



Direktor Globtura
Davorin Ferligoj

Predstavljamo vam direkcijo za turizem Globtour



Hidrogliserji bodo letos vozili v Istri in Kvarneru

Sezona se začne. Pomlad je neopazno prešla v poletje, pogovori o dopustu so vse bolj pogosti. Mesta se ob sobotah in nedeljah prazni, kolone avtomobilov na cestah so vedno daljše. Lep čas je to! V turističnih agencijah pa je to čas, ko je največ dela in skrbi.

Obiskali smo direktorja direkcije za turizem — Globtour tovariša Davorina Ferligoja, da bi zvedeli, kako se na poletno sezono pripravlja turistična agencija v sklopu našega podjetja. Na Wolfovi 1 v 3. nadstropju, kjer ima Globtour svoj sedež, smo se oglasili ravno na tretji rojstni dan obstoja in dela agencije.

Globtour dela po principu ostalih turističnih agencij, vendar se od klasičnih razlikuje v tem, da je sestavni del velike gospodarske organizacije Emone. To v svetu sicer ni novost. V Zapadni Evropi in Ameriki je celo večina turističnih agencij vključenih v druge dejavnosti, predvsem v trgovino, ker je turizem v bistvu veja potrošnje. Trgovina meni, da ponudba brez turizma ni popolna.

Klasične agencije pri nas in v svetu izgubljajo svoj nekdanji pomen, kajti razpolagajo s premajhnim kapitalom. Zadnja leta so se v tej smeri izvršile velike spremembe. Številne manjše ali večje klasične agen-

cije so propadle ali pa so se priključile drugim dejavnostim. Taki premiki so se kmalu pojavili tudi v Jugoslaviji. Velike turistične agencije se razvijajo v sklopu Emone, Inexa, Genexa in drugih organizacij.

Močno zaledje Emone z vsemi njenimi službami, dejavnostmi in sredstvi, je omogočilo izredno hiter razvoj Globtouru, ki je danes po številu ležišč oz. številu tujih gostov ali po tujih agencijah, ki jih zastopa v Jugoslaviji, med najmočnejšimi turističnimi agencijami v Jugoslaviji. V ilustracijo je tovariš direk-

tor Ferligoj navedel nekaj podatkov:

Leta 1969 je bila realizacija 36 milijonov ND;

leta 1970 je bila realizacija 125 milijonov ND;

leta 1971 je predvidena realizacija 160 milijonov N. dinarjev.

Po dosedanjih izgledih, pogodbah in po izvršenih poslih pa so člani kolektiva Globtura sklenili prekoračiti 200 milijonov din realizacije. »Se posebej moram poudariti,« je dejal tovariš Ferligoj, »da Globtour nima v svojem sklopu menjalnic, kar je sorazmerno lahek

način ustvarjanja realizacije in pri večini agencij glavni način. Globtourova realizacija temelji izključno na posredniško-agencijskih poslih.«

Globtourova posebnost je močna organizacija, ki se bavi s kooperacijo privatnega sektorja turizma. Načrtno prodaja in kreditira kapacitete privatnikov.

Svoje poslovalnice ima Globtour v vseh pomembnejših centrih Jugoslavije, predvsem na jadranski obali. Mreža poslovalnic je že precej izpopolnjena vse do Ulcinja.

Organizacijska shema direkcije za turizem — Globtour je naslednja:

3 oddelki za inozemski turizem

oddelek za domači turizem

oddelek za transport in transfer (suhozemski in pomorski).

V Globtouru je stalno zaposlenih 79, sezonsko pa še 55 ljudi. Osnovni problem večine turističnih organizacij so kadri. Globtour se je že od začetka orientiral na mlade ljudi in intenzivno skrbel za njihovo usposabljanje, zato so glavne težave že prešle. Leto

1970 je bilo za direkcijo za turizem leto organizacije in konsolidacije. Globtour je uspel kriti svoje stroške in ustvariti celo določen presežek. Torej v bodoče aktivno poslovanje ne sme biti problem, prav tako ne čim večja retencija, oziroma čim več deviznih sredstev za celotno podjetje Emone.

Globtour se je uveljavil doma in v tujini. Inozemski poslovni partnerji se zelo zanimajo za sodelovanje z Globtouruom, kar vsekakor potrjuje, da je agencija na dobrem glasu. V letošnji sezoni so začeli sodelovati z veliko nemško organizacijo Kaufhof, kar pomeni 8.000 prodanih postelj in 5—6 milijonov dolarjev realizacije. V domačem turizmu ima agencija zelo pester program. Globtour je s tesnimi stiki z dubrovniško agencijo Atlas, s katero ima Globtour pogodbo o skupnem organiziranju in prodajanju programov (ves njihov program prodaja tudi Globtour in obratno).

(Nadaljevanje na 2. strani)



Na letališču v Puli tedensko pristane 60 letal, ki pripeljejo turiste iz cele Evrope.



Srečno pot!

(Nadaljevanje s 1. strani)

Razveseljivo je tudi dejstvo, da smo prav te dni dobili registracijo v IAT., kar pomeni, da bo agencija Globtour — domači turizem — prodajala karte za potovanja po vsem svetu in razširila dejavnosti tudi v to smer. Posebnost Globtoura je tudi pomorski transport s hidrogliserji, pri čemer so si nabrali že bogate izkušnje. Hidrogliserji bodo letos vozili samo v Istri in Kvarnerskem zalivu, ne več po celi naši obali. Tako bo omogočena boljša in načrtnejša eksploatacija hidrogliserjev.

Prodaja zimskih kapacitet je področje, kjer se Globtour specializira. V pretekli zimi so prestali prvo preizkušnjo; v Dubrovniku in na Hvaru so zabeležili preko 20.000 tujih nočitev.

Gotovo pa ne gre vse tako kot si zamislite po načrtu, kje se največkrat zatakne, smo bili radovedni. Ni treba, da se kaj posebno zatakne, pa je zavozljana cela veriga naših uslug, je dejal direktor Globtoura in nadaljeval: »Turisti niso nekaj posebnega, ampak so ljudje z dobrimi in slabimi lastnostmi, ljudje, ki si želijo razvedrila, zabave, udobje in brezskrbnosti in so se vse leto veselili potovanja, bivanja v kraju, ki so si ga izbrali, v sobi, kakršno so si predstavljali. Turistična agencija jim skuša v vsem ustreči. Vendar to ni tako lahko. Na primer lahko se zgodi, da so na letališču pred vzletom pomotoma zamenjali prtljago, ki namesto v Dubrovnik prileti v Španijo. Vsak se po potovanju želi čim prej preobleči, se takoj okopati v morju, obesiti v omaro novo obleko, ki so si jo kupili nalašč za dopust, kovčkov pa nikjer. Nejevolja je tu in potem se zdi gostu, da gre vse narobe. Če pa slučajno še ni lepega vremena, je turistična agencija kriva vsega mogočega in nemogočega zla! No, pa saj ni potrebno, da se zgodi ravno kaj tako nenavadnega. Lahko ima le avtobus,

ki bi moral pripeljati goste z letališča do hotela, okvaro, zamudi pol ure, vroče je, in čakanje je tako ali tako neprijetno. Kdo je kriv za jezo? Kajpak, turistična agencija! In če so hotelske usluge dražje, kot je bilo zapisano v ceniku? In če hotel, katerega so si turisti izbrali za bivanje, še ni dograjen? In če so ljudje kar tako, po naravi, razdražljivi in nejevoljni? Seveda, krivda pade na turistično agencijo, ki pa pravzaprav le organizira povezavo med številnimi posameznimi elementi. Ustreči vsem ljudem je iluzija. Delo v turizmu je torej presneto nevhvaležna reč.

Direkcija za turizem — Globtour je v treh letih svojega delovanja opravičila svoj obstoj in tudi v bodoče ima vse pogoje, da postane izredno važen faktor v Emoni in v turistični dejavnosti v Jugoslaviji.

Čestitamo ji ob tretjem rojstnem dnevu za nazaj, za naprej pa ji želimo čim več uspehov.



Pričakujemo turiste



Preteklo zimo so avtobusi vsako nedeljo vozili smučarje v Nassfeld.

Nekaj misli o letnega

Res smo že sredi polletja, ko je Delavski svet podjetja na eni izmed zadnjih sej sprejel letni plan proizvodno-blagovnega prometa za celotno podjetje.

Vsled vrste nalog, katere smo imeli pred seboj v prvem delu leta, posebno na področju sprejemanja statuta podjetja in množice upravnih aktov, smo uspeli šele v tako zapoznelem roku dokončno izdelati vse plane, seveda s spremljajočimi instrumenti, ki pa so bili vsled nastajajočih sistemskih sprememb v celotnem družbenem sistemu še močno neznani.

Kot je razvidno iz plana bo znašal celotni bruto produkt

v letošnjem letu 270 milijard SD ali 50 milijard več kot v preteklem letu. Če pri tem upoštevamo še neke rezerve v planu, s katerimi razpolagajo določene enote in če v to vključimo še samostojne delovne enote kot Alpkomerc Tolmin, Hotel Slon, Hotel Slavija, Čateške Toplice, potem bo bruto produkt znašal za celotno podjetje preko 300 milijard dinarjev. To pa je brez dvoma številka, ki mnogo pomeni za slovensko gospodarstvo, zlasti ob upoštevanju, da bomo do konca leta v tej organizaciji zaposlovali že okoli 6.000 delavcev. Obseg bruto produkta in število zaposlenih delavcev pa nam narekuje ve-

pori in se moramo zavedati, da je tako velike napore v svoj razvoj vložil le malokateri kolektiv. Nedvomno pa smo s tem ustvarili potencial, ki nam zagotavlja v perspektivi solidno eksistenco. Jačanje proizvodno - blagovnega prometa je sedaj naša osnovna naloga, kar pa nam bo uspelo z boljšo organizacijo. Ukrepi Narodne banke, ki sledijo na področju bodočih investicijskih vlaganj so izredno rigorozni in bo vsaka organizacija lahko pristopila k novim investicijam le takrat, ko bo imela zagotovljena konkretna finančna sredstva, ne pa sredstva samo na papirju, kar se je često dogajalo do sedaj.

Naš osnovni problem pokrivanja investicijskih zahtev s strani vodstva podjetja velike napore. Samo prekoračitve sredstev za blagovno hišo bodo zahtevale 2 milijardi S-din investicijskih sredstev (normalne podražitve, reevalvacija valute, devalvacija dinarja). Obratna sredstva za poslovanje blagovne hiše bodo zahtevala novih 5 milijard S-din obratnih sredstev. Nadalje so potrebna sredstva za pokrivanje razlik v kurzu z ozirom na reevalvacijo in devalvacijo za uvozno opremo, ki jo potrebujemo za rekonstrukcijo naših tovarn. Po uspešni rešitvi vseh teh vprašanj bo potreben določen preдах na področju investiranja in bo treba več sredstev usmeriti le v razna vzdrževalna dela, adaptacije maloprodajne mreže, določene rekonstrukcije obstoječih objektov; vsako nadaljnje investiranje v nove objekte pa bo zahtevalo vnaprej zagotovljena potrebna finančna sredstva.

Kot poseben problem se pojavlja v podjetju likvidnost. Z ozirom na devalvacijo dinarja je vrednost zaloga porasla skoraj za 20%. Nihče pa ne računa s tem, da ob zadržanju enakega obsega poslovanja odnosno likvidnosti pred devalvacijo zahteva tudi povečanje obratnih sredstev za 20%. Ker teh sredstev nihče ne bo dal in ker o tem problemu tudi nihče ni razmišljal, je nedvomno to problem, ki ga moramo reševati sami. Prav zaradi tega bi morali vprašanju jačanja lastnih obratnih sredstev vsi skupaj posvečati več pozornosti. Tista gospodarska organizacija, ki bo imela razpoložljiva finančna sredstva in z njimi dobro gospodarila in da le-ta ne bodo zamrznjena v prevelikih zalogah ali slabem obračunu blaga, bo lahko prosperirala. Ker smatram ta problem tudi za osnovni problem našega podjetja apeliram s tega mesta na vse enote in njihovo vodstva, da store vse za jačanje lastnih obratnih sredstev. Prepričan sem, da je to možno doseči z boljšim gospodarjenjem, z zmanjšanjem režije, povečanjem obsega poslovanja in pa predvsem z boljšo akumulativnostjo posameznih enot. Pri vsem tem pa ne smemo pozabiti na omejevanje apetitov po novih investicijah, ki so še vedno prisotni.

V zadnjih mesecih je bilo mnogo govora in kritike na račun nizkih osebnih dohodkov, čeravno so le-ti bili korigirani v preteklem letu in so poprečja znašala preko 130.000 S-din. Z ozirom na splošno situacijo je problem povečevanja osebnih dohod-

(Nadaljevanje na 3. strani)

liko odgovornost za dosledno izpolnjevanje postavljenih nalog, zlasti na področju ekonomike in doseganja končnih neto rezultatov našega proizvodno blagovnega prometa, ker le tako bo naša organizacija stabilna in v temelju trdna, kar pa je potrebno za njen nadaljnji razvoj.

S sprejetjem letošnjega plana smo dosegli konico v svojem razvoju. Z letošnjim letom bomo preusmerili naš razvojni proces, posebno na področju investiranja, ker bomo zaključili velika vlaganja v investicije in usmerjali v perspektivi več sredstev v jačanje obratnih kapitalov in urejanja dohodkov za zaposlene v našem kolektivu.

V tem letu zaključujemo zelo velike investicije, ki smo jih vlagali v skladišča in hladilnice na Šmartinski c. in v izgradnjo supermarketa v Mariboru. Do sredine leta bodo zaključene investicije v mesno industrijo in perutnino, v jeseni pa bo zaključena izgradnja večjega marketa v Šiški in končno tudi blagovne hiše na Trgu revolucije. Pri tem ne omenjam še vrsto manjših investicij, ki so v teku in bodo zaključene v tem letu. To so nedvomno velike naloge in napor celotnega kolektiva do izvršitve del in sprejetih obveznosti, ki jih moramo prav v tem letu dokončno izvršiti in predstavljajo največji del investicijskih vlaganj v času obstoja podjetja. Niso to majhni na-

sprejetju plana

(Nadaljevanje z 2. strani)

kov še vedno prisoten. Zato je podjetje v zadnjih dneh pristopilo h korigiranju osebnih dohodkov za ca. 15 %. Izplačilo osebnih dohodkov mesečno znaša v bruto znesku preko ene milijarde starih dinarjev ali preko 12 milijard S-din letno. Samo s 15 % povečanjem bi podjetje izdalo za osebne dohodke že 1,5 milijarde S-din letno več. Po razpravah v komisijah pa je povečanje predlagano za 23 %. To pomeni letnih izdatkov na račun osebnih dohodkov že za 2 do 3 milijarde S-din več. Slednji predlog je bil predložen tudi delavskemu svetu v razpravo. Ob javni razpravi predloga so se pojavile ponovne želje po večjih osebnih dohodkih, za kar pa vodstvo podjetja ne more prevzeti odgovornosti. Zadovoljiti se bo treba s postavljenim predlogom, pri tem pa upoštevati stimulanje kolektiva za doseg boljših rezultatov, ki bodo lahko vplivali na povečanje osebnih dohodkov ali pa tudi na zmanjševanje. Iz tega sledi, da je kolektiv vsake enote odgovoren za izpolnjevanje sprejete gospodarskega plana, tako po prometu kot po neto rezultatu.

S tega mesta posebej opozarjam vodstva delovnih enot, da spremenljajo realizacijo plana in pravočasno ukrepajo, ker sicer se ne bo mogoče izogniti posledicam, za katere bodo odgovorne posamezne delovne enote. Vsaka delovna enota ali posameznik mora vedeti, da mora zaslužiti ne samo za pokritje samega sebe, temveč mora prispevati tudi kritju odgovarjajočih režijskih stroškov, poleg tega pa morajo ostati še sredstva za potrebe podjetja tj. za povečanje lastnih obratnih sredstev, za kritje potreb razvoja podjetja in drugih potreb, določenih z gospodarskim planom.

Celotni mehanizem v podjetju od delavskih svetov in njegovih odborov in kolegijev, prav tako v obratih in enotah mora biti usmerjen k boljšemu poslovanju. Menim, da smo prav tem vprašanjem do sedaj posvečali mnogo premalo pozornosti in je skrb nas vseh, da korenito preorientiramo našo miselnost na prosperiteto podjetja, ki je odvisna od boljšega poslovanja, povečanja proizvodnje, ustvarjanja večje akumulativnosti proizvodnje, boljšega oskrbovanja naše maloprodajne mreže, povečanje efektov na področju zunanje trgovine, izpeljave boljših organizacij naše prodajne službe, ureditve komercialne službe v poslovnih in obratih, eliminiranje nepotrebne visoke režije, ki se je razbohotila z birokratskim mehanizmom na področju administrativnega poslovanja. Z eno besedo — bolje in ceneje poslovanje in s tem povečati akumulativnost podjetja, ki je baza za stabilnost naše organizacije.

Ne bom se spuščal v podrobnejšo problematiko posameznih sektorjev. Omenil bi le nekaj bistvenih problemov. Na področju proizvodnje moramo na vsak način v letošnjem letu likvidirati izgube v mesni industriji. Izvršenih je bilo vrsto ukrepov, poleg tega pa mora mesna industrija sama vložiti največ naporov v smeri boljšega komercialnega poslovanja svoje organizacije

in doseči produktivnost tovrstnih sorodnih organizacij.

Na področju poljedelstva in govedoreje je treba čim prej izvršiti prestrukturiranje proizvodnje.

Blagovna hiša mora biti zaključena do septembra tega leta kot je bilo dogovorjeno, in ne v oktobru, kot so se že pojavili glasovi.

Zunanja trgovina mora izkoristiti vse možnosti za doseg večje akumulacije, kljub temu da je postavljen akumulacija z gospodarskim planom zadovoljiva.

Grosistična trgovina mora sedaj dosegati boljše uspehe, ker so skladišča s hladilnicami urejena. Kompleks skladišč in hladilnic je bil zgrajen za boljše in cenejše poslovanje, zato je s povečanjem kapacitet treba povečati tudi blagovni promet. Grosistična trgovina mora čim hitreje izboljšati oskrbovanje lastne mreže vsaj z 90 % naročenega blaga.

Maloprodajna trgovina mora z boljšo založenostjo in asortimanom (kar je močno odvisno od grosističnega oskrbovanja) povečati blagovni promet obstoječih kapacitet, predvsem pa mora sedaj vložiti mnogo svoje prizadevnosti v kadre za blagovnico na Trgu revolucije, tako da bo blagovnica že na startu dobro poslovala in že v letošnjem letu pokazala določene uspehe. Več fleksibilnosti bi bilo potrebno zlasti na področju urejanja cen.

Agencija Globtour mora podvzeti ukrepe za povečanje prometa posebno na področju deviznega obračunavanja individualnih kapacitet in drugih možnosti, ki omogočajo povečan devizni priliv, ker podjetje potrebuje devizna sredstva za pokrivanje obveznosti na področju investicij in v turistični izgradnji.

Ne bom našteval ostalih ukrepov, ki lahko vplivajo na boljše poslovne uspehe. Želel bi le poudariti, da bi vsaka poslovna enota podjetja in tudi samostojne enote, morala poiskati same sebe in izvršiti korekture za boljše gospodarjenje.

Pri vsem tem pa ne smemo pozabiti na vrsto stranskih dejavnosti, ki so prav tako pomembne, kot npr. na boljše izkoriščanje voznega parka, ki razpolaga s 130 kamioni. Stroške elektronsko-računskega centra je možno zmanjšati z nudenjem uslug za druge organizacije, tako da bi s tega naslova pokrivali vsaj anuite za ERC. Pakirnica kolonialnega blaga mora storiti še mnogo na področju organizacije prodajne mreže in plasmana svojega blaga na jugoslovanskem tržišču. Mostna vaga v skladiščih na Šmartinski cesti mora imeti svoj obračun, da bo viden njen rezultat in donosnost vloženih sredstev. Še vrsta drugih dejavnosti bi lahko doprinesla svoje efekte dela in podjetju potrebna sredstva (črpanje gramoza itd.).

Ob sprejemu gospodarskega plana podjetja in instrumentov za njegovo izvajanje je naloga nas vseh, da spremenimo realizacijo plana in se borimo za doseg bruto dohodka celotnega podjetja v višini 300 milijard din. To je dolžnost slehernega zaposlenega delavca v podjetju.

Franc Nebec

Pred kratkim sem v tajništvu direktorije podjetja slučajno naletel na sledeče pismo:

»P. n.
Ljubo Filipan

V podjetju je nujno urediti razdeljevanje kreditov za stanovanja. Včasih je manjši kredit za popravilo stanovanja odrešen za rešitev stanovanjskega problema.

Oprostite, ker se na Vas obračamo z naslednjo pritožbo. Skrajni čas bi bil, da bi se uredilo nagrajevanje po delu. Kakšna zasluga je potnikov, da prejemo vsak mesec od 700.000 din do 1 milijon plače. Po našem mnenju pravilnik ni v redu. Zaradi tega je med sodelavci slab odnos. Sedaj se pripravlja ena delegacija, ki bo te probleme razložila pri Rep. sindikatu.

V vednost:
ZKJ podjetja

Upamo v pravično rešitev.
Tovariško vas pozdravljamo.«

Najprej, da se malo pogovorimo o anonimnih pisemskih nasploh. Mislim, da je pisanje anonimnih pisem dejanje bojazljivih ljudi, ki jih k temu vodi bodisi bojazen za svoj obstoj in eksistenco, če javno zastavijo kočljivo vprašanje, ali pa škodoželjnost in zavist. Čeprav so morda sami v sebi prepričani ali le dvomijo v pravilnost oz. nepravilnost in nepravilnost nekega ukrepa, odločbe ali določila, ne zberejo toliko poguma, da bi ta svoj dvom javno in direktno razčistili. Ponavadi o svojem prepričanju — ki največkrat temelji na neinformiranosti ali dezinformaciji — govorijo »za vogalom« z izbranimi sodelavci oziroma somišljeniki. Ko uvidijo, da taka »informacija« preko ustnega izročila ni dosegla tistega, kateremu je namenjena, se odločijo za pismeno obliko, seveda brez podpisa in v imenu vseh »prizadetih«. Vsebinski pismem je ponavadi enaka, tako kot navedeno pismo. Redka so anonimna pisma, ki vsebujejo konstruktivne predloge za rešitev perečega vprašanja. Največkrat so to pritožbe zoper dozdnevno »nepravilnost«, katerim se običajno pridružijo še grožnje, kot v tem pismu, ko se »pripravlja ena delegacija, ki bo te probleme razložila pri Rep. sindikatu.«

V največ primerih je vzrok za pisanje anonimnih pisem neinformiranost in namerna ali nenamerna napačna informacija o nekem pojavu. Zato je najboljšo zdravilo proti tej nelepi navadi čim boljša informiranost vseh članov našega kolektiva in podrobno ter odkrito dokumentirano pojasnjevanje o tistih vprašanjih, ki vzbujajo dvom. To je naloga odgovornih služb in vseh tistih posameznikov — predvsem vodilnih in vod-

Urednika našega »Informatorja« sta me že večkrat zaprosila, da napišem kaj za naš časopis. Največkrat sta se spomnila name ko je bilo treba napisati kakšen uvodnik ali prigodni članek ob važnejšem dogodku. Takšni načelni in splošni članki pa mi na žalost ne grejo preveč od rok. Zato sem razmišljal o načinu in obliki, kako bi se le vključil v krog stalnih sodelavcev »Informatorja«. No, pa sem »pogruntal« tole rubriko, ki sem ji dal naslov »Pogovori in odgovori«. V njej imam namen:

1. Obravnavati najbolj pereča in aktualna vprašanja delovanja in življenja v našem kolektivu, za katera bom pač sam smatral, da jih je potrebno pojasniti in razložiti in

2. Odgovarjati na vprašanja, ki jih boste zastavili vi, bralci in člani naše delovne skupnosti.

Svojemu prvemu prispevku v tej rubriki sem dal naslov

ANONIMNA PISMA

pogovori in odgovori

stvenih delavcev — ki so jim znani ali najlažje dostopni točni podatki o določenem problemu. Na drugi strani pa bi bilo prav, da se vsi skupaj dogovorimo, da zastavljamo vprašanja, pritožbe, pa tudi predloge javno in odkrito in na pravem mestu. Posledic zaradi odkritega nastopa doslej ni bilo, vsaj kolikor je meni znano. Če pa so bila, jih je nujno razkriti in izkoreniniti.

Praviloma se na anonimna pisma ne odgovarja, ker pač ne veš komu bi odgovoril. Naredil bom prvo in zadnje izjemo in odgovoril na citirano anonimno pismo. To zato, ker bom na ta način javno odgovoril piscu (ali piscem) tega pisma, ki so upam, tudi bralci našega časopisa. Odgovoril pa bom tudi zato, ker vem, da so vprašanja osebnih dohodkov in nagrajevanja nekaterih delavcev pričujoča med ko-

lektivom in zaradi nepoznavanja stvarnega stanja povzročajo le razna ugibanja in govorice.

Aktualnosti tega vprašanja se je zavedalo tudi vodstvo podjetja in samoupravni organi in zato so tudi bili v »Kratkem poročilu Delavskega sveta podjetja k zaključnemu računu za leto 1970« v tabeli 8 in 9 objavljeni pregledi osebnih dohodkov vodilnih in vodstvenih delavcev ter potnikov in nakupovalcev. To poročilo so prejeli vsi udeleženci seje delavskega sveta podjetja, ki je sklepala o zaključnem računu za leto 1970. Izgleda pa, da ta informacija še ni dosegla svojega cilja. Zato bo najboljši odgovor na vsa ugibanja in »pritožbe«, da objavimo avtentične podatke Službe za obračun osebnih dohodkov o osebnih dohodkih naših potnikov v letu 1970, ki so naslednji:

Ime in priimek	Osebnih dohodek		Kilometrina letno
	letni znesek	popr. mes.	
Bregar Franc	39.855	3.321	18.371
Avsec Svetovid	33.283	2.773	11.288
Tršan Vinko	37.342	3.112	22.907
Pleterski Slavko	13.777	1.148	20.539
Fürst Šarika	27.047	2.254	14.899
Mušinovič Hamdo	27.412	2.284	20.508
Žužek Štefan	35.941	2.995	22.400
Deržič Franc	23.653	1.971	21.291
Cingulin Stanko	25.878	2.156	22.400
Vahčič Jože (7 mes.)	13.372	1.807	18.750
Ivanstanin Mirko	16.035	1.336	16.950
Palinkaš Imre	18.550	1.546	26.118

PISMO BRALCA

Na naslov generalnega direktorja Nebca je prispelo pismo, v katerem med drugim piše:

»Verjamem, da imate dosti dela, vendar bi vseeno želel, da se enkrat srečamo v Tovarni močnih krmil v Kavčičevi 72. Delam namreč že osmi mesec tu, pa vas še nisem videl. Mislim, da to ni prav.«

Pisec pisma ima gotovo prav, ko meni, da bi bilo dobro, če bi generalni direktor obiskal tovarno in se pogovoril z delavci. To je tudi njegova želja in navada. Doslej je obiskal že več proizvodnih obratov ter drugih objektov, vendar ne vseh, čeprav je to nameraval. Kopica opravil, ki terjajo tudi popoldansko delo, preprečuje uresničitev teh načrtov v kratkem času.

Generalni direktor Nebec bo v najkrajšem času gotovo obiskal še vse ostale obrate in delovne enote našega podjetja. Razumeti pa moramo, da je Emona zdaj zelo veliko podjetje, posamezni obrati in enote so raztreseni na področju mesta in izven njega in nemogoče je vse opraviti naenkrat.

Uredništvo

Namenoma sem podatkom o osebnih dohodkih dodal še podatke o izplačani kilometri v letu 1970, ki pa seveda ne predstavljajo osebnega dohodka (»plače«) temveč je to povračilo stroškov pri opravljanju dela. Pa četudi k osebnemu dohodku prištejemo še kilometrino pridemo v najboljšem primeru do poprečja din 4.835 na mesec.

Kje so torej tiste »700.000 do 1 milijon plače«? Zdi se mi, oz. prepričan sem, da je »kratek stik« v tem, da ni upoštevano dejstvo, da mnogi potniki obračunavajo svoje osebne dohodke in ostala povračila stroškov (kilometrino, dnevnice) včasih za več mesecev skupaj in tako pride naenkrat do izplačila večjih vsot denarja. Pa tudi sam osebni dohodek, ki temelji na vrednosti opravljenega prometa, je pri njih po mesecih zelo različen. Če pa vse to za celo leto seštejemo in delimo z 12, dobimo »plače«, ki so zgoraj objavljene.

Iz omenjenega »Poročila DS« vidimo tudi, da je bil v letu 1970 poprečni mesečni osebni dohodek generalnega direktorja našega podjetja tov. Franca Nebca din 5.189, pomočnika gen. direktorja Ljuba Filipana din 4.590, ing. Zmaga Hrušovarja din 4.671, direktorjev direktij in obratov od 2.609 do 4.216 itd. Če koga zanimajo podrobni podatki iz tega »Poročila« naj se obrne na kakega člana delavskega sveta podjetja ali na predsednika DS svoje organizacije združenega dela, pa jih bo dobil. Smatram, da zadeve okrog osebnih dohodkov ne smejo biti »tabu«, saj nepoznavanje stvarnega stanja in višine OD povzroča le hudo kri in nepotrebne zapletljajve.

Kar zadeva razdeljevanje kreditov za stanovanja bi opozoril na to, da je bil prav na zadnji seji Delavskega sveta podjetja sprejet Pravilnik o dodeljevanju stanovanj in stanovanjskih posojil, po katerem bodo imele glavno in odločujočo besedo pri razdeljevanju kreditov organizacije združenega dela, tj. Direkcije in obrati oz. njihove komisije in delavski sveti. Zato je pravo mesto za reševanje teh problemov pri njih.

Na koncu bi pisca (ali pisce) citiranega anonimnega pisma rad opozoril še na to, da obstaja pred Rep. sindikatom še sindikalna organizacija v našem lastnem podjetju.

Do naslednjih pogovorov in v pričakovanju vaših vprašanj ter predlogov (vendar ne anonimnih!) vas tovariško pozdravlja vaš

Miran Blaha

KAKO DO STANOVANJA?

Dosedanji Pravilnik o dodeljevanju posojil za stanovanjsko izgradnjo zaradi sprememb, ki so nastale v podjetju v zadnjem času ni več ustrezen. Zato je delavski svet podjetja na predlog Odbora za varstvo pri delu, družbeni standard in socialna vprašanja na svoji drugi seji, dne 4. 5. 1971 sprejel nov pravilnik o dodeljevanju stanovanjskih posojil in stanovanj. Namen tega sprejetja je bil, da bi zaposleni v bodoče še bolj kot do sedaj lahko reševali svoje pereče stanovanjske primere. Vsi vemo, da lahko na delovnem mestu dosega rezultate le, če imamo zato tudi vsaj zadovoljive osnovne pogoje. To pa je, vsekakor kot prvo, urejene stanovanjske razmere.

Oglejmo si nekaj najvažnejših določil novega pravilnika. Pravilnik določa način in pogoje za:

— dodeljevanje posojil za novogradnjo ali adaptacijo že obstoječega stanovanja z na-

menom pridobiti si še dodatne stanovanjske prostore;

— dodeljevanje stanovanj, ki jih je podjetje že zgradilo ali že kupilo za potrebe svojih delavcev.

Naj omenim, da pravilnik ne dovoljuje nakupov stanovanj v celoti, saj to tudi v sedanjih razmerah za podjetje ni ekonomično. Nakup izvrši vsak sam s posojilom, ki ga v ta namen prejme, po svoji lastni izbiri in presoji, seveda tudi skupaj s svojo udeležbo.

Sredstva za dodeljevanje stanovanjskih posojil se zbirajo iz:

— obveznega dela prispevka od bruto osebnih dohodkov zaposlenih, ki se zbirajo preko celega leta (v letu 1971 bo 3.600.000 din);

— od vračanja že danih posojil v ta namen iz preteklih let (v letošnjem letu bo teh sredstev že 720.000 din);

— iz čistega dohodka podjetja iz preteklega poslovnega

leta (iz leta 1970 je bilo po zaključnem računu že odobreno v ta namen 800.000 dinarjev);

— v bodoče, po sprejetju republiškega zakona o načinu prodaje družbenih stanovanj iteresentom, bomo morali tudi mi aktivirati taka sredstva ter si na ta način pridobiti še dodatna sredstva za dodeljevanje posojil iz tega vira.

Tako bo za reševanje perečih stanovanjskih primerov zaposlenih letos razdeljeno skupaj 5.120.000 dinarjev. Znesek morda zveni precej visoko, toda potrebe so ravno tako velike.

Posojilo za rešitev stanovanjskega primera lahko prejme vsak prosilec, le če izpolnjuje tele pogoje:

— v podjetju mora biti prosilec praviloma stalno zaposlen nepretrgano najmanj dve leti;

— da nima stanovanja ali da živi v neprimernih stanovanjskih prostorih;

— da bodoče stanovanje ne bo oddaljeno dalj kot 25 km od njegovega stalnega delovnega mesta;

— da ima prosilec v ta namen tudi lastna sredstva;

— da tudi delovna organizacija, kjer je zaposlen zakonski drug (samo v primeru, če je ta zaposlen) pomaga pri reševanju stanovanjskega primera;

— da je v smislu ustreznih predpisov kreditno sposoben, kar tudi predpisuje ta pravilnik.

Velikokrat člani stanovanjske komisije pri konkretnem delu s težavo urejajo s prosilci zadeve glede potrebnih dokumentov, zato bi rad prosilce opozoril še posebej na naslednje:

— pri nakupu stanovanjske enote kot bodoči etažni stanovanjski lastnik, mora prosilec predložiti, če je to že storil, pogodbo o takem nakupu v primeru, da pogodbe prosilec še ni sklenil, bo moral to storiti v roku, za katerega se dogovori s člani stanovanjske komisije. V primeru, da to ne bo storil v dogovorjenem roku, mu bo posojilo, čeprav že odobreno, propadlo;

— prosilec lahko zahteva, da podjetje zanj namensko veže tudi sredstva v denarni zavod, da se jih tako zveča še s posojilom zavoda po določenem času. V tem primeru mora prosilec biti že varčevalec pri tem zavodu ali pa tako varčevalsko pogodbo sklene po odobritvi posojila na vezavo. Če tega ne stori, mu tudi v tem primeru že odobrena sredstva propadejo;

— pri lastni gradnji mora prosilec imeti gradbeno dovoljenje. Brez tega je ta gradnja »črna«, katere družba in in tudi naše podjetje kot njen del ne more podpirati. Enako velja tudi za adaptacije stanovanj, za pridobitev nove stanovanjske površine.

»Ali poznaš še kaj boljšega, kot je čaša dobrega vina?«

»Poznam: polna steklenica dobrega vina...«

prevoza ugotovijo v višini cene vozovnic za vsakodnevni prevoz, upoštevajoč poprečno število dni, kolikor je delavec po ureditvi delovnega časa mesečno na delu. Če se prizna povračilo delavcu, ki za prevoz na delo uporablja svoje vozilo, se višina povračila ugotovi na podlagi cene za prevoz z javnim prevoznim sredstvom na ustrezni relaciji. Če pa na tej relaciji ni javnega prevoznega sredstva, se računa za vsak kilometer mesečno prevožene poti na najkrajši relaciji med bivališčem in delovnim mestom din 0,15, dobljeni zmožek pa se zmanjša za din 80,00.

Najvišji znesek, ki se lahko prizna pa je 250,00 din mesečno.

DOBRA P-KAVA SPECIAL

Tovariš Uratnik je prejel pred dnevi tole prijetno pismo, ki ga v celoti objavljamo. Priloženo je bilo 191 zlikanih 100 gramskih in 5 200 gramskih vrečic P-kave.

Spoštovani tovariši!

Teče že četrto leto odkar kuhamo vašo P-kavo Special in smo zelo zadovoljni z okusom in kvaliteto. Zelo nam je žal, ker nismo že prej začeli z zbiranjem zavitek, ker bi vam to lahko koristilo za reklamo. V naših delovnih enotah kuhamo poprečno 2-krat dnevno po 20 kav. Že večkrat smo poskusili menjati vrsto kave, vendar za nas ostane le P-kava Special med delom najbolj osvežujoča in pomirjujoča.

Najraje kupujemo zavitke po 10 dkg, ker nam to služi kot merca pri kuhanju. To ko-

ličino, 20 kg kave, smo popili od 4. 1. 1971 dalje in te vrečke naj vam bodo v dokaz dobre kave, mi pa bomo še kar naprej zvesti P-kavi Special.

Veselilo bi nas, če bi z vašo pomočjo lahko izboljšali reklamo s P-special skodelicami za kavo, potem bi bili prepričani, da se za tako dobro kavo skriva tudi dobra reklama.

S tovariškimi pozdravi

delavci delovne enote šolskih in pisarniških potrebščin
Mehanotehnika
— obrat Piran

Pivci P-kave so medtem verjetno že prejeli 24 skodelic in 1 kg kave in jo še naprej pridno kuhajo.

Če prosilec prosi za posojilo in se še ni dokončno odločil, kako bo rešil svoj stanovanjski problem, bo moral pač počakati. Ne moremo reševati takoj stanovanjskih primerov prosilcev, ki še niso uspeli dobiti gradbenega dovoljenja in niso še pričeli z gradnjo oziroma so še brez svojih sredstev za nakup. S posojili našim članom samo pomagamo pri reševanju, zato bodo imeli prednost prosilci, ki so že s svojimi sredstvi pričeli reševati svoj stanovanjski primer ter bodo lahko s pomočjo posojila podjetja svoj primer tudi zadovoljivo rešili.

Če prosilec torej izpolnjuje omenjene pogoje, bo stanovanjska komisija organizacije združenega dela, odnosno v proizvodnji komisija proizvodnega obrata pregledala ponovno vsa merila (nekatera smo že omenili). Pregledala bo tudi vso dokumentacijo za nakup stanovanja oz. dokumente o lastni gradnji ali adaptaciji, (najvažnejše je gradbeno dovoljenje). Oglejala si bo tudi vsako tako že pričeto gradnjo, ali zaproseno adaptacijo na licu mesta. Na ta način se bo lahko prepričala o potrebi in o smotnosti dodelitve posojila.

Te komisije so ravno te dni pričele z delom in bodo v najkrajšem času izdelale prioritete liste ter predloge za razdelitev sredstev, ki so razdeljena po posameznih enotah. Ta delitev je pripravljena po kriterijih — uspešnosti poslovanja, številu zaposlenih ter potreb. Te predloge bo nato odbor delavskega sveta podjetja pregledal ter usklajil z možnostmi in končno sestavil listo odobrenih posojil za to leto. Rok za dokončno odobritev je 15. junij 1971. To bo javno objavljeno v našem glasilu »Informator«, nakar bodo sredstva člani pričeli črpati takoj.

Da bomo lahko rešili s sredstvi, ki so na razpolago, čimveč prosilcem njihov stanovanjski primer, pravilnik dovoljuje maksimalne vsote za posamezne načine reševanja stanovanjskih primerov, z najdaljšo dobo vračanja tega posojila in to:

1. za nakup stanovanja največ 80.000 dinarjev z rokom vračanja največ do 15 let.

2. za lastno gradnjo največ 70.000 dinarjev z rokom vračanja največ do 15 let.

3. za adaptacijo največ 40.000 dinarjev z rokom vračanja 8 let.

Za vsa posojila ne glede na višino in rok vračanja je obrestna mera 2 %.

V primeru, da sta v podjetju zaposlena oba zakonca, lahko višina posojila znaša maksimalno do 170 % ene izmed gornjih zneskov, to je odvisno od načina reševanja stanovanjskega primera.

Te maksimalne vsote z najdaljšim rokom vračanja so namenjene predvsem zaposlenim, ki nimajo večjih možnosti lastne udeležbe. Vsi drugi, ki imajo večje dohodke ter tudi možnost reševanja s posojili delovne organizacije, kjer je zaposlen zakonski drug, se bodo morali zadovoljiti z manjšimi zneski in tudi s krajšim rokom vračanja. Prosilci, ki bodo sami želeli čimprej vrniti posojilo bodo imeli pri odobritvi prednost. Vse te prednosti bodo komisije upoštevale pri izdelavi svojih predlogov.

Ko bodo prosilec odobrena posojila, bo podjetje z njimi sklenilo posojilne pogodbe. Pri tem bo potrebno, kar boste lahko prebrali tudi v pravilniku, predložiti za posamezne vrste odnosno namene posojil, različno dokumentacijo. O tem vas bodo poučili tudi člani komisij ali uslužbenci strokovnih služb v podjetju, s katerimi boste urejali te zadeve.

Omenil bi še, kakšne obveze sprejema prosilec s sprejetjem stanovanjskega posojila.

Pravilnik predvideva, da mora posojiljemalec vrniti posojilo podjetju takoj v celoti:

1. če zapusti podjetje pred potekom 5 let po prejetju oz. po končanem črpanju posojila (npr. zaradi samovoljne prekinitve, če je izključen iz delovne skupnosti, če je obsojen za kaznivno dejanje, ki ima za posledico prenehanje delovnega razmerja).

2. Če odujui na kakršenkoli način stanovanje ali stanovanjsko hišo, za katero gradnjo, adaptacijo, ali nakup je bilo odobreno posojilo.

3. Če uporabi posojilo v drug namen, kakor je to določeno s posojilno pogodbo.

To so najvažnejša merila odnosno napotki, katere mora vsak prosilec dobro poznati. Priporočam, da si vsak tudi dodobra ogleda pravilnik o dodeljevanju stanovanjskih posojil in stanovanj. Zahteva ga lahko pri vsakem od 76 članov delavskega sveta podjetja, pri poslovdjih trgovin, obratov in ostalih vodstvenih kadrih podjetja. Predvsem pa se zaradi kake nejasnosti obrnite na člane stanovanjskih komisij pri delavskih svetih organizacij združenega dela.

Odbor DSP za varstvo pri delu, družbeni standard in socialna vprašanja upa, da bo lahko v letošnjem letu rešil čimveč perečih stanovanjskih primerov zaposlenih, seveda po merilih tega pravilnika ter z razumevanjem vseh prosilcev. Vsi se moramo zavedati, da je reševanje stanovanjske problematike dolgotrajna zadeva, ki jo moramo reševati skupno, torej vsak posameznik in podjetje.

Marjan KOČAR

RAZDELJEVANJE INFORMATORJA

Interno glasilo Informator je namenjeno vsem članom kolektiva. V marsikateri pisarni pa je kaj lahko najti v kotu ali na okenski polici nedotaknjen zavitek Informatorja ne moremo pošiljati po pošti na dom. Lahko pa prosimo odgovorne ljudi, da v svojih enotah zadolžijo nekoga, ki bo enkrat mesečno razdelil časopis med delavce. Zamuda časa in energije bo res minimalna.

Uredništvo



Sarajevo je bilo prijeten gostitelj v času 2. kongresa samoupravljalcev

KONGRES SKOZI DRUGA OČALA

Udeležiti se velikega kongresa se mi je že od nekdaj zdelo nekaj imenitnega. In ko se je možnost uresničila, ko sem zvedela, da bom odpotovala v Sarajevo na 2. kongres samoupravljalcev, sem bila resnično vesela.

No, začelo se je pravzaprav s tem, da nisem in nisem mogla dobiti letalske karte do

Sarajeva. Organizatorji so namreč sporočili, da je rezervirano mesto v letalu, v resnici pa je bil to spalnik. Končno sem vse uredila, vsaj mislila sem tako. Imela sem potrebne dokumente za bivanje v Sarajevu, karto za spalnik, pižamo in zobno ščetko in saj veste, kaj vse rabi ženska, če odpotuje za cele tri dni!

Rekla sem torej, da sem bila prepričana, da imam vse v redu s seboj. Nisem pa se zanesla, da grem pravzaprav namesto obolele tovarišice Subašič in so vsa potrdila in pooblastila na njeno ime! V vlaku seveda zato ni bilo težav. Vseeno je, če se pelje Zora ali Jasna, samo da ima vozovnico. Že res, a jaz je ni

sem imela! Kupila sem spalnik in v tem pozabila na vozovnico. Ah, izgovorila sem se na pomlad, ki da je tako lepa, da človek ne more zbrano misliti in kar pri sprevodniku plačala karto.

Zjutraj smo prispeli v Sarajevo. Na postaji so čakali avtobusi in avtomobili, ki so delegate za kongres vozili do glavne informacijske pisarne, kjer smo dobili naslove prenočišča, material za delo kongresa, izkaznico, s katero smo edino lahko prišli v dvorano. Tu se je začelo tisto, z mojim imenom, ki ni bilo moje. Morala sem na sekretariat kongresa za Slovenijo in že sem se bala vseh ceremonij, ki navadno sledijo ob takih prilikah. No, res je bilo vsepovsod veliko ljudi, vsi so nekam hiteli, kaj iskali, telefonirali, klicali, vendar mi ni bilo treba čakati več kot 10 minut in z pravo izkaznico sem nato poiskala prenočišče. Sarajevo ima za 3000 gostov premalo hotelov, zato so nas razporedili tudi po raznih domovih in privatnih sobah. Celotno mesto pa je povsod dalo čutiti gostoljubnost in prijaznost.

Začetek dela kongresa je bil popoldne ob štirih. Že ob treh so bile ceste in pločniki polni Sarajevčanov, ki so želeli pozdraviti tovariša Tita. S težavo sem se prebila do dvorane Skenderije.

Prvič sem bila ta hip tik pred njo. Rečem vam, doživeti! To je ogromen objekt in prelep! Večje in manjše dvorane so čudovite in primerne za najrazličnejše prireditve. V etaži pod zemljo pa je pravi trgovski center!

Tričetrt na štiri smo bili že vsi zbrani v največji hali. 3000 ljudi je nestrno pričakovalo najljubšega gosta — predsednika republike. Takle trenutek sem že velikokrat spremljala po televiziji, brala o njem, a biti tam prisoten, je čisto nekaj drugega!

Ko se je pojavil na vratih v spremstvu svojih najbližjih sodelavcev, je dvorano napolnilo prisrčno navdušenje, ploskanje, ki se dolgo ni poglobilo. Po uradni otvoritvi in pozdravnem nagovoru je stopil na govorniški oder Tito. Med aplavzom se je od nekdaj oglašila pesem: »Druže Tito mi ti se kunemo da sa tvoga puta ne skrenemo«. Nekaj glasovom so se pridružili ostali in čez trenutek je vsa dvorana bučala, 3000 ljudi je bilo na nogah in iz src, prav res iz src je prihajala pesem... da sa tvoga puta ne skrenemo...« Prevezlo me je, tako kot vse druge. Da, samo ta trenutek, to vzdusje, če bi šlo potem vse narobe, je bilo vredno doživeti.

Potem se je delo začelo. Trije dnevi so minili med referati, diskusijami, debatami, razgovori, o katerih je bilo potem toliko povedanega in napisanega. Vendar je ozračje ves čas ostalo nekoliko praznično. Višek je seveda bil Titov obisk in govor zadnji dan kongresa.

Trije majski dnevi v Sarajevu mi bodo ostali v spominu. N. J.

Predlog organizacije sindikata »EMONE«

Dosedanja organizacija sindikata »EMONE« ni več ustrezala svojemu namenu, ne po njeni vsebinski ne po organizacijski dejavnosti. Kolektiv »EMONE« je prevelik in predvsem preveč prostorsko raztresen, da bi lahko tako kot doslej sindikalna organizacija reševala svoje probleme iz enega centra. Zaradi tega so povsem opravičeni očitki članov sindikata, da od te organizacije nimajo ničesar in da vedo zanjo le zaradi tega, ker plačujejo članarino. Resnici na ljubo moramo povedati, da sta imela doslej izvršni odbor sindikalne organizacije bivše Prehrane, kot tudi konferenca sindikata bivšega Agrokombinata »EMONE« več kot dovolj dela, le da za to delo člani niso vedeli in ni prišlo do slehernega zaposlenega. Dosedanji delo obeh sindikalnih organizacij ne bomo navajali, ker bodo na bližnji konferenci sindikata »EMONE« podana o tem ustrezna poročila. Na tem mestu bi radi poudarili le to, da bo lahko bodoča organizacija neprimerno bližja članom, lažje bo razreševala ali pa predlagala rešitve problemov, ki tarejo delovne ljudi. Preko konference sindikata bodo vse osnovne organizacije hitreje in bolj podrobno seznanjene s problematiko podjetja, njenimi težavami, napakami, dobrimi stranmi, pa tudi s problemi drugih delov našega kolektiva. Dejstvo je, da bo predlagana shema nove organizacije sindikata odvisna od nas samih, njena aktivnost pa prav gotovo od ljudi, ki jih bomo izbrali v izvršne odbore sindikalnih organizacij. Tudi materialna sredstva (članarina) bodo ostala v vsaki sindikalni organizaciji za realizacijo nalog, ki si jih bo naložila.

V mesecu juniju se bo sestala konferenca sindikata »EMONE«, ki bo sestavljena iz po enega predstavnika sindikata iz vsake sindikalne organizacije, predstavnikov ZK in ZMS. Za konferenco bomo vnaprej posredovali poročila, pravila, poročila blagajne in druga gradiva tako, da bo na konferenci podan samo refe-

rat o bodočih nalogah, kateremu bo sledila razprava, sklepi po razpravi in volitve novega predsedstva sindikata »EMONE«, kot izvršilnega organa konference.

Shema organizacije je že v osnutku in je že doživela manjše spremembe (Trbovlje in Kisovec ena osnovna organizacija sindikata) in jih bo lahko še, odvisno od želja in zahtev članov.

— Celotno članstvo sindikata »EMONE«, vključujoč tudi hotele kot samostojne pravne osebe in Alpkomerc Tolmin kot samostojno organizacijo združenega dela — 5.700 članov.

— V konferenco sindikata je zajeto okoli 50 osnovnih sindikalnih organizacij.

— Vsaka osnovna sindikalna organizacija daje v konferenco sindikata »EMONE« po enega predstavnika.

— Predsedstvo sindikata »EMONE« je izvršilni organ konference med dvema sejama in šteje 9 članov.

— Trije odbori konference: za trgovino, za gostinstvo in kmetijstvo naj bi obravnavali specifične probleme določene stroke in bi se sestajali občasno po potrebi tako kot bi narekovala problematika.

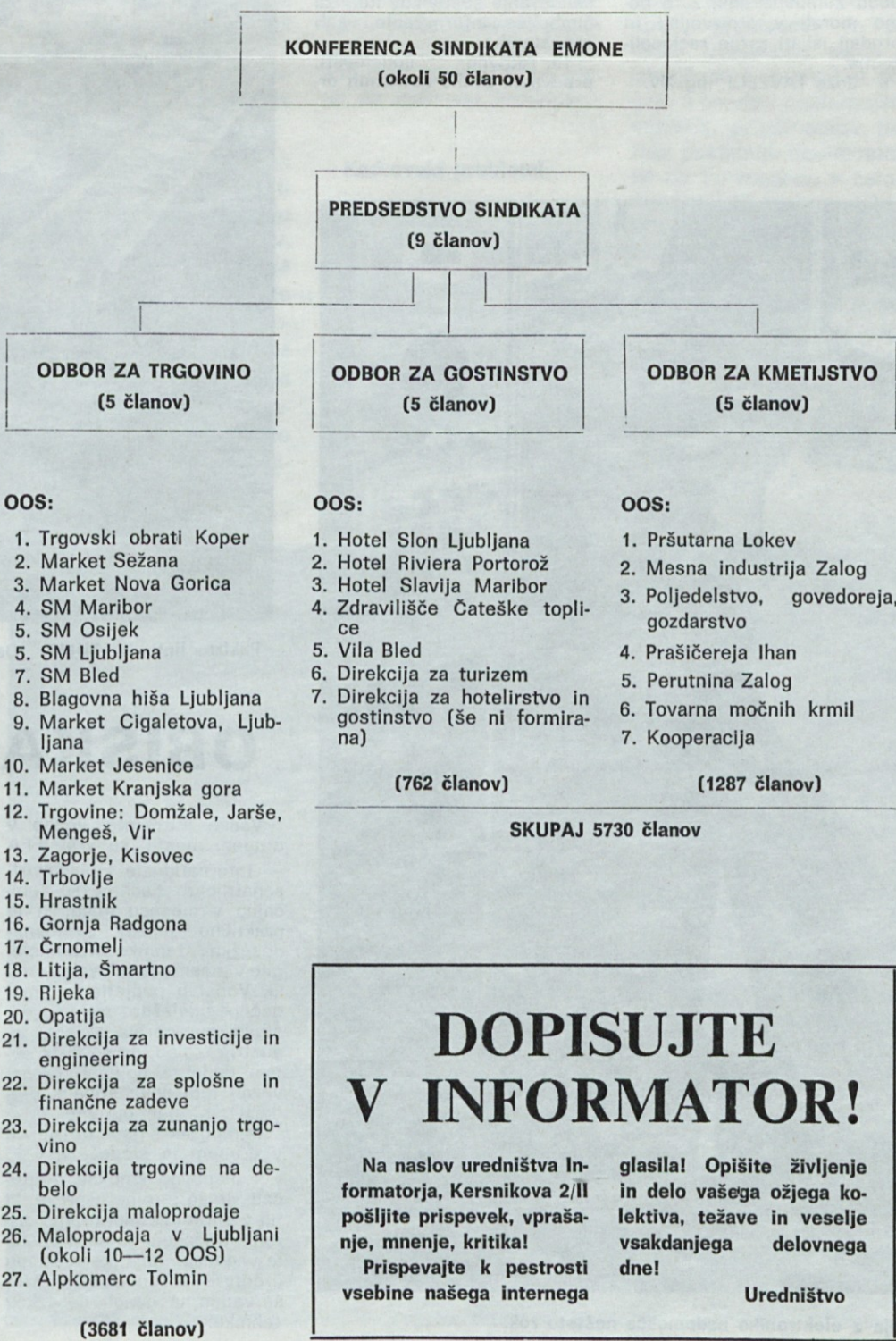
— Konferenca bi se sestala enkrat letno in le v izrednih primerih večkrat.

— Osnovne sindikalne organizacije so vezane po teritorialnem principu na področju občinske (mestne, obalne in regionalne sindikalne sveste, po podjetniškem principu, pa so vezane za konferenco sindikata »EMONE« (določila 7. člena Statuta Zveze sindikatov Slovenije).

— V konferenco sindikata »EMONE« se vključujejo predstavniki konference Zveze komunistov »EMONE« in Zveze mladine.

— Predsednik, tajnik, blagajnik, predsednik nadzornega odbora in blagajne vzajemne pomoči so lahko izvoljeni tudi v primeru, če niso člani konference.

— V konferenco so vključeni tudi predsedniki odborov.



Pri nas še vedno obstaja prepričanje, da so nekatere grupe izdelkov važne za čuvanje standarda. Zato se njihove cene kontrolirajo in administrativno zadržujejo. Sem spadajo sveže meso in mesni izdelki. Po letu 1965 so se cene izdelkom formirale po tržni situaciji vse do konca oktobra 1970. leta, ko je nastopilo znano zamrzovanje cen od ZIS. Medtem pa se je tržna situacija od polovice preteklega leta stalno slabšala, ker so cene izdelkom ostale iste, cene klavne živine pa

letu 1970 je zaradi velike ponudbe na trgu celo padla.

Tudi pri prodaji svežega mesa je družba z maksimiranimi odrejenimi prodajnimi cenami onemogočila mesno industrijo, da spremlja s prodajnimi cenami svežega mesa porast cen klavne živine. Medtem, ko se je cena klavne živine dvignila za 15 do 20 %, je bila istočasno cena svežega mesa dvignjena za goveje meso do 2 % in svinjsko do 5 %.

Vse to je vplivalo, da se prvenstveno poiščejo rešitve

Zakaj so občutno povišane cene mesnim izdelkom?

so se prosto brez omejitve formirale in konstantno dvignile. Tržne cene klavne živine so od polovice leta 1970 do konca marca letošnjega leta porasle npr. za govedo preko 20 % za prašiče pa 1—15 %. V mesecu novembru 1970 je bila izvršena skromna korekcija cen mesnih izdelkov za pariško, hrenovke 3—4 %, šunkarico, letno, golaži za okoli 5 %, mesna južina do 7 %, jetrna pašteta do 9 %. Istočasno je bila cena za suho svinjsko slanino znižana za 10 %. Cena svinjske masti, ki je bila odrejena v letu 1969 ni povečana — nasprotno v

v odklanjanju disparitet med ceno finalnega proizvoda in ceno surovine. Ta rešitev je le delno uresničena s sporazumom, s katerim so bile pred kratkim korigirane cene vseh mesnih izdelkov do 15 odstotkov, a suhe slanine do 10 %. S tem dogovorom se pokrivajo v glavnem stroški proizvodnje, ki so nastali zaradi podražitve v osnovni surovini — klavna živina. Ostale podražitve s temi cenami ne bodo kompenzirane, zato bomo morali v proizvodnji in prodaji iskati razne racionalizacije.

Jože TAVŽELJ, ing. živ.

Osnutek okvirnega programa dela sindikata Emone

1. Po formiranju konference sindikata »EMONE« in izvolitvi predsedstva konference dokončno učvrstiti in razvijati sedanjo obliko političnega in organizacijskega dela v sindikatu.

2. Vzporedno z organizacijskim učvrščevanjem sindikata delati z vso odgovornostjo na tem, da postane podjetje celota, z enotnimi interesi in hotenji.

3. Enotnost in celovitost podjetja je osrednja naloga sindikata.

4. Aktivno sodelovati pri ustvarjanju novih samoupravnih aktov in spreminjanje že obstoječih.

5. S stališči, sklepi, razpravami in drugimi oblikami aktivnega dela nuditi vso pomoč pozitivnim naporom samoupravnih organov pri premagovanju težav pri sprejemanju temeljnih odločitev o organizaciji, poslovanju in proizvodnji, perspektivnem razvoju in drugih važnejših odločitvah.

6. Povezati in uskladiti delo sindikata z organizacijo ZK v podjetju ter z organizacijo ZMS.

7. Vse sile usmeriti v to, da se gospodarski načrt podjetja v letu 1971 in 1972 v celoti realizira.

8. Glede realizacije gospodarskega načrta je nujno zaostri do maksimuma odgovornost slehernega delavca na delovnem mestu.

9. Izkoristiti vse možnosti (Informator, oglasne deske, sklicevanje sestankov itd.) za čimboljše informiranje vseh zaposlenih.

10. Aktivno sodelovati, predvsem preko ustreznih or-

ganov DSP in DS — OZD, ter nuditi pomoč pri reševanju problemov s področja življenjskega standarda.

a) stanovanjska vprašanja
b) socialni problemi
c) dopusti, rekreacija, šport itd.

11. Kadrovanje voditi sistematično potom doslednega izobraževanja kadrov v sindikalnih organih in samoupravnih telesih.

12. Politiko osebnih dohodkov kot eno najboljčutljivejših vprašanj mora sindikat voditi v skladu z rezultati dela, v skladu z finančnimi možnostmi podjetja kot celote. Vendar mora sindikalna organizacija storiti vse, da bodo osebni dohodki vsklajeni z drugimi

sorodnimi delovnimi organizacijami. Nove investicije ne smejo iti v škodo osebnega standarda.

13. Zaščito delavcev iz delovnih razmerij usmeriti v pravno službo podjetja, kjer se lahko in hitreje in boljše rešuje konkretna problematika. Usmerjanje delavcev izven podjetja se vrši le v primeru nezadovoljive rešitve njihovih zahtev ali pritožb.

14. Zdravstveno varstvo, nadomestilo za časa bolezni, odsotnost z dela zaradi bolezni in usklajevanje teh vprašanj v interesu podjetja in slehernega zaposlenega.

15. Skrb za nenehno izboljševanje delovnih pogojev zaposlenih.

16. Organizacija krvodajalskih akcij v skladu z občinskimi organizacijami Rdečega križa.

17. Sodelovanje v sindikalnem delu pri mestnih in republiških organih sindikata.

18. Reševanje medsebojnih odnosov med skupinami in posamezniki.

19. Organizacija proslav državnih in drugih praznikov:

— Dan žena

— 1. maj — praznik dela

— 22. julij — dan vstaje slovenskega naroda

— 1. november — dan mrtvih

— 29. november — dan republike

— konec decembra — organizacija dedka Mraza.



Pakirna linija iz »TULIP« (Danska). Kapaciteta krije vse izvozne potrebe za hotele v Angliji.

OBISKALI SMO IFFA 1971

Vsake štiri leta, vedno v drugem mestu, se vrši IFFA — Internationale Fleischwirtschaftliche Fachmesse običajno v mesecu maju, ki je praktično sejem svetovnih dosežkov, tehnike in tehnologije v mesnopredelovalni stroki. Vodstvo podjetja je omogočilo udeležbo trem predstavnikom obrata Mesne industrije Zalag, da so si ta sejem dodobra ogledali in navezali tudi nove stike s prodajalci strojne opreme.

Iz množice vtisov bi izluščil v grobem le sledeče:

1. Ponovno smo se prepričali, da so strojne naprave, ki jih v obratu že montiramo oziroma pričakujemo še preostale vagnske pošiljke v sklopu predfaze rekonstrukcije MIZ še vedno na »špicah« dosežkov tehnike.

2. Na vseh delovnih fazah, kjer lahko stroj nadomešča človeka je dan glavni poudarek na avtomatizacijo tehnološkega postopka in s tem je omogočena izključitev človeka kot subjekta z nešteto vplivi.

3. Racionalizaciji tehnoloških postopkov je posvečena glavna pozornost. Na čimmanjšem delovnem prostoru se želi doseči velike efekte.

4. Estetični, pestri in funkcionalni strani opremljanja mesnih izdelkov je posvečena velika pozornost. Napisi, etikete, barva ovoja i. p. direktno vabijo kupca.

5. Opremo prodajnih mest z vsemi tehničnimi dodatki, izbranim kadrom, asortimantom, ki po svoji oblikovni in pestri strani »potegne« kupca, je posvečena pozornost,

ki presega naše najboljše predstave.

V tem sestavku nisem namenoma hotel naštevati vse glavne proizvajalce različne strojne opreme. Moj namen je bil le v kratkem predstaviti zelo grobe vtise iz sejma, ki se ga je ogledalo okoli 200 strokovnjakov iz mesnih industrij Jugoslavije.

Jože TAVŽELJ,
ing. živ.



Avtomatična linija z elektroniko nadomešča nešteto rok.

Odgovorni urednik Janko Velikonja — Uredništvo: Ljubljana, Kersnikova 2, telefon 310-655, int. 224 — Glasilo izhaja vsak mesec za vse člane kolektiva — Tiskarna PTT Ljubljana. Naklana 4500 NE — Glavni urednik Jasna Novljan