

Zaupati moramo ljudem in jim dati priznanje za dobro delo

Zbori občinske skupščine bodo na septembrskem zasedanju obravnavali poročilo o poslovanju organizacij združenega dela s sedežem v naši občini za prvo polletje. Uredništvo Dogovorov se je odločilo povabiti na pogovor za okroglo mizo nekaj najbolj odgovornih delavcev s tega področja, da bi obravnavali bistvene značilnosti gospodarjenja v občini. Pogovora so se udeležili: predsednica komiteja za družbene dejavnosti Ksenija Preželj, direktor delovne organizacije ROG Vlado Smrekar, generalni direktor trgovskega podjetja Nama Franc Štrumbelj, predsednik občinskega komiteja za družbeno planiranje in gospodarstvo Milan Vukašinović in sekretar v občinskem svetu zveze sindikatov Ljubljana Center Iztok Zemljič. Pogovor je stekel predvsem o stabilizacijskih prizadevanjih naše občine, o težavah, na katere naleti gospodarstvo pri svojem vsakdanjem delu, o obveznostih gospodarstva, o razmerju med gospodarstvom in družbenimi dejavnostmi, o likvidnosti in o izvozu. Glede na to, da je trgovina poglavitna dejavnost v naši občini je razumljivo, da je najprej stekla beseda o trgovini.

Franc Štrumbelj: Trgovina ustvarja v naši občini tri četrtine prihodka in več kot polovico celotnega dohodka. Vendar pa je treba opozoriti, da beleži dobre rezultate predvsem trgovina na debelo in zunanja trgovina, medtem ko je trgovina na drobno v znatno slabšem položaju. Ta trgovina posluje pod težkimi pogoji, saj ima opredeljeno ceno svojega dela in je ne more formatirati tako kot druge gospodarske dejavnosti.

Vlado Smrekar: Gospodarstvo in trgovina bi morala najti skupno rešitev. Zavedati se moramo, da trgovina ne more ničesar prodajati če proizvodnja nima sredstev in možnosti, da bi ji ponudila določen izbor blaga. Trgovina je v bistvu podaljšana roka proizvodnje in ugotavljamo lahko, da pri nas tega dejstva nismo upoštevali. Njen razvoj ni šel z roko v roki s proizvodnjo.

Franc Štrumbelj: Marže v trgovini so limitirane. Namesto da bi se združeno delo samo dogovarjalo in sporazumevalo o ceni svojega dela, počne to nekdo drug. Položaj je kolikor toliko dober v tistih panogah, kjer se lahko trgovina sporazumeva s proizvajalci o oblikovanju maloprodajnih cen. Tam pa, kjer imajo proizvajalci svoje kalkulativne cene, lahko trgovina samo pripiše svojo maržo, ki pa je določena. Trgovina bi morala biti v enakopravnem položaju z drugimi dejavnostmi.

Dogovori: Kakšen je položaj v občini Center na področju proizvodnje?

Milan Vukašinović: Fizični obseg proizvodnje narašča vendar pa še ni dosegel lanskega obsega. Prav zaradi statističnega spremljanja podatkov pa zaveda ni tako kritična. Statistika namreč vodi pregled po določenih artiklih, ki pa so se menjali. Novi artikli pa spremenijo sliko, ki jo prikazuje statistika.

Dogovori: Kako komentirate podatke v poročilu, da je kljub višji proizvodnji, o kakršni govorite sedaj in večjemu izvozu devizni dotok nižji za 14 odstotkov od lanskega obdobja.

Milan Vukašinović: V izvozu se povečujejo takoiimenovani kompenzacijski in maloobmejni posli. Malo je direktnega izvoza, ki ga predstavljamo kot neposredni dotok. Če pa govorimo na splošno, potem moramo ugotoviti,

da razvojne perspektive v naši občini niso tako rožnate. Reprodukcijskega dinarja, ki sestavlja akumulacijo in obvezno administracijo je relativno manj, ker zaostaja za rastjo dohodka. To pa je zato, ker raste amortizacija počasneje od celotnega prihodka.

Prve uspehe razbremenitve gospodarstva v naši občini so razvednotile naglo naraščajoče obresti. Ne glede na skromno oživitve gospodarstva v naši občini, se utegnejo v naslednjih mesecih zaradi pojavov v strukturi virov obratnih sredstev zaostri predvsem odnosi v zagotavljanju likvidnosti organizacij združenega dela. Menimo, da bi se morala pozitivna gibanja nadaljevati do konca leta. Izvršni svet bo spremljal vse akcije in po svojih močeh ukrepal na področju likvidnosti.

Iztok Zemljič: Naše delovne organizacije s področja proizvodnje delajo v zelo težkih razmerah. Njihova osnovna sredstva so iztrošena do 70 odstotkov in zato se lahko čudimo da sploh še naredijo toliko kot naredijo.

Vlado Smrekar: V naši delovni organizaciji iztisnemo maksimalno vse, kar lahko iz starih strojev. Dolgo pa tako ne bo šlo, če ne bomo investirali v modernizacijo proizvodnje. Pri tem pa ne gre samo za investicije, gre tudi za povsem druge probleme. Ljudje so jezni in ne razumejo, da ne moremo naprej. Ne gre za velike naložbe, gre za sredstva, ki bi jih morali nameniti za nadomestilo strojev. Tako pa se dogaja, da moramo za majhen del, ki ne stane veliko, napraviti celo vrsto vlog in pridobiti nešteto soglasij in sklepov, da ga lahko nabavimo, pa čeprav imamo denar. Življenjska doba nekega stroja pa je določena. Če pa že govorimo o investiranju, potem menimo, da je treba zadevo obravnavati kompleksno. Vsa kovinsko-predelovalna industrija v Sloveniji se na primer strinja z investicijo v jeseniško železarno, zakaj prav od železarske industrije je odvisna njena preskrbljenost z reprodukcijskim materialom.

Dogovori: Kakšna je preskrbljenost z reprodukcijskim materialom?

Vlado Smrekar: Lani in predlani je bil položaj zelo težak. Letos so se zadeve nekoliko umirile, vendar še vedno niso takšne kakor bi želeli. Dogaja se, da ostajamo brez reprodukcijskega

materiala povsem preprosto zato, ker naši dobavitelji iz tega ali onega vzroka ne izpolnjujejo dogovorjenih obveznosti. Sprašujmo vas, kako naj dela pri nas denimo 1200 ljudi, če ni materiala. Tu gre za poslovno-moralno in ne le za poslovne interese. Sami smo se zaradi tega odločili, da začnemo izdelovati nekatere elemente, ki jih nujno potrebujemo. To pa zato, da vsaki ne trepetamo, če bomo dobili blago ali ne.

Iztok Zemljič: Pri tem gre za dve pomembni zadevi: za samoupravne sporazume in kazenske sankcije. Obojega najbrž nismo še dokončno dodelali. V občini Center smo že dali pobudo, da bi skušali razrešiti problematiko v okviru posameznih organizacij združenega dela.

Vlado Smrekar: Če govorimo o gospodarjenju najbrž ne moremo mimo problematike na področju pridobivanja in delitve dohodka. Gre za vprašanje pod kakšnimi pogoji pridobivamo dohodek. Če ga pridobivamo na račun nekega drugega, potem nastanejo težave, in to ni prav. Imamo primere močno konjunkturnih delovnih organizacij, za katere vemo, da ne delajo nič drugače in nič bolje od tistih, kjer imajo nizke osebne dohodke. Družba jim dovolj, da svobodno delijo osebne dohodke, ker meni, da so le ti rezultat njihovega dela.

Iztok Zemljič: Osebnih dohodki v občini Center so nekoliko nad republiškim povprečjem. Ugotovili smo, da je najslabši položaj v gostinstvu, takoj nato sledi stanovanjsko gospodarstvo, komunala, obrt in gradbeništvo. Najbolje je v zunanji trgovini. V občini Center je le 200 delavcev, ki prejemajo manj kot 15.000 dinarjev osebnega dohodka. Samo štiri OZD so takšne, kjer je več kot 10 delavcev z osebnimi dohodki, ki so nižji od 15.000 dinarjev. V družbenih dejavnostih je problematično zdravstvo.

Ksenija Preželj: Najnižji osebni dohodki na področju družbenih dejavnosti so v otroškem varstvu in socialnem skrbstvu. Na področju zdravstva pa je problematičen predvsem srednji medicinski kader. V družbenih dejavnostih nikakor ne moremo izvajati načela nagrajevanja po delu. Sicer pa ne moremo mimo specifične naše občine kot take, kjer moramo upoštevati življenjski standard prebivalstva nasploh in v tem okviru ugotoviti, da živi na tem območju kar 8 tisoč upokožencev in to predvsem v starih hišah in neprimer-nih stanovanjih.

Dogovori: Kaj lahko napravi občina pri urejanju zadev na področju gospodarstva in kakšni so odnosi med delovnimi organizacijami in občinskimi organi?

Franc Štrumbelj: Občina kot upravni organ sicer ne more napraviti veliko, zelo veliko pa lahko stori z odnosi, ki jih vspostavi z organizacijami združenega dela. In moram reči, da so delavci naše občinske skupščine zelo prizadeti. Obiskujejo organizacije združenega dela in v osebnem stiku skušajo

skupaj z njimi najti rešitve, ki naj bi pripeljele do kar najbolj ugodnih rezultatov.

Dogovori: Kako potekajo zadeve na področju trgovine, zlasti trgovine na drobno, za katero ugotavljamo, da je v razmeroma težkem položaju?

Franc Štrumbelj: Trgovina na drobno si pomaga z boljšo ponudbo s specializacijo in modernizacijo prodajal. Na ta način naj bi privabila kar največ kupcev in povečala promet. Z večjim prometom pa lahko pride tudi do boljšega dohodka.

Vlado Smrekar: Vsega pa le ne moremo graditi samo na ekonomskih osnovah. Zavzemamo se sicer za svobodno oblikovanje cen, vendar pa naj bo to oblikovanje takšno, da ostanejo pod družbeno kontrolo nekatere ključne dejavnosti kot na primer energetika, kmetijstvo in podobno. Mi kot finalisti ne zahtevamo višjih cen, pač pa zahtevamo takšne cene, da ne bomo plačevali reprodukcijskega materiala dražje kot iztržimo za finalni izdelek. Od takšnih razmerij so odvisni tudi naši osebni dohodki, naš standard in končno tudi zadovoljstvo delovnih ljudi.

Dogovori: In kako je z razbremenitvijo gospodarstva?

Vlado Smrekar: V bistvu nismo prav nič razbremenjeni.

Iztok Zemljič: Najbrž ne gre samo za finančno razbremenitev, ampak tudi za razbremenitev v organizacijskem smislu. Zmanjšati bi morali administrativne postopke, ki bi sami po sebi potem zmanjšali obseg dela in temu primerno tudi obveznosti organizacij združenega dela.

Dogovori: Skušali smo zmanjšati obveznosti tudi na račun družbenih dejavnosti.

Ksenija Preželj: Družbene dejavnosti smo zastavili kot dejavniki stabilizacije. To ni prav. V Ljubljani smo sprejeli še nekatere dodatne ukrepe, ki omejujejo financiranje družbenih dejavnosti. Ugotoviti pa moramo, da sporazumevanje na področju svobodne menjave dela ne poteka tako kot bi moralo. Izvajalci si prizadevajo uveljaviti svoje interese in ne najdejo pravega stika z uporabniki. Strokovne službe sisov ne delajo z roko v roki z izvajalci. Na področju občine Center imamo 142 organizacij, ki jih zajema svobodna menjava dela. S tem, da smo družbene dejavnosti opredelili kot dejavniki stabilizacije, smo delno zavrli njihove pobude in razvoj. Ukinili smo dejansko vse razširjene programe in omogočili financiranje zagotovljenih programov. Čeprav lahko rečem, da je v občini Center položaj na tem področju nekoliko ugodnejši kot v Ljubljani.

Dogovori: In kako je z neposredno menjavo dela.

Ksenija Preželj: Tudi neposredna menjava dela ni zažvela tako kot bi morala. Včasih prihaja do absurda na tem področju, tako da se tisti, ki so zadolženi za določeno dejavnost uk-

varjajo izključno s pridobivanjem sredstev. Imamo celo primer, da je šola oddala telovadnico v najem nekemu drugemu, samo zaradi tega, da jo lahko vzdržuje. Posledica takšnega ravnanja pa je bila, da jo učenci ne morejo uporabljati. Poseben problem predstavljajo omejena sredstva za osebne dohodke, ki niso več odvisni od kvalitete in obsega dela. Najslabše je na področju raziskovalne dejavnosti, kjer nekateri inštituti sploh ne prodajajo svojega dela. Sole imajo zastarelo opremo in zaradi tega ne morejo opravljati v celoti svojega poslanstva. V Kliničnem centru imajo drage aparature, ki pa jih ne uporabljajo, ker nimajo sredstev za nabavo rezervnih delov.

Vlado Smrekar: Velikokrat smo priča povsem preprostim prosjačenjem. Dali smo sredstva za delovanje določenih družbenih dejavnosti, zmanjkalo pa je možnosti za nadaljnje vzdrževanje.

Franc Štrumbelj: Pri delovnih ljudeh nismo doslej opazili še nobenega odpora za prispevke, s katerimi naj bi financirali zdravstvo, kulturo, šolstvo in podobne dejavnosti. Ljudje ne sprašujejo koliko te dejavnosti stanejo in pripravljeni so zanje prispevati. Vprašanje pa je, kaj v teh dejavnostih delajo in kako so organizirani. Gre le zato, če racionalno trošijo sredstva, ki so jim na voljo.

Dogovori: Mar ni prav to vloga samoupravnih interesnih skupnosti, da usklajujejo zahteve, želje in potrebe na področju zbiranja in trošenja sredstev v družbenih dejavnostih?

Ksenija Preželj: Seveda, vendar pa to še ne poteka tako kot bi moralo.

Vlado Smrekar: Zelo veliko sredstev dajemo še vedno za nerazvite. To sicer ni problem, problem pa je, če trošimo denar za zgrešene investicije, kar se je v preteklosti dogajalo. Ne bi bilo prav če bi kazali s prstom samo v druge republike, saj imamo tudi na Slovenskem podobne primere, med katerimi IMV žal ni edini.

Dogovori: Kaj si obetate od naslednjega obdobja na področju gospodarjenja?

Vlado Smrekar: Zadeve se morajo premakniti na boljše in verjamemo da se s skupnimi naporami tudi bodo. Predvsem pa je pomembno nekaj: zaupati moramo delovnim ljudem in jim v vsakem pogledu dati priznanje, kadar nekaj napravijo. Zelo narobe je, če jih omejimo pri uživanju sadov njihovega dela, zlasti takrat, kadar so napravili nekaj izjemno dobrega in uspešnega. Paziti moramo, da jih ne omejujemo. Zavedati se moramo, da je to za ljudi boleče, da postanejo zaradi takšnih postopkov pasivni in da jim odvzamemo voljo do kakršnihkoli pobud. Menim, da je vse to zelo pomembno in da se morajo tega zavedati vsi od delovne organizacije do občine, republike in federacije.

Pogovor je vodil in pripravil za objavo NIKO ISAJEVIČ

Izvoznik za težke milijone

Največji jugoslovanski izvoznik tekstila in tekstilnih izdelkov na konvertibilno tržišče ter drugi največji izvoznik v globalnem smislu je Jugotekstil ImpeX, Titova 1-3. V njem združuje delo 480 delav in delavcev doma in okrog 20 v tujini.

Dr. Tone Hrastelj, generalni direktor: »Letos načrtujemo okrog 350 milijonov izvoznih poslovanj. Izvoz bo predstavljajal 58 odstotkov te vsote in se iz leta v leto večja. Zaradi zagotavljanja surovin in polizdelkov za domačo tekstilno industrijo in tudi zaradi tega, ker imajo naše (slovenske in jugoslovanske) tovarne prevelike proizvodne zmogljivosti za jugoslovansko tržišče.«

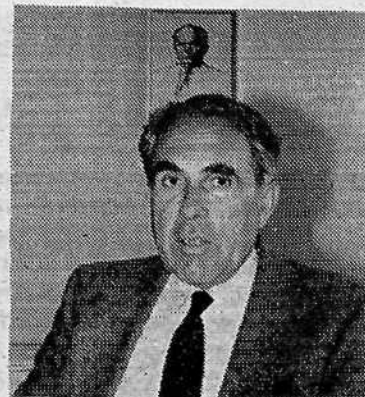
V sedmih mesecih letošnjega leta je dosegel Jugotekstil ImpeX 109 milijonov dinarjev izvoza ali devet odstotkov več kot v istem obdobju lanskega leta, pa kljub temu za 4,7 odstotka manj, kot je predvideval izvozni plan. Vrednost konvertibilnega izvoza se je povečala za 21 odstotkov. »Plana nismo dosegli zaradi izpada naročil v CSSR in Iranu. S CSSR imamo klirinski menjavo. Ker je jugoslovanski izvoz znatno večji od češkega, so pričeli Čehi omejevati, celo ustavljati naročila... Ker tja izvažamo predvsem visokovredne ftektstilne izdelke (trikotaja, konfekcija) nas je izpad tega naročila močno prizadel, saj opravimo s CSSR letno za 106 milijonov dolarjev blagovne menjave. Od tega 60 odstotkov uvoza. Končno smo po posredovanju

segli letno planirano vrednost izvoza. Pri mnogih izdelkih sicer že dosegajo zgornjo mejo uvoznih omejitev in jih sedaj rešujejo predvsem tisti, ki niso zapisani v kontingentih: pidžame, otroške pletenice do dveh let starosti, delovne obleke, kopalke, deloma posteljina, itn.

»Katero so prednosti in slabosti izvoza? Sorazmerno dobra oskrbljenost s surovinami, blagovni krediti in predelovalni posli omogočajo redno izpolnjevanje izvoznih naročil. Pozitivna je tudi aktivna politika tečaja dinarja. Pri tem pa je žal klirinski obračunski dolar preveč vreden v primerjavi z ameriškim dolarjem in to pospešuje izvoz v ugodnejše in manj zahtevne klirinske dežele.

Med negativne sestavine bi uvrstil neuresničevanje sklepa o možnosti avtomatičnega koriščenja deset odstotkov deviz družbeno priznanih reprodukcijskih potreb za uvoz opreme. Tudi ta nedoslednost nas bo pripeljala v tehnološko zaostalost in nam zapira izvozna vrata. To povzroča med proizvajalci tudi brezbržnost, saj s sedanjo strojno opremo lahko izdelajo le manj in srednje zahtevne izdelke, ne pa visoko kakovostnih, po katerih, je vse večje povpraševanje na svetovnem tržišču.

Veliko škodo nam povzročata tudi sistem kontingentov in poslabšanje kakovosti izdelkov zaradi pomanjkanja določenih vrst repromateriala, »je



Dr. Tone Hrastelj

orisal pomembne lastnosti našega obnašanja na svetovnem tržišču poznavalec razmer.

Jugotekstil ImpeX sodeluje s 550 jugoslovanskimi OZD tekstilne panoge. Z 200 ima podpisane samoupravne sporazume o združevanju sredstev in dela. Za te skrbijo (vsi podpisniki) tudi za vlaganja v posodabljanje proizvodnje in za druge njihove potrebe. Tako so npr. mariborskemu tekstilnemu inštitutu naročili, naj popiše stroje v tekstilni industriji, ugotovi potrebe po rezervnih delih in poišče v drobnem gospodarstvu proizvajalce rezervnih delov. Le tako se bodo izognili agoniji, ki grozi strojni opremi v naših tekstilnih tovarnah.

»Z zmernim optimizmom bomo planirali povečanje izvoza v letu 1985. Letos so po svetu spet polnili skladišča in trgovine po skoraj dvoletnem premoru zaradi zmanjšane nakupa. Zato bo mogoče prihodnje leto verjetno zapolnjevati le tekočo porabo, »je kazal verjetnost dogajanja v letu 1985. dr. Tone Hrastelj.

STANE JESENOVEC

OBRTNIK MED SLABIM MATERIALOM IN DOBRIMI IZDELKI

Z izmečkom ne prideš do kvalitete

Dobrih deset let je že diplomirani ekonomist Pavel Korbun direktor obrtne zadruge mizarjev Opremales na Rimski 22. To je že zadostno obdobje, da lahko najdogovornejši človek razčleni, kako se je spremenjalo delo okrog 250 članov zadruge, pretežno mizarjev, iz Ljubljane in njene okolice. Seveda tudi mizarji ne bi mogli vedno dokončati svojih izdelkov, če ne bi bili med zadržniki še ključavničarji, pasarji, ple-skarji, izdelovalci gostinske opreme, kovinarji in drugi.

»Za teh deset let je značilna močna sprememba proizvodnih programov v mizarskih delavnicah in pri splošnih mizarjih. V njih ne nastaja več pohištvo. Svoj obrtniški kruh si služijo predvsem z izdelovanjem akustičnih oblog, opreme za športne objekte, oblog za strope in s sodelovanjem pri sanaciji starih zgradb v središču Ljubljane. Seveda je še veliko drugih del, ki jih znajo opraviti naši člani v svoji, stoletja še veliko drugih del, ki jih znajo opraviti naši člani v svoji, stoletja spoštovani stroki.«

Kaj pesti njihov razvoj? »Če so razmeroma dobro opremljeni z obdelovalnimi stroji, pa nikakor ne morejo dosegati tujih izdelovalcev lesnih izdelkov pri končni obdelavi. Ne zaradi neznanja, ampak predvsem zato, ker pri nas ni mogoče dobiti tako kakovostnih lakov, zaščitnih in drugih sredstev, kot jih ima vedno na voljo mizar v tujini.«

To je že zaključna faza njihovega dela. »Žal pri nas tudi ni tako kakovostnega lesa, furnirja ter vezanih in lesonitnih plošč kot v tujini. Zakaj ta primerjava s tujino? Predvsem zato, ker tam pogosto delajo s pri nas narejenimi surovinami in polizdelki. Našim mizarjem

moramo napraviti izdelke in z njimi potem konkurirati na tujem tržišču. Ista tovarna furnirja iz Slovenije prodaja tujemu kupcu najboljši furnir za polovico ceneje kot nam. Po komercialno bi ga lahko označili z vsemi »Delux« oznakami.

S slabim materialom ne more delati obrtnik hitro in kvalitetno za tujega naročnika. Zaradi tega je vsak izvoz označen z dohodkovnim minusom. A temu ni kriva tujina firma, ampak naš odnos do izvoza in domačega gospodarstva.«

Pomeni, da vaši obrtniki tudi izvažajo?

»Posredno s sodelovanjem Slovenijalesa, Iskre, Lesnine, Opreme iz Kočevja v ZRN, Sovjetsko zvezo, Libijo itn.



Predvsem zato, da si prislužimo devize za participacijo železarni, tovarni barv in drugim. Žal pa te devize podcenjujemo in zanje dobimo znatno slabše tvarine kot tuja podjetja.«

s.j.



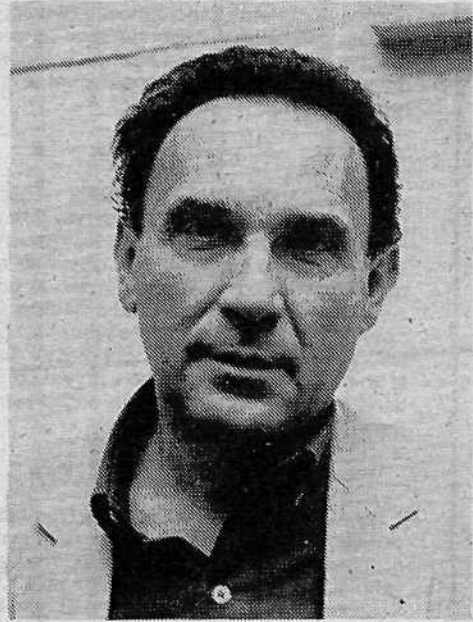
Vlado Smrekar
4 / DOGOVORI



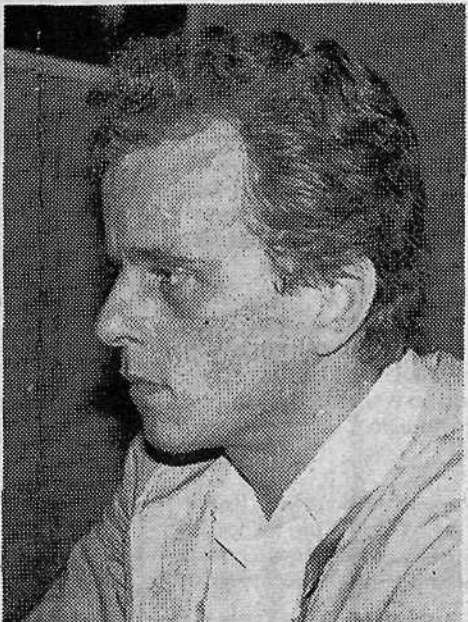
Ksenija Preželj



Franc Štrumbelj



Milan Vukašinović



Iztok Zemljič