

Stabilizacijska pota v vsakodnevni praksi

V dokumentih vseh delovnih organizacij, družbenopolitičnih organizacij in družbenopolitičnih skupnosti je kot temeljna naloga zapisana stabilizacija. Po kakšnih poteh nameravamo v posameznih sredinah v naši občini uresničiti stabilizacijske načrte, kje so težave in kako uspešni smo pri njihovem razreševanju, vam bomo poskušali predstaviti v našem glasilu. Tokrat smo obiskali Namo, Slovenijašport in tozd Gostinstvo v delovni organizaciji TTG.

NAMA – pestrejša in boljša ponudba

Trgovska delovna organizacija Nama je specializirana maloprodajna trgovska organizacija blagovniškega tipa za oskrbo občanov z blagom široke potrošnje. Organizirana je v sedmih temeljnih organizacijah v različnih krajih Slovenije. V Ljubljani je ena temeljna organizacija, ki obsega veleblagovnico pri Pošti, blagovnice pri Ruskem carju, v Štepanjskem naselju, pri Tromostovju ter prodajalno konfekcije v Čopovi.

V Nami združuje delo 1600 delavcev, ki so ustvarili v letu 1983 več kot 5 milijard celotnega prihodka; v letošnjem letu pa načrtujejo skoraj 7 milijard realizacije, kar je za 32 odstotkov več kot v preteklem letu.

To povečanje bodo dosegli v glavnem na račun povečanih cen in le 3 odstotke z večjim fizičnim obsegom prodaje. V veleblagovnici pri Pošti so lani odprli novo prodajno etažo v 5. nadstropju. S spremembo in dopolnjevanjem programov povečujejo zmogljivosti tudi v drugih blagovnicah.

V preteklem obdobju si je delovna organizacija močno prizadevala povečati predvsem prodajne zmogljivosti, saj jih je kar polovico zgradila prav v tem obdobju. Za vse te investicije so uporabili lastna sredstva ter kratkoročne kredite in sovlaganja poslovnih partnerjev. Vse skupaj bo odplačano do leta 1985. Zaradi tako močne investicijske dejavnosti pa je ostala delovna organizacija brez lastnih obratnih sredstev za tekoče poslovanje. Zato mora sedaj za redno delo najemati kratkoročne kredite pri poslovnih partnerjih in plačevati zanje visoke obresti, kar znatno zmanjšuje akumulativnost poslovanja.

Delavci se pri poslovanju srečujejo tudi z veliko težavo glede oblikovanja cen za delo. »Marže« za več kot eno tretjino celotnega prodajnega programa so tekorekoč zamrzneje že od leta 1979, kar delovni organizaciji preprečuje ustvarjanje normalnega dohodka. Finančni položaj je vse slabši. Razlika v ceni, ki jo delovna organizacija dosega pri prodaji tekstila in še nekaterih drugih izdelkov, skoraj ne pokriva več visoke rasti stroškov, na katere delovna organizacija ne more vplivati.

Zaradi vsega navedenega so tudi

osebni dohodki delavcev Name temu primerni; odrekanje osebnim dohodkom zaradi intenzivne investicijske izgradnje, nemoč pri oblikovanju normalne cene dela in nemoč pri vplivu na višino določenih stroškov poslovanja povzročajo, da so osebni dohodki med najnižjimi v gospodarski dejavnosti v Sloveniji. V letu 1982 so znašali v povprečju komaj 12.000 din, v letu 1983 pa približno 14.000 dinarjev.

Kljub navedenim težavam pa načrtujejo delavci Name svoje delo tako, da bi z notranjo boljšo organiziranostjo, povečanjem delovne storilnosti in delovne discipline ter z boljšim izborom ponudbe blaga in boljšo postrežbo potrošnikov dosegli čim večji promet.

Delavci Name se zavedajo, da lahko v težkih gospodarskih razmerah izboljšajo osebne dohodke le z ustvarjanjem večjega dohodka, zato so vse aktivnosti družbenopolitičnih organizacij, samoupravnih organov in poslovnih struktur usmerjene k temu, da bi s čim manjšimi stroški in čim boljšim izborom ponudbe blaga in boljšo postrežbo potrošnikov dosegli čim večji promet.

Delavci Name se zavedajo, da lahko v težkih gospodarskih razmerah izboljšajo osebne dohodke le z ustvarjanjem večjega dohodka, zato so vse aktivnosti družbenopolitičnih organizacij, samoupravnih organov in poslovnih struktur usmerjene k temu, da bi s čim manjšimi stroški in čim boljšim izborom ponudbe blaga in boljšo postrežbo potrošnikov dosegli čim večji promet. Hkrati pa se zavedajo družbene odgovornosti glede oskrbovanja potrošnikov z blagom široke potrošnje.

Konferenca zveze sindikatov delovne organizacije je osnovnim organizacijam sindikata in samoupravnim organom predložila programe aktivnosti za izboljšanje poslovanja že konec leta 1982 in ponovno ob koncu leta 1983. Ti programi zavezujejo vse politične, samoupravne in poslovne strukture za takšno poslovanje, ki bo zagotovilo izboljšanje materialnega položaja delovne organizacije in jo okrepilo, tako da bo resnično lahko nudila potrošnikom kvalitetne usluge.

LUČKA ŠPAT



Nama pri Pošti je ena prvih in najbolj znanih veleblagovnic te delovne organizacije.

Foto: S. J.

SLOVENIJAŠPORT – skladno delo, poslovni uspeh

369 delavcev in delavk delovne organizacije Slovenijašport Ljubljana je lani doseglo 4,36 milijarde dinarjev prihodka. 579 milijonov ga je prišlo iz izvoza tvrdki Adidas. V notranjem razmerju daje prodaja na debelo dve tretjini prihodka, prodaja na drobno v 33 trgovinah po vsej Jugoslaviji pa tretjino.

Tako kot v vsej jugoslovanski industriji je tudi pri Slovenijašportu oziroma njegovih proizvodnih delovnih organizacijah lani primanjkovalo surovin in polizdelkov. Zato so klasični izvoz razširili v vse mogoče oblike sodelovanja s tujim partnerjem, da bi zagotovili devize za nakup nujno potrebnih surovin za izdelavo polizdelkov in izdelkov v domačih tovarnah. Tak položaj je tudi še močnejše povezal reprodukcijosko verigo od izdelovalcev blaga (MTI, Svila, Pletenina) prek izdelovalcev tekstilne športne konfekcije (Pletenina, PIK, Mura, Zelengora, Beti, MTC, Metka, Modni salon) do trgovine in izvoznika. Le tako jim je uspelo izpolniti naročila tujega naročnika.

V letošnjem letu bodo morali posodobiti izdelavo blaga, da bodo lahko ponudili tujemu kupcu najsodobnejše vzorce in materiale. Zastarelost domače strojne opreme in močno priprta uvozna vrata žal povzročajo, da nastopamo v tujini tudi z blagom, ki so ga tam že odpisali. Zato bodo pri Slovenijašportu namenili posebno pozornost posodabljanju in razširjanju proizvodnje, saj želijo ob večjih izvoznih zadolžitvah primerno zalagati tudi domače trgovine.

Razumljivo je, da bo Slovenijašport tesno sodeloval z Elanom, Alpino in Titanom. Splitska Jugoplastika želi, da bi prevzeli izvoz njihovih športnih

torb, okrepili pa bodo tudi povezavo z MTC Čakovec, saj jim dobavljajo letno skoraj milijon parov športnih nogavic.

Tudi v Slovenijašportu spoznavajo, da je drobno gospodarstvo zelo inventivno. Kot izjemen primer omenjajo firmo PE-SA, s katero so imeli v eni sezoni 30 milijonov dinarjev prometa. Pomagali so ji pri nabavi surovin, izpeljavi proizvodnje ter izvozu v Francijo. Potrebovali bi npr. še izdelovalce vijakov in drugega kovinskega pribora za navtiko, pomožne opreme za športna igrišča itn. Priključili so se informativnemu centru obrtne zveze, da bi lahko drobno gospodarstvo celovito obveščali o svojih potrebah.

Letos naj bi z večjimi proizvodnimi zmogljivostmi v Planiki (športna obutev) ter PIK Maribor in Mura Murska Sobota dosegli boljšo založenost domačih trgovin. Tako kot so prevzeli celotno preskrbo trga z lovskimi oblačili (izdeluje jih Mura), naj bi zaokrožili ponudbo tudi pri nekaterih drugih športnih izdelkih in oblačilih. Nastopili bodo tudi kot izvozniki usnjenih žog za francosko podružnico tvrdke Adidas. Izdelovali jih bodo v tovarni Merkur v vojvodinski ADI. Vpeljati nameravajo tudi novo tehnologijo pri skladiščenju ter zbrati sredstva za vsaj preprost računalnik, ki bi jim pomagal pri delu v komerciali. Razen tega se pripravljajo na otvoritev novih trgovin.

In kakšne finančne rezultate naj bi dosegli letos? Pričakujejo za 5,61 milijarde dinarjev prometa. Dobre tri milijarde v trgovini na debelo, 1,7 milijarde v drobni prodaji, 745 milijonov pri izvozu, 111 milijonov pri uvozu in 4 milijone pri konsignacijski prodaji. To je za okoli 27 odstotkov več kot v letu 1983.

STANE JESENOVEC

TTG TOZD GOSTINSTVO – skrb za ljudi, plačilo po delu

V okviru delovne organizacije TTG – podjetja za turizem, transport in gostinstvo Ljubljana uspešno deluje in se spopada s številnimi težavami TOZD Gostinstvo. Zelo poenostavljeno bi lahko rekli, da skrbijo predvsem za prehrano potnikov, ki potujejo po železnici – tako na železniški postaji kot na nekaterih vlakih.

Področje njihove dejavnosti obsega komercialno gostinstvo, družbeno prehrano in vlakovno gostinstvo. S tem se vključujejo v celovito ponudbo integralnega železniškega transporta.

V okviru tozda delujeta v Ljubljani Kolodvorska restavracija in restavracija Kora; razen tega je še samski dom v Zalogu, kjer prebiva okrog 500 delavcev železniškega gospodarstva in obrat družbene prehrane v Zalogu, kjer poleg obrokov za delavce samskega doma pripravljajo še dnevne malice za približno 2000 delavcev železniškega gospodarstva. V sestavi tega tozda je tudi kolodvorska restavracija v Novem mestu.

V tozdu je 311 delavcev. Pohvalijo se lahko z lepimi poslovnimi rezultati; na račun večjega fizičnega porasta so lani dosegli za 39 odstotkov večji dohodek kot v letu 1982. Realizacija za leto 1983 je namesto planiranih 45 milijonov znašala okrog 49 milijonov. Predvidevajo, da bodo letos ob enakem številu zaposlenih dosegli 56 milijonov celotnega prihodka.

Dokaj zahteven načrt bodo dosegli predvsem z boljšo organizacijo dela in višjim nivojem storitev. Vso pozornost bodo – tako kot že v preteklem letu – posvetili kadrom. Prizadevali si bodo tudi izboljšati objektivne pogoje za delo; pri tem mislijo predvsem na ureditev lokalov in uvajanje čim modernejše tehnologije.

Tako kot drugod v gostinstvu, se tu-

di tu srečujejo z velikim kadrovskim problemom, ki je zaradi posebnosti, predvsem v Kolodvorski restavraciji – lokacija, struktura gostov, obratovalni čas – morda še težji kot v drugih gostinskih organizacijah. V preteklem letu so tako zabeležili kar 11-odstotno fluktuacijo in velik obseg krajših bolniških. Zato si zelo prizadevajo izboljšati kadrovsko strukturo. Problem pa je tudi šolanje kadrov. Opozorili so, da je Ljubljana edino večje mesto v Sloveniji, kjer nimajo organiziranega šolanja ob delu za gostinske delavce.

Eden bistvenih elementov za doseganje boljših rezultatov poslovanja je tudi novi sistem nagrajevanja, ki so ga uvedli v preteklem letu. Gre za dejansko nagrajevanje po delu glede na strokovno izobrazbo, dejansko usposobljenost za delo pa tudi kvaliteto in obseg dela. Skratka – kdor več in bolje dela, tudi več dobi. Pri tem je prišlo do velikih razlik predvsem v neposredni storitveni dejavnosti, kjer dosegajo nekateri delavci celo višje osebne dohodke kot vodstveni delavci. Zgovoren je tudi podatek, da se je lani pri nekaterih proizvodnih delavcih povečal osebni dohodek tudi do 60 odstotkov, medtem ko se je pri režijskih povečal največ do 15 odstotkov ali pa je celo padel.

Skrb za delavce je prisotna tudi pri razporejanju čistega dohodka. Poleg vlaganja sredstev v razširjeno reprodukcijo je eno najpomembnejših področij naložb družbeni in osebni standard, za katerega menijo v tozdu, da v letu 1984 realno ne bi smel pasti. Menijo tudi, da niso cene tiste, ki bi v današnjih tržnih razmerah zagotovile ta pogoj, temveč 6-odstotno večji obseg dela, ob skoraj enakem številu zaposlenih.

LUČKA ŠPAT