

NAŠ GLAS

DROGA
METIJSTVO IN ŽIVILSKA INDUSTRIJA n. sol. o. PORTOROŽ



11434

INTERNA IZDAJA

LETO XXXI

Portorož, MAREC 1989

št. 1

»Naš glas« izdaja delovna organizacija Droga, Portorož. List urejuje uredniški odbor skladno s predpisi. Predsednica uredniškega odbora Sonja Požar. Odgovorna in glavna urednica Majda Vlačič. Tiska GDO Tiskarna Jadran 1988, v nakladi 2000 izvodov. List dobijo člani kolektiva brezplačno.



ALI JE VEDNO MOŽNA IZBIRA MED DVEMA IZHODOMA?

Delavski svet delovne organizacije DROGA Portorož je predložil v 30-dnevno obravnavo koncept bodoče organiziranosti »podjetja Droge«.

Vsesplošna kriza v gospodarskem in političnem življenju, številne reorganizacije DO v preteklosti, zgrešeni poslovni prijemi, s tem pa vedno slabša poslovna uspešnost in nizki osebni dohodki, vse to je močno vplivalo na pojav negativne socialno-psihološke klime v delovni organizaciji. Bojazen pred neznano usodo je privedla do tega, da so delavci nezaupljivi, zapirajo se vase, ščitijo le lastne interese, to pa vodi k ozkemu razmišljanju posameznika o lastni usodi, o možnostnih preživetja.

Tako lahko predstavimo »dediščino«, ki jo je podedovalo novo vodstvo delovne organizacije Droge ob svojem prihodu (01. 07. 1988), dediščino, za katero bo, v primerjavi z ostalim dolgom delovne organizacije, potrebno plačevati veliko višje »zamudne obresti« od dejanskih.

Vodstvo je z veliko mero optimizma pristopilo k ustvarjanju pozitivne klime v smislu — od delavca je odvisen poslovni rezultat; sprostitve nadzora nad oblikovanjem cen, še v času sezone, pa je dala vodstvu še eno »šanso« za izboljšanje odnosov v delovni organizaciji. Problem nelikvidnosti DO se je umaknil z dnevnega »programa aktivnosti«. Mesečne korekcije osebnih dohodkov pa so potisnile najtemnejše misli v ozadje.

Neprimerni medsebojni odnosi, skrhani skozi relativno dolgo obdobje, ter popolnoma porušena delovna razmerja, so nakazovala potrebo po celoviti

spremembi teh odnosov. Zasnovo sprememb takih odnosov je vodstvo videlo v spremembi organiziranosti delovne organizacije. Le-ta je bila predložena v 30-dnevno (javno) obravnavo na redni 6. seji delavskega sveta delovne organizacije Droga, 03. 03. 1989.

Koncept bodoče organiziranosti »podjetja Droge« je bil izdelan v sodelovanju s predstavnikom Zavoda za organizacijo poslovanja iz Ljubljane, Dr. Nemeem, in temelji na Zakonu o podjetjih (izšel je 28. 12. 1988), ki daje poslovnim subjektom možnost, da se organizirajo podjetniško, manj odvisno od politike in z večjo mero odvisnosti od poslovnih rezultatov.

Načela, upoštevana pri predlagani organizaciji podjetja, so:

- preprosta organizacijska struktura (za vse razumljiva),
- brez podvajanja organizacijskih funkcij,
- oblikovati organizacijsko strukturo tako, da je možno postaviti merljive cilje,
- ločiti glavne poslovne funkcije od pomožnih,
- uvedba konkretne odgovornosti ter
- upoštevanje interesov posameznih delov podjetja, tako kot interesov celotnega podjetja.

Od predlaganih možnih treh variant, predstavljenih na seji DS DO, bomo

delavci Droge »odločali« o varianti »organizacije enovitega podjetja Droge«, ki temelji na funkcionalni sektorski strukturi. Koncept organiziranosti enovitega podjetja pa je, po presoji predlagateljev, najbolje podan z individualnim vodstvom, t.j. generalnim direktorjem in direktorji sektorjev.

Po predlagani organizaciji je podjetje razdeljeno na šest sektorjev s tem, da sta zastopani, do sedaj na nivoju vodstva, povsem »zanemarjeni« področji, sektorja proizvodnje in controlling.

Proizvodna funkcija naj bi se vršila v sedanjih TOZD — po predlagani organizaciji — v obratih.

Pri sistemu oblikovanja osebnih dohodkov je predlagan model, ki odpravlja razvide del in nalog in uvaža sistem razredov razdeljenih v 4 grupe (neposredni delavci, administracija, strokovni ljudje, vodstveni delavci), razmerje med najnižjim in najvišjim osebnim dohodkom pa ostaja 1 : 6.

Predlog organiziranosti »podjetja Droge«, okvirno posredovan na seji delavskega sveta delovne organizacije, vključuje tudi plan dela glavnega direktorja za tekoče leto ter vizijo »podjetja Droge« do leta 2000. Plan dela glavnega direktorja je v bistvu plan aktivnosti v delovni organizaciji in zajema aktivnosti s področja formiranja dveh delovnih organizacij in aktivnosti ob prehodu k

podjetništvu. Vizija »podjetja Droge« pa vključuje cilje, ki jih bomo morali zasledovati v prihodnjih letih, in sicer predstavljene kot edini možni izhod iz obstoječe situacije. Tako naj bi v prihodnjih letih prešli iz nelastninskega odnosa na lastninski, iskali naj bi nove, dohodkovno zanimive trge, sanirali obstoječo tehnologijo in prešli na uvajanje nove, usmerjene predvsem na zunanja tržišča in drugo.

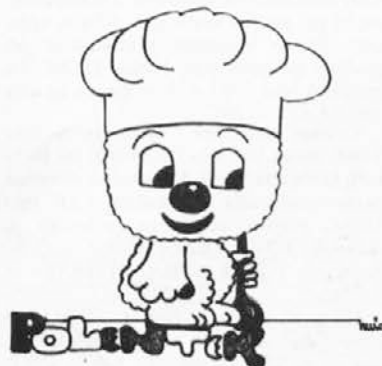
Predlog organiziranosti »podjetja Droge« temelji na podjetniški filozofiji, ki ima svoj vzgled v profitno usmerjenih družbah. Zaradi nezmožnosti podjetniškega razmišljanja ljudi, kar gre pripisati dolgoletni tradiciji vzgoje, oz. prizadevanju generacije, da bi ljudi prepričali, da je podjetništvo lastnost družb, ki so »slabše« od naše, bo prehod na nov sistem dela, predvsem pa razmišljanja težak, tako v naši sredini, kot v širši družbi.

Eventuelni sprejem predlagane organiziranosti bo za Drogo ena izmed težjih odločitev, kljub njeni tradiciji (pogostih) reorganizacij. Iz izkušnje ne smemo dovoliti, da bi nas, ponovno, nekdo prepričeval v upravičenost nečesa, česar dobro ne poznamo. Naša odločitev naj bo odraz prepričanja večine, da je izbrana pot edina pravilna. Zato se bomo morali delavci Droge s predlagano organiziranostjo dobro seznaniti in se do nje opredeliti z vseh stališč — lastne delovne sredine, ter koristi delovne organizacije ob sprejetju predloženega koncepta, to pa, kot je bilo rečeno na seji delavskega sveta, »brez kupovanja glasov«.

M.V.



Polentarski večer v Portorožu. Podelitev prve nagrade »avtorici« najboljšega recepta — kako pripraviti polento.



KAKO DO USPEŠNIH NOVIH PROIZVODOV?

»Droga« Portorož je delovna organizacija z dolgoletno tradicijo na področju proizvodnje živil. Proizvodni program, ki ga tržimo danes, smo tehnološko osvojili do leta 1975. Za obdobje od leta 1975 do danes je značilno, da smo ustvarili malo uspešnih novih proizvodov.

No, moj namen ni, da bi se spuščal v globjo analizo vzrokov za situacijo, ki je značilna za zadnje desetletno obdobje, temveč želim ponuditi in osvetliti nekaj strokovnih izhodišč, kako bi v bližnji prihodnosti izboljšali naš proizvodni program.

RAZVOJNA POLITIKA DELOVNE ORGANIZACIJE

Razvojna politika zajema skupno aktivnost delovnega kolektiva pri formuliranju osnovnih ciljev razvoja, ki jih želi delovna organizacija doseči v določenem obdobju, ter določevanje poti, sredstev in meril za njihovo realizacijo. Pri tem je posebno važno, da ta aktivnost delovnega kolektiva temelji na najnovejših znanstvenih dognanjih, da je usmerjena k motiviranju proizvajalcev in priznavanju njihovih vrednot ter k usklajevanju interesov delovne organizacije z interesi družbe kot celote.

POMEN RAZVOJA NOVIH PROIZVODOV

Pri razvoju novih proizvodov se najpogosteje srečujemo z naslednjimi problemi:

- ni idej za nove proizvode,
- razvoj ustvarja proizvode po lastni zamisli,
- razvoj, marketing in proizvodnja niso usklajeni,
- proizvodi so tehnično razviti, nismo pa jih uvedli na trg,
- nov proizvod se na trgu ni uveljavil.

Da bi lažje opredelili pomen novih proizvodov, podajam definicijo novega proizvoda:

»Nov je proizvod, ki zadovoljuje nove potrebe na trgu in je nov tako v delovni organizaciji, kot tudi na jugoslovanskem trgu.«

Vlaganja v razvoj novih proizvodov so v sedanjem gospodarstvu ena izmed poti za zagotovitev zelene rasti in razvoja. Proizvod je pri tem glavni element dela poslovnega sistema in ga v marketingu imenujemo »marketing mix«. Bistvo tega

področja marketinga je, da se v določenih obdobjih, pod vplivom raznih faktorjev na trgu, menjajo pogoji za »sprejemljivost« določenih proizvodov. Pod vplivom teh faktorjev (razvoj znanosti, spremembe načina življenja in življenjskih razmer ljudi, konkurence, zakonskih predpisov itd.), prihaja v določenih časovnih obdobjih do sprememb v vsebini povpraševanja in porabe. To seveda zahteva prilagodljivost ponudbe proizvodov za trg.

Politika proizvodov je zato eden od glavnih elementov za prilagajanje spremembam na področju povpraševanja in porabe, je integralni del poslovne in razvojne politike delovne organizacije.

Delovna organizacija ima pri izbiri programa za razvoj proizvodov naslednje možnosti:

- da razvije popolnoma nov proizvod (absolutna novost na tržišču),
- da izpolni, izboljša obstoječe proizvode,
- da z večjo ali manjšo natančnostjo posnema proizvode na trgu,
- da pri programiranju politike proizvodov kombinira navedene možnosti.

Pomen novih proizvodov je toliko večji, kolikor je razviti nov proizvod rezultat lastnega razvojnega dela, vlaganja v lastne kadre in razvoj, saj na ta način razpolagamo z lastnim znanjem, ki ga lahko v obliki transfera tehnologije, prodaje licenc in »knowhova« ter višjih oblik gospodarskega sodelovanja plasiramo na zunanem trgu.

Danes je razvoj novih proizvodov interdisciplinaren problem z izrazitim poudarkom na ekonomskem, to je tržnem delu. Zaradi hitrega tehničnega in tehnološkega napredka namreč ni več problem razviti in narediti proizvod z določenimi tehničnimi in funkcionalnimi lastnostmi. Veliko težje pa je razviti tak

proizvod, ki bo predvsem ustrezal potrebam trga glede na kakovost, funkcionalnost, obliko, embalažo, težo, znamko in ime, ter seveda tudi glede cene. Še posebno težko je to ob vse večji konkurenci, še zlasti pa, ko se pojavljamo na tujem trgu. Spodbude za razvoj novih proizvodov prihajajo vse bolj s tržišča, v središču dogajanja se pojavlja potrošnik

— kupec, zato se naperi delovne organizacije vse bolj usmerjajo v zadovoljevanje potreb in zahtev kupcev.

Pri opredeljevanju politike proizvodov se mora delovna organizacija poleg tega, kaj in koliko proizvajati, vprašati tudi za koga proizvajati, v kakšni dinamiki in po kakšnih cenah. Katera področja in v kolikšnem obsegu jih bomo pokrivali z novimi proizvodi, izvemo iz:

- prognoz prihodnjega razvoja gospodarstva,
- prognoz prihodnjega razvoja matične industrijske panoge, oz. proizvodne grupacije,

kakor tudi iz analize razvojnih možnosti, ki jo opravimo s pomočjo naslednjih vprašanj:

- Ali smo ugotovili kolikšne možnosti in kakšne priložnosti za povečevanje dohodka imamo, če spremenimo vrsto in obseg dejavnosti?
- Ali smo ugotovili, s katerimi novimi proizvodi je mogoče povečati izvoz in (ali) dohodek?
- Ali smo ugotovili vse nevarnosti za prodajo novih proizvodov, ki jih bodo povzročile spremembe navad pri potrošnikih?
- Ali smo ugotovili, kakšne kadre lahko v prihodnje pridobimo?
- Ali smo ugotovili, koliko sredstev za naložbe bomo lahko sami ustvarili in kakšne možnosti bodo v naslednjem obdobju za pridobivanje tujih sredstev?

Velike možnosti so, da z razvojem novih proizvodov zagotovimo rast in razvoj, seveda če bomo sposobni, da zaradi prihodnosti in dolgoročnosti nekoliko zanemarimo kratkoročne, današnje učinke, če bomo planirali prihodnost in zagotovili dolgoročnost naših razvoj-

nih tendenc, skozi pretežna vlaganja v lastne inovacije, lastno znanje.

KAKO DO USPEŠNIH NOVIH PROIZVODOV

Vprašanje, ki sem si ga zastavil v naslovu prispevka, na osnovi poznavanja razmer v naši delovni organizaciji, ter v prispevku predstavljenih strokovnih izhodišč, ponuja naslednji odgovor:

- predpogoj za uspešnejše in učinkovitejše delo je organizacijska in kadrovska utrditev naše delovne organizacije in začetek spodbujanja ustvarjalne klime čim širšega kroga zaposlenih,
- ključna je popolna osvojitve marketinga koncepta poslovanja, ki se je v zadnjih dveh letih pričel manifestirati z začetkom uvajanja novih blagovnih znamk,
- v sedanjem trenutku dajem večjo prednost najrazličnejšim izboljšavam obstoječih proizvodov, medtem ko se moramo za resnične nove proizvode pripraviti na nekoliko daljši rok (od 1990 dalje).

Marketing
Produktni vodja
Birs Boris, dipl. oec.

PREBUJANJE

*Kot da bi se raztrgalo nebo,
kot da bi se zemlja razklala!
V brezveterju zarjulo je drevo
in zemlja brez potresa zamajala.
Kdo tamkaj trka na samotna vrata?
Kdo tukaj je, da znotraj tolče nanje?
Kdo hoče ven in najti pot do brata,
do sestre, nesti jima svoje sanje?
Kdo je ključ ukradel odrešilni
in se zdaj prešerno, bučno smeje?
Venkaj mora kres ta preobilni,
kjer divjal v prostoru bo brez meje!*

FINANČNI REZULTATI DO »DROGA« ZA LETO 1988

Finančni rezultati DO »DROGA« za leto 1988 kažejo, da se je tako dohodkovni, kot finančni položaj »DROGE« izboljšal. Čeprav je bil fizični obseg proizvodnje manjši kot leto poprej, so finančni rezultati bistveno boljši, kar kaže na odločujoč vpliv cen. Z namenom, da bi pri analizi rezultatov izločili vpliv cen, bomo rezultate obravnavali na podlagi povprečnega tečaja DEM. Ta znaša za leto 1987 415.— din, za leto 1988 1.423.— din.

Celotni prihodek, ustvarjen v letu 1988, znaša 164 mio DEM in je bil 16% nižji kot v letu 1987. Povprečna mesečna bruto realizacija je znašala 13,6 mio DEM. Največ celotnega prihodka je ustvarila TOZD »ZACIMBA« — 35%, najmanj TOZD »TRANSPORT« — 1,7%.

Pri poslovanju je bilo v »DROGI« porabljenih sredstev za 129 mio DEM, kar je za 21% manj kot v letu 1987. Glede na to, da se je celotni prihodek

manj znižal, kot pa porabljena sredstva, je to ugodno vplivalo na ekonomičnost poslovanja, tako da se je ta zvečala od 119% v letu 1987, na 127% v letu 1988, kar pomeni, da je bilo na 100.— din porabljenih sredstev ustvarjeno 127.— din celotnega prihodka.

Dohodek, kot izhodiščna kategorija za delitev, se je v letu 1988 tudi realno povečal, in sicer za 13%, tako da znaša 35 mio DEM. Razdelitev dohodka, ki predstavlja 19% v strukturi celotnega prihodka je:

- 10,3% za BOD
- 7,0% za obveznosti iz dohodka in
- 1,7% za sklade.

Poslovanje je bilo dokaj rentabilno, saj se je dohodek v primerjavi s povprečno uporabljenimi poslovnimi sredstvi povečal od 37% na 55%.

Osebnih dohodkov so bili realno nižji za 18%, tako je znašal povprečni osebni dohodek na zaposlenega 540.000.— din in je bil v primerjavi s povprečnim OD v

SR Sloveniji, ki je znašal 719.544 din, oziroma 505 DEM, za 25% nižji. Tak rezultat je predvsem posledica zamrznjenih OD v prvem polletju 1988.

Tudi obveznosti iz dohodka so se realno zmanjšale, in sicer za 33%, tako da so znašala izločanja za skupne in splošne potrebe in druge dajatve 11 mio DEM.

Najbolj razveseljivo je dejstvo, da je »DROGA« ustvarila 2,4 mio DEM akumulacije, kar sploh ni primerljivo z letom 1987, saj je v tem letu poslovala z izgubo. Za ilustracijo: bruto akumulacija (poslovni in rezervni sklad brez zmanjšanja za izgube) v letu 1988 znaša 3.530 mio din, medtem ko »DROGA« v letu 1987 akumulacije ni ustvarila, saj je poslovala z izgubo. V letu 1988 sta poslovanje z izgubo sklenili le TOZD »TRANSPORT« v višini 428 mio din in TOZD »DELAMARIS« v višini 46 mio din. Obe izgubi sta bili pokriti do oddaje ZR.

Finančni rezultat kot tak bi bil sicer še izrazito boljši, če bi bile vse terjatve do kupcev tudi pravočasno poravnane. Tako znaša neplačana realizacija nekaj nad 10 mrd din, od tega skoraj polovico predstavljajo terjatve do kupcev v tujini.

Izboljšano je tudi gospodarjenje s sredstvi. Kratkoročna zadolženost »DROGE« se je relativno zmanjšala in je znašala konec leta 20 mrd din. Tudi koeficient obračanja se je izboljšal, in sicer od 3,4 na 5, kar tudi kaže na racionalnejše gospodarjenje s sredstvi. Ob dejstvu, da je v letu 1987 »DROGA« poslovala z izgubo, in da je v letu 1988 bilo ustvarjenih 3,5 mrd akumulacije, se je povečala akumulativnost gospodarjenja na 3%, kar pomeni, da je bilo na 100.— din povprečno uporabljenih sredstev ustvarjenih 3.— din akumulacije.

Direktor FRS;
Matjaz ČAČOVIČ

TRG ZAHTEVA ZNANJE, ODLOČNOST, SAMOZAVEST...

Vsi vprek govorimo o trgu, tržnem poslovanju, o nečem, kar zahodni svet zelo dobro pozna, naša družba pa se še ne more odločiti »v kolikšni meri« naj spoštuje (osnovne) tržne zakonitosti. V kolikšni meri velja ta misel za našo delovno organizacijo? Morda bomo ogovor razbrali iz odgovorov na nekaj vprašanj tov. Alfonza Eferlu, direktorju sektorja trženja DO Droga.

1. Govorimo o prehodu na tržno poslovanje. Pri oceni od 0 — 10, glede pripravljenosti na tak način poslovanja, kako bi ocenili MARKETING DO Droga, oz. DO Droga Portorož?

1. Ocena je lahko od 0 — 10, vendar je ocena pogojena z bodočo strateško usmerjenostjo DO. Vodstvo DO je sprejelo poslovno filozofijo usmerjeno v tržišče in tudi večji del vodij TOZD v sedanji organiziranosti DO. Smatramo pa, da bo borba na tržišču neusmiljena in oblikovanje marketing — mix elementov veliko odgovornejše in težje kot sedaj. V pogojih tržnega poslovanja je podjetje uspešno le v primeru, da se zna hitro prilagajati zahtevam, ki vladajo na trgu (asortiman, konkurenca, cene, potrošnik). Hitro prilagajanje razmeram bo zahtevalo bistveno izboljšanje kvalitete in časa informacij, tako izven, kot tudi znotraj delovne organizacije. Kajti brez pravih in hitrih informacij, je stopnja rizika velika in poslovno odločanje intuitivno, ter s tem v mnogih primerih lahko nepravilno. Večjo pozornost bomo morali usmeriti tudi v nove programe, oz. tehnološko prenavo in s tem popestriti ponudbo naših proizvodov, seveda ob istočasnem

ukinjanju proizvodov, katerih življenjski cikel je v upadanju. Vendar so vse te spremembe pogojene z finančnim stanjem delovne organizacije, kjer pa smatram, da smo na dobri poti. Torej, »šansa« nam bo dana, vse ostalo moramo narediti sami.

2. V smislu zgornjega vprašanja, kako bi ocenili poslovanje po posameznih področjih (prodaja, nabava, zunanja trgovina), v okviru sektorja trženja?

2. Ocenim lahko, da so vse funkcije znotraj sektorja trženja uspešne, glede na vladajoče pogoje gospodarjenja. Prilagajamo se konkurenci, tako na vhodnih, kot tudi izhodnih blagovnih tokovih. Smatram pa, da se moramo največ angažirati na področju zunanjega trga, kajti izhod, oz. cilj nam mora biti t.i. zahodno tržišče in pravila poslovanja, ker smo v nasprotnem primeru dolgoročno obsojeni na propad, oz. stagnacijo. V zunanji trgovini moramo doseči max. izkoristek in preiti v višje oblike sodelovanja s tujino, ter to vgraditi v poslovno filozofijo vseh udeležencev procesa proizvodnje.

3. Pri tržnem poslovanju govorimo o zunanji konkurenci. Kolikšne možnosti preživetja imajo proizvodi DO Droga Portorož?

3. Delno poznavajoč tujo konkurenco bi lahko rekel, da naši proizvodi niso slabi, vendar moramo povečati psihološko vrednost našega asortimana, se pravi več vložiti v oblikovanje in materiale za embalažo.

V sodelovanju s Studiom Marketing smo na dobri poti, da vsaj nekoliko približamo našo ponudbo tuji konkurenci.

4. Morda nekaj besed o politiki cen v tekočem letu. (Kot element konkurence).

4. V letošnjem letu mislimo nadaljevati z agresivno politiko cen, pa čeprav se nam bo dogajalo, da bodo prodane količine manjše, kajti zakonrenini moramo miselnost, da je pomembnejše koliko iztržimo, in ne koliko prodamo.

5. Imamo okrnjeno delovno organizacijo (odcepitev ribištva) in delovno org. v ustanavljanju (Delamaris). Bi lahko napovedali usodo programa Stella maris?

5. Usoda programa Stella maris je odvisna od poslovne usmerjenosti in politike bodoče DO. Če bo novo DO proizvodno usmerjena, je to prav gotovo pokop blagovne znamke. Če se sprejme tržna usmeritev, bo prišla do izraza v vsej svoji kvaliteti.

6. ZAKLJUČEK — PO ŽELJI.

6. Trg je po vsebini zelo težka beseda, ki pa jo včasih vsi prelahko izgovarjamo. Trg bo od nas zahteval drugačna znanja, drugačne metode dela, odločnost in samozavest. Ko bomo sprejeli te kriterije, smo lahko prepričani, da bo del trga naš, s tem pa bodočnost in razvoj naše DO.

ALFONZ EFERL



REALIZACIJA INVESTICIJSKEGA PROGRAMA ZA PROIZVODNJO ZAMRZNJENE PAKIRANE RIBE TOZD »DELMARIS«

Razvoj ribiške industrije v Slovenskem primorju že vsa leta spremlja nizka akumulativna sposobnost. Razlog temu je, da ta dejavnost zaposluje veliko število delavcev v neposredni proizvodnji (nizka organska sestava kapitala), pri samem ulovu ribe pa so do nedavnega uporabljali dotrajane plovne objekte.

S sprejetjem razvojnih načrtov ribištva se je pristopilo k obnovi ribiške flote z novjšimi ladjami in novejšo tehnologijo ulova. Tu je opazna zlasti preusmeritev večjih ladij na lov bele ribe, na lovnih področjih Dalmacije.

Manjši ulov od planiranega je povzročil tudi težave pri planiranju proizvodnje ribjih konzerv. Nezadostna oskrba s plavo ribo, slabša kvaliteta te ribe, neuskajenost svetovnih in domačih cen ter neugodna denarna kreditna politika, so močno poslabšali ekonomski položaj predelave drobne plave ribe.

V okviru sanacijskega programa ribištva je predvideno prestrukturiranje tako plovne parka, kot tudi proizvodnje ribjih konzerv.

Na področju prestrukturiranja ribiške flote je do sedaj že precej narejenega. Tako imamo že nekaj ladij v Dalmaciji, ki lovijo belo ribo in tuno.

Na področju proizvodnje ribjih konzerv pa je narejen »Investicijski program za proizvodnjo zmrznjene pakirane ribe in polpripravljenih ribjih jedi«.

Ta program, v vrednosti 7.400.000.— din, bo realiziran v letošnjem letu, tako da pričakujemo konec leta že prve proizvode.

Preusmerjanje proizvodnje ribjih konzerv na proizvodnjo konfekcionirane zmrznjene ribe izhaja iz ugotovitev tržnih raziskav. Te ugotovljajo, da je sedanja ponudba morskih sadežev v SFRJ skromna, tako po asortimanu, kot po kvaliteti. Znaki zasičenosti trga se kažejo predvsem pri sardinah v olju, medtem ko se kažejo pri drugih vrstah rib v olju (tuna, skuša . . .) še tržne možnosti, prav tako tudi pri drugih ribjih izdelkih — ne le konzervah.

Glede na gibanje trendov potrošnje ribjih proizvodov, tako v svetu kot tudi pri nas, obstajajo ob ustrežnejši ponudbi resnične možnosti za povečano prodajo morskih sadežev. Zmrznjeni, pakirani in polpripravljeni morski sadeži imajo zaradi svojih lastnosti vse pogoje za dobro prodajo.

Iz raziskave trga (1986) izhaja ugotovitev, da cca 6 milijonov gospodinjstev v SFRJ troši ribo, od tega jih cca 2,8 milijona troši zmrznjeno sladkovodno ali morsko ribo. Vsako gospodinjstvo je sestavljeno povprečno iz 3,8 članov. Iz tega sledi, da troši zmrznjene ribe približno 10,6 milijonov ljudi.

Ob predpostavki, da vsaka oseba, ki je potrošnik zmrznjene ribe, troši 12 krat na

leto 0,2 kg teh proizvodov, znaša to 25.440 ton.

Po našem investicijskem programu bi v optimalnem letu proizvodnje 1992. leta proizvodnja zmrznjene ribe 1280 ton.

Opis in uporabnost proizvodov

Zmrznjene pakirane ribe in drugi morski sadeži (glavonožci, školjke, raki), ter polpripravljene ribje jedi (panirane ribe, polpete, ribja nabadala, morski koktel, . . .) so proizvodi namenjeni potrošnji v gospodinjstvih in pri velikih potrošnikih — turizem, gostinstvo, družbena prehrana.

Ti proizvodi imajo izboljšane lastnosti v primerjavi s svežimi ribami, saj s predelavo (čiščenjem, zmrzovanjem, pakiranjem) ohranimo vse njihove biološke — prehranske vrednosti, damo jim pa tudi druge pomembne lastnosti (trajnost izdelka, lažjo pripravo jedi, privlačen izgled, večja dostopnost na prodajnem mestu).

Financiranje naložbe

Viri financiranja so različni, in sicer od republiških nepovratnih sredstev, bančnih kreditov, do lastnih sredstev.

Da bi te vire, t.j. zlasti lastna sredstva sprostil, tako da se poveča likvidnost in potrebe po obratnih sredstvih, smo v finančno konstrukcijo vključili tudi italijanske kredite iz Memoranduma o soglasju med SFRJ Jugoslavijo in Republiko Italijo.

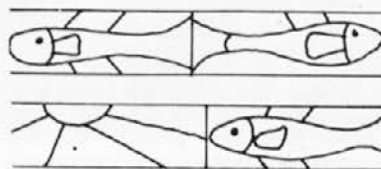
V ta namen smo v mesecu decembru 1988 vložili prošnjo za pridobitev sredstev italijanskega kredita v znesku ITL 469.000.000.—, kar znaša približno 350.000.— USD.

Naša vloga za pridobitev italijanskega kredita je vezana na znesek za opremo iz uvoza. Ta oprema (uvožena) mora biti italijanskega izvora. V ta namen smo preko našega italijanskega partnerja dobili ustrezno ponudbo in s tem izpolnili osnovni kriterij za pridobitev teh sredstev.

Vlada SFRJ je našo zahtevo po italijanskem kreditu, na predlog Udruženih banke Hrvatske (nosilec projekta), odobrila in odstopila v nadaljnjo obravnavo italijanski vladi.

Naslednji korak pri pridobivanju tega kredita mora narediti italijanska vlada, oz. njene strokovne službe. Šele, ko bo italijanska vlada potrdila vse jugoslovanske kandidate, bo možno realizirati in pričeti z nabavo ustrezne opreme.

Prilpil: Vojko Vojvoda



STROKOVNO SREČANJE VODILNIH IN VODSTVENIH DELAVCEV DROGE PORTOROŽ NA BRDU PRI KRANJU

Tehničnega in gospodarskega napredka si ne moremo zamisliti brez stalnega izobraževanja in usposabljanja vseh zaposlenih, zlasti še vodilnih ljudi v podjetjih.

To je vodilo, ki ga ima pri svojem delu Center za usposabljanje vodilnih delavcev pri Gospodarski zbornici Slovenije. Ta ima nalogo usposabljanja vodilne kadre v gospodarstvu, jih seznanjati s sodobnimi menedžerskimi metodami in tehnikami, ter razvojnimi trendi v svetu. Prek oblikovanja novega načina razmišljanja naj bi iskali nove, hitrejše poti za spreminjanje razmer.

Bolje se je naučiti nepotrebno, kakor ničesar,« je dejal SENEKA.

Prepričanje, da je izobraževanje nujno, oz. potreba po njem, je oplazila tudi najodgovornejše v naši delovni organizaciji. V preteklosti privarčevana stroška za plačilo priznanih predavateljev in nekaj obrokov hrane, nista otehtala izgubljenega znanja, ali vsaj priložnosti, da se nečesa naučimo. Poslovanje po principu »učenja na napakah« je bilo vedno najdražje, v razmerah v kakršnih živimo pa je gotovo nedopustno.

STROKOVNEGA SREČANJA na Brdu pri Kranju, ki ga je organizirala naša delovna organizacija skupaj s Centrom za usposabljanje vodilnih delavcev, 7. in 8. januarja letos, se je udeležila večina vodilnih in vodstvenih delavcev naše DO. Program usposabljanja vodilnih delavcev v Centru pri GZS je predstavila direktorica centra, dr. Danica Purg. Mag. Janez Majer je predaval na temo »ustvarjalno mišljenje, oz. motivacija za ustvarjalno delo« v smislu »človek je ustvarjalno bitje, njegova

ustvarjalnost pa je pogojena z motivacijo; ustvarjalna delovna organizacija pa je tista, ki ima v vseh celicah možnost uvajanja novosti«.

O kontroli kvalitete, s poudarkom na pomenu kvalitete, je govorila sodelavka Sonja Podlogar.

Dr. Nemeč je poslušalcem predstavil organizacijske oblike po novem Zakonu o podjetjih, in izhodišča potrebna za opredelitev oblike organiziranosti Droge.

Dr. Nemeč je v preteklosti (leta 1986) sodeloval pri izvedbi analize stanja v naši delovni organizaciji, ki jo je izdelal Zavod za produktivnost dela iz Ljubljane. Sedaj je ponovno vključen v dogajanja v Drogi in sicer kot strokovni sodelovec tov. Franca Ohnjeca, direktorja naše delovne organizacije, s katerim pripravljata, na podlagi strokovnih izhodišč in najnovejše zakonodaje (Zakon o podjetjih), bodočo organiziranost, model spremljave učinkovitosti gospodarjenja in materialnega motiviranja zaposlenih.

Na temo »razvoj podjetja z vidika političnih dogajanj v letu 1989« je potekal razgovor med udeleženci seminarja in tov. Živkom Preglom, izvršnim sekretarjem predsedstva CK in tov. Radom Bohincem, predsednikom Zveznega komiteja za gospodarstvo.

Zanimiv je bil razgovor s tov. Janezom Bohoričem, podpredsednikom Izvršnega sveta skupščine SRS, ki je nakazal nekatere naloge izvršnega sveta v prehodnem obdobju. Le-ta naj bi pomagal delovnim organizacijam pri finančni konsolidaciji z usmerjanjem viškov uspešnih delovnih organizacij v manj uspešne, toda perspektivne delovne organizacije. »Vsekakor pa bomo morali biti v gospodarstvu agresivnejši« je



Tov. Janez Bohorič, podpredsednik IS skupščine SR Slovenije, med razgovorom z vodilnimi in vodstvenimi delavci Droge

menil. Poudaril je, da moramo več skrbi posvetiti okolju. Omenil je politiko osebnih dohodkov v naslednjem letu. »Intervencijskih zakonov s tega področja ne bo, vejali bodo družbeni dogovori znotraj republik. Kršitve družbenih dogovorov pa bodo, predvidoma, sankcionirane s plačilom davka. Na področju samoupravnih interesnih skupnosti in javne uprave bo potrebno izvesti racionalizacijo«. Tem je bilo veliko in bile so zanimive. Toda namen strokovnega srečanja, katero pa naj ne bi bilo zadnje,

ni bil le v tem, da se najodgovornejši delavci Droge seznanijo z zanimivostmi, ki jih prinaša nova zakonodaja in burna politična dogajanja, temveč tudi ta, da bi delavci Droge dokazali, »... da kljub mnogim težavam nismo za sivo povprečje, da hočemo drugače, bolje delati, da si želimo uspešnih rezultatov dela, da se želimo in hočemo razvijati, skratka, da hočemo vedno več in bolje«. (iz vsebine vabila k udeležbi in aktivnemu sodelovanju na strokovnem srečanju).

M. V.



Direktorica centra, dr. Danica Purg, je predstavila program usposabljanja vodilnih delavcev

KAKO CELOVITO OBVLADATI KAKOVOST (Povzetek referata)

Celovito obvladovanje kakovosti lahko definiramo kot sistem za povezovanje razvoja kakovosti, vzdrževanja in prizadevanja za izboljšanje kakovosti različnih skupin s končnim ciljem, da na najbolj ekonomičen način omogočimo izpolnitev zahtev in želja potrošnika. Celovito obvladovanje kakovosti zahteva sodelovanje vseh področij. Obvladovati kakovost pomeni razviti, načrtovati, proizvajati kvalitetni proizvod najbolj ekonomično. Da bi ta cilj dosegli, moramo v organizaciji vsi sodelovati, predvsem pa najvišje vodstvo.

Vedno večji pomen dobiva kakovost v tržno usmerjenem gospodarstvu zaradi:

- hitrega tehnološkega razvoja
- skrajšanega časa osnovanja novih izdelkov
- obstoja tržišča kupcev, ne tržišča proizvajalcev
- internacionalizacije in zaščite tržišča
- zmanjšanje porabe energije in surovin
- problema odpadkov po uporabi izdelkov.

Pomembno je usmerjanje kakovosti v posameznih poslovnih funkcijah v celotnem poslovnem procesu. Ves tok usmerjanja, oziroma izvajanja kakovosti,

podaja »krog kakovosti«. Začetek in konec tega kroga je tržišče.

Cilj sistema obvladovanja kakovosti je tudi zagotavljanje stalnega nivoja kakovosti izdelkov. Tržišče, ki zahteva kakovost, zahteva da je ta konstantna, stabilna in ponavljajoča.

Tehnologija, ki mora obvladati sposobnost in stabilnost proizvodnega procesa, mora hkrati zagotoviti planiran nivo kakovosti izdelka.

Za tak nivo kakovosti je nujno, da nabava priskrbi kakovostne surovine. Osnovno načelo pri nabavi surovin je, da se za vse surovine izdelajo kakovostne zahteve in da dobavitelje z njimi seznanijo.



O tem, kako celovito obvladati kakovost, je govorila tov. Sonja Podlogar

Ker vemo, da v prehranski industriji delamo z »živimi« surovinami, moramo odnos do dobavitelja (proizvajalca) še bolj konkretizirati. Potrebni so še večji napor pri kooperantih (dobaviteljih), vsi pa vemo, da v »Drogi« nimamo opredeljene politike kooperacije in da se s tem problemom ne želimo srečati, čeprav v RS na to že dalj časa opozarjamo.

Skrb za kakovost žal ni možno reducirati na nekaj predpisov, zakonov, standardov ali norm, temveč jo je potrebno vgraditi v vse dejavnosti in njihov proces.

Za sistematično vključevanje širšega kroga delavcev v proučevanje in reševanje problematike kakovosti se je v nadaljevanju na str. 5

SPOZNAVAMO DOMAČE IN TUJE ZAČIMBE

BAZILIKA (*Ocimum basilicum* L.)

— aromatična, medonosna in zdravilna rastlina. Začimba, vredna kraljev, nosi, zahvaljujoč izredno prijetnemu in prodornemu vonju, pravo kraljevsko ime (grško: ozein — čutiti, vohati, basileus — kralj).

Domovina bazilike je Južno — Zahodna Azija, od Indije do Irana. Divje raste tudi na Cejlonu in Javi. Prvič omenjajo baziliko Indijci v svojih knjigah 1500 — 300 l. pr. n. št. V Evropo je prišla v XVI. stoletju (Francija, Italija, Španija, Nemčija) in kmalu postala priznana in cenjena začimba. Kraljevala je v kuhinji slavnih kuharskih mojstrov, dokler je niso »vrgele s prestola« masovno uvožene začimbe z Vzhoda.

Šele med II. svetovno vojno, ko je primanjkovalo v Evropi uvoženih začimb, so kuharji zopet začeli posegati po močno in prijetno dišeči baziliki.

Kot začimba obogati okus mnogim jedem — najbolj jo cenijo Francozi in Italijani, kot zdravilna rastlina učinkuje kot sredstvo zoper bolečine v želodcu (stomachicum) in sredstvo, ki odganja vetrove (carminativum). Vzbuja tek in pospešuje prebavo, hkrati pa pomirja in zdravilno vpliva na sluznico.

Bazilika je enoletna rastlina iz družine ustnatic — Lamiaceae, ki zraste največ do 40 cm višine. Barva cvetov je bela ali rožnata. Razmnožuje se samo s semeni. Je zelo občutljiva na nizke temperature, zato jo sejemo na prostem šele, ko mine bojazen pred pomladanskimi pozebami.

Najbolj aromatična je sveža rastlina, vendar jo za zimo lahko shranimo v zmrzovalniku ali jo posušimo.

Rastline žanjemo v prvi fazi cvetenja, ko je vsebnost eteričnega olja v rastlini najvišja, prvič meseca junija, nato še septembra (na Primorskem tudi kasneje). Žanjemo jo tako, da pustimo spodnje veje, iz katerih odženejo zopet nova stranska stebelca. Gojiti je ni težko, le da za njo izberemo bogata, humusna tla z zadostno količino vlage. Ne prenaša kislega zemljišča. Hvaležna je pridelovalcu za večkratno okopavanje in daje na 1 h do 15 t sveže mase.

Sušimo jo v sušilnicah pri temp. 35°C ali v naravnih pogojih, v senci na prepihu, razporejeno v tankih plasteh.

Poznamo več botaničnih različic bazilike, drobnolistne z velikim številom cvetov, s srednje velikimi listi in velikolistne. Kot najbolj znana in cenjena je italijanska forma: Genovese a grandifolia.

Svežo ali suho baziliko uporabljamo za zelenjavne jedi, predvsem jedi iz stročnic in paradižnika, ribje jedi, gobe, vampe, golož, zelene solate in za tako zelo znano:

»Soupe au pistou«

Priprava 25 minut

Kuhanje 1 uro 30 minut

POTREBUJEMO:

1 3/4 l vode, 150 g korenja, 150 g kolerabe, 60 g čebule, 100 g paradižnika, 60 g masla, 1 strok česna, lepa vejica bazilike, sol, poper.

PRIPRAVA:

Operemo korenje, kolerabo in čebulo razrežemo na tanke rezance, nato 20 do 25 minut dušimo v polovični količini masla. Prilijemo vodo in kuhamo še 25 minut. Medtem razrežemo paradižnik in ga prepražimo na preostalem maslu. Dodamo česen in čez 5 — 10 minut vlijemo paradižnik. Vre naj še 30 minut. 10 minut preden serviramo, dodamo drobno nasekljano **baziliko**. Juha naj bo še vreča. Lahko jo potresemo z naribanim sirom.

Pripravila
H. Č.



nadaljevanje s str. 4

svetu pokazalo, da so najbolj učinkovite oblike dela teami za kakovost na različnih nivojih organiziranja, ki jih pa morajo dosledno voditi najodgovornejši delavci (direktor DO, direktor TOZD, vodje DE...).

Za nemoten nadzor nad kakovostjo je potrebno službo za kontrolo kakovosti organizirati tako, da ja ni organizacijsko in disciplinsko podrejena delovnim enotam kjer imajo kontrolo, temveč mora biti od njih neodvisna.

Glede na bližajoče se leto 1992, se moramo s problemom kakovosti proizvodov še bolj spoprijeti, ker le kakovosten proizvod, ki ustreza standardom in predpisom, lahko najde svoje mesto na evropskem trgu. Ob tem se moramo

zavedati, da kakovosti v gotovem proizvodu ne moremo prekontrolirati, temveč jo moramo vgraditi že v proces proizvodnje. To pomeni, da je najpomembnejša kontrola vhodnih surovin, kontrola med procesom proizvodnje, kontrolo gotovega proizvoda pa je potrebno izvesti le v smislu zakonske regulative.

Eden najpomembnejših ciljev zagotavljanja kakovosti je, da proizvajamo proizvode, ki so boljši od konkurence, kajti najstrožje ocenjujejo proizvode potrošniki.

Cilj dobre kakovosti in ukrepe s katerimi jo dosežemo, je potrebno upoštevati ne le v tehnološkem, temveč tudi v finančnem smislu.

Sonja Podlogar



Dr. Nemec med predavanjem na Brdu

Inflacija je ekonomski pojav, ki ga lahko vsi hvalimo in hkrati preklinjamo. V mnogih pogovorih je opazno, da ljudje, ki se pogovarjajo o tem pojavu, o njem zelo malo vedo. V Privrednem vjesniku je bil objavljen članek nobelovega nagradjenca M. Fridmana »Free to choose«, kateri na izredno plastičen in duhovit način opisuje vzročno-posledično povezanost težav »zdravljenja« inflacije kot bolezenskega pojava v ekonomiji.

F.O.

INFLACIJA, GOSPODARSKI ALKOHOLIZEM

Določiti način zdravljenja inflacije je lahko, veliko težje jo je zdraviti. Tako kot je pretirano povečanje denarja v obtoku edini pravi vzrok za pojav inflacije, tako je zmanjšanje tempa rasti denarne mase edino zdravilo za inflacijo. Problem ne zahteva posebnega znanja, je izredno enostaven. Vlada mora počasneje povečevati količino denarja. Problem je v imetju, oz. neimetju politične volje, da se to stori. Ko »bolezen« inflacija napreduje, je zdravljenje dolgotrajno in ima bolestne spremljajoče efekte.

Primer iz medicine osvetljuje ta naveden problem. Prva je zgodba o mladeniču, ki je bolehal za Buergerjevo boleznijo, pri kateri lahko, zaradi motenega krvnega obtoka, nastopi gangrena. Mladenič je izgubil prste na rokah in nogah. Pred tem so trdili, da je zdravljenje enostavno: moral bi prekiniti s kajenjem. Mladenič za to ni imel dovolj volje, njegova odvisnost od tobaka je bila prevelika. V nasprotnem primeru bi bila bolezen ozdravljiva. Še boljša je analogija med inflacijo in alkoholizmom. Ko alkoholik prične piti, se najprej pojavijo pozitivne posledice — negativne se pojavijo šele naslednje jutro, ko se prebudi omotičen in takrat se težko upre želji, da »klin s klinom zbije« in se tako (s ponovnim opijanjem) reši omotičnosti. To je odlična primerjava z inflacijo. Ko v državi prične epizoda inflacije, so prvi efekti na videz dobri. Povečana količina denarja omogoča vsakomur, ki ima pristop do njega — danes so to prvenstveno vlade —, da troši več, brez obveznosti nekoga drugega, da troši manj.

Povečuje se število zaposlenih, gospodarstvo oživlja in vsi so srečni — to, na začetku. To so pozitivne posledice. Ali, povečana potrošnja začne dvigati cene. Delavci ugotavljajo, da njihova plača, čeprav nominalno večja, ne zadostuje za nakup take količine proizvodov, kot so jo lahko kupili prej. Poslovni ljudje odkrivajo porast svojih stroškov in da povečana

količina prodaje ni tako rentabilna kot so predvidevali, v kolikor se hitreje ne povečujejo cen svojim proizvodom. Pričnejo se pojavljati negativne posledice: višje cene, manjša kupna moč ter inflacija kombinirana s stagnacijo. Tako kot pri alkoholizmu je prisotna skušnjava, da se še poveča količina denarja/alkohola, kar pospešuje plaz v katerem se nahajamo. V obeh primerih je potrebna še večja količina denarja/alkohola, da bi zadovoljili ekonomijo/alkoholika.

Podobnost med alkoholiki in inflacijo se nadaljuje tudi pri zdravljenju. Za alkoholizem je lahko predpisati kuro: prenehanje pitja. Težko jo je sprejeti, ker je najprej pojavijo negativne posledice, nato dobre. Alkoholik, ki je pripravljen na zdravljenje, na začetku abstinence močno trpi. Muke trajajo vse do tedaj, dokler ga ne mine želja po »samo še en kozarček«. Tako je tudi z inflacijo. Začetni spremljajoči efekti počasnejše rasti denarne mase so zelo boleči: nižja ekonomska rast, začasno visoka nezaposlenost, ob tem pa še vedno visoka stopnja inflacije. Izboljšanja so vidna le po letu, oz. dveh, skozi nižjo inflacijsko stopnjo in bolj zdravo ekonomijo, s potencialom za hitrejšo neinflatorno rast. Bolni spremljajoči efekti so razlog, da se alkoholik in država z inflacijo težko odvadita odvisnosti. Drugi razlog je še pomembnejši, vsaj v začetnem stanju bolezni: pomanjkanje stvarne volje za prekinitev odvisnosti. Pijanec uživa v žganju. Njemu je težko doumeti, da je alkoholik in ne verjame, da mu je potrebno zdravljenje. Država z visoko stopnjo inflacije se obnaša enako. Pojavlja se razmišljanje, da je inflacija občasen, nenevaren pojav, ki se pojavi ob neobičajnih zunanjih okoliščinah, ki bodo same izginile — toda to se nikoli ne dogaja...

PRIVREDNI VJESNIK
december 1988

ZANIMIVOSTI S SLUŽBENEGA POTOVANJA V FRANCIJO

Službenega potovanja v Francijo, ki je trajalo od 30. 1. do 3. 2. 1989, sta se udeležila mag. Radoš Jenko in ing. Stane Žnidarčič, oba vključena v program razvoja marikulture v delovni organizaciji. Obiskala sta firmo La ferme marine de Deuhet, ki je na otoku Oleron, v bližini La Rochelle in je del multinacionalne družbe SEA FARM inc. Družba je bila ustanovljena leta 1970. Ustanovil jo je ladijski lastnik, Norvežan Jacob Stolt Nielsen. Sedaj je Sea Farm največji proizvajalec lososa na Norveškem. Družba goji tudi druge organizme, to so: jeseter, turbot (romb), orada, brancin, ostriga in vongola.

Tema razgovorov z najvišjimi predstavniki firme je bila »možnost direktnega nakupa mladice« (lani so bile francoske mladice kupljene preko italijanskih posrednikov). Razgovori so bili zaključeni z dogovorom o prodaji 50.000 rib, 2 — 5 g težkih, po 4,4 FF, kar je za našo delovno organizacijo izredno primerno, tako iz kvalitativnega vidika mladice (dosedanje izkušnje govori o izredni kakovosti mladice — zenemarljivo malo deformacij), cenovnega vidika in nenazadnje količinskega, saj naša delovna organizacija ne bo še usposobila bazenov na kopnem za prvo doraščanje vseh rib, ki jih namerava kupiti.

Po predstavitvi našega programa za razvoj marikulture sta Drogina predstavnika predlagala sodelovanje dveh firm pri izgradnji drstišča v Portorožu. Zaradi ovir pri vlaganju v dežele izven

EGS-a (gradnja marikulture objektov v Jugoslaviji ni podvržena 50% subvenciji, kot je to slučaj v EGS-u), bo odločitev o sodelovanju težja. O tem bodo, na podlagi razvojnih programov naše delovne organizacije, odločali na sedežu multinacionalne firme na Norveškem.

Tov. Jenko in tov. Žnidarčič sta poleg omenjene firme obiskala oceanografski inštitut v Marseillu ter »Centre detudes et de recherches de biologie et d'oceanographie medicale« — CERBOM iz Nice. Seznanila sta se z dejavnostjo teh dveh inštitutov.

S predstavniki oceanografskega inštituta sta se pogovarjala o raziskavah vplivov masovnih kultur školjk na morsko okolje, produkciji klapavic in ostrig ter o uvajanju nekaterih pomembnih vrst ostrig v francosko školjkarstvo. V zvezi s tem sta prejela pomembne študije stanja in rizikov marikulture.

Inštitut CERBOM je med najpomembnejšimi inštituti v Mediteranu, ki se ukvarjajo z onesnaževanjem morja in zaščito. Je med vodilnimi v uporabi podvodne tehnike in je pooblaščen za ugotavljanje vpliva toksičnih substanc na morske organizme. Pri eventualnem pojavljanju toksičnih alg ali drugih toksičnih substanc pri nas, ki bi lahko vplivali na zdravo pridelavo hrane, je inštitut, na podlagi svojih znanj in izkušenj, pripravljen sodelovati.

povzetek poročila
službenega potovanja v Francijo



LETNI SESTANEK S POTNIKI

Sklican je enkrat na leto, in sicer pred njegovim zaključkom. Sestanki so večnamenski, osnovni namen pa je zagotoviti v tem, da se potniki, ki so prav tako člani kolektiva Droge, srečajo s sodelavci, s katerimi se sicer ne bi mogli zaradi narave dela in nalog, ki jih opravljajo. Občasno srečanje s komercialisti in vodstvom delovne organizacije ne zadošča za popolnejši občutek pripadnosti temu kolektivu.

Obenem pa je konec leta primeren čas, da se potniki seznanijo s cilji delovne organizacije, s smernicami v poslovanju v prihodnjem letu, t.j. s politiko cen, načrti proizvodnje in podobno, in ne nazadnje z uspehi, oz. neuspehi v tekočem letu. To je tudi kraj, kjer se širši kolektiv seznanja s problematiko na terenu.

Leto 1988 je bilo eno najtežjih v preteklem obdobju. Kljub dobrim fizičnim pokazateljem ni bilo pravega finančnega efekta. Visoka stopnja inflacije je sprotno požirala morebitne viške vračunane v višji ceni naših proizvodov.

Nastopil je čas, ko potrošnik kupuje le artikle, ki jih rabi in take, ki so prilagojeni njegovemu okusu. Zato se moramo začeti prilagajati kupcu že v razvoju, ta se mu mora približati in ugoditi njegovim željam. Vsekakor pa nas mora zapustiti lagodnost, ki smo je bili vajeni v preteklosti.

Na ta način je razmišljala večina prisotnih na sestanku.

ZAHVALA

Ob boleči izgubi drage tašče,
mame, babice in prababice

MARIJE KRAŠOVEC roj. Brejc

se iskreno zahvaljujem vsem sodelavcem TOZD GOSAD, PE Jelka Vrhnika in Središče ob Dravi za podarjeno cvetje, pisna sožalja in sočustvovanje v težkih trenutkih.

Hvala vsem, ki ste jo v tako velikem številu spremljali na njeni zadnji poti.

Zalujoča snaha Hilda
v imenu sorodstva

LIPE

med veje
cvetočih lip
se je zapletlo
vse bogastvo sveta
in obviselo tam kot Absolon
jaz vem
kje cvetijo lipe
in grem včasih tja
in jih skrivaj občudujem
ko bo prešlo poletje
bom mislila nanje
v dolgih zimskih večerih
ko bom
čakala
kdaj se povrne junij
ko bodo spet cvetele

XXX

POLENTARSKI VEČERI, POLENTARSKÉ POJEDINE... STE SLIŠALI ZA NJIH?

Verjetno. Tisti, ki je za polentarsko akcijo slišal, ali se v njo vključil ve, da je to propagandna akcija, oz. nagradna igra Droge, naše delovne organizacije, ki jo vodi agencija KLAS iz Ljubljane. Namen akcije, za katero se je odločil TOZD Sudest, vsekakor v soglasju z vodstvom delovne organizacije, je zelo preprost — zvišati tržni delež pri prodaji instant polente na področju Slovenije. Pozornost kupcev, oz. potrošnikov Drogine polente naj bi akcija pritegnila na najprijetnejši način, z nagradno igro in polentarskimi večeri s humoristično skupino MOPED SHOW.

Polentarski večeri vabijo »ljubitelje« polente na vseh koncih Slovenije (Ljubljana, Rogla, Ptuj, Kranjska gora, Dobrna, Portorož, Kočevje, Maribor . . .) že od januarja dalje. Prikupne igre, kdo prvi poje krožnik polente, iskanje trdo kuhanega jajca v polenti, nagrajevanje receptov, mamljivo vabijo gledalce k sodelovanju.

Zaključek akcije je predviden 1. aprila 1989.

In kako izgleda polentarska nagradna igra?

Za 5 zavojev Drogine INSTANT POLENTE (dovolj, da pošljete le pet izrezkov napisa polenta ali Droga), poslanih na naslov DROGA MARKETING, Seča 112, 66320 Portorož, dobite posebno kaseto Moped showa.

Udeleženci v nagradni igri lahko sodelujejo tudi na tak način, da pošljejo recepte za pripravo raznovrstnih jedi iz polente. Recepti bodo nagrajeni in objavljeni v časopisih (Nedeljski, Jana in Stop).



Kdo je za »štose«?



Vse naj naj . . .



»Ni čudno, da sta zmagali predstavnici Začimbe, v Sudestu so namreč svoje polente že siti«, je menil TOF

KUFRE GOR, KUFRE DOL

Pred enajstimi leti sta se združili DO DROGA in DELAMARIS. Takrat so rekli, da je tako edino prav, ljudje so verjeli, se sprijaznili in se hočeš-nočeš selili tja in sem. Nekateri so tudi zapustili DO, ker jim taka menjava delovnega mesta ni bila pogodu. Vsem ni bilo lahko — iz tega ali onega razloga; lahko bi jih našli toliko, kolikor je bilo prizadetih.

Danes se DO razdružuje. Tudi to naj bi bilo edino prav. In spet naj bi se ljudje sprijaznili, da se bodo morali hočeš-nočeš seliti. Ali se bodo sprijaznili? Ali se bodo vsi? Najbrž ne prav lahko. Sčasoma se človek navadi na okolje, naveže se na določene malenkosti, ki postanejo nepogrešljive za vedro, mirno razpoloženje. Vsak dan ista pot, ki jo dobro pozna; drobne vsakdanje navade, ki pomirjajo in lajšajo probleme pri delu; kolektiv, ki mu ugaja in s katerim se

ujema; delovni ambient, ki je postal del njegovega vsakdana, ambient, kjer preživlja tretjino dneva. Vse to menjati (ali izgubiti, če hočete) je vsaj približno ali vsaj malo tako, kot če bi nenadoma morali menjati dom. Vsakdo ga ne more prav lahko.

Ob vsem tem nam postane jasno, pred kakšno težko nalogo se je znašlo naše vodstvo. Najti mora odgovor na precej kočljivih vprašanj: koga premestiti? Kam ga premestiti? Ali je prav, da je premeščen prav ta ali oni? Kako mu povedati, razložiti, ga prepričati, da bo zanj kar najmanj ali sploh nič boleče? Vsi upamo in želimo, da bo vodstvo imelo dovolj posluha in našlo prave odgovore in pravo pot, da bi bile premestitve ali nepremestitve čim manj boleče in predvsem čim bolj pravične in logične.

S. Požar

MAGNEZIJEV SUBKARBONAT

Proizvodnja magnezijevega subkarbonata na polindustrijski napravi v TOZD SOLINE, ki je bila do sedaj poizkusna, je končno stekla.

V tem času sta SAU Darjo in RADOVAC Valter napravila tudi delne popravke v samem tehnološkem postopku ter osvojila tehnološki postopek za pridobivanje dveh kvalitet magnezijevega subkarbonata. Sedaj izdelujemo dva standardizirana proizvoda magnezijevega subkarbonata, in sicer:

- lahki magnezijev subkarbonat z nasipnim volumnom 170 do 250 g/l,
- težki magnezijev subkarbonat z nasipnim volumnom 480 do 520 g/l.

Razlikujeta se predvsem po nasipnem volumnu in velikosti zrn. Raziskave pa potekajo tudi v smeri pridobivanja super lahkega magnezijevega subkarbonata.

Testne analize iz Zavoda za Farmacijo in preizkušanje zdravil v Ljubljani ter

naših laboratorijev kažejo, da v kvaliteti ne zaostajamo za uvoženim (Merk), oz. smo glede manjše vsebnosti klora po kvaliteti v prednosti.

Trenutno poteka delo le v eni izmeni. Za dvoizmensko delo bo potrebno še usposobiti nekaj delavcev ter odpraviti ozka grla pri centrifugiranju in sušenju.

V tem času smo dobili tudi konkretna naročila, in sicer za težki magnezijev subkarbonat od PLIVA Zagreb, FARMADENT Maribor, SALUS Ljubljana, MEDICA Rijeka in KEMOFARMACIJA Ljubljana.

Letno je možno izdelati, v dveh izmenah, cca 35 ton magnezijevega subkarbonata. Za letošnje leto je planirana izdelava 6 ton magnezijevega subkarbonata.

Boris Raktelj

KAKŠNA POČITNIŠKA STANOVANJA ZAPUŠČAJO NAŠI LETOVALCI

Po letni sezoni smo po ogledu počitniških stanovanj delovne organizacije ugotovili, da imajo nekateri letovalci mačehovski odnos do družbene lastnine, da so na kulturo pozabili in da razmišljajo le o sebi.

V počitniškem naselju LOPARI — na Malem Lošnju, kjer imamo štiri stanovanja, smo ugotovili, da niti v enem stanovanju ni, po treh sezonah letovanja, jogija, ki ne bi bil močen — pri čemer gre zgoj za malomarnost; da je prišlo do zelo hitre okvare stikal na električnih štedilnikih, ter hitre okvare hladilnikov. Posebno neljubo smo bili presenečeni nad stanjem inventarja in samega stanovanja števil. 30/A, kjer so letovali:

Vanovšek Franc, Dečko Peter, Logožar Josip, Kirič Ivan, Stankovič Jelica, Lukežič Manica, nihče od navedenih letovalcev ni vpisal v knjigo vtisov in opažanj, to je, da so vsi jogiji močni, zlasti pa jogi na pogradu, da je strop nad pogradom umazan od otroških rok in odtisov adidas copat in da je okrasna letvica kuhinjskega elementa zlomljena.

Letovalec, ki je letoval za Vanovšek Francem je vpisal v knjigo vtisov, da je vstopil v skrajno zanemarjeno stanovanje, polno ostankov bombonov, mastnih in zanemarnjenih tal v kopalnici in kuhinji, spet drugi letovalec iz TOZD RIBA pa pove ob svojem prihodu takole:

Pohvaliti je treba vse letovalce, ki so letovali v počitniškem naselju MAREDA pri Novem gradu, kjer imamo tri počitniška stanovanja, kajti stanje le teh kaže na kulturo in odgovoren odnos do družbene lastnine.

Stanovanje je bilo ob prihodu urejeno. Pipo za katero so naši predhodniki pisali, da pušča, smo sami popravili.

Hladilnik je ob našem prihodu deloval in se vse do konca ni pokvaril (če je bil popravljen s strani servisa, pa nam ni znano).

Zavese še vedno padajo z vrat dnevne sobe in spalnice, kar se mi pa ne zdi okvara, saj se dajo z malo dobre volje hitro popraviti. Drugih pomanjkljivosti nismo ugotovili.

V času dopusta smo se lepo imeli in enako želimo tudi ostalim.

MAHNE NEVA Z DRUŽINO — TOZD SUDEST GRADIŠČE
Letovala od 9. 7. do 16. 7. 1988.

In na koncu še počitniško naselje Kaninska vas — Bovec, kjer imamo šest počitniških stanovanj, katera poznajo zimsko in letno sezono že od leta 1985 dalje.

Do večjih poškodb na osnovnih sredstvih je prišlo ob praznovanju Novega leta 1987/88, ko je nekaj naših delavcev na svoje ime odstopilo koriščenje stanovanja svojim sorodnikom ali prijateljem. Tudi letovalec Čelhar Franc ugotavlja s svojim vpisom v knjigo opomb, da je odnos letovalcev vedno bolj neodgovoren. Po vsaki sezoni je potrebno opraviti več drobnih, pa tudi nekaj večjih vzdrževalnih del v posameznih stanovanjih.

V naselju LOPARI smo že opravili oopleske vseh lesenih in kovinskih delov, ostalo je še nekaj manjših popravil, zato pa se je vzdrževalnih del v Kaninski vasi nabralo precej, obnoviti je treba lakiranje parketa, barvanje lesenih delov, barvanje sten stanovanja, popravila

opreme, zlasti trosedov. V Maredi bi želeli opraviti le ooplesk lesenih delov, koliko od tega nam bo uspelo vsled finančnih težav, še ne vemo, skušali pa bomo čim več.

Počitniško naselje smo našli takoj, brez iskanja. Prihod v apartma je bilo enkratno doživetje in presenečenje smo bili nad urejenostjo prostorov. Škoda, da nismo prišli še s kakšno družino, ker je prostora v apartmaju dovolj, poleg tega pa je v večji družbi lepše preživljati počitnice. Družbe vseeno ni manjkalo, saj smo imeli stalno zasedeno verando s kobilicami in so bile celo jezne, ker jih nismo pustili, da se hladijo z nami.

Okolica bi lahko bila malo bolj urejena in market malo bolj založen z določenimi artikli. Med tednom ni zvečer nobene zabave. Zelo smo pogrešali športna igrišča, saj menim, da bi za takšen kompleks lahko bilo kaj narejenega.

Če povlečem črto čez vse, potem lahko rečem, da je bilo vseeno enkratno letovati na Loparih in upamo, da bomo drugo poletje spet tu.

Družini za nami želimo prijetne počitnice.

POČITNIŠKO NASELJE LOPARI — MALI LOŠINJ
Družina NOVAK, TOZD »RIBA«
IZOLA
Letovanje trajalo od 10. 8. do 17. 8. 1988.

Doslej sem letoval v Kaninski vasi 3× ali 4×, vendar sem tokrat našel izredno umazan apartma — brez pretiravanja vključno s cigaretim pepelom po tleh, prahom, umazanim štedilnišom, z oljem pošpricano steno in umazano posodo.

Sesalca v 1. apartmaju ni bilo, morda je bil v drugem.

Sicer smo imeli lepo vreme in ugodno smuko.

ČELHAR FRANC — DSSS — MARKETING
Letoval od 14. 2. do 20. 2. 1988
Stanovanje števil. 3

Z veseljem in užitek pristopamo k vzdrževalnim delom stanovanja, kjer se vidi in čuti pošten odnos do družbene lastnine, zgroziš pa se ob vstopu v stanovanje, kjer te že na vratih ustavi umazanija. O tem in podobnem bo Odbor za družbeni standard spregovoril in zavzel stališča na eni izmed prihodnjih sej. Spet bomo morali z administrativnimi posegi reševati našo moralo — žalostno, toda resnično.

NINA RAVBAR

ZAHVALA

Ob boleči izgubi drage mame

ZINKE ŽULOVEC

se iskreno zahvaljujem sodelavcem za sočustvovanje, darovano cvetje in spremstvo na njeni zadnji poti.

Staša Pretnar

KAKO VARČEVATI DA BOMO VSI ZADOVOLJNI?

Vzdrževanje počitniških stanovanj je zaradi pogostih organizacijskih in kadrovskih sprememb nedorečeno in prepuščeno iznajdljivosti ali neiznajdljivosti referentke za počitnikovanje. Vsemu temu žal botruje nenehno pomanjkanje finančnih sredstev — vsi pa pričakujemo urejena in vzdrževana počitniška stanovanja in s tem prijetno letovanje. Ker sem bila prepričana, da se s tovarištvom in pravičnim odnosom do družbene lastnine lahko marsikaj stori, čeprav s skromnimi finančnimi sredstvi; sem organizirala v oktobru 1988 delovno akcijo.

Tri »dekleta« in en »mladenič« smo v štirih dneh očistili in dvakrat preplekali vsa okna, vrata in polkna, vse zunanje kovinske dele (na vratih, oknih, zatiče) pa prebarvali z minijem.

Uprava naselja LOŠINJSKA PLOVIDBA, Izvršilni odbor naselja LOPARI — Mali Lošinj ter IMOS — Ljubljana so na Skupščini naselja LOPARI pohva-

lili in dali za zgled DO Drogo, kot edino delovno organizacijo, katera ima v naselju najlepšo notranjo ureditev in s primernim pristopom k vzdrževanju tudi zunanjih delov, kaže na redke primer pravilnega odnosa do družbene lastnine.

Delovna skupina je delala štiri dni po 12 ur dnevno z veseljem in v čudovitem tovariškem vzdušju, pri tem pa pričakovala, da bodo opravljenega dela veseli tudi nadrejeni. Žal smo doživeli razočaranje, zato se sprašujem — ali lahko še pričakujemo zagnanost, ko »doma« ne znamo ceniti delavnosti?

IMOS Ljubljana je pripravil ponudbo izvedbe enakih del, kot jih je opravila naša delovna skupina. Stroški, ki jih IMOS predvideva za taka dela, znašajo din 3.114.000.—, naša delovna skupina pa je opravila dela za din 992.000.—. **Tudi ob taki primerjavi še nismo zadovoljni?**

N.R.



Tri »dekleta« in en »mladenič« ...



RAZSTAVA ROČNIH DEL V DELAMARISU

- Zelo lepo, imamo zelo pridne žene . . .
- Vsa pohvala tako razstavljalcam kot tudi organizatorjem . . .
- Prijetna popestritev — izredno lepo, še tako naprej . . .
- Šele na takih razstavah lahko vidimo, kaj vse smo sposobni narediti in kakšen smisel za lepoto je skrit v naših ljudeh . . .
- Razstava je enkratna!
- Očaran sem nad lepoto in spretnostjo!
- Pridne roke in sanjski izdelki!
- Enkratno!
- Razstava je enkratna, vidi se ljubezen do ustvarjanja te lepe jugoslovanske kulture do ročnega dela.
- Pohvale vredno
- Krasno
- Gli alunni della III. cl. della SEI Dante Alighieri di Izola e la loro insegnante si congratulano con le operaie e gli organizzatori per averci dato la possibilita di visitare una mostra di capolavori.
- Na ženskah svet stoji!

To je le nekaj zapisov obiskovalcev razstave ročnih del v Delamarisu vzeti iz knjige vtisov. Razstava je bila pripravljena ob praznovanju dneva žena. Svoja ročna dela je prikazalo 22 delavk in 4 delavci. Iz objavljenih fotografij je razvidno, da so pretežni del teh mojstrov in kvačkani izdelki, vezeni, šivani po kroju in čudovito tkani izdelki. Zidove so krasili gobleni z različnimi motivi. Izpod stropa razstavnega prostora so visele ročno izdelane ribiške mreže. Ob pogledu na torto v obliki ribe je marsikateri obiskovalec težko požrl slino. Očem ni ušel niti majhen, izredno spretno narejen, izdelek ribiške barčice vgrajen v električni žarnici.



Kakšna naj bi bila končna ocena?

To so dali že obiskovalci. Lahko samo dodamo, da je razstava navduševala in uspela. Organizacijski odbor, ki ga je imenoval sindikat in še prav posebno tovarišica Sergija in kadrovska služba, ima pri tem pretežni del zasluga.

Eden izmed obiskovalcev razstave je predlagal, da se naj ustanovi sekcija — krožek za ročna dela. Predlog ni zanemarljiv in je vreden razmisleka, saj tudi take stvari nas združujejo, čeprav so različne. In to v tem trenutku potrebujemo.

R. Z.



Čatić Hazim, viličarist, zaposlen v Delamarisu od leta 1983, skrbi za viličarja tako, kot »da bi bil njegov«. Le-ta je vedno urejen in v brezhibnem stanju. Iz zanesljivih virov smo izvedeli, da viličar s katerim Hazim upravlja ni edino osnovno sredstvo, ki je deležno njegove nege, pred leti je namreč popravil in uredil tovornjak, ki pred Hazimovim posegom ni bil vreden tega imena. »Zgledi vlečejo«, pravijo. Vse prevečkrat to ne drži. Na dvorišču Delamarisa ni čutiti tekmovalnega duha, kdo bo imel boljše urejen viličar.

O. p.: Črno bel posnetek res ni najbolj primeren za prikaz urejenosti viličarja, toda lahko verjamete podpisani.

M. V.

ZDRAVSTVENI CENTER KOPER NAS OBVEŠČA

Komisija za preprečevanje
Širjenja AIDS-a

AIDS

Napoved Svetovne zdravstvene organizacije se je doslej uresničila: število bolnikov se vsako leto tudi pri nas podvoji. Do začetka decembra 1988 smo v Jugoslaviji zabeležili 64 bolnikov, od tega jih je 25 umrlo. Med bolniki je 31% narkomanov, 18,9% homoseksualcev, 17% hemofilikov, 12% biseksualcev, 8,6% heteroseksualcev, 3,4% bolnikov je dobilo bolezen po transfuziji (pred leti), 8,6% bolnikov nima znanega izvora.

V SRS imamo 5 bolnikov (med katerimi so 3 že umrli) in 30 seropozitivnih oseb. Število seropozitivnih pa je zagotovo višje, saj statistično ocenjujejo, da na 1 bolnika odpade 100 seropozitivnih. Torej je v SRS verjetno med 300 in 500 seropozitivnih oseb!

AIDS ali sindrom pridobljenega pomanjkanja imunosti se torej nezadržno širi tudi pri nas.

Bolezen se prenaša z intimnim spolnim stikom, s krvjo in krvnimi proizvodi ter z noseče matere na otroka.

Najbolj ogrožene so nekatere skupine ljudi:

- homoseksualci in biseksualci
- narkomani, ki si mamilo vbrizgajo v žilo
- hemofiliki in prejemniki krvi tam, kjer krvi ne testirajo na prisotnost protiteles proti virusu AIDS-a
- spolni partnerji naštetih skupin

Poudariti moramo, da se je bolezen precej razširila tudi izven ogroženih skupin.

Virus AIDS-a prizadene obrambni sistem organizma, kar povzroča večjo dovzetnost za različne okužbe in nekatera rakasta obolenja.

Vsak, ki se okuži, ne zboli. V 60 — 70% se pojavi tiha okužba. Take osebe so zdravi nosilci virusa, ki pa so kužni in širijo bolezen, ne da bi to vedeli. 70% okuženih zboli.

Od okužbe do prvih znakov bolezni mine navadno 6 mesecev do 6 let, morda tudi več.

Bolezni znaki so zelo raznoliki, saj so odvisni od vrste okužbe, ki se pojavi. Najpogosteje pa opazujemo:

- povišano temperaturo,
- utrujenost,
- povečanje vseh bezgavk
- močno potenje
- drisko
- ponavljajoče se pljučnice
- okužbe z različnimi virusi, glivicami in paraziti.

Za AIDS še nimamo učinkovitega zdravila, niti cepiva, zato se neizogibno konča s smrtjo.

Bolezen lahko preprečujemo le s preventivnimi ukrepi, kot so:

- izogibanje menjave spolnih partnerjev obeh spolov,
- pri spolnih odnosih z neznanimi osebami je nujno potrebno uporabljati kondom,
- uporabljati moramo lasten pribor za osebno higieno (npr. britvice, zobne ščetke, pribor za manikiranje),
- v primeru intravenskega jemanja mamila je potrebno uporabljati lastne igle in brizgalke.

Do danes ni znana okužba s hrano, vodo, jedilnim priborom, z uporabo sanitarnih prostorov in bazenov, pri običajnih stikih na delovnih mestih, pri rokovanju, v lokalih.

V zdravstvenih organizacijah uporabljamo material za enkratno uporabo. Vsa kri, krvni derivati in sperma so testirani na virus HIV v SRS od 8. 1. 1986 dalje.

Če želite dodatne informacije o bolezni, vprašajte svojega zdravnika, ki vam bo odgovoril sam ali pa vas napotil k ustreznemu strokovnjaku.

V okviru infektološkega oddelka bolnišnice Izola deluje od maja 1988 ambulanta za preprečevanje širjenja AIDS-a vsak ponedeljek od 12^h — 14^h.

Vsak dan lahko dobite informacije o bolezni po telefonu 63 560 od 11^h — 14^h.

ZIMSKI VEČER V KMEČKI SOBI

Onega se je večera
krog očancev v hiši zbral.
Zunaj sneg je naletaval,
v peči ogenj plapolal.

Družbo jim je delal štefan,
pipico je žulil vsak,
samo Šternar, najstarejši,
blažen njuhal je tobak.

V dlaneh, pokritih z žulji,
so kozarce sukali,
mi, otroci, radovedni
smo s peči jih kukali.

Lagodni pogovor tekla
je o sto in sto stvarih:
o pridelku, o sosedih,
pa o prejšnjih, lepih dneh,

o dogodkih nenavadnih
(njim jih je razlagal ded),
mi, otroci, poslušali
smo brez diha in besed.

Ej, besede klene, čvrste,
zdrava kmečka ti modrost!
Ej, pojoča govornica
v topli hiši! O sladkost!

Od glasov domačih, dragih
bil je ves večer svetl.
Zunaj sneg je naletaval,
v peči ogenj plapolal.

PORTOROŠKI FOLKLORISTI

Folklorno skupino je Angelca ustanovila,
to je blo težko,
pa je vse dobro šlo.

Tončka Maroltova plesat nas je učila
pesmi naše Istre,
nabirat je hodila.

Pridno k vajam hodimo
plesat radi pridemo,
če pa kaj narobe gre
Nives nam popravi vse.

Tovariš Gverino
harmonko nam igra,
oj salata grande čel
ampak brez rebule
sploh ne bom začel.

Fantje in dekleta ve
če do zdaj neveste še,
pri folklori lušno je
saj prostora je za vse.

V slovenski Istri kraj morja
v Portorožu smo doma:
dobra volja res velja
slovenska pesem se igra.

Ko majolko plešemo
in pogačo mesimo,
vsak za sebe je junak
če mu ne nagaja vrag.

S.P.



»Dedek Mraz« poziva starše otrok na posnetkih, da prevzamejo fotografije svojih otrok in sicer pri tov. Dragici Đapa, Senčna pot 2, Portorož

Pri folklori naši
res so lepi časi,
FeliKS zvesto vztraja
s klarinetom muziko osvaja
če gre kaj postrani,
nas intonacijsko popravi.

Jože Lesnik folklori as
v plesu solo točke igra,
Vera Čop se mu ne da
saj solista sta oba.

Vsi turisti kar jih je
z veseljem gledajo nas vse
hvalnice pojo na glas
všeč smo jim saj to ni špas.

Ko sezona se konča
telefon nam zacinglja,
vsi hitimo na pretek
da bo lepši na izlet.

Za konec pa še to,
vedno dobre volje smo;
hej — juhej zavriskamo.

Pesmico sestavil JEREB FELIKS
za 25. obletnico folklorne skupine

Lucija, 6. 12. 1988

ZIDARSKA HIMNA IZ PRLEKIJE

1. Če zidarjev ne bi imeli
bi po luknjah vsi živeli,
bog te živi ož zidar
jej in pi in služi dnar.

2. Kmet mu mora bika klati
sam pa suhga kruha žvakati,
žnjuro meče do podne
in še cigla šlatal ne.

3. Bog te živi ož zidar
jej in pi in služi dnar.

Besedilo: Fuks Janez

Beli križ, dne 5. 2. 1989

Ob boleči izgubi dragega očeta

IVANA LAKOŠELJCA

se iskreno zahvaljujemo sodelavcem
TOZD Delamaris za izrečeno sožalje
in pomoč, ki nam je bila nudena in za
spremstvo k njegovemu zadnjemu
počitku.

Žalujoči sin Milan z
družino in ostalo sorodstvo

Ob boleči izgubi dragega očeta

ALOJZA MARINIČA

se iskreno zahvaljujem sodelavcem
DSSS, še posebno sodelavcem iz
menze, za izraze sočustvovanja, da-
rovano cvetje in spremstvo na njegovi
zadni poti.

Helena Skrt

KUNIGUNDINI ZAUPNI POMENKI

Draga Kunigunda, slišal sem, da je naša DO zavrnila vabilo za nastop na sejmu v Blatni vasi, češ da bi bili stroški, kot običajno na sejmih, višji kot dejanski rezultati. Dan nato pa izve, da je cel ducat naših odpotoval na sejem v Markenburg na Nemškem. Ali to pomeni, da so sejmi spet postali zaželjena oblika trgovskega sodelovanja?

Začuden

Seveda so zaželjeni, pa še kako, vendar ne tisti v Blatni vasi.

Draga Kunigunda, ondan je našo DO obiskal kupec iz tujine in z neizmernim presenečenjem sem ugotovil, da je pripotoval — sam! Ali gre po tvojem za samotarja ali za človeka brez trgovskih izkušenj? Saj vendar vemo, da se pri nas, naj gre za potovanja po Jugoslaviji ali tujini, vedno potuje v skupinah!

Debelogledal

To je res, zato pa tudi imamo zdaj stabilizacijo.

Draga Kunigunda, v nedeljo sem popival s šefom, v ponedeljek sem imel »plavega« in nisem prišel na delo. Šef, ki ni izostal, mi je zagrozil z disciplinsko komisijo. Kako naj ga prepričam, da umakne prijavo?

Ljubitelj kapljice

To je pa čudno! Nisem še slišala za šefa, ki bi zatožil podrejenega, s katerim ga je lomil. Drugič pa bodi pameten in raje popivaj z njim med službenim časom.

Draga Kunigunda, ali je res, da Pravilnik o delovnih razmerjih predvideva disciplinske ukrepe proti delavcem, ki med delovnim časom uživajo alkoholne pijače?

Radoveden

Res je že, je pa tudi res, da ni vseeno, za katerega delavca gre.

Draga Kunigunda, pravijo, da bi nam šlo lahko že pred leti bolje, če ne bi bilo med nami takih, ki so skrbeli od nekdaj samo za svoj oně. Slišijo se tudi določena imena. Kaj pa ti praviš?

Vedoželjen

Pravim, da zelo skrbim za svoj oně in se zato v take probleme ne vtikam.

Draga Kunigunda, še nihče se ni domislil, da bi organizirali sindikalni izlet v času in za ogled kakšnega sejma. Zakaj ne?

Večna nerga

Zato, ker bi se na tak način znašel tam kdo, ki bi imel tam kaj iskati in videl, kaj

počenja na sejmu tisti, ki nima tam kaj iskati.

Draga Kunigunda, rad prebiram tvojo rubriko, žal pa opažam, da včasih na zelo konkretno vprašanje odgovarjaš zavito namesto naravnost. Kako to?

Začuden

Je že tako, da se tudi Kunigunda, ki ji sicer očitajo jezikavost in predrznost včasih zboji za ljubi kruhek.

Draga Kunigunda, kdo iz naše DO je pravzaprav upravičen do obiskov mednarodnih sejmov v tujini?

Zamišljen

V smislu odgovora, ki sem ga dala na predzadnje vprašanje, ostajam brez komentarja.

S. Požar

SLOVARČEK TUJK

Administracija — grešni kozel, kateremu najraje naprtimo izgubo, najsi je to res ali ne

Birokracija — pojav, katerega vsi kritiziramo in sovražimo in ga istočasno vdano prenašamo, ne da bi kaj ukrenili proti njemu

Carina — ustanova, ki je pooblaščenca, da državljanom krati svobodo prostega gibanja po svetu

Časopis — grmada papirja, zaradi katerega sekamo stotine nedolžnih dreves, da bi nato čitali vedno iste neumnosti

Demokracija — sirotna, nemočna cokla, katere se poslužujemo, kadar želimo blatiti nasprotnika

Enakopravnost — nekaj, o čemer nam ne bo nikoli jasno, za kaj pravzaprav gre

Filozofija — vse, česar ne razumemo

S. Požar

Pozdrav s svetovnega prvenstva v alpskih disciplinah Vam pošilja jugoslovanska alpska smučarska reprezentanca

Yugoslav alpine ski team sends you many greetings from the World alpine ski championship



Handwritten signatures and names in Cyrillic and Latin script, including: Z. R. ...; J. G. ...; M. K. ...; Z. P. ...; D. P. ...; L. V. ...; T. V. ...; and others.



