



# VRELCI

Leto VIII — Št. 9 (87)

GLASILO DELOVNE SKUPNOSTI ZDRAVILIŠČA ROGAŠKA SLATINA

Oktober 1980

## Uresničevanje stabilizacije

UVODNI PRISPEVEK ČLANICE KOMITEJA OBČINSKE KONFERENCE ZKS ŠMARJE PRI JELSAH, TOVARIŠICE ANICE HALUŽAN NA SEJI OBČINSKE KONFERENCE ZKS DNE 1. OKTOBRA LETOS.

Po obsežnih razpravah, ki smo jih ob obravnavi polletnih rezultatov gospodarjenja izvedli v temeljnih organizacijah v juliju, smo v septembru ocenjevali gospodarske tokove v vseh organizacijah na občinski ravni. To osrednjo točko so obravnavali na skupni seji vsi zbori občinske skupščine in občinski svet Zveze sindikatov v začetku septembra. Ugotovitve in stališča so bila namenjena samoupravnim organom v temeljnih organizacijah, odgovornost za izvajanje sklepov in dogovorov pa je nesporno tudi na družbenopolitičnih organizacijah, če izhajamo

iz stališč 7. seje CK ZKS.

Predvsem osnovne opredelitve:

— da je ekonomska stabilizacija po svoji vsebini v bistvu sestavina razrednega boja za uveljavljanje političnega sistema socialističnega samoupravljanja;

— da mora biti ekonomska stabilizacija podlaga za bolj uravnotežen in stabilen razvoj naše družbe ter izhodišče za reševanje vseh temeljnih vprašanj dela, življenja in ustvarjanja delavcev, delovnih ljudi in občanov;

— da je ponovna vzpodbuda za demokratično, samo-

upravno usklajevanje vseh potreb in interesov naše socialistične samoupravne družbe in posameznikov v njej, s stvarnimi materialnimi možnostmi, ki so objektivno pogojene s stopnjo razvitosti proizvodjalnih sil.

V izvajanju teh usmeritev je komite občinske konference ZKS organiziral informacijo o gospodarjenju in delitvi dohodka v občini in razpravo o tem na seminarju sekretarjev osnovnih organizacij ZK iz temeljnih organizacij 17. septembra in sekretarjev osnovnih organizacij in svetov ZK iz krajevnih skupnosti in osnovnih šol

25. septembra. Istočasno je bil organiziran tudi sestanek s poslovnimi kadri, predsedniki svetov v KS in krajevnih konferenc SZDL ter razprava v aktivu ZK, ki delujejo v SIS socialnega skrbstva.

Iz teh sestankov, ki so v glavnem zajeli vse strukture na nivoju občine, krajevne skupnosti in temeljnih organizacij, prenašamo naslednje ugotovitve:

— s politiko stabilizacije je sicer seznanjen širok krog delovnih ljudi in občanov, vendar sta razumevanje in odzivnost dokaj različna;

(Nadaljevanje na 2. strani)

## SINDIKAT O NALOGAH ZA IZVRŠITEV STABILIZACIJE

V začetku tega leta je Svet Zveze sindikatov Jugoslavije sprejel program za uresničitev ekonomske stabilizacije. Povzemamo nekatere bistvene naloge, ki jih imajo pri tem osnovne organizacije sindikatov.

Zveza sindikatov izvršuje svoje naloge v času nadaljevanja svetovne ekonomske krize in resnega poslabšanja mednarodnih odnosov. Doseženi so bili pomembni gospodarski in drugi rezultati, ki so bili moteni po katastrofalnem potresu v Črni gori in v nekaterih elementarnih katastrofah v drugih predelih države.

Ekonomska stabilizacija je pogojena z naporom in odrekanjem in nasploh z drugačnim vedenjem vseh činiteljev političnega in gospodarskega sistema. Sindikat mora zagotoviti

pogoje, da bodo lahko vsi delavci aktivno spremljali dogajanja pri tem in ukrepali ob pojavih izkrivljanja stabilizacije in njenih smotrov ter pozvali na odgovornost in zahtevali sankcije zoper kršitelje na kateremkoli nivoju.

Pri tem podčrtujemo znane vsesplošne naloge: koristenje domačih surovin, povečanje produktivnosti dela, pospeševanje organizacije obsega proizvodnje, dopolnitev sistema nagrajevanja, posebej še za boljše nagrajevanje proizvodnega dela.

Neizkoriščene so še rezerve, ki jih nahajamo v fondu razpoložljivega dela in pri delovnih sredstvih.

Vso pozornost je treba posvetiti zoževanju investicijske fronte in sprejeti programe za selektiven in racionalen uvoz.

Delo v prekomernem delovnem času je čestokrat prvenstveno naravnano na dodatni zaslužek, sočasno pa povzroča neracionalno izrabo rednega delovnega časa.

Prvenstveno je treba zaposlovati delavce v neposredni proizvodnji in pripravnike. Zavzemati se moramo za spoštovanje določil resolucije o delitvi sredstev za osebne prejemke. Smotrno izkoristenje surovin in energije ter sredstev za reprodukcijo mora biti osnovna preokupacija vseh delovnih ljudi.

Nenormalno rastejo izdatki za potne stroške, reklamo, reprezentanco, kilometrino itd., zato jih je treba posebej nadzirati in uokvirjati.

Pri stanovanjski izgradnji družbenih stanovanj smo ne-

učinkoviti v celi etapi. Petletni plan izgradnje ne bo izpolnjen. Preveč je sestankovanj, sklepov je na pretek, gradimo pa vedno bolj počasi in drago.

Ne izpolnjujemo družbenih stališč glede zdravstvene zaščite kot tudi ne ukrepov za zaščito dela. V ospredju je vse bolj problem zaščite otroškega varstva in izgradnje otroških ustanov.

Svet Zveze sindikatov Jugoslavije je naložil vsem organizacijam in organom sindikatov, naj se maksimalno zavzemajo za izvršitev teh nalog. Prenašanje neizpolnjenih nalog v naslednje srednjeročno obdobje 1981—1985 bo predstavljalo veliko zaviralno hipoteko za hitrejši razvoj.

(Informator št. 27 SZSJ)



(Nadaljevanje s 1. strani)

— v glavnem je možno oceniti, da je odnos do ukrepov ekonomske stabilizacije pozitiven;

— kažejo se nekatera kritična mnenja o učinkovitosti ukrepov in reševanju problematike na posameznih področjih — predvsem oskrba z repromaterialom, z nekaterimi življenjskimi potrebščinami, naraščanje cen, »sporazumevanje« v vsiljenimi sporazumi za doseg višjih cen, usklajevanje kmetijske politike in podobno;

— očitna je podpora prizadevanjem za uskladitev plačilne bilance in doseg večjega izvoza, istočasno pa kritika na prepočasno reševanje tistega nujnega uvoza, ki pogojuje izvoz (Steklarna, Kors);

— nekatere specifičnosti občine in strukture našega gospodarstva so premalo upoštevane v politiki delitve dohodka, politiki solidarnega dopolnjevanja in kreditiranja;

— naraščanje cen in življenskih stroškov terja posebno pozornost tako z vidika politike realnih OD kot razmerij delitve dohodka in krepitve reproduktivne sposobnosti gospodarstva;

— odbori za boljše gospodarjenje niso povsod dovolj operativno zastavili svoje aktivnosti.

Osnova za oceno uspešnosti gospodarjenja je informacija občinske analitsko planske službe o poslovnih rezultatih v prvem polletju 1980, iz katere imamo že skupno oblikovane osnovne ugotovitve in stališča:

— Organizacije združene-gaga dela so morale svoje poslovanje v prvem polletju prilagajati restriktivnim ukrepom in splošnim stabilizacijskim prizadevanjem. Za večino so bili pogoji bistveno težji, vendar pa ne toliko, da bi bilo prišlo do resnejših motenj in zastojev pri delu.

— Dosežen obseg proizvodnje in poslovni uspehi so v danih pogojih še kolikor toliko zadovoljivi, vendar so prisotni resni znaki stagnacije in nazadovanja.

— Stopnje rasti celotnega dohodka, dohodka in dela čistega dohodka za akumulacijo so občutno nižje kot so bile v letu 1979 in kot so letos v večini občin celjske regije in v Sloveniji.

— Dosežen dohodek na delavca je bistveno nižji kot je doseženo poprečje v celjski regiji in v Sloveniji in vseh drugih občinah celjske regije ter relativno nazaduje v primerjavi z letom 1979.

— Tudi poprečni izplačani neto osebni dohodek je bistveno nižji kot v drugih občinah celjske regije in preko 21 % nižje kot v Sloveniji. Kljub temu delitve dohodka v znatnem delu temeljnih organizacij ni v skladu z družbenim dogovorom.

— Izvozni rezultati so pod planskimi predvidevanji in pri štirih DO je nominalna vrednost izvoza nižja kot v istem obdobju lanskega leta. Povečanje skupne vrednosti izvoza je manjše kot v drugih občinah celjske regije in v republiki.

— Po razpoložljivih podatkih še ni pomembnejšega trajnega dohodkovnega povežovanja naših delovnih organizacij med seboj in s poslovnimi sistemi izven občine. Prvi vzpodbudni procesi so pa prisotni, še zlasti pri snovanju finančnih konstrukcij za nekatere planirane in tudi že zagotovljene investicije.

— Zelo zaskrbljujoče je zaostajanje na področju investicij, saj se še nobena od pomembnih planiranih gospodarskih investicij ni začela izvajati.

V zvezi s slednjo ugotovitvijo je pripravljena v septembru širša informacija o izvajanju investicij v letu 1980, iz katere povzemamo naslednje podatke: Za tekoče leto smo načrtovali 22 večjih investicij v predračunski vrednosti 772 milijonov din. Konec julija znaša vrednost izvršenih naložb 39 milijonov din, to je 5 % načrtovanega. Vse te investicije so še v fazi priprave dokumentacije, zemljišč, zagotovitve finančnih sredstev.

Ob obravnavi rezultatov gospodarjenja je bilo posebej poudarjeno področje delitve dohodka in izvajanja družbenega dogovora o razporejanju dohodka. Na podlagi informacije ugotavljamo, da je v prvem polletju na področju gospodarstva 22 temeljnih organizacij, kjer je rast sredstev za OD presegla dovoljeno višino po metodologiji dogovora glede na ustvarjeni dohodek.

V negospodarstvu presega dovoljeno rast osebnih dohodkov 11 temeljnih organi-

zacij, od tega pa 3, ki so registrirane kot negospodarske organizacije, dohodek pa pridobivajo kot gospodarske organizacije — Zdraviliška dejavnost, Atomske toplice in Steklarska šola. Pri tem se je število temeljnih organizacij s področja gospodarstva, ki presegajo dovoljeno rast OD, povečalo od 14 v prvem tromesečju na 22 konec polletja in kljub sprejetim sklepom, da se morajo uskladiti z določili dogovora do konca septembra, opažamo, da se stanje poslabšuje.

Prav v tem času smo v izredno široki akciji ocenjevanja realnega standarda. Situacijo poslabšujejo še problemi na področju preskrbe. Tako smo sedaj tudi v naši občini resneje pristopili k organiziranju SIS za preskrbo in k uveljavljanju drugih družbenih ukrepov za normalno in nemoteno preskrbo, kot so blagovne rezerve, subvencioniranje cen in dogovarjanje o načinu prodaje. Čeprav smo to področje šele odprli in stališča še niso dorečena, je vendarle jasno, da bomo probleme rešili le z boljšo organizacijo, večjo produktivnostjo, učinkovitim gospodarjenjem in smotrno delitvijo.

Zato ponovno postavljamo v ospredje aktivnost vseh subjektivnih sil. Po razpravah na seminarjih načelno ne moremo biti z delom zadovoljni. Vodstva osnovnih organizacij nimajo pregleda in nis o dovolj obveščena. Delno sicer še o samih obračunih poslovanja, ne pa o tekočih problemih in učinkih stabilizacijskih prizadevanj. Tudi za to nismo vsi in dovolj vpeti v skupna prizadevanja. V celotnem spletu informiranja posebej izpostavljamo odgovornost poslovočnih in strokovnih delavcev, kar vse je še posebej aktualno v tem času, ko pripravljamo srednjeročne plane.

Za področje planiranja povzemamo naslednje ocene:

— pri vseh nosilcih planiranja smo v zaostanku, saj smo šele v fazi osnutkov sporazumov o temeljnih plana;

— po kvaliteti in usklajenosti v okviru delovnih organizacij in dejavnosti so planski dokumenti zelo različni;

— še vedno se na področju porabe planira pospešena rast;

— pri planiranju dohodka je premalo prisotno iskanje

rezerv in prizadevanje za povečanje produktivnosti;

— pri planiranju novih zmogljivosti ni dovolj prisotno združevanje dela in sredstev ter sovlaganje in vključevanje takih proizvodno-investicijskih sredstev, ki se vključujejo v prioriteto v naslednjem srednjeročnem obdobju.

Idejno politična presoja gospodarskih tokov v občini v razmerah dokaj neugodne gospodarske situacije zahteva celovito obravnavo tudi za področje družbeih dejavnosti. Smo v zadnjem letu obdobja, ki je značilno po hitrem razvoju družbenih dejavnosti. Nove šole, vrtci, kulturni domovi in zdravstveni domovi so rezultat večjih naporov združenega dela za izboljšanje družbenega standarda. V tem trenutku so pred nami predvidevanja za novo srednjeročno obdobje, o katerih teče javna razprava. Osnova so delovna gradiva, ki bodo služila za pripravo samoupravnih sporazumov o temeljnih planov družbenih dejavnosti v prihodnjem obdobju. Glede na to, da gre v bistvu za prvi krog priprav, je nujno opozoriti na resen pristop k obravnavi, saj gre za dogovor o precejšnjem delu dohodka, ki ga namenjamo skupni porabi.

Ob tem moramo kot komunisti v temeljnih organizacijah in krajevni skupnosti z jasnimi stališči opozoriti predvsem na naslednje:

— področje skupne porabe oz. družbenih dejavnosti je sestavni del delitve dohodka, torej področje o katerem neposredno odloča delavec v združenem delu;

— v naporih za stabilnejše gospodarjenje je potrebno na vseh področjih, to pa pomeni tudi v družbenih dejavnostih, izhajati iz realnih materialnih možnosti združene-ga dela in aktivirati vse notranje rezerve;

— predloženi materiali SIS družbenih dejavnosti morajo dobiti dopolnitve, ki bodo izhajale iz materialnih možnosti in dogovorov o konkretni vsebini programa v prihodnjem obdobju. Dogovor o prioriteti dejavnosti, vsebini in ciljnih razvoja mora biti sporazum uporabnikov in izvajalcev, dosežen v postopku sporazumevanja in dogovarjanja v delegatskih skupščinah;



— le aktivnost in uspešno delo delegacij bo omogočilo skupen dogovor, za kar se mora zveza komunistov ponovno in neprestano zavzemati;

— pred združeno delo mora ob usklajeni vsebini priti konkreten predlog razvoja družbenih dejavnosti in gospodarstva SIS. Prikazati mora del družbenega proizvoda, ki ga bomo s sklenitvijo samoupravnih sporazumov namenili za ta del skupnih potreb;

— edino mesto za dogovor o vsebini, obsegu in medsebojnih obveznostih uporabnikov in izvajalcev je delegatska skupščina, kar pomeni, da se morajo strokovne službe SIS in TOZD postaviti v funkcijo delegatskega odločanja;

— večje želje po investiranju tako v občinskih kot republiških programih je potrebno okviriti v obseg materialnih možnosti združenega dela in opredeljene investicije v prihodnjem obdobju bodo le nujno potrebne širitve v smislu dogovorjene prioritete. Vsaka investicija, ki bo vključena v načrtovani samoprispevek in v program SIS, mora imeti zagotovljene vire za izvajanje dejavnosti in kritje novonastalih stroškov. Pri načrtovanju novih naložb je treba predhodno zagotoviti raciaonalno izrabo že zgrajenih objektov.

V vsej dosednji obravnavi smo sprejeli tudi vrsto zahtev in sklepov, ki jih že izvajamo. O tem bomo spregovorili v razpravah. Zaključki bodo imeli odločujoč vpliv tudi na delitev in obravnavo 9-mesečnih poslovnih rezultatov. Samo z doslednim izvrševanjem dogovorjenih nalog bomo dokazali našo aktivnost in učinkovitost v bitki za nove odnose in naš lepši, bolj svoboden in samoupraven jutri.

**DOPISUJTE  
V SVOJE  
GLASILO!**

# TURISTIČNI BOOM PRI NAS

## JUGOSLAVIJA — NAJCE- NEJŠA TURISTIČNA DEŽELA

V št. 18 dne 24. aprila 1980 je nemška revija z naslovom »AB IN DEN SOMMER« (Gremo na sonce), v kateri pisec ugotavlja, da je Jugoslavija najcenejša dežela za nemško famulijo na dopustu. V odstavku o Jugoslaviji pravi pisec takole: »Jadranska dežela je tako kakor prej najcenejša dopustniška dežela za nemško famulijo. Tudi za avtomobiliste, ker je bencin na bencinske bone za okrog 20 % cenejši. Cestnih taks ne poznajo (kar teoretično ni res, praktično pa je skoraj res, če izvzamemo polavtocesto Maribor—Celje ter avtoceste Ljubljana—Razdrto, Zagreb—Karlovac in ono mimo Beograda — opomba Ernest Zagrajšek). Porast cen v Jugoslaviji za okrog 22 % dopustniki zaradi ugodnega menjalnega tečaja komaj čutijo. Spominki: iz šibja pleteni in leseni predmeti iz tržnice.«

O drugih nam konkurenčnih deželah pravi reporter naslednje:

### GRČIJA

Za samopreskrbovalca je postala Grčija v primerjavi s sezono prejšnjega leta občutno dražja. Cene živil so se povečale za 25 %, za jabolka in oranže je treba letos odšteti 50 % več kakor leto prej. Ker ni bencinskih bonov, je postal bencin za dopustnika za polovico dražji. In ADAC opominja: pri prekoračevanju brzine ne ostaja vedno samo pri kaznih od 50 mark dalje, v hudih slučajih postavi policija avto ob stran ceste, tablice pa odvzame za dva ali tri tedne. Spominki: ročno pletene jopice in puloverji, dišave.

### ITALIJA

Močno sežejo v žep avtomobilista ne samo na bencinski črpalki. Družbe, ki upravljajo avtoceste, zaračunajo uporabo avtoceste od Brennerja do Riminija 22 mark, za avto od 1300 ccm dalje celo 32 mark. Za uporabo avtoceste od Brennerja do Rima je treba plačati 34 oz. 48 mark. Glede na ceno zelo ugodna alternativa: vožnja z vlakom. Vozna karta za skoraj 500 km vožnje od Brennerja do Riminija stane 22 mark, za 800 km do Rima pa 36,50 marke. V zvezni republiki stane vožnja z vlakom trikrat toliko. Italijanski

muzeji hočejo letos dvigniti cene vstopnicam za 900 %, od 22 pfenigov do 2,20 marke (ob nedeljah vstop prost). Kljub vsemu ostaja Italija ena od najcenejših dežel za dopust. Spominki: usnjeno blago, čevlji, stroj za testenine.

### PORTUGALSKA

Denar je najbolje zamenjati v kraju dopusta, portugalske banke plačajo za marko 20 % več, kakor naše banke (v Nemčiji — op. Zagrajšek). Tudi tej deželi na robu Evrope porast cen ni prizanesel. Jedi in pijače so pa še vedno poceni. V enostavnih gostilnah stran od turističnih centrov stane steklenica rdečega vina nič več kakor liter bencina: 1,5 marke. Spominki: veznine, ročno pleteno blago, keramika, nakit.

### SPANIJA

Po sunkovitem porastu cen lansko leto so se letos hotelirji zadovoljili s porastom cen za okrog 10 %. Močno dražji kakor celina in Balaerski otoki so še vedno Kanarski otoki. Ker mnogi hoteli niso razprodani, lahko dopustniki, ki se na hitro odločajo za dopust, računajo s posebnimi ponudbami. Tudi tukaj poznajo cestne takse. Cestna taksa za cesto od francoske meje do Valencije znaša 36 mark za avto srednjega razreda. Spominki: konjak je za dve tretjini cenejši.

### TUNIZIJA

Vedno več pavšalnih dopustnikov (»Pauschalurlauber«) išče sončno zanesljivost v severni Afriki, glede na to, da učinek censkih razmerij ustreza. Postrežba v hotelih se je močno poboljšala, porast cen za turiste znaša okrog 8 %. Spominki: preproge, predmeti iz medenine in usnja, lončeni izdelki in slovite modro-belo ptičnice iz Sidi Bou Said, predmestja glavnega mesta Tunis.

### AVSTRIJA

V vrhunski ceni 2,30 marke za skodelico črne kave ali kave z mlekom je vračunan tudi nezamenljivi kavarniški ambient. Splošen dvig cen nasproti lanskemu letu je zanemarljiv. Občutno dražje pa je za avtomobilista na brennerski in turski avtocesti: 17. oz. 28 mark je treba plačati za uporabo teh dveh cest. Samopreskrbovalci v po-

čitniških stanovanjih lahko pri nabavi mesa prihranijo približno polovico v primerjavi s cenami mesa v Nemčiji. Spominki: »visokooktanski« rum, sadjevec, vino.

**Reporter o ostalih deželah (najzanimivejše):**

### DANSKA

Draga dežela... najem počitniške hiše za 1 teden 600 mark... alkohol mnogo dražji kakor v Nemčiji... vendar v restavracijah na veliko dražji kakor v trgovinah...

### FRANCIJA

Drage avtoceste... visoke policijske kazni za prekoračenje brzine... povečanje cen za 13 % (stopnja inflacije)...

### ANGLIJA/IRSKA

Po revalvaciji funta in 20% inflaciji dopust v Angliji tako drag, kakor v Nemčiji... Pod znakom B+B (Bed and Breakfast) še vedno na razpolago spanje za 20 mark...

### NIZOZEMSKA

Stabilne cene... plaže neograjene... turistične takse ne poznajo... najemnina za bungalov na teden 500 do 800 mark, v pred in posezoni za 40 % cenejše... 100 mark kazni za prekoračenje hitrosti...

### ŠVEDSKA

Idealna dežela za kampiranje... za eno noč brez dovoljenja tudi na zasebnem zemljišču... odlično opremljeni kampi...

### ŠVICA

Hotelirji glede cen stabilizacijsko usmerjeni... ugodnejši menjalni kurz... dežela postala nekaj cenejša... vendar dopust pri Švicarjih še vedno zelo draga zadeva...

### ZDA

Če si že tam, živiš mnogo ceneje kakor v Nemčiji... vožnja s Pan Am Berlin—New York 924 mark... kozarec coca-cola v matični deželi toliko kakor liter bencina, t. j. 50 pfenigov... v prenekaterem motelu stane soba od 20 mark dalje... tudi jedila v restavracijah so mnogo cenejša kakor pri nas...



# Naši potniki o tržišču naše mineralne vode in trimvita

Minila je še ena sezona prodaje proizvodov naše polnilnice. Naše potnike smo vprašali, kakšni so problemi pri prodaji. Vsem smo postavili enaka vprašanja. Nekateri so zelo obširno razgrnili svoje izkušnje in ugotovitve. Iz vseh odgovorov pa veje ugotovitev, da je konkurenca huda in da ne izbira sredstev, da je tržišče relativno zasičeno, kupci pa zelo občutljivi za kakovost. Prodrele proizvod, ki je po svoji vsebini brezhiben in prezentiran v embalaži, ki ustreza v estetskem in v formalnem pogledu. Korak s konkurenčnimi proizvodi bo ulovil le takšen proizvod. Tega se morajo prav posebno zavedati naši delavci v polnilnici. Napake in površnost se hudo kaznujejo. Trg je najbolj objektiven sodnik. Brezkompromisno jih kaznuje z »rdečo kartico«, kar pomeni v nogometnih pravilih izključitev.

Vprašali smo jih:

1. Ali boste izvršili plan prodaje obeh artiklov?

2. S kakšnimi motnjami se srečujete pri prodaji naših proizvodov (konkurenca, neprimerna reklama, neažurna dostava itd.)?

3. Potrebni organizacijski ukrepi za boljše obvladanje tržišča (skladišča, propaganda, cene, bonifikacija, nagrajevanje, potni stroški itd.)?

4. Drugi vaši predlogi, ki bi kar najbolje osvetlili ta problem.

MALBAŠA Budimir, dipl. oec. z Reke, ugotavlja, da bo plan za I—IX/80 v celoti izpolnjen. Zelo slabi prodaji v prvem polletju je sledila dobra vse do vključno septembra. Težav pri prodaji ni malo. Zlasti brezobzirna je konkurenca. Nekateri vežejo prodajo svoje mineralne vode s prodajo svojih drugih bolj iskanih artiklov. Naša reklama je, če odmislimo ono za Donat, skoraj neopazna. Reklamni material je skromen. Dovolj je bilo značk, nekaj kozarcev in pisal, vse ostalo pa bi bilo le želeti.

Svetla točka je bila ažurna dostava naročenih pošiljk. Kar zadeva kontrolo tržišča in stik z njim, menim, da je naš komercialni oddelek povsem opravil ta del svoje funkcije. Skladišče posluje v redu, ustrezne so tudi bonifikacije, cene, nagrajevanje in refundacija potnih stroškov. Pobljšati pa je treba reklamo.

Kvaliteta Templa in Trimvita močno varira od pošiljke do pošiljke. V juliju in v avgustu je bilo dosti kritike zaradi pomanjkanja CO<sub>2</sub> v Templu in na rovaš presladkega Trimvita. Zdi se mi, da je zatajila kontrola kvalitete.

KOZELJ Marjan, za tržišče Gorenjske in Dolenjske: Ocenjujem, da bo plan prodaje vseh artiklov na mojih tržiščih izpolnjen. Na začetku tega leta je bilo nekaj zelo »suhih« mesecev. Občutno pa se je obrnilo na bolje v zadnjih treh mesecih in računam, ko bom potegnil črto, da bo še nekaj procentov čez plan. Izrazitih prodajnih motenj ni bilo. Podvojila ali celo potrojila se je prodaja Trimvita. Le škoda, ker je bi-



Marjan Kozelj

la ustavljena dostava zaradi pomanjkanja zamaškov, etiket in koncentrata. Res škoda, kajti zamujene dostave ni več mogoče pozneje nadoknaditi.

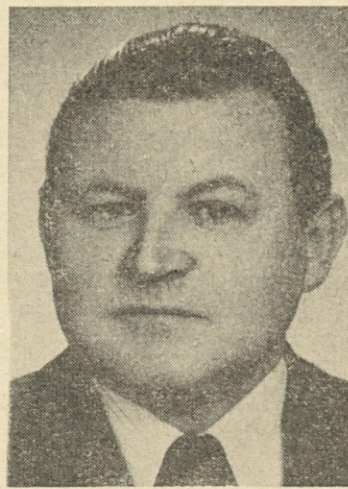
Težave v proizvodnji je imela tudi konkurenca. Takrat smo imeli edinstveno priložnost, da bi potrošnik bolj spoznal naš Trimvit in

se preusmeril nanj. Vem, da je vsak reklamni medij drag, brez reklame pa ne gre in ne gre. Njen obseg le delno zadovoljuje. Na morebitne neažurne dostave nimam pripomb. Le-te pa so letele na slabe etikete, oškrbljene steklenice in takšne, ki so bile umazane od lepila. Je morda vzrok za neveselosti v dotrajanih strojih?

Ocenjujem, da je tržišče dobro pokrito in tudi za naprej pričakujem uspešno prodajo. Z bonifikacijami pa ne kaže kaj širiti pogoje, še posebej glede na skoraj dve leti mirujoče prodajne cene, ki pa jih potrošniki itak nevoljno sprejemajo.

Še dobro, da to velja tudi za konkurenco, ki se mora tudi spoprijemati s stabilizacijskimi ukrepi in z energetske krizo.

MIKAŠEK Djuro, iz Slavonije in Podravine: Vsi izgledi so, da bo plan prodaje izvršen že konec oktobra in da ga bom do konca leta presegel za 20 %. To pa največ na rovaš dobre prodaje Donata. V Vojvodini se je prodaja skoraj podvojila, dočim



Djuro Mikašek

sta Tempel in Trimvit v opadanju. Kljub vsemu pa smo lahko s prodajnimi dosežki zadovoljni. Bodo pa še boljši, če bomo do kupcev pozornejši.

Reklama za Donat je bila povečana. Vojvodinsko tržišče je zelo hvaležno območje za prodajo Donata glede na način prehrane prebivalstva. Tempel je pri kupcih

še vedno drugorazredno blago, ker ga kupujejo takrat, ko ni konkurenčne slatine. Konkurenca pa je neumorna. Tu osem proizvajalcev proda 800.000 prebivalcem okoli 19 milijonov steklenic slatine. Na tem tržišču smo plasirali eno petino naše celotne proizvodnje Trimvita.

Nadaljevati moramo z negovanjem odnosov do naših kupcev. Menjava generacij v trgovski mreži narekuje še dodatno aktivnost na tem polju. Zdi se mi, da v ihti za štednjo, denimo 10 %, na drugi strani izgubimo 100 %. Prodaja Donata ima boljše izgleda kot prodaja Templa. Trimvit je treba popestriti še z dodatnimi okusi.

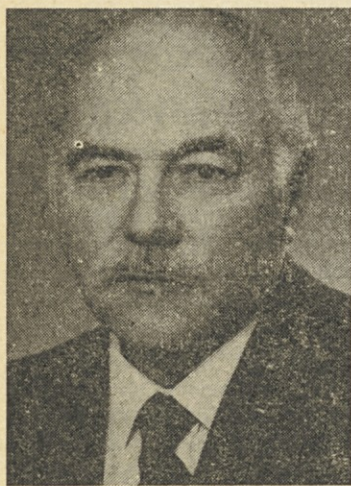
Dostava pošiljk je bila, ob nekaj zanemarljivih zamudah, solidna in lahko se pohvalimo, da smo bili v tej sezoni najbolj točen dobavitelj med ponudniki. Naše cenovne in bonifikacijske odmere so približno enake konkurenčnim. Na nas samih je, ali bomo uspeli parirati konkurenci. Čutim, da smo potniki vsled svoje dislokacije močno oddaljeni od problemov v kolektivu. Nismo zastopani v organih samoupravljanja. Zdi se mi, da nas ocenjujete po nekoliko »debelejši kuverti«, ki pa jo je treba iz leta v leto bolj uskladiti s poprečjem OD. Dokaz za to je tudi pravkar zaključena ocenitev delovnih opravil in nalog. Močno se pozablja, da mi ne prodajamo nek deficitaren artikel in zaradi tega pri kupcih mnogokrat nismo niti zaželeni niti iskani. To, kar prodamo, si moramo še kako izboriti na tržišču, saj stojimo v prvi fronti prodaje. Stopnja življenjske nevarnosti pri našem delu ni majhna. Izpričuje jo časopisni podatek, da je v prvem polletju letos v SR Hrvatski umrlo na cestah okoli 600 ljudi, več kot 5.700 pa jih je bilo težko ranjenih. To pa je zelo grenka stran in perspektiva našega dela.

Veseli me, da bo naše glasilo VRELCI pri svojem 8-letnem izhajanju posvetilo tudi našem delu nekaj strani. Krivi pa smo tudi sami, ker se nismo oglašali s problematiko.



TRUGLAS Viljem, zastopnik za Celje, Mislinjsko in Dravsko dolino ter Koroško: Letni plan prodaje je bil v osmih mesecih realiziran 90%. V prvem polletju sem dosegel komaj 80% realizacije plana. Močno pa se je izboljšala prodaja v naslednjih 3 mesecih. Če se bo ta ugoden trend nadaljeval, bom plan prodaje 100% izvršil.

Prodajo mi je onemogočala čestokrat neažurna dostava naročenih pošiljk. Zamujena pošiljka se ne da več nadomestiti. Kupec takoj seže po konkurenčni steklenici. Več



Viljem Truglas

skrbi bo treba posvetiti vračanju embalaže. Tu je mnogo sporov, ki lahko privedejo do prekinitve poslovnih stikov. Konkurenca ne spi! Čaka na naše spodrsnjaje in jih s pridom izkorišča.

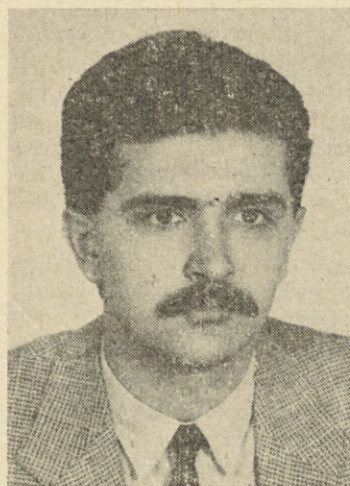
Kupcem moramo prisluhniti. Ugodno moramo reševati reklamacije, nenormalen lom, benifikacije itd. Le to je porok za dolgoročno in uspešno sodelovanje in za boljši jutri za vse delavce Zdravilišča.

BULAŠ Ivo, dipl. ing., predstavnik, Zagreb: Z našimi slatinami in Trimvitom oskrbujem v Zagrebu okoli 600 prodajnih mest. Z našimi tremi kamioni obiščemo vsak teden vsa tri prodajna področja za kupce.

Naš največji prodajni artikel je Donat. S Tempлом je težje, ker mu močno konkurirajo Jamnička, Radenska, Lipička slatina in deloma tudi Knjaz Miloš iz Arandjelovca. V tej »poplavi« konkurenčnih vod se Tempel seveda težko pribija. Ko je še nosil naziv Rogaška-53, je bil na tem tržišču močno iskan. Trimvit si poleg Deitovih pi-

jač še kar ugodno utira pot med potrošnike.

Menim, da bom letošnji plan prodaje izpolnil. Propagiranje Donat-Mg je treba še povečati in interesentom prikazati njegove številne prednosti za razna obolenja spričo njegove izjemne kemijske sestave. V krog potrošnikov moramo pritegniti srednjo in mlajšo generacijo. Glede na izredno konkurenco moramo propagirati tudi Tempel in Trimvit. Oba imata dobre izglede na zagrebškem tržišču. Ko so naši konkurenti iz objektivnih razlogov letos zastali z dobavami, smo lahko



Ivo Bulaš

ugotovili kako ugodno sta bila oba sprejeta. To kaže, da so možnosti za njun uspešen plasman v Zagrebu.

Probleme skušamo takoj rešiti. Do kupcev gojimo soliden in korekten odnos na vseh ravneh tako, da smo v tem oziru dostojno reprezentirani na tržišču. Naša firma Zdravilišče Rogaška Slatina se v Zagrebu izgovarja z zupanjem in spoštovanjem.

NARAT Peter, zastopnik Rogaška Slatina: Planska naloga za poslovno leto 1980 na terenu, ki pokriva širše področje okolice Rogaške Slatine, se pravi celotno Kozjansko, vključno do Ptuja in Slovenske Bistrice, je enaka realizaciji iz leta 1979.

Predvidevam, da bom postavljeni plan izpolnil približno 95%. Zaradi bližine terena glede na sedež delovne organizacije obdelujem to področje kapilarno, kar pomeni, da kontaktiram in zaključujem prodajo z delavci oziroma našimi poslovnimi partnerji na vsakem njihovem prodajnem mestu. To delo je zelo zahtevno, na samo prodajo pa še vplivajo vremenske spremembe.

Sodim, da bo predvideni dosežek pri prodaji ob letošnjih pogojih docela zadovoljiv. Izpad prodaje gre pretežno na račun izredno neugodnega vremena od aprila do julija, kajti prve mesece sem plan dosegel, v avgustu in septembru pa celo presegel. Na prodajo Donata slabo vreme ni toliko vplivalo. Žal moramo večkrat ugotavljati, da so bile naročene pošiljke dostavljene kupcem z veliko zamudo ali pa celo sploh niso bile dostavljene. Najbrž ni težko verjeti, da me kupci pri mojem obisku po izostanku naročenega blaga niso obsuli s pohvalami in mi z veseljem dali nova oziroma ponovna naročila.

Seveda moram poudariti, da je k vsemu temu dodala svoj delež ekonomska propaganda, ki pa še zdaleč ne zadovoljuje tistega, kar bi morala, to pa vsled pomanjkanja finančnih sredstev za razširitev akcij.

Konkurenca je prav v letošnjem letu delala velike pritiske na mojem terenu, saj je celo začela z ambulantno dostavo poslovalnicam DO »Jelša« v naši občini. S hitrimi intervencijami naše službe in omenjenega podjetja smo take pritiske omilili tako, da lahko trdim, da je trenuten izpad prodaje na mojem področju manjša potrošnja zaradi vzrokov, katere sem že zgoraj omenil.

Težave so le v mesecih, ko sta plan in prodaja največja, saj 1 avto s petimi voznjami dnevno ne more pokriti vseh potreb. Če bi takrat imel pomoč, bi bila prodaja večja, kupci pa bolj zadovoljni. Da se v bodoče izognemo nerednih dostav, bi morali uvesti notranjo dnevno kontrolo, da bi prodajna služba že naslednji dan ugotovila neizvršitev naročil in poskrbela, da bi bila izvršena s čim manjšo zamudo.

Na terenu, ki ga obdelujem, moramo nadaljevati s sistemom ambulantne prodaje, saj bomo s takšnim servisom in pridnimi, požrtvovalnimi delavci naše področje dokaj uspešno obvladovali.

Vem, da je mnogo objektivnih težav, ki onemogočajo obvladovanje »konic« in sprotno zadovoljevanje izrednih povečanih potreb. Če pa bi uspeli s fleksibilno organizacijo ustreči čimveč izrednim naročilom v konicah,

bi bila naša prodaja lahko še precej večja.

Seveda pa moramo v teh konicah imeti dovolj veliko proizvodnjo, kakor tudi delavcev za razvoz naših proizvodov. Morda bi bilo dobro proučiti, ali bi lahko pri zanesljivih zasebnikih odstopili od zahteve po plačevanju polne vrednosti embalaže. Vem, da jo nekateri grosisti (npr. »Hmeljnik«, »Preskrba«) vodijo evidenčno, žal pa ne naše artikle. Večkrat prav zaradi zahteve po plačilu embalaže večjih privatnih kupcev — gostilničarjev nisem mogel pridobiti.

Pod črto naj opozorim še na pojav, ki me moti. Mnogi delavci naše delovne organizacije bolj cenijo blago drugih proizvajalcev kot pa naše lastno, to je našo mineralno vodo in trimvit, saj v trgovinah segajo po konkurenčnih pijačah. Kakšen je njihov občutek pripadnosti k lastnemu kolektivu? O tem bi lahko razmislili naši sindikalni delavci.

KOLAR Božo, vodja prodaje v komercialnem sektorju: Prodajna služba, kakor tudi celotna DO, si je na osnovi lani doseženih rezultatov zadala dokaj zahtevne planske naloge za tekoče poslovno leto.

Rezultati prodaje naših proizvodov mineralne vode in brezalkoholnih pijač v prvi polovici leta niso bili ugodni v primerjavi s planom. Na takšno situacijo pa je odločilno vplivalo slabo vreme, zaradi katerega se je zmanjšala potrošnja vseh pijač.

Ko smo praktično pričakovali, da je vsega že konec, se je v osmem mesecu začela »prava« sezona in nadoknadjali smo vse do tedaj zamujeno. Lahko trdim, da bomo letošnje planske naloge v celoti realizirali oziroma celo nekoliko preseglili.

Seveda pa na trenutno prodajo zelo vplivajo tudi konkurenčne ponudbe, saj se dogaja, da konkurenčne firme občasno nimajo dovolj surovin za proizvodnjo brezalkoholnih pijač, tako da smo mi lahko vskočili z našim Trimvitom.

Kljub temu, da bomo letošnje planske naloge dosegli, pa ne bomo mogli biti zadovoljni z dohodkom, saj imamo prodajne cene od februarja 1979 nespremenjene in kljub velikemu angažiranju (Nadaljevanje na 8. strani)



# Družbeno-ekonomski položaj gostinstva in turizma v naši regiji

Izteka se zadnje leto srednjeročnega načrta 1976—1980, zato je prav, da pregledamo njegovo uresničevanje, kljub temu, da še nimamo popolnih podatkov. Za to obdobje je značilno, da se opredeljene usmeritve v posameznih letih različno uresničujejo oz. ne uresničujejo po obsegu in dinamiki kot smo načrtovali. Tako je za zadnje obdobje značilno, da v regiji pada število nočitev še posebej domačih gostov, kajti stabilizacijski ukrepi vplivajo na zmanjšanje poslovnega in kongresnega turizma. V zadnjem letu pa so nekateri dejavniki, kot nestabilen položaj v posameznih turističnih receptivnih konkurenčnih državah, kjer so se precej povečale cene gostinskih in turističnih storitev ter devalvacija dinarja v sredini letošnjega leta pred nastopom glavne turistične sezone, vplivali na usmerjanje večjih turističnih tokov k nam, kar pa vse OZD, ki že imajo zato pogoje niso izkoristile. Zato bo potrebno več pripravljenosti s strani OZD, da bo lahko Poslovna skupnost za turizem uresničila skupno propagando in koordinirano oz. skupno prodajo.

Nadalje investicijska aktivnost ni dosegla predvidevanj, saj nekatere objekte, ki so bili planirani v tem srednjeročnem planu, odlagamo iz leta v leto (dograditev hotela Merx, Pake, Savinje, adaptacija Celeie, gradnja hotela v Mozirju, izgradnja v Logarski dolini).

Neusklajeni in nerealni ter večkrat neustrezno izdelani razvojni in investicijski programi, ki so posledica neurejene kadrovske problematike in slabe organiziranosti, so bili doslej glavni razlog za neuspešnost na področju investicijske izgradnje.

Razkorak med predvidenimi investicijami in dejansko realiziranimi pa povzročajo še nekateri drugi dejavniki, ki se med seboj prepletajo in pogojujejo. Poudariti je treba le nekatere najpomembnejše.

Prav gotovo je na prvem mestu financiranje graditve investicijskih objektov. Zaradi pomanjkanja lastnih sredstev in odsotnosti družbene intervencije je dosedanja izgradnja slonela skoraj na sto odstotnih bančnih kreditih, kar je močno bremenilo OZD, tako da so iz leta v leto poslovale na meji rentabilnosti ali celo z izgubo. V poslovni po-

litiki bank so za srednjeročno obdobje sicer bili načelno opredeljeni ugodnejši pogoji za kreditiranje izgradnje prenočitvenih objektov (6% na 10 let), vendar je bila v praksi zadeva večkrat drugačna in to predvsem takrat, ko je šlo za kreditiranje prenočitev. Kot je znano, so prekoračitve običajne in ne majhne, kreditni pogoji pa so bili v takih primerih 3—10 let in 10-odstotna obrestna mera.

Problematično pa je kreditiranje infrastrukture, kjer so bili pogoji kreditiranja še veliko težji. To je prizadelo predvsem zdravilišča, ki imajo nad 40% investicijskih naložb v infrastrukturi, ki postaja tudi v drugih turističnih krajih vse bolj pomemben sestavni del celotne ponudbe in s tem tudi investicijskih naložb.

Nizka akumulativnost je torej praktično skoraj onemogočala posameznim OZD najemanje kreditov, če pa so jih jemali, se je vzpostavljane kreditnih odnosov predolgo zavljučevalo, ker investitorji niso izpolnjevali nekaterih kriterijev, med katerimi je bil dan velik poudarek na vsestransko obdelanih in urejenih projektih ter na vključevanju investitorjev v poslovno sodelovanje z dohodkovno soodvisnimi OZD.

Veliki stroški investicijske izgradnje so bili še eden temeljnih vzrokov zaostajanja za planskimi prizadevanji. Že v tretjem planskem letu so bili investicijski stroški na eno ležišče že podvojeni. V srednjeročnem načrtu je bilo predvideno za eno ležišče poprečno 200.000 dinarjev, danes pa je cena ponekod dvignjena že na 1.000.000 din.

Pri koncipiranju srednjeročnega obdobja, ki se izteka, tudi ni nihče predvidel novega sistema financiranja, ki temelji na dolečbah zakona o združenem delu in drugih predpisih, ki postavljajo razvoj razširjene reprodukcije na povsem drugačne temelje od dosedanjih. Graditev turističnih objektov mora sloneti na sredstvih, ki jih združujejo OZD na osnovi dohodkovnih povezav zaradi deviznih pravic oz. participacije na deviznem prihodku. Ta sistem združevanja sredstev je dokaj dolg in zapleten proces. Lastnih sredstev OZD na področju gostinstva in turizma praktično nimajo. Združevanje

sredstev na nivoju bank je upravičeno zlasti za izgradnjo infrastrukture. Splošni banki, ki sta v Celju in Velenju, pa sta šibki. Drugi viri, kot so zasebni kapital in tudi krediti, so neznatni oz. jih ni, prav tako ni intervencijskih sredstev. Zato bo treba vložiti več naporov, da bi v konkretnih sredinah uvedli intervencijske ukrepe kot na primer brezplačno zemljišče, oprostitve raznih dajatev itd., s čimer bi pospešili razvoj razširjene reprodukcije.

## EKONOMSKI POLOŽAJ

Nekaj let nazaj so prisotne tendence relativnega poslabšanja ekonomskega položaja gostinstva in turizma in s tem zaostajanje akumulativne in reprodukcijske sposobnosti za poprečjem celotnega slovenskega gospodarstva. Iz podatkov za I. polletje letošnjega leta je razvidno, da je prihodek bil v gostinstvu in turizmu za 23,5% večji kot v enakem lanskem obdobju in za skoraj 10% manjši kot celoten prihodek v poprečju slovenskega gospodarstva. Na rast celotnega prihodka so vplivale cene gostinskih storitev, ki so se v izvenpenzijski potrošnji v obdobju I.—IV. 1980 v primerjavi z lanskim obdobjem povečale v poprečju za 27,7%, v penzijski potrošnji pa za 19%. Kljub povečanju cen pa se je politika cen negativno odrazila v doseženih finančnih rezultatih.

Sprejet je bil odlok o maksimiranju cen, ki je onemogočil vsakršno spremembo cen gostinskih in turističnih storitev, veljavne cene pa podražitev osnovnih surovin niso pokrile. Z devalvacijo dinarja so se povečale cene za tuje goste, medtem ko so za domače goste te cene ostale nespremenjene. Nespremenjene pa so ostale tudi cene izvenpenzijskih storitev tako za domače kot tuje goste.

Vsi podatki so za obdobje I.—Izgube v panogi gostinstva in turizma je v SRS izkazalo 40 OZD.

III. 1980. V tej panogi nastajajo izgube zaradi narave dela oz. sezonskega značaja poslovanja.

## RAZPOREDITEV DOHODKA

Polletni rezultati izkazujejo ugodna razmereja v delitvi do-

## DEDINJE - UŽIŠKA 15

*Nemo se pomikamo s pogledi uprtimi v tla, korak za korakom proti Užiški ulici 15.*

*V srcu nam kljuje pričakovanje, da bomo zopet v Titovi bližini, zopet varni in obenem srečni. Čas neusmiljeno teče.*

*Nihče se tega ne zaveda. Vsakemu uhajajo misli v preteklost. Vsem so pred očmi srečanja z dragim Titom. Tok misli prekine le otožno kričanje rajske ptice — pava.*

*Nema povorka se pomika naprej. Branilci svobode — Titova garda — nemo stoji ob poti. Mogočno drevice pogumno zre prihodnosti v obraz.*

*Mi pa se vsega tega ne zavedamo. Zasliši se žuborenje vode. Vodomet. Vsi se ozremo vanj... kot da nam je prav on odvzel del nas — Tita.*

*Ob obhodu zadnjega doma tovariša Tita se zazremo v sobe, kjer je živel in delal.*

*Naša srca ne vzdrže več... solze prično teči po licih.*

*Še zadnji pogled in pred nami je sedanjost. Zopet vodomet, ki teče naprej kot teče življenje.*

*Srca jočejo. Mi pa si obljublamo, da bomo vestni mladinci, vredni imena Titova mladina.*

Lidija Hrup, 7 b razred  
OŠ »Boris Kidrič«  
Rog. Slatina



hodka. Sredstva za akumulacijo izkazujejo za 51 indeksnih točk višjo rast, sredstva za čiste osebne dohodke in skupno porabo v TOZD pa za 7,8 indeksnih točk nižjo rast od rasti dohodka. Rast sredstev za zadovoljevanje skupnih in splošnih potreb iz dohodka in osebnih dohodkov ter drugih oveznosti iz dohodka je nižja od rasti dohodka.

Organizacije združenega dela so za akumulacijo namenile 288.223.000 din, kar je za 77,2 % več kot so znašala sredstva akumulacije v prvem polletju lani. Ustvarjena sredstva akumulacije presegajo planirana sredstva (245.442.000) za 17,4 %. Dejansko razpoložljiva sredstva za razvojne programe so manjša za del sredstev iz naslova posojil iz obveznih združenj za razvoj dejavnosti posebnega pomena, od tega so OZD gostinstva in turizma za posojilo skladu federacije za kreditiranje hitrejšega razvoja gospodarsko manj razvitih republik in avtonomnih pokrajin izločile 47.131.000 din (Ind. 121,9), kar je 16,3 % vseh sredstev akumulacije. (Podatki so za SRS).

Stopnja akumulativne sposobnosti v panogi gostinstva in turizma med sredstvi materialne osnove dela in poprečno izkoriščenimi poslovnimi sredstvi se je povečala v panogi od lanskega 1,15 na 1,69, stopnja reproduktivne sposobnosti kot odnos med sredstvi amortizacije materialne osnove dela in poprečno izkoriščenimi poslovnimi sredstvi pa od 2,84 na 3,24.

Kljub povečanju stopenj akumulativne in reproduktivne sposobnosti pa le te v panogi še vedno zaostajajo za tistimi v celotnem gospodarstvu (stopnja akumulativne sposobnosti 3,6, stopnja reproduktivne sposobnosti 6,6).

Primerjava obveznosti za že zapadle pa ne odplačane anuite in obveznosti, ki zapadejo v naslednjem letu ter sredstvi za

amortizacijo in materialno osnovo dela, kaže na veliko stopnjo zadolženosti OZD, saj je kar 69 % razpoložljivih sredstev za reprodukcijo angažiranih za odplačilo anuitet.

#### ZAPOSLENOST IN OSEBNI DOHODKI

V prvem tromesečju 1980 je bilo na področju gostinstva in turizma zaposlenih poprečno 1000 delavcev, kar je glede na isto obdobje preteklega leta za 6 % več. V istem obdobju je bil poprečni osebni dohodek v celjski regiji 7.602 din, najnižji pa je bil le 6.228 din. Sredstva za čiste osebne dohodke in skupno porabo delavcev so v dohodku OZD gostinstva in turizma udeležena že skoraj s 47 %, medtem ko je ta delež v celotnem gospodarstvu le 39 %. Večja udeležba teh sredstev je pogojena z večjo udeležbo živega dela v proizvodnem procesu, kot pa je ta v industriji in nekaterih drugih panogah.

Z resolucijo in dogovorom o uresničevanju družbene usmeritve razporejanja dohodka v letu 1980 je opredeljena potreba po zaostajanju rasti osebnih dohodkov za 25 % na rastjo dohodka. Izplačila sredstev skupne porabe pa naj bi se povečala za največ 13 % v primerjavi z izplačili v letu 1979.

Ta razporeditev velja za OZD nasplošno, posamezne OZD pa morajo usklajevati rast osebnih dohodkov ne le z rastjo dohodka, temveč tudi z ravnijo doseženih osebnih dohodkov v letu 1979 v organizaciji združenega dela, pri čemer na morajo upoštevati tudi kvaliteto poslovanja. V dogovoru so opredeljeni nekateri kazalci, med katerimi je posebej poudarjen doseženi izvoz.

Določila dogovora so v panogi gostinstva in turizma v celoti uresničena tako v planiranih kot v realiziranih razmerjih dohodka.

Ind. — I.—VI. 80  
I.—VI. 79

Elementi	plan	realizacija
— Dohodek	133,2	127,5
— Čisti dohodek	133,8	126,0
— Osebni dohodek	125,5	118,4
— Akumulacija	141,4	177,2

Vzrok za zaostajanje rasti dohodka ter ostalih pokazateljev za planiranimi je v veliki meri v neobračunanem deviznem prilivu ter neobračunani izvojni stimulaciji, ker odlok o dinarjih deviznega porekla za letošnje le-

to še vedno ni bil sprejet, prav tako pa je zaradi sprememb višine izvozne stimulacije kasnil tudi obračun te stimulacije na direktni devizni priliv.

Prav to pa je osnovni razlog za oblikovanje osebnih dohod-

## Poročilo o prometu januar-september 1980

postavka	1980	plan 1980	1979	% izp. plana	indeks 80:79
<b>ZDRAVSTVO</b>					
zdravniški prègledi	29.513	28.700	29.714	103	99
kopeli	158.641	149.718	157.593	106	101
postopki	37.439	33.571	33.523	111	112
gastroskopiija	571	605	570	94	100
EKG	1.298	938	918	138	141
rektoskopiija in parcial. kolonoskopiija	112	62	53	181	211
röntgen (št. ekspozicij)	7.633		7.633		100
<b>HOTELI</b>					
nočitve skupaj	244.508	244.508	249.388	99	98
nočitve hotel Donat	51.532	49.500	52.403	104	98
nočitve hotel Boč	8.645	9.300	10.385	93	83
nočitve ost. hoteli	184.331	188.050	186.600	98	99
nočitve dom. gostov	179.675	175.200	176.692	103	102
od tega na druž. str.	101.527	74.880	97.938	136	104
nočitve tujih gostov	64.833	71.650	72.696	90	89
od tega: Avstrija	38.163		44.546		86
Italija	12.068		12.866		94
Nemčija	12.199		13.431		91
ostali	2.403		1.853		130
število gostov skupaj	21.265		22.908		93
štev. gostov h. Donat	5.728		6.134		93
štev. gostov h. Boč	915		1.193		77
štev. gostov ost. hoteli	14.622		15.581		94
štev. domačih gostov	15.559		16.681		93
od tega na druž. str.	5.100		5.141		99
štev. tujih gostov	5.706		6.227		92
od tega: Avstrija	2.924		3.321		88
Italija	1.600		1.563		102
Nemčija	955		1.041		92
ostali	227		302		75
<b>RESTAVRACIJE</b>					
iztržek hrane po naročilu	6.946.378		6.353.514		109
<b>POLNILNICA</b>					
polnitev min. vode + rinerji	24.510.584	24.350.000	24.214.641	101	101
prodaja min. vode + rinerji	24.510.584	24.350.000	24.214.641	101	101
Donat Mg	12.605.239	12.250.000	11.290.363	103	112
Tempel	11.843.434	12.100.000	12.844.886	98	92
rinerji	61.911		79.392		78
polnitev Trimvit + rinerji	4.348.718	4.250.000	3.760.609	102	116
prodaja Trimvit + rinerji	4.433.892	4.250.000	3.681.724	104	120
polnitev CO <sub>2</sub>	1.379.071		987.979		140
od tega v cister.	148.340		105.010		141
prodaja CO <sub>2</sub> (+ Kutina, Belinka)	2.378.341	2.090.000	2.008.364	114	118
od tega v cister.	1.148.370		893.080		129

kov delavcev na najnižji ravni v gospodarstvu. Saj OZD ob tem, da so izkazale dohodek na nižji ravni, tudi pri oblikovanju osebnih dohodkov niso mogle upoštevati določila 6. člena dogovora, ki omogoča OZD — izvoznikom, manjše zaostajanje rasti sredstev za osebne dohodke za rastjo dohodka. Neobračunani devizni priliv ima negativno posledico tako na oblikovanje dohodka kot dodatno na obliko-

vanje osebnih dohodkov glede na merila citiranega dogovora. Ker pa devizni priliv ni bil obračunan zaradi nepravčasno sprejetih predpisov, bi to specifično bilo nujno potrebno upoštevati pri merilih in izvajanju citiranega dogovora, sicer se bodo v panogi gostinstva in turizma še zaostriili že pereči kadrovske problemi.

(Poslov. združ. TG Celje)



# Kadrovske novice

V mesecu avgustu 1980 so Zdravilišču naslednji delavci: sklenili delovno razmerje v

## TOZD ZDRAVILIŠKA DEJAVNOST

### Zdravstvo

Istenič Matjaž, dr., 1. 8. 1980, zdravnik splošne prakse — pripravnik, vrnil iz JLA.

### Hoteli

Drofenik Alojz, 12. 8. 1980, prenašanje prtljage, določen čas.

### Restavracije

Plavčak Branko, 21. 8. 1980, natakarska opravila, določen čas;

Halužan Jožica, 1. 8. 1980, čiščenje kuhinje, določen čas.

## TOZD POLNILNICA

Karneža Maksimiljan, 25. 8. 1980, opravila razvozov, določen čas;

Osek Rajko, 19. 8. 1980, razkladanje-nakladanje v skladišču, določen čas;

Žerak Herman, 6. 8. 1980, vlaganje steklenic v pol., določen čas;

Grobim Anton, 7. 8. 1980, vlaganje steklenic v pol., določen čas;

Jerič Marijan, 6. 8. 1980, vlaganje steklenic v pol., določen čas.

## TOZD VZDRŽEVALNA DEJAVNOST

Plavčak Vincenc, 1. 8. 1980, vzdrževalna opravila, določen čas.

### DS SKUPNE SLUŽBE

Sipec Andreja, 1. 8. 1980, knjigovodska opravila, pripravnik, nedoločen čas;

Kovačič Marjana, 1. 8. 1980, knjigovodska opravila, pripravnik, nedoločen čas.

**Delovno razmerje je prenehalo naslednjim delavcem:**

## TOZD ZDRAVILIŠKA DEJAVNOST

### Zdravstvo

Narat Mariji, 1. 8. 1980, izdaja in pomivanje kozarcev, starostna upokojitev.

### Hoteli

Osek Janezu, 11. 8. 1980, prenašanje prtljage, invalidsko upokojen;

Kobale Metki, 14. 8. 1980, pomoč pri pospravljanju sob, sporazumno prenehalo delovno razmerje.

### Restavracije

Ogrizek Roziki, 9. 8. 1980, priprava jedi, sporazumno prenehalo delovno razmerje;

Bek Bernardi, 28. 8. 1980, priprava jedi, sporazumno prenehalo delovno razmerje;

Klepec Mariji, 22. 8. 1980, kontrola izdaje jedil, starostna upokojitev;

Križanec Antoniji, 31. 8. 1980, priprava jedi, sezonska zaposlitev;

Sovinc Biserki, 31. 8. 1980, točijska opravila, sporazumno prenehalo delovno razmerje.

## TOZD POLNILNICA

Goričan Milica, 1. 8. 1980, razkladanje-nakladanje, samovoljno prekinila delovno razmerje;

Seligo Marjeti, 1. 8. 1980, razkladanje-nakladanje, samovoljno prekinila delovno razmerje;

Krklec Renati, 1. 8. 1980, razkladanje-nakladanje, samovoljno prekinila delovno razmerje;

Podhraški Boris, 17. 8. 1980, razkladanje-prebiranje, samovoljno prekinil delovno razmerje;

Grobim Antonu, 23. 8. 1980, vlaganje steklenic v polnilnici, samovoljno prekinil delovno razmerje.

K. T.

V mesecu septembru 1980 so sklenili delovno razmerje v Zdravilišču naslednji delavci:

## TOZD Zdraviliška dejavnost — Datum sprejema — Dela in naloge Zdravstvo

Halužan Tatjana, 8. 9. 1980 — zahtevna laboratorijska opravila, pripravnik — nedoločen čas.

### Hoteli:

Gajšek Alojzija, 18. 9. 1980 — pomoč pri pospravljanju sob — določen čas;

Kamenšek Veronika, 23. 9. 1980 — pomoč pri pospravljanju sob — določen čas;

Beg Božena, 23. 9. 1980 — oprava sobarice — nedoločen čas.

### Delovna skupnost skupnih služb

Klanjšek Jasna, 1. 9. 1980 — pomožna knjigovodska opravila — določen čas.

**Delovno razmerje je prenehalo naslednjim delavcem: — Datum prenehanja — Dela in naloge**

## TOZD Zdraviliška dejavnost

### Hoteli

Šramelj Jankotu, 4. 9. 1980 — prenašanje prtljage — sporazumno;

Korez Viktoriji, 27. 9. 1980 — sobarica — sporazumno;

Gajšek Alojziji, 20. 9. 1980 — pomoč pri pospravljanju sob — samovoljno zapustila delo.

### Restavracije

Užman Sandi, 16. 9. 1980 — natakarska opravila — sporazumno;

Uva Marjani, 30. 9. 1980 — natakarska opravila, sporazumno;

Beloševič Željku, 14. 8. 1980 — točajska opravila — sklep disciplinske komisije.

**TOZD Vzdrževalna dejavnost — Datum prenehanja — Dela in naloge**

Bračun Francu, 1. 9. 1980 — zidarska opravila — invalidsko upokojen;

Antolinc Adolfu, 26. 9. 1980 — zahtevna vartnarstva opravila.

V mesecu septembru so rodile: Podbečnik Danica — hčerko, Šket Marija — hčerko in Kovač Marija — sina.

K. T.

# HUMOR

»Vedno ko se smejete, me neizmerno prime, da bi vas povabil k sebi, draga tovarišica.«

»O, vi poredni Casanova...«

»To ravno ne. Sem namreč zobozdravnik.«

\*

»Kako je bilo na poročnem potovanju?«

»Pet dni nisem šel iz postelje.«

»O o o o — čestitam.«

»Ni potrebno. Imel sem namreč gripo.«

\*

Ona: »Možek, kdo pa je to Anita?«

On: »Ljubica, veš, to je dirkalna kobila, na katero vedno stavim.«

Ona: »Kako zanimivo. Pomisli, ta kobila te je predpoldne telefonično poklicala.«

\*

»Ti si zares prvi, s katerim sem spala v postelji.«

»Oh, ljubica, kako neizmerno priznanje zame.«

»Da, pri vseh drugih sem bila ves čas budna,« je rekla ona ne preveč izkušenemu ljubimcu.

\*

Ko pride moč opoldan h kosilu, mu živčno pripoveduje žena:

»Nekaj strašnega se mi je pripetilo. Naš mucek je požrl zrezek, ki sem ti ga pripravila.«

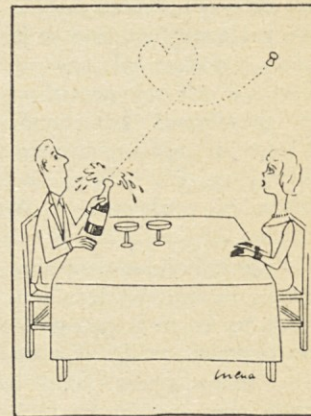
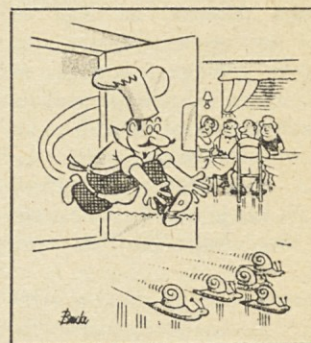
»Nobene panike in živčnosti,« odvrne moč. »Tako ga bom nesel k veterinarju, pa mu bo morda še resla zavljenje.«

Prijateljica vpraša prijateljico: »Ali me ne pomlajuje moj novi klobuk?«

»Da,« ji odvrne. »Koliko pa si stara?«

»Petinštirideset,« ji odvrne.

»Koliko pa imaš brez klobuka?«



## (Nadaljevanje s 5. strani)

nju na tem področju, ne bomo uspeli dvigniti cen pred koncem letošnjega leta. Zaradi tega problema smo tudi zmanjšali sredstva za bonifikacije in propagando.

Trdimo lahko, da imamo trenutno zelo dobro pokrite prodajne terene, organizacijsko in kadrovske. Uspeli smo tudi do dobre mere z organizacijo in distribucijo prodaje v Beogradu in centralni Srbiji.

Naša potniška služba je relativno mlada, delavci pa so razen nekkih izpadov v »špicah« sezona zadovoljni tako z delom in organizacijo prodaje kot z nagrajevanjem.

Določeni problemi pa pri našem delu nastopajo ravno v »špicah« sezona saj se takrat povpraševanje in s tem tudi potrošnja na tržišču skokovito dvigne. Nastopijo problemi z delavci za razvoz, s samimi prevozi in tudi s samo proizvodnjo.

Glede na to, da je naša dejavnost zelo sezonskega značaja, se bomo morali v bodoče organizirati in paziti na to konico sezone, saj bomo le tako lahko prodajali količine, ki si jih postavljamo s plani. Kar v »konicah« zamudimo, se kasneje ne da nadoknaditi.