

159/1979



5000000472,17

COBISS

gorenje
gorenje
gorenje
gorenje
gorenje

informator

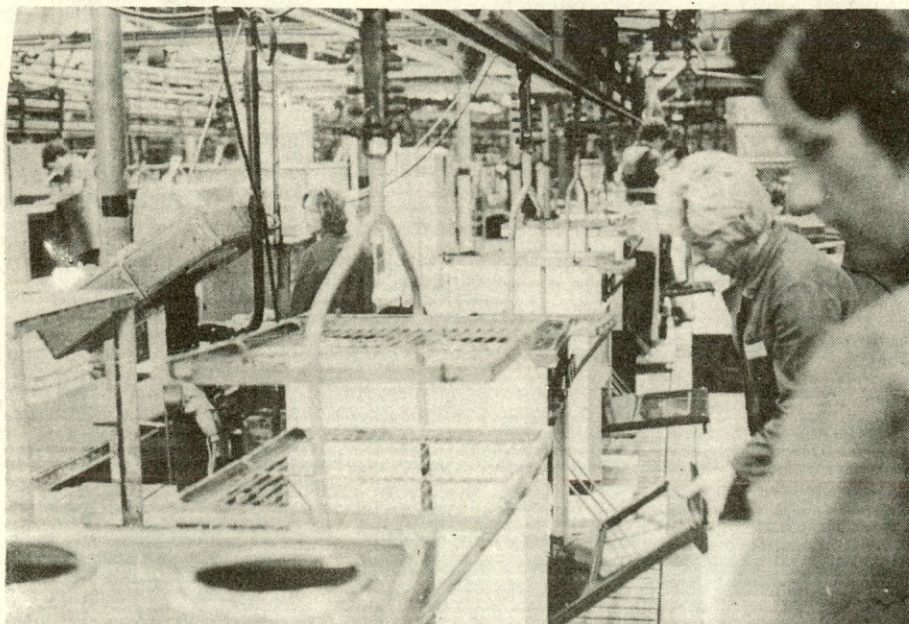
LIST ZA INFORMIRANJE DELAVCEV GORENJA – ŠT. 17 – VELENJE, 25. 7. 1979

PRED RAZPRAVAMI O DOSEŽENEM USPEHU POSLOVANJA

Le še nekaj trenutkov nas loči do našega kolektivnega dopusta. Preden pa se bomo odpravili na zaslužen počitek, nas čakajo še odgovorne naloge.

Te odgovornosti se zavedamo. Minilo je pol leta dela. To delo moramo obračunati. Ne samo zakonski predpis, temveč mora biti predvsem to naš lasten interes, da napravimo polletni obračun. Bilanca uspeha bo pokazala, kaj smo storili. Kakšen je učinek našega dela. Kaj bomo delili.

Te odgovornosti se zavedamo. V današnji številki Informatorja smo pripravili poročila, ki so jih napisali vodje temeljnih organizacij združena dela in drugi, ki so odgovorni pred delavci. Do danes so znane ocene, ki v nekaterih tozidih obetajo tudi izgubo na dohodku. Takšnih poročil doslej nismo bili vajeni sporočati! Toda, ne samo sporočila, temveč dejstva govorijo, da se moramo položaja zavedati, da moramo spoznati vso resnico, vse naše delo. To moramo oceniti, nato ukrepati. Poslovodni in drugi organi so nadvse temeljito pripravili svoja poročila, s katerimi se bomo srečali še v razpravah v samoupravnih skupinah in na zborih delavcev. Pripraviti moramo takšne odločitve, ki bodo prispevale k odpravljanju vseh težav in ki bodo vodile k takšnim ciljem, ki smo si jih postavili z našimi samoupravno dogovorjenimi plani.



Poročilo o poslovnih rezultatih v Gorenje TGO v prvem polletju 1979

PLAN PROIZVODNJE IN DOSEGANJE

Planirani obseg proizvodnje in prodaje je bil v prvem polletju takole uresničen:

	Oper. plan	Let. plan	Dos.	v milijon din	
				Doseganje op. pl.	let. pl.
Vrednost proizv. (po NPC)	3.764	7.782	3.640	97	47
Vred. prodaje (fakt.) od tega	3.926	7.782	3.507	89	45
Izvoz	807	2.143	759	94	35

Fizični obseg proizvodnje je bil dosežen v glavnem v okviru operativnih mesečnih planov. Večja odstopanja so po TOZD in jih bo treba v drugem polletju nadoknaditi. Glede na izvršen obseg proizvodnje je količinsko in vrednostno odstopanje od plana predvsem v TOZD:

	Količinsko	Vrednostno
Kuhalni aparati	- 10 %	- 14 %
Pohištvo	-	- 15 %
Elektronika Ptuj	- 7 %	- 8 %

NOVI PROIZVODI

Manj zadovoljni smo lahko z osvajanjem novih izdelkov, ker nismo osvojili planiranih:

- mikrovalovnih pečic
- dvovratnih hladilnikov.

Vzroki za nespoštovanje rokov so v veliki meri subjektivne narave (nepovezanost služb med seboj in s TOZD, pomanjkljivo definirane naloge - brez odgovornih nosilcev, itd., delno pa tudi nerealni projekti.

Nekatere razvojne naloge, ki so planirane za drugo polovico leta 1979, bo treba brezpogojno uresničiti, saj predstavljajo startno osnovo za plan 1980.

INVESTICIJE

V prvih šestih mesecih je bilo opravljenih investicij v obnovo in nadomestilo opreme v višini preko 46 milijonov din. V razširjeno reprodukcijo (nove zmogljivosti) pa v tem času potekajo naslednje investicije:

- kompresorji Črnomelj (zaključevanje objekta in dobava prvega dela opreme)
- Elektronika Ptuj (pripravljalna zemeljska dela in pričetek gradnje v začetku septembra)
- Tovarna Galant v Bistrici ob Sotli - investitor Elektronika Velenje (pripravljalna dela in izdelava glavnega projekta)

ZAPOSLOVANJE

V prvem polletju smo v primerjavi s koncem leta 1978 zaposlili le 1,4 % več delavcev. Ugotavljamo, da je kljub nizki stopnji zaposlovanja ponudba delavcev za neposredno pro-

izvodnjo manjša od potreb za nadomeščanje izstopa. Takšno stanje in pa ugotovitev, da moramo prenehati z ekstenzivnim zaposlovanjem, nam narekuje, da se odločimo za minimalno rast zaposlovanja (največ 1 %) in da ukrenemo vse za povečanje celokupne produktivnosti - zmanjšanje zastojev v proizvodnji zaradi:

- dotrajane in nepreventivno vzdrževane opreme
- slabe notranje organiziranosti in neuskkljenosti kapacitet
- nepravočasnih in nekvalitetnih dobav repromaterialov
- odpreme in drugih vzrokov.

RAZVOJ SAMOUPRAVNIH ODNOSOV IN UVELJAVLJANJE ZAKONA O ZDRUŽENEM DELU

Nedvomno lahko ugotovimo, da se novi odnosi prepočasi uveljavljajo. Kasnimo s sprejemom samoupravnega sporazuma o medsebojnih pravicah in obveznostih med DSSS in TOZD (katerega je treba prenoviti in izboljšati). Nič manj pomembno ni izvajanje samoupravnega sporazuma o skupnem prihodku s TOZD Promet, kjer ugotavljajo TOZD Gorenje TGO, da nosijo nesorazmeren delež poslovnega tveganja:

- zaloge repromaterialov in gotovih izdelkov;
- politiko prodajnih pogojev (cen, posebej v izvozu);
- izterjave plačil za izstavljenе fakture.

Z nadaljnjim stalnim in ne kampanjskim dograjevanjem naših samoupravnih splošnih aktov ter njihovim doslednim izvajanjem se bo izboljšala tudi delovna disciplina, medčloveški odnosi, povečala kritičnost do lastnega dela in dela drugih.

POSLOVNA USPEŠNOST

Ob koncu se obrnimo še na osnovni cilj našega dela - to je poslovni rezultat. Ne moremo mimo tega, da ne bi upoštevali rezultatov poslovanja v prvem tromesečju. Štiri naše največje TOZD in peta na robu so imeli izgube zaradi nedoseženega dohodka. Če na kratko ponovimo - dva glavna vzroka sta bila za tak rezultat:

- prvič: hitro naraščajoči razkorak med cenami repromateriala in cenami naših končnih izdelkov v škodo slednjih, ter - visoka raven neplačane realizacije za doma in v tuji no prodano blago.

Zaradi takih rezultatov smo - kot vam je znano - takoj sprejeli določene ukrepe, da bi sanirali nastalo stanje.

V drugem tromesečju so že učinkovale sicer nizko odobrene prodajne cene (od sredine marca), pa tudi prodaja je nekako sledila proizvodnji. Zato bi lahko upravičeno pričakovali za spoznanje ugodnejše poslovne rezultate. Vendar moramo to jemati zadržkom, saj je nivo naših prodajnih cen še zmeraj nizek (ob tem pa cene repromaterialov še kar naprej rastejo), pa tudi pričakovanega obrata pri stanju neplačane realizacije ne bo.

Iz gornjega lahko zaključimo, da kljub dobro doseženim učinkom v proizvodnji, doseganju operativnih in letnih planov v proizvodnji, ne moremo z gotovostjo računati, da bo poslovni uspeh v vseh naših TOZD pozitiven. Hkrati pa ugotavljamo, da takim našim rezultatom v pretežni meri botrujejo vzroki, ki ležijo izven vpliva delavcev naših TOZD.

„Gorenje“ TGO
Direktor
Krepel Peter, dipl. ing.

TOZD ŠTEDILNIKI

NADALJEVATI S STABILIZACIJSKIMI UKREPI

Ob pregledu poslovanja v prvem polletju 1979 ugotavljamo, da so fizični rezultati dela v TOZD zelo ugodni. Tako ugotovitev nam kaže predvsem rezultat doseganja tako operativnega, kakor tudi polletnega plana. Tak rezultat smo tudi pričakovali, saj smo ob analizi poslovanja v letu 1978 kljub dobrim uspehom še vseeno sprejeli vrsto ukrepov, ki odražajo tudi letošnji rezultat poslovanja.

Količinsko je bila proizvodnja dosežena s 102,4 %, kar znaša 172.836 kosov aparatov, v letu 1978 pa je bilo izdelano v prvem polletju 162.900 kosov aparatov.

Vrednostno pa je plan dosežen 102,9 %, v letu 1978 pa je bil dosežen 97 %.

Ko primerjamo količinsko in vrednostno doseganje plana, ugotavljamo, da ni bistvene razlike, kar nam pove, da smo pri realizaciji strogo upoštevali dogovorjen asortiman v planu.

Od celotne proizvodnje je bilo izdelano za izvoz 111.117 kom. aparatov, kar znaša 64,2 %. V primerjavi z letom 1978 je bil izvoz povečan za 30 %.

Vse te fizične rezultate smo dosegli z manjšim številom delavcev kot v letu 1978, in sicer je bilo leta 1978 povprečno zaposlenih 690 delavcev, v letu 1979 pa 667, ali zmanjšanje za 23 delavcev.

To kaže, da se je močno dvignila produktivnost, kar gre na račun boljše organizacije dela, določenih tehnoloških sprememb, zmanjšanja zastojev, večje discipline in nenaadne tudi boljših medsebojnih odnosov. Zavedati se moramo, da so samo tako dobri rezultati tudi eden izmed glavnih predpogojev za dobre odnose.

K večji produktivnosti je precej prispeval tudi ukrep zmanjšanja nadurnega dela.

V letu 1978 je bilo v šestih mesecih opravljeno 53.699 nadur, v letu 1979 pa v istem času 20.907 nadur ali zmanjšanje za 61,7 %.

Ob naštevanju tako vzpodbudnih rezultatov, kot so bili doseženi v prvi polovici letošnjega leta, ne smemo pozabiti, da smo kljub takšnim rezultatom v prvem tromesečju imeli izgubo, za katere je bil vzrok predvsem v močnem povečanju cen nekaterih repromaterialov.

Z ukrepi, ki so jih sprejeli samoupravni organi, smo preprečili, da izguba ni bila še večja.

Sami rezultati in še nadaljnja prizadevanja na stabilizacijskem področju, bi nam morala zagotavljati zmanjšanje izgube ali celo zagotoviti že minimalni ostanek dohodka.

Iz teh nekaj kazalcev je razvidno, da TOZD dosega zastavljene cilje, ki so vključeni v plan, da pa ob vsem tem še vedno nimamo na nekaterih področjih dovolj vpliva, kot je to pri rasti cen repromaterialov in formiranju cen izdelkom, kar je povzročilo neskladje med predvidenim dohodkom in dejansko doseženim.

Za ureditev teh vprašanj se bo potrebno dohodkovno povežati z vsemi udeleženci, ki so vključeni v končnem izdelku. Za dopolnitev že sprejetega stabilizacijskega programa je zadolžen koordinacijski odbor, ki naj bi pripravil dodatne predloge in jih dal delavskemu svetu v obravnavo in sprejem.

Pri tem pa naj bi upoštevali vprašanja, kot je nadaljnje dohodkovno povezovanje, iskanje še boljših notranjih rešitev, skratka poiskati vse oblike varčevanja, kajti le tako lahko računamo na boljše akumulacijo in na večji ostanek dohodka.

Viktor Knez

TOZD KUHALNI APARATI

ZASTARELOST OPREME

TOZD Kuhalni aparati je v prvem polletju letošnjega leta proizvedel 121.294 komadov in tako količinsko uresničil plan 89,5 %, vrednostno pa 86,2 %—no. Vzroki za takšno nedoseganje operativnega plana so objektivni, pa tudi subjektivni.

Med objektivne vzroke prav gotovo sodi enomesečni izpad proizvodnje na traku vgradnih kuhalnih plošč, ki je nastal zaradi neizdobe vsadne plošče. Pri nas se pojavlja tudi velika fluktuacija in odsotnost proizvodnih delavcev z dela zaradi bolniškega staleža, ki znaša do 22%. V to skupino vzrokov spadata tudi zastarelost opreme in tehnologije, ki ne zagotavlja več zahtevane kvalitete proizvodov Gorenja. Posledica tega je tudi nenormalno visok odstotek izmeta na nekaterih polizdelkih, zlasti pri programih, ki so zelo stari, ali pa pri polizdelkih, ki jih izdelujemo za druge TOZD-e. V zastarelosti opreme in njeni obratovalni sposobnosti moramo tudi iskati globlje vzroke za večino zastojev.

Vrednostno slabše doseganje pa lahko pripišemo temu, da smo bili prisiljeni zaradi pomanjkanja nekaterih kooperantskih delov, kot so plošče, stikala, steklo in komponente katalitičnega emajla, proizvajati cenejše proizvode. Na nedoseganje vrednostnega plana je vplivala tudi mnogo kasnejša odobritev novih cen, kot smo jo planirali. Med subjektivne vzroke pa moramo šteti prepočasno reagiranje ob motnjah v proizvodnji in prepočasno angažiranje strokovnih služb ob problemih, ki nastajajo v TOZD-u.

Prodaja proizvodov je bila v prvih šestih mesecih večja od proizvodnje, kar pomeni, da so se zaloge v tem času zmanjšale. Prodano je bilo 142.800, zaloge pa znašajo 30.400 naših izdelkov. Produktivnost se je povečala zaradi spremenjenega asortimana in ureditve montaže po worck-factorju. Akutni problem našega TOZD-a — pločevina je bil v tem času organizacijsko rešen. Stroški slave kvalitete prirezov so se porazdelile po uporabnikih prirezov. Najrentabilnejša investicija zadnjih let v TGO Gorenje — Prirezovalnica, ki bi te stroške zmanjšala, pa še vedno visi v zraku.

Da bi lahko rešili probleme, ki ovirajo doseganje operativnih planov bi morali v prihodnje zagotoviti večjo zanesljivost obratovalne opreme in začeti z nadomeščanjem najbolj dotrajanih strojev. Potrebno bo zmanjšati odsotnost z dela in zagotoviti zasedbo delovnih mest, ki jih zahteva plan. Zmanjšati moramo izmet in znižati stroške. Vsi v TOZD-u in delovni skupnosti skupnih služb pa se moramo bolj in več angažirati, da bi dosegli zahtevano kvaliteto in količino proizvodov.

PETER KODRE

TOZD PRALNA TEHNIKA

NAŠE DELO

Operativni plan smo v I. polletju 1979 izpolnili le 95,6 odstotno, sicer pa izdelali skupaj 159.168 pralnih strojev. Na tuje tržišče smo od skupno 158.036 kosov prodane količine izvozili 65.888 pralnih strojev, kar predstavlja 41,3 %.

V primerjavi z enakim obdobjem lanskega leta smo proizvodnjo povečali kar za 21.741 kosov in v veliki meri izboljšali produktivnost.

Pri našem delu pa moramo opozoriti na probleme glede zastojev v proizvodnji. V montaži smo zabeležili 252 ur zastojev! To je 16 dni, vzroke pa gre iskati pri tozdu Vzdrževanje (87 ur), pomanjkanje vode (87 ur), med vzroki so tudi zamude avtobusov, pomanjkanje delovne sile, zbori delavcev, fluorografiranje. Zastoji zaradi domačih polizdelkov so bili udeleženi s 46 urami (pločevina, prirezi, plastika), nabava je udeležena z 38 urami, montaža s 6 in skladišče gotovih izdelkov s 5 urami. Zastoji so nastali kot posledica objektivnih težav, na katere mi nimamo neposrednega vpliva. Strojna oprema je že dotrajana. Kljub temu pa smo z boljšo organizacijo naredili več kot v enakem obdobju preteklega leta. Ozka grla predstavljajo stiskalnice, čeprav določene usluge za nas vršijo v drugih tozdih. V naših programih vlaganja imamo tudi nabavo dveh stiskalnic in obrezilni stroj, kar pa trenutno še ni uresničeno. Postavljene še tudi ni nove linije bobnov, ki bo izboljšala kakovost in povečala zmogljivost.

Problemov je še več. Omenim lahko zastoje zaradi nepravčasne dobave materiala. Potem so tu menjave tipov in spremembe proizvodnega plana. S kooperanti nimamo rešenih odnosov na osnovi dohodkovne povezanosti. Težave zaradi pomanjkanja delovne sile moramo rešiti z novimi tehnološkimi in konstrukcijskimi rešitvami.

Pri vsem pa moramo kritično oceniti naš lasten odnos do dela, do sebe. Izostanki od dela so v porastu. Tu je visoka bolniška in tudi neopravičeni izostanki z dela. Kje je tu zavest? Nekdo mora opraviti delo za drugega! In odnos do materiala, kako ravnamo s tem? Od vseh 620 delavcev, kolikor nas združuje delo v tozdu Pralni stroji, je odvisen uspeh poslovanja. Zavedati se moramo svojih medsebojnih odnosov. Tudi odnosi lahko prispevajo k boljšemu delu. Boljša disciplina, manj delovnih nezgod, malomarnost, neurejeno okolje — nadaljnja vprašanja, ki si jih moramo postaviti.

Doseči moramo boljšo delitev po delu in doseženih rezultatih. Najti moramo primerno obliko, ki bo vezala delavce strokovnih služb na uspeh tozda. Do sedaj prejemajo ti delavci svoj osebni dohodek neodvisno od uspeha svojega vloženega dela. Zato mora biti naša skupna naloga usmerjena v poglobitev samoupravnih odnosov med delavci tozda in skupnih služb. S stalnim spremljanjem gospodarjenja in sprotimi analizami lahko dosežemo še boljše uspehe.

Vrednost naših izdelkov, ki smo jih prodali v prvem polletju, znaša 647.298.583 dinarjev, kar je 94,6 % planirane realizacije. Ocenjujemo, da bomo I. polletje zaključili z izgubo na dohodku ali nekje na meji rentabilnosti. Lani so bili materialni stroški udeleženi z 88,75 %, letos pa že s 93,78 % v celotnem prihodku. Delež dohodka v celotnem prihodku se je zato zmanjšal iz 11,32 % na 6,22 %. Stalno naraščanje cen reprodukcijskega materiala znaša že 21,83 %, ob tem da so prodajne cene končnih izdelkov vse do sredine marca ostale nespremenjene. V marcu so se povečale le za 7,5 %. Te podražitve stroškov v proizvodnji so zmanjšale stopnjo pokritja od povprečno 30 % (kar je potrebno za rentabilno poslovanje) na 20 %. Z našim delom smo zvišali produktivnost, izvoz je ostal na isti višini (42 %), režijske stroške so zmanjšali od 56 na 45 milijonov dinarjev.

Franc Kos

TOZD ZAMRZOVALNIKI

BREZ OSTANKA DOHODKA

V tozdu Zamrzovalniki smo v prvem polletju proizvedli 127.048 kosov zamrzovalnih aparatov v vrednosti 550.806 din. Količinsko je bil plan dosežen 97,1 %, vrednostno pa 95,6 %. V skupnem obsegu je dosedanja proizvodnja za 34,2 % večja kot v istem obdobju lanskega leta.

V tem času smo prodali 126.641 zamrzovalnih skrinj in omar in s tem dosegli 99,7 % prodajo. Izvoz je bil nižji kot smo planirali.

V obratu zamrzovalnih skrinj 8,3 % in v obratu zamrzovalnih omar 9,6 % časovnega fonda predstavljajo zastoji. Ti nastajajo predvsem zaradi pomanjkanja materiala in lastnih polizdelkov, nekaj tudi zaradi okvare strojev in naprav.

V tem času pa smo produktivnost povečali kar za 18,02 % v primerjavi z lanskim letom. To smo dosegli zlasti z boljšo izkoriščenostjo strojev in popolnejšo organizacijo dela.

Za tozod predstavljajo velik problem nedokončane investicije v obratu zamrzovalnih omar, zaradi pomanjkanja sredstev. Že lansko leto smo morali plan, zaradi nedokončanja investicij, korigirati in tudi letos ga bomo morali spremeniti.

Kljub temu, da smo povečali produktivnost in skoraj v celoti dosegli vrednostni in količinski plan proizvodnje, pa bo v prvih šestih mesecih letošnjega leta znašala izguba v našem tozdu kar 8.354.000 dinarjev. Podatek, ki je videti ob ostalih kazalcih skoraj nemogoč, a je vendar resničen. Izreden porast cen repromaterialu, ob tem pa enake prodajne cene naših izdelkov kot lansko leto, sta kriva, da dosegamo pokritje, ki nam ne zagotavlja ostanka dohodka. Še tako racionalno gospodarjenje in optimalna izkoriščenost strojev in opreme ob vse večji produktivnosti in vedno boljših samoupravnih odnosih v tozdu, delavcem žal ne zagotavljajo uspešnega poslovanja in s tem ustvarjanja dohodka. Torej se pri nas srečujemo s problemom, ki mu sami nismo kos in ga lahko rešimo le s pomočjo in razumevanjem družbe, ki sooblikuje dohodkovne odnose med kooperanti in končnimi proizvajalci.

Avgust Sušec

TOZD HLADILNA TEHNIKA

IZBOLJŠATI PRODAJNE CENE

V tozdu Hladilna tehnika smo v prvem polletju 1979 izdelali 210.986 kosov izdelkov v skupni vrednosti 436.782.854 dinarjev. Operativni plan smo tako po vrednosti kot količini dosegli in presegli, letni plan pa smo dosegli le po količini, medtem ko zaostajamo po vrednosti. V tem času je bilo prodanih 208.173 izdelkov.

Kar smo načrtovali, smo tudi dosegli. Le glede vrednostnega doseganja plana ne moremo biti zadovoljni, kar je nedvorno prekoračitev planirane količine izvoza in podražitev reprodukcijskega materiala. Za izvoz smo izdelali 138.211 kosov izdelkov, kar je 65,5 %. Izvoz je znatno povečan, kljub temu pa še vedno ne moremo zadostiti vsem potrebam.

Evidentno je tudi, da v tako imenovani „mrtvi sezoni“ nismo imeli zagotovljenih dovolj količin za izvoz, kar pa nam je kasneje povzročalo velike težave v proizvodnem procesu (pogoste menjave, nezagotovljeni materiali itd.).

Glede na nenehno rast cen repro-materialov, katerim ne sledijo prodajne cene naših gotovih izdelkov, lahko upravičeno dvomimo o pozitivnem finančnem rezultatu v prvem polletju. Povišanje cen na domačem trgu nam je bilo v marcu odobreno samo za 7,5 %. Upoštevajoč strukturo naše prodaje (izvoz : domači trg), pa bi bilo potrebno povečanje vsaj 30 %-no za doseganje minimalne uspešnosti poslovanja TOZD Hladilna tehnika.

Tudi na izvoznem tržišču moramo glede na dosežene rezultate prvega polletja napraviti selekcije kupcev, izbor programa in izboljšanje prodajnih cen.

Celotno izvozno problematiko bomo morali še celoviteje obravnavati na zborih samoupravnih skupin, ki so pred nami, ter skupno z GPS TOZD – Promet, doseči še boljše, tako količinsko kot vrednostno izvrševanje plana za drugo polletje.

Kljub doseganju plana pa ne manjkajo težave, predvsem zaradi izrabljene opreme v naši TOZD in TOZD Plastika, kar je bil glavni vzrok zastojev v proizvodnji (107 ur). Prav tako ne moremo mimo dejstva, da smo v tem polletju porabili 167,5 t formatne pločevine za obod in vrata v druge namene. Glavni vzrok je nedvomno v neprimernem skladiščenju in dobavah tega za naš proizvod neobhodnega in zelo dragega materiala.

Ob nenehnem povečanju cen reprodukcijskih materialov in visokega deleža le-teh iz uvoza, nam mora biti v drugem polletju glavna skrb za še bolj racionalnejše izkoriščanje in ravnanje z materialom.

Kljub zmanjšanju odstotka škarta glede na izdelano količino, smatram, da vse možnosti varčevanja z materialom, kot tudi vpliv na kvaliteto izdelkov, še niso izkoriščene pri slehernem delavcu.

Res je, da je v prvem polletju veliko delavcev prenehalo z delom v naši TOZD ali DO, toda s pravim sodelovanjem slehernega delavca tudi to ne more biti vzrok nevestnega ravnanja z materialom, delovne in tehnološke nediscipline, kot posledica pa je tudi večje število servisnih posegov tako na domačem trgu kot v tujini.

Pred nami so zelo pomembne naloge glede plana 1980. To leto mora biti v mnogih pogledih za TOZD Hladilna tehnika prelomno. Zlasti glede osvajanja novih programov.

To pa nam nalaga, da tudi v drugem polletju zastavimo vse sile za doseg ciljev, ki smo si jih zadali v letu 1979.

Roman Terglav

TOZD ELEKTRONIKA

MENJAVA PROGRAMOV

Prišel je čas, ko je treba oceniti delo v prvem polletju 1979. Za sam uvod nekaj podatkov.

Tozd Elektronika je v začetku leta 1979 imel zaposlenih 524 delavcev, ki smo si zadali nalogo, da moramo v letu 1979 povečati proizvodnjo za 15 % v primerjavi z letom 1978. Pri tem moramo upoštevati dogovorjeno rast zaposlovanja, kot izhaja iz občinske resolucije. Na osnovi teh dveh načel smo si postavili dokaj zahteven plan.

Količinski plan v prvem polletju 1979 je bil dosežen s 104,2 odstotka, vrednostni pa 99,5 %. Dosežena proizvodnja predstavlja 46,3 odstotka letnega plana in bomo morali torej zamujeno nadoknaditi. Vzrok za zaostajanje pri planu je proizvodnja glasbenih centrov, ki ni stekla po predvidevanjih. Največ težav je bilo pri osvajanju kompletnega glasbenega centra, pri čemer smo morali dostikrat čakati na razna soglasja za uvoz reprodukcijskega materiala ter investicijske opreme, pa tudi sam postopek ni nujno sestavljen ter voden.

Pri proizvodnji barvnih televizorjev smo predvideni plan izpolnili v celoti, saj smo od planirane količine 48.960 kosov proizvedli 51.005 barvnih TV sprejemnikov, kar pomeni 52 odstotkov od letnega plana.

Industrijska elektronika je polletni plan izpolnila zadovoljivo. Večje težave pa so bile pri medicinski elektroniki, saj šele sedaj prihaja na tržišče s svojimi izdelki. Vzrok za zaostajanje v medicinski elektroniki velja iskati v neustreznem materialu naših dobaviteljev, kar je podaljšalo atestiranje.

V tozdu smo zmanjšali število delavcev za 1,5 %. V prvem polletju smo večkrat naleteli na težave zaradi pomanjkanja reprodukcijskega materiala iz uvoza in delno tudi domačih kooperantov. To je pomenilo večkratno menjavo tipov v proizvodnji barvnih televizorjev in se negativno izrazilo pri proizvodnji. Izpade v proizvodnji smo morali nadoknaditi z nadurnim delom, število nadur je za cca 56 % manjše kot v letu 1978. Moramo pa se zavzeti, da nadurno delo in dvoizmensko delo popolnoma odpravimo.

Zaloge predstavljajo še vedno pereč problem našega tozda. V reprodukcijskem materialu in polizdelkih ter v končnih izdelkih znaša vrednost zalog ob koncu prvega polletja okrog 150 milijonov dinarjev. To je znatno preveč, zato bomo morali pohiteti s proizvodnjo glasbenih centrov ter posvetiti pozornost nabavi materiala, da zaloge ne bi presegle vrednosti mesečne proizvodnje. Na tem področju je treba zaostri odgovornost in izpopolniti organiziranost. Izboljšati je treba sodelovanje in odnose med tozdi in delovno skupnostjo skupnih služb ter še posebej z delovno organizacijo Gorenje – Promet Servis. Prav na tem področju se bodo morale še bolj angažirati družbeno-politične organizacije.

Drago Črešnar

TOZD MGA NAZARJE

NEPRAVOČASNA DOBAVA MATERIALOV

Delavci v TOZD-u MGA Nazarje smo v prvi polovici letošnjega leta proizvedli 424,286 kosov raznih malih gospodinskih s aparatov v skupni vrednosti 115,067.337 dinarjev.

Operativni plan proizvodnje predvideva za to obdobje 424.500 kosov ali 118,203.170 dinarjev. Torej je bil plan količinsko dosežen z 99,1 %, vrednostno pa 97,4 %. V primerjavi z letnim planom proizvodnje, ki predvideva proizvodnjo 840.000 kosov aparatov v vrednosti 245,311.000 dinarjev, smo količinski plan dosegli 50,6%, vrednostno pa samo s 46,9 %.

Prodaja je v tem obračunskem obdobju prodala 466.189 kosov v vrednosti 79,042.748 dinarjev.

V tem času so se osebni dohodki dvignili v povprečju za 12,2 %, saj je najvišji povprečni osebni dohodek, ki je bil v mesecu maju, znašal 5,804.59 dinarjev, na začetku leta pa 5,145.75 dinarjev.

Pri organizaciji proizvodnje smo se srečevali s precejšnjimi problemi. Tako ni normalno potekala dobava materiala in smo morali spreminjati artikle ali pa je proizvodnja tekla nepopolna. Podobne probleme je povzročal tudi uvoz repromateriala. Za nove proizvode je bila tudi slaba, nepopolna in nepravočasna priprava dokumentacije. Prodaja in izvoz pa sta pogosto spreminjala osnovne artikle, naročala majhne serije in podobno.

Konstrukcija bi morala biti s pripravo dokumentacije za nove proizvode hitrejša. Konstrukcijska dokumentacija bi morala biti končana leto pred pričetkom redne proizvodnje, če je le-ta vezana na nabavo novih orodij ali celo novih strojev. Tudi služba sprememb bi morala biti ažurnejša, saj se pogosto dogaja, da spremembo dokumentacije dobi proizvodnja šele po enem mesecu ali celo kasneje. Za normalen potek dela in kvalitetne proizvode je potrebno tudi dobro orodje, ki je kvalitetno in redno vzdrževano. Žal to ni zmeraj tako, vsaj kar se tiče vzdrževanja in pravočasnega ter kvalitetnega popravila orodij.

Morali bomo torej povečati delovno disciplino vseh, ki sodelujejo pri nastajanju naših proizvodov, tako konstrukcije, tehnologije, nabave, uvoza, prodaje, orodjarne kot delavcev v proizvodnji. Le tako bomo lahko nemoteno organizirali delo in naloge uresničevali optimalno. Urediti pa bo potrebno tudi medsebojne odnose med delavci proizvodnih TOZD-ov in v Delovni skupnosti skupnih služb. Razvojni programi bi morali biti usklajeni s programom razvoja celotne delovne organizacije in s plani proizvodnje v TOZD-u. Določiti pa bomo morali tudi odgovornost posameznikov za pravočasno in pravilno realizacijo programov.

Jože Kuder

TOZD POHIŠTVO

ZAOSTAJANJE PRODAJE

V letošnjem letu smo v tozdu načrtovali za približno četrtno večjo proizvodnjo kot v lanskem letu, v vrednosti 20 starih milijard dinarjev. V prvi polovici leta ugotavljamo, da smo plan s proizvodnjo v vrednosti 9 starih milijard dinarjev, skoraj dosegli. Pri tem pa smo imeli številne težave, med katerimi je prav gotovo največja zaostajanje prodaje za proizvodnjo. Že od januarja naprej prodaja ne more ujeti proizvodnje in se tako zaloge nenehno povečujejo. Prav zato operativnih planov nismo zavestno dosegali, saj bi drugače še povečevali zaloge. Naše zmogljivosti seveda niso bile izkoriščene, kar bo nujno vplivalo tudi na rezultate poslovanja.

Težave so se pojavljale tudi pri nabavi materiala, zlasti iveric, vrat, nerjavečih korit itd.

Ugotavljamo, da Promet ni izpolnil naših pričakovanj, zato je potrebno odgovornost tega tozda točneje določiti. V Pohištvu bi, zaradi težavnosti dela, potrebovali več moške delovne sile, ki pa je ni dovolj. Upamo, da bo sečanja posodobitev tehnologije odpravila to zahtevo.

Za začetek tega leta je značilno veliko naraščanje cen materiala. Zato smo v tem času ponovno proučili vse materiale, ki bi jih lahko osvojili doma. To sicer ni popolnoma v skladu s konceptom večje delitve dela, smo pa na tak način precej privarčevali. V prvem polletju smo posebno skrb posvetili osvajanju proizvodov, ki jih izvažamo, kar kaže tudi povečan izvoz v mesecu juliju.

Letošnje leto je, zaradi obnove in posodobitve več let stare proizvodnje, za naš tozd zelo pomembno. V času kolektivnega dopusta bomo z montažo glavne proizvodne linije

in nove montaže končali dveletno obdobje investicijskih vlaganj tozda Pohištvu. Na tak način bomo dobili dva tehnološko sodobno urejena obrata, ki pa ju žal, zaradi zastojev v prodaji, ne bomo mogli v celoti izkoristiti. Obe ta se nam sicer program kopalniškega pohištva, ki bi zapolnil to vrzel in nam omogočil, da vložena sredstva v polni meri izkoristimo.

Jure Veršec

TOZD EMBALAŽNICA

DRAGO VZDRŽEVANJE

V TOZD-u Embalažnica smo v prvi polovici leta izdelali 6,678 m³ različnih elementov lesene embalaže. Letno planirano količino 13,425 m³ lesene embalaže smo torej dosegli z 49,74 % in mislim, da je to uspešno, saj niso bile realizirane vse planirane investicije, pa tudi planiranega števila delavcev nismo dosegli.

V TOZD-u je pomanjkanje delovne sile, saj je velika fluktuacija, pa tudi odstotek bolniških oizostankov je visok, kar vse zahteva od delavcev v TOZD-u maksimalno angažiranje, da bi lahko dosegli načrtovane cilje.

TOZD je obremenjen z visokimi vzdrževalnimi stroški, saj dva ločena obrata, v Šoštanju in Velenju, zahtevata dve vzdrževalni ekipi za vsako izmeno. Če bi bila obrata združena, bi vzdrževalna dela lahko opravljalo manjše število vzdrževalcev. Drage in pogoste vzdrževalne posege zahtevata tudi montirana strojna oprema in pa sama proizvodnja. Zaradi ločenih obratov so višji tudi stroški transporta, ki bi se ob združitvi obratov lahko bistveno zmanjšala.

TOZD ima precejšnja sredstva vezana v velikih zalogah lesa, ker je dobava hlodovine predvsem sezonskega značaja in morajo biti zaloge tako velike, da zadoščajo za redno proizvodnjo. S tem pa nastaja seveda problem skladiščenja in razkladanja lesa. Vagonsko razkladanje opravlja sicer železnica, vendar pa ta ni dovolj usposobljena, da bi lahko to delo pravočasno in nemoteno opravila. Vsa proizvodnja Embalažnice je vezana na proizvodnjo TOZD-ov finalne proizvodnje, zato moramo naš plan proizvodnje uskladiti s plani finalistov. Tako je tudi doseganje planirane proizvodnje odvisno od uresničevanja planov uporabnikov naših izdelkov. Prav zato je potrebno nenehno izboljševati medsebojne odnose, ki naj temeljijo na skupnih dohodkovnih odnosih, za katere je potrebno poiskati način in merila, da zaživijo v praksi, tako kot to predvideva zakon o združenem delu.

Janez Kramer

TOZD PLASTIKA

POMANJKANJE SKLADIŠČ

Glavne naloge TOZD Plastika so bile in še bodo na področju analiz uspešnosti poslovanja, ki zajema kazalnike, kot so: PROIZVODNOST, GOSPODARNOST (ekonomičnost) in DONOSNOST (rentabilnost).

Za izboljšano proizvodnost v vseh treh oddelkih TOZD Plastika je pogojeno, da skrbimo za izboljšave tehnične opremljenosti, da moramo analizirati in zagotavljati boljše pogoje dela, modernizirati in rekonstruirati tehnološke procese ter obnoviti zastarela delovna sredstva in predmete dela.

Gospodarnost oziroma ekonomičnost poslovanja, na katero imajo največji vpliv tehnični, družbeni in organizacijski dejavniki, je kazalnik poslovanja, ki zahteva stalno zasledovanje in analiziranje količine poslovnih učinkov in nastalih stroškov, le ti pa so predmet naših stalnih obravnav.

Finančna uspešnost poslovanja, ki je izražena z rentabilnostjo, mora temeljiti na povečevanju poslovnega in rezervnega sklada pri razporejanju čistega dohodka.

Zbir vseh kazalnikov poslovanja v prvem polletju 1979 kaže na uspešen zaključek periodičnega obračuna.

Težave, s katerimi se srečujemo v TOZD Plastika, pa so:

Pomanjkanje skladiščnih prostorov za repro-materiale pri upoštevanju optimalnih zalog. Velikokrat se zgodi, da je veliko pomanjkanje materialov in to normativnih in da rešujemo proizvodnjo z uvedbo najrazličnejših alternativnih materialov, nemalokdaj pa nastopijo težave s preveliko dobavljenimi količinami, ki povzročajo tepave pri skladiščni manipulaciji in povečanju le-teh stroškov. Temu so krivi neurejeni odnosi na domačem tržišču in najrazličnejši pogoji pri uvozu materialov.

Nočno delo žena – Naloga nas vseh je, da omejimo nočno delo oziroma da ga v letu 1980 v celoti ukinemo. To pa bomo lahko storili, da se bolje tehnično opremimo in izpolnimo investicijske plane, ki pa za naše potrebe in razvoj niso mali.

– Slaba kvaliteta repromaterialov –

Le-ta je večkrat kritična, predvsem materiali domačega trga, ki pogojuje slabšo kvaliteto izdelkov, veliko količino izmeta in večjih proizvodnih in drugih stroškov.

Večjo pozornost pa moramo posvetiti še: boljši kakovosti proizvodov, izobraževanju kadrov in razvijanju samoupravnih odnosov.

Sistematično izobraževanje in usposabljanje delavcev – avtokontrolorjev in njihovo neposredno delo v proizvodnji vpliva na dvig kakovosti proizvodov, kar je razvidno iz analiz faktorjev kakovosti, odraža pa se prav tako na stimulaciji delavcev pri osebnih dohodkih.

Novi proizvodni procesi in delovna sredstva zahtevajo stalno izobraževanje kadrov, ki so že v neposredni proizvodnji predvsem tehničnega značaja. Te oblike izobraževanja so razni seminarji, tečaji in praktikumi.

S stalnim razvojem samoupravnih odnosov v temeljni organizaciji krepimo boljše razumevanje poslovnega procesa, kakor tudi boljših poslovnih odločitev, prav tako pa tudi utrjevanje delegatskega in družbeno političnega sistema.

Gvido Kumer

TOZD GALVANA

SKRB ZA RAST PRODUKTIVNOSTI

Kljub uspehu, ki ga pričakujemo v poslovanju in bo znan v kratkem, bomo morali v bodoče posvečati veliko več pozornosti rasti produktivnosti. Poiskati bo treba še nadaljnje notranje rezerve v organizaciji dela, posebno pri nabavi novih strojev. Nadomestiti moramo ročno delo s strojnimi, povečati kakovost in narediti še več. Strokovne službe v DSSS bodo morale v bodoče z večjo odgovornostjo sodelovati pri nabavi in izdelavi novih strojev in naprav. Ni naloga samo tozda, da skrbi in analizira, kako priti do večje produktivnosti, ampak se morajo te naloge, ki je in mora biti

stalna, zavedati tudi ustrezne strokovne službe DSSS. Pri načrtovanju novih programov se bo moralo vedeti, kaj lahko stori proizvodnja z obstoječimi stroji in kaj pomeni za njo vsaka nova dodatna obremenitev. Tudi razmišljanja o uvedbi tipizacije bi bila še kako potrebna in koristna.

Glede izvrševanja plana, kot prioritete naloge, mislim, da bo le ta v celoti realiziran. To je seveda razveseljivo, če upoštevamo, da planirane zaposlitve skoraj do konca leta ne bomo dosegli. Polletno poprečje je približno enako lanskemu, s tem da planirana zaposlitev za polletje ne bo dosežena.

Načrtovane investicije so v teku, vendar lahko pričakujemo, da tudi do konca leta ne bodo v celoti realizirane zaradi že znanih težav z uvozom opeme.

Tudi zaloge polizdelkov in materiala so bile optimalne.

Veliko napora je bilo vložena v to, da smo zadostili količinskiim potrebam ostalih TOZD, saj je to naše prva naloga. Lahko rečem, da smo v teh prizadevanjih v celoti uspeli, saj so bili zastoji po naši krivdi le omembe vredni, kar je zasluga vseh zaposlenih v našem tozdu.

Za zmanjšanje bolniškega staleža do 30 dni bo treba opraviti širšo analizo, ugotoviti, na kakšen način omejiti vedno višji odstotek bolniške, ki že postaja zaskrbljujoča. Naša naloga je bila ni mora še nadalje biti, da se izvaja stabilizacijski program, ki smo si ga postavili.

Naj omenim še proces uveljavljanja družbeno-ekonomskih odnosov v skladu z zakonom o združenem delu. Tu mislim predvsem na to, da bo potrebno uveljavljati takšne odnose med tozdi in DSSS, da bodo delavci v DSSS neposredno pri pridobivanju svojega dohodka odvisni, koliko so z izvrševanjem svojega plana prispevali k povečanju in ustvarjanju dohodka v temeljni organizaciji združenega dela.

Franco Krajnc

TOZD KONDENZATORJI ROGATEC

REALNEJŠI PLANI

V tozdu smo tehnologijo z opremo prilagodili tržno-ekonomskim razmeram in je sedaj delno tudi intenzivnejša. Od planiranih 797.500 kondenzatorjev in 427.000 podstavkov v letu 1979, smo v prvi polovici leta proizvedli 346.181 kondenzatorjev ali 43,40 % in 201.429 podstavkov, kar predstavlja 47,17 %. Plana proizvodnje kljub temu, da imamo stalno minimalno zalogo izdelkov, nismo dosegli, ker ni planiran odvzem naših izdelkov od tozdov, ki so naši naročniki. Morali bomo torej realneje planirati. Zaloge surovin in gotovih izdelkov so se zmanjšale ter se gibljejo za repromaterial do 30 dni, za gotove izdelke pa največ tri dni.

S prikazom poslovanja smo imeli v preteklosti precejšnje težave, ki so se pojavljale kot posledica avtomatizma. Tako so bile pri naročanju materiala izpuščene posamezne pozicije pri obračunavanju proizvodnje so bili vloženi napačni podatki in so bili seveda tudi rezultati popolnoma napačni.

Trudimo se, da bi še smotrneje izkoriščali energijo in repromaterial ter tako čim racionalneje gospodarili.

Na našem področju je dovolj delovne sile, tako da nimamo problemov s fluktuacijo. Kadrovska zasedba ustreza

zahtevani kvalifikacijski strukturi. Kljub mnogim urkepcem, s katerimi smo skušali doseči zmanjšanje bolniškega staleža, ki je pogosto neopravičen, znaša ta še vedno okrog 10 %.

Kakor v ostalih tozdih naše delovne organizacije, tudi pri nas krepimo in poglobljamo samoupravne odnose. Verjetno bo v samoupravni organiziranosti s sprejetjem in z uveljavitvijo samcupravnega sporazuma, ki bo urejal odnose med tozdom in DSSS, dosežen kvaliteten premik v samoupravni organiziranosti.

Josip Kunej

TOZD GRADBENI ELEMENTI

NEREALNE PRODAJNE CENE

Ocena kaže, da bo rezultat poslovanja v tozdu Gradbeni elementi sicer pozitiven, vendar z minimalnim ostankom dohodka. Proizvodni plan za leto 1979 je bil izpolnjen 104,6 %, kljub izpadu biskvitne peči, in če ne bo nepredvidenih izpadov, potem bomo do konca leta dosegli plan 106 %. Vendar, če bodo materialni stroški zaradi vedno višjih cen naraščali tako kot so zadnjih petnajst mesecev in če se bodo povečevale ostale datjave in prispevki, tozd verjetno ne bo rentabilen. Pri tem pa moramo poudariti, da slabših rezultatov ne bo povzročalo neizvrševanje planov, slabo izkoriščanje opreme, slaba storilnost itd., ampak predvsem naraščanje cen in datjatev ob prodajnih cenah naših izdelkov, ki so že štiri leta enake.

Da bi dosegli čim večjo proizvodnjo ob maksimalni izkoriščenosti opreme in s tem tudi boljše poslovne rezultate, smo se v tozdu celo odpovedali kolektivnemu dopustu in koriščenju prostih dni ob 1. maju ali podobnih praznikih, ob katerih običajno združujemo več prostih dni.

V sami proizvodnji se zaradi premajhnega skladišča gline, zelo slabo tehnološko urejene priprave dela, zastarele opreme na glazirnih linijah in zastarelih glazirnih peči, pojavlja mnogo problemov. Prav ti pa, poleg težkega fizičnega dela, onemogočajo doseganje plana in povečujejo odstotek škarta. Nujno bi torej morali začeti z izvajanjem investicijskega programa, ki smo ga že trikrat popravili. Od izvedbe predvidene investicije je odvisna tudi proizvodnja in izpolnjevanje planskih nalog sanitarnega programa silipola ter delno tudi pripravljalnega programa kopalniškega pohištva.

Prodaja ploščic iz umetnega marmorja je ugodna. V skladišču imam povprečno največ pet do petnajstdnevno zalogo, kar je za normalno odpremo premalo. Izvoz, ki bo glede na planiranega verjetno dosežen 100 %-no, je v prvi polovici leta dosežen 35 %-no.

Kadrovsko in strokovno je naš tozd urejen v skladu z organizacijskimi in delovnimi zahtevami in tudi disciplina zaposlenih se stalno izboljšuje. Znotraj tozda torej ni posebnih problemov, ki bi ovirali nemoteno in uspešno delo. Poslovne rezultate pa lahko ogrozi nenadzorovano naraščanje cen materialov in povečevanje datjatev, ter nerealne prodajne cene.

Martin Marolt

TOZD ELEKTRONIKA PTUJ

VZPODBUDNI REZULTATI

Ko pristopamo k analizi in pregledu polletnega poslovanja pri izpolnjevanju planskih nalog, ki smo jih sprejeli z našim letnim programom oziroma planom, lahko ugotovimo, da so doseženi rezultati v izvajanju fizičnega programa uspešni in da smo se uspešno vključili v delovni proces kot nova temeljna organizacija TGO Gorenje.

Glede na to, da je plan eden od bistvenih temeljev za doseganje finančnih rezultatov, smo si v mesecu februarju postavili temeljni plan za 1979. leto in sicer proizvesti 65.000 kom črno-belih televizorjev v vrednosti 272.723.000,— din ter 1810 kom. birotehničnih aparatov v vrednosti 65.172.000,— din, kar predstavlja skupno 337.895,— din.

Ko pa ugotavljamo realizacijo plana, lahko z zadovoljstvom ugotovimo, da smo proizvedli 32.283 kom. črno-belih televizorjev, oziroma smo pod planom za 217 kom. Iz tega sledi, da smo fizični plan proizvodnje televizorjev dosegli 92,6 % ali 49,7 % letošnjega plana.

Pri zagovoru izvrševanja plana pa moramo pojasniti, da smo prvotni plan že v letu 1978 za leto 1979 sprejeli 50.000 kom. TV aparatov. Glede na tržne razmere in veliko povpraševanje po tovrstnih TV aparatih smo v mesecu februarju pristopili k rebalansu plana in povečali plan proizvodnje TV aparatov za 15.000 kom. oz. skupno od 50.000 kom na 65.000 kom. Zaradi pomanjkanja proizvodnih prostorov smo izvršili reorganizacijo proizvodnje tako v tehnološkem kakor v organizacijskem smislu in organizirali proizvodnjo v dveh izmenah. Uvedba druge izmene je zahtevala več kadra in delavcev v delovnem procesu, kakor tudi novo priučevanje, kar je imelo za posledico močan padec doseganja plana v mesecu februarju in deloma v mesecu marcu. Šele v naslednjem obdobju je začela dnevna proizvodnja rasti tako, da smo se s pospešenim tempom približevali planu. Po dinamiki dnevene in mesečne proizvodnje bi morali biti po planu v I. polletju v zaostanku za cca 2300 kom TV aparatov. Z organizacijskimi ukrepi in tehnološkimi izboljšavami smo se dejansko uspeli približati planu. Taki organizacijski ukrepi so nam garancija, da bomo predvidoma v mesecu avgustu prešli v izvajanje in doseganje plana, kakor je postavljeno z letnim planom.

V proizvodnji birotehnike smo morali plan proizvodnje prilagojevati potrebam tržišča in smo tako proizvedli 290 kom kopirnih aparatov, 95 kom osvetljevalnih miz za grafično industrijo in 45 kom aparatov za obrezovanje in obdelavo papirja, skupaj 430 kom.

Iz tega je sklepati, da smo fizični plan 487 kom dosegli 89 %.

Na osnovi doseženega fizičnega plana tako v proizvodnji TV aparatov, kakor tudi birotehnike, ugotavljamo, da smo v finančni vrednosti dosegli cca 91,6 %, oziroma 46,9 %, upoštevajoč polletni izračun.

Pri realizaciji izvršitve plana v birotehniki moramo povedati in ugotoviti, da je bil eden od glavnih vzrokov za nedoseganje plana pomanjkanje repro-materiala v začetku leta, pri tem pa ne smemo mimo dejstva, da smo se v preteklem letu slabo pripravili za začetno proizvodnjo v letu 1979. Na splošno lahko ugotovimo, da pomanjkanje repromateriala na vseh področjih naše proizvodnje daje bistvene zastoje. Menimo tudi, da je koordinacija med proiz-

vodnjo in službo nabave čestokrat nedosledna, kar ima za posledico motnje v proizvodnji, ki pa neposredno vplivajo na izvrševanje plana.

Ob izvrševanju plana ne želimo iskati kup vzrokov, vendar moramo povedati, da je bilo potrebno skozi delovni proces na novo priučevati in pridobivati kader, da je bilo treba vcepiti tovarniške navade, da imamo izredno iztrošeno opremo in delovno orodje, da imamo premajhne in neustrezne delovne prostore, da nimamo osnovnih skladiščnih prostorov, da nimamo ustrezne družbene prehrane.

Ne glede na težave, ki smo jim povzročitelji sami in vse odgovorne službe, lahko vendarle ugotovimo, da smo z lastnim prizadevanjem in z veliko pomočjo posameznih služb iz delovne organizacije dosegli pomemben rezultat in da smo postavili trden temelj, da bomo v drugem polletju brezpogojno dosledno izvršili plan. Prav tako pa si bomo postavili temelj za nadaljnji razvoj, posebno ker smo že v izgradnji nove proizvodnje hale, kar bo neposredno vplivalo na produktivnost in kvaliteto naših proizvodov. V tem procesu smo si tudi zagotovili in izšolali osnovni kader, predvsem strokovni, ki je in mora biti garancija za nadaljnji razvoj. K temu še moramo dodati podatke, da nas je danes zaposlenih 304 delavcev in da smo samo v letošnjem letu zaposlili na novo 108 delavcev raznega profila strokovne izobrazbe. Dodamo še lahko, da se naši proizvodi, televizijski aparati – uspešno prodajajo na tujem in domačem tržišču, da smo tako rekoč osvojili na našem manj razvitem področju sodobno tehniko in tehnologijo, da imamo v birotehniki lastno konstrukcijo in lasten proizvod, prav tako pa uspešno uvajamo tehnološke novitete in procese v proizvodnji televizijskih aparatov in da te pomembne naloge opravljamo z lastnim kadrom, seveda ob pomoči strokovnega kadra TGO Gorenje.

Alojz Ganza

TOZD VZDRŽEVANJE

DOBAVA OPREME

TOZD Vzdrževanje opravlja delo za vse proizvodnje tozde, torej predstavlja dohodek TOZD Vzdrževanje za proizvodne tozde TGO strošek. Iz tega sledi, da manjši stroški vzdrževanja predstavljajo tudi manjše stroške poslovanja v proizvodnih tozdih. Posledica gornjega dejstva je, da mora TOZD Vzdrževanje opravljati svoje delo s kar najmanjšimi stroški, vendar ob tem ne sme biti prizadeta obratovalna varnost objektov, katerih vzdrževanje je v njegovi odgovornosti.

Pri želji za doseg tega cilja, smo bili in smo moteni z dejstvom, da se nabavlja oprema v večini brez soglasja Vzdrževanja. To ima za posledico, da prihaja v TGO oprema, ki nima enotnih ali sličnih sklopov ali ni skladna s tehničnimi predpisi. Logična posledica je zaskrbljujoče stanje z rezervnimi deli. Veliko pove podatek, da imamo v obratovanju opremo iz 12 držav in da nam rezervne dele dobavlja 30 inozemskih firm. Vrednost uvoženih rezervnih delov v I. polletju 1979 znaša 1,8 milijarde starih din. Pojavljali so se tudi občasni zastoji zaradi pomanjkanja teh rezervnih delov.

V prihodnje bo nujno skrbneje analizirati stanje možnosti dobav opreme s strani jugoslovanskih dobaviteljev. Prisotni smo v stanju, ko je tudi uvoz rezervnih delov problematična postavka, ki bo verjetno še težja.

Posebno problematično je stanje s strokovno usposobljenimi delavci (dodatne izkušnje), katerih močno primanjkuje. Tudi ta podatek ima močan vpliv na kvaliteto dela vzdrževanja. Veliko naših delavcev se izobražuje ob delu.

Dodatno strokovno izobraževanje je ena od dolgoročnih planskih ciljev tozda Vzdrževanje.

Z iskanjem notranjih rezerv v tozdu bo potrebno nadaljevati in poizkušati najti možnost za znižanje cen uslug, katere opravlja TOZD.

Nekateri podatki so že pripravljeni in jih bo v kratkem obravnaval DS TOZD.

Rudi Leskošek

TOZD AVTOPARK

PROBLEMATIKA CEN

Naloge TOZD Avtopark obsegajo zagotovitev pravočasnih in rednih prevozov materiala in oseb za vse proizvodne in uslužnostne TOZD v okviru delovne organizacije.

Uspešnost poslovanja TOZD pa kažejo naslednji kazalci: k – količine prevoženega materiala in blaga, x – gospodarnost in rentabilnost poslovanja.

Delavci TOZD so v prvem polletju opravili načrtovano količino prevozov, vendar so jih pri tem ovirali predpisi, ki jih je na področju prometa sprejel Zvezni izvršni svet. Te omejitve so v največji meri vplivale na zmanjšanje števila osebnih prevozov. TOZD Avtopark v letu 1979 ni nakupil novih vozil za tovorni promet, zato so delavci morali za zagotovitev načrtovane količine prevozov poskrbeti z boljšim vzdrževanjem obstoječega voznega parka. Zaradi tega, ker so se cene gorivu in mazivom v zadnjem času že trikrat povečale, cene prevozov notranjega in zunanjega pa so še vedno stare, iz leta 1978, se je gospodarnost TOZD poslabšala. TOZD zaradi tega posluje na meji rentabilnosti in bo torej v drugem polletju 1979 nujno urediti probleme glede cen.

Zaradi neurejenih cen prevozov smo z rezultati dosedanjega poslovanja lahko sredstva namenili le za osebne dohodke, za stanovanjski sklad in obveznosti iz sklada skupne porabe. Za poslovni sklad, ki pa bi naj kazal finančno uspešnost temeljne organizacije, pa ni bilo sredstev.

Ostale težave, s katerimi se srečujemo v TOZD, so naslednje:

- pomanjkanje delovnih prostorov,
- izrabljenost voznega parka (predvsem viličarjev in delno tovornih avtomobilov),
- zaradi izrabljenosti voznega parka moramo imeti na voljo večjo količino rezervnih delov, kar je zopet povezano z večjimi stroški.

Kljub vsem naštetim težavam pa v temeljni organizaciji skrbimo za izobraževanje kadrov in razvijanje in poglobljanje samoupravnih odnosov na vseh področjih.

Ljubo BENETEK

TOZD ORODJARNA

ZMANJŠANJE STROŠKOV

V tozdu Orodjarna smo po približnih izračunih ustvarili celotni prihodek v vrednosti 43.000.000 din, kar je nekaj več kot je bilo planirano. Vendar imamo še vedno pre malo podatkov, da bi lahko natančneje ocenili našo gospodarsko uspešnost.

V tem obdobju smo izdelali več investicijske opreme oziroma strojev, manj pa novih orodij. V skupnem seštevku je proizvedena količina za 8 % večja kot v istem obdobju prejšnjega leta. Velik poudarek smo dali vzdrževanju orodij in povečanju izdelave rezervnih delov. Količinska rast

bo tudi v bodoče zmerna, bistveno pa se bo menjala struktura izdelkov. Prešli bomo na zahtevnejšo obdelavo oziroma izdelavo bolj zahtevnih orodij in strojev ter njihovo vzdrževanje, pri čemer bomo lahko ustvarjali večji celotni prihodek in tudi dohodek na delavca.

Naši rezultati pa bi lahko bili še boljši, če bi lahko odpravili pomanjkanje materiala, kot so konstrukcijska in orodna jekla. Ovira nas tudi nepravočasna dobava iz uvoza in pomanjkanje strojev za mehansko obdelavo, zaradi česar smo se morali vezati na kooperante.

V prvem polletju smo imeli s kooperacijo 1.500.000 dinarjev prometa, kar je za 50 % manj kot v istem obdobju lani. Na drugi strani pa se je povečala vrednost naših uslug.

Negativno je vplival porast bolniškega staleža, predvsem bolniška nad 30 dni. Precejšnje je tudi število poškodb na delu, ki jih pogosto povzroča utesnjenost delovnih prostorov. Skladiščne zaloge in režijski stroški so v mejah dogovorjenih. Nekoliko se povečuje le inventar oziroma orodje v uporabi. Morali bomo povečati zalogo reprodukcijskega materiala, ki ga na tržišču primanjkuje, zaradi česar tudi kasnimo pri izdelavi investicijske opreme. Na ustvarjen dohodek negativno vpliva tudi prevelik porast zalog nedokončane proizvodnje.

Zaključitev investicijskih del bo dala možnost za nadaljnje povečevanje dejavnosti in izboljšanje delovnih pogojev v orodjarni. V sedanjih prostorih smo uredili odsesovanje brusilnice, rekonstrukcija razsvetljave pa bo zaključena v naslednjem mesecu. Morali bi začeti tudi z gradnjo sanitarij.

Naš nadaljnji cilj je povečanje osebne odgovornosti na vseh nivojih dela. Dogovarjanje in izvrševanje dogovorov — to je ključ do boljše produktivnosti in zmanjševanja stroškov.

Jakob Virtič

TOZD GOSTINSKA ENOTA

— NEPRAVOČASNO NAROČANJE

V tozdu Gostinska enota, kjer je v povprečju zaposlenih 104 delavcev, smo v prvi polovici leta ustvarili skupni prihodek 29.701.538,— din porablejnih sredstev je bilo za 22.384.881,— dinarjev in tako znaša dohodek 7.316.657,— din.

Od skupno 116.734 ur doseženega fonda je bilo le 95.171 učinkovitih delovnih ur, ostalo so izostanki, ki dosežejo na dan v povprečju tudi do 20 %. Med temi izostanki je predvsem velik odstotek bolniške nad 30 dni in porodniških dopustov.

Skupno število nadur v prvih šestih mesecih je 5.118, predvsem zaradi dela ob prostih sobotah, pa tudi zaradi pomanjkanja delovne sile. V tem času smo pripravili 737.923 toplih obrokov in 31.769 kosil. Letno pa imamo planirano 1.567.949 toplih obrokov in 66.490 kosil. Nizko število kosil, povprečno 222 na dan, postavlja vprašanje rentabilnosti priprave. Vedno mora biti tudi na razpolago večje število kosil, kot jih potrebujemo za redne odjemalce. Nikoli ne vemo, koliko ljudi dela v proizvodnji v podaljšanem delovnem času in bi radi kosili.

S tem sem se že dotaknila vprašanja naročanja obrokov. Le redki namreč naročajo tople obroke pravočasno in v pisni obliki, z obvestilom. Veliko slabe volje tistih, ki ostanejo brez kosila, bi prihranili in porabili manj materiala, če bi tozdi tudi za čas podaljšanega dela naročali obroke vnaprej.

Tozdi tudi pogosto spreminjajo čas malice, zaradi izpada v proizvodnji ali česa podobnega, ne da bi nas o tem obvestili, kar ovira normalno izdajo malic.

Prav gotovo ni prijeten nered v jedilnici. Nekateri namreč, v prepričanju, da jim ni treba odnašati pladnjev na tekoči trak, le-te odlagajo na radiatorje, stole in drugod, kamor pač nanese. Žal mnogi tudi neodgovorno ravnaajo z inventarjem in tako so mize in stoli razmajani in razrezani.

Kljub še nekaterim drugim težavam, s katerimi se srečuje naš tozd, pomanjkanje prostorov za pripravo surovine, skladiščnih prostorov za surovino in embalažo ter pomanjkanje delovne sile, pa smo, kot je razvidno iz podatkov o poslovanju, v prvih šestih mesecih letošnjega leta, ustvarili dohodek.

MARIJA SATLER

TOZD PROMET

URESNIČEVANJE NALOG

OCENA PRODAJE NA DOMAČEM IN TUJEM TRGU — ODNOSI S KOOPERANTI — NUJNI UKREPI — PROBLEMATIKA CEN IN POTROŠNIŠKEGA KREDITIRANJA —

DIREKTOR TOZD PROMET, ALOJZ NAGLOST: „DOSEŽENI USPEHI NAS NE SMEJO USPAVATI, TEMVEČ SE MORAMO ŠE BOLJ ZAVEDATI SVOJIH OBVEZOSTI!“

V Temeljni organizaciji združenega dela Promet, ki skupaj s tozdom Servis in maloprodaja ter delovno skupnostjo skupnih služb tvorijo Delovno organizacijo Gorenje Promet — Servis, združuje svoje delo nad 600 delavcev. Prodaja izdelkov na domači in tuji trg ter nabava materiala za celotno Sestavljeno organizacijo združenega dela Gorenje pa predstavlja poslovni predmet tozda Promet.

Na področju domače prodaje izdelkov sodelujemo z več kot 250 poslovnimi partnerji, ki so podpisali samoupravni sporazum o pristopu v reprodukcijsko celoto DOM. Samoupravno smo povezani tudi z nad 200 kooperanti — dobavitelji. Svoje izdelke prodajamo na vse celine sveta preko naših lastnih podjetij v tujini — v Zvezni republiki Nemčiji, Avstriji, na Danskem, Grčiji, Nigeriji, Franciji, Avstraliji —, nadalje preko predstavništev in grosistov, za večje proizvajalce pa proizvajamo tudi pod njihovo znamko.

O izpolnjevanju načrtanih nalog, doseganju plana in nasploh problematiki in delu tozda Promet je obširno spregovoril direktor tozda Promet Alojz Naglost.

Odgovore smo strnili v naslednjih poglavjih:

OCENA POLLETNEGA USPEHA:

V prvem polletju smo izpolnili plan prodaje z 89 odstotki, medtem ko je bil plan proizvodnje dosežen v višini 88 odstotkov. Na domačem trgu smo izpolnili plan z 92 odstotki, izvoznega pa le z 72 odstotki. Na tak način smo letni plan prodaje na domačem trgu dosegli z 48 odstotki, izvozili pa le za 32 % predvidene vrednosti od letnega načrta. Skupna prodaja na domačem trgu in izvozu je dosegla 45 odstotkov letnega plana.

Zaloge so se v prvem polletju glede na konec leta 1978 nekoliko povečale. Predvsem se je to odrazilo pri blagu sezonskega značaja.

Prodaja v vseh delovnih organizacijah sozda Gorenja je potekala dokaj solidno, vendar je treba opozoriti na velike težave glede ustreznega asortimenta po grupah proizvodov. Zaradi zalog in pomanjkanja obratnih sredstev ne moremo sproti nuditi vseh izdelkov, ki bi bili potrošniku na razpolago ob vsakem trenutku.

V prvem polletju letošnjega leta lahko ločimo dva obdobja: prvo četrletje z zelo visokim povpraševanjem po vseh artiklih tako široke potrošnje kot investicijske opreme, ter drugo četrletje z močnim padcem povpraševanja za skoraj vse izdelke, razen nekaterih izjem. Ta trend pada povpraševanja predvsem v mesecu aprilu se čuti že več let nazaj. Nazorno je tudi dejstvo, da spričo ukrepov na področju denarnih tokov prihaja do zmanjševanja povpraševanja.

POTROŠNIŠKO KREDITIRANJE

Težave so prisotne tudi na področju potrošniškega kreditiranja. Pogoji so zaostreni, trgovske organizacije morajo same preskrbeti lastne kredite, ker jih področne banke ne odobravajo. Kot proizvajalna organizacija pa sami ne moremo zagotoviti potrebne vsote za normalno kreditiranje potrošnje. Na tem področju so znani problemi predvsem pri združevanju sredstev za potrošniške kredite na področju Slovenije. Do uresničitve teh smotrov ni prišlo in tako združevanje sredstev pri bankah, ki so pooblašene in od družbe postavljene za opravljanje takšnih nalog, ni zaživel. V takšni situaciji lahko pride do diskriminacije v trgovinah, konkurenčna plat pa je od proizvajalca do proizvajalca lahko prav različna.

Nadalje moramo pristopiti k samoupravnemu dogovarjanju s proizvajalci surovin in polizdelkov, ki naj za njihov delež v enoti proizvoda zagotovijo denarna sredstva za potrošniško kreditiranje. Do sedaj to ni steklo, ker se proizvajalci surovin in polizdelkov izgovarjajo, da nimajo sami dovolj sredstev. Mi, kot finalisti, vsekakor ne bomo mogli sami zagotoviti vseh potrebnih sredstev in v letu 1980 moramo pristopiti k brezkompromisni ureditvi tega vprašanja.

PROBLEMATIKA CEN

V letošnjem letu smo zabeležili porast cen reprodukcijskega materiala od 16 do 40 odstotkov. Cene gotovih izdelkov, ki so pod družbeno kontrolo, pa smo lahko povečali le za največ devet odstotkov. Povečanje smo lahko le enkrat skupaj izkoristili za leto 1978 in 1979. Vprašujemo se, kako lahko rentabilno poslujemo, če je ta razkorak med porastom cen reprodukcijskega materiala in cenami gotovih izdelkov vedno večji. Vsi ostali stroški so vedno višji. Razlike v ceni pa ne moremo nadoknaditi zgolj s produktivnostjo, ki je v vseh naših proizvodnih enotah na evropski ravni.

Prav tako smo mi že leta nazaj posvečali pozornost vsem stroškom. Tudi za prevoz naših izdelkov smo se v veliki meri preusmerjali na železnico. Po izdaji zakona o omejitvi prevozov in varčevanju z gorivi smo še povečali prevoz po železnici. To pa je narekovalo povečane stroške embaliranja izdelkov. Sprašujemo se, ali nismo bili upravičeni glede na skupna prizadevanja za varčevanje z gorivom, delno nadoknaditi dodatne stroške.

Podpiramo preusmeritev prevozov na železnico, vendar mora tudi železnica spremeniti odnos do svojih komitentov. Ne bi se smelo dogoditi, da mora proizvodnja stati zaradi pomanjkanja vagonov.

NABAVA, IZVOZ, UVOZ

Skupna prizadevanja tozda Promet so usmerjena k takšnemu poslovanju, ki bo omogočilo kar najbolj dosledno izpolnjevanje vseh planov. Seveda pa nastajajo težave tudi zaradi neizpolnjevanja obveznosti naših dobaviteljev, kooperantov.

Na področju izvoza nas čakajo še večje naloge. To je izpolnjen nastop v deželah evropske gospodarske skupnosti. Usmerjamo pa se tudi na dežele v razvoju. Ne samo prodaja gotovih izdelkov, temveč se dogovarjamo tudi za prenos znanja, tehnologije in podobno.

Naše možnosti so velike. Od vseh nas pa je odvisno, če bomo lahko zadostili vsem potrebam zunanjega trga.

Želimo vsekakor izboljšati zunanjetrgovinsko plačilno bilanco. Žal pa moramo še večkrat seči po uvozu, kajti domači kooperanti in dobavitelji osnovnih surovin ne morejo izdelati vseh potrebnih količin. Kooperanti bodo morali tudi več storiti na področju lastnega razvoja, ne pa čakati rešitev od strokovnjakov Gorenja.

Uspehi, ki smo jih že dosegli, nas ne smejo uspavati, temveč se moramo zavedati obveznosti. Vse službe tozda Promet morajo izpolniti vse začrtane naloge in odgovorno izpolnjevati sleherno delovno dolžnost.

TOZD SERVIS IN MALOPRODAJA

RAZŠIRITEV IN REORGANIZACIJA

„V našem tozdu, ki zaposluje več kot 1650 ljudi, smo organizirali tako, da vsa planska, pripravljalna in razvojna dela opravljamo v Velenju. In vendar smo, kot proizvodi Gorenja, prisotni povsod, doma in v svetu. V 66 servisnih izpostavah opravljamo servisne storitve za skoraj vse delovne organizacije Gorenja. V 25 trgovinah pa razstavljamo in prodajamo celotni proizvodni program našega sozda.“ Tako je Servis in maloprodaja strnjeno predstavil direktor tega tozda, Jože KOVAČ.

„V letošnjem letu planiramo 135 milijard starih din in bomo v prvi polovici leta verjetno realizirali plan v vrednosti, ki presega načrtovano,“ je nadaljeval. „In vendar bi lahko bili naši rezultati še boljši, če bi imeli vedno na razpolago dovolj rezervnih delov in asortiman gotovih izdelkov.“ V lanskem letu so imeli v 25 enotah tega tozda izgubo, ki se je prenesla tudi v letošnje leto in nastaja zaradi prenizkih cen izvengarancijskih storitev. Cene za delovno uro, ki jim jih odobravajo občine, v katerih je sedež enote, se gibljejo od 35 do 150 dinarjev. Pri tem pa vemo, da že tiste izpostave, ki imajo ceno ure nižjo od 130 dinarjev, ne ustvarijo nikakršnega dohodka.

V Servisu in maloprodaji pa se kljub problemom, s katerimi se srečujejo vsakodnevno, ne zanemarjajo investiranja in tako v letošnjem letu načrtujejo otvoritev kar 11 trgovin, dve v Subotici in Kikindi, pa so že odprli. Do konca leta naj bi razširili tudi prostore v Velenju in s tem odpravili nekatere bistvene pomanjkljivosti v materialnem poslovanju. Pakiranje rezervnih delov bi bilo kvalitetnejše, posodobili bi delavnice in seveda šolske kabinete. Naš proizvodni program se

namreč nenehno širi in izpopolnjuje in prav zato vse več pozornosti posvečajo izobraževanju. Vsak serviser in trgovec naj bi vsaj enkrat letno prišel v Velenje, kjer bi svoje znanje dopolnil z novimi informacijami.

Nemajhen problem za ta tozd predstavlja precejšnja fluktuacija serviserjev. Za videzom dinamičnega in privlačnega dela se namreč skriva tudi naporno terensko delo, ki ne pozna delovnega časa in mu marsikdo ni kos.

V Servisu in maloprodaji ne pozabljajo na razvoj maloprodaje, ki s svojimi 25 lokali ustvarja realizacijo 70 milijard letno pogojuje novo organizacijo in obliko vodenja. Zaradi izredno široke dejavnosti je nujna reorganizacija služb

in informacijskega sistema. Glavna problematika nove organizacije mora temeljiti na formiranju več prodajnih enot, na organizaciji distribucije blaga preko oskrbovalnih skladišč regij ali republik. Pri tem je poudarek na komercialni funkciji, organizaciji in kontroli, planiranju in analizah. V srednjeročnem razvoju sozda Gorenje pa bi morali določene opredeliti vlogo maloprodaje in določiti obveznosti posameznih služb v okviru marketinga, propagande in organizacije.

„Vsekakor bomo morali v prihodnjem obdobju poiskati vse rezerve, da bomo lahko izpolnili ali celo presegli naše načrte,“ je razgovor z nami zaključil Jože Kovač.

VRNITE SE ZDRAVI

Generalni direktor Ivan Atelšek nameinja pred odhodom na kolektivni dopust vsem delavcem Gorenja naslednje besede:

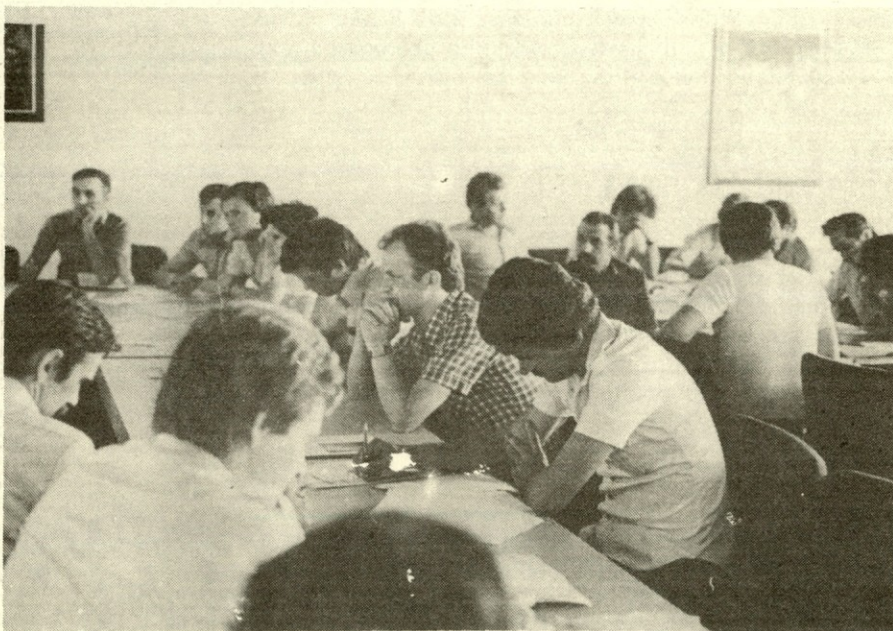
„Minilo je prvo polletje in nastopil je čas, ko se utrujeni od dela odpravljamo na kolektivni dopust!

Zaslužili smo počitek. Toda naj ne bodo to dnevi, ko ne bi mislili na sebe. Na svoje zdravje. Vrnite se zdravi. Vrnite se vsi. Na slehernega računamo.



Računamo, ker nam je potreben vsakdo. V prvem polletju smo kljub nenehnim težavam dosegli lep uspeh. Toda v drugem polletju moramo storiti še več. Povečati proizvodnjo, prodajo. Ustvariti skupno vse, kar smo si zastavili v letnem planu. V drugem polletju si načrtovati osnovo plana do leta 1985!

Naše skupne cilje lahko uresničimo s prizadevanjem slehernega sodelavca. Zato želim vsem sodelavkam in sodelavcem prijeten oddih!”



PROBLEMSKA KONFERENCA

Člani koordinacijske konference sindikata SOZD Gorenje so se 19. julija 1979 sešli na seji, ki so ji prisostvovali tudi sekretarji osnovnih organizacij ZKS in ZSMS. Pozornost na seji so posvetili predvsem uspehom gospodarjenja v prvem polletju v vseh delovnih organizacijah Gorenja.

Seji je med drugimi prisostvoval tudi generalni direktor Ivan Atelšek. Po temeljiti oceni gospodarskega položaja je orisal tudi priprave Gorenja za srednjeročni plan od leta 1980 do 1985. Nakazal je glavne smeri razvoja in opisal temeljna izhodišča razvojnih načrtov sozda Gorenje.

Ivan Atelšek je prisotne seznanil tudi z odločitvijo, da 1. septembra 1979 prevzema nova dela in naloge v Ljubljanski banki, Ljubljana. O tem je pravočasno obvestil delavski svet sozda Gorenje in pristojne organe tako v sozdu kot v občinskih skupščinah, kjer imajo sedež delovne organizacije Gorenja. Ivan Atelšek je tudi dejal, da iz Gorenja ne odhaja na lastno željo in pobudo, temveč zaradi širših družbenih interesov. Prisotni na seji so o odhodu Ivana Atelška postavili več vprašanj in imenovali delovno skupino, ki bo usmerjala in vodila postopek glede razrešitve del in nalog generalnega direktorja, imenovanja vršilca dolžnosti ter predlagala ustrezno rešitev vprašanja poslovnega organa sozda Gorenje.

INFORMATOR — list za informiranje delovnega kolektiva Gorenje TGO. Izdaja in ureja INDOK služba. Glavni urednik Hinko Jerčič, odgovorni urednik Marjan Salobir. Izhaja najmanj dvakrat mesečno. Naklada 7.000 izvodov. Tisk: Tiskarna Kinegraf Prevalje. Oproščeno plačila prometnega davka po sklepu 421/1.