



Poslovanje v letu 1969

Delavski svet podjetja je na zadnji seji sprejel sklep o zaključnem računu s poslovnim poročilom, ki je tokrat vsebovalo številne analitične podatke s področja proizvodnje, poslovnih stroškov, prodaje, delitve dohodka in podroben prikaz bilance stanja, sredstev in virov. Naš namen je, da se s takšno informacijo v čim širšem krogu seznanimo o obsegu oz. vredno-

sti posameznih poslovnih kategorij, sicer ni možno realno presojati doseženih poslovnih učinkov niti sprejemati ustreznih poslovnih odločitev.

Na uspeh poslovanja v preteklem letu so vplivala nekatera neugodna gospodarska gibanja, tako na domačem kot na svetovnem trgu.

Najprej moramo omeniti VISOKO KONJUNKTURO v zahodnih deželah, ki jo spremlja določena inflacija. Ta pojav je prizadel naše podjetje toliko bolj, ker smo pretežni uvozniki s konvertibilno-valutnih področij. Cene osnovnim surovinam so v visokem porastu, zato poslovni uspeh ni bil uresni-



Ob 8. marcu

Današnji ritem življenja je zelo hiter. Mnoge stvari gredo mimo nas, da se tega komaj zavemo. Kaj radi pozabljamo tudi tisto, česar ne bi smeli. Nekaterih pa se spomnimo, vendar jim ne posvečamo dovolj pozornosti.

8. marec — praznik naših mater, žena, deklet. Ob tem prazniku bi se morali spomniti na vse, kar dan za dnem opravljajo za nas, za naše otroke, za dobro vseh nas. Spomnimo se naših mater — koliko noči so prebedele ob naših posteljah, kako so nas naučile prvih korakov, prvih besed. Od ust so si odtrgale grizljaj — pa čeprav same niso imele. Bile so nam prvi vodnik v življenju.

Preskromne so vrstice, da bi lahko povedali vse. Naj bo zapisano v naših srcih, da ne bomo pozabili niti tedaj, ko samostojno stopamo na svojo življenjsko pot.

Delovni dan žene, matere ne traja osem ur, ampak ji teče od jutra do mraka. Delo, delo in še delo. To je njihov prispevek našemu zadovoljstvu. Mnogokrat to prezremo, saj se nam zdi to samo po sebi umevno.

Lepo in prav je, da se jih spomnimo vsaj ob njihovem prazniku, da jim skušamo s šopkom rož vrniti delček tistega dobrega, kar nam dajejo.

Tudi v našem podjetju smo se spomnili na sodelavke; s skromnim darilom in čestitko smo jim voščili vse najlepše in se jim zahvalili za njihovo delo. Verjetno darilo ni tako pomembno kot občutek, da nanje nismo pozabili.

● VISOKA KONJUNKTURA

Čen po predvidevanjih gospodarskega načrta za leto 1969. V primerjavi z letom 1968 se je vrednost nabavljenih surovin in materiala povečala za 8,1%. Hkrati pa so porastle tudi cene na domačem trgu, in to po uradnih statističnih

podatkih za 12%. V letu 1970 bodo po napovedih zvišane cene v energetiki, prometu, črni metalurgiji itd., kar bo po verižni reakciji vplivalo tudi na poslovne stroške našega podjetja in na porast življenjskih stroškov.

● MEDSEBOJNA ZADOLŽENOST

Drugi pojav, ki je kot spremljajoči pojav visoke rasti proizvodnje zelo negativno vplival na poslovanje našega podjetja, je vse večja MEDSEBOJNA ZADOLŽENOST GOSPODARSTVA. Ocenjujejo, da se je medsebojna zadolženost povečala za 50%, to pa je povzročilo splošno nelikvidnost gospodarstva. Terjatve do kupcev so se preko cega leta gibale od 80 do 100 milijonov din, medtem ko so naše obveznosti do dobaviteljev znašale od 30 do 40 milijonov din. Zaradi teh pojavov so se močno povečale obresti od kreditov, ki smo jih

morali občasno najemati za premostitev trenutnih težav pri financiranju repro-materiala in pri izplačilu osebnih dohodkov.

Skladno z ekonomsko politiko stabilizacije gospodarstva v naslednjih obdobjih bomo morali uresničiti predvsem tiste ukrepe, s katerimi bomo še nadalje intenzivirali gospodarjenje, to je maksimalno izkoriščati proizvodne zmogljivosti, znižati stroške poslovanja, spremljati pojave na tržišču in preiti v ofenzivnejšo prodajno politiko ter podobno.

(Nadaljevanje na 2. strani)



Rudi Babnik, direktor finančne službe: »Ne glede na splošne pogoje gospodarjenja pa lahko zaključimo, da so bile pozitivne predvsem poslovne odločitve, ki so omogočile sprostitve proizvodnih zmogljivosti in porast kvalitete izdelkov.«

Začenja se obdobje poslovanja po novem statutu podjetja

Družbeno-ekonomski položaj delavca v samoupravljani podjetju opredeljujejo določeni pogoji in stopnje organiziranosti delavcev v združenem delu. Pri tem združeno delo delavcev — tako v delovnih enotah kot v podjetju kot celoti — predstavlja določeno vrsto, zahtevnost in obseg njihovega poklicnega (strokovnega) dela in določen obseg pristojnosti v pogledu upravljalškega dela, to je gospodarjenja za lastnim delom in družbenimi sredstvi za delo. Pri tem sta posamezen delavec in skupnost delavcev v vsaki delovni enoti osebno odgovorna, da v tako organiziranih delovnih pogojih razvijata samoupravljanje v učinkovit sistem dela in tako omogočata, da se delavec lahko tudi družbeno-ekonomsko uveljavlja in na samoupraven način ureja medsebojne odnose. V tem pogledu statut podjetja že v 19. členu določa, da smo dolžni ustvarjati pogoje in razvijati dejavnosti, ki lahko vplivajo na čim popolnejšo uveljavitev družbeno-ekonomskega položaja vseh delavcev.

Med te sodijo še zlasti:

1. Organiziranje dela je stalen način urejanja delovnih pogojev in odnosov, ki so podlaga za uveljavljanje pravic in obveznosti delavcev iz delovnih razmerij in za varovanje njihovih pravic v samoupravljanju. Delavec ima pravico in dolžnost, da neposredno sodeluje s predlogi, podatki in opisi, ki so

potrebni pri organiziranju dela in sistemiziranju delovnih mest. Neupoštevanje določil organizacijskih pravilnikov in predpisov pa se smatra za kršitev delovnih dolžnosti.

2. Sistemizirana delovna mesta se zasede po javni objavi, če so prosta. Statut določa poleg že poznanih kategorij delovnih mest še vo-



Stefan Marcijan, analitik in programer kadrovske službe, avtor komentarjev o našem statutu. Naj povem, da so njegove sestavke o naši interni zakonodaji objavili številni vodilni jugoslovanski listi.

dilna delovna mesta, ki se priznavajo vodjem delovnih enot, ki prevzemajo tudi odgovornost za izvršilne funkcije samoupravljanja v delovnih enotah. Določeni so tudi pogoji za razporejanje delavcev na delovna mesta, za izvajanje poskusnega dela, za napredovanje delavcev in za sklepanje civilno-pravnih razmerij. Podrobnejša določila o tem bo predpisal pravilnik o delovnih razmerjih.

3. Z razporeditvijo na delovno mesto prevzema vsak delavec splošne dolžnosti, ki jih določa statut, in posebne dolžnosti, ki jih določa pravilnik o sistemizaciji delovnega mesta. Vse delovne dolžnosti nalagajo delavcem odgovornosti, ki so sankcionirane. Podrobnosti o postopkih in ukrepih predpisuje pravilnik o delovnih razmerjih za vse vrste kršitev delovnih dolžnosti.

4. Ob nastopu dela se delavca v uvajalnem seminarju seznanijo z organizacijo podjetja, delovanjem samoupravnega mehanizma, njegovim družbeno-ekonomskim položajem in drugim, v teku dela pa se mu na več načinov omogoča stalno izobraževanje za uspešno delo na delovnem mestu in za uspešno udeleževanje v samoupravljanju. Podrobnosti o tem predpisuje pravilnik o izobraževanju delavcev.

5. Pri delu je delavcu zagotovljeno varstvo da bi zase in za podjetje kot celoto dosegal večjo delovno storilnost in večji ekonomski učinek. Popolnejše varstvo delavcev obsega še dodatne socialne ukrepe in materialna sredstva za urejanje boljših življenjskih pogojev delavcev. V celoti obsega tehnično, zdravstveno, socialno in psihomaterialno varstvo delavcev. Po drobnosti o tem predpisuje pravilnik o varstvu delavcev.

6. Delavec dobiva za uspešnejše delo in za lažje udeleževanje v samoupravljanju redne informacije o poslovanju podjetja in delu organov upravljanja. Pri tem je dolžan, da se ravna po dobljenih informacijah in da tudi sam informira druge o zadevah, pomembnih za celotno podjetje, delovno enoto ali posameznega delavca. Delavec se obvezno seznanja tudi s stanjem in gibanjem materialnih sredstev ter z rezultati poslovanja ob za to določenih rokih.

7. Za delavca velja s statutom določen delovni čas in dolžnost, da mora delati tudi dalj od polnega delovnega časa (nadurno delo) v primerih, ki so predpisani s statutom. Posebno določilo pa se nanaša na delavce, katerim ni mogoče določiti nadurnega dela. Odsotnosti z dela, ki so plačane, dovoljuje statut, druga pa še pravilnik o delovnih razmerjih.

8. Za opredelitev družbeno-ekonomskega položaja delavca je še posebej odločilen sistem delitve osebnih dohodkov. Statut določa dve

o statutu

načeli: osebni dohodek je rezultat delavčevega delovnega prispevka, višina pa se določa z delom ustvarjenega dohodka delovne enote in z delitvijo osebnih dohodkov po osnovah in merilih, ki jih predpisujeta statut in pravilnik o delitvi osebnih dohodkov.

9. Vrste prenehanja dela delavca v podjetju predpisuje statut, pravilnik o delovnih razmerjih pa še podrobnosti o postopkih prenehanja. Samovoljna prekinitve dela delavca, ki je 3 dni neprekinjena, pomeni tudi avtomatično prenehanje delovnega razmerja.

10. Celovitost družbeno-ekonomskega položaja delavca pa je še v tem, da na ustrezen način uresničuje samoupravljanje v delovnih enotah in v podjetju kot celoti s tem, da:

— neposredno odloča o določenih stvareh (zbor delavcev, referendum, dajanje predlogov in izražanje mnenj),

— poverja določene funkcije upravljanja delavskemu svetu podjetja in svetom delovnih enot,

— poverja določene izvršilne funkcije kolektivnim izvršilnim organom, direktorju kot individualnemu izvršilnemu organu in vodjem delovnih enot.

Tolikšen je obseg določil o položaju delavca v združenem delu oz. v skupnosti delavcev posamezne delovne enote in podjetja kot celote. Položaj delovne enote pa bomo tolmačili prihodnjič.

STEFAN MARCIJAN

● OBRAČUN Z VARIABILNIMI STROŠKI

(Nadaljevanje s 1. strani)
Potrebno je tudi pripomniti, da v letu 1969 prehajamo na obračun z VARIABILNIMI STROŠKI, to pomeni, da celotne fiksne stroške poračunavamo (pokrivamo) s fi-

variabilnih stroškov (material izdelave in osebni dohodki izdelave). Prednost takšnega načina obračuna poslovnih stroškov je med drugimi tudi ta, da so v bilanci (v aktivni) zaloge prikazane po vred-

Poslovanje v letu 1969

Kadrovske vesti

V JANUARJU IN FEBRUARJU SO SE NA NOVO ZAPOSILILI:

Janez ŠKRABEC — pomožni delavec pri brizganju; Rafael FEL-DIN — pripravljalec poveljev za povijanje cevi; Marjan CUDER-MAN — pomožni konfektorier cevi; Stanislav RAZINGER — mansoner paste; Joahim STARE — rezanje tesnil; Marjan MESARIČ — pomožni delavec pri dubljanju; Peter STARIČ — pom. delavec pri premazovanju blaga; Stanislav CERV — pomožnik vulkanizerja; Nikola MATIČ — priprava surovcev; Stanislava ČOT — konfekcija ležalnih blazin; Mira MERLAK — konfekcija ležalnih blazin; Milena PETKOVSEK — konfekcija ležalnih blazin; Štefanija ČOHA — konfekcija ležalnih blazin; Mirko MARINIČ — transportni delavec; Peter ČEBULJ — luženje II; Slavko ROUS — predgrevalec za brizganje protektorja; Andrej SAJEVEC — pomožni kurjač in voder kotla na mazut; Jože VEHOVEC — ključavničar II; Helena DOLENC — grafik; Vida PODPESKAR — stažist; Ljudmila GASPERSIČ — medicinska sestra; Dragoljub VUKOTIČ — skladiščni delavec; Franc JALEN — pregledovalec II; Janez KRIVEC — skladiščni delavec; Marjan DOLENC — skladiščni delavec; Marinka LOMBAR — pomožna kuharica; Rudi DRAKSLER — vulkanizer velo zračnic — prešanih; Milan ŽAGAR — vulkanizer na preši 500 × 500; Marjan BAJZELJ — delavec pri trovaljčnem kalandru; Sa-dik GLUHIČ — delavec pri štirivaljčnem kalandru; Jože LUSTEK — pomožni pri sušenju na avtomatski sušilnici; Egon PARTELI — pomožni konfektorier spiralnih cevi; Borislav BOŽIČIČ — pripravljalec poveljev za povijanje cevi; Vukašin ŠČEKIČ — pomožni delavec pri štirivaljčnem kalandru; Alojz MARCUN — rezanje tesnil; Ljerka VESELINOVIC — previjalka trganega korda; Anton SPRAJC — obrezovalec avtoplaščev; Jože JAGODIČ — izmenski delovodja; Dušan KOZLIN — mešalec na dvovalju pod mikserjem M-23; Valentin PIVK — premazovalec blaga; Ivanka URH — čistilka; Milena ROŠKER, Marija GALOVIČ, Sonja HORVAT, Vera JERINA in Albina MIKLOŠIČ — delavke pri montaži cevk za zračne tlačilke; Ivanka MLINAR, Milica GREGOREC in Marija KOGOVSEK — konfektorierke ležalnih blazin; Marjan GOLOB — vzdrževalec II; Jože KUCHAR in Primož BERTONCELJ — ključavničarja III; Franc DOLENC — referent za družbeni standard; Danijela ZALOŽNIK — samostojni korespondent; Marta JENSKO — administrator; Marija JENKO — previjalec tekstila; Franc ZALETEL in Florjan MOČNIK — skladiščna delavca; Janez URH — tehnik II; Ladislav MRAZ — tekoči kontrolor; Anton KOVIČ — transportni delavec; Marija STIRN — daktilograf; Lizika LUBI — administrator v prodajalni Maribor.

V tem času pa so podjetje zapustili:
Anton MRVELJ, Alojz CESEN, Jože FLAJS, Viljem BAJZELJ, Marjan DOLINAR, Franc ERZAR, Jože ZMRZLIKAR, Valentin NEMEC, Janez MULEJ, Milorad STEFANOBIČ in Valentina STRUPI — sporazumno prenehanje dela; Majda MRVELJ, Rudi TRSTENJAK, Otilija BRODER in Rajko JAGODIČ — samovoljna prekinitve dela; Ivan BITENC in Leopold PODLOGAR — starostna upokožitev; Janez BODLAJ, Cilka FRELIH — invalidska upokožitev; Marjana MAJCE — pretek določenega časa; Vladimir TRAVEN — samovoljno prenehanje dela; Vladimir KAJDIŽ, Marjan CUDERMAN — odšla v poskusnem roku; Srečko BOLE in Pavel ROGELJ — prenehanje dela zaradi smrti;

SLAVKA MITROVIČ

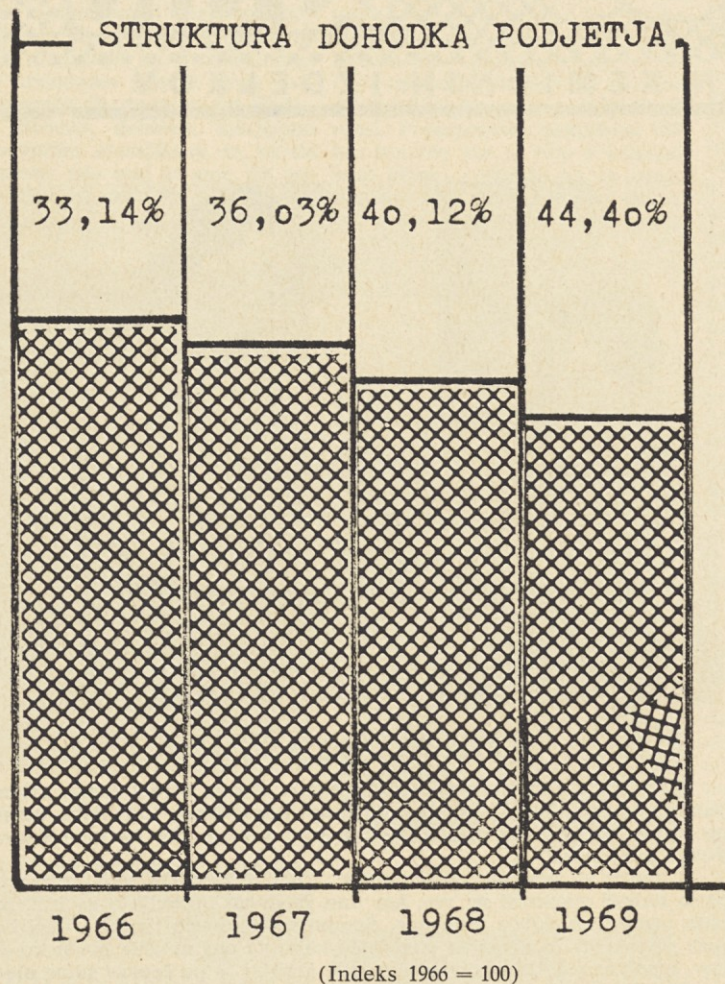
RUDI BABNIK

rano realizacijo, ki jo bomo dosegli v enem poslovnem letu. Ta dejstva pa moramo upoštevati pri oceni finančnega rezultata, ki je iz navedenih razlogov izjemoma v letu 1969 nekoliko višji kot bo v enakih pogojih v naslednjih obdobjih.
Ocena poslovnih učinkov je glede na prehod obračuna po plačani realizaciji na obračun po fakturirani realizaciji zelo otežkočena.

● STRUKTURNE SPREMEMBE

Hkrati moramo upoštevati prehod in domačem trgu) povečanje cen z obračuna proizvodnje in realizacije po polni lastni ceni na obračun po variabilnih stroških (direct costing). Zaradi navedenih okoliščin ocenjujemo poslovne učinke in dohodka niso bile realno predvide v primerjavi z gospodarskim načrtom. Uvodoma moramo po-

in zunanjih storitev (transport, energija in drugo), in zaradi tega, ker v gospodarskem načrtu za leto 1969 nekatere postavke stroškov in dohodka niso bile realno predvide (osebni dohodki). Iz navedenih razlogov ni mogoče točno



nančnim rezultatom. Po tej metodi obračuna prikazujemo tekočo proizvodnjo in zaloge izdelkov po vrednosti vkalkuliranih no tudi manj kreditov.

● NOVI PREDPISI O...

Za lažje razumevanje obračuna celotnega dohodka in dohodka moramo opozoriti tudi na spremenjeni način ugotavljanja celotnega dohodka. Po NOVIH PREDPISIH za leto 1969 ugotavljamo celotni dohodek po fakturirani realizaciji in ne več po plačani realizaciji kot v letu 1968. Zaradi prehoda na obračun po fakturirani realizaciji je tokrat celotni dohodek višji za znesek neplačane realizacije po stanju 31. 12. 1968. V našem primeru znaša fakturirana realizacija dosežena v letu 1969 290.578 tisoč

din, tej pa moramo prišteti (zaradi prehoda s plačane na fakturirano realizacijo) še neplačano iz leta 1968 v znesku 58.722 tisoč dinarjev. Skupno znaša fakturirana realizacija 349.300 tisoč din. Ta se poveča še za 17.168 tisoč din prodanega materiala in za 6.528 tisoč din izrednih dohodkov, tako da znaša celotni dohodek 372.996 tisoč din. S povečanim celotnim dohodkom je izkazan tudi večji dohodek, ki je vsebovan v fakturirani realizaciji iz leta 1968. V letu 1970 in naslednjih letih bo celotni dohodek predstavljal le čisto fakturi-

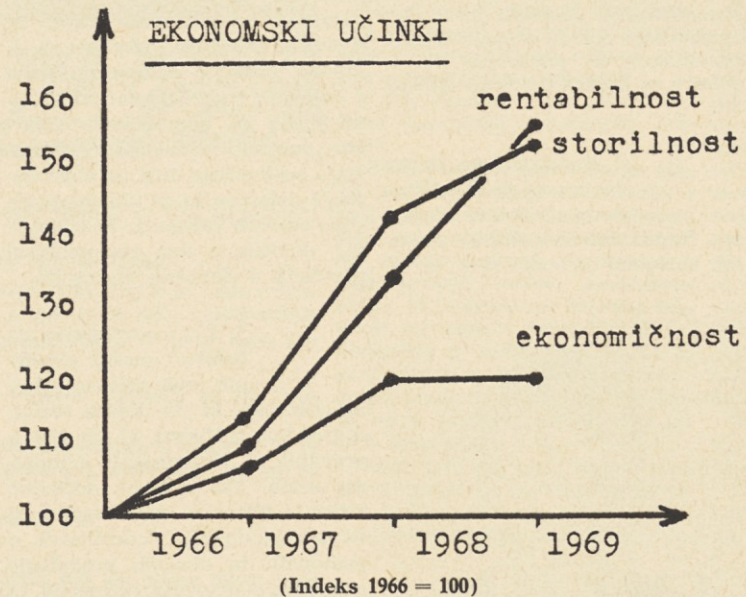
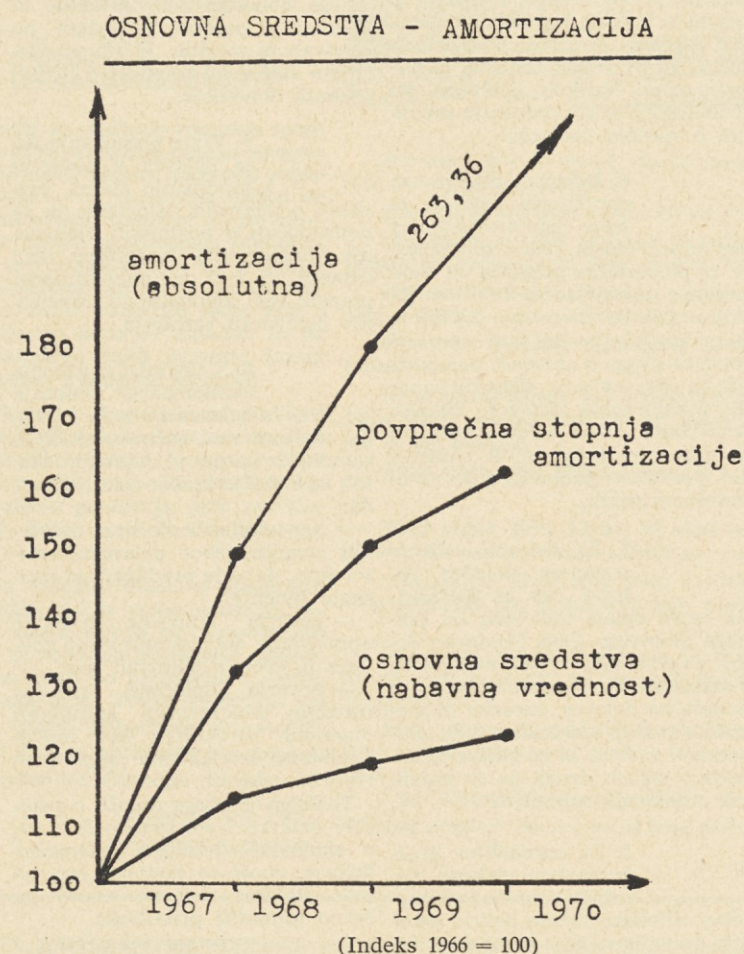
udariti, da so se med letom pojavile znatne STRUKTURNE SPREMEMBE v celotnem dohodku, in to kot posledica: povečanja cen osnovnih surovin (na svetovnem

opredeliti vpliv zunanjih dejavnikov na ekonomičnost in rentabilnost poslovanja ter hkrati objektivno oceniti naša lastna prizadevanja.

● USPEH BI BIL SLAB, ČE...

Ne glede na splošne pogoje gospodarjenja pa lahko zaključimo, da so bile pozitivne predvsem po-

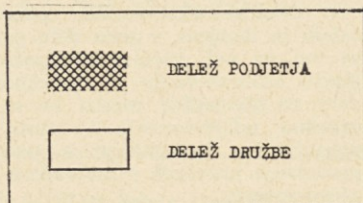
zahodna tržišča ter uvedba strožje režima kontrole kakovosti izdelkov. Brez teh odločitev bi bil



slovne odločitve, ki so omogočile sprostitev proizvodnih zmogljivosti in porast kvalitete proizvodov. Med te poslovne odločitve sodi nakup know-howa za proizvodnjo pnevmatike, povečanje izvoza na

poslovni uspeh MINIMALEN, še posebno, če upoštevamo, da so stroški zaradi zunanjih činiteljev v nenehnem porastu.

RUDI BABNIK



Terjatve do kupcev v primerjavi z realizacijo naraščajo. Zato je število dni, ko je naš denar vezan v obliki terjatev do kupcev iz leta v leto večje.

Storilnost = dohodek/zaposlenega

Ekonomičnost = dohodek/celotni dohodek

Rentabilnost = družbeni proizvod/osnovna sredstva, nabavna vrednost

Povprečna stopnja amortizacije se zvišuje.

S pri A lo V ga A

IZ NAŠIH PRODAJALN

V letošnji 1. številki glasila smo objavili razgovor z Ladom Košnikom, poslovojem naše trgovine v Kranju. Tedaj smo tudi napovedali serijo sestavkov, ki naj bi prikazali delo in težave v naših prodajalnah v Jugoslaviji.

Vsem poslovojem smo poslali pismo in jih poprosili, da nam odgovore na postavljena vprašanja.

Iz večine trgovin so odgovorili takoj in v uredništvu smo se znašli v dilemi: ali objavljati po en sestavek v vsaki številki — v tem primeru bi zadnji prišel na vrsto šele junija ali julija — ali pa objaviti po dva razgovora. Po posvetu smo se odločili za prilogo.

V tej številki objavljamo pet sestavkov in v naslednji še ostale. Prepričani smo, da boste bralci dobili tako popolnejšo sliko dela naših prodajalcev, informacije pa tako ne bodo zastarele.

Večina odgovorov poslovojev je bila pisana v srbskohrvatskem jeziku, zato smo ponekod morali spustiti dobeseden prevod.

Pri prevajanju pa smo seveda pazili, da nismo pri nobeni besedi spremenili njenega pomena.

V odgovorih je precej kritičnih pripomb in (morda) dobrih predlogov, zato smo zaprosili tov. Mileno Bidovec in tov. Draga Vidmarja za njuno mnenje o poročilih prodajaln.

● Predlagam, da v Savi bolj vskladimo proizvodnjo s povpraševanjem.

Menim, da je dva meseca prej dostavljen plan zadosten indikator, kaj se na trgu prodaja in kaj kupci žele — torej kakšna naj bo

mo sortiranih po dimenzijah, pri ceveh odpadajo etikete).

● Za urejanje izlozbe smo dogovorjeni, da nam aranžer honorarno dva do trikrat na mesec uredi izložbena okna. Z njegovim delom smo popolnoma zadovoljni.

Naša sredstva za aranžiranje so sicer zelo skromna in zastarela, zahvaljujoč aranžerjevi sposobnosti pa imamo izložbe vedno urejene.

● Naša prodajalna je stara in nemoderna. Zdaj nam je uspelo, da smo dobili privolitev za adaptacijo in v trgovski mreži si prizadevajo, da bo obnovitev končana še letos. To je namreč nujno potrebno, ker urejajo mesto v naši okolici in vsak dan v naši ulici rastejo nove, moderne prodajalne.

Želeli bi tudi, da dobimo več skladiščnega prostora, kamor bi lahko skladiščili več izdelkov. S tem bi se znižali stroški (zaradi prekladanja) in popolneje bi postregli naše kupce. Obstoji možnost, da ta skladiščni prostor tudi dobimo.

Na koncu naj samo opozorim, da je bila prodajalna gumijevih izdelkov pred drugo svetovno voj-

ANTE PERDIĆ, PRODAJALNA V SPLITU

● Lahko rečem, da s pomočjo trgovske mreže skrbimo, da smo z izdelki, po katerih sprašujejo kupci, čimbolje založeni. Kljub prizadevanju pa je danes težko kupca z vsem zadovoljiti.



S potniško pnevmatiko pa smo zelo slabo preskrbljeni — najbrže ne samo mi v Splitu. Ni pomanjkanje, če nam v enem tednu primanjkuje nekoga izdelka — toda zgodi se, da ga nimamo po nekaj mesecih. V zadnjem času od potniške pnevmatike dobivamo samo 52 x 12, vse ostalo pa redkokdaj ali pa sploh ne (avtomobilskih plaščev 6,7 x 14 nimamo že skoraj 5 mesecev).

V večini primerov je kupca težko prepričati, da pomanjkanju ni kriva trgovina. Tudi kupcu je nerodno, da po nekem izdelku povprašuje 3-4 mesece, pa ga še ne dobi.

● Kupci nas sprašujejo po mnogočem. Ne moremo jim nuditi vsega — posebno, ko nekateri menijo, da pri nas prodajamo tudi dele za avtomobile ipd. Kot sem že omenil, kupci godrnjajo, če jim ne nudimo, kar želijo, kajti nekateri menijo, da Sava izdeluje vse dimenzije avtopnevmatike za vse vrste vozil, ki vozijo po jugoslovanskih cestah. V večini so kupci korektni in potrpežljivi, srečni, če lahko dobijo zeleno — pa čeprav (Nadaljevanje na 4. strani)

● KAKO JE Z NAŠIMI IZDELKI ZALOŽENA VAŠA PRODAJALNA?

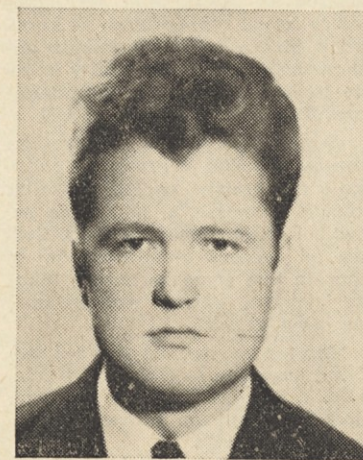
● PO KATERIH IZDELKIH V VAŠEM MESTU IN V POSAMEZNIH MESECIH

NAJVEČ SPRAŠUJEJO?

● DRUGIH TEŽAV MENDA NIMATE — ALI PA?

● KAKO JE Z UREJANJEM IZLOZBE VAŠE TRGOVINE?

● VAŠE PRIPOMBE?



vrsta proizvodnje. Trg diktira — sicer naši predlogi (plani) nimajo nikakršne vrednosti. Zal, od naših želja, predlogov nam je ustrezno samo 50%.

Želimo tudi, da naša prodajna služba sodeluje z nami, se zanima, kakšna je preskrba — a ne, da nam pošiljajo tisto, kar ostane v skladiščih, česar nihče noče.

Res da je sodelovanje v zadnjem času nekoliko boljše in nikakor ne bi želeli, da se to podre v poletnih mesecih, ko zopet nastane veliko povpraševanje po nekaterih izdelkih. Urejeni odnosi med nami so obojestransko koristni.

V razpravo vam dajem predlog: ali bi lahko naše trgovine prodajale vse blago tudi na veliko, to je za nadaljnjo prodajo? Zaenkrat lahko tako prodajamo samo tehnično blago, toda večje je zanimanje za pnevmatiko. Kupci včasih godrnjajo, češ če ne moremo kupiti pri vas, bomo pa drugje.

Cene naših izdelkov so v primerjavi z drugimi v mestu nižje.

Naš glavni predlog in želja pa je edino zadosti blaga in redna preskrba.

ZDRAVKO ANDRIĆ, PRODAJALNA V BEOGRADU

● V prodajalni in v priročnem skladišču nimamo dovolj izdelkov, po katerih nas kupci sprašujejo. Nekaterih izdelkov imamo včasih preveč, nekaterih včasih zmanjka, nekateri pa manjkajo dalj časa.

● V našem mestu kupci zahtevajo največ potniške avtopnevmatike, čevljarski material, izdelke iz gume za vodovodne instalacije, sanitetni material in drugo tehnično robo. V glavnem imajo vsi naši izdelki svoje kupce — odvisno od sezone.

● Težav imamo precej: največja je premajhen skladiščni prostor, zato ne moremo naročiti večjih količin tistih izdelkov, ki jih iz tovarne lahko dobimo. Zato smo prisiljeni naročevati manjše količine, to pa povzroča občasno pomanjkanje v naši trgovini.

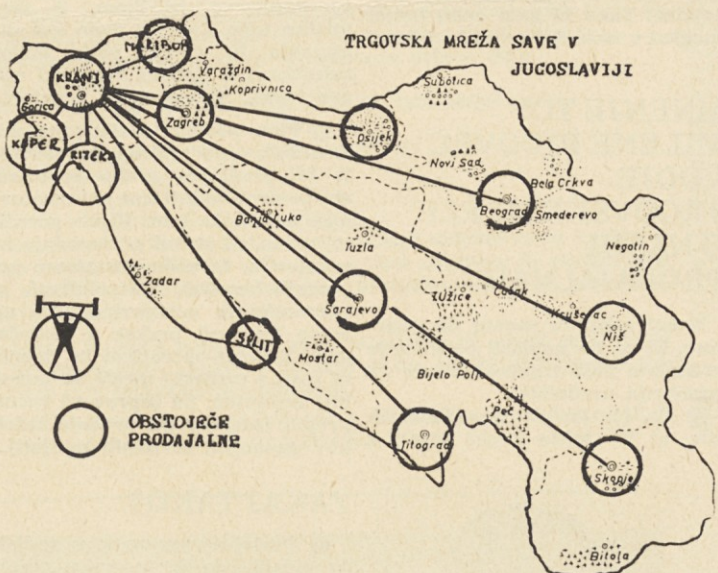
Naslednje pomanjkljivosti so pakirani izdelki (avtozračnici ne dobi-



no na sedanjem (našem) kraju in da so se kupci navadili nanjo. Savska prodajalna v Beogradu bo prihodnje leto stara 20 let, zato je prenovitev nujno potrebna. S sodobno trgovino v Beogradu bi se tudi mi radi vključili v proslavo 50-letnice obstoja tovarne.



KOLEKTIV PRODAJALNE MARIBOR



SVETOLIK KOSTIĆ, PRODAJALNA V NIŠU

● Prodajalna v Nišu je bila odprta maja 1969. leta. Tedaj smo predvsem prodajalci pričakovali, da bomo vedno preskrbljeni z vsemi izdelki savske proizvodnje. Toda, bili smo razočarani in tudi naši kupci, ki so pričakovali, da bodo lahko kupili vse naše izdelke. Menimo, da je otvoritev nove prodajalne lepa akcija poslovnosti podjetja, vendar je treba te prodajalne tudi redno oskrbovati.

Navajam primer:

Pri otvoritvi prodajalne smo dobili 75% blaga, ostalo pa nam niti do danes ni uspelo. Za to ne bi smelo biti opravičila, ker nekatere izdelke, ki jih pri nas primanjkuje, prodajajo v drugih trgovinah. V takih primerih je težko najti izgovor za kupca. Torej, na vprašanje, ali imamo dovoz savskih izdelkov, moram odgovoriti negativno in prepričan sem, da bo-

do podobno odgovorili tudi drugi. Gotovo tudi v prodajni službi vedo, da sta v proizvodnji samo dve dimenziji potniške pnevmatike (155-14 in 520-12) in da našim kupcem nimamo kaj prodajati.

● Pri nas največ povprašujejo po potniški pnevmatiki — tudi zato, ker Sava uživa ugled med potrošniki; toda, kaj naj jim ponudimo? Poleg te pnevmatike pa kupce zanimajo tudi avtomobilski plašči za poltovorna in vprežna vozila. In vedeti moramo, da je vse to plačano z gotovino.

● Razen težav s preskrbo blaga naj omenim problem, ki se je še pojavil:

Tik ob naši prodajalni zidajo novo modno hišo, ki zastira pogled kupcem na eni strani, medtem ko je na drugi strani vrsta prodajaln starega trgovskega središča. Zdaj urejajo tudi naš del, tako da bo tudi le-ta čisto trgovski in gotovo se bo promet povečal.

● Aranžiranje izložbenih oken opravimo sami, ker so prav tam postavljene radiatorji in je urejanje precej težko.

SAVA - priloga

(Nadaljevanje s 3. strani)

malenkost (npr. v gospodinjstvu) — za njih pa velikega pomena. K nam prihajajo kupci, ki drugod ne morejo dobiti, kar želijo, nam pa svoje težave najlaže potožijo, ker smo direktni posrednik med proizvajalcem in potrošnikom. Včasih rečejo: »Ej, gospodje, mar ni lažje napraviti ideal ploščico polokrogle oblike kot pa veliko avtomobilsko gumo. Vi iz trgovine spomnite tovarno, kaj kupci želimo — v proizvodnji čakajo na delo.«

Kupci včasih tudi nimajo prav, vendar pa vsi ne morejo razumeti, da tovarna ne more delati vsega.

● Aranžiranje izložbe v Splitu je urejeno, odkar je bila odprta prodajalna. Imamo aranžerja dekoraterja, ki nam po mesečni pogodbi ureja izložbo in je le-ta vedno okusno in sveže urejena. Izložbam je pri nas namenjena posebna pozornost, ker je to neke vrste prodajalec, ki se sicer ne pogovarja s kolegom prodajalcem, se pa gotovo pogovarja s kupci, ki ga gledajo z ulice.

Priporočam, da izložbam vseh naših prodajal posvečamo čimveč pozornosti in sredstva, vložena v to, se nam bodo dvakratno izplačala. Urejeni in dobro aranžirani izložbeni prostori so ne samo ogledalo firme, ampak tudi kupcem olajšajo izbiro in prihranijo čas.

● Vsi imamo težave — paziti moramo, da se le-te ne spremenijo v resnične težave. Težava prodajalcev je v tem, da ne moremo vedno zadovoljiti kupca, ki uporno želi kupiti savski izdelek.

Osebe v prodajalni je zelo dobro, vsi imajo pravilne odnose do

remo postreči tako, kot bi želeli, jetno je razlog v tem, da se danes grade stanovanja pretežno s centralno kurjavo, na drugi strani pa so se v večji izbiri pojavile na trgu električne blazine.

V sezoni 1969 smo občutili tudi majhen padec pri prodaji ležalnih blazin, verjetno zaradi tega, ker nismo bili konkurenčni oz. cenejši od ostalih prodajal v Mariboru. Nadalje je v navedeni sezoni bil Maribor preplavljen z blazinami iz uvoza, predvsem iz Madžarske.

● Težav nimamo. Nasprotno, moramo pohvaliti ekspeditivno dobavo tistih artiklov, ki jih ima tovarna na zalogi. Često tudi naši kupci pohvalijo ekspeditivnost tovarne.

● Izložbe čistimo in aranžiramo sami. Zunanji aranžerji nam aranžirajo samo na novo leto, in to izložbe in lokal. Ker do danes nihče izmed obiskovalcev in komisij iz tovarne ni imel pripomb glede aranžiranja, bomo tudi v bodoče to delo sami opravili (zunanji aranžerji so namreč zelo dragi).

● Želeli bi, da bi se trgovska mreža vključila v prodajno politiko v tem smislu, kot to govore na raznih sestankih in kot lahko beremo v našem časopisu Sava. Vedno se namreč poudarja, da bi morala biti trgovska mreža takoj za izvozom, vendar ugotavljamo, da temu ni tako.

Menimo namreč, da smo mi najbližji kupcu in če smo dobro založeni z blagom, lahko s kulturno postrežbo mnogo prispevamo za renome podjetja.

Nadalje bi želeli, da bi nas tovarna obveščala o izdelavi novih izdelkov. Prav tako naj bi nas obveščala, če bi uknila izdelavo nekega artikla. Naše stališče bi bilo do kupcev bolj realno.

Predlagamo, da bi tovarna redno dobavljala prodajalnam blago, ki ga redno planiramo 2 meseca naprej. Tako bi naše kupce lahko točno informirali, kdaj lahko dobe zeleno blago.

Na koncu bi želeli ponovno poudariti, da smo v glavnem z nabavo blaga zadovoljni. Pomanjkljivosti glede potniške pnevmatike so verjetno v zvezi s prodajno politiko, pomanjkljivosti tehničnega blaga pa s proizvodnimi težavami.

lozeni. Naj navedem samo primer letne pnevmatike 560 x 13: od 27. maja 1969 do 25. julija 1969 smo prejeli 20 komadov in od tedaj niti komada več. Saj poskušamo našim kupcem pojasniti situacijo, vendar le redko lahko razumemo,

da v industrijski prodajalni ne morejo dobiti vsega, kar žele.

S tovarno pnevmatiko nimamo težav.

Tudi z dobavo tehničnega materiala smo v glavnem zadovoljni, vendar tudi tu nastopijo občasne pomanjkljivosti. V glavnem je stalno pomanjkanje tekstilnih plošč vseh debelin, v sezoni cevi za vodo 6 atm, podpetnikov, gorskih in okroglih podplatov, občasno pa tudi prešanih plošč. Nadalje ni vseh dimenzij cevi za avtomobilske hladilnike, pogonskih jermenov, gumiranega platna itd. Stalno imamo težave z lepili vseh vrst, posebno v malih in srednjih tubah.

Zaradi take situacije se kupci oskrbujejo s potniško pnevmatiko v sosednji Avstriji, s tehničnimi artikli pa pri konkurenčnih podjetjih.

● V našem mestu je največje povpraševanje po potniški pnevmatiki, tovarni pnevmatiki, prešanih ploščah, tesnilnih ploščah, gumni profilu 14 in 14b, ceveh za vodo in vseh ostalih tehniških artiklov za široko potrošnjo. Nadalje je veliko povpraševanje po raznih tesnilih, predvsem za kopalne kadi, razne umivalnike, črpalke in škropilnice.

V sezoni 1969/70 je veliko manj povpraševanja po termoforjih. Ver-

jetno je razlog v tem, da se danes grade stanovanja pretežno s centralno kurjavo, na drugi strani pa so se v večji izbiri pojavile na trgu električne blazine.

V sezoni 1969 smo občutili tudi majhen padec pri prodaji ležalnih blazin, verjetno zaradi tega, ker nismo bili konkurenčni oz. cenejši od ostalih prodajal v Mariboru. Nadalje je v navedeni sezoni bil Maribor preplavljen z blazinami iz uvoza, predvsem iz Madžarske.

● Težav nimamo. Nasprotno, moramo pohvaliti ekspeditivno dobavo tistih artiklov, ki jih ima tovarna na zalogi. Često tudi naši kupci pohvalijo ekspeditivnost tovarne.

● Izložbe čistimo in aranžiramo sami. Zunanji aranžerji nam aranžirajo samo na novo leto, in to izložbe in lokal. Ker do danes nihče izmed obiskovalcev in komisij iz tovarne ni imel pripomb glede aranžiranja, bomo tudi v bodoče to delo sami opravili (zunanji aranžerji so namreč zelo dragi).

● Želeli bi, da bi se trgovska mreža vključila v prodajno politiko v tem smislu, kot to govore na raznih sestankih in kot lahko beremo v našem časopisu Sava. Vedno se namreč poudarja, da bi morala biti trgovska mreža takoj za izvozom, vendar ugotavljamo, da temu ni tako.

Menimo namreč, da smo mi najbližji kupcu in če smo dobro založeni z blagom, lahko s kulturno postrežbo mnogo prispevamo za renome podjetja.

Nadalje bi želeli, da bi nas tovarna obveščala o izdelavi novih izdelkov. Prav tako naj bi nas obveščala, če bi uknila izdelavo nekega artikla. Naše stališče bi bilo do kupcev bolj realno.

Predlagamo, da bi tovarna redno dobavljala prodajalnam blago, ki ga redno planiramo 2 meseca naprej. Tako bi naše kupce lahko točno informirali, kdaj lahko dobe zeleno blago.

Na koncu bi želeli ponovno poudariti, da smo v glavnem z nabavo blaga zadovoljni. Pomanjkljivosti glede potniške pnevmatike so verjetno v zvezi s prodajno politiko, pomanjkljivosti tehničnega blaga pa s proizvodnimi težavami.

Na zalogi imamo približno 50 % vseh vrst izdelkov iz redne proizvodnje. Razumljivo, da s tem ne moremo zadovoljiti kupcev, ki povprašujejo po vseh izdelkih, ki jih imamo v ceniku. Naši odjemalci pa so industrijska in gospodarska podjetja, nato obrtniki in kupci-posamezniki. Žal je naša prodajalna na neprimernem (trgovskem) mestu.

Kupci največ povprašujejo po avtomobilskih plaščih, ki jih na žalost ni nikoli dovolj. V letošnji sezoni nas je trgovska mreža slabo založila z zimskimi avtomobilskimi plaščmi za osebna in poltovorna vozila. Nekaterih dimenzij dobimo zelo malo in redkokdaj.

Podobno je s tehničnim blagom: primanjkuje nam nekaterih podplatnih plošč. Primanjkuje nam gumiranega platna (dublirano in enostransko) in tudi posteljnega platna že dolgo nismo imeli na zalogi.

Gorskih podplatov 42-43 in 44-45 nikoli ne dobimo dovolj. Od drobnih izdelkov nam pogosto zmanjka bolniških blazin in nekatere dimenzije kuponskih obročev. Cevi za sesalce že celo leto nismo prodajali, čeprav kupci vsak dan sprašujejo zanje. Lahko bi se našteval, česa nam vse primanjkuje v naši trgovini.

Težave so v glavnem pri dobavi blaga in s prostorom za parkiranje ob naši prodajalni. No, to sami nekako rešujemo, kakor najbolje moremo, tako da so kupci zadovoljni (pridemo bolj zgodaj in tako rezerviramo parkirni prostor pred trgovino!).

● Imamo stalnega aranžerja, ki nam uredi izložbo dvakrat na mesec. Za nas dela že 15 let.

● Želimo, da se organizacija trgovske mreže in skladišč v Kranju boljše uredi — kar je že obljubil tov. Drago Vidmar. Mi te (re)organizacije še nismo občutili.

● Slabše lokacije, slabi in premajhni skladišni prostori, nezadostne kapacitete v proizvodnji, kadrovske problemi z neodgovornostjo na posameznih delovnih mestih, konkurenca, nezadostna povezava med proizvodnjo, prodajno službo in trgovsko mrežo, so



KOLEKTIV PRODAJALNE ZAGREB

Predlagam, da bi nam na naše telefonske pozive — ko zahtevamo blago — dali referentje konkretni odgovor in da bi bila ekspeditivnost večja. Želimo boljše povezavo s posameznimi referenti in skladiščem gotovih izdelkov.

Dalje predlagamo, da bi bili prodajni referenti enako stimulirani za prodajo direktnim kupcem in trgovski mreži. S tem bi gotovo dosegli enakomernjšo preskrbo trgovin. In ob koncu; v administraciji bi lahko odstranili nekatere nekoristne stvari. Npr. letno planiranje potreb za dva meseca naprej, pa stvarne potrebe za tekoči mesec do 15. v mesecu, ker se to v praksi lahko samo delno naredi.

Se težje je naročiti blago za tekoči mesec (do 15.), ko običajno blago do tedaj sploh ne dobimo — in ne moremo vedeti, kaj bo pripelo in kaj ne.

Pripominjamo, da bi bilo potrebno za informiranje (kar bi koristilo tudi vam), da bi urednik vsaj enkrat letno obiskal naše prodajalne. Tako bi imel dosti boljši vpogled v naše delo, v naše težave.

MNENJE TOV. MILENE BIDOVEC VODJE TRGOVSKE MREŽE O NAŠIH PRODAJALNAH

Nekaj misli in mnenj na odgovore, ki so jih napisali poslovodje prodajal naše trgovske mreže na vprašanja uredništva.

● Da, res je: izbira naših izdelkov, ki jih želijo kupci kupiti v

težave, ki spremljajo našo trgovsko mrežo in podobne trgovske hiše v Jugoslaviji.

Za adaptacijo in razširitev naših trgovin je bil za leto 1970 narejen plan investicij. Koliko od naših predvidevanj, planiranih zahtev bomo lahko uresničili, pa je odvisno od razpoložljivih sredstev in odločitev, katerim potrebam bo dana prednost. V trgovski mreži upamo, da se bodo našim mnenjem pridružila tudi ostala: čim več lastnih prodajal — čeprav v skromnejših prostorih.

Gotovo je, da nekaj lokacij ni najboljših. Izbira lokalov je težka, ker so boljše že oddani in zasedeni — »vlak je nekoliko zamujen«. Namreč malo pozno smo začeli premišljevat o tem vprašanju. Toda, vse lahko še popravimo, nadoknadimo — če se bo zares spremenil (izboljšal) odnos do trgovske mreže.

● Pridružujem se mnenju tov. Perdića, da je treba posvečati večjo pozornost izložbam. S tem mislim tudi, da bi z malo več zanimanja in dobre volje lahko uslužbenec k izgledu marsikaj več doprinesli. Ni vse samo aranžer!

● Plan potreb izdelkov po posameznih prodajalnah in zbirnik je bil predložen preko prodajne službe proizvodnji kot obvezna naloga za tekoče leto. Kljub potrditvi plana od strani proizvodnje in zagotovilu, še vedno ostajamo pri praznih besedah, neizpolnitvah in pomanjkanju v trgovinah. To ne more biti več praksa v bodoče, kajti delavno-operativni in finančni plan v trgovski mreži bo moral biti izpolnjen, pa čeprav na račun drugih izdelkov ali prodaje izdelkov zunanjih, sorodnih podjetij.

ZAKAJ TAKO?

● Doslej so premnogi v podjetju menili, da je trgovska mreža pravzaprav breme podjetju in so največ pozornosti posvečali starim strankam, to je grosistom, manj pa razvoju lastne trgovske mreže. Stanje se ne da spremeniti čez noč — čeprav veliko delamo na odpravljanju pomanjkljivosti.

● Nekaj smo že dosegli: samoupravni organi so sprejeli sklep, da mora imeti pri dobavi blaga popolno prednost trgovska mreža (trgovine). Ukrep se izvaja, čeprav še ne v celoti.

● Predlagali smo tudi, da bi se plan celotne proizvodnje smatral kot plan prodaje. En del tega, to je planirana realizacija bi se štela kot izpolnitev plana prodaje in trgovske mreže. Plan trgovske mreže naj bi bil v prihodnje samo informativnega značaja — sicer pa bi trgovska mreža planirala samo realizacijo in dohodek.

Npr.: mi moramo v letu 1970 doseči 4,5 milijarde din. Za toliko moramo prodati — ne glede, kaj in od katerega proizvajalca. Torej je za nas pomembno, ali najpomembneje doseči planiran dohodek trgovske mreže.



V kranjski prodajalni

potrošnikov in tudi drug do drugega. Pogoji dela so v naši prodajalni dosti boljši kot naših kolegov v drugih prodajalnah Save.

● Priporočamo čimboljše sodelovanje med prodajalnami in trgovsko mrežo ter med njo in tovarno.

Predlagam, da osebje prodajal omogočite ogled tovarne (nekaj skupin, sestavljene iz enega

želimo, da Sava uresniči gospodarski in perspektivni načrt; s tem bo tudi nam vsem še boljše.

Na koncu pozdravljam idejo, da ste se lotili reportaže, naj se sliši tudi naš glas, glas prodajalcev. Menim, da smo prav v prodajalnah prvi, do katerih pride glas potrošnikov, ki včasih vsebuje želje, kritiko ali pohvalo.

ALOJZ KESEL, PRODAJALNA V MARIBORU

● Naša prodajalna ne more trditi, da je z blagom založena tako, kot bi morala biti, saj smo tako rekoč industrijska prodajalna. Z ozirom na to, da se kupci zelo radi oglašajo v naši prodajalni, pa moramo ugotavljati, da jih ne mo-



MILENA BIDOVEC, vodja trgovske mreže

naših trgovinah je nepopolna, občasna in velikokrat nekvalitetna. Zaradi tega se bo vse pogosteje dogajalo, da se bodo (nepostreženi) kupci vse pogosteje odvrčali od nas in kupovali pri naših konkurentih — čeprav slabšo kvaliteto.

Naš razgovor

Napisati intervju, pomeni pripraviti se na razgovor z nekom, katerega odgovori naj bodo zanimivi za večino Savčanov. Pomeni tudi pripraviti vprašanja in seve — sogovornika, ki ga poznam, več ali manj pa tudi njegovo delo.

Včasih gre to lahko, drugič težje. Dostikrat se mi je že zgodilo, da kdo ni hotel odgovarjati na vprašanja, češ »zakaj pa ravno jaz?«

Doslej smo vam v tej rubriki predstavili nad petdeset sodelavcev, ki so povedali svoja mnenja, predloge in želje.

In ko sem to pot razmišljal, koga naj izberem izmed mnogih, ki to zaslužijo, se nisem mogel odločiti. Pa sem si dejal: »Čeprav še ne vem kdo, pa bom verjetno našel koga, ki to zasluži.«

V obratu I prišlec nima prijetnega občutka: povsod opuščena nalaka, provizorne stene, leseni podporniki, puščoba in sivina. Nehote človek pomisli, kakšna razlika je med obratom I in obratom II: tam stari, neustrezni prostori, tu veliki, moderni obrat II.

Prvi mi je prišel »pod roke« JOŽE KOPAČ, delovodja v delovni enoti vulkolana. Ko sem ga vprašal, če hoče, da narediva majhen, kratek razgovor, je dejal: »Ja, prav.«

»Kaj delate v vaši enoti?«
je bilo prvo vprašanje, ki sem ga postavil. Vem, da smo o tej delovni enoti pred časom pisali, pa vendar mnogi še vedo ne, da ta enota sploh je, premnogi pa gotovo ne vedo, kaj tu delajo. Zato je vprašanje še kar umestno. Jože, strokovnjak svojega dela, mi je med šumenjem, piskanjem pare in ropotanjem stroja kar stresel odgovor:



Jože Kopač: »V dobrih odnosih se dobro počutim.«

»V glavnem valje iz savolana. Približno trideset dimenzij; ostalo so izdelki iz vulkolana: tekalna kolesa za transportne vozičke, kolute za žičnice itd.«

»Koliko časa si že v Savi in kako se počutiš?«
»Dvajset let bo kmalu. In v dobrih odnosih se dobro počutim. Trenutno so odnosi dobri.«

»Končal si industrijsko gumarsko in srednjo tehniško šolo. Se ti je izpolnilo tvoje pričakovanje?« sem vztrajno vrtal dalje.

»Po sedanjih kategorizaciji in vrednotenju dela — da!«

»Na splošno: tvoje mnenje o Savi?«

»Menim, da nam gre dobro. Da bi le šlo tako naprej!«

»Kaj meni, da je pri nas narobe?«

»Medsebojni odnosi niso vedno najboljši!«

»Konkretni primer?«

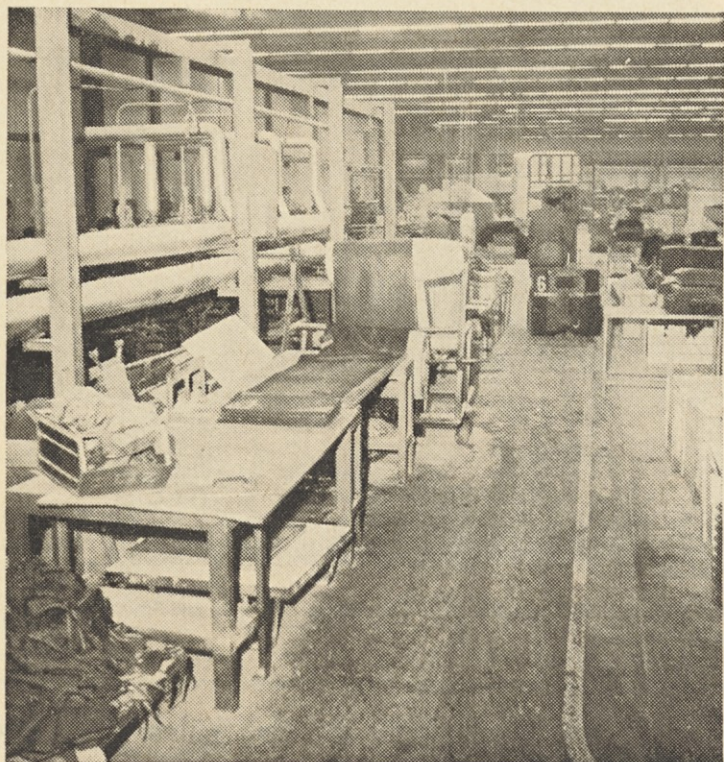
»Trenutno se ga ne spomnim!«

»Delaš v organih upravljanja?«

»V delavskem svetu podjetja nisem, v naši delovni enoti imamo — z ozirom na majhno število delavcev — zbor delavcev in vsakdo ima kakšno zadolžitev. Zdaj sem v komisiji. Sestanke imamo po potrebi — če se pojavi kak problem.«

»Jožeta je vmes nekajkrat poklical telefon in opazil sem, da se mu je pričelo muditi. Lahko bi počakal in čez čas bi nadaljevala razgovor, toda raje sem iskanje nadaljeval.«

Ob veliki, stari in razmajani preši sem nagovoril delavca, ki ji streže, se jezi nanjo in včasih tudi preklinja.



JANEZ BENEDIČIČ, vulkanizer.

»Ni takoj pristal na razgovor. Pa sva se le domenila.
»V Savi sem dvajset let, oz. avgusta bo. Počutim pa se dobro — drugače ne bi bil tukaj. Zaslužim povprečno 1100 ND na mesec.«



Janez Benedičič: »Zadovoljen sem, sicer bi ne bil tukaj!«

Sem v svetu delovne enote, sestanke imamo po potrebi. V naši enoti dobro gospodarimo. Materiala je dovolj, naročil tudi. Zadovoljni smo z vodstvom.«

Tako približno je Janez govoril kar sam od sebe.

»Kaj misliš o Savi?«

»Dobro nam gre, sicer bi bili že v težavah kot mnogi drugi ali pa bi celo že propadli.«

»Iz starega obrata, od tu, se boste kmalu izselili?«

»Da, toda jaz nisem prav nič vesel tega, ker imam do sem bliže na delo. Na Gaštej pa klanci, avtobusi...«

»Kakšni so pri vas medsebojni odnosi?«

»Dobro se razumemo. Tepemo se ravno ne med seboj.«

»Si zadovoljen s svojim delovnim mestom?«

»Sem, vendar me utruja triizmensko delo. Naveličal sem se.«

»Kaj pa druga delovna mesta?«

»Prestar sem za šolo. Brez tega pa danes ne gre. Zadovoljen bi bil z delom, ki bi bilo podobno temu in na dve izmeni.«

Tako se je končal drugi razgovor. Okoli naju so se pričeli zbirati drugi delavci in menil sem, da Janez ne bo več hotel odgovarjati, če bom še naprej vrtal vanj. Pa tudi delo ga je čakalo.

Obema hvala za sodelovanje. Morda to ni tisto, kar sta hotela povedati, toda to sem si zapisal. Moj namen je dosežen: prikazati drobce življenja tu, med nami.

JOŽE STULAR



SLAVKO MIHELIC, DIREKTOR EKONOMSKO ORGANIZACIJSKE SLUŽBE

Na zadnji seji upravnega odbora so imenovali za direktorja ekonomske organizacijske službe tov. SLAVKA MIHELICA, diplomirane ekonomista.

Slavko Mihelič se je rodil 23. junija 1942. Na ekonomski fakulteti je diplomiral 9. septembra 1966.

V Savi je zaposlen od 21. septembra 1967 in je doslej delal na delovnem mestu vodja oddelka za organizacijo v ekonomsko organizacijski službi.



RADO ROTER, DIREKTOR SLUŽBE MARKETING

Na isti seji je upravni odbor imenoval tov. RADA ROTERJA na direktorsko mesto: postal je direktor službe marketing.

Tov. Rado Roter se je rodil 27. septembra 1929. Na visoki šoli za politične vede in novinarstvo je diplomiral 22. januarja 1966.

V Savo je prišel 1. junija 1969 in je delal na delovnem mestu sekretar direktorja podjetja.

Obema k imenovanju iskreno čestitamo!

NEZGODE PRI DELU V LETU 1969

Delovna enota	Število zaposl.	Nezgod pri delu	Izpadli	Izp.dni zar. nezg.v l.1968	Izp.dni na nezg.	Nezgod na 100 zaposl. 1968	1969
Valjerna	153	16	216	-4	13,9	6,4	10,4
Avtopnevmatikarna	369	38	780	85	20,5	10,2	9,7
Velopnevmatikarna	202	15	282	151	20,5	7,6	6,9
Prešani izdelki I	68	6	64		10,7	2,5	6,8
Prešani izdelki II	156	10	107		10,7	5,3	6,4
Tehnični izdelki	34	6	72		12,1	2,7	17,6
Covarna	140	46		120	15,5	7,1	2,1
Klimasta jermena	31	2	29		14,5	9,3	6,5
Prevleka valjev	29	1	-10	4	10,2	3,4	3,4
Ročna konfekcija	66	1	9		9,9	1,5	1,5
Naravno usnje	131	17	289		26,5	2	11,4
Umerno usnje	60	5	54		10,0	-	12,1
Mehanična delavnica	149	8	171		22,1	9,6	5,7
Gradb.-miz.enota	25	3	34		12,4	4,3	12,1
Energetika	36	2	10		5,6	6,1	2,5
Sl.za org.proizv.	78	4	87		21,7	17,4	5,1
Nabavna služba	68	3	72		24,4	4,4	4,4
Sl. kontrole kakovosti	104	1	2		2,4	1,5	9,6
MIS	69	1	73		7,3	-	10,4
Ostale DE	445					7,1	
Skupaj v l.1969	2440	140	2517	364	18,2		5,7
Leto 1968	2026	121	2159	262	17,7		5,9
Leto 1967	2038	102	1582	177	15,5		5,1
Leto 1966	1917	94	1654	138	17,5		4,4
Leto 1965	1686	98	1851	174	18,6		5,8
Skupaj	555	9743	1115				

Poškodbe pri delu v letu 1969

Delavski svet podjetja je na zadnji seji med drugim razpravljal tudi o poročilu o poškodbah pri delu in o poškodbah na poti v službo in iz službe.

V poročilu je navedeno, da je bilo lani 140 nezgod pri delu, zaradi katerih so bili delavci na bolezenskem dopustu. Med potjo na delo in z dela pa se je poškodovalo 15 delavcev. Poškodovanci so imeli zaradi poškodb skupaj 2.517 dni bolezenskega dopusta, kar je za 358 dni več kot v letu 1968. Kljub temu, da je bilo 19 poškodb več kot v letu 1968, je relativni odnos na število zaposlenih ugodnejši za 0,2 %.

Iz naslednje tabele je razviden pregled in število poškodb v letu

(Nadaljevanje na 6. strani)



Varnost, varnost! Koliko opozoril, napisanih pravil, sklepov in prizadevanj strokovnih delavcev na tem področju ostane nesprejetih, neuresničenih — zaradi malomarnosti in nediscipline. Kaj bi bilo treba še narediti? Kaznovati vsakogar, ki določil ne spoštuje? Kaj pa če delavec ne bi imel plačane boleznine, če se poškoduje zaradi svoje malomarnosti in nediscipline? Marsikdo naj premisli o tem — o teh dveh slikah: Nered je povzročil nezgodo (resničen primer!).

Savsko smučarsko tekmovanje

Tovarniško tekmovanje v smučanju — organiziramo ga vsako leto — je bilo letos za spremembo na Voglu. Veliko število tekmovalcev in izletnikov, ki so izkoristili lepo soboto za izlet dokazujejo, da je za smučanje vedno večje zanimanje. Tekmovalci so bili razdeljeni v tri skupine, in sicer: mlajši in starejši člani ter dekleta — tekmovalke.

Ženske:	1. ŽAGAR Ema	49,1
	2. KRISTAN Zdenka	52,1
	3. JERMAN Marjanca	55,1
	4. JUHANT Ivanka	57,1
Starejši člani:		
	1. BERTONCELJ Edo	44,5
	2. JAMNIK Niko	48,9
	3. GERZINIČ Ivo	49,1
	4. OBLAK Franc	49,2

htevna, bila pa bi boljša, če bi bilo tekmovanje na Krvavcu, kjer so boljši tereni. Tekmovalci sami so bili zelo borbeni, tega pa ne bi mogel reči o navijačih, ki jih — razen kontrol — ni bilo ob progi. Presenečen sem nad veliko udeležbo starejših smučarjev, medtem ko bi bila udeležba pri mlajših članih lahko boljša.

Proga je bila lahka in primerna za vse tekmovalce, teh pa je bilo malo. Če pogledamo 15 let nazaj, se število udeležencev ni bistveno povečalo, čeprav nas je danes veliko več in je smučanje v razmahu. Zaradi tega ni pravilno, da se vsi smučarji ne udeležijo tekmovanja. Saj ni cilj v iskanju favoritov, temveč v sodelovanju, v preizkušanju samega sebe, svoje psihične pripravljenosti. Organizacija ni bila najboljša in zamuda s pričetkom tekmovanja ni opravičljiva. Mislim, da je eno samo tekmoval-

nje premalo in predlagam, da pravilnost, koliko treninga potrebujemo, in na koncu bi bila zaradi samega sistema tekmovanja tudi večja udeležba.

STANE MARKELJ

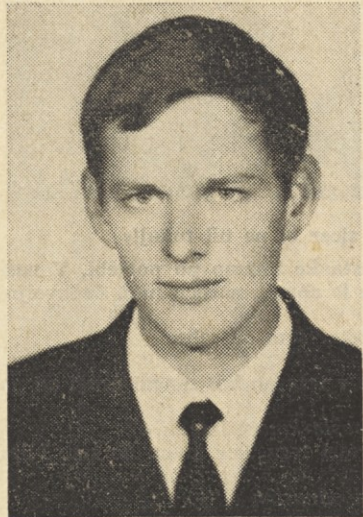


Takle je pogled s sedežnice v »dolino čakajočih«. Poznavalci razmer trdijo, da še nikoli ni bilo takih vrst za vlečnico kot tedaj, ko so se na Voglu zbrali Savčani.

● REZULTATI

Mlajši člani:

1. ZUPAN Andrej	41,3
2. UDIR Janez	41,5
3. ZAJC Drago	41,7
4. SUSTERSIČ Viktor	44,0
5. VALENCIČ Andrej	44,1
6. ZUPAN Metod	44,5
7. KUCHARIČ Tine	45,6
8. VIDMAR Iztok	46,0
9. DRUSKOVIČ Jurij	46,6
10. JENKO Pavel	46,8
11. RUPAR Ivan st.	46,9
12. ROZMAN Anton	48,5
13. MRAK Marjan	49,1
14. FORTUNA Vinko	51,1
15. HAFNER Janez	51,3
16. KOZJEK Pavel	51,7
17. FLORJANČIČ Janez	53,3
18. KRISTJAN Darko	54,1
19. ROLIH Zvone	54,3
20. PEČNIK Franc	55,3
21. SAJOVIČ Aleksander	58,3



Andrej Zupan (žal nimamo posnetka s smučanja) je bil najboljši med mlajšimi člani.

5. KLEMENČIČ Jože	51,8
6. BETON Marjan	52,1
7. PAVEC Franc	53,1
8. TOPLAK Jernej	53,6
9. ŠTIFTAR Mirko	1.25,9

Diskvalificiran in odstopil: GOLOB Stane

● O TEKMOVANJU SO REKLI:

EMA ŽAGAR:

S prvim mestom v svoji skupini sem zadovoljna, mogoče celo presenečena, ker sem tekmovala s poškodovano nogo. Organizacija tekmovanja je bila dobra, prav tako proga, mogoče je bila preveč ledena, vendar ni bila zahtevna. Presenečena sem tudi nad udeležbo tekmovalk, ki jih je bilo več kot prejšnja leta. Želim, da bi podobna tekmovanja priredili večkrat, ne samo enkrat, in da bi organizirali smučarske tečaje.



Nejko Toplak je prevzel vodstvo smučarske sekcije. Doslej je uspešno organiziral dvoje tekmovanj: savsko smučarsko prvenstvo na Voglu in udeležbo naših tekmovalcev v sindikalnem smučarskem prvenstvu na Krvavcu.



To sta Ema Žagar, na Voglu zmagovalka v ženski ekipi in Edo Bertonec, prvi v moški ekipi — seniorjev.

22. POŽENEL Dominik	1.05.0
23. BAJŽELJ Miha	1.07.5
24. GROLJ Franc	1.14.0
25. VUNSEK Jože	1.18.8

Diskvalificirani in odstopili: MURNIK Stane, KRELJ Lojze, RUPAR Ivan

ANDREJ ZUPAN:

Zadovoljen sem z uspehom, ki sem ga dosegel, posebno ker je bila konkurenca precej močna. Mislim, da bi bila lahko organizacija tekmovanja boljše, prav tako me zanima, zakaj je prišlo do zakasnitve. Proga tehnično ni bila za-

(Nadaljevanje s 5. strani)

1969 v posameznih delovnih enotah. V tabeli je tudi pregled poškodb v podjetju od leta 1965 dalje.

Pri analizi poškodb je ugotovljeno, da so se pripetile zaradi naslednjih vzrokov:

- napake in pomanjkljivosti na strojih, napravah in orodju 11
- motnje v tehnološkem procesu 2
- nepravilno urejeni delovni prostori, mokra tla in slabi delovni pogoji 10
- neurejene varnostne naprave, pomanjkanje osebnih zaščitnih sredstev 4

Opomba urednika:

V iskanju novih »prijemov«, da bi vam vaše glasilo še bolj približali, smo se v uredništvu odločili za majhen poseg v oblikovno plat našega glasila.

Pri nekaterih sestavkih ste lahko opazili poudarjene odstavke, ponekod pa večje podnaslove. Upam, da vam bo to všeč — in če res, sporočite svoje mnenje v uredništvo. Veseli bomo vsake pripombe, vsakega namiga, kako bi list še popestrili.

Strelesko prvenstvo zaključeno

Na letošnjem prvenstvu savskih strelcev z zračno puško serijske izdelave so bili doseženi naslednji rezultati:

ČLANI:

1. Franc Peternel	1052
2. Stane Košnik	984
3. Metod Zupan	988
4. Mirko Štifter	984
5. Ferdo Nemeč	940
6. Dominik Poženel	917
7. Iztok Vidmar	913
8. Jože Pogorelec	913
9. Marjan Novak	876

MLADINCI:

1. Boško Marič	1011
2. Franc Krničar	957
3. Bojan Bogataj	885
4. Rudi Bevc	884
5. Milan Kolarič	869
6. Mirko Suštar	832
7. Janez Krančič	798
8. Franc Andolšek	752
9. Igor Podkrižnik	657

Poškodbe pri delu v letu 1969

- nevaren način dela, nepoučenost, naglica, nedisciplina 58
- višja sila 1
- neugotovljen tehnični vzrok 54

skupaj 140

Poškodbe na poti pa so se pripetile v naslednjih primerih:

- med peš hojo 8
- vožnja z mopedom 2
- vožnja z kolesom 3
- vožnja z motorjem 1
- pri izstopu iz avtobusa 1

skupaj 15

Iz ugotovljenih vzrokov je razvidno, da se je 20 % poškodb pripetilo zaradi tehničnih vzrokov, ostalim 80 % pa so botrovali osebni faktorji.

Ta ugotovitev kaže, da bi se število poškodb dalo zmanjšati, če bi bila zagotovljena večja varnostna disciplina. To pa moremo doseči samo z boljším uvajanjem delavcev v delo in boljším seznanjanjem delavcev z varstvom pri delu.

RUDI NADIŽEVEC

Zahvale

Iskreno se zahvaljujem sindikalni organizaciji, Zvezi borcev, delovni enoti varnost podjetja in sodelavcem v Planiki za izraženo sožalje in vence ob smrti moža in očeta ANTONA FLORJANČIČA.

Hvala tudi tov. Kepicu za govor ob odprtem grobu.

Zena VERA in hčerka z družino

Za lepo darilo, ki sem ga dobil ob odhodu v pokoj od sodelavcev delovne enote premazovalnica in Zveze borcev, se vsem lepo zahvaljujem.

Vsem v Savi pa želim nadaljnjih uspehov pri delu.

MIRO HRIBLIJAN

Tov. Hacetovi in tov. Studnu se najlepše zahvaljujem za obisk, sindikalni organizaciji pa za darilo ob času moje bolezn.

NADA SOFRANIEVSKI

Vsem sodelavcem avtopnevmatikarne se zahvaljujem za čestitke in dragoceno poročno darilo.

MARJAN LUZAN

Zahvaljujem se sindikalni organizaciji Sava in sodelavcem usnjarne za venec in denarno pomoč ob smrti moža FRANCA GOLMAJERJA.

Zena MIHELA



Po vseh delovnih enotah so ob 8. marcu obdarili sodelavke s praktičnim darilom