

Izvoznik namesto uvoznika

Delovna organizacija Avtocommerce je bila ustanovljena leta 1952 kot majhno zastopniško podjetje. V koraku z naglo motorizacijo naše domovine je tudi Avtocommerce iz leta v leto širil svoj obseg poslovanja in povečeval število zaposlenih. Od tipičnega zastopnika se je sčasoma preobrazil v razvejano in kompleksno avtohišo. Svojo trgovino z avtomobili je obogatil z vsem, kar sodi k avtomobilu ter s strokovnim vzdrževanjem osebnih in gospodarskih vozil.

Poleg svoje zunanjetrgovinske dejavnosti je Avtocommerce namenjal veliko skrb tudi širjenju prodaje na domačem trgu. Že od leta 1970 se intenzivno povezuje z domačo avtomobilsko industrijo, kjer opravlja posle dobavitelja tistih avtomobilskih delov, ki jih doma še nismo sposobni proizvajati, danes pa se vedno bolj uveljavlja predvsem kot prodajalec avtomobilov in rezervnih delov domače avtomobilske industrije ter kot serviser.

Organizacijsko je delovna organizacija sestavljena iz devetih tozdov in delovne skupnosti skupnih služb. Pet tozdov se ukvarja s trgovino in ti imajo skupaj z delovno skupnostjo sedež v naši občini. V sestavi Avtocommerce sodijo še tozdi Servis, GRAL Avtoobnova, Hotel v Kranjski gori in Avtoremont v Beogradu. Na območju celotne Jugoslavije ima delovna organizacija 12 predstavništev.

Delavci Avtocommerce so ustvarili številne poslovne povezave z jugoslovansko industrijo in trgovino avtomobilske branže, v večini primerov so razvili dolgoročno poslovno tehnična sodelovanja in dohodkovne povezave, ki so vezane na vlaganja sredstev v številne proizvodne naložbe. Vsa ta prizadevanja in nenehna skrb za nadaljnji razvoj se seveda odražajo v rezultatih gospodarjenja v preteklem letu. Avtocommerce ustvarja že prek 70 odstotkov prihodka iz prodaje domače proizvodnje in le še 30 odstotkov iz zastopniškega programa.

Nadaljnji razvoj Avtocommerce bo usmerjen predvsem v širitev domačega programa – to je prodaje avtomobilov rezervnih delov in navtika, ki jo izdelujemo doma. Zastopanje tujih firm in z njim povezano posredovanje v uvozu ostaja le dopolnilno osnovne dejavnosti. Nadalje bo povečeval izvoz. Tu opravlja Avtocommerce funkcijo organizatorja izvoza za izdelke števil-

nih domačih proizvajalcev, ki jih prodajajo v glavnem svojim zastopniškim firmam.

Veliko pričakujejo tudi od družbeno organizirane trgovine z rabljenimi avtomobili, kjer naj bi bil Avtocommerce organizator celotne prodajne verige, torej kupec rabljenega avtomobila, serviser in nato tudi prodajalec. Pri razvoju na tem področju ovirajo hitrejši potni nekateri omejitveni družbeni predpisi, ki zadevajo promet z nepremičninami med občani in delovnimi organizacijami. Le ti pa seveda preprečujejo, da poteka takšna prodaja na črno brez družbenega nadzora in realnih obdavčitev.

Poseben problem v delovni organizaciji predstavljajo različni pogoji ustvarjanja dohodka za posamezne temeljne organizacije združenega dela. V najboljšem položaju je še vedno TOZD Zastopstva, ki s svojo dejavnostjo sloni na prvotni usmeritvi Avtocommerce. Temeljne organizacije združenega dela, ki se vežejo na poslovno sodelovanje z domačimi proizvajalci, poslujejo v bistveno slabših pogojih. S svojimi zmogljivostmi so koncipirane na srednjeročnih planih razvoja domače avtomobilske industrije in iz njih izhajajočih materialnih okvirov, ki smio jih zasnovali v zadnjih letih prejšnjega desetletja. Zato so dokaj predimenzionirani, usodo svojih poslovnih partnerjev pa delijo tudi pri vseh drugih pogojih poslovanja. Domača avtomobilska industrija se tako otepa z izredno velikimi težavami, ki so posledica pomanjkanja lastnih obratnih sredstev, zato se mora z njo povezana trgovina vključevati v razreševanje te problematike z dajanjem kreditov za trimesečno avansiranje proizvodnje. Ob visoki ceni, ki jo ima danes denar, je to velika obremenitev. Finančne rezultate poslovanja omejuje tudi izredno nizka provizija, ki je trgovcu priznana za prodani avtomobil (1% – v tujini do 15%).

Proizvajalci avtomobilov zelo slabo skrbijo za rezervne dele ter s tem ustvarjajo trgovini dodatne probleme, saj jo prisiljujejo, da ji kapital, namesto, da bi se obračal, leži v velikih zalogah. Znana trgovska modrost je, da se v tej branži ustvarjajo ekstra profiti s prodajo rezervnih delov, zato je mečehovski odnos proizvajalcev do njih nerazumljiv.

Že opredeljeni različni pogoji poslovanja, v katerih se nahajajo posamezni TOZD se seveda odražajo tudi v višini ustvarjenega dohodka in osebnih dohodkih zaposlenih delavcev. Zunanja trgovina, ki zaposluje 16 odstotkov vseh delavcev Avtocommerce ustvarja 43 odstotkov celotnega dohodka delovne organizacije. 13% delavcev zaposluje TOZD Servis, ustvarja pa le 5% celotnega dohodka. Te težave v Avtocommerce zaenkrat zadovoljivo rešujejo, predvsem ker se zavedajo neločljive ekonomske celote svoje dejavnosti: prodaja avtomobila – prodaja rezervnega dela – servis.

Poseben problem predstavlja položaj servisnih temeljnih organizacij združenega dela, kjer cena opravljene storitve obsega več kot 90% dohodka, Cene storitev so pod neposredno družbeno kontrolo, znani dogodki ob decembrskih odobritvah povišanja cen, ki so bile kasneje preklicane, pomenijo 30 do 40% izpad dohodka teh TOZD,

Poslovni rezultati delovne organizacije v preteklem letu so več kot zadovoljivi. Z indeksom 143 jenarščal celotni prihodek za 52% pa je letni dohodek v primerjavi s preteklim letom. Za osebne dohodke so namenili za eno tretjino več sredstev kot v letu 1982, na posamezne sklade pa razporedili 81% več ostanka čistega dohodka kot v letu poprej, za skoraj 90% pa so povečali sredstva, namenjena akumulaciji.

V delovni organizaciji namenjajo veliko skrb zdravstveni zaščiti zaposlenih, varstvu otrok, stanovanjski problematiki, rekreaciji in aktivnosti upokojenih članov kolektiva. Velika sredstva namenjajo tudi za stanovanjsko gradnjo, ki pa še vedno ne zadošča, da bi zadostili vsem potrebam.



Orednja prodajna delovna organizacija Avtocommerce je na Titovi cesti v Ljubljani

Od Triglava do Vardarja

CENE SO ZAMRZNJENE, PA VENDAR... Če primerjamo cene v letošnjem marcu s cenami v februarju, potem so bile v Sloveniji višje za 1,2 odstotka, v primerjavi z lanskim marcem pa so narasle za 55,9 odstotka. Kot ob tem ugotavlja slovenski statistični zavod, so k tem podražitvam oziroma povečanjem cen največ prispevale podražitve zelenjave, kmetijskega orodja, električnih in gospodarskih strojev itd. Če primerjamo marčevske cene v Sloveniji in njihovo povečanje s povečanjem v drugih jugoslovanskih republikah, potem je bolj ali manj očitno, da je zamrzitev cen v Sloveniji temeljitejša. Od lanskega decembra so se cene na drobno v Sloveniji povečale za 3,9 odstotka, medtem ko so v Jugoslaviji narasle za pet odstotkov.

STANOVANJ NI, DENARJA ZA GRADNJO TUDI NE – Čeprav je v zadnjem času vse pogostejše slišati trditve, da preveč vlagamo v stanovanjsko gradnjo, podatki stanovanjske-komunalne banke pri LB v Ljubljani kažejo, da to ni res. Letos oziroma lani se je delež vlaganj na tem področju zmanjšal na 5,97 odstotka družbenega proizvoda, kar je najmanj v Jugoslaviji, kjer marsikje za te namene odvajajo devet odstotkov družbenega proizvoda. V skupnih gradbenih delih v naši republici pa stanovanjska zidava predstavlja le še 22 odstotkov. Sicer pa so lani ljudje v stanovanjsko komunalni banki privarčevali in vezali 1396 milijonov dinarjev, kar je za 83 odstotkov več kot leto poprej, hkrati pa je banka z občani sklenila skoraj deset tisoč varčevalnih pogodb. Občani pa so lani za stanovanjsko gradnjo porabili 1530 milijonov dinarjev ali za 84 odstotkov več kot leta 1982.

ZDRAVSTVO SE »KOPLJE« V TEŽAVAH – Če se bo materialni položaj zdravstva še naprej tako slabšal, lahko to vpliva tudi na kvaliteto zdravljenja bolnikov. V 1852 temeljnih organizacijah združenega dela zdravstvene dejavnosti Jugoslavije so lani ustvarili 1,7 milijarde dinarjev celotnega prihodka, kar je za približno 28 odstotkov več kot predlani.

Lani so imele jugoslovanske zdravstvene organizacije približno 947 milijonov dinarjev dohodka (za 23 odstotkov več), hkrati pa so se povečale tudi izgube. Te so bile v primerjavi z letom 1982 večje za 23 odstotkov, materialni stroški pa so se zaradi nenehnih podražitev povečali za 36 odstotkov.

BO NAFTA ALI NE BO? Vprašanje je resnično zapleteno, vsaj če sodimo po težavah pri podpisovanju samoupravnega sporazuma o razporeditvi nafte po rafinerijah in o enakomerni preskrbi trga z nafto. V letošnjih treh mesecih smo uvozili približno 800 tisoč ton nafte manj kot je bilo načrtovano, letos pa bo treba samo za nafto zagotoviti nekako 1,4 milijarde dolarjev, ki pa jih ni. A bolj zbuja skrb tudi to, da ni na voljo niti dinarjev, naftno gospodarstvo pa je imelo lani za približno 16,9 milijarde dinarjev izgub. Samo letos pa bo moralo to gospodarstvo za fiksne in zajamčene obveznosti zagotoviti 520 milijonov dolarjev. Ker prihaja do razkoraka med možnostmi in zahtevami, je prišlo tudi do težav pri sporazumevanju.

KRONIČNE TEŽAVE PRI TELEFONSKIH PRIKLJUČKIH – Na zveznem komiteju za promet in zveze so ugotovili, da sedaj čaka na telefonski priključek oziroma telefon najmanj dva milijona Jugoslovancev. Sicer pa je Jugoslavija, so še dodali, med zadnjimi po številu telefonov in televizorjev na prebivalca. Trenutno je na svetu nekako 500 milijonov televizorjev in 550 milijonov telefonov.

MLEKA BO DOVOLJ – V zadnjih dveh letih so se razmere pri pridobivanju in odkupu mleka v Sloveniji vendarle izboljšale, kar je, kot so menili predstavniki živinorejcev in mlekarjev na nedavnem posvetu, predvsem rezultat strokovnega dela pri selekciji živine in organiziranja tržnih pridelovalcev mleka. Tako so lani slovenske mlekarne odkupile 319 milijonov litrov mleka, kar je za 182 milijonov litrov več kot leta 1970. Sicer pa je bil lanski odkup za šest odstotkov večji kot leta 1982, medtem ko se je v letošnjih dveh mesecih povečal za osem odstotkov.

RUDARJI NE POZNAJO POČITKA – Rudarji v slovenskih rudnikih rjavega premoga so v letošnjih treh mesecih izkopal 450 tisoč ton premoga in presegli načrte za 2,4 odstotka. Plan so najbolj presegli v rudniku Kanižarica (za 14,5 odstotka), medtem ko se je normalizirala proizvodnja v jami Ojstro, kjer so nakopali več kot 50 tisoč ton rjavega premoga. Sicer pa nosijo zastavo rudarji v Trbovljah, kjer so letos izkopal 163 tisoč ton premoga in s tem prekoračili plan za dobrih šest odstotkov. Vendar vsi ti podatki kažejo tudi na težave, ki jih imajo v nekaterih drugih rudnikih. Tako, denimo, v Hrastniku le s težavo ostajajo pri 93 odstotnem izpolnjevanju plana, kajti proizvodnja v najbogatejšem čelu, ki ga je lani zalila voda, še vedno ni normalizirana. Zaradi takšnih ali drugačnih vzrokov pa je izkop manjši tudi v Senovem in Laškem.

IN MEMORIAM:

Janko Vršič

Smrt je s svojo kruto roko zopet posegla med nas. Iz naših vrst je iztrgala vestnega in zvestega tovariša gasilca Janka Vršiča. Prenehalo je biti njegovo plemenito srce, ki je začelo utripati 2. junija 1922 v Cvenu pri Ljutomeru. V revni družini je že v rani mladosti spoznal grenkobo delavskega kruha. Šel je za vajenca v dimnikarski stroki. Tudi vojna mu ni prizanesla. Prav na rojstni dan leta 1941 so ga Nemci aretirali in deportirali v Avstrijo.

Po osvoboditvi ga je življenjska pot zanesla v Ljubljano, kjer je skupaj s tovariši iz dimnikarskega društva obnovil Gasilsko društvo Ljubljana mesto ter se ves posvetil temu humanitarne delu. Ob delu in skrbi za svojo družinico, ki jo je v tem času ustvaril, je ves svoj čas posvetil delu na področ-

ju požarne varnosti. Končal je šolo za gasilske častnike v Medvodah ter kasneje tudi položil izpit za višjega gasilskega častnika. Kot član ZK je skrbel, da je bilo društveno delo družbeno naravno, da je bilo sposobno vsak čas priskočiti na pomoč,



kjer je bila pomoč potrebna. Na tovariše je nesebično prenašal svoje gasilsko znanje ter jim bil mentor in učitelj. Leta 1956 so ga izvolili

za poveljnika v društvu, vendar pa je bolj vodil kot ukazoval, zato so ga vsi ljubili in spoštovali. Leta 1968 je tudi prevzel funkcijo poveljnika v občinski gasilski zvezi Ljubljana Center in kot tak je sodeloval kot član tudi v Občinskem štabu za CZ Ljubljana Center.

Življenjske težave niso zamorile njegovega vedrega duha, vzbudile so njegov življenjski pogum, ki ga je prenašal na vse, ki so ga poznali. V istem duhu je tudi prenašal svoje znanje in za to so ga mlajši tovariši sprejemali kot vrstnika in ne kot poveljnika. Njegova predanost družbi in vestnost pri delu je bila nagrajena z vrsto priznanj in pohval. Dobil je medaljo dela I. stopnje, gasilsko plamenico I. in II. stopnje ter več drugih pohval in priznanj.

Težko bomo zapolnili vrzel, ki jo je zapustil v naših vrstah.

ZA GD LJUBLJANA MESTO
France Tomšič