



GLASILO KERAMIČNE INDUSTRIJE LIBOJE - CELJE

Sodelovanje med tovarnami keramike v Jugoslaviji

Nedavno je dnevno časopisje objavilo vest, da tečejo med predstavniki keramičnih tovarn iz Titovega Velesa, Zagreba in Mladenovca razgovori o formiranju poslovnega združenja in integraciji nekaterih služb teh podjetij. Vest je vzbudila precej zanimanja pri naših članih kolektiva. Zato objavljamo glavne točke programa sodelovanja, glede katerih je med navedenimi tovarnami že prišlo do načelnega sporazuma.

Sodelovanje na nivoju razvojnih služb

— Z ozirom na obstoječe in specifične probleme tehnično-tehnološke narave v današnji stopnji razvoja je nujno, da razvojne službe ostanejo v tovarnah.

— Da se zagotovi koordinacija v delu razvojnih služb in nadaljnje razvojne politike modernizacije, optimizacije in povečanje proizvodnje, je potrebno formiranje skupnega koordinacijskega telesa, v katerega bi prišli predstavniki vseh tovarn — članic združenja.

— Sprejeta stališča o vprašanih vezanih na investicijska vlaganja za povečanje kapacitet, modernizacijo proizvodnje, lokacije itd. je potrebno, da bodo najprej strokovno ocenjena od zgoraj navedenega koordinacijskega telesa. Sprejeta stališča mora biti odločilno pri sprejemanju rešitev s strani samoupravnih organov.

— Za uporabo nekaterih tehnoloških rešitev od ene tovarne v drugi tovarni, se izhaja od povsem ekonomskega računa. Cena za prenos takšnih rešitev iz ene tovarne v drugo se formira po ekonomskem učinku.

— Pri prevzemanju omenjenih tehnično-tehnoloških rešitev od skupnega interesa za dve ali več tovarn, odloča skupno koordinacijsko telo o tem, kdo mora izvršiti pravo in kakšen delež stroškov nosi posamezna tovarna.

— Koordinacijsko telo koordinira delo skupnih služb pri reševanju problemov v skupnem interesu in jih usmerja za doseg najboljših in najhitrejših rešitev.

— Delo koordinacijskega telesa bo regulirano s posebnim pravilnikom, v katerem bodo zajeti in obdelani vsi notranji odnosi zainteresiranih strani.

— To telo bo odredilo skupne kriterije za kategorizacijo izdelkov. Izdelki iste kvalitete morajo imeti isto ceno.

— V sestav tega telesa se lahko vključijo tudi novi člani, a z rezultati dela razvojnih služb se lahko koristijo tudi nečlani. Odnosi z nečlani se rešujejo na ekonomski osnovi.

Koncepcije za komercialno službo

— Komercialno sodelovanje se vrši preko skupnih komercialnih služb v okviru poslovnega združenja.

— Skupna komercialna služba dela po principu komisionarja. Kot komisionar kupuje in prodaja v svojem imenu a za račun proizvajalcev. Za normalno delo komercialno-tehnične službe proizvajalci sorazmerno v višini prometa v letu 1967 in proizvodnje v letu 1968 vložijo oddeljena denarna sredstva kot polog, kateri bo služil za poslovni sklad službe.

— S pogodbo se predvidi, da skupna služba plača odrejene obresti na ta sredstva, proizvajalna organizacija, katera neosnovano odstopi iz tega sodelovanja, plača s pogodbo odrejene penale. Komercialna služba formira svoj dohodek od provizije, katero ustvarja na osnovi izvršene realizacije.

— Višina provizije se določi v začetku vsakega leta po grupah izdelkov, posebno za domača, posebno za inozemska tržišča.

— Komercialna služba izdelava zaradi vsklajevanja prodajnih cen, koordinacije prodaje in proizvodnje pravilnik in ga dostavi vsem proizvajalcem v odobritev samoupravnim organom.

— Skupna komercialna služba vrši prodajo preko veletrgovske mreže, trgovine na malo in direktnim potrošnikom in to potom direktne prodaje in preko svojih skladišč.

— Zaradi približevanja blaga kupcem, kateri kupujejo manjše količine, bo po potrebi organizirano skladišče v Beogradu, Zagrebu, Sarajevu in drugih mestih. Stroški skladišč se bodo krili iz provizije.

— Plan realizacije skupne komercialne službe za leto 1968 bo kot osnova ustvarjena realizacija po proizvajalcih v letu 1967 glede na fizičen obseg. To ne velja za gospodinjstvo in gostinsko posodo, kjer se plan izkazuje po vrednosti.

— Maksimalna realizacija komercialne službe se odreja po obstoječih kapacitetah proizvajalcev posebej in skupno v letu 1968, vendar ostaja osnova leto 1967. Vsako povečanje realizacije gre procentualno na vsakega proizvajalca posebej.

— Popravki v realizaciji se vršijo na podlagi ugotovljenih letnih in mesečnih operativnih planov komercialne službe in to tako, da se v naslednjem mesecu plasira večje količine izdelkov tistega proizvajalca, katerega izdelki so bili v prejšnjem mesecu plasirani v manjših količinah. V teku tromesečja mora biti izravnava v plasmanu izdelkov po predvidenem planu s toleranco + ali — 5%. Če skupna komercialna služba ne izvrši izravnave v plasmanu izdelkov tromesečno, bo na določen način penalizirana.

— Skupna komercialna služba dela preko: službe za prodajo na domačem tržišču, nabave na domačem tržišču surovin in materiala, kateri se nabavlja z letnimi pogodbami, uvoz—izvoz in konjunktura ter propaganda.

— Služba vrši prodajo na domačem tržišču samostojno in preko svojih predstavništev ter skladišč. V začetku je predviden obstoj predstavništev z odgovarjajočim številom zaposlenih v Beogradu, Zagrebu (Nadaljevanje na 8. strani)

FINANČNI POKAZATELJ PRVEGA POLLETJA

Dosledno izvajanje gospodarske reforme z restriktivnimi ukrepi bank smo pri nas najbolj občutili v minulem polletju. Nelikvidnost nas spremlja že kar od začetka leta, predvsem zaradi zmanjšane obsega obratnih sredstev in kreditiranja kupcev, ki nenehno narašča. Sredstva rezervnega sklada so redno reševala problem dviga osebnih dohodkov, sicer bi ta mučni položaj nelikvidnosti občutil vsak posamezni delavec. Dejstvo pa je, da pri tem nismo edini in da je tri četrtine celjskih podjetij poseglo po skladih za dvig osebnih dohodkov.

Poglejmo, kaj nam povedo številke iz polletnega obračuna v primerjavi z istim obdobjem lanskega leta.

Celotni dohodek po fakturirani realizaciji je za 3,6 % večji od lanskega, po plačani pa za 4,7 % manjši.

Ostane dohodka za sklade po fakturirani realizaciji je manjši za 48,4 % in po plačani za 54,7 %.

Obratna sredstva so za 10 % manjša od lanskih.

Kupci nam dolgujejo 2,716.056,00 N-din ali za 31,9 % več kot lani in mi dolgujemo našim dobaviteljem 2,192.669,00 N-din ali za 26,5 % več kot v lanskem letu.

Za primerjavo in boljši pregled dejanskega stanja, smo zbrali naslednje podatke:

1. Obračun dohodka po fakturirani realizaciji:

V N-din

	30. 6. 1966	30. 6. 1967	Indeks
Celotni dohodek	8,875.534	9,197.348	103,6
Stroški poslovanja	4,941.944	5,375.117	108,8
D o h o d e k	3,933.590	3,822.231	97,2
Osebnih dohodki	2,999.608	3,340.001	111,3
Ostane dohodka	933.982	482.230	51,6

2. Obračun dohodka po plačani realizaciji:

	30. 6. 1966	30. 6. 1967	Indeks
Celotni dohodek	6,816.759	6,496.801	95,3
Stroški poslovanja	3,942.304	3,892.973	98,7
D o h o d e k	2,874.455	2,603.828	90,6
Osebnih dohodki	2,345.288	2,364.373	100,8
Ostane dohodka	529.167	239.455	45,3
Stanje kupcev	2,058.775	2,716.056	131,9
Stanje dobaviteljev	1,732.279	2,192.669	126,5
Zaloge materiala in drob. invent.	1,072.178	1,250.852	116,7
Zaloge nedovršene proizvodnje	1,007.433	868.629	86,2
Zaloge gotovih proizvodov	2,836.178	2,468.004	87,0
Obratna sredstva skupaj	5,359.017	4,822.962	90,0
Od tega: lastna obratna sredstva	2,338.675	2,165.106	92,6
kreditni za obratna sredstva	3,020.342	2,657.856	88,0

Od lastnih obratnih sredstev se odšteje 903.247 N-din, ki je oročen ali drugače vezan pri SGB Ljubljana in KB Celje.

Ostane dohodka za sklade po fakturirani realizaciji delovnih enot:

	30. 6. 1966	30. 6. 1967	Indeks
DE keramika	742.993	82.243	11,1
DE opečni izdelki	— 129.421	277.041	
DE opečni izdelki	61.703	23.333	37,8
DE uprava	170.454	47.698	28,0
DE usluge	88.253	51.915	58,8
S k u p a j	933.982	482.230	51,6

Problematika izvoza v letu 1967

Kot vemo, je bil konec preteklega leta sprejet devizni režim, ki se močno razlikuje od starega, ker je pogojen uvoz z izvozom.

Z uveljavitvijo novega deviznega režima so gospodarske organizacije lahko tehtno pregledale svoje izvozne možnosti in deficitarne izvoze opustile.

Naše podjetje je zaradi tega ostalo ob začetku poslovnega leta brez zaključenih poslov za naprej, saj s svojimi največjimi odjemalci firmo Meriva v Belgiji, nismo uspeli najti poti, ki bi zagotavljala nadaljnje sodelovanje. Tako smo ostali praktično brez odjemalcev naših standardnih izdelkov: krožnikov, skodelic in skled, kar nas je prisililo, da smo količine teh izdelkov v letnem planu morali občutno zmanjšati.

Zmanjšan obseg izvoza nas je prisilil, da še intenzivneje delamo na tem področju, si pridobimo nove kupce, ki bi lahko sprejeli naše pogoje in za nas ugodne cene.

Tako smo v mesecu maju kontaktirali s firmo Češkoslovaška Keramika, Praha, ki je v preteklem letu kupila večjo količino krožnikov in skled. Težave so nastopile zaradi meddržavnih negativnih saldov, ko je bil Čehom vsak uvoz iz Jugoslavije prepovedan, čeprav je keramika vključena v blagovne liste za letošnje leto. Pričakovati je, da bo to vprašanje v kratkem rešeno in da bomo za IV. kvartal uspeli dobiti naročila.

Prav tako smo naredili korak naprej na tržišču ZDA, saj je firma Howard naročila več izdelkov v vrednosti ca. 20.000 \$. V tem primeru gre za poskusna naročila, katerim bodo v primeru zadovoljive izdelave gotovo sledili nalogi za več desetstisoč komadov.

Razen omenjenih kupcev delamo še za firmo Lustrerie Massive v Antwerpnu, ki pa je zaradi vseplošne recesije, ki vlada v Zahodni Evropi, občutno zmanjšala odjem.

Na področju izvoza grafitnih loncev smo v tekočem letu uspeli zaključiti z Bolgarijo prodajo ca. 150 ton, v vrednosti 98.000 cl. \$. Ta količina krije potrebo za I. polletje, za nadaljnje dobave pa smo sprejeli specifikacijo, kjer gre za nadaljnjih 100 ton grafitnih loncev. Velika težava je v tem, da grafitni lonci ni (Nadaljevanje na 8. strani)

Zasedanja DS FINANČNI POLOŽAJ V I. POLLETJU

Na 1. rednem zasedanju, ki je bilo dne 28. 4. 1967 je DS razpravljala in sklepala:

1. Izid volitev v DS. Predsednik volilne komisije je poročal, da so bile volitve v DS dne, 14. 4. 1967. Ta dan je bilo zaposlenih v naši delovni organizaciji 555 delavcev. Opravičeno odsotnih je bilo 8 članov kolektiva. Neveljavna glasovnica je bila ena. Volitev se je udeležilo 546 članov kolektiva ali 98,3 %.

Verifikacijska komisija, ki jo je na tem zasedanju izvolil DS, je ugotovila pravilnost izvedbe volitev, zato je DS potrdil mandate izvoljenim članom DS.

2. Izvolitev predsednika DS ter namestnika predsednika. Ponovno je bil izvoljen za predsednika DS Štefančič Jože in za namestnika Matek Franc.

3. Poročilo predsednika UO o delu UO.

4. S tajnim glasovanjem so bili izvoljeni člani UO in namestniki članov UO in sicer:

ZA ČLANE UO:

Blatnik Ivo — 21 glasov; Godler Zorka — 22 glasov; Jurgec Ferdo — 20 glasov; Kroflič Valentina — 20 glasov; Džudarič Marko — 22 glasov; Lipičnik Jože — 22 glasov; Zagar Miro — 22 glasov; Zemljak Martina — 21 glasov; Jurak Anton — 21 glasov; Avsec Miljana — 21 glasov.

ZA NAMESTNIKE UO:

Zupanc Vera — 20 glasov; Oblak Franc — 22 glasov; Nedeljko Rozina — 22 glasov; Golavšek Albina — 21 glasov; Zikič Rusomir — 21 glasov; Gačnik Jože — 21 glasov; Počotnik Jelko — 21 glasov; Mirnik Ivan — 21 glasov; Suster Marjan — 22 glasov; Rihter Milena — 21 glasov.

5. Z novimi člani so bile dopolnjene: komisija za varnost pri delu, komisija za tehnične izume in uredniški odbor.

Na novo je bila imenovana komisija za ocenjevanje osnovnih sredstev, drobnega inventarja in odpadnega materiala in sicer so člani te komisije:

Privošnik Boris — predsednik; Haladea Marjan — član; Železnik Franc — član; Henčič Alojz — član; Jurak Anton — član.

6. Za predstavnika KIL v svetu krajevnih skupnosti Liboje je bila imenovana Godler Zorka.

7. Tovarišica Drobne Fanika je podala poročilo o obračunu dohodka s stanjem 31. 3. 1967. Ker so člani DS postavili vprašanje o povišanju

(Nadaljevanje na 4. strani)

(Nadaljevanje z 2. strani)

Iz vsega tega je razvidno, da niso obratna sredstva edini problem. Naraščanje poslovnih stroškov in močan padec ostanka dohodka je še bolj zaskrbljujoče. Stanje ne bi bilo tako kritično, če bi nam kupci bolj redno plačevali račune oziroma, da bi se stanje kupcev znižalo vsaj za polovico, vendar ni veliko upanja, da bi se to zgodilo spriču restriktivnih ukrepov poslovnih bank, ki se borijo za lastno likvidnost.

Res je, da večino delovnih organizacij tarejo isti ali podobni problemi, toda vsaka bo morala sama poiskati izhod na način, ki bo najmanj boleč in ki bo zagotovil nadaljnji obstoj delovne organizacije. Rešitev ni tako preprosta, kot je povedano in se bo težko odločiti, kako ukrepati. Povečana proizvodnja prav gotovo ne bo rešila problema, če nas že sedaj tiščijo zaloge. Z zmanjšano proizvodnjo se pojavi problem odvečne delovne sile, kar je še najbolj boleče. Stremeti za izvozom po vsaki ceni je nadaljnja skrajnost, ki bi pobrala že tako skromni dohodek. Se najbolj sprejemljiva rešitev je zmanjšanje proizvodnje, pa če je potrebno tudi skrajšati delovni čas in tako breme enakomerno porazdeliti med vse zaposlene.

Problematika izvoza

(Nadaljevanje z 2. strani)

so v blagovni listi in moramo zato vsako prodajo pogojevati z uvozom. Nujno je, da že v avgustu to vprašanje zadovoljivo rešimo, ker bomo v nasprotnem primeru ostali praktično brez dela v grafitnem oddelku.

Realno obstoji možnost, da še v letošnjem letu izvozimo nekaj ton

v Romunijo in predvsem v Poljsko, kar je pa vse povezano z že omenjeno vezavo z uvozom iz teh držav.

Na področju uvoza posebnih zastojev ni, saj je večji del materialov v režimu LB — prost uvoz in so zato potrebna le dinarska sredstva.

Za konec še pregled realizacije izvoza v sedmih mesecih tega leta:

Mesec	kg	vrednost fa. KIL	\$ konvert.	\$ cl.	\$ ostali cl.	skupaj
januar	16.204	90.480	3.792	—	—	3.792
februar	442	9.250	540	—	—	540
marec	7.800	40.636	2.070	1.133,25	—	3.203,25
april	40.365	350.125,50	1.152	24.770,46	—	25.922,46
maj	—	—	—	—	—	—
junij	39.351	323.944,70	1.586	21.463,65	—	22.049,65
julij	65.113	517.297,96	2.224	32.457,69	2.369,85	37.051,54
Skupaj	169.275	1.331.734,16	1.611.364	79.825,05	2.369,85	93.558,90

Združitev tovarn keramike

(Nadaljevanje s 1. strani)

bu, Sarajevu in Skopju. Sedež skupne komercialne službe bo v Beogradu.

— Ob priliki vsklajevanja cen je treba doseči, da bodo cene za iste izdelke in isto kvaliteto enake za vse proizvajalce.

— Ugotavljanje kvalitete se vrši na osnovi JUS norm po enotnih kriterijih, katere določajo službe vseh proizvajalcev.

— Pogoji prodaje se morajo vskladiti tako, da bodo enotni za isto vrsto in kvaliteto izdelkov brez ozira na oddaljenost tržišča. Izdelki se dobavljajo fco nakladalna postaja kupca, v kolikor gre za vagnske količine. Od tega je izvzet grobi gradbeni material in defektno blago,

ki se lahko prodaja po posebnih pogojih.

Ustanovitelji združenja poudarjajo, da so pripravljene sprejeti tudi ostale organizacije te grupacije na osnovi zgoraj navedenih principov. Glede na to, da je formiranje poslovnega združenja v teku in da bodo skupne službe pričele z delom i. 1. 1968, je potrebno, da tudi mi premislimo, ali se naj pridružimo tej organizaciji. To je brez dvoma pomembna odločitev in bi zato bilo zaželeno, da čim več članov kolektiva o tem pove svoje mnenje. Pismene prispevke o tej temi dostavljajte odgovornemu uredniku Keramika, Suler Darku.

Prodaja v zadnjih 6 letih

Z zasedanja DS

Vprašanje prodaje je vedno bolj pogost predmet, tako organov upravljanja kot posameznikov v tovarni. Vse bolj se čuti dejanski pomen proizvodnje — zadovoljevanja potreb (potrošnikov) družbe. Proizvod pa je družbeno priznan takrat, ko ga družba išče in absorbira na tržišču. Seveda pa to velja le za čisto tržno-blagovne odnose. V zadnjem času pa so se pojavili še drugi faktorji, ki vplivajo na prodajo. Manjša obratna sredstva proizvajalcev in kupcev zelo vplivajo na izmenjavo. In nastal je začaran krog: kupci nimajo dovolj sredstev za večje nakupe, ki bi vezal njihova že itak okrnjena obratna sredstva zaradi vračanja kreditov, proizvajalcem pa naraščajo zaloge gotovih izdelkov. Seveda je to le eden mnogih vzrokov, ki pa jih danes ne bom obravnaval. Naj jih navedem še nekaj:

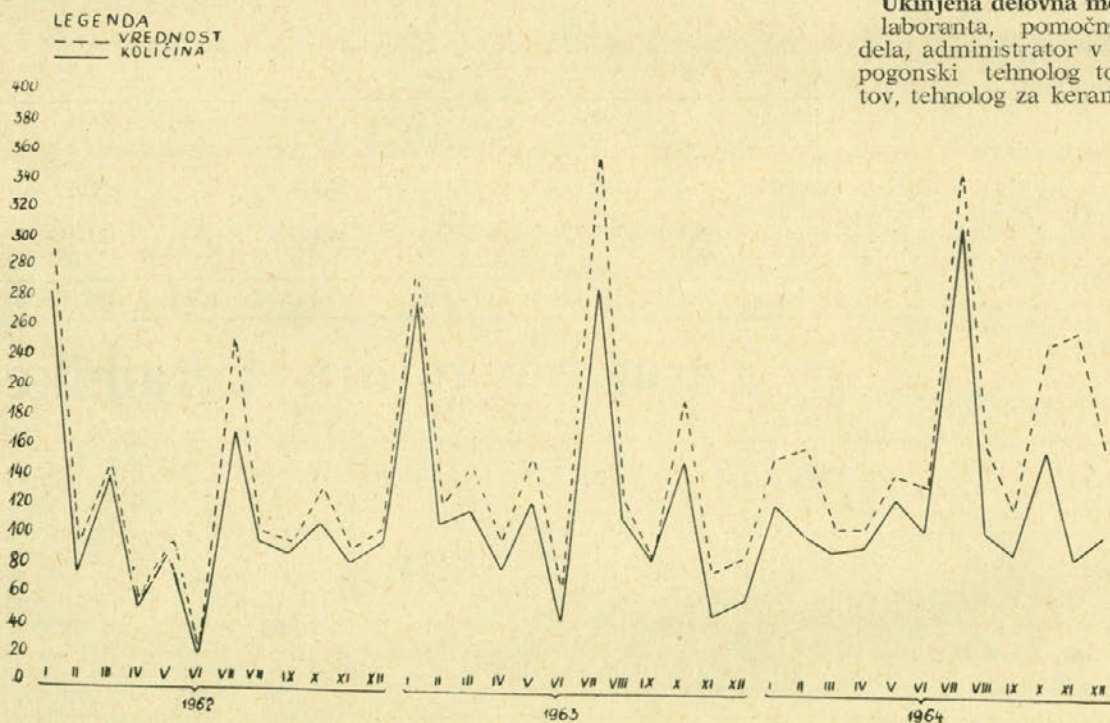
- vprašanje uporabnosti izdelka;
- kvaliteta izdelka;
- cena;
- sezonski vplivi na prodajo posameznih artiklov;
- ažurnost proizvodnje;
- ažurnost prodaje in
- analize tržišča, reklama itd.

Za našo stroko so sezonski vplivi zelo pomembni. Poglejmo indeks prodaje po letih in mesecih za zadnjih 6 let.

INDEKS PRODAJE PO LETIH IN MESECIH LETO — 1961 = 100

(Glej prilogo 1 in 2)

Kot je iz diagrama razvidno, je bila prodaja skoraj brez izjem najmočnejša po letnih in polletnih inventurah, na splošno pa v zimskih mesecih. S prodajo na domačem trgu smo odvisni v veliki meri od kmetijskih predelov in je razumljivo takšno nihanje. Kmet se bo pač odločil za nakup le takrat, ko bo dobro pridelal in pridelke prodal.



PRILOGA I

PREGLED PRODAJE PO REPUBLIKAH SKUPNA PRODAJA V POSAMEZMEM LETU = 100

(Glej prilogo 3, 4, 5)

Srbija je še vedno naš največji potrošnik, dočim potrošnja našega blaga na Hrvaškem upada. Res je sicer, da je močan vpliv Jugokeramike

OD, je bil sprejet sklep, da se bo o tem vprašanju razpravljalo na prihodnji seji, ko bo predložen obračun dohodka po DE.

8. Odobrena je bila odškodnina za zemljišče Knez Adamu iz Kasav z znesku 100.000 S-din.

9. Iz delovne organizacije je bila izključena Jančič Anica zaradi samovoljne prekinitve dela.

10. Odobrena je bila uvedba postopka zaradi kršitve delovne dolžnosti proti članu DS Skrlin Ladislavu.

11. Odobreno je bilo potovanje na graški sejem keramike tovarišu ing. Bauer Venceslavu in Zajc Vinku.

12. Zahteval je proučitev norm v šamotnem in grafitnem oddelku.

Na 2. rednem zasedanju dne 16. 6. 1967 je DS sklepal in razpravljal:

1. O predloženem obračunu po DS in na podlagi istega sklenil, da se OD v tem letu ne bodo zvišali.

2. O predlogu za spremembo pravilnika o tajnosti podjetja in pravilnika o dodeljevanju stanovanj ter potrdil predložene spremembe.

3. O zmanjšanju in ukinitvi nekaterih delovnih mest zaradi zmanjšanja obsega poslovanja; ustanovitvi dveh novih delovnih mest.

Ukinjena delovna mesta:
 laboranta, pomočnika analitika dela, administrator v pripravi dela, pogonski tehnolog toplotnih obratov, tehnolog za keramiko, prodajni

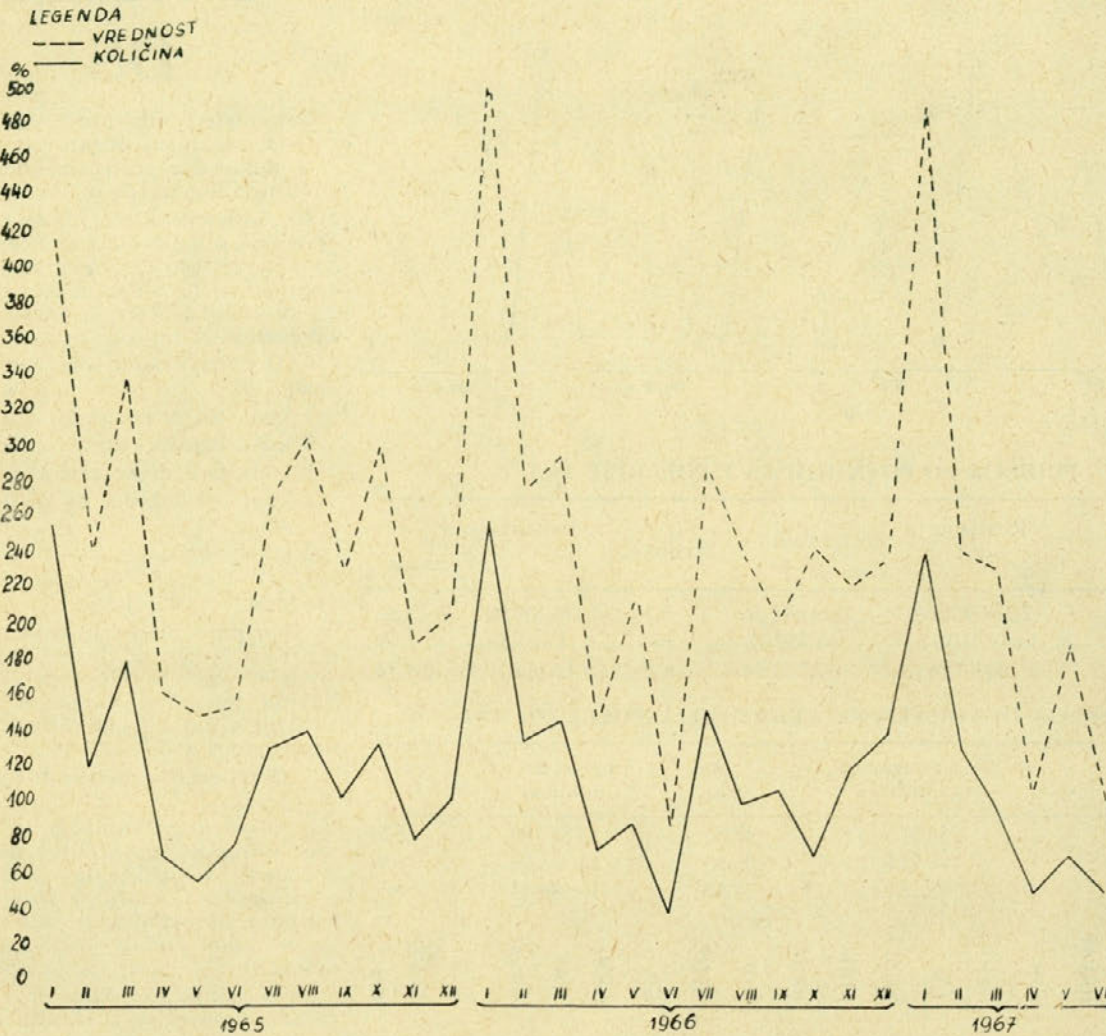
Dopisujte v
 naš list!

Zaprešič na tem terenu, vendar bi to lahko trdili tudi za Titov Veles iz Zaječara, pa na ta področja prodamo sorazmerno več blaga.

PREGLED PRODAJE PO LETIH — 1961 = 100

(Glej prilogo 5)

PRILOGA II



Z zasedanja DS

referent, tehnolog za grafitne izdelke, oblikovanje okroglih kopic (2), priprava šamotne gmote (1).

Zmanjšanje delovnih mest:

železstrugar za 1 delovno mesto, ključavničar za 1 delovno mesto, snažilka v upravi za 1 delovno mesto, vratar za 1 delovno mesto, pointer v keramiki za 2 delovni mesti, pom. v delov. v loščil. za 1 delovno mesto, razvrščevalka za 1 delovno mesto, oblikovalec lažjih izdelkov za 1 delovno mesto, saldokotist za 1 delovno mesto, retušer izdelkov za 1 delovno mesto, saldokonlošč. in surovih izdelkov za 4 delovna mesta, loščilka za 1 delovno mesto.

DOSEŽENA VREDNOST NA 1 KG

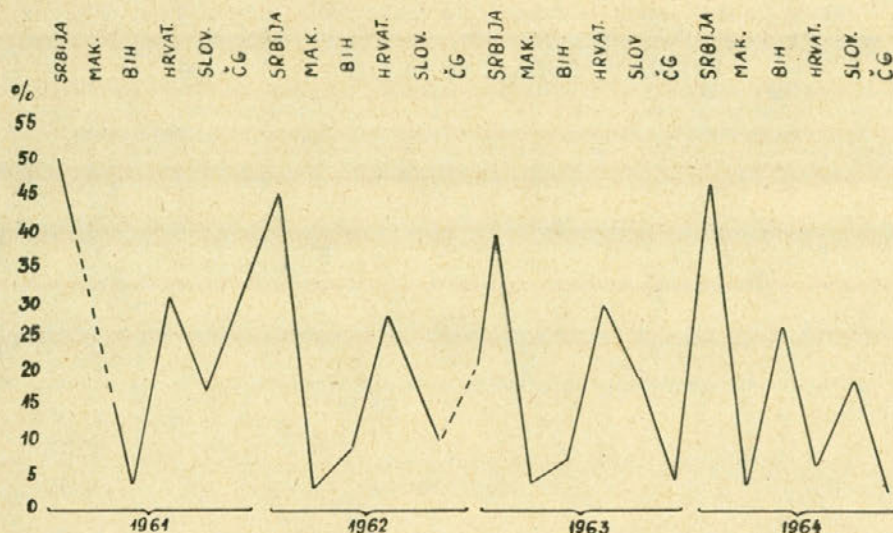
Leto	dejanska	VREDNOST NA KG	
		stalna cena iz leta 1961	Indeks
1961	2,63	2,63	100
1962	2,90	2,63	94,07
1963	3,26	2,63	103,13
1964	3,57	2,63	114,83
1965	5,51	2,63	110,90
1966	5,50	2,63	108,22
1967 poll.	5,67	2,63	91,43

V tem prikazu je izločen vpliv cen, ki so se spreminjale v teku zadnjih 6 let. Zato je vzeta stalna cena iz leta 1961 in so s to ceno množene prodane količine. Takšen prikaz je realnejši zaradi sprememb cen. Ni pa popolnoma točen, ker ni izločen vpliv količin tj. sprememba v teži izdelkov odnosno v obsegu asortimana.

POTNIŠKA SLUŽBA

V sedanjih situaciji je potniška služba več kot potrebna. Kupci imajo velike možnosti nabave domačega in tujega porcelana. Večina grosističnih trgovin je prešla na znižanje zalog, zaradi česar so bile primorane znižati cene porcelanskim izdelkom, tako da so se nekateri teh izdelkov približali s ceno našim izdelkom. Zato pa je bolj kot kdajkoli potreben stalni stik s kupci. To pa je možno le s potniki.

Z zasedanja DS



PRILOGA III

PRODAJA PO POTNIKIH ZA I. POLLETJE 1967

Potnik	Realizacija din	rabat	% rabata	stroški din	% na realiz.
Golubovič	2,378.981,60	124.611,56	5,2	36.169,92	1,52
Rubinič	1,049.910,17	61.355,12	5,8	18.404,89	1,75
Vodeb	700.405,46	42.702,34	6,1	12.116,10	1,73

PRODAJA DEKORATIVNE KERAMIKE I. POLLETJE 1967

Potnik	Realizacija din	% na belo	rabat za dekorat.	% rabata
Golubovič	356.877,16	17,56	22.867,98	6,4
Rubinič	196.914,27	23,08	13.748,28	6,9
Vodeb	156.886,23	28,86	15.586,93	6,1



PRILOGA IV

Ustanovitvi novih delovnih mest
— popoldanski obratovodja;
— delovodja grafitnega oddelka.
Ta predlog je DS odobril.

Istočasno je sklenil, da se popravi pravilnik o delitvi OD in sicer čl. 56, kjer se zvišajo dnevnice za vse kategorije za 10 N-din in člen 59 istega pravilnika, kjer se zvišajo nočnine za 10 N-din.

4. O nabavi osnovnih sredstev in sicer:

- 1 kom. tlačni rezervoar zraka,
- 3 kom. transportnih vozičkov,
- 1 kom. Drägerjev aparat,
- 1 kom. stiskalnika za grafitne čepce in
- 2 kom. posode za malico à 25 l.

5. O prodaji transformatorja v vrednosti 12.000 N-din.

6. O priporočilu občinske skupščine, da bi oddvojili od bruto OD 1,3 % sredstev za II. stopenjski študij. Sklenil je, da se naj v ta namen oddvoji samo 1 %, kot je to bilo že planirano v začetku leta.

7. O zadevah iz delovnih razmerij in sicer:

a) o predlogu komisije za izrekanje ukrepov za kršitev delovnih dolžnosti za izključitev iz delovne organizacije Colnarič Viktorja. Ker s tajnim glasovanjem ni bila dosežena potrebna večina, je DS imenovanemu izrekel zadnji javni opomin;

b) o izključitvi Salober Daniela zaradi samovoljne prekinitve dela;

c) o izključitvi Gradišnik Štefke zaradi samovoljne prekinitve dela;

č) o izključitvi Pavlovič Jožeta zaradi samovoljne prekinitve dela.

Za izključitev zaradi samovoljne prekinitve dela navedenih članov kolektiva je glasovalo 25 članov DS, kar predstavlja potrebno večino.

d) O pritožbi Šeligo Franca na izrek ukrepa za kršitev delovne dolžnosti. DS je njegovi pritožbi ugodil ter ga oprostil vsake krivde.

8. O ponovni uvedbi topllega obroka malice na obratu v Ložnici in sklenil, da se znesek 100 S-din za malico plača iz dohodkov opekarne, ostalo pa plačajo delavci sami. Gornji predlog je predlagal svet DE opekarne.

9. Ker je v skladišču večja količina plitkih krožnikov, ki so ostali od izvoza v preteklem letu in jih po sedanji ceni ne moremo prodati, je DS znižal ceno istih od 79 S-din na 60 S-din.

G. Z.

Na obisku v tovarni umetnih brusov »SMATY« Maribor

Dne, 29. 7. 1967 je 15 članov sindikata obiskalo tamkajšnjo sindikalno organizacijo tovarne umetnih brusov Maribor.

Takoj ko smo stopili v tovarno, sta nas sprejela tajnik in predsednik sindikalne organizacije ter nas odpeljala v njihovo lepo urejeno dvorano. Posedli smo se za pripravljeno mizo, nakar so prišli predstavniki podjetja, med njimi tudi tovariš direktor. Med razgovorom njihovega vodstva podjetja smo spoznali, da je tudi njihova tovarna že stara — saj obstoja že 94 let. Bili so že večkrat v težavah, vendar so vse to prebrodili. Imajo urejen 42-urni delovni tednik. Za skrajšan delovni tednik so imeli podobne priprave kot mi. Imeli so komisijo, katera je vsa delovna mesta presnemala. V glavnem je bila možnost na prehod za skrajšan delavnik z odkrivanjem notranjih rezerv.

Pogoje za delo imajo boljše kot mi, čeprav je delo težavnejše, vendar so vsa delovna mesta v obratu pritična. Kar se tiče njihove organizacije dela trdim, da je odlična — saj spremlja vse izdelke od začetka izdelave pa do prodajne kartoteke, ki spremlja izdelke skozi vse operacije dela. Glede same izdelave in procesa dela smo si zelo sorodni. Letni produkt znaša v vrednosti 3,5 milijarde in 400 ton.

V sami proizvodnji imajo 24 delovnih mest, katera pa so dokaj visoko ocenjena. Težav z remontom nimajo, ker imajo nove nemške tunnelske peči in 3 okrogle peči, kjer vršijo remont na vsakih 5 let enkratno. Letne dopuste koristijo delavci večkratno, ker je njihovo vodstvo ugotovilo, da je večja izguba na delovnem mestu, če se dopust koristi enkrat ali dvakrat.

Z zalogami nimajo težav. Glede prodaje imajo zelo urejeno, celo monopol. Vsi njihovi izdelki pa imajo garancijo 3 let.

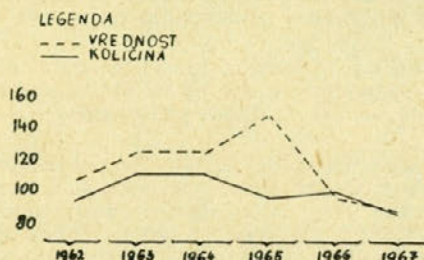
Kar se pa tiče discipline pri delu, smo si pa malo podobni. V glavnem delajo po 7 ur dnevno. Začetek dela je točno ob 6. uri, ko se oglasi sirena. Čas malice je isti kot pri nas samo da nimajo dodatnega časa k operativi za oddih med delom.

Delovno mesto ne sme nobeden zapustiti pred 2. uro, ko se zopet oglasi sirena. Po končanem delu mora delavec točno predati izvršene komade, kajti plačane dobi samo v primeru kvalitetne izdelave — iz-
(Nadalj. na 8. str.)

Iz poročil potnikov je točno razvidno, kje in koga obiskujejo. Obiski se nanašajo pretežno na center, kar je razumljivo, saj se v centrih nahajajo grosisti, vendar je v tej situaciji potrebno obiskati tudi trgovce, ki so oddaljeni od središč. Takih primerov pa je na splošno premalo. Uvedena bo posebna evidenca obiskov kupcev za posameznega potnika.

Gotovo se dosti govori tudi o tem, da vključevanje precejšnjim zalogam ne moremo realizirati vseh naročil, ker naročenega blaga ni na zalogi.

Drži, da smo večkrat premalo elastični pri kompletiranju asortimana, dejstvo pa tudi je, da za našimi proizvodi ni nekega stalnega povpraševanja, kot je to primer npr. za živilsko industrijo, kjer je dnevno potrošnja skoraj vedno ista. Naj navedem primer: krožnikov reb. št. 5 smo v juliju prodali 16.000 komadov. V tem mesecu pa smo za »Agropromet« Niš od-



PRILOGA V

premili 35.000 komadov teh krožnikov. Ze iz tega primera je vidno, da je povpraševanje po posameznih izdelkih zelo različno in je težko ugotoviti, kakšna naj bo minimalna zaloga v skladišču. Pri tej situaciji je tudi planiranje proizvodnje težko in obdobje — 1 mesec — predolgo. Mogoče bomo začeli razmišljati o tem, da bomo planirali na krajše termine. S tem bi dosegli boljše prilagodljivost potrebam trga.

Navedeno je le delček kompleksne problematike in stanja prodajne službe, ki pa bo, upam le malo osvetlil pogled v to dejavnost. S par diagrami je dokazano nekaj zakonitosti, ki jih je treba upoštevati, čeprav bo za trend prodaje potrebno več podatkov.

— EP

KONCEPCIJA RAZVOJA INDUSTRIJE FINE KERAMIKE V SFRJ

(3. nadaljevanje)

V zadnji številki smo med ostalim navedli številčne podatke o velikosti serij, katere smatrajo avtorji studije za rentabilno. Danes nadaljuje mo z utemeljitvijo teh tez.

Specializacija v proizvodnji fine keramike ni novost. Danes je v Nemčiji, Franciji, Angliji in drugih državah izvedena specializacija do maksimuma. Poznano je, da posamezne države, odnosno proizvajalci, proizvajajo štiri do pet izdelkov po velikosti in obliki v nekaj dekorjih po obstoječih katalogih. Edino s takim načinom proizvodnje so izdelki teh proizvajalcev kljub dragi delovni sili lahko poceni in producentom zasigurana rentabilnost poslovanja.

Proizvajalci v naši državi pa, kakor je to bilo že predhodno povedano, proizvajajo po nekaj desetim izdelkov in želijo s svojo dejavnostjo zajeti proizvodnjo skoraj vseh predmetov za gospodinjstvo. Takšen način proizvodnje povzroča, da razpoložljiva oprema ni najbolj smotrna in rentabilno izkoriščena.

Prav zaradi tega in kljub temu, da v večjih tovarnah obstoja moderna oprema, se naša proizvodnja z ozirom na serije in obseg asortimana še vedno vrti na meji med obrtno in industrijsko proizvodnjo. Avtomati v proizvodnji niso popolnoma izkoriščeni in ne doprinašajo v takem obsegu pri produktivnosti in rentabilnosti proizvodnje kot v drugih državah, kjer se zelo veliko menjajo serije pri posameznem avtomatu v teku leta.

Zaradi maksimalnega izkoriščanja obstoječe opreme in z namenom rentabilnejše proizvodnje, je potrebno da obstoječi proizvajalci medsebojno razdelijo proizvodnjo po asortimanu.

V ta namen je potrebno:

— Jugokeramika, katera danes proizvaja 50 % posode za gospodinjstvo in 50 % posode za gostinstvo, naj bi v naslednjih treh do štirih letih vsaj 80 % svoje proizvodnje preorientirala izključno na gostinsko posodo ter s tem zmanjšala sedanji asortiman in povečala proizvodne serije. Takšna preorientacija bo pozitivno vplivala na rentabilnost in mogočila tovarni,

da se s cenami svoje proizvodnje vključi v svetovne cene.

Tovarna — Boris Kidrič — Titov Veles naj v svojem proizvodnem programu zmanjša asortiman tako, da bo najmanjša serija v mejah rentabilnosti. Nujna je vskladitev proizvodnega programa s tovarno Keramike Zaječar tako, da bi na jugoslovanskem nivoju dobili večje proizvodne serije in s tem pocenili proizvodnjo. Za izvedbo je potrebno, da se vskladijo tudi oblike obeh tovarn tako, da bi se z izdelki obeh tovarn lahko kompletiral potrebni asortiman za gospodinjstvo.

— Keramika Zaječar naj svojo proizvodnjo usmeri na asortiman, katerega ne proizvajajo ostale tovarne porcelana ter se predvsem preorientira na votlo blago in okrasni porcelan.

— Keramična industrija Liboje, kot edini proizvajalec predmetov za gospodinjstvo v kvaliteti kamenine, naj prilagodi svoj asortiman proizvodnje avtomatski proizvodnji ter poveča proizvodnjo na osnovi današnjega asortimana.

S sigurnostjo lahko trdimo, da bi izvedba razdelitve dela med današnjimi proizvajalci v prej navedenem smislu lahko veliko doprinesla k povečanju rentabilnosti in omogočila rentabilno proizvodnjo na osnovi današnjih prodajnih cen.

Iz prej navedenega lahko ugotovimo, da je današnji asortiman proizvodnje fine keramike v odnosu na oblike zelo širok in če še k temu dodamo celo vrsto najrazličnejših dekorjev, lahko ugotovimo, da danes vsi proizvajalci proizvajajo več kot 1.300 najrazličnejših izdelkov. Pestrost dekorjev povzroča posebne probleme v proizvodnji in tudi v plasmanu gotovih izdelkov.

V prvem trenutku problem dekoracije morda ne predstavlja tako pomembnega vprašanja. Če pa vzamemo v obzir, da se danes od skupne proizvodnje fine keramike dekorira preko 90 % izdelkov, ali približno 24.800.000 komadov, je razumljivo, da je problemu dekoracije potrebno posvetiti vso pozornost. To trditev podpira tudi dejstvo, da stroški dekoracije znašajo 15—20 % od prodajne cene in da bi zmanjšani stroški dekoracije samo za 5 % lahko prinesli prihranek 2.667.150 N-din letno.

Navedeni problemi v pogledu asortimana proizvodnje in to po obliki kakor tudi dekoracije in tudi problem specializacije v proizvodnji fine keramike, so osnovni problemi, katere bo potrebno rešiti, če hočemo, da se bo ta industrija lahko vključila v mednarodno tržišče.

POGOJI PROIZVODNJE FINE KERAMIKE PO ASORTIMANU

Za ocenitev razlogov, kateri pogojujejo širok asortiman proizvodnje fine keramike v naših tovarnah, moramo izhajati od pogojev, pod katerimi se razvija proizvodnja.

Keramična industrija Liboje, kot naša najstarejša tovarna je znana tržišču po širokem asortimanu proizvodnje, ki je rezultat dela dobrih, strokovno usposobljenih mojstrov. Širok asortiman proizvodnje tovarne je bil do leta 1963 v glavnem odvisen od ročne proizvodnje v malih serijah. Izdelava izdelkov, kvaliteta in njihova oblika, so bili odvisni od sposobnosti delavcev, da s svojimi rokami, izkušnjami in znanjem, čimbolje proizvajajo. Od leta 1963, ko si bili uvedeni avtomati v proizvodnjo, je bil proizvodni asortiman nekaj zožen. Kljub temu pa še danes v tej tovarni paralelno z industrijskim načinom proizvodnje, obstoja obrtniški način proizvodnje, kar povzroča latentne želje za stalno razširitev asortimana proizvodnje.

Tovarna Jugokeramika in Boris Kidrič so zgrajene skoraj istočasno, s približno isto stopnjo mehanizacije proizvodnje. V prvih letih sta obe tovarni vršili ročno vlivanje, struženje in loščenje, kar je zahtevalo veliko število ljudi. Skozi določen čas so se ti ljudje priučili in kasneje, ko so bili uvedeni avtomati, so bili premeščeni v druge oddelke, v katerih prav zaradi presežka ljudi ni bila uvedena avtomatizacija, ali pa je samo delno uvedena. Težnja teh proizvajalcev je za proizvodnjo širokega asortimana in se zaradi tega še veliko proizvajajo ročno ali polavtomatsko v tako majhnih količinah, da se te ne morejo smatrati za industrijske serije.

Takšen način proizvodnje je še mogoče tolerirati v proizvodnji dekorativne keramike, ni pa tega mogoče tolerirati v proizvodnji masovnih izdelkov, kateri naj bi se proizvajali z avtomati. Čeprav je to znano dejstvo, današnji proizvajalci tako rekoč tekmujejo, kdo bo dal na tržišče več izdelkov iz istovrstne skupine. Zato se tudi posamezne serije proizvodnje v naših tovarnah gibljejo izpod svetovnega minimuma in je zaradi tega razumljivo, da se takšna proizvodnja, kakršna je danes v naši državi, ne more uspešno vključiti v okvir svetovne proizvodnje, niti po ceni niti po kvaliteti.

Vse to, kar je bilo povedano glede pogojev proizvodnje v Jugokeramiki in tovarni Borisa Kidriča, velja tudi za Keramiko Zaječar z dopolnilom, da ima ta tovarna najširši asortiman na osnovi ročne proizvodnje.

S tem navajanjem se ne pledira na drastično zmanjšanje asortimana

Obisk v tovarni brusov

meček plača vsak sam, (če je nastal po njegovi krivdi). S tem so pridobili 20 minut dnevno na enega zaposlenega kar znaša mesečno 520 minut ali 8 in pol ur. Tovarna zaposluje 540 ljudi. Če pogledamo oziroma izračunamo znaša ta čas (odkrita notranja rezerva) 4.590 ur mesečno. Ker so bili pri oddihu med delom delavci prikrajšani, so uredili za njih rekreacijo in oddih po končanem delovnem času. Nedaleč od Maribora, tj. v Limbušu so vzeli v najem lepo čolnarno z dvema bazenom, športnimi igrišči, prenočišči in restavracijo. Res romantičen kotiček ob gozdu in velikem zalivu Drave je primeren za vsakdanji oddih vseh članov kolektiva in njihovih družinskih članov. Za letne dopuste imajo v Rovinju svojo hišo s 16 sobami. Za K-15 dobijo vsi delavci, ki so zaposleni v podjetju več kot 11 mesecev 48 % povprečja OD letno.

Podjetje zaposluje dve tretjini moške delovne sile. Povprečna starost 28 let. Povprečni OD znaša 880 N-din. Razpored OD po pravilniku je 1:3,5. Poleg rednega mesečnega zaslužka so vezani delavci v proizvodnji na količinski dosežek in kvaliteto izdelkov.

Torej ni nam žal, da smo spoznali delo tovarne umetnih brusov — saj že sodelujemo z njimi od leta 1948, ko so nam pomagali pri udarniškem delu ter sodelovali pri športnih igrah.

Moramo jim priznati, da so zelo gostoljubni.

— er

Amnezija

(Medvedja usluga)

Medvedjo uslugo vam naredi medved, ko vam prav prijateljsko položi šapo na ramo in pri tem doživite izpah sklepa, medvedjo uslugo delam sebi, ko pišem članke ob katerih se smejejo tudi tisti, ki se ne bi smeli, medvedjo uslugo delajo vsi tisti, ki imajo majhne OD in so kljub temu zaposleni v podjetju, še posebno takšni, ki delajo na vse kriplje in ga, logično, pri tem tudi kdaj polomijo ali pa tudi ne; če ga, je medvedja usluga samemu sebi in če ne pa spet, ker so višji OD preveč vidni in frizerji norm, seveda na ukaz, takoj pristrižejo viške, jasnno, viške za tistega, ki se ne znoji. Pssst, že spet si delam medvedjo uslugo.

proizvodnje po obliki in dekorjih, temveč na zmanjšanje asortimana v smislu sprejema enotnih osnovnih oblik in specializacije v proizvodnji.

Proizvodnja porcelana je, če izvzamemo proizvodnjo kamenine, mlajšega datuma, saj trdi porcelan proizvajamo šele od leta 1956. V odnosu na dolgoletno tradicijo v proizvodnji porcelana v industrijsko razvitih državah, je obdobje 10 let prekratko za obvladovanje vseh problemov, ki nastajajo v tej sorazmerno zelo zahtevni panogi industrije. Prav zaradi tega naše blaga po strukturi vrst ni doseglo tisti nivo, kakor v državah zahodne Evrope.

Proizvodnja porcelana v SFRJ po vrstah, določenih z internimi tovarniškimi normami, se je v povprečju gibala v zadnjih dveh letih takole:

Izdelek	Vrsta	I.	II.	III.
Krožniki glob. plit. desert.		32 %	23 %	45 %
Skod. črno in belo kavo		44 %	20 %	46 %
Skod. lončki, fildj.		70 %	12 %	18 %
Sklede		30 %	24 %	46 %
Ovali		29 %	27 %	44 %
Ostali artikli za gospodinjstvo		44 %	28 %	28 %
Dekorativni predmeti		81 %	8 %	11 %
Povprečje po vrstah		46 %	17 %	37 %

V gornji tabeli, katera dokazuje stanje v proizvodnji porcelana, je potrebno še dodati, da se 4. in 5. vrsta ne evidentirajo in zaradi tega v tabeli tudi niso prikazane. Včasih so tovarne blago 4. in 5. vrste prodajale svojim delavcem, danes pa se prodaja tudi na tržišču in v nekaterih primerih tudi izvažajo.

Če vzamemo v poštev, da 4. in 5. vrsta predstavljata skoraj 10 %, dobimo skupno strukturo proizvodnje porcelana po vrstah takole:

Vrsta	%
I.	41,8 %
II.	15,5 %
III.	36,3 %
IV.	9,1 %
Skupaj	100,00 %

Na podlagi prikazov strukture porcelana je razvidno, da naši proizvajalci proizvajajo velik del blaga nižjih vrst in da je kvaliteta blaga precej izpod kvalitete v zahodno-evropskih državah. Takšno razmerje v vrstah otežuje plasman teh izdelkov na tuja tržišča.

Struktura vrst pri kamenini je boljša v korist prve vrste in to precej tudi zaradi tega, ker je kriterij za klasiranje tovrstnih izdelkov na estetskem pogledu blaga, ne pa na tehničnih normah, kakor so to mehanska čvrstost, odpornost na pokanje glazure itd. Iz vseh navedenih razlogov izhaja kot prvenstvena bodoča naloga proizvajalcev fine keramike, da kar najhitreje rekonstruirajo obstoječe obrate, uredijo tehnološke probleme in obvladajo proizvodnjo sodobnih oblik v razmerju vrst kot so običajne v razvitih državah.

GIBANJE UVOZA FINE KERAMIKE

Jugoslovanska potrošnja se je med obema vojnoma krila v precejšnji meri iz uvoza. V tem obdobju se je potrošnja porcelana in ostalih predmetov za gospodinjstvo iz kamenine ali fajanse gibala v količini ca. 1.500 ton letno.

V strukturi uvoza je prevladovala porcelanska posoda od najnižjih do srednih vrst. Uvoz finejše kvalitete porcelana je bil sorazmerno nizek. Takšen uvoz je pogodila kupna moč prebivalstva, katero je v prvi vrsti iskalno ceneno blago, brez ozira na kvaliteto. V prvih letih po osvoboditvi je uvoz zaradi deviznih sredstev občutno padel. V letih 1946 do 1950 se je v povprečju uvozilo ca. 250 ton teh izdelkov letno. Po izgradnji domače industrije, ki je v stanju zadostiti osnovnim potrebam tržišča, je prišlo tudi do povečanega uvoza. Podajamo prikaz, kako se je gibal uvoz fine keramike v obdobju 1962—1965:

Proizvod	1962	1963	1964	1965
Keramična posoda	14,0	0,2	16,2	4,5
Posoda iz fajanse	20,0	—	—	—
Porcelanska posoda	958,0	635,12	1046,5	992,3
Ostali proizvodi iz keramike in porcelana	52,0	62,0	100,0	29,0
SKUPAJ	1044,0	697,22	1162,7	1125,8

V letu 1964 so bili sprejeti predpisi, po katerih se je uvoz potrebnega reprodukcijskega materiala moral pokrivati z izvozom lastnih izdelkov. Ti predpisi so prisilili proizvajalce, da svoje izdelke izvažajo, pa čeprav ne pokrivajo s cenami stroške proizvodnje in prodaje.

Amnezija

Amnezija. Od amnezije zbolíš, to je bolezen, ki je lahko huda in trajna, zbolíš psihološko ali pa se lahko k amneziji tudi sam prisiliš in je to marsikdaj celo redilno. V dobrem prevodu pomeni amnezija omenjenje, da, zadelí ste, enostavno ti pobere besede oziroma dar govora ali po domače prirejeno temu pravimo, da ti pobere sapo. Lepo bo, če ne zamenjamo amnezijo z amnestijo, ker je preprosto lahko človek lahko amnestiran, ko dobi amnezijo. Vidíte, amnezija ni vedno usodna v slabem smislu, hudo je le, če ga človek malo cukne in se mu amnezija pozdravi in celo spremeni v obratnem smislu in še s prav visoko potenco. Amnestija takrat odpade, jasno.

Jaz in moji sodelavci delamo grafitne lonce in ostale plačane proizvode. Kdo plača in kdo je kako plačan je menda jasno, sicer pa pustimo to komisijam. V kolikor zaradi katerega vzroka skrahiramo bomo prostore delovne enote preuredili v institut ali zavod za studije vzrokov tega kraha in bomo enake usluge vršili tudi drugim. V mešalcu, upam, da je dovolj velik in rentabilnosti o, me o ekonomiki in rentabilnosti, o OD, o premijah, provizijah in nagradah... ne vem pa kdo to danes dela, ko ni nobenega podobnega protislovnega, pardon, protitočnega mešalca videti nikjer. Vacuum gnetilec bomo uporabili brez vacuuma (tega je dovolj na razpolago) za gnetenje novih predpisov in starih vzrokov, na strožnicah bomo stružili še zadnje ostanke po žepih komitentov in občine in jih nato dokončno posušili v naših prostornih sušilnicah. O peči raje ne bi govoril. Tehnološki postopek je s tem grobo podan, izdelavo profilov pustim kot honorarno delo splošnemu sektorju, dokler se sam ne prestroji v samostojen zavod podobne koristne vrste, seveda, z manjšimi inverzijami. No, da se povrnem k predmetu. Sosednje države kot so Bolgarija, Poljska, Rumunija, DR Nemčija so zainteresirane za naše lonce. Mi tudi. Jaz tudi. V libojskem, republiškem merilu še, a pri zveznem se zatakne. Izvoz za dolarje ali kakšno drugo valuto izpade kot medvedja usluga. Nekdo iz tega merila ni sinhroniziran z nami, štédi s tinto in s svojim dragocenim časom in tako dobrih stotisoč dolarjev malodane vrže v koš, vendar ne v libojski. Gor, dol, nebeška mana je tu in posli gredo kot namazani, vendar mast postaja grenka. Posledica je amnezija pomešana s kletvicami, podobno kot so znaki Morsejeve abecede. Oprostite ampak nam pravijo, da smo sončni knapi in si kaj takšnega lahko privoščimo.

Amnezija

pomaga tako nič. Sedaj trenutno, to je 18. 8. 1967, je v abecedi faza kletvic, mast je pokvarjena in vsa sinhronizacija na psu, upamo le, da nam še ta ne crkne. Tukaj imam v mislih naslednjo fazo, ki je težka ponovnih dobrih 80 milijonov, za katere se bomo še posebej močno gnali, ker se najdejo jeziki, ki prav očarljivo gobezdajo o grafičarskih fantih in njihovi enoti v kar najslabšem smislu, nimajo pa, videti je vsaj, pojma o tem, da se na jurčkih ob plači ne vidi kakšne so barve. Amnezija ob takšnih prilikah bi bila zelo dobro došla sicer bomo imeli vtis, da s svojo prisotnostjo delamo podjetju medvedjo uslugo. V kolikor izmed tistih jezikov kdo misli, da se tako kritizira mu lahko takoj odgovorim, da je to le neumnost v najlepšem pomenu besede in nič več. Beletristično močan je vsakdo, vendar naj bo takšen v svojih mejah, prestopati meje tujega pa je včasih nevhvaležno ali celo nezdravo.

Preteklost grafičarjev je trnjeva, a po svoje lepa in sicer zato, ker je bila za vsako ped osvojene proizvodnje vojevana bitka. S forsirano rekonstrukcijo začetnimi roki in X dnevi nas je vseskozi bombardiral direktor z vodstvom, s tehnologijo so nas gnjavili pogoji in prodajalec licence, z nabavo materiala in surovin nas je klala komerciala, s predpisi splošni sektor in s prekoračenimi stroški računovodstvo. Klala nas je amnezija izvršnega sveta, bank in vsi do dobavljačev strojev. Pa kaj, nič. Vzdržati je bilo treba in še danes držimo. Položajni kolega iz keramike mi je prenesel sporočilo »iz vrha«, da je še tudi naprej treba držati. Pri tem je dobil asociacijo na film »Starec in morje«, ki je sneman po istoimenskem Hemingwayevem romanu in kdor ga je gledal ve kaj je moral ubogi, a sicer močni, starec zdržati in kakšni je bil končni rezultat. V kolikor ni kdo romana bral ali gledal filma, je bistvo v tem, da je starec, ki je bil zelo reven ribič, vedno sanjaril o ribi velikanki, katero da bo ujel in si tako opomogel. Res, ponudila se mu je prilika in njegovo na vrh navezavo vabo je ugriznila strahovito velika riba. Nekaj dni in noči zapored je starca ujeta riba s čolnom vred vlekla po morju, a starec ni in ni hotel ribe izpustiti. Lačen, žejen, neprespan je držal in držal, končno je riba popustila, da jo je starec lahko pokončal s harpuno, privezal ob čoln, ker je pač bila večja od čolna in tako na moč utrujen je veslal proti domu. Moč za veslanje mu je dajal le še goli ponos in vera v prihodnost.

Iz gornje tabele je razvidno, da je glavna uvozna postavka porcelanska posoda. Šmatramo, da je zanimivo vedeti, iz katerih držav so bili ti izdelki uvoženi. Zato navajamo pregled uvoza porcelanskih izdelkov po državah.

Država	1962	1963	1964	1965
Poljska	380,0	403,4	396,5	343,5
Vzhodna Nemčija	256,0	117,6	272,7	184,8
ČSSR	173,0	80,3	168,7	158,8
Zahodna Nemčija	37,0	1,8	—	21,8
Italija	23,0	5,7	—	—
Madžarska	33,0	27,3	17,7	13,0
Bolgarija	47,0	—	190,8	270,4
Avstrija	9,0	—	—	—
SSSR	—	0,02	0,1	—
SKUPAJ	958,0	635,12	1046,5	992,3

Iz količinskega uvoza posode in predmetov za gospodinjstvo se vidi obseg uvoza v odnosu na kapacitete današnjih proizvajalcev v naši državi. Iz tega je razvidno, da se je v letu 1965 uvozilo fine keramike v količini, katera predstavlja 11% celotne jugoslovanske proizvodnje. Skozi količinske pokazatelje pa ni mogoče v celoti uvideti obremenitev, katero predstavlja ta uvoz za plačilno bilanco naše države. Zaradi tega je nujno, da si ogledamo tudi vrednostne pokazatelje uvoza.

V letu 1965 je skupna vrednost uvoza fine keramike prekoračila milijon dolarjev in se zaradi tega opravičeno postavlja vprašanje, če je potrebno dajati tako velika devizna sredstva. Ne trdim, da je mogoče v celoti eliminirati uvoz z domačo proizvodnjo, trdimo pa, da bi z določenimi razširitvami in rekonstrukcijami domačih kapacitet lahko razvili proizvodnjo tako, da bi bilo možno uvoz zmanjšati na minimum. V nadaljevanju podajamo prikaz gibanja uvoza v vrednostnih pokazateljih:

Izdelek	V N-din			
	1962	1963	1964	1965
Keramična posoda	168.890	7.080	239.230	68.800
Posoda iz fajanse	157.550	1.750	—	—
Okrasna posoda	12.250.690	8.072.520	11.667.270	12.182.270
Ostali predmeti iz keramike in porcelana	1.533.540	1.895.900	2.481.950	678.180
SKUPAJ	14.119.670	9.977.250	14.388.450	12.929.250

V obdobju petih let se je uvoz fine keramike gibal torej v povprečju okoli 10 milijonov N-din. To je velik odliv deviz. Ta sredstva ne samo da bi zadostovala za kritje domačih potreb, temveč bi se lahko zgradile s temi sredstvi tudi nove kapacitete za izvoz. Uvoz v tem obsegu je precej velik in ni bil vedno dopolnilev domačega asortimana, saj je pretežno predstavljal tipične primere nesodobnih oblik še iz časa baroka. Kvaliteta uvoženih izdelkov je bila pogosto slaba in celo slabša od domačega konzumnega blaga.

Na podlagi navedenega, glede kvalitete in asortimana uvoženega blaga, lahko trdimo, da je edini razlog uvoza izdelkov v tako velikem obsegu ta, da se na uvoženem blagu dosežejo večje marže, kakor na blagu domačih proizvajalcev.

V tabelah prikazani podatki nam prikazujejo stanje pred reformo. Glede na liberalizacijo uvoza v zadnjih dveh letih bodo ti podatki verjetno še bolj porazni, saj se je uvoz v tem obdobju še povečal in v še večji meri preorientiral na zapadne države.

GIBANJE IZVOZA FINE KERAMIKE

Glede ne nerazvitost keramične industrije vse do leta 1956 o večjem izvozu fine keramike skoraj ne moremo govoriti. Možnosti izvoza so bile ustvarjene šele v letu 1956, ko so bile zgrajene tovarne porcelana Jugokeramika Zaprješć, Boris Kidrić Titov Veles in Keramika Zaječar. Obdobje od 1956—1960 stvarno predstavljajo dobo za raziskovanje tujih tržišč. Kakšen obseg je dobil izvoz fine keramike po letu 1960, nam pove naslednja tabela.

Proizvod	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Keramična posoda	142	6	38	133	277	342
Posoda iz fajanse	1	13	—	4	16	4
Porcelanska posoda	221	17	239	251	1027	1284
Ostali keramični izdelki	6	47	4	8	98	88
SKUPAJ	370	83	281	396	1418	1718

Izvoz fine keramike po vrednosti je v razdobju od 1959—1963 dosegel ca. 1 milij. N-din. V letih 1964 in 1965 pa se je močno povečal in to za okrog 8-krat. Glavni razlog, da izvoz jugoslovanskega porcelana in keramike ni dosegel večjega obsega, je v visokih stroških proizvodnje in relativno slabi kvaliteti izdelkov. Če želimo v bodoče doseči na tem področju večje uspehe, moramo izboljšati tehnologijo in modernizacijo proizvodnje.

»Mamut« tudi v bodoče na naših grafitnih loncih

Licenčna pogodba s firmo »Schmeltztiegel und Grafitwerk Hainsberg« letošnje leto poteče in nam ugasne pravica do uporabe njihovega zaščitnega znaka »mamut«. Po analizi trga smo ugotovili, da je ta zaščitni znak dobro poznan potrošnikom in to ne samo pri nas, temveč tudi v inozemstvu. Zato ne bi bilo umestno v sedanji tržni situaciji uvajati nov zaščitni znak.

Pri zadnjih razgovorih v Berlinu smo prišli do zaključka, da je licenčni partner proti določeni odškodnini pripravljen še naprej z nami sodelovati in dovoliti nadaljnjo uporabo njihovega zaščitnega znaka.

Upravni odbor je v ponudbi za podaljšano uporabo zaščitnega znaka razpravljal in sklenil, da se tozadevna pogodba podpiše in tako pridobi pravica za nadaljnjo uporabo zaščitnega znaka »mamut«.

AMNEZIJA

Morski psi so zavohali lahak plen in do kosti požrli. Starec je na pol mrtve priveslal v domači pristan z golim okostjem ribe velikanke. Pri pomnil bi, da je tudi juha iz samih kosti popolnoma zanič. Veste, to so življenjske ironije, nerodno je le, da so možne. Predpostavimo, da odpade izvoz grafitnih loncev za tretje in četrto tromesečje v Bolgarijo, kar je prav lepo mogoče, glede na tisto o sinhronizaciji z zvezo in podobne tsvarčice. No, jaz bom tukaj rajše nehal, ker smatram, da ta varianta odpade, je pa komercialna resnično v precepu, brrr, neprijeten občutek.

Domača prodaja izdelkov je popolnoma na ničli če vzamemo za merilo proizvodnjo. Kje tukaj škripa. Kvaliteta? No, bodimo poštene in se ne hvalimo preveč. Salamander, Diamant, Morando, Tacco in mogoče še kateri, potem pa je konec kmalu pridemo mi. Veste, zelo je v redu občutek, ko se lahko sam in lahko mirno trdim, da za temi prepričaš kako to gre in kako se naši izdelki obnašajo pri potrošniku, ne pa, da nasedaš raznim blebetanjem o tem kako vsi lonci prihajajo nazaj in podobne stvari. Zelel bi, da si vsak član kolektiva ogleda delo, ki ga prestajajo naši izdelki v livarnah. Spoznati bi morali nekaj trebušastih, močnih, grobih in črnih fantov v livarnah, njih mentaliteto, delo na vročini in tudi peči, ki bruhajo gorivo na lonce in se trudijo, da bi jih kar najprej vrag vzela, da pa se to naj ne bi zgodilo prekmalu je tako veliko vplivov, da jih to ne skrbi, ker tisti, ki pozna vse ne morem tukaj razlagati niti me

navedene in navedene resnice ve kako to gre, ostale to ne zanima, gobezdala pa so večna kot naše osončje in če bi njih jeziki lahko oblikovali naše lonce, bi ti lonci spravili Salamandra na boben. Jaz jim blagohotno odpuščam.

Velika je paleta načinov prodaje izdelkov, pa naj so dobri ali slabi. Počitniške provizije so nekaj, a to je včasih premalo. Trditve trgovskih kupcev, da naše male občasne razpoke na loncih mašimo z mavcem so očiten dokaz ravni prodaje na terenu. Ko strokovnjak zasliši takšne trditve sigurno dobi kurjo kožo, verjamejte lahko, da jaz tudi. Petje sonetov našim loncem za provizijo je včasih tam, kjer jih nujno rabijo, še kar uspešno, tehnično vpeljati naše izdelke tam, kjer jim še ne verjamejo pa se pri nas ne plača. To je veste — zanimivo. Upravni odbor našega podjetja je že lansko leto zavzel sklep, da se uredi s strokovno službo v smislu strokovne intervencije in plačila za uspeh na področjih, kjer komercialna služba ne uspe. Ta podvig uresničitve je veka na mesec. Siguren sem, da bo tako težak kot projekt ZDA, ki nosi ime Apolo, ki se muči poslati človek prej na luni kot pa bo problem provizije za strokovno prodajo rešen. Ne verjamejte? Sprejemam stave na vsaki seji upravnega odbora. Ostale metode »pačkanja« po terenu prepuščam komercialni. Tudi problem osvajanja novih artiklov je zaguljen, da je kaj. Vsi izgledi so, da izkušnje tujih firm in tudi naših ne prejdejo do nas. Zeleti nekaj, pa ne imeti volje, da bi to plačal, danes ne gre skupaj. Nekaj izsiliti

pa je težko pri gledanju na čas v katerem živimo. Delo in k temu plačilo je nekaj tako normalnega, da nič bolj. Nekdo je plačan po komanu, drugi od kilograma, tretji pavšalno, četrty vlečejo denar na razne načine, peti pa, ki imajo voljo, da bi naredili tudi kaj novega, boljšega in več pa ne bi dobili nič ali pa bi celo čuli, da je treba vse to narediti le za golo plačo. Veste, danes je možno lepo izračunati koliko je katera stvar vredna in koliko je v njej truda, le da pri tem ne smejo prevladati mnenja nestrokovnih ljudi ali kar je še hujše, nevoščljivost pri tem sigurno nima mesta. Vsak predlog in vsako takšno delo sigurno prinaša podjetju daleč večjo korist, vendar številke pridobljene za razne sklade ne bodejo direktno v oči. Medvedje usluge sebi in kolektivu nihče ne bo delal, najmanj še z dodatnim delom in uporabo znanja, ob plačilu pa spravljaj nekatero do popolne amnezije. Človek dobi vtis, da je boljše nič. Zanimivo, ko je nič tako prekleto malo za vsakogar. Odpisati materiala za nekaj milijonov to ni nič, dati nekemu par sto tisoč, da v drugi obliki pridobi podjetje daleč več nazaj, pomeni,

Kaj je merilo poslovnega uspeha vsakega podjetja ali posameznika. Denar. Čisto enostavno in nič drugega. Dobri odnosi, intenzivno delo, produktivnost, godrnjanje, lepa stanovanja z lepo opremo, avtomobili, počutje... vse bazira na tem kako stoji podjetje, kako pa to stoji zavisni povsem sigurno od posameznikov. Samo en člen v dobri verigi odpove, odvržemo ali člen ali pa celo verigo. Neki filozof je rekel, da smo mi vsota vseh trenutkov našega življenja, enako lahko trdimo, da se kolektiv podjetja sestoji od posameznikov in se uspeh teh kaže in meri z dinarji. Kdo ustvarja denar? Vsakdo, ki je dobro vključen v kolektiv prispeva na svoj način. Od direktorja do vratarja, vsem se učinek meri z dinarjem. Vsak prispeva različno, vsak škoduje različno, vsak dobi različno, važna je investicija vsakega v skupno blagajno, važno je vsakemu koliko, z obrestmi ali tudi brez, dobi iz blagajne.

Vsi grafitarji želimo, da ne bi delali medvedjih uslug, na amneziji pa tako ali tako nihče ne boleha, ker je bistvo našega dela, da morajo biti vsi zdravi in v kar najboljši formi. Smo vedno za varianto, če ne moreš pomagati, tudi škodovati ni treba in smo mnenja, da bo še vse v najboljšem redu. Juho iz kosti si ne želimo, zato bo borba za meso verjetno, propad podjetja.

ni razumljivo imeti v žepu sto dinarjev in jih hoteti zamenjati za tisočak ali še več v strahu, da si oni s stotakom kupi lepo jahto in vilo na morju, navsezadnje pa poskusite kašljati namesto prehlajenega sosedu.

I. Z.

NEZGODE

V letu 1967 so se pripetile naslednje poškodbe:

1. TURNEŠEK MARJANA — LI-VARNA

Za sodelavke je odšla po kavo. Pri nalivanju kave v prenosno posodo je ventil kotliča dvignila, namesto da bi ga zavrtila. Vroča kava je zaradi tega brizgnila na vse strani in ji opekla prste.

Primer nam pove, da je ravnanje s povsem preprostimi napravami lahko nevarno, če nismo poprej opozorili in poučili tistih, ki jih uporabljajo.

2. ZORKO ALBIN — OKROGLA PEČ

S sodelavci je polnil okroglo peč in stal med prvim in tretjim vlagalcem. Ko je dvignil kapici in jih dal vlagalcu na največji višini, je spodnja kapica počila. Zorku je pri tem padla na glavo razbita polovica

šamotne kapice in mu s svojim ostrim robom poškodovala glavo.

Smatram, da je glede na navedeno poškodbo nošnja zaščitne čelade pri tovrstnem delu potrebna. Na vprašanje, kaj je boljše, nositi čelado ali imeti poškodovano glavo, ni težko odgovoriti.

3. BALOH DRAGICA — STRUGARNA

Na poti v službo je padla in si poškodovala koleno leve noge.

4. KELNER ALOJZ — GRAFITNI ODDELEK

Na poti v službo je na strmi in spolzki poti padel in si poškodoval nogo.

5. LESJAK JULIJANA — PREDORNA PEČ

Da bi iz predorne peči izvlekla vozček prvokrat žganih izdelkov, si je morala postaviti prevozni most. Ker

je delo opravljala prvokrat, (nadomestiti je morala odsotno sodelavko), je precenila silo, ki je potrebna za postavitve prevoznega mostu in ga zato zapeljala na palec leve noge. Do poškodbe ne bi prišlo, če bi vozček potiskala in ne vlekla proti sebi. Na nogah je imela tudi za delo neprimerno obutev — opanke.

Lesjakovo ni nobeden, kljub temu da je prvokrat opravljala to delo, opozoril na nevarnost pri delu in ji pokazal najprimernejši način dela, kot to zahteva zakon od vodij dela. Za poškodbo je torej kriv neposredni vodja dela, ki predstavitev delavke iz enega na drugo delovno mesto ni izvedel tako, kot to zahtevajo tudi interni predpisi.

6. GORIČANEC ŠTEFAN — ŠAMOTNI ODDELEK

S kolesom se je po končanem delu peljal domov. Prednji plašč na kolesu je imel podložen z gumo in je blatnik kolesa bil le malo odmaknjen od plašča. Kolo se je nenadoma zaustavilo. Goričanec je padel na asfaltno cestišče in si poškodoval glavo.

7. CVETKOVIČ IVAN — GENERATOR

Pri zapiranju pokrova generatorja za polnjenje s premogom, je Cvetkovič opazil, da se pod pokrovom nahaja kos premoga, ki je povzročal izhajanje generatorskega plina. Premog je hotel odstraniti, vendar mu to kljub trikratni poizkušnji ni uspelo. Izhajajoči generatorski plin ga je tako omamil, da je padel v nezavest.

8. TEPEŽ JOZEFA — SKL. GOTOVIH IZDELKOV

Leseno lestev si je prislonila na polico za nalaganje izdelkov vendar ne pod pravilnim naklonskim kotom. Ko se je povzpela na lestev, ji je spodrsnila po betonskem tlaku. Tepež Jožefa je padla in si poškodovala stegno leve noge.

OBVESTILO

Dramska sekcija DPD Svobode Liboje uprizori, dne 17. 9. 1967 ob 17. uri popoldne Budakovo veseleloigro v treh dejanjih »Klopčič«. Prijatelji smeha vabljeni!

Izdaja keramična industrija Liboje. Urejuje uredniški odbor. Odgovorni urednik Šuler Darko. Izhaja dvomesečno. Uredništvo: telefon Petrovče 1. Tisk Grafično podjetje »Celjski tisk« Celje.



K-15 se je pretopil v OD ???