



# informato**r**

gorenje  
gorenje  
gorenje  
gorenje  
gorenje

List za obveščanje delavcev velenjskega dela SOZD Gorenje —Št. 40.—Leto XVII. —Titovo Velenje, 12.8.1982

## Proizvodnja televizorjev za izvoz

V tozdu Elektronika so pred nedavnim pričeli s proizvodnjo televizijskih sprejemnikov za izvoz v Alžir. S tem izvoznim dogovorom so zagotovili redno proizvodnjo do konca leta.

Pridobitev tega izvoznega posla je bila za delavce v tozdu Elektronika izrednega pomena. Znano je, da so imeli v letošnjem prvem polletju velike težave zaradi nadaljnega slabšanja oskrbe z reprodukcijskim materialom za vse proizvodne programe. Zaradi tega je bilo več delavcev začasno prerazporejenih tudi v druge tozde. Danes pa je stanje v tozdu Elektronika spremenjeno.

Vsak dan izdelajo okrog 150 televizijskih sprejemnikov za izvoz

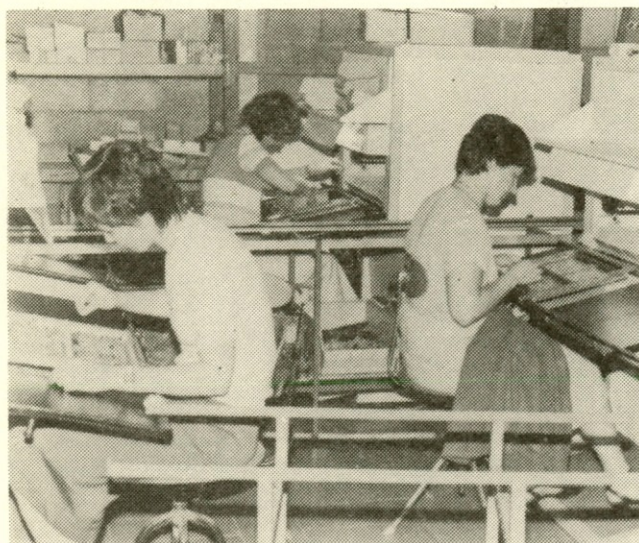
v Alžir. Prav tako je stekla proizvodnja modulov in šasij za Koerting. V tozdu je zaposlenih 361 delavcev, vrnili pa so se tudi delavci, ki so bili prerazporejeni na dela v druge tozde.

Hkrati pa so nastale tudi določene težave, o katerih je vodja tozda Elektronika Drago Črešnar dejal:

*"Še vedno se pojavljajo težave pri oskrbi z reprodukcijskim materialom. Dobave iz uvoza in domačega trga so neredne. Več težav je tudi zaradi dopustov, kar kaže na to, da bi morali znova uvesti kolektivno koriščenje dopusta. Ker je prej proizvodnja potekala zelo neredno, je bilo sedaj*

*težje vzpostaviti kontinuiranost in je treba več pozornosti posvetiti kakovosti. Vzdušje in zadovoljstvo med delavci pa je sedaj, ko je dovolj dela, mnogo večje.*

*S tem, ko delamo za izvoz, je pa tudi to izrednega pomena, sicer ne dosegamo dohodkovno zelo uspešnih rezultatov. Zato je prisotna tudi težnja, da bi povečali proizvodnjo za domači trg. Vendar ostaja proizvodnja skupno 15.000 aparatov za izvoz v Alžir naša prva naloga. Tudi za naslednje leto že tečejo pogovori. Škoda je le, da financiranje tega izvoznega posla ni bilo rešeno prej, sedaj pa z dobavami tudi že kasnimo."*





# Povečanje članarine BVP

V mesecu juniju je bil po osnovnih organizacijah Zveze sindikatov, v vseh tozdih in DSSS velenjskega dela sozda Gorenje v obravnavi predlog za povečanje članarine blagajne vzajemne pomoči.

Predlog je na pobudo več osnovnih organizacij sindikata in komisije za dodeljevanje posojil iz sredstev BVP podal izvršni odbor Konference OO ZSS Gorenje TGO. Razlog za povečanje je v tem, da ima blagajna pogosto na razpolago manj sredstev kot pa je skupna vloga za posojila, pa tudi gornja višina posojila, ki je zdaj 10.000 din oziroma 15.000 din, če ima kandidat priporočilo svoje OO ZSS.

Predlog je bil naslednji: A – članarina naj se poveča z 20 din na 30 din in B – članarina naj se poveča z 20 din na 40 din. Predlog je bil podan pismeno, z obrazložitvijo, priložen je bil tudi obrazec za zapisnik o rezultatih glasovanja. Rezultati so naslednji:

OZD	Število zaposl.	Predlog			Skupaj glas.
		A	B	proti	
Gorenje TGO	6827	1121	3429	311	4861
Gorenje Promet – Servis	2564	–	2564	–	2564
Gorenje Razsikave in razvoj	74	2	64	2	68
Gorenje Interna banka	65	25	34	2	61
DSSS SOZD	75	16	48	1	65
Skupaj:	9605	1164	6139	316	7619

Skupaj je torej predlog obravnavalo 7619 delavcev ali 79 % vseh zaposlenih, od katerih jih je bilo za povečanje na 40 din kar 6139 ali 81 %. V dveh tozdih Gorenja TGO so se člani odločili za povečanje na 30 din, glede na rezultate v drugih DO ZSS pa so potem tudi tam sprejeli sklepe o povečanju članarine BVP na 40 din. Na osnovi teh rezultatov je K OO ZSS na seji dne 5. avgusta 1982 sprejela sklep o povečanju članarine BVP z 20 din na 40 din. Sklep velja s 1. julijem 1982, tako da bo povečana članarina prvič obračunana že v avgustu – za julijsko plačo.

Sredstva, zbrana s tem povečanjem, bodo pripomogla k temu, da bo v kratkem lahko vsak član dobil posojilo v polnem znesku, seveda le, če bo izpolnjeval osnovni pogoj, da je od izplačila zadnjega obroka posojila minilo najmanj šest mesecev.

Na osnovi gibanja sredstev v blagajni bo konferenca čez nekaj mesecev lahko sprejela sklep o povečanju najvišje vsote za posojilo. Vedeti moramo namreč, da sklep o povečanju članarine za 100 % ne pomeni tudi tega, da se bo za toliko povečala vsota, ki je

na razpolago za posojila. Zaradi povečane članarine se bo skupna vsota mesečno povečala za 320.000 din oziroma 32 milijonov starih din (mesečna članarina minus izplačana članarina delavcem, ki odidejo iz Gorenja). Blagajna vzajemne pomoči je v prvem polletju mesečno razdelila po 1788500 din oziroma 179 milijonov. Posojila se ne dodeljujejo na osnovi tega, kolikšen je mesečni pritek sredstev v blagajno, temveč na osnovi skupne vsote, ki se z leti nabere v BVP. Ta skupna vsota je zdaj še 13 637 955 din oziroma milijardo in 638 milijonov. Ker pa je največji del sredstev razdeljen med člane, je na razpolago za razdelitev 1,8 milijona din. Ta vsota se bo zdaj vsak mesec povečevala dvakrat hitreje.

Ko so člani po osnovnih organizacijah obravnavali predlog povečanja članarine, se je pojavilo nekaj vprašanj:

– Ali mora biti vsakdo član BVP? Ne. Članstvo v BVP je prostovoljno. Če kdo ne želi biti član, lahko komisiji BVP pošlje pismeno pojasnilo, da izstopa iz tega članstva. Delavec bo dobil izplačano do sedaj vplačano članarino, seveda pa tudi ne bo mogel več zaprositi za posojilo iz teh sredstev.

– Zakaj nimamo več 1 % obresti na posojilo? Sredstva, zbrana z obrestmi na posojilo, so bila namenjena nabavi materiala za potrebe BVP. Sprejet pa je bil sklep, da se vsi stroški krijejo v okviru stroškovnega mesta službe DPO in zato ni več potrebe za obrestovanje posojil.

– Zakaj nimamo podobnih obresti kot banke – obresti na vloženi denar, obresti na posojila? Razloga sta v glavnem dva. BVP ni banka, temveč je to način vzajemnega in solidarnostnega združevanja sredstev. To naj bi bila medsebojna pomoč. Res je, da vrednost vplačane članarine z leti pada, vendar pa očitno vsi želimo imeti takšno obliko medsebojne pomoči. O tem najbolje pričajo rezultati obravnave. Uvedba obresti pa bi tudi zahtevala veliko administrativnotehničnega dela, novih delavcev in veliko dodatnih stroškov.

J. M.





# Poslovna poročila

## DELOVNA ORGANIZACIJA GORENJE PROMET SERVIS-TOZD PROMET

Celotni prihodek temeljne organizacije združenega dela Pro-met znaša v prvem polletju 5,3 milijarde din. Zaradi nabavne vrednosti trgovskega blaga celotni prihodek presega plan za 1,4 %, lanskoletno realizacijo pa le za 2,2 %.

Na višino porabljenih sredstev je vplival hiter porast amortizacije, kar je posledica drugačnega obračuna tega stroš-ka. Materialni stroški so presegli lanskoletne za 13,3 %, naj-večji del teh pa odpade na transportne storitve, ki so sedaj večje za 10,6 %, so pa ostale pod planiranimi vrednostmi.

Poraba pisarniškega materiala je nad planirano višino pred- vsem zaradi vedno dražjih obrazcev in tiskovin. Pri stroš-kih za električno energijo smo prikazali še strošek za Glin, vendar ga bomo prefakturirali; dejansko pri porabi energi-je nismo presegli plana in je le nekoliko višja od lanskolet- ne v istem obdobju.

Na področju PTT stroškov najbolj izstopajo telefonski, ki so kar za 61,3 % večji kot lani. Zmanjšali smo uporabo av- tomobilov tozda Avtopark, povečali pa uporabo "rent a car" vozil, saj je ta strošek narasel za 37 %.

V tem obdobju smo opravili manjša prenovitvena dela v predstavništvih in pa izvajali tekoče vzdrževanje delovnih sredstev. V tesni povezavi s tem stroškom je material, ki je zajet v skupini stroškov – porabljene surovine in material.

Glede na to, da ni bilo stroškov najemnin za skladiščenje izdelkov, so druge neproizvodne storitve pod planiranimi vrednostmi in ne presegajo lanskoletne realizacije. Čeprav smo jih planirali, nismo realizirali stroškov za avtorske ho- norarje, pogodbeno dela, reklame in propagando. Še ved- no nismo pokazali zadostne mere kontrole porabe repre- zentance, saj ta presega planirano za 6,5 in je za 32,8 % ve- čja kot lani.

Z analizo prevozov v domovini in tujini smo ugotovili, da je bilo v polletnem obdobju skupno 1273 potovanj, kar

pomeni 6,4 % manj kot lani.

To je prispevalo k manjšemu vrednostnemu izrazu nado- mestil za dnevnice v Jugoslaviji in tujini, medtem ko so sa- mi prevozni stroški v tujini narastli za 55 %, prevozni stroš- ki doma pa so ostali enaki lanskoletnim.

Skupno porabljena sredstva so naraščala počasneje kot ce- lotni prihodek. Dohodek, ustvarjen v višini dobrih 258,8 mio din, je dosegel 40 % plana, kar je posledica medseboj- nega nedoseganja realizacije plana skupnega poslovanja, kljub temu pa je za 43,7 % večji kot lani.

Na uspešnost poslovanja našega tozda močno vplivajo ob- resti, na katere odpade 60 % dohodka. Te obresti pa niso direktna posledica poslovanja našega tozda, temveč pomoč k realizaciji poslovanja tozдов v TGO.

Lanskoletne obresti so bile v višini izplačanih bruto OD, za polletne pa ugotavljamo, da so že dosegle višino kot bo- do izplačani OD do konca leta.

Ob vsem tem pa moramo omeniti še nov predpis o poviša- nju obrestnih mer. Naraščanje obresti je povzročilo dva- krat večja skupna izločanja iz dohodka kot so bila lani.

Zaradi razmejitev del, sprejetih stališč in plana za to leto so prispevki delovnim skupnostim za 47 % večji kot lani. Davki in prispevki ter druge dogovorjene obveznosti iz do- hodka so obračunani v planiranih višinah.

Čisti dohodek smo dosegli le v višini 35,0 mio din, to je samo 47,8 % lanskoletne realizacije in le 18,5 % plana.

Zaradi vsega navedenega, predvsem pa zaradi obresti, je na- stala izguba v višini 40 mio din – nepokrivanje izplačanih osebnih dohodkov.

Število zaposlenih v našem tozdu se zmanjšuje, saj nas je letos v povprečju 38 manj zaposlenih (6,2 %) kot lani (582). Izkoriščenost delovnega časa se izboljšuje, manjša pa se število opravljenih nadur.

## DELITEV CELOTNEGA PRIHODKA V DO GORENJE PROMET SERVIS V I. POLL. 1982

v 000 din

ELEMENTI	TOZD Servis in maloprodaja		TOZD Promet		DSSS GPS		DO GPS Skupaj	
	Realizirano	Indeks	Real.	Indeks	Real.	Indeks	Real.	Indeks
Celotni prihodek	1.298.534	130,3	5.318.223	102,2	34.674	140,4	6.651.431	106,9
Porabljena sred.	988.197	136,7	5.059.397	101	8.383	130,8	6.055.977	105,3
Dohodek	310.337	113,2	258.826	143,7	26.291	143,8	595.454	126,0
Obveznosti iz doh.	91.168	98,5	223.955	209	4.487	187,2	319.610	158,2
Čisti dohodek	219.169	120,7	34.871	47,8	21.804	137,3	275.844	102,0
Osebnih dohodki	191.566	131,0	75.216	124,8	20.236	139,6	287.018	129,9
Stanovanjska izgrad.	12.971	119,4			1.392	140,6	14.363	94,9
Ostalo za skup. porabo	6.874	58,7			176	51,7	7.050	45,3
Rezervni sklad	7.758	113,2					7.58	68,3
Izguba			40.345				40.345	



PREGLED IZVAJANJA PLANOV SKUPNEGA POSLOVANJA PO KOMERCIALNIH FUNKCIJAH V I. POLL. 1982 ZA ČLANICE SOZD GORENJE

v 000 din

Članice SOZD	PRODAJA		IZVOZ		NABAVA		UVOZA	
	poll. real.	indeks	poll. real.	indeks	poll. real.	indeks	poll. real.	indeks
Gorenje TGO	3.605.606	46	1.732.334	35	2.921.539	48	1.519.958	52
Gorenje Muta	587.267	51	78.334	60	65.500	30	3.228	—
Gorenje Fecro	121.220	51	16.677	26	33.833	21	10.267	16
Gorenje Elrad	299.315	55	55.288	42	76.392	43	35.814	72
Gorenje Varstroj	323.165	40	51.693	47	54.309	27	31.194	57
Gorenje Metalplast	76.119	40	3.049	7	7.608	12	5.259	18
Gorenje Petar Drapšin	172.736	39	8.434	28	—	—	2.673	39
Gorenje FTU	30.376	20	—	—	2.243	3	—	—
Gorenje Mural	98.872	35	3	0	—	—	—	—
Gorenje Tiki	490.849	37	95	0	44.656	8	—	—
Gorenje Glin	635.645	43	65.340	51	488.227	50	65.246	64
Gorenje SOZD	6.441.170	45	2.011.247	35	3.694.307	42	1.673.639	51

Uresničevanje planov skupnega poslovanja med temeljno organizacijo združenega dela Promet in članicami SOZD Gorenje je zelo pomemben dejavnik v poslovanju te temeljne organizacije. Od njihovega uresničevanja je v največji meri odvisna uspešnost temeljne organizacije kot tudi samih članic. Iz tabele je razvidno, da je izvajanje planov skupnega poslovanja zelo različno tako pri komercialnih funkcijah kot tudi pri posameznih delovnih organizacijah. Tako indeks skupne realizacije prodajne funkcije znaša 45 letnega plana, izvoza 35, nabave 42 in uvoza 51.

Zaradi že dobro znanih težav pri uresničevanju komercialnih funkcij dosegajo naše ustrezne službe svojo realizacijo pod planiranimi vrednostmi. V finančnih službah nekaterih delovnih organizacij pa ne priznavajo niti te realizacije, saj so prispevki za finansiranje dela teh naših služb realizirani le z 32,3 % plana.

Svoje obveznosti so poravnale le delovne organizacije: Fecro, Elrad, Tiki in Metalplast.

Udeležba v skupnem prihodu s temeljnimi organizacijami v TGO, ki jo obračunavamo po lanskoletnih stopnjah, ne bo zadostovala za pokrivanje funkcionalnih stroškov, ki jih ima naša temeljna organizacija v sedanjih pogojih gospodarjenja in upošteva skupno odločitev za čimvečji izvoz. V planu smo že predvideli drugačne stopnje udeležbe v skupnem prihodu, vendar se ta uresničuje le s 43,1 %. Tako znaša udeležba v skupnem prihodu 426 mio din, kar pomeni 19 % več kot lani, ostale članice pa so prispevale 40 mio din ali 12 % več kot lani.

Izvajanje planov skupnega poslovanja po komercialnih funkcijah je potekalo v sektorjih: prodaja, izvoz, nabava in uvoz.

#### PRODAJA

Uspešnost izvajanja te komercialne funkcije je v tesni povezanosti z uresničevanjem planov proizvodnje posameznih programov za domače tržišče. Ob okrepljeni izvozni funkciji in usmerjeni proizvodnji TGO za izvoz in ob pomanj-

kanju reprodukcijskih materialov se prodaja na domačem trgu ni mogla razmahniti. Pri tem mislimo predvsem na prodajo bele tehnike, problematična je bila proizvodnja hladilne tehnike (ZS in ZO), kombiniranih in super štedilnikov. Pomanjkanje nerjaveče pločevine za plošče in vsadna korita kot tudi vgradnih armaturnih plošč in vgradnih hladilnikov je povzročilo zalogo vgradnih kuhalnih aparatov (pečice).

Tudi proizvodnja malih gospodinjskih aparatov ni dosegla planiranih količin predvsem pri mešalniku, kavnem mlinu in varilnik vrečk, po katerih je tudi največje povpraševanje. Proizvodnja stenskih ur je bila planirana v višini 50.000 kosov, narejenih pa je bilo samo 5.000; na zalogi je le budilka "sigma 06".

Prodaja je zagotovila plasma preko 100 % planiranih izdelkov kuhinjskega programa, vendar odprema ni bila mogoča zaradi že omenjenih proizvodnih težav. Problemi s pomivalnimi koriti, vrati za kuhinjo G 181, delovnimi ploščami itd. so pogojevali proizvodnjo oziroma realizacijo proizvodnih planov kuhinj, kar pa se je odrazilo tudi pri prodaji oziroma zagotavljanju plasmaja v prohodnje. Realizacija prodaje kuhinj je znašala v prvem polletju 62 %.

Slab izbor designov zaradi pomanjkanja pigmentov je povzročal slabšo kakovost keramičnih ploščic, ki niso ustrezale prvotnemu vzorcu. Zaradi planiranih količin za izvoz domačemu trgu ostajata B in C klasa.

Pogoji prodaje birotehnike so zaradi poostrenih omejitev investicijskih del ter tudi nabav iz sklada amortizacijskih sredstev še vedno težavni. Moramo poudariti, da prepočasi osvajamo nove izdelke, tiste pa, ki jih osvojimo, in so iskani tudi na trgu, ne izdelujemo v zadostnih količinah, ali pa jih sploh ne izdelujemo. Kljub vsem težavam na trgu in v proizvodnji je bila dosežena realizacija v višini 92 %.

Pri izdelkih medicinske elektronike je potekala realizacija prodaje raznoliko. Najbolj je zaostajala prodaja "recticona O" in "vagicon" zaradi pretrganih vrvic. Dvakratno povišanje cene "unifesu" je vplivalo na zastoj prodaje teh iz-



delkov. "Hemifesa" že tri mesece ni na zalogi, ob redni proizvodnji pa bi realizacija lahko bila boljša, saj imamo odprta naročila. Obstaja povpraševanje po novih izdelkih: scolifesu, nevrobolu in MAE 101.

Sektor prodaje opravlja to komercialno funkcijo tudi za ostale članice Gorenja SOZD. Tudi na tem področju je bila dejavnost prodaje pogojena s proizvodnimi razmerami v posameznih delovnih organizacijah.

Plasma izdelkov delovne organizacije Gorenje Muta je bil zagotovljen za vse skupine proizvodov. V temeljni organizaciji Proizvodnja orodij je bil problem pomanjkanja delavcev, pomanjkanja določenih repromaterialov, predvsem pa je bila pereča nabava motorjev za enoosne traktorje.

Kljub vsemu pa sta bili prodaja in proizvodnja v primerjavi s prvim polletjem lanskega leta znatno večji: prodaja orodij je dosegla indeks 117, rotacijskih kosilnic 137, napajalnikov 118, kmetijske mehanizacije 95, granulativ pa 90.

Letni fizični plan prodaje orodja smo dosegli z 59 %, MKM 45 %, granulativ 59 %. Vrednostno je plan dosežen s 47 %. Vzrok za nedoseganje dinamike plana pa je v previsokih planskih cenah, saj so za nekatere proizvode višje od dejanskih prodajnih cen. Na zalogah je le desortirano blago.

Prodaja vseh vrst izdelkov tovarne kos in srpov Lovrenc na Pohorju je bila zagotovljena, vendar proizvodnja posod ni sledila potrebam. Skupaj je letni plan vrednostno dosežen s 57 %, zalog praktično ni.

Povpraševanje po izdelkih Gorenja Fecro je porastlo, vendar pa pomanjkanje nerjaveče pločevine, profilov in hladilnih agregatov zavira uspešnejšo prodajo. Glede na preteklo polletno obdobje je opazen pomemben porast proizvodnje in tudi prodaje investicijske klavniške opreme in kooperantske proizvodnje molznih strojev. Zaostaja proizvodnja hladilnih bazenov. Letni plan je vrednostno dosežen z 49 %, prostih zalog ni.

V prvem polletju smo za Gorenje Metalplast prodali 73 % sanitarne opreme. Ob normalni proizvodnji in planskem asortimentu arikov sanitarne opreme bi realizacija bila tudi 100 %, saj smo tržišče za izdelke Metalplasta že dobro obdelali.

Kljub dobrim rezultatom prodaje izdelkov Elrada ne moremo biti posebej zadovoljni in optimistični za prihodnje obdobje, saj so prisotne določene težave, ki jih moramo nujno ustrezno rešiti. Te so: na tržišču ni televizijskih sprejemnikov, kar vpliva na prodajo TV anten, zaradi istega vzroka pa je prišlo tudi do pada prodaje skupinskih anten. V tej verigi je prisotno pomanjkanje rezervnih delov za te naprave in pa kadrovske problemi servisa za področje Vojvodine, Kosova in Makedonije. Ugotavljamo, da so plani prodaje avtoanten preambiciozni, konjunktorni izdelek pa je kabel, ki ga Elrad zaradi težav s surovinami ne more izdelati v zadostnih količinah. Navedeni problemi v precejšnji meri povzročajo, da ostaja blago, ki nam je pomenilo realizacijo v obravnavanem obdobju, v trgovinah na zalogi in bo ovira prodaji v naslednjem obdobju.

Prodajo programov delovne organizacije Gorenje Varstroj smo dosegli različno. Sanitarnih kabin smo prodali 63 % plana, varilne tehnike 83 % in toplotne tehnike 75 %. Pri prodaji sanitarnih kabin smo zaradi visoke cene izgubili veliko planiranih poslov. Fizični obseg prodaje varilne tehnike smo dosegli 48 %, če pa bi prodajo vsaj delno kreditirali, bi realizacija bila boljša. Tudi pri toplotni tehniki smo v zadnjih dveh mesecih izgubili dva pomembna objekta v skupni vrednosti približno 120 mio din (ugodnejše cene konkurence).

Kupcem dolgujemo približno tisoč ekspanzijskih posod, saj jih, razen minimalnega števila tipa 35 I, ni na zalogi.

Povpraševanje po izdelkih Gorenja Mural je veliko večje od ponudbe, saj dolgujemo skoraj 50.000 členov. Zaradi pomanjkanja silumina, barvil in clorotena je proizvedenih le 385.000 členov, planiranih pa je bilo 616.000 členov.

V Muralu trdijo, da se za drugo polletje obeta izboljšana preskrba z reprodukcijskim materialom in lahko pričakujemo tudi boljšo realizacijo prodaje kot je bila v tem polletju (59 %). Pri tem moramo vložiti velike napore, saj je pomanjkanje naših radiatorjev na tržišču spretno izkoristila konkurenca. Za radiatorje tipa 412 ni praktično nobenega povpraševanja in je zato na zalogi 20.000 členov.

Neurejene proizvodne razmere v Gorenju FTU Sombor povzročajo velike težave pri prodajni realizaciji pločevinastih radiatorjev. V zadnjem času se to močno odraža predvsem v Sloveniji, kjer je veliko zanimanje za somborske radiatorje. Neprijetno je dejstvo, ker smo pridobili objekte, v katere so projektanti vključili naše izdelke, objekti so v zaključni fazi, radiatorjev pa ni. V delovni organizaciji bi se morali zavedati, da končni kupec zahteva točne roke in pomanjkanje pločevine ni njegov problem.

V prvem polletju smo plan prodaje malolitražnih bojlerjev iz programa Gorenje Tiki presegle, čeprav je tržišče zasičeno z njimi. Letos smo na domače tržišče dobili le simbolične količine bojlerjev iz plastificiranega programa, za katerega je močno zanimanje.

Če se odločimo, da jih bomo prodajali, smo v nekaj dneh lahko zasuti z naročili za vsaj 20.000 teh bojlerjev.

Prodaja plinskih bojlerjev je popolnoma zastala in lahko pričakujemo občuten izpad planiranega dohodka. Proizvodnja in prodaja velikolitražnih bojlerjev potekata nemoteno. Ventilatorji imajo močno konkurenco, ki jo še bolj podkrepijo višje cene naših izdelkov. Za nemoteno prodajo v drugem polletju moramo urediti servisno službo za te izdelke v večjem delu Jugoslavije in prodajo rezervnih delov za grosiste, saj dolgujemo približno 23.000 rezervnih delov.

Posredovanje podatkov iz komercialne službe Gorenja Petar Drapšin je vseskozi na dnevnem redu.

Podatki prihajajo zelo neredno, ali pa jih sploh ni. Do sedaj nismo prejeli podatkov o realizaciji za prvo polletje!

## NABAVA

Izvajanje te funkcije je bilo v preteklem polletnem obdobju precej otežkočeno, predvsem zaradi pomanjkanja domačih repromaterialov: bakra, elektromotorjev, programatorjev, kondenzatorjev, jeklenih odlitkov, ležajev, korit iz nerjaveče pločevine, izdelkov iz gume, kavstične sode, TV kaset in kemikalij, ki so vezane na udeležbo pri uvozu materiala. Hladno valjane pločevine na domačem trgu skorajda ni, ali pa so količine minimalne in ne zadostujejo našim potrebam. Tudi oskrba s kurilnim oljem in plinom ni bila zadovoljiva, saj smo določene količine dobili iz zveznih rezerv.

V prvem polletju smo nabavili reprodukcijskih materialov v vrednosti približno 3.800 mio din. Cene teh materialov so povprečno narastle za 10,3 %. Omenili bomo le tiste, ki posebej izstopajo v celotni skupini materialov: elektomaterial in elektronika sta dražja za 10,5 %, guma, plastika in steklo za 11,3 % kemijski in gradbeni material za 15,1 %, črna in barvna metalurgija za 10,3 %, kurilno olje in plin za 10,75 %.

Do sedaj smo v nabavi podpisali približno tretjino vseh pogodb. Dobavitelji so marsikje skrajšali neto plačilni rok,



prišlo je do spremembe obrestne mere z 12 % na 16 %, zamudnih obresti na 25 %, vedno več dobaviteljev pa zahteva ostrejšje pogoje.

Kot smo predvidevali, so tudi zahtevki po devizni participaciji znatno večji kot lani, saj smo se zanje dogovorili s 23 dobavitelji, kar povprečno mesečno znaša 33 mio deviznih dinarjev.

Posebno pozornost smo posvetili iskanju domačih nadomestnih materialov. Moramo vedeti, da so substitucije pogojene z novimi investicijami, ki pa so zelo kritične in so nekateri roki premaknjeni tudi za leto dni naprej.

V panogi elektronike smo substituirali uglaševalne enote, upore, kondenzatorje in tiskana vezja v vrednosti 11,5 mio din, predvidevamo pa še nadomestitev uvoženih jeklenih cevi (tozd Rogatec) za približno 10 mio din. Obeta se občuten premik pri nadomeščanju aluminijastih uparjalnikov za hladilno tehniko (investicija je že zaključena, poskusna proizvodnja bo stekla v tem mesecu) in plinskih pip za šteditnike, ki naj bi bile osvojene do konca tega leta.

Koordinacijo dela nabave za članice SOZD Gorenje smo izvajali dokaj uspešno, saj smo v planih skupnega poslovanja vse določene skupne dobavitelje obdelali in s približno 70 % teh že sklenili pogodbe. Dobave potekajo normalno oziroma v skladu s trenutno tržno situacijo. Intenzivno smo se vključevali v reševanje nabavne problematike članic. Opravljenih je bilo preko 200 intervencijskih dobav v vrednosti preko 10 mio din. Z dobavitelji, ki zahtevajo devizno participacijo, smo s skupnim nastopom in večjimi količinami dosegli ugodnejše participacijske stopnje, kar je posebej pomembno.

#### UVOZ

Uresničevanje uvozne funkcije je narekovalo proizvodne potrebe v temeljnih organizacijah delovne organizacije TGO in drugih članic SOZD predvsem po tistih materialih, ki jih na domačem trgu sploh ni ali pa jih sploh ni bilo mogoče dobiti. Možnosti koriščenja deviznih prilivov za uvoz so se v prvem polletju močno zaostriale, saj se je faktor koriščenja prilivov postopoma zmanjševal z začetnih 65 % kar na 24 %. Neizogibno so nastale motnje v poslovanju, ki so dosegle vrhunec konec marca, ko smo morali za en teden ustaviti proizvodnjo. Izhod iz nastalih zagat smo iskali na različne načine, ki pa ne pomenijo vedno trajnih rešitev. Zabeležili smo primere, ko domači dobavitelji niso mogli sami zagotoviti reprodukcijskega materiala za proizvodnjo, namenjeno potrebam Gorenja. V ta namen so bili potrebni številni intervencijski uvozi (področje kemije in sestavnih delov), ki so vezali devizna sredstva (participacija), kar pa je povzročilo večje stroške poslovanja.

Od januarja do junija smo zabeležili nadaljnji porast tečajev tujih valut, ki so vplivali na povečanje stroškov prevoza in dinarskih cen uvoženih materialov. V preteklem obdobju smo uvozili materiala v vrednosti 1.415 mio novih dinarjev in sicer za TGO s konvertibilnega trga za 1.274 mio, s klirinškega pa za 5 mio din.

#### IZVOZ

V preteklem polletju smo izvozili naše izdelke v skupni vrednosti 2.079.517.103, — fco namembna postaja, oziroma 41 % letnega plana.

Našo izvozno dejavnost so spremljale in jo pogojevale značilnosti, ki se jih moramo prav vsi dobro zavedati in jih pri nadaljnjem delu upoštevati, če želimo uspešno nadaljevati našo izvozno usmeritev:

- recesija iz lanskega leta se je nenehno stopnjevala, zlasti od aprila dalje,

- padec prodaje na vseh tržiščih, posebej pa v Ameriki, zahodni Evropi, najbolj v Italiji, Angliji, Irski, Franciji, v nekaterih državah je ta padec dosegel višino 40 %. Italijanski proizvajalci in vzhodna Evropa prodajajo praktično za vsako ceno;

- veliko postavko v izvoznem planu predstavljajo novi programi, ki pa velikokrat niso osvojeni ali pa so osvojeni z zamudo, kar povzroča nedoseganje izvozne realizacije;

- ko gre za prilagajanje izdelkov in njihovih cen tržnim razmeram, še vedno nismo prožni; blaga je dovolj skoraj na vseh tržiščih, dobavni roki so zelo kratki; pri oblikovanju cen naših izdelkov prepogosto izhajamo iz razmer na našem tržišču ali pa iz razmer posameznih članic SOZD Gorenja;

- nerealen tečaj dinarja ne daje prave slike o pomenu dosežene izvozne cene, zaradi tega pa je izvoz dohodkovno manj zanimiv kot bi lahko bil: izvozne premije le delno pokrivajo razliko v tečaju, vendar dinarsko in ne v celoti;

- vsi poudarjamo pomen izvoza, v praksi pa se ne obnašamo tako.

Veliko je težav pri dogovarjanju in vse preveč delamo po starem. Če hočemo nadaljevati naše izvozne usmeritve, moramo roke osvajanja izvedenk in novih izdelkov kot tudi termine za oddajo planov skrajšati.

#### DSSS GORENJE PROMET SERVIS

V prvih šestih mesecih smo ustvarili celotni prihodek v višini 34,6 milijonov dinarjev, pri čemer je tozd Servis in malo-prodaja prispeval 5,9 % več sredstev kot je bilo planirano. Ostalih prihodkov je bilo kar petkrat več kot lani, večji del pa odpade na prihodke od obresti. Porabljena sredstva bremenijo predvsem poslovni stroški iz preteklega leta, ki se nanašajo na račune za najemnino prostorov v TGO in nosijo glavno težo teh stroškov. K temu moramo prišteti še amortizacijo, ki se letos obračunava po novih stopnjah, indeks v primerjavi z lanskim letom je namreč 259,7. Tako znašajo porabljena sredstva skoraj 8,4 mio din in so za 8,5 % presešla planirane ter so za 30,8 % večja kot v lanskem polletju. Načrtovani dohodek smo dosegli v višini 26,3 mio din in je za 43,8 % večji kot lani. Za obresti, ki so višje od planiranih, je zopet krivo stanje nelikvidnosti. Zaradi prispevkov in davkov iz dohodka, ki naraščajo hitreje kot naš dohodek, so obveznosti iz dohodka za 87,3 % ali 2,07 mio din višje kot pa lansko leto.

Čisti dohodek v višini 21,8 mio din dosega načrtovanega, vendar pa njegova razdelitev ni takšna kot smo planirali. Tako je masa za izplačilo osebnih dohodkov presežena za 2,9 %, sredstva, namenjena za stanovanjski sklad pa za 3,9 %, medtem ko za ostalo skupno porabo ne ostaja dovolj sredstev.

Materialni stroški v letošnjem letu znašajo 5,3 mio din in so nižji kot v lanskem polletju ter 11 % oziroma 0,7 mio din manjši kot smo jih predvidevali. Nižje so bile namreč proizvodne storitve, porabili smo manj pisarniškega materiala, električne energije, več smo se posluževali avtomobilov tozda Avtopark, zmanjšano je tudi fotokopiranje, obvezni zdravniški pregledi, pogodbeno delo ter še nekateri drobni materialni izdatki. Narastli pa so stroški bencina, PTT stroški, dnevnice in nočnine ter vse vrste prevoznih stroškov. Te vrste stroške so v tesni odvisnosti z naraščanjem cen. Tako se je na primer telefonski impulz podražil približno za 30 %, čeprav ni zanemarljivo tudi število privatnih telefonskih pogovorov. Prevozi so se sicer povečali za 10 %, vendar pa je vse manj prevozov z lastnim avtomobilom, za katere vemo, da so dražji. Žal pa se le na vsak tretji osebni prevoz v DSSS veže en sopotnik, povečanje prevozov beležimo v sektorju marketinga ter v sektorju ekonomike in financ.

V DSSS Gorenje Promet Servis je bilo v prvem polletju letošnjega leta zaposlenih 174 delavcev oziroma dva delavca več kot lani. Resnično dober rezultat beležimo pri zmanjševanju bolniške in s tem tudi vseh izostankov. Tako je bolniške kar za dobro tretjino manj kot lani. Čeprav malo ne-logicno, vendar pa se je ob povečanju števila učinkovitih ur povečalo tudi število nadur, ki v skupni vrednosti predstavljajo nekaj več kot 3 % naših osebnih dohodkov.



# Prejeli smo



Še eno priznanje je dobilo Gorenje. Ob svoji 55. obletnici ustanovitve nam je Tovarna kovinske galanterije podelila priznanje za dolgoletno uspešno sodelovanje. Ob jubileju veljajo čestitke tudi kolektivu TKG Ljubljana!

## REZULTATI PRVENSTVA GORENJA V PLAVANJU ZA LETO 1982

Tekmovanje je bilo v soboto, 12. in 31. julija, na letnem bazenu v Titovem Velenju. Potekalo je v disciplini 50 m prosto.

### ŽENSKE, kat. A – do 30 let:

1. JOLANKA VIVOD (DSSS GPS) 1.07.62, 2. Ivica POCAJT (DSSS GPS) 1.38.38.

### ŽENSKE, kat. B – nad 30 let:

1. Milena PFEIFER (Galvana) 52.61, 2. Anka MELANŠEK (Pralna teh.) 56.58, 3. Doroteja JAKOB (Plastika) 1.04.20, 4. Irena BRLOŽNIK (Galvana) 1.27.87.

### MOŠKI, kat. A – do 30 let:

1. Martin RIBAR (DSSS GPS) 29.29, 2. Vito JELEN (Galvana) 31.67, 3. Drago TOMIC (Zam. om.) 32.38, 4. Dore MELANŠEK, 5. Franc MLINAR, 6. Drago PEČEČNIK.

### MOŠKI, kat. B – od 31 do 40 let:

1. Iztok VIVOD (Galvana) 36.45, 2. Danilo KOLENC (Orodjarna) 40.19, 3. Simon KREBS (Pral. teh.) 41.79, 4. Zdravko TRIFUNOVIČ, 5. Marjan KORUN, 6. Martin ČEH, 7. Franc KOS, 8. Jože ZAJC, 9. Vito KOPRIVC, 10. Jože JAGER.

### MOŠKI, kat. C – nad 40 let:

1. Jože PINCOLIČ (Orodjarna) 45.59, 2. Franc OŠTIR (Galvana) 1.00.68, 3. Janez ŽLENDER (SOP) 1.11.02.

### ŽENSKE-EKIPNO:

1. GALVANA (Pfeifer, Brložnik) 2.20.48, 2. DSSS GPS (Pocajt, Vivod) 2.46.00.

### MOŠKI EKIPNO:

1. GALVANA 3.33.61, 2. PRALNA TEHNIKA 2.55.50.

Vrstni red v tekmoivanju za pokal Gorenja:

### MOŠKI:

1. PRALNA TEHNIKA 293 točk, 2. GALVANA 268 točk, 3. KUHALNI AP. 205 točk, 4. TEHNOLOGIJA 87 točk.

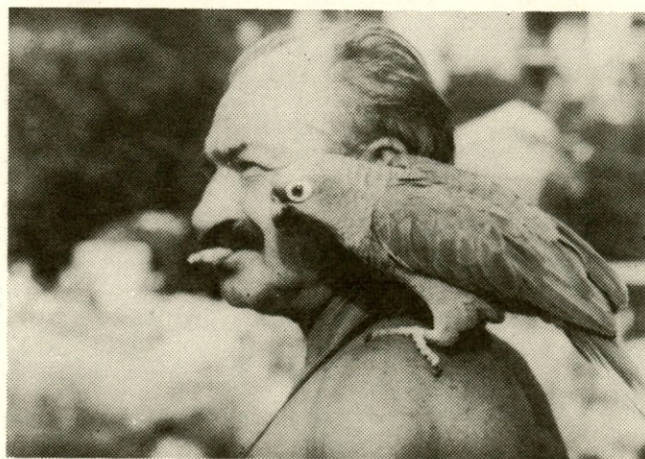
### ŽENSKE:

1. DSSS GPS 253 točk, 2. GALVANA 197 točk, 3. PRALNA TEHNIKA 166 točk, 4. TEHNOLOGIJA 85 točk.

Vodja tekmoivanja  
Milan GORŠEK

## POČITNIŠKA FOTOGRAFIJA

Morda ste že pozabili, da je bil tudi letos objavljen razpis za počitniško fotografijo. V uredništvu smo že zbrali nekaj fotografij na to temo in za spodbudo tudi že začeli z objavljanjem teh fotografij.



Več sodelavcev je spraševalo, če lahko za natečaj pošljejo tuči barvne fotografije. V razpisu je pisalo, da ni treba kupovati dragih barvnih filmov. Kljub temu sprejemamo tudi barvne fotografije. Zadnji rok je 17. september. Seveda pa ne čakajte zadnjega dne!



# Delo mladih

## XII. POHOD PO POTEH SLOVENSКИH ODPOSANCEV II. ZASEDANJA AVNOJ

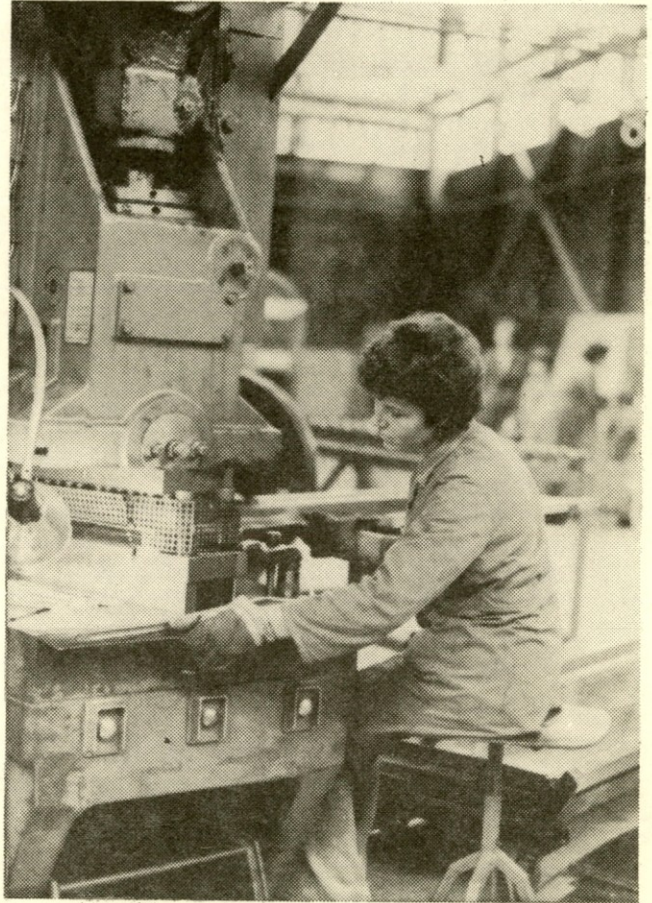
Letošnjega XII. pohoda slovenske mladine po poteh delegatov II. zasedanja AVNOJ sta se udeležila tudi mlada delavca Gorenja Ana Klinarjeva in Miran Jančič. Med sto udeleženci iz vse Slovenije sta uspešno opravila nekaj sto kilometrov dolgo pot, ki so jo pričeli 3., končali pa 19. julija 1982. O vtisih s pohoda je pripovedoval Miran Jančič, elektrotehnik, zaposlen v sektorju kakovosti, oddelku tehnologije kakovosti. Miran je član komisije za ohranjanje tradicij NOB pri občinski konferenci ZSMS Velenje, aktiven pri delu osnovne organizacije ZSMS v delovni skupnosti in marljiv planinski vodnik. Letos je bil na pohodu po poteh delegatov AVNOJ že drugič.

„Pohod smo pričeli na Sinjem vrhu blizu Vinice. Do Kolpe smo prehodili tri kilometre in se s čolnom prepeljali na hrvaško stran, tako kot slovenski odposlanci zgodovinskega drugega zasedanja AVNOJ v Jajcu. Pot nas je vodila mimo Otočca, naprej do Ogulina proti Glamoču, kjer smo končali s pohodom. Seveda smo potem obiskali še Bugojno, Livno in Jajce, pomembne kraje iz naše slavne NOB.

Življenje na pohodu je potekalo precej pestro. Dnevno smo prehodili od 25 do 40 km. Spali smo v šotorih in vsak večer smo imeli taborne ognje in mitinge, na katerih smo prisluhnili številnim borbem in tudi drugim, ki so bili tesno povezani s slovensko odpravo na zgodovinsko zasedanje v Jajcu. Z nami sta bila stalna spremljevalca Albinca Hočevar – Mali in Zvone Bric – Sil, ki sta obujala spomine na slavne dni.

Vtisov je veliko. V majhni, revni vasi Bastasi so nam domačini spekli kar pet ovc na ražnju... Na Glamoškem polju so nam borci pripovedovali, kako je padel Ivo Lola Ribar. Preden bi moralo letalo poleteti v Egipt, so hoteli ta pomemben dogodek posneti na filmski trak. Angleški častnik je v avionu pozabil torbico, brez katere se ni želel postaviti pred fotografa. Žal, to je bilo usodno. Presenetilo jih je sovražno letalo... Včasih smo vstali že ob dveh, da ni bilo treba hoditi po največji vročini. Doživljali smo težke trenutke, ko ni bilo vode. Prve dni je bilo tudi veliko žuljev. Vendar smo ob koncu bili vsi zadovoljni. Spoznali smo se in spoprijateljili. Še bi šel na pohod...“

# Novica iz proizvodnje



V tozdu Štedilniki so pričeli s proizvodnjo polizdelkov za potrebe Koertinga. V sanacijskem programu za firmo Gorenje – Koerting je bil predviden tudi prenos surovinskega obrata v Gorenje TGO v Titovo Velenje.

Z delom pri prvih stiskalnicah so začeli že prejšnji teden, v tem tednu pa so razširili proizvodnjo še na druge stiskalnice, točkalnike in prerezovalne škarje. Tako so izdelali že prve kovinske polizdelke za šasije in druge sklope za GKE, vse v okviru kooperacije med TGO in GKE.

Hkrati se vsak dan odpre novo delovno mesto, pri katerih pa začenjajo z delom delavci iz stiskalnice tozda Štedilniki, ki že imajo izkušnje pri podobnih opravilih.

Odprla se bodo tudi lažja dela za delavke z dolgoletnim delovnim stažem v Gorenju TGO.

Prva pošiljka polizdelkov iz nove stiskalnice v tozdu Štedilniki naj bi bila odpremljena v ZRN že prihodnji teden.