

DIREKTOR V DELOVNI HALJI

Tiskarna Slovenija, sicer ena izmed manjših delovnih organizacij v šišenski občini, je po nič kaj obetavnih dosežkih v letu 1980 lani poslovala zelo dobro. Še posebej so razveseljivi njihovi izvozni uspehi, saj so na tuje prodali kar za okrog 400 odstotkov več kot leto poprej. Izboljšali so organizacijo dela, uvedli bolj natančno planiranje proizvodnje, načrtno so začeli izdajati sredstva za investicijsko vzdrževanje, kar vse je pripomoglo tudi k boljšim osebnim dohodkom.

Nemalo zaslug za to ima tudi direktor tiskarne Boris Črne, ki je pred letom dni prišel v delovno organizacijo. 33-letni ekonomist je skušal tudi v praksi uveljaviti pridobljena teoretična znanja in prvi uspehi so se ob vztrajnem delu kaj kmalu pokazali.

Ze prvi stik z direktorjem Črnetom je malce neobičajen, kajti je eden izmed redkih direktorjev, ki po tovarni ne hodi v obleki, pač pa v preprosti modri delovni halji, kar že navzven dokazuje njegovo trdno povezanost s proizvodnjo in odločenost za vztrajno delo.

»Kaj je potrebno, da je nekdo lahko uspešen direktor?«

»Najbolj pomembna je vztrajnost pri delu, da ima veliko energije za opravljanje svojega dela, da sodeluje s svojimi sodelavci, da zna prisluhniti njihovim razmišljanjem tudi kritičnim in ne samo dobrim, da ima vedno dovolj časa za svoje sodelavce in da mu nikoli ne zmanjka optimizma. Za vse to pa bi bilo potrebno, da bi imel dan 36 ur, vendar žal ni v njegovi moči, da bi odrejal dolžino dneva.«

»Vi ste mlad direktor. Menite, da imajo sposobni mladi ljudje dovolj možnosti, da se prebijajo na vodilna delovna mesta?«

»To je zelo veliko odvisno od njih samih, od njihove aktivnosti. Vsi tisti, ki so bili kot mladinci aktivni v mladinski organizaciji, v društvih in so se dokazali kot dobri delavci, so si med 30 in 40 letom starosti pridobili določen položaj ali ustrezno odgovorno delo, ki jih veseli. Kot mladi ljudje so namreč preizkusili svoje sposobnosti, ugotovili so, kakšna bremena lahko prevzamejo na svoja pleča, zato lahko prevzamejo odgovorne naloge. Poznam vrsto mladih ljudi iz naše občine in republike, ki sem jih srečeval pri delu v mladinski organizaciji, v socialistični zvezi, pri delu v društvih, ki so se pozneje izkazali tudi na vodilnih delovnih mestih. Poznam pa tudi veliko mladih ljudi, ki pravijo: ko boste stvari spremenili, bom pa še jaz začel delati. Toda ti nimajo volje za delo, nimajo elana, da bi s svojim delom skušali spremeniti stvari. Od takih pa ni nikoli nič.«

»Koliko pa se teoretično znanje razlikuje od dogajanj v praksi?«

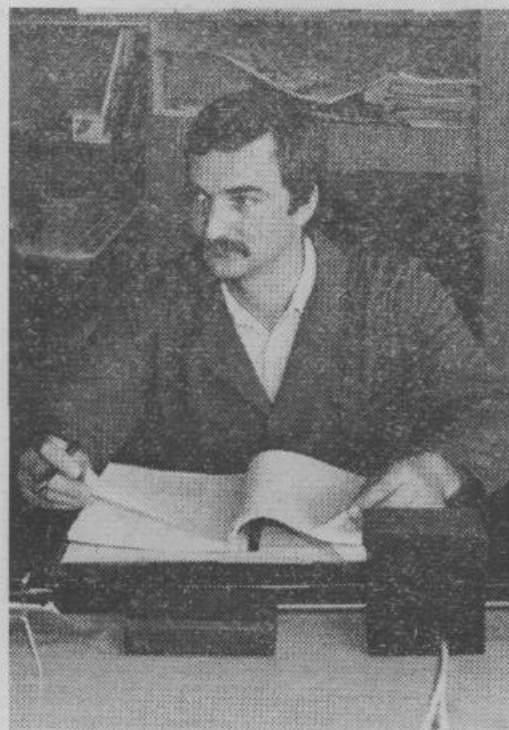
»Studij na ljubljanski ekonomski fakulteti je dobro zastavljen, vendar pa se moraš na delovnem mestu spopasti s problemom, kako teorijo in prakso usklajevati in kako teoretična spoznanja vnesti v vsakdanje delo. To ni moč čez noč uresničiti, potrebno je postopno uvajanje, saj moraš ljudi najprej prepričati o koristnosti takih dejanj. Pri nas je bilo planiranje zelo šibko. Ko smo se lani začeli pogovarjati o uvedbi najbolj enostavnega načina planiranja, smo o tem trikrat razpravljali na delavskem svetu, da smo prepričali delavce. Danes prav na račun boljšega planiranja točno vemo, kdaj lahko kaj naredimo in se zato lažje dogovarjamo s poslovnimi partnerji. Tudi pri razmejitvi dela komercialno tehničnega sektorja v komercialni del in tehnični del posebej, je pokazala

pozitivne rezultate. Kljub vsemu pa se mi zdi, da je ljubljanska ekonomska fakulteta še premalo povezana z združenim delom, kajti mariborska visoka ekonomska komercialna šola prav zaradi tesnejše povezanosti z delovnimi organizacijami uspešneje opravlja svojo nalogo. To ugotavljam, ko srečujem mariborske kolege.

Seveda pa ti vse znanje nič ne koristi, če sproti ne spremljaš vseh dogajanj v našem gospodarstvu, če ne spremljaš vseh ukrepov, ki jih sprejemamo.«

»Menite, da sprejemamo ustrezne ekonomske ukrepe?«

»Vsi ukrepi želijo spremeniti stanje na boljše, vendar se sprejemajo prehitro, premalo so premišljeni, sprejemamo jih enega za drugim, zato se v praksi ne morejo v celoti dokazati. Vendar ne samo zato, ker bi



bili ukrepi slabi, temveč tudi zato, ker je naša zavest premalo močna in premalo odgovorno te ukrepe izvajamo, ker vemo, da bo čez 2 ali 3 mesece zopet drugače. Zato delamo po starem naprej. Nas ta nestalnost ukrepov najbolj moti v zunanjetrgovinskem poslovanju, saj ne moremo realno planirati niti izvoza, niti uvoza in se obnašamo od danes do jutri. Kljub temu smo lani naš celotni izvoz povečali za 400 odstotkov, prav toliko tudi na konvertibilni trg. Kljub temu da Tiskarna Slovenija ni registrirana za zunanjetrgovinsko poslovanje, smo z našimi prizadevanji uspeli bolj odločno prodreti na tuja tržišča. Izreden problem pa imamo z uvozom, čeprav predstavlja le manjši del našega zunanjetrgovinskega poslovanja. Tako nam vrsta že plačanih repromaterialov že od avgusta lani leži v carinskih skladiščih. Gre predvsem za nekatere reprodukcijske materiale, ki jih v Jugoslaviji ne proizvajamo, za nekaj drobnega materiala. Če tega materiala ne bomo kaj kmalu dobili, bo naša proizvodnja ogrožena. Lani smo izvozili za 6,3 milijona dinarjev izdelkov na konvertibilni trg, za 10,3 milijona dinarjev pa na vzhodna tržišča, uvoz pa smo zmanjšali za 32 odstotkov v primerjavi z letom 1980. Delež izvoza v celotnem prihodku Tiskarne Slovenije znaša že skoraj 12 odstotkov.

»Kako pa je moč toliko povečati izvoz?«

»V preteklosti smo dobivali delovne naloge od zunanjetrgovinskih posrednikov, lani pa smo skušali z našimi poslovnimi stiki prek

sejmov ali neposredno s partnerji povečati izvoz. To nam je tudi uspelo, vsekakor pa bi bili naši dosežki lahko še ugodnejši, če bi sami imeli zunanjetrgovinsko registracijo, kajti posredniki so bolj navajeni uvažati kot pa izvažati in zato tudi slabše poznajo prodajni trg.«

»Kaj pa predvsem prodajate na tuje?«

»Na vzhodni trg predvsem prospekte, kataloge in koledarje, na zahodni trg, največ v ZRN in Francijo, kjer je večja konkurenca in je potrebna večja kakovost tiska, predvsem etikete in plakate in otroške slikarice. Imamo zelo veliko majhnih poslov, toda tudi tako se da doseči ugodne rezultate. Če bomo imeli na voljo zadosti reprodukcijskega materiala, bomo naš izvoz tudi v letošnjem letu povečali vsaj za toliko kot to predvideva resolucija o družbenoekonomskem razvoju za letošnje leto. Reprodukcijski material je namreč izredno težko dobiti, saj dobavitelji pogosto dobave s sovlaganji, deviznimi plačili, večina materialov pa tudi ne ustreza jugoslovanskim standardom, tako da je tudi možnost reklamiranja zelo zmanjšana.«

»Se vam ne zdi, da so naše tiskarne zelo razdrobljene?«

»V Sloveniji imamo v družbenem sektorju okrog 60 tiskarn, okrog 200 pa v zasebni lasti. Toda delo v grafični industriji je zelo specifično, zato je tudi težko združiti zmogljivosti. Seveda pa to ne izključuje sodelovanja in delitve dela med tiskarnami. Mi kar dobro sodelujemo s CGP Delo in z Mladinsko knjigo, ki del nalog prenaša na našo tiskarno, mi pa njim dajemo določena dela. Tako mi ne razvijamo tistih dejavnosti, ki jih malo rabimo kot so kliširanje, plastificiranje, lakiranje, trdo vezanje knjig, zato pa imamo mi veliko del, kjer so naklade nizke in ki jih večje tiskarne odklanjajo. Prav zaradi specifičnosti dela je povezovanje tiskarn v velika združenja vprašljivo. Vsaka tiskarna se namreč specializira za določeno delo: nizke naklade, knjigotisk, enobarvni tisk, večbarvni tisk itd. Toda povezovanje slovenske grafične industrije je vedno bolj čvrsto. Prvi znak za to je delo za Nigerijo, vredno dobra 2 milijona dolarjev. Nosilec posla je bila tiskarna Ljudske pravice, toda pri delu so sodelovale tudi ostale slovenske tiskarne. To je bil prvi korak, vendar mislim, da ne bo ostal osamljen.«

France Kmetič

Dopisujte v
vaše
glasilo

OBISK V »ZAGREBAČKI TVORNICI PAPIRA«

Sredi decembra lani je delegacija osmih mladincev OO ZSMS AERO — TOZD Tovarna celuloze in papirja Medvode obiskala svoje tovariše iz OO ZSMS Zagrebške tovarne papirja. Ob tej priložnosti smo si ogledali tudi njihovo proizvodnjo in se seznanili s tehnologijo in proizvodnim programom.

Po ogledu tovarne smo se s kolegi pogovorili o načinu dela, programih in povezovanju mladinske organizacije. Ob koncu srečanja smo se dogovorili, da bomo naše sodelovanje razširili. Letos nam bodo mladinci iz Zagreba vrnili obisk.

Drago Kostić