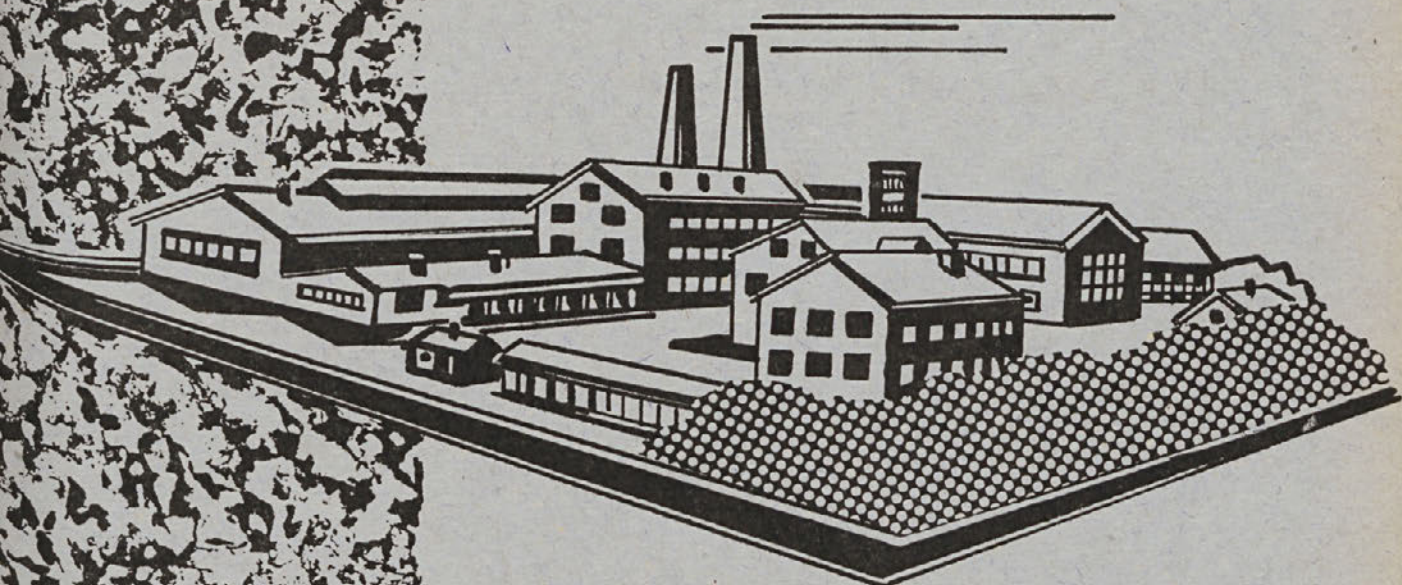




GLASILO KERAMIČNE INDUSTRIJE LIBOJE • CELJE



LIBOJEVA Keramična

L. 6 ŠT. 4

1962

L.6

LIBOJSKI KERAMIK

št.4

OBČNI ZBOR SINDIKATA JE ZA NAMI

Dne 31.3.1962 je bil redni letni občni zbor sindikalne podružnice, na katerem je bil podan obračun dela za preteklo leto.

V poročilih je bilo precej obširno nakazano stanje v kolektivu, kakor tudi smer za nadaljnje delo.

Največ je bilo govora o decentraliziranem upravljanju, o napakah, ki se pojavljajo in kako bi jih tudi odpravili. Izrečeno je bilo tudi mnenje, da se naj številčno stanje svetov cnot zmanjša in tako omogoči elastičnost pri delu SE. Govora je bilo tudi o odnosih in disciplini in nujno je, da se tudi v tem pogledu stanje izboljša, če hočemo, da se izboljša naše gospodarsko stanje.

Ob priliki občnega zbora podružnice je podal svoje poročilo tudi predsednik DS, ki se je dotaknil težkoč, v katerih smo bili v preteklem letu. V poročilu se je dotaknil tudi naših osebnih dohodkov, ki so minimalni in so vplivali na precejšnjo fluktuacijo delovne sile v preteklem letu. Negativni pojav je, da iz podjetja odhaja v veliki meri kvalificirana delovna sila. V referatih je bilo le precej poudarjanja, tako bi bila lahko razprava bolj pestra, kot je bila.

Udeležba na občnem zboru je bila zadovoljiva. Zadovoljni pa ne moremo biti z razpravo, kajti smatramo, da pa je v podjetju le precej problemov, o katerih bi se dalo razgovarjati in ravno občni zbor naj bi bil mesto, na katerem bi se morali pomeniti o vseh problemih, ki nas tiščijo. Samo tako bi si zagotovili boljše delo za prihodnje leto. Osnovna ugotovitev je, da se bomo morali v bodoče v razpravah bolj oglašati, in to velja tudi za sestanke svetov EE, centralnega DS in ostale organizacije. Nujno potrebno bo tudi poživiti delo novoizvoljenih sindikalnih pododborov, katerih imamo sedaj samo pet.

Kakor smo že povedali, je bila udeležba na zboru zadovoljiva in je nov IO volilo 245 članov sindikata

V nov IO so bili izvoljeni naslednji tovariši:

V izvršni odbor:

- | | |
|-------------------|---------------------|
| 1. Čadej Jožica | 7. Peder Drago |
| 2. Dvojmoč Jože | 8. Jegrišnik Marija |
| 3. Planinšek Rudi | 9. Šuster Jože |
| 4. Avsec Jože | 10. Pinter Marija |
| 5. Nedeljko Ignac | 11. Cvikel Majda |
| 6. Deršek Ivan | |

V nadzorni odbor:

1. Vitanc Karel
2. Kveder Karel
3. Koren Jože

Dne 10.4.1962 se je že sestel novoizvoljeni odbor in iz svoje sredine izvolil

za predsednika tov. Nedeljka Ignaca
za tajnika " Čadej Jožico in
za blagajnika " Dvojmoč Jožeta

Želimo, da bi novi Izvršni odbor sindikalne podružnice imel več uspeha pri svojem delu. Jasno pa je, da bomo morali pri delu sodelovati vsi člani podružnice.

Š.D.

NOVO IZVOLJENI SINDIKALNI ODBORI V LETU 1962

I. Sindikalni odbor EE strugarna, livarna, gmota in modelarna

Izvoljeni:

1. Jegrišnik Marija - predsednik
2. Vidovič Majda - tajnik
3. Recek Drago
4. Prislan Martin
5. Klovar Vera
6. Horvat Mišo
7. Golavšek Rudi

II. Sindikalni odbor EE predorne peči, okrogle peči in samotni oddelok

Izvoljeni:

1. Koren Jože - predsednik
2. Jogič Rajko - tajnik
3. Šupcr Ivan
4. Baloh Majda
5. Delakorda Vinko
6. Veselko Dora
7. Kores Franc

III. Sindikalni odbor EE slikarna in RIC

Izvoljeni:

1. Ambrož Jože - predsednik
2. Poteko Vida - tajnik
3. Pinter Marija
4. Svet Sonja
5. Šuler Minka
6. Čvikl Milica
7. Štadler Fanika

IV Sindikalni odbor EE uprava in prodaja

Izvoljeni:

- | | | |
|------------------|---|------------|
| 1. Koštonaj Lado | - | predsednik |
| 2. Sulcr Jožica | - | tajnik |
| 3. Lednik Jože | | |
| 4. Artl Oto | | |
| 5. Čadej Jožica | | |
| 6. Kokol Elza | | |
| 7. Pader Drago | | |

V. Sindikalni odbor EE strojna delavnica in avtopark

Izvoljeni:

- | | | |
|-------------------|---|------------|
| 1. Avsec Jože | - | predsednik |
| 2. Adrinek Ciril | - | tajnik |
| 3. Sanca Jože | | |
| 4. Roter Ludvik | | |
| 5. Satler Ivan | | |
| 6. Cilenšek Franc | | |
| 7. Gorišek Stefan | | |

PRODAJA KERAMIKE V LETU 1961 IN NJEN PLASMA PO
POSAMEZNIH PODROČJIH

Če naredimo le grob pregled nad prodajo naših izdelkov v preteklem letu, lahko ugotovimo, da je v prvi polovici leta prodaja potekala dokaj ugodno. Podjetje je v tem času poslovalo v poskusni fazi in ni bilo znožno dati na trg tolikšne količine blaga, kot ga je ta zahteval. Nasprotno porastu naše proizvodnje so se potrebe trga v drugi polovici leta zaradi povečanega uvoza in naraščanja proizvodnje domačih sorodnih podjetij zmanjšale. V tem obdobju je bilo za 30.000.000.- din manj prodanega blaga, kot pa proizvedenega.

Zanimivo je pogledati, kam smo prodajali naše izdelke in v kakšnih količinah po posameznih področjih.

Če vzamemo vse prodano blago za 100% plasma, ugotovimo, da smo od tega plasirali po posameznih republikah takole:

Srbija	43	%
Makedonija	4	%
Hrvatska	30	%
BIH	4	%
Slovenija z Varaždinom in Pulo	19	%
Črna gora	-	
	<u>100</u>	%

Še vedno je Srbija naš najmočnejši odjemalec in z Makedonijo skupaj potrošnik ozkega asortimana, Hrvatska z BIH in Slovenija sta odjemalki širokega, predvsem živobarvnega in

izbrano dekoriranega blaga Črna gora sploh ni bila obdelana. Tja niso že nekaj let pošiljali blaga, predvsem zaradi slabših prometnih zvez. Železnica nam ne dovoli prekladanja na ozkotirne proge, kamionski prevozi so pa za to področje izredno dragi - celo do 20.- din za kg. Zagotovo bi se tudi na tem področju našli direktni odjenalci za naše blago, saj sedaj ves ta teritorij obdelujejo le grosistično podjetja, toda v tem primeru bi se prodajni stroški nedvomno občutno zvišali.

Poleg domače prodaje smo v preteklem letu izvozili za 1,837.210.- din izdelkov v Belgijo.

Ta izvoz je minimalen v primerjavi z nekoliko let nazaj, ko smo izvažali v Egipt in na Malto. Nina za podjetje finančnega efekta, vendar je nujen glede na splošno bilančno politiko države. S tem, da je naš uvoz v preteklem letu bil kar za 19 -krat večji od izvoza, smo prispevali svoj delež k pasivi bilance. To nam daje snov za resno razmišljanje o povečanju izvoza in zmanjšanju uvoza, kjer je to le mogoče.

Gotho

STANJE NA TRGU V I. ČETRTLETJU 1962

Pri ocenitvi situacije na tržišču je važno razmerje med ponudbo in povpraševanjem. Le dobro poznavanje tega tržnega zakona nam lahko da zanesljiv odgovor na vprašanje: kaj in kako bomo prodajali.

Ravnovesje med ponudbo in povpraševanjem je odvisno od proizvodnih kapacitet, obstoječih zalog in uvoza na eni ter kupne moči državljanov na drugi strani.

Bistven vpliv na prodajo imajo lahko tudi činitelji, kot so: primerna reklama, dobra kvaliteta, izbrani vzorci in solidna cena.

Za prodajo naših izdelkov so se manjše težave pokazale že proti koncu preteklega leta in v prven trimesečju t.l. niso pojenjale. Z vsestransko kompenzacijo trgovskih podjetij je nastala neizogibna stagnacija, ki ima še vedno vpliv na povpraševanje. Marsikatera podjetja še nevedo, komu bodo priključena in v kakšnem obsegu bodo delovala.

Smotrnejše gospodarjenje po posameznih ekonomskih enotah je nujno zahtevalo zmanjšanje zalog. To ter uredba o medsebojni likvidaciji faktur, ki je izšla v Zveznem uradnem listu 53/61, je neposreden vzrok zmanjšanih in prečiščenih naročil. Podjetja, ki nimajo dovolj kreditov za obratna sredstva, in takšnih je večina, so z omenjeno uredbo bila postavljena pred dejstvo o znogljivosti kupne moči. Ta je na splošno nizka, zato podjetja naročajo le tiste izdelke, ki jih nujno rabijo in za katere vedo, da jih bodo lahko v dogovorjenem roku plačala. Za zboljšanje tega stanja je

naše podjetje določilo skrajni rok plačil 25 dni. Glede na to, da je ta uredba zadela tudi naše podjetje v odnosu do dobaviteljev, je ta rok maksimalen, ki ga lahko podjetje prenese.

Poleg teh elementov bistveno vpliva na prodajo naših izdelkov povečana produktivnost domače sorodne industrije ter porast uvoza. Uvozno blago je za grosistično in detajlistično trgovsko mrežo zelo interesantno, ker s pribitki na nabavno ceno ustvarjajo svojim podjetjem presenetljive dobičke.

V primerjavi s tem, da na plačilno zmogljivost kupcev ni moč vplivati, lahko nasprotno trdimo za dotok tujega blaga na naše tržišče. Uvoz ne bi imel posebnih posledic za prodajo naših izdelkov, če bi imeli dovolj posluha za trg in bi znali pravočasno izkoristiti ugodne momente, da bi nove artikole in dekorje, ki jih potrošnik želi, ponudili pravočasno. Zato je nujno, da gre podjetje z zahtevani trga v korak, če neče pasti v zadrego. Budno je treba paziti na utrip tržišča, biti elastičen - kar pri današnji tehniki ne bi smelo biti problem - in v tistem trenutku dati potrošniku to, kar želi. Konkretno pri naših pogojih, kjer se interesi nas kot proizvajalca in kupca kot potrošnika ne križajo, bi to moralo biti še posebno izvedljivo. Saj od nas prav trg zahteva tiste izdelke, ki so za nas najbolj zanimivi v pogledu finančnega efekta. To so vsi naši dekorirani izdelki: vaze, sklede za sadje ter še posebno iskani izdelki v šestih barvah.

Toda jasno nam mora biti, da je potrošnik pri nasičenem trgu zahtevnejši in da se bo že zaradi najmanjše naše nelojalnosti obrnil drugam. Nedvomno bo mnogo težje kupca ponovno pridobiti, kot ga pa z malo dobre volje poskusiti zadovoljiti. Če bomo na to mislili vsi v našem podjetju in se bomo vsi trudili za uspeh, ga bomo gotovo dosegli kljub konkurenci domače industrije in uvoza.

Gotho

NAŠ ARTIKEL 1403 JE DOBIL POSEBNO PRIZNANJE

V decembru 1961 je bila v Beogradu razstava umetnosti v industriji, ki jo je priredil Muzej obrtne umetnosti. Na tej izlozbi je tudi naše podjetje razstavilo nekoliko izdelkov.

Za artikel 1403 PB je Muzej obrtne umetnosti dal našemu podjetju posebno pismeno priznanje in ga označil kot proizvod, katere predstavlja uspešno sintezo funkcionalne in tehnološke umetniške rešitve.

Muzeju obrtne umetnosti v Beogradu smo za priznanje hvalažni.

Upajmo, da bomo v bodoče imeli več tako uspešnih izdelkov, ki bodo dosegli podobna priznanja tudi drugod.

Gotho

ŠANOTNA PROBLEMATIKA

Vsaka sprememba v tehnologiji proizvodnega procesa povzroča velik udarec na vse tiste naše oddelke, ki so v neposredni proizvodni zvezi. Povečanje proizvodnje na račun povečanja delovne sile ali pa produktivnosti, kar je v sodanjen hitrem razvoju precej rentabilnejše in absolutno nujno, doseženo lahko samo še z mehanizacijo ali mogoče celo z avtomatizacijo, kar je višja oblika mehanizacije. Če je takšen korak storjen v podjetju le na nekaj mestih, ki so za proizvodnjo kritična, se na drugi strani pojavi negativni moment, ki mu v industrijskem žargonu pravimo "ozko grlo". Ta grla niso nič drugega kot kapacitativno slabi oddelki, vrinjeni med začetno in končno fazo proizvodnega procesa. Ozko grlo se lahko pojavi že na začetku ali na koncu proizvodnega procesa.

Močno drastičen primer nastopa ozkega grla je v naši tovarni in ga lahko zasledimo kar po začetni proizvodni fazi. Že danes relativno nočan oddelok, kjer pri nas proizvajajo vso potrebno gnoto in bo sčasoma postal še nočnejši, stoji na začetni fazi oddelka strugarne, ki je zaradi objektivnih in subjektivnih vzrokov proizvodno slabša. Na drugi strani pa je oddelok za biskvitno žganje in žganje loščenih izdelkov kapacitativno izredno nočan, saj je tudi sedaj, ko ni možnosti za absolutno izkoriščanje žgalnega volumna, zaradi pomanjkanja robe le delno izkoriščen. V tem primeru je oddelok - strugarna prej imenovano ozko grlo.

Močno podoben primer, ki je nastal zaradi sunkovitega porasta potreb robe, zasledimo v šanotnem oddelku. Ta oddelok, ki je že pred zgraditvijo nove predorne peči zaostajal za proizvodnjo, ostalih oddelkov, predstavlja veliko oviro v proizvodnji. Krivda je v nočno zastareli metodi dela in v veliki izrabljenosti proizvodnih strojev in v nočno neprimernih pogojih dela.

Večji asortinanski in tonažni plan podjetja, zgraditev nove predorne peči in povečanje storilnosti v ostalih proizvodnih oddelkih, je v šanotnem oddelku povzročilo veliki navidezni padec kapacitet. Ista delovna sila in isti proizvodni stroji morajo dajati skoraj 50% večjo produkcijo šanotnih izdelkov. Povečanje produkcije in produktivnosti izraženo z nekaj % je nastala na osnovi boljše organizacije in tudi s splošnim tempon diktirane delovne vneme.

Porast potreb zahteva nemoteno odvijanje delovnega procesa. Takoj, ko nastane najmanjša okvara, zasledimo v proizvodnji zastoje, ki na proizvodni plan vplivajo negativno.

Še večjo oviro v kontinuiranem oskrbovanju proizvodnje s šanotnimi izdelki, ki jo povzročajo zastareli stroji, pa povzroča nezadostno in nestalno sušenje gotovih izdelkov ter neprimeren transport suhih izdelkov.

Glede kvalitete bi lahko imenili najrazličnejše poskuse, ki so že bili izvedeni, ali pa so še v teku. Zagotoviti standardno kvaliteto izdelkov iz šanota je vprašanje hitro

proizvodnje, kvalitete črepinje, nalega % loma pri sušenju in v porabi, kot tudi nizkih proizvodnih stroškov. Vse to postavke povezati pa je pri današnjih potrebah in stanju kaj težko. Probe, izvršene z namenom, da bi se štirioglate šanotne kapice vlivale, kar bi njihovo kvaliteto nočno dvignilo, so propadle v smislu produciranja zato, ker trenutno nimamo na razpolago prostih bobnov in bazenov, ki so za to potrebni.

Izdelovanje kordieritnih šanotnih kapic je trajalo dva meseca. Ker pa kapice iz tega materiala zahtevajo svoj proizvodni proces, ki je za naše sedanje potrebe prepočasen, ne pridejo začasno v poštev. Možnosti za stiskanje šanotnih kapic nimamo, zato nam začasno ostane le to, da uporabljamo kar klasično šanotno gnoto, ki je znes glin in šanota. Tovrstni šanotni izdelki so sorazmerno poceni. Ker pa niso glede odpornosti ravno najboljši, se lahko prakticira zaradi velikih potreb, da tudi niso najlepše izdelani, saj je velikega pomena za redno vzdrževanje proizvodnje, da je raznih šanotnih izdelkov le dovolj na razpolago.

V interesu nemotenega razvoja proizvodnje bi bilo, da se uresniči takšna kvaliteta kapic, ki bi zaradi svoje velike trdnosti in trdote vzdržale vse obremenitve, ki jih proizvodni - žgalni proces zahteva. Nekaj takega pa bi bilo možno doseči le z izdelavo kapic na osnovi silicijevega karbida, ki je sicer relativno drag material, a je dorasel zahtevan, ki jih naš proces želi. Poizkusi s tem materialom so na vidiku in je le od vprašanja časa in uspehov pri poizkusih odvisno, kdaj se bodo pojavile kapice na poizkusnem žganju tudi pri nas.

Z. Ivnik

ŠE ENA AKCIJA

Vse bolj se pri dodeljevanju kreditnih zahtevkov upošteva merilo "rentabilitetna naložba družbenih sredstev" v sodelovanju s čim višjo lastno udeležbo. In prav zaradi teh pogojev zaidemo dostikrat v težave, ker so ekonomsko močnejša podjetja v neprimerno ugodnejšem položaju za osvojitve prioritete pri odobrevanju posojil.

V tekočem letu predvidevamo investicijo osvajanja nove proizvodnje, za kar bi potrebovali najmanjši znesek 27,000/n din, poleg programskega koriščenja investicijskih sredstev, ki smo jih angažirali v nujno rekonstrukcijsko dejavnost. Čeprav znesek ni pomenben, je za nas izredno problematičen, ker so sredstva udeležb h kreditom maksimalno zavzeta za rekonstrukcije in novo gradnjo investicijskih objektov v LRS.

Zato smo smatrali za potrebno, da poizkusimo zainteresirati Upravni odbor skupnega rezervnega sklada LRS, da nam zajamči potrebni znesek kreditne udeležbe. Namen tega sklada je sicer prvenstveno kriti poslovne izgube, če se pojavijo pri posameznih gospodarskih organizacijah v pogojih objektivnih

težav, vendar pa lahko sklad vpliva tudi kot sanacijsko sredstvo za hitrejšo prosperiteto posameznih dejavnosti.

S posebnim elaboratom smo dokazali nujnost denarne investicije ter upamo, da bomo uspeli.

V.K.

SPREMEMBE O SISTEMU NAGRAJEVANJA PO DELU

Če se zamislino nad enoletnim funkcioniranjem pravilnika o delitvi čistega dohodka, pridane predvsem do naslednjih zaključkov:

- pravilnik kljub nekaterim pomanjkljivostim pomeni važno prelomnico v odpravljanju nezdružljivih odnosov;
- določuje sredstva čistega dohodka za namene razširjene reprodukcije in osebnih dohodkov;
- širi materialno osnovo samostojnega gospodarstva v ekonomskih enotah;
- določa ekonomičnejši start medsebojnih proizvodnih odnosov.

V tej vlogi mora pravilnik nujno vsebovati vse spremembe, ki so nastale v samem sistemu vodenja gospodarstva, s posledicami izravnanja družbeno priznane vloge gospodarskih dejavnosti in sprememb v strukturi proizvodne cene. Zato ni prav nič čudnega, če pravilnik ni univerzalen mehanizem vseh naših potreb in ne zadovoljuje vseh enako.

Temeljitejše spremembe pravilnika bodo predvsem v dopolnjevanju. Pogojno dopolnjevanje gospodarstva se preveč organsko povezuje in kvari vsebinsko vlogo posameznih proizvodnih enot. Primer: Merjenje učinka avtoparka skozi proizvodnost podjetja ne stimulira njihove dejavnosti, saj se prav lahko zgodi, da avtopark izpodriva tuje usluge z večanjem intenzivnosti izkoriščanja lastnih prevoznih naprav, pri tem pa niža poslovne stroške celotnega podjetja z višanjem lastnih stroškov. Dvojnost te relacije nam je lahko v posledicah očitna. Zato bo bodoča naloga pravilnika odpravljanje neodvisnosti posameznih enot, s povečanjem potrebe kvalitete del, ki bo podrejena tehnični kontrolni službi. To je važno načelo za krepitev vloge samostojnosti vodenja in upravljanja posameznih služb v podjetju.

V proizvodnih ekonomskih enotah ne bo bistvenih sprememb. Glavni osnovi za ugotavljanje osebnih prejemkov ostaneta količina in znižanje proizvodne cene. Temeljitejše bo potrebno obdelati slikarno, ki ima v svoji dejavnosti uvozni material z vplivnimi premiki v cenah in dohodku, v večanju izbire asortimana in prevzemanju in oddaji blaga.

Razbremenjene pa bodo:

- rezervnega sklada, ki se bo formiral v skupnem odnosu za celo podjetje v svojstvu doseženega čistega dohodka;
- formiranje osebnih dohodkov za plačilo državnih praznikov in letnih dopustov. Denar za te namene bo rezerviran v posebnem sestavu čistega dohodka podjetja;
- delovanja faktorja delitve čistega dohodka po namenu. Ves dohodek po količini in znižanju proizvodne cene se bo torej nesečno izplačeval, razen ob sprejemanju trimesečnih periodičnih obračunov, kjer bodo vezani na delitev čistega dohodka.

S tem bodo uspeli, da bodo obračuni razumljivi, ker bodo enostaven regulator poslovnega dogajanja v tisti ekonomski enoti. Pri sprejemanju plana in družbenih meril nagrajevanja pa bodo sodelovali z vodji ekonomskih enot, ki bodo v večjem kontaktu s člani svojega kolektiva in konstruktivni sodelavci.

Režijskim enotam pa predlagamo realizacijo uslug, ki so pretežno njihova dejavnost. Delavnice bodo formirale sklad osebnih prejemkov s prodajo svojih ur, ki so vrednostno določene, uprava naj bi bila nagrajena od doseženega dohodka podjetja, ki združuje glavne elemente gospodarjenja: produktivnost, ekonomičnost, rentabilnost in prodajo izdelkov, nabava in prodaja od dosežene prodaje na trgu, razvojno izobraževalni center pa delno z dohodkom podjetja pretežno pa z dohodkom, ki ga ustvarja plasna novih izdelkov na tržišču. Avtopark pa svoje usluge nagrajuje s prevoženo količino materialov.

To so značilne spremembe, ki pa zahtevajo predhodno delo: analizo poslovanja v preteklem letu, po ekonomskih enotah sprejem optimalnega obsega proizvodnega in finančnega plana ter finale tega, uzakonitev letošnjega odnosa. Bližamo se tej zadnji fazi, ki je najzahtevnejša in zasluži največje sodelovanje.

V.K.

FILTER PLATNO - PROBLEM

Kot vse sosednje keramične tovarne, tako tudi pri nas uporabljamo za proizvodnjo gnote nylon filter platno, s katerim nas oskrbuje industrija svilenih proizvodov "Stevan Dukič" iz Zenuma. Že v oktobru preteklega leta je dobavitelj dobavo platna ukinil, kar je upravičilo s ponanjkamjen uvoznih surovin. Pogodbeno obveznost, 700 m platna, nam dobavitelj ni mogel dostaviti, zato smo bili primorani platno iskati drugje.

Za nadaljnjo dobavo platna smo se obrnili na "Induplati" Jarše. Filter platno ni bil njihov reden proizvod, zato smo

le z veliko težavo dosegli, da so ga za nas še pravočasno izdelali najnujnejše količine. Njihovo platno je kvalitetno slabše in vzdržljivost kratkotrajnejša. Zaradi tega je nastala večja poraba. Slabosti platna so se pokazale pri rezanju, ker je gmota vsebovala kosme, ki so se pri rezanju valjev v liste nabirale na rezalni žici in povzročale riso na listih. Vse to je povečalo lom v strugarni; v proizvodnji gmote pa počasnejše stiskanje, večjo porabo platna in zvišanje materialnih stroškov.

Kaže, da bo to vprašanje začasno rešeno. Od podjetja "Stevan Dukič" Zemun smo namreč prejeli obvestilo, da nam bodo že v aprilu poslali 200 metrov naylon platna, če plačamo naprej. To smo storili, ker je bilo nujno, da se izognemo nemotenemu poteku proizvodnje in odpadu loma.

Seveda to je le trenutna rešitev, kajti za nadaljnjo dobavo nimamo od omenjenega podjetja nobenega jamstva. Letne pogodbe za tekoče leto nam ne podpišejo, kar tudi sami nimajo zagotovljenih uvoznih surovin. To je za podjetje problem, o katerem bo vsekakor treba razmisliti in, če ne bo kazalo drugače, se tudi odločiti za uvoz.

Padar

GRAFITNI LONCI PO TUJI VALUTI

Že nekaj časa nam je jasno, da je proizvodnja grafitnih loncev zahtevnejša, kot smo to pričakovali in da industrijske proizvodnje grafitnih loncev ne bomo mogli osvojiti brez tuje pomoči. Zato smo že v lanskem letu in tudi že prej poskušali navezati stike z inozemskimi proizvajalci, kot so: tvrdka Morgan - Anglija, Morando - Italija, Mamut - Vzhodna Nemčija in še z nekaterimi drugimi.

Kljub precejšnjemu trudu, ki je bil vložen v to, da dosežemo kakršno koli tehnično sodelovanje s proizvajalci v zahodni Evropi, ki v kvaliteti proizvodnje gotovo prednjačijo, nam ni uspelo niti to, da si ogledamo njihove proizvodne postopke.

Tvrdka Morando n.pr. bi bila pripravljena prodati licenco, vendar pod nemogočimi finančnimi pogoji.

Tvrdka Salamander odnosno Morgan pa se o tehničnem sodelovanju ali prodaji licence ni hotela niti pogovarjati. Zato smo bili prisiljeni pričeti resnejše razgovore s proizvajalcem grafitnih loncev v Vzhodni Nemčiji.

Po dolgovaznem medsebojnem dopisovanju je bilo dogovorjeno, da pridejo zastopniki našega podjetja na velesojen v Leipzig, kjer bodo predstavniki podjetja, katero posreduje nakup licenc, in predstavniki podjetja - proizvajalca. Po nekaj dnevniških pogajanjih je bil dosežen dogovor za prodajo licence pod sorazmerno ugodnimi pogoji. Ogledali smo si tudi tovarno.

To nam je bilo dovoljeno šele po precej dolgih in žolčnih debatah ter direktni intervenciji vzhodno - nemških oblasti iz Berlina.

V kolikor bodo pristojni organi pravočasno odobrili nakup licence in potrebna denarna sredstva, lahko že v letošnjem letu računano s prvo proizvodnjo grafitnih loncev po tuji licenci.

T-F

GIBANJE DELOVNE SILE V LETU 1961

Če primerjamo gibanje delovne sile z lanskim letom, bomo videli, da je bilo v letu 1961 večje, kar je razvidno iz spodnjih pokazovalcev:

Stanje 31.12.1959			Prišli			Odšli			Stanje 31.12.1960.		
m	ž	sk	m	ž	sk	m	ž	sk	m	ž	sk
215	285	500	46	66	112	57	48	105	204	303	507

Stanje 31.12.1960			Prišli			Odšli			Stanje 31.12.1961		
m	ž	sk	m	ž	sk	m	ž	sk	m	ž	sk
204	303	507	50	55	105	66	60	126	188	298	486

Iz gornjega je razvidno, da je fluktuacija delovne sile še vedno velika. Predvsem je bila v tem letu občutno večja fluktuacija kvalificirane delovne sile. Število delavcev, ki so odšli iz podjetja, po kvalifikacijah je bilo naslednje:

VK	K	PK	NK	Skupaj
5	60	12	35	112

Zaskrbljujoče je vprašanje moške delovne sile, pri kateri je fluktuacija večja, ni pa je nogoče nadomestiti. Vzroki temu so predvsem nizke obračunske postavke in pa pomanjkanje stanovanj. Lahko bi dobili moško delovno silo iz oddaljenih krajev in sosednih republik, ker pa nimamo stanovanj, je to nemogoče. Delavci, ki se zaposlijo iz oddaljenih krajev, kmalu zapustijo naše podjetje. Razlogi prenehanja delovnih razmerij so bili naslednji:

na lastno željo	odpoved podjetja	po pogodbi	disc. odpust	Samo- volj.	Po zak.	SK
76	1	2	3	14	16	112

Podjetje je v preteklem letu odpovedalo enemu delavcu, in to šoferju tovornega avtomobila "Saurer", ki je v prodaji. Če primerjamo disciplinske odpuste in pa samovoljne preki-

nitve delovnega razmerja, so se ti zvišali od preteklega leta v prven primeru za 2, v drugem pa za 4 delavce. Odpusti so bili izrečeni zaradi malomarnega opravljanja službenih dolžnosti in pa kraje v podjetju.

Starostno je bilo upokojenih 9 delavcev, invalidsko pa 2 delavca.

Med letom so nastale spremenbe tudi pri vodilnih uslužben-
cih. Na delovno razmerje je dal odpoved tov. Šloser Rudi,
šef komercialnega sektorja, ki je bil razrešen službenih
dolžnosti dne 15.12.1961, in šef splošnega sektorja tov.

Piano Djordje, ki je bil razrešen službenih dolžnosti dne
30.11.1961.

Treba je razmišljati o tem, kako zmanjšati fluktuacijo de-
lovne sile, kar bo vsekakor ugodno vplivalo na povečanje
produktivnosti.

G.Z.

ALI BOMO USPILI?

V 2. številki Keranika smo pod gornjim naslovom seznanili
kolektiv o prošnji, ki smo jo poslali Zveznemu izvršnemu
svetu za oprostitev prispevka iz dohodka in znižanje obresti
na poslovni sklad od 6% na 4% za leto 1962, 1963, 1964 in
1965.

Sekretariat zveznega izvršnega sveta pa je na našo prošnjo
odgovoril negativno, kar pomeni, da n i s m o u s p e -
l i .

Uredništvo

Z A H V A L A

Ob smrti sestre Marije Kos se iskreno zahvaljujemo sode-
lavcem predorne peči kakor tudi sindikalni podružnici Ke-
ranične industrije Liboje za darovane vence in spremljanje
na njeni zadnji poti.

Žalujejoči: sestra Lizika ter brata Tone in Rudolf

MED DRŽAVNIMI ZAVESAMI

Za potnike, pa čeprav inajo "čisto vest", je prehod čez vsako državno mejo neprijeten. Carinske formalnosti sicer niso nič posebnega, vendar pa tudi prav nič prijetnega. Poslednje velja tembolj, če potujete iz Zahodne Nemčije v Vzhodno Nemčijo. Zahodnonemške policijske oblasti, ki sicer na drugih relacijah trenutno za tujce niso posebno stroge, na relacijah proti Vzhodni Nemčiji že nekaj ur pred prihodom na mejo pregledujejo dokumente. Če pa inate opravka v bližini državne meje, potem ne smete biti presenečeni, če vas bo na železniški postaji, ali mogoče tudi kje drugje, ustavila rezka zahteva policista: "Vaše dokumente, prosin"! Vlaki proti meji so skoraj prazni, saj potuje le malo zahodnih Nemcev z vlakom v Vzhodno Nemčijo. Zato dobite občutek neprijetnega pričakovanja. Ta občutek je tem večji, čimbolj se približujete državni meji, oz. prvi vzhodno - nemški postaji. Ko gledaš golo sečnjo mladih gozdov v bližini proge in precej goste žične ograje okrog vsakega travnika in njive, dobiš vtis nekega skoraj vojnega stanja.

Kljub prijaznosti, ki jo kažejo na zunanji policijski, carinski in drugi obnejni uslužbenci, se ne moreš znebiti neprijetnega občutka. Čeprav je donača jugoslovanska beseda povsod v tujini za nas presenečenje, te tembolj preseneti, če te nagovori v pristni hrvaščini vzhodno-nemški policijski oficir. V pogovoru z njim se ne moreš otresti občutka, da se je hrvatskega jezika naučil med drugo svetovno vojno pri nas. Ob sobotah popoldne so naše železniške postaje zelo živahne in vlaki običajno polni potnikov. V Vzhodni Nemčiji pa so postaje prazne in tudi vlaki vozijo skoraj prazni. Vsepovsod so vidne še posledice vojne in pomanjkljivo vzdrževanje obstoječih železniških in drugih naprav. Voziš se skozi velika mesta, ki pa so večinoma nerazsvetljena, ali slabo razsvetljena s starimi plinskimi svetilkami. Ulice so ob večerih v glavnem prazne.

Vzhodne države ne dovoljujejo nakupa njihovih denarnih sredstev izven njihove države. Zato nikar ne potujte tako, da pridete ponoči v mesto, kamor želite! Lahko se vam zgodi, da ostanete pod nilin nebo, ker nimate denarja. Denar na kreditna pisma lahko dvignete le v banki, ki seveda ponoči ne posluje. Tudi z zapadnimi valutami si ne morete veliko pomagati, saj tudi te lahko menjate le v banki ali menjalnici. Od civilistov bolje da ne iščete informacij, vsaj na javnih nestih ne, kajti lahko se vam zgodi, da vam na vaše vprašanje na kratko odgovore: "Ne vem nič". V lokalnih postanejo ljudje bolj zgovorni, običajno kritizirajo tako, kot vsepovsod po svetu. Jezijo se, da ni tega, da ni onega, da je to in ono predrago in nekateri tudi nad tem, da privatno ne morejo potovati v inozemstvo.

Izdavačko preduzeće "Rad" iz Beograda nas je zaprosilo, da v našen listu obveščamo člane kolektiva o izdajah inenovanega podjetja. Zato tudi v celoti objavljamo seznam brošur I. kola.

Uredništvo

PRODUKTIVNOST RADA, I KOLO

(Naučno-popularna biblioteka Izdavačskog preduzeća "Rad")

Svako zaostajanje u produktivnosti rada umanjivalo bi naše snage i naše sposobnosti da uspešno istupamo na medjunarodnom tržištu i da efikasnije poboljšavamo materijalne uslove života naših trudenika. Ovo kolo posvećeno je tom veoma značajnom problemu. Saradnici su naši poznati ekonomski i tehnički stručnjaci i zato je upoznanje sa ovim kolom od velike važnosti, kako za svakog radnog čoveka pojedinačno tako i za rukovodeće i upravljačke organe u radnim kolektivima.

1. Radunović Dragutin: POJAM, ZNAČAJ I FAKTORI PRODUKTIVNOSTI RADA
2. Marjanović ing.Slavko: MEHANIZACIJA I PRODUKTIVNOST RADA
3. Kalanović ing.Dragoljub: PRIPREMA RADA I UREDJENJE RADNOG MESTA
4. Mileusnić ing.Nenad: UNUTRAŠNJI TRANSPORT I PRODUKTIVNOST RADA
5. Mirković ing.Ljubomir: UNUTRAŠNJE REZERVE ZA POVEĆANJE PRODUKTIVNOSTI RADA
6. Nikolić Miloje: SPECIJALIZACIJA, KOOPERACIJA I STANDARDIZACIJA I PRODUKTIVNOST RADA
7. Dautović dr.Mirko: ČOVEK KAO FAKTOR PRODUKTIVNOSTI RADA
8. Lukić ing.Miroslav: RADNI USLOVI I PRODUKTIVNOST RADA
9. Vuković Ratko: OBLICI STIMULACIJE U PRIVREDI
10. Taušanović Milorad: RASPODELA LIČNIH DOHODAKA PO KOMPLEKSNOM UČINKU
11. Kukoleča dr.Stevan: PRIVREDNO-RACUNSKJE JEDINICE I PRODUKTIVNOST RADA
12. Kostić dr.Živko: UPRAVLJANJE I RUKOVODJENJE PREDUZEĆEM I PRODUKTIVNOST RADA
13. Grdjić dr.Gojko: MERENJE, PRAĆENJE I ANALIZA PRODUKTIVNOSTI RADA
14. Radunović Dragutin: PRODUKTIVNOST RADA, EKONOMIČNOST I RENTABILNOST

Cena ovom kompletu od 14 brošura iznosi din 700.-

Brošure se ne mogu pojedinačno kupovati.

Porudžbine slati na adresu: Izdavačko preduzeće "Rad",

Beograd, Moše Pijade 12/III, tek.račun br. 101-20-1-75.

VESTI O NAŠIH DELAVCIH

(Poročilo personalnega oddelka od
1.3.1962 do 31.3.1962)

Sprejeti v delovno razmerje:

1. Suša Franc	5.3.1962	NK - nakladalec
2. Anželj Ivan	8.3. "	NK - nakladalec
3. Arnič Mirko	9.3. "	VK - vodja slikarne
4. Korelc Terezija	12.3. "	K - livarka
5. Rihter Jožefa	12.3. "	K - livarka
6. Žerak Stanislav	13.3. "	- del. v šan. oddel.
7. Marguč Ana	15.3. "	- livarka
8. Jančič Marija	15.3. "	- livarka
9. Martinčič Franc.	15.3. "	- livarka
10. Obrez Marija	15.3. "	- livarka
11. Matos Jožefa	15.3. "	- livarka
12. Jager Darinka	15.3. "	- livarka
13. Jančič Edita	15.3. "	- livarka
14. Janberg Božena	15.3. "	- del. pri pred. peči
15. Ron Maksimiljan	15.3. "	K - žgalec nadgl. peči
16. Fijavž Ljudmila	15.3. "	- livarka
17. Janberg Stanko	15.3. "	- livar
18. Paradiž Jože	16.3. "	K - premikač pri p. peči
19. Grobelnik Vlad.	30.3. "	K - strugar

Razrešeni delovnega razmerja:

1. Čretnik Leopold	2.3.1962	K - strugar
2. Hadolin Ida	3.3. "	K - slikarka
3. Najdenik Janez	12.3. "	NK - nakladalec
4. Kalčič Milica	13.3. "	K - slikarka
5. Petre Dominik	15.3. "	K - šofer
6. Podpečan Betka	15.3. "	K - prodajalka v bif.
7. Hafner Stefka	15.3. "	K - kuharica
8. Ranšak Angela	20.3. "	PK - del. v šan. odd.
9. Baboč Matevž	22.3. "	K - modelar
10. Paradiž Jože	23.3. "	K - premikač
11. Arnič Mirko	24.3. "	VK - vodja slikarne
12. Planinšek Franc	27.3. "	K - žgalec ok. peči

K A Z A L O

Stran

1. Občni zbor sindikata je za nami - Š.D.	59
2. Novo izvoljeni sindikalni odbor v letu 1962	60
3. Prodaja keramike v letu 1961 in njen plasman po posameznih področjih - Gothe	61
4. Stanje na trgu v I.četrto letju 1962 - Gothe	61
5. Naš artikel 1403 je dobil posebno priznanje- Gothe	62
6. Šamotna problematika - Z.Ivnik	64
7. Še ena akcija - V.K	65
8. Spremembe o sistemu nagrajevanja po delu- V.K	66
9. Filter platno - problem - Padar	67
10. Grafitni lonci po tuji valuti -T+P	68
11. Gibanje delovne sile v letu 1961 - G.Z	69
12. Ali bomo uspeli?- Uredništvo	70
13. Zahvala	70
14. Med državnimi zavesami - T+P	71
15. Produktivnost rada, i kolo- "Rad"	72
16. Vesti o naših delavcih	73

Ureja uredniški odbor: Odgovorni urednik Marjan Zdolšek

Izdaja Keramična industrija Liboje - Celje

Prispovke dostavljajte odgovornemu uredniku.

Rokopis ne vračamo.