

Pred nami so še velike naloge

OB USPEŠNO ZAKLJUČENEM POSLOVNEM LETU 1968 SMO NAPROSILI TOV. JOŽETA LESARJA, DA NAM KOT GLAVNI DIREKTOR IN ORGANIZATOR POSLOVANJA INDUSTRIJE POHISTVA BREST V NEKAJ MISLIH PRIKAŽE DOSEŽENE USPEHE IN OVIRE POSLOVNEGA RAZVOJA LETOS IN NAKAŽE OSNOVNE ZNAČILNOSTI POSLOVANJA V PRIHODNJEM OBDOBJU.

UREDNIŠTVO

Brestovci zopet zaključujemo poslovno leto 1968, ki je značilno po zelo veliki poslovni dinamiki. Za seboj imamo v glavnem opravljene vse naloge iz poslovne politike za leto in poleg teh tudi vrsto drugih, ki jih nismo mogli predvideti in ki jih je narvrglo življenje samo.

Pri vsem le rekonstrukcije ne potekajo s takšno hitrostjo, kot smo si jo zamišljali. Vzrok je postopek okrog mednarodnega kredita, saj je bil dokončni sporazum med našo državo in mednarodno banko ratificiran šele 30. novembra. Pa tudi ta čas smo koristno izrabljali za preverjanje pravilnosti naših projektov in izbora opreme. Analiziranje stanja zmožnosti in usposobljenosti tako proizvodnih zmogljivosti, kot samih delovnih kolektivov nam je pokazalo, da je možno postaviti zahtevnejše naloge v naš razvojno programski koncept. K temu nas je navajala tudi spremljava produkcijskih in tržnih zmogljivosti naše konkurence. Vse pogostejše smo videvali poskuse kopiranja naših predvsem furniranih proizvodov. Vse to nam je narekovalo odskok naprej, in sicer v smer kakovitnejšega in zahtevnejšega pohištva. To je povzročilo določene sprejembe tudi v projektu opreme od prvotnega koncepta.

To je brez dvoma zelo ambiciozno postavljen cilj. Od nas zahteva poglobljeno resnost, tako v proizvodnji, kot na tržišču. Da bi se usposobili, se mi zdi nujno, da ugotovimo, kje smo, tako v odnosu do tega cilja, kakor tudi v odnosu do družbenih razmer na sedanji stopnji. Prav nesporni ugodni poslovni rezultati, ki jih dosegamo, nam narekujejo, da tudi kritično presodimo določene pojave z namenom, da si razčistimo in krčimo pot naših nadaljnjih prizadevanj.

Trenutno živimo v izredni konjunkturi, ko nimamo dovolj blaga glede na povpraševanje. Ta pojav pa po svoje tudi negativno deluje na našo miselnost, ker se nekje kaže v oblikah samozadovoljstva. Če se odločimo za najzahtevnejšo kvaliteto pohištva, potem ne moremo hkrati dopuščati pojave, ko nam pri že utečenih proizvodih prihaja iz proizvodnje večje število proizvodov druge kvalitete vrste. Paradoksalno je tudi to, da se ti artikli prodajajo po nižjih cenah, osebni dohodki pa se izplačujejo, kot da je proizvodnja in kvaliteta na zahtevni ravni. Če se odločimo za tako imenovani »TOP« proizvodni program, je jasno, da druga kvaliteta vrsta ne more obstajati niti v pojmovanju, kaj šele pri plasiranju na tržišče. Poimovanje, češ »saj se tržišče tepe« za naše proizvode, se lahko čez noč spremeni v usodno utvaro. Potrebni so samo nekaj

zuanjih ukrepov oziroma premikov, pa bo konec tržnega »eldorada«. Denimo, da se ukinejo ali zmanjšajo potrošniški krediti. Za to obstajajo realne možnosti, če hočemo obdržati trden dinar. Dalje, zastavljen je dokaj oster davčni režim, ki bo nujno vplival na zmanjšanje porabe. Poleg vsega se pojavlja dokajšnja razrahlanost mednarodnega monetarnega sistema in s tem gospodarska trdnost teh držav, v katere imamo mi usmerjen skoraj ves naš izvoz.

Ne gre za črnogledost, gre za smisel in sposobnost realističnega ocenjevanja in budnega spremljanja vseh teh dogajanj, če nečemo doživeti lahko tudi zelo neprijetna presenečenja. Ta miselni povzetek nam narekuje, da si brezkompromisno prizadevamo, da bi bili najboljši v oblikovanju, konstrukcijski uporabnosti, kvaliteti in tržnem servisu naših proizvodov. Če dobivamo neke družbene in poslovne priznanja, je to namenjeno le tistemu pri nas, kar je dobro opravljeno, ne pa tistemu, kar smo opravili nepoglobljeno, površno in slabo. Tega pa je še precej, od česar je določen del razumljiv, saj življenje vsak dan postavlja pred nas nove zahteve.

Zato bi se rad dotaknil nekaterih vprašanj, za katera menim, da posebej pridobivajo na težini, tako v našem kolektivu in izven njega.

Reforma, v kateri smo že tretje leto, nedvomno pomeni opuščanje administrativnega sistema gospodarjenja, spreminjanje ga v sistem tržnega gospodarstva. Vse tiste sile v naši družbi, ki so omahujoče modrovala, da je vse to pre zgodaj, da nimamo še dovolj moči in sposobnosti za ta preobrat, so se ob avgustovskih dogodkih znašle v popolni praznini. Napad na naš družbeni red, katerega temeljna vsebina je samoupravni socializem, je povzročil le to, da je začeti proces pri nas pridobil na jasnosti orientacije in bolj kot kakršnakoli druga akcija, strnil in mobiliziral naše sile pri ustvarjanju ciljev reforme. Danes tudi ne gre zgolj za gospodarsko, temveč tudi in predvsem za družbeno reformo. Zgolj iz te plati se mi zdi, da je bil ta pritisk koristen.

Danes je naša družba toliko močna, da se lahko enaka z enakimi razgovorja s komerkoli izven naših meja. Tu ne vidimo posebnih ovir za našo nadaljnjo pot, ovire so hujše pri nas doma.

Uvajanje tržnega gospodarstva nujno prinaša s seboj določene zakonitosti, ki jih moramo sprejemati, pa je to nam prav ali ne. Pri tem popuščanja ni. Blagovno tržno gospodarstvo, za katerega se, politično vzeto, vsi navdušujemo, postavlja v ospredje predvsem ekonomska merila za oce-

njevanje naših prizadevanj in bolj čiste norme tudi v naše odnose. Tržno gospodarstvo zahteva uveljavljanje le takšnih meril za vrednotenje naših poslovnih prizadevanj, ki so zagotavljajo racionalnost in rentabilnost. Hkrati je ta sistem bolj socialističen, ker natančneje vrednoti človekovo osebnost, postavlja jasna merila v odnose po opravljenem delu, razmejuje udeležbo pri gospodarjenju z objektiviziranimi merili in ocenami, razčiščuje vzroke in pogoje, ki so potrebni za skupen obstoj kolektiva. Odklanja obstoj in vzdrževanje tiste problematične socialnosti, ki jo vedno plača gospodarstvo prizadeven in priden delavec. S tem sistemom je nezdružljiv administrativno gospodarski sistem, kjer so zakoni politično socialnim normam, tako ekonomike dušeni in podrejeni pri vrednotenju, delitvi in tudi odnosih med ljudmi.

Zdi se mi, da bo največja težava prav v tem, kako iz nas potisniti to, kar smo sprejeli v našo podzavest v dvajsetih letih administrativnih norm družbenega življenja. Da to ni enostavno, vidimo tudi, ako se ozremo okoli sebe. Ostrina polemik, kaj je mlado (po miselnosti) in kaj je staro tako v gospodarstvu, politiki, kulturi in drugod, ni prav nič slučajna. Ta naša obremenjenost, dialektično vzeto, je sicer lahko razumljiva, ni pa pod nobenim pogojem sprejemljiva. Mi moramo prav vsi na stečaj odpreti vrata novim pogledom in z velikim smislom osvajati nove sodobne pojme, ki nam jih že vsiljuje sedanost. Že je za nami čas, ko se je, recimo, kolektiv spotaknil in padel. Zajokal je bil spet veselo kričav. V novem času bo padli obležali, če se ne bo mogel sam pobrati — »mamica« je danes prav nič sentimentalni, konkurenčni in brezkompromisni svobodni trg. In prav to je tisto, kar daje ton in narekuje spremembo v miselnosti in oblikah naših dejanj, ker tudi naših materialnih odnosov v podjetju.

Če ob vsem tem analiziramo vsebino naše dejavnosti v Brestu, lahko z zadovoljstvom ugotovimo, da iz tega za nas marsikaj ni novost, ker smo ves čas razvijali realistično poslovno politiko in se eni bolj, drugi manj ob tem osveščali. Vendar imamo še mnogo problemov s tega področja, ki jih bo treba presnovati in prilagoditi zahtevam časa. Naj samo mimogrede omenim, da je bistvo ustavnih sprememb ravno v tem, da se ustvarijo pogoji in prilagodit celotna zakonodaja sistemu blagovno tržnega gospodarjenja na sedanji stopnji razvoja.

Lahko rečemo, da smo v Brestu zelo uspeli ne samo razviti organizirano samoupravljanje, pač pa ga tudi utrditi tako, da predstavlja trajno pridobitev našega kolektiva. Vendar smo tudi tu pred nujnostjo spremenjenih pojmovanj in delovnih metod. Otrstati se bo treba, v kolikor to obstaja, namišljenega socialističnega humanizma, saj je na dlani, da sta

taka demokracija in humanizem predvsem odvisna od materialno vrednostnih dosežkov tako na ravni kolektiv—poslovne možnosti in posameznik—njegovo delovno mesto. Pri presojanju poslovnosti torej nimajo prednosti socialno politična, pač pa družbeno ekonomska merila. Druga stvar, ki jo predvideva spremenjena zakonodaja, je okrepitev samostojnosti, organiziranosti in večje odgovornosti organov upravljanja. Med te organe se po novem prištevajo tudi razne kolegijske oblike, ki naj bi s polno odgovornostjo razreševale tista vprašanja, ki sodijo v njihovo delo na vpogled ne samo strokovnost, s tem seveda, da je delavskim svetom, pač pa širši javnosti. V ta okvir sodi vrsta vprašanj, ki so jih do sedaj v našem sistemu reševale nekatere komisije in pa delno tudi upravni odbori. Tu naj bi šlo za vprašanja, kot so testiranje, ugotavljanje delovnih sposobnosti v kolektivu, za razporejanje in eksperimentalno prilagajanje kadrov nastajajočim problemom tudi za strokovnjake, ne samo za delavce v proizvodnji, za operativno poslovne transakcije s kapitalom v okviru enostavne reprodukcije, za manjše in nujne investicijske posege s plafoniranimi omejitvami itd., skratka odgovornost za uvajanje racionalnih metod v poslovnem krogotoku. K temu je nujno dodati povečano potrebo po raziskovalnem delu in celovitem študiju za oblikovanje programske in poslovne politike. Če tako razmišljamo o teh stvareh, moramo ugotoviti, da nam zaostaja organiziranost tako v pogledu strokovnosti, kot potenciala, še posebej pa pri uveljavljanju strokovnostnih pojmovanj in metod v vse karakteristike naše samoupravne poslovnosti.

Le za ilustracijo pogledimo nekaj primerov:

a) V zadnjem času se precej govori, pa tudi kritizira, češ zakaj osebni dohodki takšni, pri nas pa so v tej ali oni poslovni enoti manjši. Skoraj nikogar pa nisem slišal, da bi ugotavljal, kakšna je organiziranost, prizadevnost in gospodarnost v tisti enoti. Ob novih pogledih komentar ni potreben.

b) V poslovni enoti se nekje ugotavlja: obseg se je povečal za toliko, produktivnost in osebni dohodki za toliko, akumulacija za toliko itd. Poslovna enota je prav analizirala stanje po obstoječem sistemu. Po novem je potrebno v te odnose vnesti jasnosti. Sedanja produktivnost, ki je osnova za osebne dohodke je namreč vsrkala vse ekonomske rezultate tehničnih izboljšav. Poleg tega se v sproščenih cenah javlja kategorija dohodka, ki ga v določenih cenah ni bilo, to je tržno konjunkturalni dohodek. Tudi ta danes nekje zamegljuje produktivnost. Ti dve značilnosti gotovo ne predstavljata »čiste« vrednosti opravljenega dela. Nujno je treba razčistiti pojme, kaj vsebuje kategorija osebnega dohodka in kaj kategorija dobička ter komu je namenjen.

c) V naši kadrovski politiki še vedno prevladujejo socialno partikularistična merila (zaprlost v okviru poslovne enote). To izvira iz napačnega pojmovanja, ki se včasih manifestira, kot da je poslovna enota ali podjetje »naša« last, kar seveda ni točno. Samoupravni socializem se ne krni, nasprotno se s tem, da zaostruje vrednotenje, kaj je boljše in kaj slabše, čemur se moramo mi vsi, od prvega do zadnjega podvreči. Nihče izmed nas ne more vztrajati na delovnem mestu, če je pred vrati podjetja občan naše družbe, ki je prizadevnejši in sposobnejši. Izjeme so lahko le stari člani kolektiva pred možnostjo upokojitve ter seveda zdravstveno prizadeti in invalidi.

Te tri značilnosti sem navedel le kot primer, da bi približal nazvzkrižje položaja in različnost pojmovanj, ki jih pred nas postavlja že jutrišnji dan.

Pred nami je dolžnost, da po lastni razsodnosti in z odgovornostjo zahtevamo potrebne premike v vseh poslovnih smereh in tudi odnosih. Po mojem bi moralo to biti vsebovano že v resoluciji poslovne politike za leto 1969. Skozi tvorne razprave naj bi bila resolucija samoupravnih dogovor celotnega kolektiva, kjer naj bi se

Konec na 3. strani

*Srečna in uspešna
nova leta 1969*

ŽELI VSEM BRALCEM
IN SODELAVCEM

UREDNIŠKI ODBOR

Ekonomska propaganda - pogoj za prodajo

S povečano ekonomsko propagando in reklamo smo v letu 1968 razvili specializirano dejavnost prodajne službe, ki naj s svojo informativno in vzgojno funkcijo vpliva na sedanje in prihodnje kupce, da bi tako povečali prodajo naših izdelkov.

Z dosedanjimi oblikami ekonomske propagande, ki jo lahko glede na obliko delimo na neposredno in posredno, smo že dosegli precej učinkovitosti. Pri mnogih kupeh smo vzbudili zanimanje za naše izdelke in pripravili, da jih kupijo. O tem priča na stotine pisem, ki jih dobiva naša prodajna služba dan za dnem, zlasti pa od takrat, ko smo začeli z novo serijo televizijskih filmov.

Naj omenimo samo nekaj pisem:

K. A. iz Kočevja piše: ... Vaše izdelke sem imela priložnost videti le po televiziji, zato bi rada videla prospekte vaše opreme...

K. L. iz Kopra: ... Na televiziji sem zasledila reklamo za vaš izdelek — dnevno sobo DANIELA...

J. K. iz Sevnice: Na televiziji sem videla mnogo reklam za vaše izdelke, zato sem se odločila, da pohištvo kupim pri vašem podjetju...

J. K. iz Kranja med drugim piše: Iz prospektov sem ugotovil, da bi mi ustrezala dnevna soba Florida, dopolnjena s TV barom...

Sodelovanje na različnih sejamskih prireditvah v Ljubljani, Zagrebu in Beogradu je vzbudilo veliko zanimanje za naše izdelke. Z gotovostjo lahko trdimo, da je POHIŠTVO BREST že pojem. Zlasti velja to za Slovenijo, ki je največji kupec naših izdelkov.

Zato v Sloveniji nastopamo že skoraj v nevtralnem propagando, za katero je značilno, da poleg izdelka poudarja samo trgovsko značko: POHIŠTVO BREST.

Naši prodajni načrti za leto 1969 na domačem trgu niso majhni. Manjšanje števila izdelkov, poleg tega pa vrsta novih in konstrukcijsko dopoljenih izdelkov, na primer DANIELA STEREO, FLORIDA VARIANT ali cela vrsta stilnih garnitur masivnega pohištva, zahteva, da sedanjo propagando razširimo na večji prodajni prostor. Tu mislim predvsem na Hrvaško z Zagrebom in Srbijo z Beogradom, kjer je največ možnost kupcev za pohištvo te vrste.

Analizirali smo pisma kupcev ter pri tem ugotovili, da se jih je 74% sklicevalo na televizijske objave, 10% na objave v časopisih in revijah, 9% na sejme, 5% na kataloge, ki so jih dobili ali videli pri znanih, ostali pa so kako drugače slišali za naše izdelke. Ta analiza nam pove, da je televizija tisti posrednik, ki mora biti tudi v prihodnje, vendar na širšem območju, težjiše naših propagandnih akcij. Zato bomo razširili televizijsko propagando na Hrvaško in Srbijo. Stroški televizijskih objav bodo narasli, narasla pa bo tudi prodaja naših izdelkov.

Naša propaganda v časopisih, revijah in v drugih publikacijah ima dvojni namen: zagotoviti stalno in dolgoročno prisotnost, še posebej pa opozarjati na uspehe in dosežke BRESTA.

Trditi, da je naša propaganda dobra, da je dovolj proučena, dovolj sociološko in psihološko utemeljena, je nesmisel. Vedeti moramo, da smo šele na začetku. Zato je bilo tudi o televizijskih oddajah precej pripomb. Res pa je, da improviziramo zato, ker lahko samo improviziramo. Pa pustimo to; kot povsod bomo tudi tu našli take organizacijske oblike, ki bodo ustrezale našim potrebam.

Poleg že omenjenih oblik moramo v prihodnje razširiti naše propagandne akcije v dve smeri:

a) povečati propagando s pismi, katalogi in podobnim, kar je treba posredovati vsem trgovinam, ki prodajajo naše izdelke, četudi delajo prek grosistov,

b) postaviti panoje ob ceste (Planina, Cerknica) in svetlobne reklamne napise (Ljubljana).

Ni pa dovolj samo posredna propaganda, izkoristiti moramo tudi oblike, ki se same vsiljujejo. Trgovci žele več propagandnega gradiva. Žele biti bolj informirani. Mnogi trdijo, da jih njihove centrale slabo obveščajo o posameznih dobaviteljih. Pogosto katalog z izdelki roma iz trgovine od družine do družine, ki ga gledajo že prav tako željno kot katalog z avtomobili. In prav ti so možnostni kupci — prihodnji kupci naših izdelkov. Do teh pelje pot skozi široko odprta vrata trgovin in mi moramo po tej poti.

Kaj bomo dosegli s panoji? Dvomim, da bomo zaradi panojev in svetlobnega reklamnega napisa prodali danes ali jutri več izdelkov, gotovo pa je, da bomo bolj približali kupcem pojem BREST POHIŠTVO, kar bo pomembno za naš načrt razvoja prodaje. S panoji ob glavni cesti in ob cesti v Cerknici bomo posebej poudarili, kje je ta BREST, ki se je doslej tako sramežljivo skrival pod vznožje Slivnice, in pokazali bomo pot do njega. Naše prisotnosti na športnih prireditvah ne mislimo povečati, ostali pa bomo s panoji vsaj tam, kjer smo že.

To je samo nekaj dejstev, gledišč, vzrokov in pogojev, ki narekujejo, da z našo propagando aktivnostjo nadaljujemo, vendar bolj kvalitativno, bolj sistematično in manj improvizatorsko. Doseči moramo osnovni cilj: zagotovitev prodaje, zagotovitev pojma kvalitete in izvirnosti POHIŠTVA BREST, s propagando pa pokazati uspehe in poslovno moč BRESTA.

D. Trotošek

Sodoben prevoz blaga

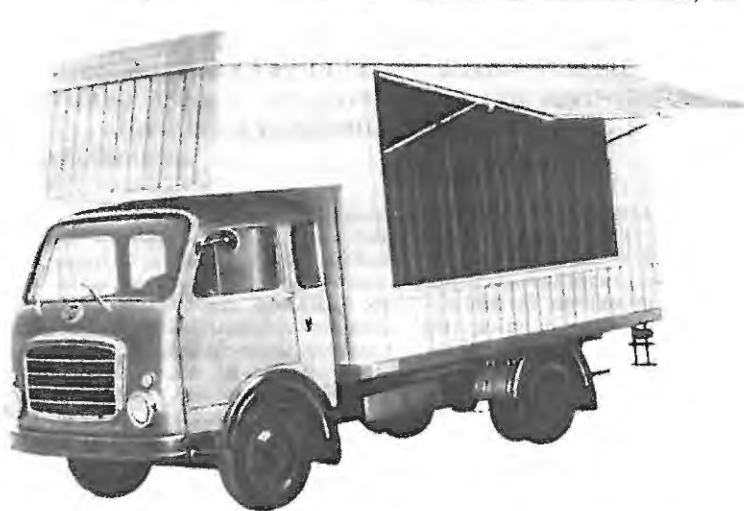
Nenehno naraščanje proizvodnje terja vse večje uvajanje mehanizacije in avtomatizacije, kar hkrati vpliva tudi na vse večjo specializacijo v proizvodnji. Specializacija je predvsem v industrijski proizvodnji pripeljala do pomembnega znižanja proizvodnih stroškov, kar omogoča prodaji proizvodov na vedno bolj oddaljena tržišča in povzroča večjo potrebo dobrin.

Nadomestitev fizičnega človeškega dela z avtomatičnimi stroji in napravami je privedla v industriji do neslučenih proizvodnih možnosti. To je pospešilo uvajanje mehanizacije v natovarjanju, pretovarjanju in prevozu blaga, da bi bil tako prevoz proizvodov kar najhitrejši. Prizadevanja za pospešitev prevoza in istočasno zmanjšanje fizičnega dela so pospešila uvedbo načinov opravljanja dela in prevoza v večjih enotah. Med temi so pomembne palete, ki omogočajo opravljanje dela in prevoz blaga v večjih enotah, navadno s težo do 1,2 t. V novejšem času, zlasti na zahodu, uvajajo razvitejša dežele prevoz blaga v kontenerjih. S kontenerji je prevozna enota narasla do 20 t, kar omogoča izredno hitro razkladanje in nakladanje prevoznih sredstev.

Uporaba palet je zelo ustrezna za sodoben prevoz v prometu železnica — cesta in tudi kot sredstvo za uskladiščenje. Paleta omogoča skladičenje tudi težjega blaga v večje višine, 6 do 8 metrov, medtem ko je skladičenje s človeško silo omejeno do višine nekako dveh metrov. Kakšna razlika je v izkoriščenosti skladiščnih prostorov, ni potrebno posebej omenjati, ker je vsako-

mur že na osnovi tega lahko razumljivo.

Paleta pa se ni obnesla kot celotno manipulativno prevozno sredstvo za pomorsko — železniško — cestni promet. Pomorski promet omogoča in zahteva opravljanje dela in prevoz blaga v znatno večjih razsežnostih in



obsegu. To pa omogočajo palete, ki jih imenujemo kontenerji. Kontenerji imajo tudi druge prednosti v opravljanju dela in prevozu blaga pred paletami:

— omogočajo prevoz blaga od proizvajalca do naslovnega mesta ali od vrat do vrat, kakor temu pravijo strokovnjaki;

— čas razkladanja ali nakladanja na prevozno sredstvo je zmanjšan na minimum, saj ladjo z 10.000 t nosilnosti nalože ali razlože v 8 urah, medtem ko nakladajo ali razkladajo ladjo v normalnih razmerah nekaj dni;

— omogočajo popolno zaščito blaga pred vsemi poškodbami, najsi bodo mehanskega ali atmosferskega izvora;

— prevoz blaga od vrat do vrat skrajša čas za več kot polovico;

— najvažnejše pa je, da je prevoz blaga v kontenerjih cenejši. Analize kažejo, da za okrog 30% v primerjavi z običajno embalaranim blagom.

Marsikdo besede kontener verjetno še ni slišal in tudi ne ve, kaj to pomeni. Kontenerji so vagonom podobni kovinski zaboji z različno prostornino. Najpogostejše jih uporabljajo s prostornino okrog 30 m³, so pa večji. V te zaboje blago, ki je namenjeno za prevoz, lahko naložimo nezavito ali pa v preprostejši embalaži. Posebne kontenerje uporabljamo tudi za prevoz hitro pokvarljivega blaga, na primer sadja, mesa in podobnega.

Ko človek razmisli o teh dozejkah v svetu, nehote primerja, do kod smo prišli mi. Reči moramo, da smo prevoz blaga zelo zanemarjali. V notranjem prevozu smo nekaj napravili, saj uporabljamo valjni transporter za vse ploskovne sestavne dele, za ma-

sivni drobn material pa palete s košarami. Tudi tukaj bi lahko še mnogo napravili, če bi imeli ustrezna sredstva. Precej bomo notranji prevoz izboljšali z rekonstrukcijo.

Kar zadeva zunanji prevoz, pa smo napravili zelo malo. Opravljanje dela na skladiščih žaganega lesa je še popolnoma klasično. Sodobno urejena skladišča imajo vse opravljanje dela urejeno z viličarji, tako da delavci skladata deske v primerne zložaje pod streho, viličarji pa jih odvažajo na skladišče in zlagajo v kope. Podobno je drugod.

Pri prevozu gotovih izdelkov od skladišč do kupca prevladuje še vedno železniški prevoz, ki je navidežno najcenejši. S poglobljeno študijo bi verjetno prišli do drugačnih izsledkov. Naša tovarna bo pri izdelkih, ki jih bo načrtovala za domači trg, v prihodnjem letu odštela za embalažo 172 milijonov dinarjev. To so ogromna sredstva. Z drugačnimi prevoznimi sredstvi, zaprtimi tovornimi avtomobili, bi prav gotovo sredstva za embalažo lahko občutno zmanjšali, istočasno pa bi izboljšali kvaliteto prevoza. Poškodbe pri prevozu so pri kosovnem železniškem prometu zelo pogoste in večkrat se zgodi, da stranka vrne poškodovano blago. Železnica v vseh primerih, kjer ni vidnih zunanjih mehanskih poškodb, odklanja odgovornost, pri zavarovalnici pa je dokazovanje tako zapleteno, da povrnitev škode ne pride v poštev. Tako se vsi ti stroški zgnejo na nas, čeprav smo zaščito blaga v zadnjem času precej izboljšali.

Razumljivo je, da vsega ne moremo napraviti naenkrat, ker smo pač navezani na določena sredstva. Ko bo za nami ogromna rekonstrukcija tovarn, pa bo potrebno razmisliti tudi o teh stvarih. Kako je to vprašanje pomembno z ekonomskega vidika, naj omenim podatek, da predstavljajo prevozniki stroški v sestavi cene končnega proizvoda okrog 50%. Ročno prenašanje blaga pa je 75-krat dražje od prevažanja z viličarji. Samo ta dva podatka nam dokazujeta, da je treba prevozu posvetiti več skrbi.

T. Kebe



**Brestov ameriški „Y“ program
klub garnitur -
ne le za izvoz -
tudi za vas!**



**Pri stilni opremlitvi
vašega stanovanja
vam
BREST
nudi vse**

INDUSTRIJA
POHIŠTVA
BREST
CERKNICA

Kako so kupci zadovoljni z našimi izdelki

Ne mislim pisati o tem, kako so zadovoljni kupci tistih naših izdelkov, ki jih izvažamo na tuja tržišča. Rad bi spregovoril o tem, kako so z izdelki zadovoljni kupci na domačem tržišču.

Prodaja pohištva na domačem trgu narašča iz leta v leto. Če to izrazim v indeksih, je videti takole:

leta 1965-indeks 100,
leta 1966-indeks 127,
leta 1967-indeks 144,
leta 1968-indeks 194 (ocena).

Seveda se je v tem času spremenil tudi sestav izdelkov — od manj zahtevnih — cenjenih k bolj zahtevnejšim — dražjim izvedbam pohištva.

Tudi regionalna usmerjenost se je glede na izbiro blaga spreminjala in je v zadnjem času dosegla naslednje stanje:

Slovenija 44,1 %
Hrvatska 19,9 %
Srbija 22,4 %
vsa ostala področja 13,6 %

Narasplošno je število enot pohištva, od stolov Sardan do dnevnih sob DANIELA. Narasplošno je število kupcev POHIŠTVA BREST.

Ali je take uspehe v prodaji, posebno letos in sedaj ob prodajni mrzlici pred novim letom iskati zgolj v splošnih ugodnih okoliščinah prodaje pohištva? To vprašanje smo si zastavili sedaj, ko smo se znašli pod nenehnim pritiskom tržišča, ki zahteva blago, tega pa nimamo. Odgovor pravi, da je v tem kanec resnice. Ta resnica so namreč potrošniški krediti, glavno pri vsem tem pa je izbira blaga, katerega je tržišče osvojilo in ga hoče! Tu gre še za en vidik: to je dobro ime in kvaliteta POHIŠTVA BREST.

Rad bi torej spregovoril o dveh bistvenih elementih, o izbiri in programu naših izdelkov za domače tržišče in o kvaliteti tega blaga. Kako so zadovoljni naši kupci?

»Sanje so govorili obiskovalci Salona pohištva v letu 1967 v Ljubljani, ko so si ogledovali nove modele pohištva BREST. Oblikovanje in kvaliteta razstavljenega blaga sta bila vrhunska. Vse je ploskalo in se čudilo ustvarjalnosti BRESTA. Ko danes gledamo na to, vidimo, da smo v letu dni nudili tržišču precej izdelkov iz tega sestava, že prilagojenih, dopolnjenih in izpopolnjenih. Vedeti moramo, da večina sedanjih izdelkov izvira prav iz Salona: LIVING, DAN-

ELA, TV-BAR, GARNITURA Y-70 in GARNITURA Y-35. Izbiro so torej narekovale želje in potrebe kupcev. Ker pa zahtevnost kupcev raste iz dneva v dan, je treba to upoštevati. Zato preobrazbe, ki bodo v letu 1969: FLORIDA v FLORIDO VARIANT, DANIELA v DANIELO STEREO! Kdo ve, kdaj bo konec te dirke? Nikoli! Pohištvo je odraz standarda. Čim večji bo večje bodo zahteve. Če k temu dodamo še modo, potem se ne čudimo da evropski proizvajalci pohištva pripravljajo od sejma v Kölnu do sejma v Parizu pohištvo, ki se nam zdi skoraj kot »sanje«.

Oblikovno in funkcionalno je torej naša izbira blaga na tržišču sprejeta. Kupuje ga krog kupcev z bolj in manj debelo listnico — od DANIEL od METK in SARDANOV. Mi pa hočemo več. Hočemo, da bomo skladno z načeli tržnega gospodarstva ohranili v programu le tiste izdelke, ki so ekonomsko zanimivi. Od tod večja zožitev števila izdelkov in večanje obsega bolj zahtevnih izdelkov. Kot novost pa se pojavljajo tapetniški izdelki iz proizvodnje v Martinjaku.

Prepričani smo lahko, da je taka usmeritev pravilna, predvsem pa bo treba iskati nove poti v izbiri izbire pohištva. Naše priprave za Salon pohištva 1969 so stekle. »Sanje«, bodo govorili naši možnisti kupci!

Ta uvod je bil potreben, ker lahko šele po obsegu prodaje in zahtevnosti izdelkov ugotovljamo, kakšno mnenje ima naš kupec.

Mnogo jih je, zadovoljnih z našimi izdelki. Priporočajo jih svojim prijateljem in znancem. Naj omenim samo nekaj pisem, ki potrjujejo to trditev:

J. D. Bor: Izkoriščam priložnost in vam izražam pohvalo za brezhibno izdelavo in za še boljše zavijanje za transport...

J. K. iz Jesenic: Pred dnevi sem dobil izdelek vaše tovarne, omaro DANIELO, s katero sem zelo zadovoljen...

H. A. iz Ljubljane: V zadnjem času sem ob reklamah po televiziji in v tisku mnogo slišal o vaših izdelkih. O njihovi kvaliteti sem se prepiral pred dnevi, ko sem v Ljubljani kupil štiri stole z mizo. Z vsemi sem izredno zadovoljen, ker sem hitro opazil, da so kvalitetno izdelani.

Na zadovoljstvo vpliva solidno izdelan izdelek, uspešna montaža in že v naprej pričakovana oblikovnost in funkcionalnost. Od delavcev v proizvodnji, pri montaži, kontroli, zavijanju, prevozu in prodaji, naj ne pozabi na kvaliteto, pa so tu že težave. Blago je poškodovano, kupec se jezi in naše dobro ime gre v nič.

So pa tudi takšni kupci, ki z našimi izdelki niso zadovoljni. Naj omenim tri primere:

K. E. iz Sarajeva: Ob montiranju sem bil začuden (zaprepaščen) zaradi nesolidne izdelave:

1. Ena izmed pregradnih plošč je bila napačno vrtna, tako da kovinskega vijaka sploh nisem mogel uporabiti.

2. tečajni na spodnjih vratih niso bili pravilno montirani in vrat ni bilo mogoče vstaviti.

3. tečajni na levi strani pri zgornjih vratih so nepravilno montirani, tako da se vrata nesimetrično zapirajo glede na desno krilo, kar daje slab videz. Vrata drgnejo po spodnjem furnirju in puščajo sled.

4. manjka en ročaj za predal.

5. vezana plošča na hrbtini strani se ne prilega in jo je treba popraviti.

6. vrata na vitrini so počena. Zaupanje tovarni me je stalo 150.000 S din, kolikor sem dal mojstrom, ki so popravili vitrino.

T. L. iz Osijeka: Vrata na omari Florida — mahagonij se ne zapirajo dobro. Pri izvlečenju ležišče ne pride na ustrezno okovje.

Ključ in magneti ne držijo, noge pri ležišču pa so krajše.

Pričakujem, da boste ugodili mojim zahtevam, ker menim, da imam prav. Soba ni poceni in bi morala biti zato kvalitetna...

S. L. iz Slavonskega Broda: ...Pri montaži in demontaži prvotnih vijakov ni mogoče več uporabiti, ker so luknje večje. Na mestih, kjer so priviti vijaki, iverica poka. Ne deluje mehanizem na vratih, na prostorih za posteljnino je poškodovana stena. Ležišče je pokvarjeno. Sprašujem se, kaj naj storim, če že po enem mesecu uporabe pride do takih okvar?

Ob vsem tem lahko ugotovimo, da kupcu, ki odšteva denar za pohištvo, ni vseeno kaj dobi. Res je, da je od strokovnosti montaže, marsikaj odvisno. Vr-

sta problemov nastaja zaradi nestrokovne montaže, čeprav so navodila priložena. Precej izdelkov se poškoduje na vožnji, pri tem pa prevozniki malokdaj priznajo, da so poškodovali blago. Kartonska embalaža je navadno nepoškodovana. Lahko bi naštevati še vrsto rešenih in nerešenih problemov. Res pa je, da so poškodbe na vožnji eno, napake iz proizvodnje pa drugo. Na to drugo moramo ob zahtevi visoko kvalitetnega pohištva posebej paziti. Ni namreč dovolj, da o tem govori prodajna politika — to mora postati spoznanje vseh, od delavca v proizvodnji do prodajalca.

In še odgovor na vprašanje. Kupci so z našo kvaliteto zadovoljni, le redki ugovarjajo. Naša naloga je, da te ugovore odpravimo in nudimo tržišču le brezhibno, visokokvalitetno blago.

D. Trotošek

Novi izdelki TP Martinjak zanimajo kupce v ZDA

V tovarni pohištva Martinjak iz leta v leto raste proizvodnja masivnega sedežnega pohištva tako za izvoz, kakor tudi za domači trg.

V zadnjih dveh letih se je sestav proizvodnje bistveno menjal v korist zahtevnejših, oblikovno bogatejših in seveda tudi dražjih izdelkov. Mnogo naporov in delovnega truda je bilo vloženo v obdelavo tržišča, izdelavo in oblikovanje vzorcev, študij tehnoloških postopkov in za obvladovanje tehnologije nasploh.

Danes lahko z gotovostjo trdimo, da se bodo vloženi napori in trud obrestovali. Ali je takšna trditev upravičena? Vsekakor ne samo upravičena, temveč tudi utemeljena. Za razliko od prejšnjih, imamo za leto 1969 izdelan proizvodni in prodajni program, ki v celoti sloni na že podpisanih pogodbah in dogovorih. Večina naših kupcev je iz ZDA. To so v glavnem velike proizvodne organizacije, ki imajo svoj lastni program in želijo sodelovati z nami v daljše obdobje.

Iz razgovorov s posameznimi kupci pri sklepanju pogodb vidimo, da smo pri zadnjih dobavah nekaterim važnejšim ameriškim kooperantom dosegli tišči ugled, ki daje jamstvo za uspešen razvoj poslov in prihodnje, skratka, ki zagotavlja trden in nedeljiv proizvodno prodajni program za daljše obdobje.

Torej so naši kupci sedaj zadovoljni s kvaliteto pohištva, ki ga proizvajamo v TP Martinjak, vendar se nam pri tem vsiljuje misel, ali so zadovoljni tudi z dobavnimi roki?

Mnenja sem, da bomo na tem področju morali nekoliko resneje obravnavati obveznosti, katere sprejemamo. Na pravočasno dobavo blaga kupcu namreč vpliva izredno mnogo dejavnikov od katerih je vsak zase resen problem, vsekakor pa je najresnejši, kako zagotoviti ladijski prostor za pravočasno nakladanje, ker je znano, da je pomankanje le-tega vse večje. Zato moramo v prihodnje skrbeti tudi za upoštevanje dobavnih rokov. Le tako si bomo ohranili in še utrdili ugled, ki smo ga z dobro kvaliteto, pa tudi z pravočasno dobavo dosegli.

Ze prej smo ugotovili, da so zmogljivosti TP Martinjak za leto 1969 v glavnem zasedene, vendar moramo poudariti, da interes za tovrstno — stilno pohištvo — še vedno raste. Vsekakor je sedaj še bolj odvisno od kolektiva TP Martinjak, ali bo izkoristil možnosti, ki jih je s trudom in vztrajnostjo ustvaril. Ena najvažnejših okoliščin poleg kvalitete, je povečanje obsega proizvodnje in s tem zadovoljitev vseh najvažnejših obveznosti do kupca. Še naprej pa moramo stremeti za tem, da sestav proizvodnje prilagodimo njenim tehnološkim možnostim.

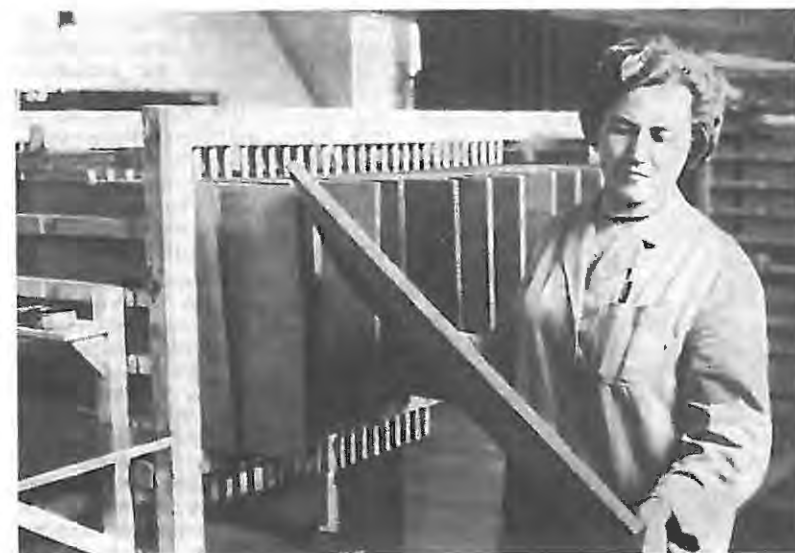
Da še enkrat poudarim, sedanjí proizvodni program in izdelki, ki jih proizvajajo v TP Martinjak, vzbujajo zelo veliko zanimanje kupcev doma in v tujini, zato menim, da je izbrana prava pot za doseg še boljših in trajnejših rezultatov.

F. TURK

S sestanka aktivna ZK

Člani aktivov ZK Tovarne pohištva Cerknica in Skupnih strokovnih služb Bresta so na skupnem sestanku 15. novembra 1968 sprejeli akcijski program dela, ki obsega naslednje pomembnejše sklepe:

1. aktivna Tovarne pohištva Cerknica in Skupnih strokovnih služb se združujeta v en aktiv. Vodstvo aktivna sestavljajo: Martin Petan, Jože Klančar, Anton Kebe, Anton Bavdek, Jože Hren, Janez Otoničar, Emil Lah, Štefan



Medfazna kontrola v TP Cerknica

Bogovič in Franc Mele. Sekretar aktivna je Emil Lah;

2. vodstvo združenega aktivna mora organizirati delovne skupine s področja samouprave, proizvodnje, ekonomike, komercialne, kulture in prosvete, telesne vzgoje in športa, zunanje in notranje politike ter družbenega življenja. Člani se vključijo v skupino, v kateri imajo največ možnosti aktivnega udejstvovanja;

3. organizirati je treba predavanja za člane ZK z ideološkega družbenega in političnega področja. Predavanja naj bodo dostopna vsem članom kolektiva, predvsem tistim, ki želijo postati člani ZK.

Člani se morajo sami izobraževati tudi prek dnevnega časopisa, literature, radia in televizije;

4. pravočasno informiranje članstva je pomembna oblika aktivnosti članov, zato je treba vnesti v sistem dela aktivna stalne informacijske sestanke, na katerih bodo člani ZK dobili informacije o družbeno političnih aktualnostih, kakor tudi o aktualnih ekonomskih problemih podjetja;

5. vsi komunisti aktivna se morajo zavzemati in z odgovornostjo sodelovati pri vključevanju mladine v ZK. Vodstvo aktivna mora na vsakem sestanku ugotoviti aktivnost vključevanja;

6. učence oddelka TSS v Cerknici je treba s pomočjo predavateljev seznanjati z družbeno politično smerjo in jih vključevati v družbeno življenje ter v članstvo ZK;

7. v članstvo ZK se sprejmejo: Anton Perovnik, ekonomist, Tita Perovnik, ekonomist, Ivo Štefan, del. v adm., Irena Kovač, del. v adm., Mira Marolt, del. v adm., iz SKS Jana Župančič, del. v proizv. iz TPC Rajko Palčič, dijak 4. l. TSS, Darko Lesar, dijak 4. l. TSS.

8. aktiv naj si prizadeva, da bo mladina v Cerknici, kamor vključujemo tudi Brestovo mladino, vendarle enkrat dobila prostora, da bi se sestajala. Nujno je treba zadolžiti odgovorne dejavnike v občini, kamor se vključuje tudi Brest, da čimprej poiščejo možnosti za preureditev prostorov, oziroma mladinskega kluba.

Aktiv ZK mora imeti večjo povezavo z mladinsko organizacijo ter ji nuditi večjo pomoč. Aktiv ZK naj prek mladih komunistov vpliva na aktivnejše delo mladincev ter večkrat obravnava in rešuje probleme, ki jih iznaša mladinska organizacija.

9. komunisti se morajo zavzeti za izdelavo poslovne politike za leto 1969, zlasti na tistih področjih poslovne politike, ki ureja delitev dohodka in razvojno politiko podjetja. Delitev dohodka mora zagotoviti akumulativnost podjetja, hkrati pa zagotoviti ustrezne osebne dohodke. Na vsak način je treba uspeti, da se bodo merila za ugotavljanje delovnih učinkov utrdila, vključujoč tudi sistem analitične cene, zlasti pa je treba uspeti, da bo izdelan nov pravilnik o delitvi dohodka in osebnih dohodkov.

10. za izvajanje navedenih nalog je treba postaviti pred odgovornost slehernega člana ZK, zlasti pa vse tiste člane, ki so dolžni izvajati sklepe, to je predvsem tovariše na vodilnih delovnih mestih, tako v organih samoupravljanja kot v družbeno političnih organizacijah.

11. zlasti pa si morajo stalno pri svojem delu prizadevati člani ZK v tem, kako razvijati samoupravljanje in dosledno izvajati načela družbene in gospodarske reforme. Takšno prizadevanje ZK pomeni novo kvaliteto v metodah političnega dela, ki se odreja nekdanjim metodam sprejemanja vnaprej pripravljenih in usmerjenih stališč.

Emil Lah

BRESTOV OBZORNİK — GLASILO KOLEKTIVA BREST CERKNICA — Glavni in odgovorni urednik Danilo Mlinar — Urejuje uredniški odbor: Štefan Bogovič, Vojko Harmel, Janez Hren, Franc Hvala, Tone Kebe, Jožica Mafičič, Danilo Mlinar, Franc Tavželj, Dušan Trotošek — Tiska Železniška tiskarna, Ljubljana

Optimistično v novo leto

Za konec leta smo zastavili predsednikom delavskih svetov troje vprašanj:

1. Vaša ocena uspešnosti gospodarjenja PE v letu 1968?

2. Kako bi kritično opredelili delo strokovnih služb PE v letu 1968?

3. Na katerih področjih pričakujete največjo zavzetost samoupravnih organov PE v letu 1969?

Na zastavljena vprašanja so odgovorili:

MIRO HOČEVAR, predsednik delavskega sveta TP Cerknica:

1. Letošnje poslovno leto je bilo za našo tovarno uspešno. To nam dokazujejo predvsem naslednji podatki: proizvodnja se je letos povečala za 30 %. osebni dohodki pa so porasli za 30 %. Ostanek dohodka poslovne enote pa znaša okrog 390 milijonov

slovne enote mnogo bolj na tekočem in dosledne pri svojem delu ter določene probleme pravočasno preprečiti, ne pa jih reševati šele potem, ko nastanejo že v sami proizvodnji in s tem povečujejo stroške proizvodnje.

3. V letu 1969 je predvidena rekonstrukcija celotne tovarne pohištva Cerknica, katere stroški bodo znašali nad milijon S din. Za pokrivanje stroškov rekonstrukcije bomo uporabili predvsem posojilo Mednarodne banke za obnovo in razvoj ter Kreditne banke in hranilnice Ljubljana. Velik del stroškov pa bo krila sama poslovna enota iz lastnih sredstev. Pretežno so sredstva namenjena za modernizacijo proizvodnje, ki naj bi se že v prihodnjem letu povečala za 26 %. Da pa bi bila sredstva, ki bodo vložena v modernizacijo proizvodnje, čim bolj racionalno izkoriščena in s tem ekonomsko utemeljena potreba rekonstruk-

novi izdelki in majhne serije ne dopuščajo temeljite priprave tehnične dokumentacije. Pri tem so ob novih izdelkih zaposleni vsi kadri, hkrati pa ne nadzorujemo dovolj tekoče proizvodnje, da bi odstranjevali napake in izpopolnjevali izdeljave.

Iz navedenega je videti, da je vsa težnja usmerjena v izpolnjevanju obremenjenih rokov, izpuščamo pa bistvo, to je, s kakšnimi stroški je izdelan proizvod.

3. Delo samoupravnih organov bo v letu 1969 zelo zahtevno in za perspektivni razvoj TPM odločilnega pomena.

Ena najpomembnejših nalog samoupravnih organov je vsekakor trdna in ožja izbira izdelkov proizvodnje, ustrezajoča specifičnim razmeram TPM. Od ugodnega proizvodnega programa lahko pričakujemo tudi ekonomske rezultate, ki so osnova za nadaljnjo razširjeno reprodukcijo in prehod na 42-urni delovni teden, kar pomeni dvig življenjske ravni.

Nadaljnje delo samoupravnih organov je na področju odnosov sodelovanja, saj dosednji rezultati niso zadovoljivi; zato mora vsako sodelovanje s katerim koli proizvodnim partnerjem sloneti na pogodbenih odnosih.

Mnenja sem, da je zelo pomemben dejavnik kadrovske sestave samoupravnih organov, da v celoti sodelujejo, ne pa da so nekateri člani samoupravnih organov le formalno prisotni.

JANEZ ZGONC, predsednik delavskega sveta TLI Stari trg

1. Po podatkih, ki so doslej znani, bo naša poslovna enota še dokaj dobro zaključila gospodarjenje v letošnjem letu.

Obseg načrta proizvodnje bo po predvidevanjih izpolnjen z 98 %, ravno tako bo ustvarjen načrt dohodka. Samoupravni organi in vodstveni kader PE so si prizadevali, da bi dosgli čim boljše

3. Trenutno najbolj važno vprašanje bo dokončna odločitev o rekonstrukciji žagalnice, opustitev proizvodnje embalaže in pa temeljita študija razširitve programa proizvodnje stolov.

Poleg tega pa se bodo morali samoupravni organi temeljito ukvarjati z vprašanjem ekonomskih rezultatov, zlasti nadaljnega dviga produktivnosti, s posebnim poudarkom na žagalnici, osebnih dohodkov in brez prestopanja spremljati in ukrepati glede proizvodnih rezultatov. V letu 1969 bi morale biti razprave in sklepi samoupravnih organov PE temelj pri izvajanju gospodarske politike.

kakor tudi med našo in ostalimi poslovnimi enotami.

Vse to je bila osnova, da smo letos dosegli povečanje produktivnosti za 18 %, rentabilnosti 13 % in ekonomičnosti za 1 %.

2. Ko se sedaj kritično opredelimo do dela strokovnih služb naše poslovne enote, moram ugotoviti, da nam je za naslednje leto ostalo še dokaj nalog, ki jih v letošnjem letu nismo uspeli v celoti rešiti.

Tu predvsem mislim kadrovske področje, kjer nam ni uspelo ustaliti delovna mesta in doseči ustrezno strokovno zasedbo. Prav tako se ne moremo pohvaliti z uspehi na področju odnosov



Mirko Kočevr

S din. Ti podatki nam dokazujejo da je naša poslovna enota v tem letu dobro gospodarila. Delno so k tem rezultatom pripomogle večje serije, ki so bile dane v proizvodnjo zlasti v II. polletju in pa predvsem ugoden proizvodni program. Vsekakor pa je potrebno, za doseg takšnega uspeha mnogo truda in upornega dela celotnega kolektiva poslovne enote.

2. Obseg proizvodnje, kakršnega ima naša poslovna enota, zahteva, da je tehnična in tehnološka dokumentacija pravočasna in točno izdelana ter da so materiali pravočasno naročeni in nabavljeni. Žal pa se mnogokrat dogodi, da je proizvodni nalog že v proizvodnji, ko se tehnična in tehnološka dokumentacija šele pripravlja, kar seveda povzroča v proizvodnji določene probleme in zastoje. Ravno tako se dogaja tudi z dobavo surovin in repromateriala, predvsem iverk, furnirja in materialov za površinsko obdelavo, kateri včasih niso dovolj preizkušeni ali pa se poizkusi delajo v sami proizvodnji, kar povzroča izgubo časa in materiala. Menim, da bi morale biti strokovne službe po-

cije, bo potrebno posvetiti največ pozornosti tehnološkemu postopku in organizaciji proizvodnje ter kadrovske politiki.

IVAN DEBEVC, predsednik delavskega sveta TP Martinjak:

1. Poslovna enota je v letu 1968 doživljala dokaj slabe trenutke v doseganju ekonomskih rezultatov. Za tako stanje je bil vzrok v glavnem nejasen program proizvodnje, novi izdelki, slabo urejeni kooperacijski odnosi in še vrsta drugih dejavnikov, ki imajo vpliv na ekonomske rezultate.

V letu 1968 smo začeli opuščati danski stil pohištva, kar so narekemale tržne razmere na svetovnem tržišču, hkrati so se pojavljale možnosti za izdelavo zahtevnejših izdelkov stilnega pohištva.

Novi izdelki pa zahtevajo temeljito pripravo proizvodnje, kar pa je v zvezi s kupčevimi zahtevami glede kratkih dobavnih rokov zelo težka naloga.

2. Mnenja sem, da strokovno vodstvo poslovne enote ni v celoti kos novim nalogam, saj



Janez Zgonc

uspehe. Obveznosti, ki smo jih sprejeli z načrtom proizvodnje za leto 1968, nismo v celoti izpolnili. Predvsem mislim na razširitev stolarnice, katere realizacija se bo le delno izvršila. Smatram, da je tudi delna razširitev stolarnice vplivala pozitivno, in to predvsem na postopno uvajanje nove proizvodnje. Vendar pa bi se gradnja lahko pričela prej in ne na zimo, če ravno je to že tradicija.

2. Naše strokovne službe so si prizadevale, da bi čim bolj izvršile svoje delo. Po moji oceni nam primanjkuje strokovni kader, posebno pri hitro menjajočih proizvodih v stolarni. S tem mislim na temeljit študij in pripravo proizvodnje. Naši strokovnjaki so si prizadevali, da bi stolarna dala čim boljše rezultate. Za doseganje le-teh pa je v PE nujno potrebno sistematično delo, zanj pa nam primanjkuje strokovni kader, ki bi ga morali dodatno zaposliti in bi delal v sami PE.

v glavnem doseženi. Tu mislim predvsem na osnovna merila, kot so produktivnost, rentabilnost in ekonomičnost. Da smo to dosegli, je velika zasluga prav v odgovornejšem izpolnjevanju nalog v vsakdanjem poslovanju, kakor tudi v načrtovanju na daljšo dobo po nalogah iz poslovne politike. To se nanaša enako na vse službe naše poslovne enote.

Izraža se v tem, da smo letos prvič strokovno začeli z raziskavo trga tako za prodajno, kakor tudi za nabavno službo. Organizacijsko tehnična služba je s svojo analizo trga nakazala najrentabilnejšo naložbo za naše investicijsko vlaganje. Uspeli smo z delno modernizacijo opreme v računski službi ter s tem dosegli, da so nam potrebni finančni kazalci hitreje dosegljivi. Uspeli smo ustaliti in organizacijsko povezati posamezne službe v okviru naše poslovne enote,

med delavci naše poslovne enote. V mislih imam predvsem odnos služb do posameznikov in njihovih problemov. Nimamo izdelane notranje zakonodaje in poslovnikov ter s tem urejenega odnosa naše poslovne enote do osrednjih organov samoupravljanja.

Delno opravičilo temu so predvsem spremembe zunanje zakonodaje (Ustava, ostali zakoni), vendar bi lahko bili uspehi večji. Enako je bilo pomanjkljivo proučevanje sprememb republiške in zvezne zakonodaje in vzporedno s tem takojšnje ukrepanje.

Nismo izdelali poslovnika špedicijske in transportne službe, kar je imelo za posledico neustrezen odmev v transportni službi. S tem se zopet posredno vračam na neurejene odnose. V letošnjem letu je naše gospodarstvo krepko stopilo na pot blagovnih tržnih odnosov. Marsikdaj smo se tega premalo zavedali, kar nam je večkrat povzročilo celo zelo neugodna presenečenja.

3. Da se to v naslednjem letu ne bo ponovilo, pričakujem od samoupravnih organov naše poslovne enote kar največje zaveznanje, predvsem v hitrem odzivu na vsa odstopanja sprejete poslovne politike, doslednost in natančnost pri sprejemanju svojih sklepov ter budno spremljanje tako imenovanih malih problemov, ki pa nam lahko zelo hitro zrastejo čez glavo.

Zavedati se moramo, da smo s sprejeto investicijo prevzeli na sebe zelo veliko odgovornost. To bomo zmogli samo v primeru popolne uskladitve dela vseh naših kadrov. Osebnost sem prepričan, da bomo to zmogli.

JOŽE BRANISLJ, predsednik delavskega sveta Iverka:

Količinski obseg proizvodnje smo v desetih mesecih dosegli z indeksom 104, vrednost pa z indeksom 102.

Glede na položaj, ki vlada na tržišču prodaje naših proizvodov, menim, da je doseženi uspeh dober, kar pa ne izključuje možnosti, da ne bi mogli biti še boljši. Boljši poslovni rezultati so dosegljivi, čeprav je naša tehnološka zastarela in deloma tudi že dotrajana. S proizvodnjo plošč

Konec na 5. strani



Ivan Debevc

Optimistično v novo leto

Nadaljevanje s 4. strani
stalno dobre kvalitete bi lahko odpravili posamezne nevednosti, ki se pojavljajo pri prodaji. Vzroke za take spodrsilaje moramo iskati v glavnem v izmenah, kjer je po mojem glavni »strokovna služba« vodja izmene. To trdim zato, ker plošče proizvajamo po tehnološkem postopku, ki ne doživlja sprememb tako, kot se to dogaja v končni proizvodnji. Velik problem za dobro kvaliteto je tudi tehnološki postopek, kar zahteva preveč kontrolnih opravil, ki so odvisne od človeka. Razglabljanje o tem in reševanje teh problemov pa je povezano z investicijami, ki je ob nespremenjenih ostalih pogojih lahko zelo tvegana stvar.



Jože Braniselj

Problem, ki je po moje rešljiv, pa predstavljamo zaposleni sami. V mislih imam delavce, ki bi zaradi zdravstvenih razlogov morali biti premeščeni iz ropota, prahu in plinov. Usklajevanje kadrovskih problemov med PE bi moralo v prihodnje potekati bolj sistematično. Zapolnjenost disciplinskega postopka

je dostikrat ovira boljši poslovni in to predvsem zaradi naše »solidarnosti«, ki pa se izraža ob nepravem času na nepravem mestu. Menim, da še nismo dovolj zreli za izvajanje tako demokratično zasnovanih zakonov, kot je sedanji TZDR.

Izpolnjevanje programskih nalog bo v naslednjem letu prav gotovo dajalo pečat našemu delu. To še posebno zato, ker bo v teku delna rekonstrukcija, ki naj omogoči boljšo in cenejšo proizvodnjo. Rešiti bomo morali že prej omenjene kadrovske probleme in zahtevati od strokovnega vodstva, da ukrepa tako, da bosta proizvodnja in prodaja potekali normalno.

JOŽE BONČINA, predsednik delavskega sveta Bazenske žage Cerkljica.

1. Po predvidevanjih bo naša poslovna enota v letošnjem letu dosegla 5430 tisoč N din obsega proizvodnje, višina ostanka dohodka, doseženega letos, pa bo višja, kot je predvideval letni načrt.

2. Doseženi uspehi poslovne enote dovolj zgovorno potrjujejo uspešnost dela strokovnih služb poslovne enote. Dobro sodelovanje te službe s proizvodnjo in ostalimi poslovnimi enotami, kar je osnovni pogoj pri doseganju poslovnih uspehov, je pripomoglo, da je bil dosežen čimbolj izplen surovin in ugođen plasman naših izdelkov na tržišču.

3. Zelja samoupravnih organov naše enote je, da se v prihodnje posveti več pozornosti pristojnim posameznim poslovnim enotam. Samoupravljanje naj bo v takšni obliki, ki bo za vse enote vodilo in spodbuda za doseg čimbolj uspehov.

DOPISUJTE

V

BRESTOV OBZORNIK

TONJE BAVDEK, predsednik centralnega delavskega sveta Brestova.

1. Menim, da so bili v letu 1968 vloženi največji napori več ali manj celotnega kolektiva in da rezultati niso izostali. Seveda ni šlo vse gladko in tudi uspešnost poslovanja je po posameznih poslovnih enotah različna. Vendar lahko trdim, da je podjetje kot celota poslovno leto 1968 uspešno zaključilo.

Pomen standardizacije

Kakšen pomen ima standardizacija v proizvodnji, nam jasno dokazuje proizvodnja glasbenih omaric. S standardizacijo smo se pričeli resneje ukvarjati leta 1966. Do takrat je bil vsak model omarice obdelan kot izdelek zase. Tak način je zahteval izredno majhne serije in seveda manjšo proizvodnost ter višje proizvodne stroške.

V letu 1966 smo začeli posamezne modele oblikovati v skupine. Rezultat tega je bilo več enakih dobav za različne modele. Tako smo povečali serije in produktivnost, ker ni bilo več pogostega menjavanja in nastavljanja strojev. Tako smo dobili iz trinajstih modelov štiri osnovne skupine. V vsaki skupini smo vse sestavne dele, ki jih je bilo mogoče standardizirati, le prednji del je za vsak model ostal posebej oblikovan in izdelan.

Zato smo serije lahko povečali od prejšnjih 500 do 1000 kosov na 3000 do 4000 kosov, za leto 1969 pa mislimo celo na 7000 do 8000 kosov. Kaj to pomeni, nam jasno kažejo podatki o delovnih urah, ki smo jih rabili za enoto pred uvedbo take proizvodnje in po njej.

Tip omarice	Porabljen čas v letu 1967	Za enoto v letu 1968	Indeks
GO-60	12.70	8.09	63
GO-70	8.10	6.20	77
GO-90	14.10	9.45	67

Drugo, kar je zelo pomembno, in kar smo dosegli s tem, je razbremenitev operativnega vodstva proizvodnje pri nadzoru proizvodnega postopka. V razdrobljeni proizvodnji se operativno vodstvo ni moglo posvetiti organizaciji dela, temveč je le površno nadzorovalo kvaliteto in natančnost dela. Z razbremenitvijo pri nadzoru pa se vodstvo lahko poglobljeno posveti organizaciji dela.

S takim načinom dela smo omogočili pravočasno oskrbo proizvodnje z ustrezno dokumentacijo, kar je bilo poprej nenehna težava in ena izmed največjih ovir, da proizvodnja ni stekla tako, kot je treba. S pravočasno izdelano dokumentacijo omogočamo, da so podrobno proučeni vsi delovni postopki in material in tako zagotovimo pravočasni dotok surovin in reprodukcijskega materiala.

Razumljivo pa je, da je bilo vse to mogoče le zaradi izredno dobrih razmer in zadovoljivo rešene sprostitev uvoza potrebnega reprodukcijskega materiala.

T. Kebe

Spomladi nove volitve

Socialistična zveza delovnega ljudstva je v tem mesecu že začela s pripravami na volitve v prihodnjem letu. Gotovo je, da je imela SZDL pomembno vlogo tudi pri dosedanjih volitvah. Prihodnje volitve pa bodo še pomembnejše od dosedanjih. Vloga SZDL se v predlaganih ustavnih spremembah širi. Njej kot ustavnemu dejavniku, v okviru katere občani razpravljajo o vseh političnih vprašanjih, o vseh področjih družbenega življenja, usklajujejo mnenja, sprejemajo politične sklepe o reševanju teh vprašanj, krepijo samoupravljanje in podobno, ne pripisujejo samo vloge splošnega nosilca predvolilne politične aktivnosti, temveč ji dajejo pravico temeljnega nosilca kandidacijskega postopka. S tem postaja dejansko najširša tribuna, v kateri občani in delovni ljudje uresničujejo svoje interese pri volitvah na demokratični, organiziran in javni način. S tem SZDL prevzema tudi odgovornost pred družbo, da bo v skladu z interesi delovnih ljudi in potrebami družbe predlagala v predstavnika telesa najustrenejše ljudi.

Vsa družba si prizadeva storiti čim več za odločnejše uveljavljanje samoupravnosti na vseh področjih in učinkovitejšo uresničitev družbene in gospodarske reforme. To usmeritev potrjujejo tudi zadnji dokumenti naših političnih vodstev in ustavne spremembe. Uresničenje teh pričakovanj je odvisno od kakovosti, sposobnosti in zrelosti predstavnikiških teles. Novo izvoljene skupščine se bodo znašle pred zahtevnimi in zapletenimi nalogami.

Vloga SZDL ni omejena samo na postopek kandidiranja, temveč je pomembna tudi kot nosilec političnega volilnega programa; le-

2. Odgovor na to vprašanje ni enostaven, saj je potrebno upoštevati vrsto dejavnikov, ki vplivajo na uspešnost delovanja določene strokovne službe. Morda bi dobil del odgovora v tem — ko namreč razmišljamo o nalogah, ki nas čakajo v letu 1969 in naslednjih letih — sem vedno bolj prepričan, da bomo morali prav na področju strokovnih služb napraviti v najkrajšem času precejšen korak naprej, pa naj bo to pri vprašanju razvojnih nalog, organizacijskih metod, pa do same tehnične priprave proizvodnje.

3. To so pa prav gotovo področja poslovne politike.

lilna komisija uporabljala osrednji tisk in RTV, zlasti pa lokalni glasili Brestov obzornik in Glas Kovinoplastike.

Izvršni odbor Občinske konference SZDL je ob razpravi o osnutku volilnega pravilnika še posebej poudaril, da mora biti celotna predvolilna aktivnost javna in mora temeljiti na družbeno političnih izhodiščih. Stališča v tezi SZDL in v resoluciji IX. plenaruma ZK Jugoslavije poudarjajo, da mora postati kadrovska politika stvar delovnih ljudi in občanov v delovnih organizacijah in družbeno političnih skupnostih in da mora postati sestavni del njihovih samoupravnih pravic. Kadrovska politika mora postati javna, ne pa zadeva ozkega kroga posameznikov in skupin ter odraz različnih osebnih teženj. Skupno izhodišče za oblikovanje meril pri izbiri posameznih kandidatov za poslance in odbornike bodo morale biti razprave na kandidacijskih sestankih na terenu in v delovnih organizacijah. Na podlagi splošno začrtanih napotkov družbenega razvoja, zlasti pa na podlagi političnega volilnega programa SZDL, bo treba v razpravi opredeliti tista vprašanja, ki jih bo treba v prihodnje reševati v občini, pa tudi v republiki ali vseh državah. To pomeni, da bodo javno oblikovana in nepristransko določena merila, v katerih se bodo izražali posamezni in družbeni interesi, najustrenejša za izbiro kandidatov.

Kako bo torej lahko posamezni občan sodeloval pri kandidiranju? Organizacija SZDL, druge družbeno politične in družbene organizacije, društva in delovne organizacije bodo organizirale široko politično aktivnost, ki naj omogoči čim širšemu krogu občanov vpliv na oblikovanje meril za izbiro možnih kandidatov na podlagi razprav o aktualnih družbeno političnih in gospodarskih problemih in s tem v zvezi o prihodnjih nalogah skupščin. Iz teh razprav se bodo oblikovali določeni predlogi o možnih kandidatih za odbornike in poslance.

Na zborih občanov, delovnih ljudi in članov organizacij volijo volilci kandidate za občinsko kandidacijsko konferenco.

Volilna komisija pri Občinski konferenci SZDL bo imela pregled nad kandidacijskimi zborski volilci občanov in delovnih ljudi, zbirala utemeljene predloge za odbornike in poslance in te predloge posredovala v razpravo kandidacijski konferenci SZDL.

Temeljno občinsko kandidacijsko konferenco SZDL bodo sestavljali člani, ki jih bodo določile Krajevne konference SZDL, sindikalne organizacije, krajevne skupnosti, družbeno politične organizacije, društva itd. Štela bo 82 članov.

Evidentiranje kandidatov bo na sestankih krajevnih konferenc SZDL in sindikalnih organizacij.

Temeljna občinska kandidacijska konferenca bo predlagala in potrjevala poleg kandidatov za občinsko skupščino, skupaj z občinsko skupščino še kandidate za republiški zbor in za zbor komun republiške skupščine.

Razpravljala bo in sklepala o predlogih kandidatne liste za volitve poslancev zbora narodov, ki jo bo predlagala republiška konferenca SZDL. Izvolila bo tudi delegate za medobčinsko kandidacijsko konferenco, ki bo predlagala in odločala o kandidatih za zbor komun zvezne skupščine in za zbor delovnih skupnosti zvezne skupščine.

Spomladi prihodnjega leta bodo volitve v vseh volilnih enotah, ker spremenjena ustavna določila uvajajo štiriletno mandatno dobo. Zaradi nalog, ki nas čakajo pred volitvami, bo treba temeljito pregledati dosedanje uspehe, analizirati dosedanje delovanje skupščin in sodelovati pri sestavi programa krajevne skupnosti, občine, podjetij in poslovnih enot. Od jasne usmeritve na vseh področjih so odvisna merila za nosilce nalog v naših predstavnikiških organih. Naše podjetje ima v prihodnjih štirih letih jasen program razvoja, zato bo toliko lažje izbrati kandidate, ki nas bodo zastopali v skupščinah. J. Hren



Jože Bončina



Anton Bavdek

