

Iz vsebine:

– KAKO DOSEČI USPEŠNOST V NESTABILNEM OKOLJU – HAROLD KARNER

– REMONT V MEDVODAH

– OTVORITEV SKLADIŠČA SUROVIN IN GOTOVIH IZDELKOV

– ZNAČILNOSTI INDUSTRIJSKEGA TRŽENJA – dr. MITJA TAVČAR

– ŠTIRIIZMENSKO DELO V OBRATU AC

– AERO JE OBISKALA KITAJSKA DELEGACIJA

– AEROVA KADROVSKA DEJAVNOST



Odpri smo novo skladišče – svečano ga je odprl tovariš Pavčnik

– POGOVORILI SMO SE S PREDSEDNIKOM DS DO – IVOM CVIKLOM

– POKUKALI SMO V NAŠ CENTRALNI ARHIV IN SE POGOVORILI Z AMALIJO STOPAR

– OBISKALI SMO HANNOVERSKI SEJEM

– ALEŠ ŽEROVNIK OCENUJE NAŠE GOSPODARSKE POTEZE

– ZABELEŽILI SMO OBISK V ČUPRIJI, IZLET NA LASTOVU IN GOLICI

– BILI SMO NA VAJI NAŠEGA PEVSKEGA ZBORA

– TURISTIČNA SEZONA JE ŽE TU IN VIDELI BOSTE NEKAJ ZANIMIVIH FOTOGRAFIJ OBNOVITVENIH DEL NA LOŠINJU

– ŠPORTNA STRAN, ZA VSE TISTE, KI LOVIJO SREČO, PA NAGRADNA KRIŽANKA



Počitnice prihajajo, naši planinci pa so dejavni že sedaj

Harmonična družba v juniju

Ali si v teh vročih junijskih dneh lahko predstavlja-
te, kako bo izgledal komunizem? Že veste, kako bo v
juniju, kako bo konec leta?

Se vam morda ne zdi, da je lepši jutri vse bolj od-
daljen in da je noč vedno bolj črna?

Pravijo, klasiki marksizma, zapisano je tudi v pro-
letarskih in utopičnih teorijah, da bo komunizem ob-
dobje, ko bo vsak dobil po svojih potrebah. Da bomo
enaki tako po pravicah kot po dolžnostih (ali nismo to
že danes?), da ne bo izkoriščanja človeka po človeku
(morda obratno?). Skratka, da bo to družba harmonije.
In ljudje bodo celostne osebnosti!

Ampak ljudje smo različni in imamo različne potre-
be. Kaj pa, če bo nekdo potreboval več kot drugi? In
potem bodo nekateri bolj enaki kot drugi in drugi manj
enaki kot prvi! Kakšna zmešnjava in tudi te naj v ko-
munizmu (tudi v socializmu!) ne bi bilo!

Na dan mladosti, ko smo odprli novo skladišče ob
obratu AC, sem imela priložnost videti, kako izgleda
komunizem v praksi. Glavni igralci so bili otroci! Po-
poldne tega dne so pred samopostrežno trgovino Na
otoku priredili poskušnjo sladoledov. Starejši možak
(verjetno učitelj) je razporejal otroke (bilo jih je približ-
no 50) in stal pred njimi s kartonsko škatlo, polno lučk.
Ko je odprl škatlo s sladoledom, so se otroci zgmili
okoli njega in vsi so se začeli stegovati po sladoledu.
Začeli so se prerivati in pri tem so podrli nekaj otrok,
kolesa, ki so bila tam prislunjena (enega so tudi po-
škodovali) in celo deklico, ki je sedela na kolesu! Ko
jim je končno uspelo razgrabit ves sladoled, se je
strašno prerivanje končalo. Opazovala sem obraze ot-
rok! Eni so veselo oblizovali sladoled in hiteli, saj so se
jim še trije pridobljeni dejansko topili v rokah, drugi so
zavzeto lizali eno, težko priborjeno lučko, tretji pa so vsi
nesrečni stali praznih rok ob strani, ogledovali in pro-
sili tiste z več lučkami. Ampak ti so kot zmagovalci os-
tali neizprosni in se na vsa usta hvalili, koliko so jih
pojedli in kako so se za to morali boriti!

Takšni smo pač ljudje! Ampak igralci v tem majh-
nem spektaklu so bili naši otroci!

Jasna Rodé

časopisni svet

jožica bratuša, greta doberšek, milena
dobrotinšek, marjana filipič, stanka hojnik,
romana johan, ivanka kalan, marjana palir,
tomaž pečnik, jožica radelič, cveta robas,
aleš žerovnik

glavna in odgovorna urednica

jelisaveta podgornik

tehnično vodstvo

marjan herman

uredila

jasna rode
tone škerbec

oblikovanje naslovne strani

grega švab

tisk

aero, tozd grafika
za tiskarno drago vračun
naslov uredništva
kadrovski in splošni sektor
aero – celje, kocenova 4
po mnenju republiškega sekretariata
za prosveto in kulturo,
št. 33-316/78, je glasilo naš aero
oproščeno temeljnega davka
od prometa proizvodov
glasilo izhaja desetkrat letno
naklada 2.400 izvodov

Kako doseči uspešnost v nestabilnem okolju?

Letošnja, že četrta po vrsti, Tribuna tržnega gospodarstva je bila na Rogli od 18. do 20. maja. Tribuna tržnega gospodarstva organizira Društvo ekonomistov Celje v sodelovanju z Gospodarsko zbornico Slovenije, Zvezo ekonomistov Slovenije, in Društvom za marketing Slovenije. Generalni pokrovitelj Tribune je bil Unior iz Zreč, Aero pa je bil eden izmed sponzorov (predstavili smo tudi obrazce).

Na Tribuni tržnega gospodarstva je sodeloval tudi Harold Karner. Pripravil je predavanje z naslovom NESTABILNOST OKOLJA – KAKO SE IZOGNITI ZMOTAM IN DOSEČI USPEŠNOST. Pripravili smo vam povzetek tega zanimivega predavanja.

Delovna organizacija se v svojem trženjskem delu najbolj naslanja na okolje. Nestabilno okolje tako zelo močno vpliva na vse marketinške aktivnosti, saj so odločitve v poslovnem procesu dosti bolj tvegane. Težko je tudi predvidevati bodoči razvoj, ocenjevati konkurenco in oblikovati cene izdelkov.

INFORMACIJE

Dobro vodenje poslovnih delovnih organizacij zagotavlja prihodnost, osnova pravilnim ravnanjem pa so kvalitetne informacije in sposobnost predvidevanja. Spreminjanje okolja po dobro poslovanje samo ovira. Če se želimo odločiti, da bo nek proizvod sestavni del naše ponudbe, potrebujemo pravilne informacije: ali je na tržišču povpraševanje po tem proizvodu, značilnosti proizvoda, ki jih zahteva trg, informacije o poslovnih tekmecih, podatke o organizaciji plasmana, kakšne tržne komunikacije bo potrebno uporabiti in informacije o možnem minimumu in maksimumu tržne cene.

Zanimanje oziroma povpraševanje trga po konkretnem proizvodu, je odvisno od cene in prihodka, če gre za artikle osebne potrošnje. Cena in prihodek sta v inflaciji najbolj nestabilna. V tako nestabilnih pogojih, kot so jugoslovanski, je realneje, če govorimo le o relativni ceni. Ker ni denarja, ki bi bil merilo vrednosti, saj iz dneva v dan

spreminja svojo vrednost, je pomemben le odnos do drugih cen in prihodkov. Tako v informaciji o tržnem potencialu in možnih minimalnih in maksimalnih cenah uporabljamo le relativne odnose. Primerjave pa opravljamo s prihodki pri proizvodih osebne potrošnje s ceno substituta, če le-ta obstaja, ali pa s ceno proizvoda, ki pri porabi surovine nastane, če gre za surovino v nadaljnjem proizvodnem procesu.

Informacije o poslovnih tekmecih niso v nestabilnem okolju nič bolj zanesljive. Tveganje vedno obstaja. Če smo stalno spremljali dosedanje ravnanje tekmecev, lahko z določeno stopnjo tveganja predvidevamo, kaj bodo napravili. Če ni prišlo do spremembe odgovornih ljudi, če ni prišlo do bistvenih sprememb v kapacitetah, običajno sklepamo na podoben način obnašanja tudi v prihodnosti. Kaj konkretno pa bodo napravili, pa se lahko zelo razlikuje od tega, kar smo predvideli. Iz naših izkušenj izpred dveh let bi želeli navesti primer napačne presoje o ravnanju tekmecev. Naša organizacija je redno vsak kvartal podražila zelo pomemben proizvod, pri katerem je tržni vodja in izključni domači proizvajalec. Na začetku IV. kvartala pa tega ni storila, ker je sama ugotovila, da je s svojo aktivnostjo v preteklih obdobjih omogočala stalni uvoz dražjega uvoznega artikla in so tekmeci vedno lahko svoj proizvod prodali po novo formirani tržni ceni. Treba je poudariti, da je za realizacijo uvoza bilo potrebno vedno nekaj časa in da je zaradi konstantnih dražitev pri nas predvidevanje o gibanju cene bilo zelo uspešno in je stalno prinašalo dobre poslovne uspehe. Drugačno ukrepanje naše organizacije pa je povzročilo, da je tržna cena ostala za določen čas nespremenjena in se je draga uvozna ponudba morala ali prodati z izgubo ali pa počakati na kasnejši čas, ker zaradi stalnih dražitev vhodnih cen tudi ni bilo mogoče v nedogled držati zadržanega nivoja prodajnih cen. Stalna rast cen s približno enakim procentom v enakih obdobjih v bistvu ni nestabilnost, temveč stalnica, ki jo je mogoče pri odločitvah upoštevati. Pričakovane podražitve vsi vkalkulirajo v prodajno ceno.

OBLIKOVANJE CEN

V stalnih okoljih, vsaj za nesezonske, nemodne proizvode množične produkcije postavljanje cen ni vsakodnevna dejavnost, temveč uveljavljene cene veljajo določen čas.

Sprememba nastane ob prihodu konkurence, ob pojavi substituta, ob ugotovitvi, da bi lahko več iztržili, z začetkom staranja proizvoda itd. V inflaciji pa je včeraj pravilno postavljena cena danes že napačna.

Cena je zelo pomemben element marketing mixa. V skrajnem primeru nam pokaže, ali smo s prodajo pokrili vse stroške in ustvarili dohodek, istočasno pa kupcu omogoča primerjavo s svojimi prihodki, s substituti in konkurenti, s svojo proizvodnjo, če gre npr. za industrijskega potrošnika.

Glede na to, da trdimo, da je postavljanje cene vsakodnevni proces, je seveda pomembno, kako poenostavimo način formiranja oz. katere elemente upoštevamo pri vsakodnevni konkretni odločitvi. Poznamo razne načine oblikovanja cene. Ne bo napake, če naštejemo le tri osnovne pristope:

- a) oblikovanje cen na stroškovnih temeljih,
- b) oblikovanje cen na temelju povpraševanja,
- c) oblikovanje cen na temelju stroškov in povpraševanja.

Oblikovanje cen na stroškovnih temeljih ima glede na pogostost priprave nove cene veliko prednost pred ostalima dvema, ker je enostavno, ker v nestabilnih pogojih najlažje zagotovimo največ informacij. Zaradi enostavnosti ta pristop velikokrat uporabljamo, vendar trdimo, da sistem ni dober. Vedno izhajamo iz predpostavke, da je stroške treba pokriti, in se zato formira cena, ki je nad stroški. To ima neugodne posledice na uspešnost poslovanja oz. na dejansko tržno obnašanje DO. Kljub temu, da imamo informacije o stroških bolj ali manj v vsakem času, gre zaradi stalnih sprememb in vhodnih cen za zgodovinske stroške in ne za dejanske, reprodukcijske. Tudi če ustvarimo še tako ažurno spremljanje vhodnih cen in kalkiliramo na principu LIFO, ne zagememo vseh stroškov. Enega takih načinov je v zadnjem letu vpeljala država s svojim novim obračunskim sistemom, ki ob porabljenih stroških surovin in materiala in stroških, realiziranih proizvodov, pozna še stroške revalorizacije surovin in porabljenega materiala. Le-te pa za nazaj predpisuje država.

Tako poseg države vnaša še dodatno negotovost. Zaradi odstotnosti kompetentnega tržišča in napol monopolne tržne strukture tak pristop še pospešuje inflacijo. Namen ohranitve družbenih sredstev dejansko zmanjšuje njihovo vrednost zaradi multiplikacijskih učinkov obračunskega sistema. Udeleženci na trgu to gotovost vgrajujejo v kalkulacijo in tako še pospešujejo inflacijo.

Oblikovanje cen na temelju povpraševanja zahteva ob vsaki odločitvi o spremembi poznavanje cene drugih ponudnikov in tržne cene, ki jo sprejmejo kupci. To pa so vedno le včerajšnje cene. Zato se je za jutrišnjo ceno treba odločiti ob tem, kako visoko nad veljavno ceno bomo formirali

svojo. To pomeni, da je večina sprememb podvržena visokemu tveganju. Seveda ne smemo pozabiti na dejstvo, da je napaka le kratkoročnega značaja in da so zaradi stalne tendence rasti tržne cene zelo hitro že na nivoju postavljene cene.

Naša DO ima v svojih pravilih za formiranje cen določeno, da se cene formirajo na principu stroškov in povpraševanja. Zaradi problemov, ki so bili navedeni pod drugo metodo, v zadnjem času prevladuje stroškovni princip, in še to zelo poenostavljen princip kalkulacije. Še vedno namreč poznamo direktne stroške in lastno ceno. O kompletni strukturi mixa tržne cene v kalkulaciji ni sledu. Grajena je namreč na principu knjigovodskega spremljanja podatkov po vrstah stroškov, ne pa po posameznih funkcijah integriranega marketinga. Zaradi pogostega spreminjanja cen je kvaliteta informacij o povpraševanju vse bolj sporna.

Relativno velik delež naše proizvodnje je naročniška proizvodnja. Imamo poseben način formiranja cene po vrstah storitve, kjer se cena storitve spreminja približno tako pogosto, kot spreminjamo cene standardnih izdelkov. Porabljeni material pri teh storitvah pa se vkalkulira za vsako posamezno naročilo glede na kvaliteto in obseg posla. Ker gre za končnega kupca, je tu še najbolj dosledno upoštevan

princip kombiniranega formiranja cen, na podlagi stroškov in povpraševanja.

DIFERENCIACIJA CENE

V naši delovni organizaciji pri standardnih proizvodih uporabljamo le dva elementa diferenciacije cene in to z namenom, da dosežemo večji letni obseg posla in povečujemo neto iztržek. Ta dva elementa sta diferenciacija cene glede na kupljeno vrednost in različne plačilne pogoje po podobnem kriteriju.

Za večino proizvodov imamo formirano končno prodajno ceno, vendar 90 % vseh proizvodov prodajamo prek posrednikov. Za posrednike formiramo ustrezno višino rabata. Ta rabat je odvisen od dosežene letne vrednosti nakupa in vrste proizvoda. Posameznih nakupov ne stimuliramo, temveč jemljemo kriterij letnega oz. kvartalnega obsega po vrednosti. Ker pa je vrednost zaradi inflacije tudi zelo spreminjajoč se kriterij, se nam je dogodilo, da smo v zadnjem kvartalu morali izplačati dodatne rabate za količinsko manjši obseg posla kot v I. kvartalu. Da bi odpravili ta problem, sedaj postavljamo letni cilj po stalnih cenah in obseg nakupa po posameznem kupcu vodimo po stalnih cenah in je super rabat izračunan v %, kot pripada na dogovorjen obseg po stalni ceni, apliciran pa na tekoče cene. S

tem sicer dosegamo relativno enake stroške prodaje prek trgovske organizacije, neodvisno od gibanja cen.

Za nerešen problem pa imamo ustrezno ravnanje ob stalnih spremembah višine obrestnih mer. Financiranje zalog je sestavni del distribucijskega stroška, kjer nimamo ustreznega instrumenta razdelitve med proizvajalci in posrednika.

Normalna reakcija trgovine je, da ob dvigu obrestnih mer zmanjšuje obseg nakupa in prenaša zaloge nazaj v proizvodnjo.

ZAKLJUČEK

Pred nedavnim smo v razgovoru z direktorjem produktne divizije angleške multinacionalke začeli vprašanje nestabilnih pogojev in obnašanja poslovnih ljudi. Zelo zanimivo je bilo stališče »v poslu ni presenečenj«. Za poslovnega človeka so samo dobre in slabe informacije. Dober manager mora znati dobro predvidevati. Na osnovi svoje ocene sprejema odločitve. Če je negotovost večja, je tveganje večje, s tem je večji tudi napor. Sprijazniti se je treba, da je napačna odločitev verjetna, zato seveda ni presenečenja, je samo takšen ali drugačen možen izhod. Nesporno pa je, da je posledica nestabilnosti večja vkalkulirana rezerva, težje izvajanje sankcij, zato pa veliko bolj neuspešna organizacija.

NAŠE AKTUALNE TEME

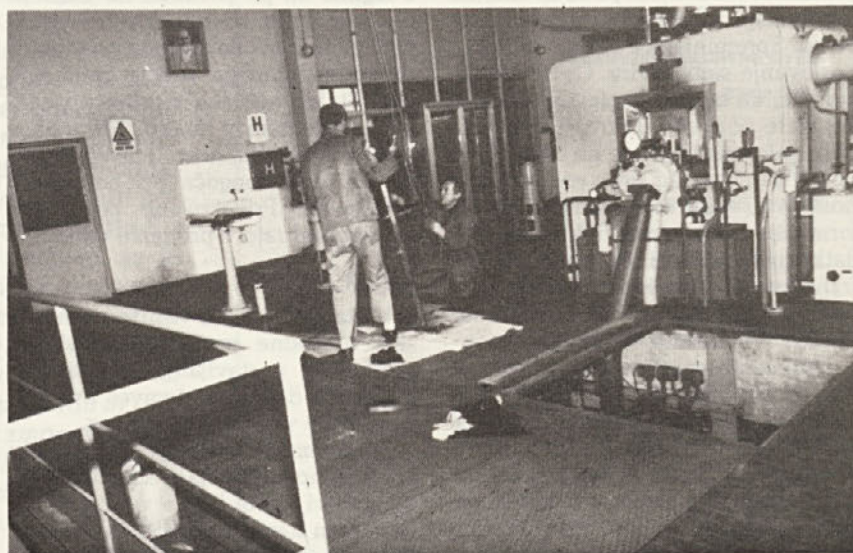
Remont v Medvodah

Remont v proizvodnji papirja in energetiki se je letos pričel že 3. maja, torej zadnji dan praznikov. Ker vemo, da so remontu veliko finančno breme za tovarno, saj sodeluje veliko zunanjih delavcev, veliko je opravljenih nadur itd., jih vedno opravljamo istočasno tudi v eni izmed proizvodenj. Več o remontu v energetiki je povedal vodja energetike Vladimir PEČEK.

Zakaj remont v maju?

»Za remont v energetiki smo letos potrebovali deset dni zaradi predelav na večjem kotlu. Manjši kotel je obra-

toval tudi v času remonta in oskrboval proizvodnjo celuloze s tehnološko paro. Remont smo načrtovali in izvedli v kombinaciji s prvomajskimi praz-



Delavci energetike opravljajo še zadnja dela pred zagonom

niki zaradi manjšega izpada proizvodnje papirja in tako zastoj proizvodnje skrajšali od deset na osem dni.«

Zakaj je remont potreben?

»Remonte opravljamo vsako leto enkrat ali dvakrat in sicer glede na možnosti, ki jih narekujejo obe proizvodnji. Ker v obratu energetike ni možnosti popravil ali predelav v kratkem času, saj traja ohlajevanje kotla skoraj dva dni, moramo v času remonta opraviti vsa popravila, tudi preventivna, in obenem opraviti inšpekcijske preglede, ki jih določa zakonodaja.«

Remont v energetiki je istočasno kot remont v eni izmed proizvodenj, zakaj?

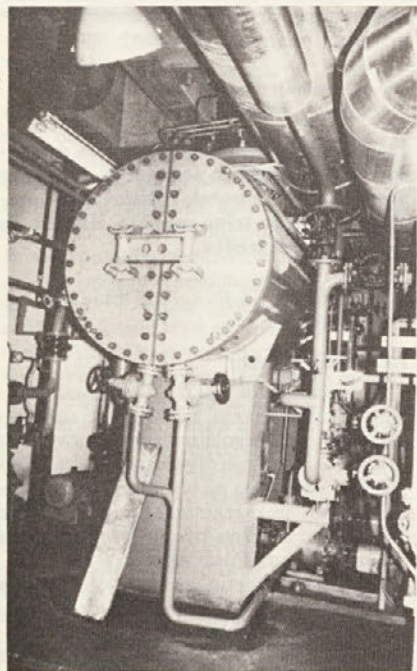
»V energetiki izvedemo remont samo takrat, ko je predviden remont v eni izmed obeh proizvodenj. V tem času obratuje manjši parni blok – kotel, s katerim lahko obratuje ena od obeh proizvodenj.«

Pri remontu vedno sodelujejo tudi zunanji delavci. Je bilo tako tudi letos?

»Pri remontnih delih v obratu energetike je sodelovalo 50 delavcev, od tega 30 zunanjih, največ iz EM-Hidromontaže.

Istočasno so bila v energetiki opravljena še šamoterska in izolaterska dela, ki so se izvajala le na začetku in koncu remonta. Da je remont uspešno opravljen, so potrdile inšpekcijske službe z rednimi in izrednimi notranjimi pregledi.«

Cveta Robas



Kondenzator pare v energetiki, ki je bil v remontu



Skladišče gotovih izdelkov in surovin – Aerocopy samokopirni papir

Zgradili smo skladišče surovin in gotovih izdelkov

Skladišče surovin in gotovih izdelkov, ki smo ga odprli 25. maja, smo zgradili kot zaključni in nujno potrebni del vseh investicij v zadnjih petnajstih letih. V sklopu investicij je bilo nerešeno skladiščenje, saj smo zaradi širjenja dodelavnih zmogljivosti v obratu Aerocopy zasedli polovico skladiščnih površin. Ravno tako se je povečal tudi pretok materiala iz 12.000 ton na 17.000 ton letno in zato je bilo potrebno zagotoviti ustrezne skladiščne prostore.

Skladišče surovin in gotovih izdelkov, ki je podaljšek obrata Aerocopy, smo začeli graditi v decembru leta 1987 in ga končali v načrtovanih 5

mesecih. Izvajalec gradbenih del je bil GIP Gradis, ostala dela pa sta opravili delovni organizaciji Elektrosignal in Klima, obe iz Celja. Skladišče je dvetažno in v polovici spodnje etaže lahko skladiščimo 900 ton surovega papirja, preostali del pa je namenjen gotovim izdelkom iz proizvodnje obrata Aerocopy.

Celotna predračunska vrednost investicije je znašala 1.256.800.000 dinarjev, več kot polovico sredstev je prispeval tozd Kemija Celje, preostali del pa tozdi DO Aero na osnovi samoupravnega sporazuma.

Posledica vseh posodobitev naše opreme je tudi boljša kakovost in povečana proizvodnja naših izdelkov. K ohranjanju kakovosti izdelkov pa nedvomno pripomorejo tudi ustrezne in izboljšane skladiščne površine, ki jih odpiramo danes.

Služba investicij

Aerovo srečanje z novinarji

Delovne organizacije so pogosto krive same, če njihovi pomembnejši dogodki niso zabeleženi tudi v časopisih, ali pa na radiu in televiziji. Pa vendar bi delovne organizacije želele, da se pojavljajo tudi v medijih. In pri tem je potrebno tudi kaj narediti. Tu mislim na pošiljanje informacij izven de-

lovne organizacije, na obveščanje novinarjev, da bi ti lahko obveščali še širši krog ljudi. Naša delovna organizacija se je odločila, da se bo z novinarji srečevala na konferencah dvakrat letno in seveda še po potrebi.

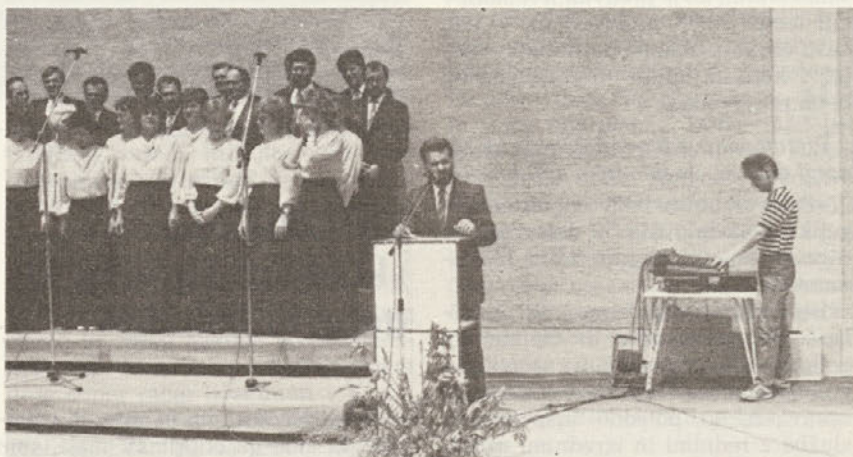
Otvoritev skladišča surovin in gotovih izdelkov, ki ga moramo gledati kot zaključek investicij v zadnjih petnajstih letih, je bila takšna priložnost, da seznanimo novinarje z našimi delovnimi dosežki in našim poslovanjem. Zvone Hudej je izčrpno predstavil dejavnosti Aera v preteklih le-

tih (združevanje v reproverigo, posodobitev opreme – papirni stroj, proizvodnja celuloze in AC, posodobitev grafične opreme, rekonstrukcija papirnega stroja, skladišče surovin in gotovih izdelkov). Predstavil je tudi naše rezultate poslovanja v letošnjem letu in zaključitev sodelovanja s Kitajsko.

Naj vam predstavim še novinarje: Marlen Premšak – Večer, Vili Einspieler – Delo, Peter Kavalir – Ljubljanski dnevnik, Rado Pantelič – Radio Celje, Novi tednik in Miran Korošec iz Radia Ljubljana. Novinarje je predvsem zanimala situacija v tozdu Kemija Šempeter in posledice ukrepov ZIS na Aero. Zvone Hudej je povedal, da je poslovanje tozda Kemija Šempeter sedaj ugodnejše kot lani, čeprav ta tozod potrebuje nove proizvodne programe. K izboljšanju pa bo nedvomno prispevala tudi združitev dveh kemijskih tozdov. S tem bomo racionalizirali našo kemijsko proizvodnjo in nadaljnji kemijski razvoj.

Na koncu konference so predstavniki Aera omenili, da smo bili pred kratkim gostitelji kitajskih gospodarstvenikov iz Sečuana. Novinarji so obžalovali, ker o tem niso bili obveščeni in zaprosili, da bi jih o takšnih in podobnih dogodkih pravočasno in redno obveščali. In tu se za Aero odpira kar nekaj obveznosti in dolžnosti do javnih občil. Pomen enotnega nastopanja pred mediji nam bo nedvomno koristil.

Jasna Rode



Govornika na otvoritvi sta bila glavni direktor DO Zvone Hudej in predsednik delavskega sveta tozda Kemija Celje Ludvik Stepančič

dr. Mitja Tavčar
ISKRA, Ljubljana

Značilnosti industrijskega trženja in politika organizacije

Predstavljamo vam referat dr. Tavčarja, ki je bil objavljen v Zborniku 4. tribune tržnega gospodarstva na Rogli (18.–20. maj 1988). V referatu dr. Tavčar pojasnjuje razlike med klasičnim trženjem, potrošnim trženjem in industrijskim oziroma medorganizacijskim trženjem. Medorganizacijsko trženje obsega trženje dobrin, ki jih odjemalci uporabljajo v lastni temeljni ali razširjeni reprodukciji. Medorganizacijsko trženje poteka pretežno v omejeni konkuren-

ci, med trženjskimi partnericami v reprodukcijski verigi. Posebej so obravnavani različni vidiki medorganizacijskega trženja: mezoekonomski in makroekonomski ter vidik mednarodnega sodelovanja. Vrednost trgovanja znotraj transnacionalnih podjetij znaša približno 40 % celotne vrednosti svetovne trgovine. Za večino mednarodnega poslovanja veljajo značilnosti trženja med organizacijami. V nadaljevanju obravnava vpliv značilnosti medorganizacijskega trženja na politiko organizacije, tako do trženjskih partnerjev, kot tudi do trženjskih konkurentov. Podčrtan je pomen vključenosti posloводства v informacijske tokove panog doma in v tujini. Kakšna naj bo politika organizacije v spremenljivem tržnem okolju in njeno odzivanje na spremembe v širšem družbenem okolju, obravnava novejša literatura o strateškem upravljanju in vodenju, ki deli organizacije po značilnostih odzivanja na ustalljene, odzivne, predvidevalajoče, raziskujoče in ustvarjalne. Sodobna spoznanja o trženju se vse bolj usmerjajo v trženje med organizacijami, ki vrednostno večji-

noma presega potrošno trženje in prevladuje v mednarodnem poslovanju. Tudi naše gospodarstvo bo moralo upoštevati ta spoznanja, če naj bo tržno uspešno, zlasti še na mednarodnem tržišču.

1. POTREBNOST IN OPREDELITEV OBRAVNAVE

1.1. Trendi v svetu

Površna kritika lahko zavrača razmišljanja o industrijskem trženju kot *odvečno teoretiziranje*. Dolgoletne izkušnje v velikih in tržno usmerjenih organizacijah, kakršna je Iskra, pa kažejo na bistvene pomanjkljivosti klasične marketinške teorije, kadar gre za mednarodno trženje in nasploh za trženje med organizacijami.

Klasična marketinška teorija je nastala zlasti v ZDA v petdesetih in šestdesetih letih, v razmerah na izredno velikem, stabilnem in sorazmerno homogenem domačem tržišču ob stalni presežni ponudbi in v boju da dokaj popolni konkurenci (ali vsaj v vsesplošnem razpoloženju proti monopo-

lom, ki se je odražalo v zakonodaji in sodni praksi). Ta teorija obravnava skoraj samo trženje končnim porabnikom, trženjske procese v reprodukcijski verigi, ki jo ti zaključujejo, pa obravnava kvečjemu z nabavne plati. »Industrijsko« trženje se še v sedemdesetih letih pojavlja le kot poseben primer in obravnava večinoma trženje investicijske opreme. (1), (2)

Večja dinamičnost gospodarskih in tehnoloških dogajanj ter hitra globalizacija trženja kot odsev prelivanja gospodarskih dejavnosti prek državnih meja (multinacionalna in transnacionalna podjetja) je omajala izhodišča, iz katerih izhaja klasična marketinška teorija, usmerjena v potrošno trženje. Množilo se raziskave in razglabljanje o trženju, ki ni usmerjeno na končnega porabnika. Družbeno sprejemljivo postane sicer že dolgo očitno dejstvo, da poteka pretežen del trženja v omejeni konkurenci; nastajajo po konceptih nova dela o upravljanju in vodenju v industrijski družbi (Drucker), o t. i. strateškem upravljanju in vodenju (Ansoff) in o strategijah v (omejeni, oligopolni) konkurenci (Porter). (3), (4)

1.2. Stanje pri nas

Ta val novih nazorov in spoznanj je v zadnjem desetletju komaj dosegal naše družbeno okolje, zadržano predvsem navznoter; tudi na naših visokošolskih ustanovah je o njem le malo sledi. Žal se v nasprotju z deklaracijami ne krepí tržno gospodarstvo, ki ga spodbija administriranje strokovno šibke in v heterogenosti jugoslovanskih razmer razpete državne uprave.

Večina organizacij, iz katerih so udeleženci tega posvetovanja, enostavno ne more preživeti samo na omejenem domačem tržišču. Ko poskušajo uspevati na tujih tržiščih, se srečujejo z mednarodno konkurenco, ki je nova spoznanja o vodenju in trženju sproti privzela in vgradila v svojo politiko. Ko spoznavamo naše zaostajanje na področju tehnologije, bi bilo bolje, če bi dialektično posegli med vzroke in se zavedali zaostajanja v znanjih o upravljanju in vodenju ter seveda o trženju, o dejavnostih za realizacijo družbeno priznane presežne vrednosti.

Sodobna razglabljanja o uspešnosti organizacij so v trikutu med dosegljivim tržiščem, obvladano tehnologijo in razpoložljivimi viri materialnih in nematerialnih sredstev. Preseženo je naivno, iz sveta enostavnih potrošnih dobrin privzeto gledanje, da se mora organizacija neomejeno in sočasno prilagajati zahtevam tržišča: kaj pa, če so možnosti prilagajanja omejene, kar je realnost – in kaj, če tržišče še sploh ne zna zahtevati dobrin, ki jih prinašajo nove tehnologije? Prav tako presežena je toga alokacija dejavnosti organizacije po delih in stopnjah strukture: trženje ni stvar komercialne, nemara preimenovane v marketing, temveč poglavitna skrb posloводства na vseh ravneh organizacije. V sodobnem svetu je arhaična delitev tržišč na domače in na tuja, čeprav postajajo deli prvega nedostopnejši in neobetavnejši kot druga – in čeprav dejavnost, dimenzionirana le na domače tržišče, v večini primerov ne presega spodnje meje učinkovitosti (kritične mase).

1.3. Opredelitev trženja in politike

Sodobno pojmovanje opušta razvrščanje trženja po geografski razprostranjenosti (domače tržišče, izvoz), po vrstah proizvodov

(ki jih tržišče zelo različnim odjemalcem) in po smeri trženja (nabavno in prodajno). Bistveno postaja reprodukcijsko razmerje, ki določa vloge in dejavnosti trženjskih partnerjev. Na eni strani je trženje, ki obsega trženje dobrin potrošnikom za končno porabo, na drugi strani pa bolje (organizacijsko, reprodukcijsko) trženje, ki obsega trženje dobrin, ki jih odjemalci uporabljajo v lastni temeljni ali razširjeni reprodukciji. Naziv »industrijsko trženje« ni primeren, saj trženje ne poteka le med pridobitnimi proizvodnimi organizacijami, temveč tudi s storitvenimi, pridobitnimi organizacijami (npr. turizem, trgovina, promet) in z nepridobitnimi organizacijami (npr. ustanove, zdravstvo, vojska). (5)

Politika trženja je ena izmed temeljnih sestavin politike organizacije

– poleg drugih funkcijskih politik (razvoja, raziskav, proizvodnje, politik torišč (finančne, kadrovske ipd.), politik delov organizacij itd.)

– Politika so (po sodobnem pristopu, ki ga pri nas zastopa šola J. Kralja) cilji in doseganje ciljev organizacije; slednje obsega načine (tudi: »strategije«, kar je manj primerno, saj koncepti vpojavanja ne veljajo za gospodarske in druge tvorbe dejavnosti), urejenost (včlenjenost ali struktura or-

SPOZNANJA IN NOVOSTI

ganizacije in organiziranost oz. sistemi za delovanje) ter sredstva (materialna in nematerialna – ljudje, znanja, čas). (6)

Pri nas ima v snovanju in izvajanju o trženju med organizacijami vidno mesto Iskra. Navedbe in usmeritve v tem prispevku so večinoma nastale v Iskri ter so v njej na raznih stopnjah uveljavljanja in preverjanja. Dolgoletna in za domača merila nadpovprečna uspešnost Iskre, še posebej v mednarodnem poslovanju, posredno potrjuje pravilnost teh zamisli.

2. POMEN IN ZNAČILNOSTI TRŽENJA MED ORGANIZACIJAMI

2.1. Mezoekonomski vidik

Organizaciji odjemalka in dobaviteljica sta zaporedna člena v reprodukcijski verigi; izdelke in storitve dobaviteljice uporablja odjemalka v lastni osnovni ali razširjeni reprodukciji. Ti izdelki in storitve so prilagojeni potrebam odjemalke in zmožnostim dobaviteljice; prilagajanje je zahteven proces. Zato ima dobaviteljica za pretežen del proizvodnje posameznih proizvodov (skupin proizvodov, naprav, sistemov) omejeno število pomembnih odjemalk; odjemalka ima za posamezen proizvod omejeno število pomembnih dobaviteljic. Trženje poteka pogosto v razmerah omejene konkurence, največkrat bilateralnega oligopola. (7)

Med organizacijami dobaviteljicami in odjemalkami v zaporednih členih reprodukcijske verige (med trženjskimi partnericami) nastane trajna in pomembna soodvisnost. Dobaviteljica je odvisna od odjemalke, ki ji dobavlja znaten delež svoje proizvodnje; odjemalka je odvisna od dobaviteljice za nemoten potek lastne reprodukcije – tako je lahko škoda zaradi motenj v reprodukciji mnogo večja od vrednosti proizvoda, ki je motnje povzročil.

Soodvisnost obsega številne funkcije trženjskih partneric; zato je razumljivo, da povezav med njima ne vzdržuje le trženjska funkcija (kot v potrošnem trženju), temveč številni posamezniki in deli obeh organizacij na hierarhičnih ravneh, ki so primerne pomembnosti zadeve. Posledica je nastajanje formalnih (projektnih, delovnih ipd.) in neformalnih (interesnih, nestrukturiranih) skupin v zvezi z medsebojnim trženjem v obeh organizacijah – in pomembno ter kompleksno vedenjsko (interesno) komponento v trženjskih odločitvah. – Trajna in razvejena, pogosto vseobsežna povezanost partneric prinaša tudi obsežno medsebojno informacijsko prosojnost; ta zadeva številna področja, ne nazadnje tudi notranjo ekonomiko.

Soodvisnost pomeni medsebojno vplivanje, ki izhaja iz vrste in obsega moči ene partnerice do druge. V razmerju medsebojnih vplivov poteka tudi delitev (prisvajanje) presežne vrednosti, ki je pogojena s trženim proizvodom in ki nastaja v reprodukcijah obeh partneric. (8)

Trženjske partnerice organizacije so neposredne (pridobitne in nepridobitne, proizvodne in storitvene ter druge organizacije) sosedje v reprodukcijski verigi – ali pa posredne (v odmaknjenih členih reprodukcijske verige, navzpred ali navzad), tja do končnih porabnikov, potrošnikov, ki jim večinoma tržišče trgovalne organizacije.

Razmere v trženju med organizacijami so v bistvu simetrične, zrcalne: vsak prodajni proces je obenem tudi nabavni; trženjski partnerici sta povezani v trženjskem procesu, ki je za eno prodajo in za drugo nabavo.

Trženjske konkurentke organizacije so obstoječe (te že dobavljajo istovrstne proizvode odjemalkam organizacije) ali potencialne – z istovrstnimi (ekvivalentnimi) ali nadomestnimi (substitutnimi) proizvodi. (9)

2.2. Makroekonomski vidik

Zaradi prevladovanja potrošnega trženja v množičnem medijskem komuniciranju, pa tudi v klasični marketinški literaturi, za katero je »industrijsko trženje« le poseben vidik, preseneča spoznanje o celotni vrednosti trženja med organizacijami v merilu narodnega gospodarstva. Ker organizacije v reprodukcijskih verigah po večkrat preprodajajo isti proizvod, vsakič z na novo dodano vrednostjo, je skupna vrednost trženja med organizacijami v srednje razvitih gospodarstvih približno dvakrat večja od skupne vrednosti potrošnega trženja.

Spodnji prag uspešnosti zaradi razvoja tehnologije pri večini pomembnih proizvodov nenehno raste, proizvedena količina zelo pogosto presega plasmanjske možnosti na domačem tržišču. Diferenciacija proizvodov, pogojena s prilagajanjem dvakratam (željam, pričakovanjem) odjemalcev

še zaostreje nezadostnost domačega tržišča. Koncentracija kapitala in proizvodnje se nadaljuje; število dobaviteljev za ekvivalentne in substitutne proizvode pada – v mnogih programih na vsega nekoliko proizvajalcev v svetovnem merilu. Ob teh procesih sega trženje k skupinam odjemalcev s sorodnimi potrebami prek državnih meja in postaja nosilec in odraz podjetniške multinacionalizacije in transnacionalizacije. Vrednost trgovanja znotraj transnacionalnih podjetij je približno 40 % celotne vrednosti svetovne trgovine. (10)

Trženje med organizacijami je zato pomembna sestavina vsakega narodnega gospodarstva – tako v notranjem kot v svetovnem merilu.

2.3. Vidik mednarodnega poslovanja

V trženju in nasploh poslovanju, ki sega prek meja lastne države, imajo organizacije, še posebej pa naše, le redko opravka s končnim porabnikom izdelkov ali storitev, ponavadi pa s tujo organizacijo. Za večino mednarodnega poslovanja torej veljajo značilnosti trženja med organizacijami.

To poslovanje pa ni omejeno le na izvoz v tujo deželo ali na uvoz iz nje, temveč ga po Hrastelju razvrščamo na oblike, pri katerih je proizvodnja ali nemara pretežen del poslovanja v domači deželi (tako posreden izvoz preko izvoznega posrednika oz. izvoznega podjetja ali štiporamo/piggyback, oziroma neposreden izvoz tuji trgovinski ali posredniški organizaciji ali pa lastni trženjski enoti v tujini) ali pa na tujem (proizvodnja v tujini – pogodbeno, montažno oz. licenčno, skupina naložba ali lastno podjetje v tujini). (11)

Mednarodno poslovanje poteka večinoma z organizacijami in ima raznolike oblike, kakršnih v potrošnem trženju večinoma ne srečujemo.

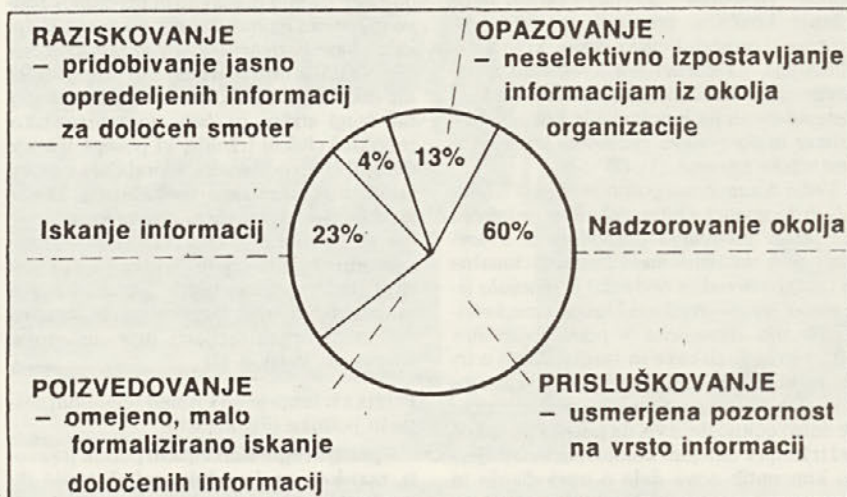
3. VPLIV ZNAČILNOSTI MEDORGANIZACIJSKEGA TRŽENJA NA POLITIKO ORGANIZACIJE

3.1. Vplivi in raziskovanja okolja

Značilnosti tržnega okolja pogojujejo politiko trženja. Večina metod za raziskovanje tega okolja izhaja iz potrošnega trženja; večinoma predpostavlja sličnost potreb, želja in nakupovalnih navad odjemalcev v okoljih na podobni stopnji gospodarske razvitosti – pa tudi brezmenenost posameznega odjemalca, končnega potrošnika. Zato izhajajo iz makroekonomskega prebiranja geopolitičnih tržišč, predvsem na osnovi javnih statističnih podatkov, znotraj izbranih tržišč pa iz segmentiranja, ki zaradi značilnosti proizvoda izhaja iz dokaj enotnih meril.

Seveda imajo tudi v trženju med organizacijami pomembno vlogo makroekonomski kazalci, vendar pa so panožne značilnosti odjemalcev običajno pomembnejše od geopolitičnih. Kot primer presodimo v svetovnem merilu dokaj izenačene potrebe (zahteve, pričakovanja) vrste pomembnih panog odjemalcev: solstva, avtomobilske industrije, gradbeništva, ladjarstva, vojске, hotelirstva, kovinsko predelovalne industrije, industrije gospodinskih strojev itd. – Vstop v panogo odjemalcev se največkrat začne na domačem tržišču; spremlja ga spoznavanje značilnosti zahtev in potreb; panoga je praviloma dokaj

NAČIN ZA PRIDOBIVANJE POSLOVODNIH INFORMACIJ



Vir: Keegan 80 (188–189)

transparentna v svetovnem merilu – po začetnem vstopu so podatki o organizacijah iz panoge, pa tudi priporočila ipd. dokaj zlahka na voljo.

V pogojih omejene konkurence in dokaj omejenega števila pomembnih poslovnih partnerjev v državnem, če že ne tudi v svetovnem merilu, so statistično zasnovane metode raziskovanja tržišč podrejene selektivnemu zajemanju informacij, ki so večinoma dostopne poslovodstvu posamezne panoge in njenih poslovnih partnerjev. Značilni so izidi ameriške raziskave (13) o načinih za zbiranje poslovodnih informacij; poslovodje kar 60 % informacij pridobijo z usmerjenjem pozornosti na opredeljeno področje, vendar brez aktivnega iskanja (»prisluškovanje«), 23 % z omejenim in sorazmerno neformaliziranim načinom iskanja informacij (»poizvedovanje«), kar 14 % z docela neopredeljenim izpostavljanjem informacij iz okolja (»opazovanje«) in samo 4 % s formaliziranim in organiziranim raziskovanjem. – Na tržiščih, izbranih na osnovi intrapanožnih pretokov informacij in tudi makroekonomskih informacij, izbira organizacija partnerje iz ciljne panoge po objektivnih merilih (obseg in vrsta potreb ter možnosti) ter po subjektivnih merilih (interesna naklonjenost odločevalcev in drugih članov formalnih in zlasti neformalnih trženjskih skupin organizaciji). (14)

Te navedbe ne zmanjšujejo pomembnosti v naših organizacijah večinoma zakrnele dejavnosti trženjskega raziskovanja, opozarjajo pa na odločilen pomen vključenosti poslovodstva v informacijske tokove panog doma in še posebej v trženjsko normalnejših okoljih v tujini. Kdor ne izvaža na normalna konkurenčna tržišča, se izloča iz svetovnega poslovanja in se obsvoja na provincialsko zanikrnost, ki je žal tako značilna za poslovnost mnogih naših organizacij.

3.2. Politika organizacije do trženjskih partnerjev

Način delovanja, tj. vloga organizacije do trženjskih partnerjev je očitno pogojena tudi s sredstvi (resursi) organizacije oz. z razporejanjem razpoložljivih resursov; razmerje organizacije do trženjskih partnerjev je lahko prevladujoče, enakopravno ali podrejeno. Vsaka izmed teh treh temeljnih in številnih vmesnih vlog ima v danih

okoljih prednosti in slabosti, ki jih mora presoditi poslovodstvo organizacije.

Tudi v trženju med organizacijami je primerno obravnavati politiko do trženjskih partnerjev po sestavinah trženjskega spleta (marketing-mixa), morda skupaj za proizvod (izdelek, storitve in znanje) in pogoje (vse materialne in moralne obveznosti partnerja do organizacije), ter skupaj za poti trženja (distribucijske kanale, vse organizacije in dele organizacij za povezanost s trženjskimi partnerji) in pospeševanje trženja (trženjsko komuniciranje). (15)

Proizvod in pogoji predstavljajo koristi in žrtve trženjskih partnerjev, ki morajo biti v trajni in pomembni povezanosti primerno uravnotežene. Povezanost prinaša pogostno skupno snovanje ali prilagajanje proizvoda, prek medsebojne informacijske prosojnosti pa tudi izrecno ali neizrecno sodelovanje pri oblikovanju pogojev trženja, ki ne obsegajo le cene, temveč tudi financiranje razmejitev stroškov, tveganj in še česa. Skupno tveganje prinaša posebne oblike cen (zlasti razne inačice stroškovnih cen) (16), pa tudi sodelovanje pri pripravljanju poslov (razpisane dokumentacije ipd.) in pri izvajanju poslov (uporaba proizvodov, vzdrževanje ipd.). – V tesnem in trajnem sodelovanju so kakovost in zanesljivost proizvodov ter oskrba z njimi pomembnejše od cene; enostransko spreminjanje pogojev pogosto zbujajo dvome partnerja (nižanje cen o kakovosti izdelkov, višanje o moči organizacije).

Na področju poti in pospeševanja se organizacija predvsem odloča za tuje ali lastne trženjske poti. Tuje poti (posredniki, trgovci, uvozniki ipd.) sicer prihranijo organizaciji začetno naložbo, imajo pa lastne cilje, ki praviloma niso identični s cilji organizacije. Sodelovanje z njimi je dolgoročno upravičeno le, če proizvodu organizacije trajno dodajajo za trženjske partnerje pomembno in koristno vrednost. Za organizacijo so tuje poti odjemalke, če zaradi značilnosti tržišča ali lastnih omejenih resursov ne skuša vplivati neposredno na končne porabnike (t. i. »pull« strategija – odjemalci terjajo proizvode od trženjskih poti) in tržijo le trženjski poti (t. i. »push« strategija – pritisk na trženjsko pot z ugodnimi pogoji, lastnostmi izdelka ipd.). Pri »pull« strategiji, naravnani na množico posamično nez-

nanih končnih potrošnikov, se trženje med organizacijami približuje potrošnemu trženju. (17)

V potrošnem trženju prevladuje zaradi sorazmerne cenenosti množično neosebno komuniciranje, v medorganizacijskem trženju sorazmerno maloštevilnim in znanim odjemalcem pa osebno komuniciranje. Vanj so vključeni številni posamezniki iz raznih funkcij in ravni organizacije – in vsi naj bi obvladali vsaj koncepte, strategije in osnovne veščine za uspešno komuniciranje (poslovne dogovore, pogajanja, urejanje nasprotij, komuniciranje s posamezniki in v skupinah, verbalno in neverbalno komuniciranje itd.). – V potrošnem trženju se s snovanjem in izvajanjem neosebnega komuniciranja ukvarjajo maloštevilni strokovnjaki v trženjski funkciji organizacije; v na videz bolj racionalnem trženju med organizacijami pa je potreba po obvladovanju značilenoutemeljenega trženjskega komuniciranja mnogo širša. Od tod – na tujem in pri nas – izredno povpraševanje po dopolnilnem izobraževanju v tej smeri.

Posebej zahtevno je v trženju med organizacijami obvladovanje neformalnih, interesnih trženjskih skupin, ki je za tržnike v organizacijah obeh trženjskih partnerjev pogoj za uspešnost.

Sestavine trženjskega spleta združuje organizacija v celovito politiko trženja. Ta temelji po široko usvojeni Porterjevi klasifikaciji bodisi na nizkih stroških (ki so običajno pogojeni z velikimi količinami in omogočajo ugodne pogoje trženja – nizke cene ipd.), bodisi na diferenciaciji (posebni prilagojenosti proizvoda potrebam in željam odjemalca – običajno ob manjših količinah, zato pa višjih cenah), bodisi na osredotočenju (na panogo odjemalcev, regijo, obliko trženja ipd. – ki tudi pomeni manjše količine in višje cene). Uspešna organizacija se odločno opredeli za eno izmed treh navedenih strategij; neopredeljenost in polovičarstvo se ponavadi maščujeta z manjšo donosnostjo in večjimi tveganji. (18)

3.3. Politika organizacije do trženjskih konkurentov

Pri izbiranju trženjskih partnerjev upošteva organizacija tudi trženjske konkurente, ocenjuje svoje prednosti in slabosti ob njih in se odloča za svojo vlogo v konkurenci. Le-ta je pogojena tudi z resursi organizacije in je med konkurenti pri izbranih partnerjih bodisi v vlogi vodje, vlogi tekmeča ali izizvalca, vlogi sledilca ali vlogi koticarja – specialista. Značilnosti, prednosti in slabosti teh tipov vlog ter delež posameznih vlog v skupnem številu konkurentov podrobno obdeluje standardna marketinška literatura. (19)

Novejša so razglabljanja o strategijah, ki jih organizacije uporabljajo, da se otepaajo obstoječih konkurentov (z zniževanjem izstopnih pregrad) in morebitnih konkurentov – z enakovrstnimi ali z nadomestnimi proizvodi (z zviševanjem vstopnih pregrad). Vstopne pragove višjajo: povečevanje spodnje gospodarne meje količin v proizvodnji ali trženju, diferenciranje izdelkov, povečevanje stroškov odjemalca pri menjavi dobavitelja, obvladovanje razpoložljivih trženjskih poti, povečevanje drugih stroškov za novega konkurenta in spodbujanje zaščitnih ukrepov države. Izstopne pragove višjajo specializirana oprema in kadri, fiksni stroški izstopa (stroški

likvidacije poslovanja, prekvalifikacije zaposlenih, pogodbenih obveznosti oz. kazni itd.); širši vidiki politike organizacije, ki ji pripada konkurent, osebni odpor ali nagibi poslovdij, odpor družbenega okolja (zaposlenost, okolje ipd.) itd. (20)

3.4. Politika organizacije v spremenljivem tržnem okolju

Počasne spremembe zadevajo predvsem gibanje organizacije ali njenih trženjskih partnerjev oz. panog, ki jim pripadajo, skozi življenjski cikel. Koncept življenjskega cikla je naletel v zadnjih dveh desetletjih dokaj kritik in dopolnitev (podaljševanje in skrajševanje cikla na enem ali več tržiščih), vendar je v zadnjih letih spet oživel ob prispevkih svetovne agencije Arthur D. Little in Michaela Porterja. Na voljo so analitiška pomagala (portfolio matrika življenjskega cikla) in podrobna vodila za ravnanje organizacije in do drugih organizacij na raznih stopnjah življenjskega cikla. (21)

Hitrejši vplivi zadevajo organizacijo zaradi sprememb v širšem družbenem okolju (gospodarska konjunktura, tehnološki razvoj, družbeno politične in gospodarske spremembe, razne interesne skupine), zaradi ukrepov trženjskih partnerjev (dobaviteljev in odjemalcev) ter konkurentov (obstoječih in morebitnih – za istovrstne ali nadomestne proizvode). Odzivanje organizacije na takšne vplive obsežno obravnava novejša literatura o strateškem upravljanju in vodenju (*Strategic Management*), zlasti dela Igorja Ansoffa. Le-ta deli organizacije po značilnostih odzivanja na ustajene, odzivne, predvidevalne, raziskujoče in ustvarjalne. Odzivanje je lahko neurejeno, nevedeno »organsko« ali pa vodeno; slednje je lahko s sprotnim ukrepanjem ob vplivih, s poskušanjem in učenjem ob napakah ali pa z načrtovanjem. Načrtovanje lahko poteka ob vsakokratnem vplivu (problemu), ob t. i. »močnih« ali »šibkih« znakov oz. v kriznih okoliščinah ali pa sistemsko (dolgoročno načrtovanje, strateško načrtovanje in strateško upravljanje in vodenje). (22)

4. SKLEPNE UGOTOVITVE

Tako se povezujejo spoznanja o politiki trženja med organizacijami in spoznanja o vodenju in upravljanju organizacij: uspešnost, to je dolgoročno rentabilnost uporabljenih resursov in sprejemljiva varnost poslovanja organizacije, se pač oblikuje in nenehno preverja na tržišču.

Vsakršno odstopanje o tržnega gospodarstva zamegljuje konkurenčno sposobnost organizacije in zmanjšuje njeno dolgoročno uspešnost na svetovnem tržišču. To še posebej velja za zapiranje v domače tržišče, ki je preveč omejeno, da bi zagotavljalo dolgoročen obstanek in uspešnost večini slovenske industrije.

Sodobna spoznanja o trženju se vse bolj usmerjajo v reprodukcijski pristop in delovanje v omejeni konkurenci, v trženju med organizacijami, ki v večini narodnih gospodarstev vrednostno močno presega potrošno trženje in ki prevladuje v mednarodnem poslovanju. Obvladovanje teh spoznanj, ki so bistveno drugačna kot v tradicionalnem potrošnem marketingu, pri nas zaostaja za svetom, je pogoj za uspešnost slovenskega gospodarstva v mednarodni konkurenci.

OPOMBE

1. npr.: R. Corey, *Industrial Marketing*, 1962
2. npr.: M. J. Baker, *Marketing New Industrial Products*; R. Corey, *Marketing*; R. Dodge, *Industrial Marketing*
3. npr.: F. Webster, *Industrial Marketing*, 1979, ter F. Hakansson (ur.), *International Marketing and Purchasing of Industrial Goods*
4. Primerjal: P. Drucker, *Managing in Turbulent Times*, I. Ansoff, *Implanting Strategic Management*, M. Porter, *Competitive Strategy* ter M. Porter, *Competitive Advantage*
5. Podrobneje: v M. Tavčar, *Sistem politike reprodukcijskega trženja*, 1985
6. Številna dela J. Kralja, npr.: *Politika samoupravnega podjetja*, 1973 ter njegovih sodelavcev
7. Stackelberg (218–219) v Pjanič 76 (242)
8. npr. v delu Z. Pjanič, *Teorija cena*
9. glej delo M. Porter, *Competitive Strategy*
10. J. Stanovnik v delu M. Tavčar, *Sistem politike reprodukcijskega trženja* (15)
11. Glej delo T. Hrstelj, *Organizacija in tehnika mednarodnega poslovanja*, Obzorja EPOK, Maribor 1980
12. Npr. v temeljnih domačih delih: B. Deželah, *Teorija in praksa raziskave tržišča*, D. Vezjak, *Mednarodno trženje*
13. Glej delo: W. Keegan, *Scanning the International Business Environment*
14. Glej delo: F. E. Webster – Y. Wind, *Organizational Buying Behavior*
15. Glej npr.: P. Kotler, *Marketing Management*, 1980
16. Glej delo: R. Corey, *Procurement Management*, 1978
17. npr. v delu: Mc Carthy – W. D. Perreault, *Basic Marketing* (378–388)
18. Glej delo: M. Porter, *Competitive Strategy* (34–46)
19. Glej tudi: M. Bunc, *Marketing v združenem delu* (1978)
20. Glej dela M. Porterja
21. Glej tudi delo A. C. Hax – N. S. Najluf, *Strategisches Management*, 1988 (205–226)
22. Zlasti deli I. Ansoffa: *Strategic Management in Implanting Strategic Management*

UPORABLJENA LITERATURA

1. Ansoff, Igor: *Implanting strategic Management*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N. Jersey, 1984
2. Ansoff, I. Igor: *Strategic Management*, Mac Millan, London, 1981
3. Baker, Michael J.: *Marketing New Industrial Products*, Mac Millan, London 1975
4. Bunc, Mirko: *Marketing v združenem delu*, področje plasmaja, Delavska enotnost, Ljubljana, 1978
5. Corey, Raymond E.: *Industrial marketing*, Prentice Hall, New Jersey, 1962
6. Corey, Raymond E.: *Procurement management*, CBI Publishing, Boston 1978
7. Dodge, Robert H.: *Industrial Marketing*, Mc Graw – Hill, New York, 1970
8. Drucker, Peter: *Managing in Turbulent Times*, W. Heinemann Ltd., 1980

9. Hakamison, H. (ur.): International Marketing and Purchasing of Industrial Goods, J. Wiley and Sons, New York, 1970
10. Hax, Arnoldo C. – Majluf, Nisolas S.: Strategisches Management, Campus Verlag, Frankfurt, 1988

11. Hrastelj, Tone: Organizacija in tehnika mednarodnega poslovanja, Obzorja EPOK, Maribor, 1980

12. Keegan J. Warren: Scanning the International Business Environment v delu istega avtorja Multinational Marketing Management, Prentice Hall, New Jersey, 1980

13. Kotler, Philip: Marketing Management (4th. ed.), Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1980

14. Kralj, Janko: Politika samoupravnega podjetja, Obzorja Maribor, 1973

15. Mc Carthy, E. Jerome – Perreault, Willim D. jr.: Basic Marketing (8 th. ed.), Richard D. Irwin, 1984

16. Pjanič, Zoran: Teorija cena (4. izd.), Savremena administracija, Beograd 1976

17. Porter, Michael E.: Competitive Strategy, Mac Millan, 1980

18. Porter, Michael E.: Competitive Advantage, Mac Millan, 1985

19. Tavčar, Mitja: Sistem politike reprodukcijskega trženja, disertacija, VEKŠ Maribor, 1985

20. Vezjak, Danilo: Mednarodno trženje (1. in 2. del), Obzorja EPOK Maribor, 1987

21. Webster, Frederick E., jr.: Industrial Marketing Strategy, John Wiley, New York, 1979

22. Webster, F. E. – Wind, Yoram: Organizational Buying Behavior, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1972

IZ DELOVNIH OKOLIJ

Štirje meseci štiriizmenskega dela v obratu AC

V obratu AC tozda Kemija Celje so že v mesecu januarju zaposlili nove delavce za delo v štirih izmenah. V štirih izmenah so dejansko začeli delati februarja, ko je bilo na voljo dovolj papirja in so se delavci teh del tudi priučili. V štirih izmenah tako delajo v pripravi CB premaza, na premaznem stroju, v kontroli kakovosti, kotlarni in v skladišču surovin. Na novo smo tako zaposlili 14 delavcev.

Eden izmed razlogov za uvedbo štiriizmenskega dela v obratu AC je tudi izenačitev kapacitet oddelkov izdelave in dodelave. Osnovni razlog pa je rekonstrukcija papirnega stroja, ki ima sedaj povečano kapaciteto 39.500 ton). V februarju in marcu tega leta je bilo na razpolago dovolj sorazmerno kvalitetnega papirja in neto mesečna proizvodnja v obratu AC je bila 1500 ton AC papirja. V primerjavi s preteklim obdobjem, ko so delali v treh izmenah, je bila neto mesečna proizvodnja 1100 ton AC papirja (brez nadur). Že prej pa so razkorak med kapaciteto oddelka izdelave in dodelave pokrivali z nadurnim delom. V začetku maja je bil letni remont papirnega

stroja v Medvodah in v obratu AC so dobili manjšo količino papirja, motena pa je bila tudi dinamika.

Dejanski smisel uvedbe četrte izmene v obratu AC je pogojen z zadostnimi količinami dovolj kvalitetnega papirja v ustrezni dinamiki. V tem času so uvedli poostreno preventivno vzdrževanje vseh tistih strojev, ki delajo v štirih izmenah. Prej, ko so delali v treh izmenah, so okvare strojev odpravljali ob sobotah in nedeljah, sedaj pa morajo biti ti posegi opravljeni v krajšem času in v času planiranih zastojev. V obratu AC so mi zagotovili, da dosegajo pričakovane rezultate dela v štirih izmenah in da so na obstoječih kapacitetah sposobni predelati predvidene količine papirja.

Jasna Rode

Programska zasnova glasil Naš Aero in Informacije za leto 1988

Delavski svet delovne organizacije Aero je na drugi redni seji (12. maja 1988) sprejel programsko zasnovo za naša glasila. V skladu s 5. členom Pravilnika o ustanovitvi in izdajanju javnega glasila jo objavljamo v tej številki Našega Aera.

Temeljna vsebinska zasnova

Programska zasnova glasil Naš Aero in Informacije za leto 1988 in na sploh mora biti tako široka, da bo omogočila zastopnost vseh interesov zaposlenih v Aeru v naših internih glasilih.

Posebno skrb je potrebno namenjati aktualnosti prispevkov in pravočas-

nemu obveščanju o vseh dogodkih, ki so za delavce pomembni in zanimivi: poslovanje, investicije, inovacije, kadrovska politika, sodelovanje, težave v proizvodnji, nove tehnološke pridobitve, delovanje DPO in samoupravnih organov... Zagotovitev pravočasnega in kvalitetnega obveščanja pa omogoča le dobro sodelovanje vseh struktur v Aeru, ki morajo svoje informacije pravočasno posredovati naprej.

Prispevki v Našem Aeru in Informacijah morajo biti napisani tako in na taki ravni, ki bo delavcem omogočala identifikacijo – poistovetenje – z delovno organizacijo tudi preko glasil. Drobni prispevki iz življenja in dela Aerovcev, več anket, mnenj delavcev, več osebnih prispevkov in, če bo mogoče, več prispevkov naših delavcev, ki bodo predstavljali pogled na Aero, ali pa na družbo, v kateri živimo. Zanimivost prispevkov bomo poskušali povečati tudi z grafično pestrostjo, predvsem v Informacijah, v Našem Aeru pa ob tekstih objavljati čim več fotografij. Prispevki v glasilih pa naj ne bi bili vezani le na delo v Aeru, temveč tudi širše! Poskušali bomo zagotoviti objavo takšnih prispevkov, da bosta Naš Aero in Informacije res »naši glasili«.

Odpiramo tudi rubrike: Mali oglasi, Vaša pošta, Mnenja... – za to pa potrebujemo sodelovanje vseh!

Povezovanje in tesnejše sodelovanje s službo za Ekonomsko propagando in raziskavo tržišča pa bi omogočalo boljše uresničevanje »public relations« tudi preko naših glasil.

Informiranje v združenem delu ni le delo in zadalžitev tistih, ki so na tem področju zaposleni, temveč je za pestrost glasil potrebno sodelovanje vseh članov kolektiva.

Predsedstvo ZK DO Aero
Predsedstvo OO ZS DO Aero
Koordinacijski svet OO ZSMS DO Aero
Časopisni svet DO Aero

Obetaven obisk kitajske delegacije iz Sečšana

17. maja 1988 je našo delovno organizacijo obiskala delegacija gospodarstvenikov iz LR Kitajske, točneje iz province Sečšan.

Predstavnica Kitajske sta bila tudi udeleženca posveta na Brdu pri Kranju in med obiskom slovenskih delovnih organizacij sta obiskala tudi Aero.

Zvone Hudej, Jure Godec in Bogo Kirn so predstavili dejavnosti Aera, naše poslovanje in proizvode. Kitajske predstavnike so seznanili tudi z našim sodelovanjem z njihovo deželo in z našimi izkušnjami pri prenosu tehnologije proizvodnje samokopirnega papirja. Opozorili so jih tudi na težave, ki smo jih imeli pri sodelovanju s Kitajsko (slaba kakovost surovega papirja, problem plačevanja).

Predstavniki province Sečšan so povedali, da izdelajo 600.000 ton papirja na leto in da je v njihovi provinci največ takšnih tovarn, ki proizvajajo 80 do 90.000 ton papirja na leto. Proizvajajo pa navaden papir za časopise in pisarniški material. Vse več pa je povpraševanja po specialnih papirjih (papir za računalnike, neskončni obrazci...) in radi bi izdelovali te tehnološko zahtevnejše papirje. Kitajski predstavniki so povedali, da bi bili pripravljeni sodelovati v obliki kooperacije in da bi želeli posodobiti proizvodnjo, saj imajo surovin dovolj. Celulozo pridobivajo iz bambusa, riževe slame in sladkornega trsa.



Predstavniki province Sečšan vedo, da ima Kitajska težave s plačevanjem, saj kompenzacijski posli zavzemajo vse večji delež. Težave pa so v tem, ker zahtevanega blaga ne dobimo v pravem času – kitajski predstavniki so dejali, da je pri kompenzacijskih poslih lažje, če konkretno določimo, kakšno blago želimo. Za nas so nekateri kitajski proizvajalci dokaj zanimivi, so dejali predstavniki Aera, predvsem pigmenti za barve in kaolin.

Kitajski gostje so si ogledali tudi proizvodnjo neskončnih obrazcev in samokopirnega papirja. Ob slovesu pa so dejali, da je sečšanski inštitut celuloze in papirja pripravljen za sodelovanje. Jeseni bo ponovno posvetovanje s kitajskimi gospodarstveniki na Brdu pri Kranju in takrat bodo v Slovenijo prišli tudi predstavniki tistih papirnic, ki so zainteresirane za sodelovanje z Aerom.

Jasna Rode



Nekaj podatkov s področja kadrovske dejavnosti v letu 1987

Sodelavci kadrovske-socialne službe so tako kot vsako leto pripravili Poročilo o gibanju kazalcev na področju kadrovske dejavnosti v DO AERO v letu 1987. Poročilo sta obravnavala tudi Delavski svet delovne organizacije in Poslovni svet. Poročilo je bilo sprejeto, podana pa je bila tudi podpora predlaganim ukrepom oziroma nalogam s tem, da je potrebno program nalog dopolniti z nalogo, katere vsebinski cilj mora biti naravnani v smeri omejevanja obsega predvsem stalnih premestitev.

Iz poročila o gibanju kazalcev na področju kadrovske dejavnosti za leto 1987 v DO AERO so povzeti podatki o:

- zaposlovanju
- sprejemnih postopkih in pripravi kadrovskega premika
- fluktuaciji
- izobrazbeni strukturi
- izobraževanju in štipendiranju
- funkcionalnem izobraževanju
- proizvodnem delu, delovni praksi in počitniškem delu
- absentizmu
- socialno-zdravstveni dejavnosti.

V tem poročilu so prikazani podatki za delovno organizacijo kot celoto s poudarki na posameznih točkah v temeljnih organizacijah, ki izstopajo v pozitivni ali negativni smeri.

S povzetkom poročila želimo prikazati tako kompleksnost kadrovske dejavnosti kot tudi mesto in zahtevnost ter odgovornost dela kadrovske-socialne službe v okviru delovne organizacije.

ZAPOSLOVANJE

V DO AERO je bilo 1. 1. 1987 zaposlenih 2612 delavcev. S plani kadrov v tozdih in DSSS smo načrtovali, da se bo število zaposlenih povečalo za 76 delavcev, dejansko se je število zaposlenih povečalo za 34 delavcev.

Ob koncu leta 1987 je bilo v DO AERO zaposlenih 2646 delavcev, od tega 58 za določen čas.

Odstopanja so po tozdih različna. Tako zlasti odstopajo:

- Medvode za 27 delavcev manj kot so planirali,
- Kemija Šempeter za 17 delavcev manj kot so planirali,
- Trženje za 6 delavcev več kot so planirali.

V tozdu Trženje so ugotovili, da je prišlo do prekoračitve plana zaposlovanja predvsem zaradi dela za dolo-

čen čas (nadomeščanje delavk na prodnem dopustu).

Če upoštevamo podatke o zaposlovanju, ugotovimo, da je stopnja rasti zaposlovanja v DO AERO v letu 1987 bila 1,3 %.

V tozdu Kemija Šempeter ne dosega plana kadrov kar za 17 delavcev. To izhaja iz motenj v poslovanju, na osnovi katerih so bile sprejete odločitve o zmanjševanju števila zaposlenih ter večje racionalizacije na področju zaposlovanja.

V tozdu Medvode so v letu 1987 izvršili rekonstrukcijo papirnega stroja, kar je vplivalo na rezultate poslovanja tozda in v povezavi s tem tudi na zaposlovanje.

V letu 1987 je bilo 19 razporeditev med tozdi oziroma DSSS. Največ delavcev je odšlo iz tozda Grafika in tozda Trženje - po 7. Največ delavcev pa je prišlo v DSSS 9 in tozdu Kemija Celje 7.

SPREJEMNI POSTOPKI IN PRIPRAVA KADROVSKIH PREMIKOV

V postopku sprejemanja novih kadrov smo obravnavali 581 kandidatov. Obravnava zajema aplikacijo vprašalnika pred zaposlitvijo (zbiranje splošnih podatkov, podatkov o zdravstvenem stanju, izobraževanju, dosedanjih zaposlitev), razgovor s kandidati, ugotavljanje sposobnosti, osebnostnih lastnosti, znanj. Pregled števila obravnavanih kandidatov v letih:

1985 - 467 kandidatov

1986 - 319 kandidatov

1987 - 581 kandidatov

Največ je bilo obravnavanih kandidatov za tozdu Kemija Celje in tozdu Grafika. Gibanje števila obravnavanih kandidatov po tozdih je povezano s potrebami po kadrih v tozdu.

Iz teh podatkov je viden interes za zaposlitev v DO AERO, ki je različen po časovnih obdobjih in po nivojih zahtevnosti del. Za leto 1987 lahko ocenimo, da je bil interes zelo velik.

Pogosto se namesto za zunanje objave odločamo za interne kadrovske premike, ki jih izvajamo na osnovi predlogov, oblikovanih s teamskim delom. To razporejanje kadrov je v posameznih tozdih bolj ali manj uspešno, kajti tozdi zaradi svojih specifičnih potreb včasih težko sledijo širšem zahtevam po doslednem izvajanju načrtovane kadrovske politike.

FLUKTUACIJA

Pregled fluktuacije po tozdih ter zbir za DO nam kaže na to, da fluktuacija v DO AERO v letu 1987 ni visoka. Skupna stopnja fluktuacije je 6,09 %, od tega je zunanje fluktuacije 5,36 % in le 2,89 % je subjektivne fluktuacije. Iz tega sledi, da je 2,47 % fluktuacije objektivne (zaradi upokojitev, odhodov

v JLA, smrti) ter 0,72 % interne fluktuacije. Če pri tem upoštevamo še dejstvo, da je nekaj fluktuacije (med 1,4 in 1,8 %) tudi pozitivne - ker odhajajo slabi delavci, potem lahko trdimo, da imamo v AERU zares nizko stopnjo fluktuacije.

Upoštevaje podatke za zadnje petletno obdobje smo izračunali trend fluktuacije, ki nam kaže povprečno 0,31 % padec fluktuacije letno, kar je tudi pozitivno. V letu 1987 je fluktuacija v primerjavi z letom 1986 izrazito porasla v tozdu Kemija Šempeter (iz 4,7 % na 7,0 %) ter v tozdu Grafika (iz 4,5 % na 6,1 %). V ostalih tozdih pa je padla.

Največja fluktuacija je prisotna pri kadrih s I., IV. in V. stopnjo strokovne izobrazbe. Pri tem je potrebno opozoriti na negativna odstopanja pri pokrivanju odhodov na VII. stopnji strokovne izobrazbe.

Razmerje fluktuantov glede na spol je enako (enako število moških in žensk) razmerju moških in žensk v številu zaposlenih.

Večina fluktuantov pa je stara med 20 in 30 let.

IZOBRAZBENA STRUKTURA

Po podatkih, zbranih v Kadrovske-socialni službi ter objavljenih v Poročilu za leto 1987, ugotavljamo, da se dejanska izobrazbena struktura izboljšuje že vse od leta 1980 dalje in to po povprečni stopnji 0,8 %.

Kljub temu pa je izobrazbena struktura - primerjalno zahtevana: dejansko zelo slaba. To lahko trdimo na osnovi podatkov, da je v DO AERO odstotek ustreznosti komaj 57,7, kar pomeni, da ima le slabih 58 % delavcev tako stopnjo izobrazbe kot se zahteva po aktu o sistematizaciji del in nalog. Kljub temu, da na nivoju DO ustreznost raste, pa je v letu 1987 prišlo do padca dejanske izobrazbene strukture v tozdu Kemija Šempeter (za 0,26) ter v DSSS (za 0,21).

Kot je že omenjeno, še vedno ugotavljamo velik razkorak med zahtevano in dejansko izobrazbo. Ta odstopanja so večja na V. in VI. stopnji strokovne izobrazbe, kjer le 30,2 % (VI.) oziroma 43,9 % (V.) delavcev ustreza zahtevam. Pri tem pa je zaskrbljujoče, da odstopanja dosega tudi do 3. stopnje strokovne izobrazbe.

Pregled ustreznosti po tozdih:

Kemija Celje	68,9 %
Kemija Šempeter	72,8 %
Grafika	50,1 %
DSSS	57,5 %
Trženje	58,8 %
Medvode	44,8 %
AERO	57,7 %

Iz tabele je razvidno, da je najslabše stanje v tozdu Medvode, kjer je ustreznost komaj slabih 45 % ter v tozdu Grafika s 50 % ustreznostjo.

Upoštevanje navedeno moramo politiko načrtovanja in zaposlovanja usmeriti predvsem v strokovne kadre. Vsak odhod strokovnih delavcev moramo nadomestiti z ustreznimi kadri. Kot posebna naloga pa nastopi zahteva po preverjanju umestnosti stopnje zahtevnosti po posameznih delih in nalogah.

Iz letnega poročila za leto 1987 je tudi razvidno odstopanje o ustreznosti po posameznih organizacijskih enotah. Kot najbolj izrazite v odstopanju je potrebno omeniti:

	% ustreznosti
projektivni biro v DSSS	0
oddelek oblikovanja v TOZD Grafika	7
obrat ES v TOZD Grafika	17
operativni razvoj v TOZD Grafika	22
kontrola kakovosti v TOZD Grafika	27
priprava dela skladišča v TOZD Grafika	27
interna kontrola v DSSS	28
računalniški center v DSSS	30
ter reprodukcijo v TOZD Grafika	31

To so le enote, kjer je ustreznost manj kot 1/3. Obenem pa so te enote, ki naj bi bile gonilna sila razvoja delovne organizacije.

IZOBRAŽEVANJE IN ŠTIPENDIRANJE

Za leto 1987/88 smo razpisali 54 štipendij za redno izobraževanje ter 24 štipendij za študij ob delu.

Odbor za kadre in družbeni standard je podelil 36 štipendij za redno izobraževanje in 24 štipendij za študij ob delu.

Nepodeljenih je ostalo 18 štipendij – 9 na IV. stopnji (od tega 4 papirničarji ter 2 kemijska procesničarja); 2 na V. stopnji (oba grafična tehnika); 2 na VI. stopnji (ekonomista) ter 5 na VII. stopnji.

Štipendije so bile podeljene na osnovi pripravljenih predlogov za izbor štipendistov, kjer smo upoštevali učni uspeh, socialno stanje družine, povprečni mesečni dohodek na člana družine, nagnjenja in sposobnost za poklic.

V letu 1987 smo zaposlili 29 pripravnikov, od tega 17 naših štipendistov. Prav tako je v letu 1987 končalo študij ob delu 10 delavcev, poleg tega pa je pogodba potekla še 10 delavcem, ki pa študija niso končali.

Ugotavljamo, da upada interes za študij ob delu na IV. stopnji ter da je vse večje zanimanje delavcev za študij na V. ter VI. stopnji.

Študij ob delu se povečuje v tozdu Grafika ter DSSS, medtem ko v tozdu Kemija Šempeter ni kandidatov za študij ob delu.

Kot je že omenjeno, je ostalo nepodeljenih 18 štipendij. Stanje se je izboljšalo v primerjavi s preteklimi leti in to predvsem na področju grafičnih poklicev, kar smo dosegli s predstavitvijo teh poklicev učencem OŠ v celjski občini. Istočasno pa smo poklice, za katere težko pridobimo ustrezne kandidate za štipendije, opredelili kot deficitarne v DO AERO.

Kljub ugotovitvi, da se nam študij ob delu povečuje, moramo to obliko izobraževanja še nadalje vzpodbujati in dati vse možnosti in ugodnosti delavcem oziroma jih zainteresirati za izobraževanje.

V letu 1987 smo v delovni organizaciji organizirali 13 seminarjev, katerih se je udeležilo 378 delavcev (to so bili uvajalni seminarji, seminar za delo na PC, seminar CeOka, predavanja na temo tehnološki razvoj in inovacije, tečaje tujih jezikov, tečaj integralni sistem kontrole ter računalniško izobraževanje EU 15 in FA 15).

Poleg teh seminarjev smo izvajali še seminarje izven DO. Teh seminarjev se je udeležilo 231 delavcev, kar je precej manj kot v letu 1986 (391).

PROIZVODNO DELO, DELOVNA PRAKSA IN POČITNIŠKO DELO

V letu 1987 je v DO AERO opravljalo:

- proizvodno delo – 99 učencev
- delovno prakso – 43 učencev in dijakov
- počitniško delo – 317.

Iz prikazanih podatkov je razvidno, da smo presegli planirano proizvodno delo, delovno prakso in počitniško delo.

Na to so vplivale trenutne potrebe v tozdh in dejstvo, da je tovrstna oblika »zaposlovanja« ob konicah najcenejša, najhitrejša in najekonomičnejša.

ABSENTIZEM

V DO AERO je v letu 1987 odstotek odsotnosti zaradi bolezni 7,2 %. Bolniški stalež in porodniški dopust v letu 1987 pa znaša 9,3 %. V primerjavi z letom 1986, to pomeni povečanje za 0,5 %.

Bolniški stalež – strukturni delež	bolezen	porodni dopust	skupaj
Kemija Celje	7,3	2,1	9,4
Kemija Šempeter	7,1	1,1	8,2
Grafika	8,4	1,8	10,2
Trženje	5,3	2,5	7,8
DSSS	6,1	3,2	9,3
AERO	7,2	2,1	9,3

Odsotnost z dela zaradi bolezni se je povečala v vseh tozdh razen v tozdu Kemija Šempeter.

Najbolj se je povečala odsotnost v tozdu Grafika in sicer za 1,2 %, na kar je vplivala tudi epidemija v prvih mesecih leta 1987.

Zanimiv je še podatek, da je bil v letu 1987 vsak delavec v povprečju v staležu 196 ur.

Prikaz izvora bolniškega staleža	
bolezen	71,7 %
nega	5,8 %
porod, dopust	22,5 %

Po tozdh je pregled naslednji:

Kemija Celje	– povečanje za 0,3 %
Kemija Šempeter	– znižanje za 0,7 %
Grafika	– povečanje za 1,2 %
Trženje	– povečanje za 0,2 %
DSSS	– povečanje za 0,9 %

SOCIALNO – ZDRAVSTVENA DEJAVNOST

Tudi v letu 1987 smo se z izvajanjem socialne politike skušali postopoma približevati zastavljenim srednjeročnim ciljem. Vendar pa so imeli zaostreni pogoji gospodarjenja vpliv na to izvajanje.

Preventivni zdravstveni program smo izdelali na osnovi analize absentizma.

V letu 1987 je 31 delavcev koristilo preventivni oziroma kurativni oddih v našem domu na Lošnju. Poleg tega se je 55 delavcev udeležilo kurativnega oziroma preventivnega zdravljenja v zdravilišču.

V letu 1987 je bilo na predlog zdravnika obratne ambulantne uvedene 30 postopkov ugotavljanja preostale delazmožnosti.

20 delavcev je pridobilo status invalida oziroma spremenjene delovne zmoglosti, od tega največ v tozdu Grafika (7).

Število delovnih invalidov	
Kemija Celje	28
Kemija Šempeter	28
Grafika	32
Trženje	7
DSSS	11
AERO	106

V letu 1987 smo s skupnostjo za zaposlovanje sklenili dve pogodbi o poklicnem usposabljanju.

V letu 1987 je bilo na osnovi sklepa konference osnovnih organizacij sindikata dodeljenih 31 enkratnih denarnih pomoči.

Prav tako smo za 6 delavcev ugotovili upravičenost do kritja stroškov za letovanje otrok in stroškov šole v naravi.

Na osnovi izpolnjenega obrazca SPN-1 smo na Skupnosti otroškega varstva vložili 82 vlog za dodelitev družbene denarne pomoči otrokom. Do pomoči je bilo upravičenih 70 delavcev.

Andrej MAŽGON

Računalniško podprto spremljanje kakovosti papirjev

V Našem Aeru objavljamo začetek daljšega strokovnega teksta, ki nam ga je poslal Vladimir Drev iz tozda Tovarna papirja in celuloze Medvode. Članek obsega štiri dele, ki obravnavajo računalniško spremljanje kakovosti papirjev. V prvem delu avtor prikazuje vzroke in zahteve za računalniško spremljanje kakovosti papirjev. V naslednjih delih, ki jih bomo objavljali v Našem Aeru, pa bo avtor pisal o on-line spremljanju kakovosti na papirnem in premaznem stroju, obravnaval bo off-line spremljanje kakovosti na papirnem in premaznem stroju in na kratko razložil uporabljene statistične metode ter nazadnje obravnaval uspehe on in off line spremljanja kakovosti.

I. del

UVOD

Razvoj trga zahteva vedno boljše kakovost in zanesljivost proizvoda (papirja). Vedno je potrebno razmišljati, iz česa, s čim in kako izdelati, da bo naš izdelek najustrežnejši. Zadnja leta se kaže vedno večja potreba po zasledovanju predelave papirja pri predelovalcu, s tem pa prilagajanju kakovosti in nudenju strokovnih nasvetov. Pri razvoju papirne industrije smo v preteklosti preveč pozornosti posvečali količini in smo na pomembnost kakovosti pogosto pozabljali. Zato smo v svetovnem merilu za nekaj let zaostali. Šele izvozne zahteve so nam pokazale kje smo in pripeljale do posegov za izboljšanje kakovosti in zahtevnejših programov. Žal večina papirnic na svetovni trg še vedno prodaja manj zahtevne papirje, ali pa zahtevne papirje po nižjih cenah od svetovnih, saj je pogosto vprašljiva zanesljivost kakovosti. Ker je vprašljiva tudi njena ekonomičnost, s tem pa poslovni rezultati itd. Za izpolnjevanje zahtev in za zagotovitev obstoja na svetovnem trgu, se moramo čimprej vključiti v proces osvajanja integralne kontrole kakovosti. Uporabiti moramo vsa do sedaj razvita sredstva, uporabiti moramo sodobne organizacijske principe, posebej pa moramo z informacijskimi shemami vključevati kontrolo kakovosti v vse aktivnosti proizvodnje papirja. Zavedati se moramo, da podjetje lahko živi le toliko časa, dokler kakovost njegovih izdelkov ustreza zahtevam trga.

RAČUNALNIŠKO SPREMLJANJE KAKOVOSTI

V celotnem procesu spremljanja kakovosti imata pomembno vlogo tudi računalništvo in informatika. Uporabnost računalnika je zelo široka in obsega:

- zbiranje podatkov
- prikaz podatkov v obliki standardnih poročil
- statistične analize
- analize periodično odvzetega vzorca iz proizvodnje
- obdelavo povratnih informacij
- procesno regulacijo.

Uporaba računalnika na tem področju je pogojena z izpolnjevanjem določenih meril, disciplino, načrtovanjem, standardizacijo, ekonomičnostjo itd.

a) Merila

Merila za uporabo računalnika lahko združimo v nekaj naslednjih parametrov:

- zadosti veliko število meritev
- vsaka proizvodna enota ima veliko merjenih kvalitativnih lastnosti
- preračunavanja meritev so dolgotrajna in zapletena
- ni napak v izmerjenih rezultatih
- podatki se lahko uporabljajo za različne namene
- iste analize se pojavljajo v različnih poročilih.

b) Disciplina in načrtovanje

Za pravilno delovanje računalnika moramo zagotoviti vnos podatkov in analitične metode, kot rezultat pa dobimo pričakovan izhod. Za pravilno načrtovanje moramo vedeti:

- kakšni so podatki (periodični, točni, nepristranski)
- kako in v kakšni obliki se bodo podatki vnašali v računalnik
- kako hitro in pogosto potrebujemo obdelane podatke.

c) Standardizacija obdelav

Statistične metode morajo biti standardizirane tako, da ne izgubijo prilagodljivosti. Za računalniška poročila ni nič neobičajnega, če se za različne oddelke pripravijo različna poročila na osnovi iste podatkovne zbirke, pač glede na zahteve, ki jih imajo posamezni oddelki. Prednost računalnika je v tem, da ima podatke shranjene v obliki zbirk, ki jih lahko obdelujemo po različnih ključih brez ponovnega zbiranja, da lahko podatke dopolnimo in jih ponovno obdelujemo, da pravilno programiran računalnik deluje hitreje in ceneje, kot to lahko zagotovimo brez računalniških obdelav itd. Zavedati pa se moramo tudi tega, da so obdelave standardizirane in da

so na razpolago le obdelave, ki so programirane. Nove vrste obdelav že vnešenih podatkov pa zahtevajo poseg v sam program.

d) Ekonomičnost uporabe računalnika

Ekonomičnost uporabe računalnika je povezana z veliko hitrostjo urejanja podatkov in sposobnostjo računanja. Osnovni prihranki se pričakujejo od posebnih statističnih raziskav in poročil kakovosti. Stroški računalniških obdelav so: nakup računalnika, ali priključitev na obstoječ računalnik, nakup ostale potrebne opreme, razvoj računalniških programov, stroški za spreminjanje programov in njihov prenos iz enega na drug računalnik ter delovanje računalnika.

e) Uvajanje računalniško podprtih statističnih obdelav

Statistične obdelave so vezane na razvoj računalniških programov, ki morajo biti zasnovani tako, da je mogoče sistem modularno nadgrajevati. Tak pristop uvajanja računalniških obdelav omogoča hiter začetek vnašanja podatkov v računalnik in postopno vpeljavo zelenih obdelav.

f) Porazdelitev računalniške materialne opreme

To je možnost, ki se pojavi, če gradimo sistem povezave centralnega računalnika z oddelki za kontrolo kakovosti, kjer se nahajajo ustrezne vhodno izhodne enote (zaslonski terminal, tiskalnik, risalnik), ki so povezane s centralnim računalnikom. Seveda pa je tak večuporabniški sistem vsaj v desetkrat višjem cenovnem razredu. Kot zelo privlačna alternativa, se zaradi zelo ugodne cene osebnih računalnikov, ponuja tudi lokalna mreža osebnih računalnikov (npr. IBM-PC), ki se razprostira po vseh oddelkih, kjer se izvaja kontrola kakovosti.

Literatura

1. J. M. Juran, Quality Control Handbook (3rd Edition McGraw Hill, 1979).
2. T. Klasinc, Osnovne smernice v integralen sistem kontrole kvalitete - I. del (ISKRA, ZORIN, 1980).

(Nadaljevanje v 6. številki.)

Vladimir Drev

Pogovor s predsednikom delavskega sveta DO Aero

Ivo Cvikel je že drugo mandatno obdobje predsednik delavskega sveta DO Aero.

Delavski svet DO, kot najvišji organ upravljanja v Aeru, ima nedvomno pomembno vlogo pri sprejemanju odločitev. O delu v preteklem mandatnem obdobju in o nalogah v prihodnje, o majskih ukrepih ZIS, o naših osebnih dohodkih, o vsem tem sem se pogovarjala s tovarišem Cviklom.

Na katerih področjih je moral delavski svet DO v preteklem mandatnem obdobju največ delati?

Največkrat smo obravnavali naš položaj v zaostreni gospodarski situaciji, saj je bilo normalno poslovanje zelo oteženo, in zagotavljanje surovin za normalno delo. Drugo takšno pomembno področje našega delovanja pa je bila kadrovska politika, saj se je v tem času zamenjalo vodstvo delovne organizacije.

In v sedanjem obdobju?

Sedaj je naše najpomembnejše področje dela reorganizacija, nova analitična ocena del in nalog in ob tem tudi zagotovitev dejanskega nagrajevanja po delu.

Ali menite, da so seje delavskega sveta preveč formalne? Ali so te seje samo formalna potrditev vsega, o čemer se je prej že razpravljalo?

To je res, saj vse stvari že pred sejo delavskega sveta DO obravnavajo samoupravne delovne skupine, družbenopolitične organizacije, delavski sveti po tozdih in v DSSS in le redke stvari pridejo neposredno na dnevni red seje delavskega sveta DO. Morda tudi zaradi tega seje delavskega sveta DO izgledajo tako formalne. Mogoče imajo prisotni na sejah delavskega sveta DO občutek, da so točke dnevnega reda vsebinsko premo predelane in obravnavane, vendar pa so teme že prej obravnavali po tozdih in so nedvomno vsebinsko obdelane.

Zakaj ni več živahnejših razprav?

Razprave po tozdih in DSSS se na seji delavskega sveta ne pojavljajo, tu le usklajujemo že prečiščena stališča in odločamo o poslovanju, najemanju kreditov in podobno. Ob aktualnih točkah pa vedno prihaja do razprav in pogostejše pri tistih vsebinskih zade-



Ivo Cvikel

vah, ki neposredno prihajajo na dnevni red delavskega sveta DO.

Ali bo delavski svet DO odigral svojo vlogo ob reorganizaciji?

Strinjam se z mnenjem kolegija tozda Kemija Celje, Kemije Šempeter in SPA, ki združitev Kemij pogojuje s kakovostnimi strokovnimi programi in predlogi za nadaljnje delo. Le če bo elaborat pripravljen kvalitetno, bo lahko delavski svet DO Aero odigral svojo vlogo. Če pa elaborat ne bo pripravljen res dobro, bo tudi delo delavskega sveta DO oteženo.

Kaj menite o skupni naložbi za tozda Kemijo Celje in Kemijo Šempeter? So dani vsi pogoji zanjo?

To je težko reči, vendar pa iz izračunov strokovnih služb lahko vidimo, da so pogoji zanjo dani. To naložbo moramo gledati v okviru novih strokovnih programov, ki bodo dale trgu zanimive proizvode. S strani proizvodnje je ta naložba dobra, pojavlja pa se vprašanje razmer na tržišču, ki bodo našo naložbo dejansko potrdile.

Ali se bo ob združitvi kemij pojavil višek kadrov?

Višek kadrov se ne bi smel pojaviti, saj se proizvodni programi ne bodo krčili, temveč širili. Vsem bomo zagotovili zaposlitev, ni pa nujno, da bodo vsi po združitvi opravljali ista dela kot sedaj. Razvoj bo v kemijskem tozdu in tudi na področju raziskovalnega dela bo zanje dela dovolj. Mislim, da tudi ne bo viška kadrov z ekonomsko ali pa tehnično izobrazbo, saj bosta tozda še vnaprej dislocirana in ne glede na to, kje bo vodstvo tozda, bo moral biti na obeh straneh tehnični vodja.

Kemijska branža je v Jugoslaviji v krizi. Kje so razlogi za to? Povežite to z Aerom!

Aero ni čista kemijska DO, temveč kemijsko predelovalna (premazovanje papirja). Veliko pri tem uporabljamo uvožene surovine in to so ovire, da kemijska proizvodnja v Aeru ne more

normalno delovati. V Jugoslaviji je velika potreba po kemijski industriji in njenih proizvodih, na žalost pa se veliko takšnih proizvodov uvaža, čeprav bi jih lahko delali doma. Kriza v branži je posledica krize v Jugoslaviji in korak naprej so novi proizvodi in obnove tehnologije, ki je že za domači trg zastarela.

Kako vidite razvoj Aera vnaprej? In kaj v Aeru najbolj potrebujemo?

O tem je težko govoriti, saj je trenutna situacija v Jugoslaviji precej negotova. Če so razmere gospodarjenja vsaj za krajše obdobje znane, je lažje gospodariti in delati, mi pa v tem trenutku ne vemo, kaj bo. Z novim programom moramo delati naprej, proizvajati nove izdelke, ki bodo konkurenčni tudi zunaj in vse več izvažati. To so temeljni cilji Aera, vprašanje pa je, koliko bo to uresničljivo.

Kako bo delavski svet DO prispeval k boljši izobrazbeni strukturi v Aeru?

Delavski svet DO lahko daje le svoje sugestije na program kadrovske službe. Mislim, da smo našo kadrovsko politiko zgrešili pred leti, ko smo raje zaposlovali ljudi z izkušnjami, kot pa z izobrazbo. Danes pa vse zahtevnejša tehnologija zahteva vse več znanja in samo z izkušnjami razvojne tehnologije ne moremo več slediti. Po zadnji analitični oceni del in nalog imamo točno določeno izobrazbeno strukturo in zavestno smo se odločili zanjo, tako da danes nimamo ustrezne izobrazbene strukture in vrzeli se kažejo. Mislim, da moramo novemu programu izobraževanja v Aeru dati vso podporo.

Pojavljajo se mnenja, da bi bil Aero ponovno enovita DO. Kaj menite o tem?

Mislim, da to ne bi bilo dobro, saj je bil Aero kot enovita delovna organizacija v preteklosti precej manjši in imeli smo samo kemijsko predelovalno industrijo. Sedaj imamo v naši delovni organizaciji tri dejavnosti – kemično, grafično in papirno in vsaka dejavnost je pristopila k svojim branžnim sporazumom. Problem bi bil v tem, h kateremu branžnemu sporazumu naj bi pristopili, poleg tega pa je Aero danes prevelik za enovito delovno organizacijo.

O ekologiji na delavskem svetu nikoli ne razpravljamo? Ali ni ekoloških problemov ali tega ne rešujemo?

Ekološki problemi v Aeru so, a so gotovo manjši kot po drugih delovnih organizacijah, saj ni specifičnega onesnaževanja. Glede na poostrene ukrepe inšpekcijskih služb je problematičen odvoz odpadnih kemikalij (tekočine in prašni delci). Tu se bomo mo-

rali še podrobneje pogovoriti s Komunalno službo, tako da bomo rešili tudi ta problem:

Ob pregledovanju rezultatov za 1987 je bilo vidno, da imamo OD višje od uradne inflacije. Ali Aero svojim delavcem zagotavlja dober standard?

Aero je v celjski regiji med tistimi delovnimi organizacijami, ki najbolj skrbijo za osebne dohodke, seveda v okviru svojih zmožnosti. Redno poskušamo zmanjševati razlike, ki nastajajo s podražitvami, ob povišanjih osebnih dohodkov pa moramo upoštevati tudi rezultate gospodarjenja. Mislim, da imajo tudi delavci v nižjih plačilnih razredih zadovoljive osebne dohodke, če jih primerjamo z osebnimi dohodki v drugih delovnih organizacijah. Potrebe so vsekakor večje od možnosti izplačevanja in če se primerjamo z ostalimi delovnimi organizacijami s podobnimi rezultati, smo na boljšem. Če bomo takšne osebne dohodke lahko obdržali do konca leta, seveda v odvisnosti od rezultatov poslovanja, ki so sedaj ugodni, bo to uspeh glede na gospodarsko situacijo v Jugoslaviji.

Kaj pričakujete od majskih ukrepov? Kako bo to prizadelo Aero?

V Aeru, tako kot v ostalih delovnih organizacijah, ne moremo pričakovati nekih ugodnih rezultatov in nihče še ne ve, koliko bodo ukrepi prizadeli posamezne branže. Realno pa lahko pričakujemo, da se bo po ukrepih zaostрила situacija pri izplačevanju osebnih dohodkov. Sicer pa so vse to le ugibanja, a gotovo je to, da razmere za delovno organizacijo ne bodo ugodne.

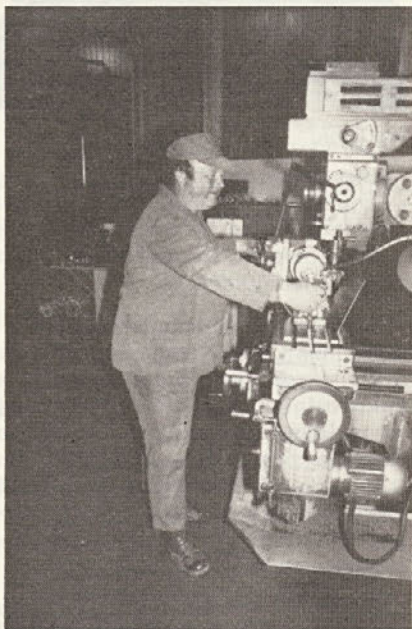
Kljub vsem tegobam vsakdanjika smo v Jugoslaviji tako vztrajni in potrpežljivi. Kako to?

Ne vem, to je težko reči, lahko da je to povezano z našo mentaliteto. Slovenske delegacije so se na zveznih ravneh začele vse bolj oglašati in dati pripombe. Ravno tako pa ZSMS, SZDL in ZK in naše kritike so bile večinoma negativno sprejete. V Jugoslaviji smo si zelo različni in gledamo na razmere iz svojih zornih kotov in pri svojih zahtevah v federaciji bodo morali naši delegati trdno vztrajati.

Tudi v Sloveniji so razmere različne, čuti se tudi nezadovoljstvo, saj so med posameznimi deli Slovenije razlike v standardu in osebnih dohodkih velike. Mislim, da bi bilo nezadovoljstva in tudi stavk zaradi različnih osebnih dohodkov manj, če bi uspeli delavcem z isto izobrazbo zagotoviti enako začetno osnovo osebnih dohodkov, preostali del pa bi bil odvisen od gospodarjenja delovnih organizacij.

Jasna Rode

NAŠI SODELAVCI



Anton Kosmač

Portret delavca

Anton Kosmač se je v tozdu Tovarna celuloze in papirja zaposlil leta 1948. To so bila prva povojna leta, ki so bila težka tako za delavca kot tudi za tovarno. Večina del se je opravljala ročno, delavnik je trajal osem ur ali več, ni bilo zaščitnih sredstev niti delovnih oblek, za malico pa je vsak moral poskrbeti sam.

Ko je prišel v tovarno, Anton Kosmač ni imel kvalifikacije, zato je opravljal priložnostna dela. Vendar ne dolgo. Že po enem mesecu se je odločil, da si bo pridobil poklic. Šel se je učiti za ključavničarja in po dveh letih uspešne vajenske dobe se je zaposlil v kovinski delavnici kot ključavničar.

V prvih letih svojega službovanja je imel na skrbi popravila in razna dela na starih kuhalnikih in kislinskih stolpih, ki so bili takrat še leseni in ne betonski kot so sedaj. Za lesene stolpe je bilo treba izdelovati železne obroče, da se le-ti niso zrušili.

Tudi sedaj še vedno skrbi za kuhalnike, čeprav so ti avtomatizirani, izdeluje pa predvsem vijake za ventile na kuhalnikih, izdeluje in popravlja pa tudi cepine za lesni prostor. Pravi, da mu dela ne zmanjka.

Prostega časa skoraj ne pozna. Ima hišo in pred leti je imel tudi veliko zemlje. Sedaj je ostal sam, zato mora postoriti vsa gospodinjstva dela in če mu ostane še kaj časa, rad pomaga bližnjim sosedom pri delu.

Ob koncu najinega pogovora je še dodal, da bo letos izpolnil štirideset let dela v tovarni. O pokoju še ne razmišlja, saj vendar ni še tako star.

Cveta Robas

Nagrade Media Marketing za tržne komunikacije

V stavbi Dela je STIK pripravil že sedmo »kreativno delavnico«, na kateri so se zbrali strokovnjaki za trženje iz vse Jugoslavije. Poleg predstavitve novosti s področja trženja in novih možnosti, ki jih za trženje odpirajo vse bolj izpopolnjena komunikacijska sredstva, so podelili tudi nagrade za najboljše koledarje, oglase, plakate in video filme v preteklem letu.

Zlati MM in plastiko je žirija prisodila likovni stvaritvi »Abeceda« celjskega Aera, ki jo je oblikoval Radovan Jenko, zlate MM pa so prejeli: Belinkin »Ko utihne hrastov jek« Alberta Kastelica, »Gledališki plakati« Matjaža Vipotnika, IMP za »Mrežo« Ranka Novaka in Damjana Galeta ter »Muzej Mimara« Ranka Novaka. Med oglašali so podelili diplomu seriji oglasov tovarne Paloma, zlati MM pa oglasom Mure. Za najboljši plakat so proglasili izdelek Marjana Kocjana za »BIO 12« in Murinega »Videoseksa«. Izbrali so tudi najboljši video filme – to sta bila predstavitev Beobanke in akcije »Podarim–dobim«.

Gospodarski vestnik št. 19
(20. maj 1988)

Aerovi petdesetletniki

V juniju praznujeta svoj 50. rojstni dan dve naši sodelavki. Iz

TOZDA GRAFIKA: Jelka Knez (praznuje 9. junija) in iz

TOZDA TRŽENJE: Anica Krizman, ki praznuje 4. junija.

Obema našima sodelavkama iskreno čestitamo in jima želimo še veliko osebnih sreč in uspehov na delovnem mestu.

Uredništvo

Kako smo izvajali varstvo pri delu v letu 1987 in kakšen je program ukrepov za leto 1988

Uspešno organiziranje iz izvajanja varstva pri delu je eden izmed temeljnih pogojev za uspešno in varno delo v vsaki delovni sredini. Tudi v naši delovni organizaciji posvečamo temu področju posebno pozornost. Odločilno oz. zelo pomembno vlogo pri tem odigrajo strokovni delavci za to področje, ki jih imamo po tozkih in v DSSS. Lahko rečemo, da so delo v letu 1987 zadovoljivo opravili, čeprav se določene pomanjkljivosti in problemi pri uresničevanju programa pojavljajo vsako leto.

V vseh tozkih in v DSSS so bila izdelana poročila o izvajanju varstva pri delu za leto 1987 in program ukrepov za leto 1988, ki so bili obravnavani na kolegijih in samoupravnó potrjeni na delavskih svetih, zato teh poročil in programov ne bomo predstavili. Izdelano je bilo tudi celoviti poročilo za leto 1987 in program ukrepov za leto 1988 na področju varstva pri delu na nivoju DO, ki ga je obravnaval poslovni svet in ga ocenil kot primerne, ter podprl program ukrepov za leto 1988. V tem poročilu je poseben poudarek namenjen tistim aktivnostim na področju varstva pri delu, ki so pomembne z vidika delovne organizacije kot celote in tistim ukrepom, ki bodo zagotovili še boljše in učinkovitejše delo na tem področju v bodoče.

Poročilo zajema naslednja področja:

1. Samoupravni splošni akti
2. Nezgode pri delu
3. Izobraževanje in usposabljanje delavcev

4. Zdravstveni pregledi
5. Preiskave ekoloških razmer
6. Pregledi in preizkusi delovnih priprav in naprav
7. Inšpekcijski pregledi.

Po enakih področjih je izdelan tudi program ukrepov za leto 1988.

Samoupravni splošni akti

Na področju samoupravnih splošnih aktov je zelo različen pristop v posameznih tozkih in DSSS. V letu 1987 je bil sprejet nov pravilnik o varstvu pri delu le v DSSS, v tozkih je v fazi priprave. Pravilnik o požarnem varstvu je skladno z zakonodajo pripravil tozdi Kemija Šempeter, v ostalih tozkih in DSSS je v fazi priprave.

V programu ukrepov je opredeljeno, da morajo biti pravilniki o varstvu pri delu v vseh tozkih izdelani do kon-

ca junija, pravilnik o požarnem varstvu pa do konca septembra 1988. Zadolženi nosilci: referenti oz. inženirji varstva pri delu.

Nezgode pri delu

V Aeru je bilo v letu 1987 172 nesreč pri delu, od tega v:

Kemija Celje	55
Kemija Šempeter	19
Grafika Celje	37
Medvode	9
Trženje	11
DSSS	41

Iz poročil po tozkih se da ugotoviti, da se kar 30 % vseh nezgod pripeti na poti na delo ali iz dela in pri različnih sindikalnih igrah.

Program ukrepov:

- poenotiti metodologijo priprave teh poročil po tozkih,
- povečati oz. izboljšati v posameznih organizacijskih enotah evidenco o začasnem premeščanju delavcev in preverjati njihovi usposobljenost za delo.

Zadolženi: referenti oz. inženirji varstva pri delu.

Rok: stalna naloga.

Izobraževanje in usposabljanje delavcev

Vsi tozdi in DSSS so organizirali določene oblike izobraževanja, vendar pa je delo potekalo premalo usklajeno. Izobraževali so se vzdrževalci, električarji, vozniki viličarjev in vodilni ter vodstveni delavci.

V programu ukrepov za leto 1988 je dan poseben poudarek enotnemu organiziranju programa izobraževanja v vseh tozkih in DSSS ter večjemu koriščenju lastnega znanja na tem področju, seveda ob nujnem sodelovanju zunanjih strokovnjakov.

Zadolženi: referent oz. inženir varstva pri delu, oddelek izobraževanja in vodje OE.

Rok: Stalna naloga.

Zdravniški pregledi

Predhodni in obdobjni zdravniški pregledi so se opravljali skladno s programom o VPD za tekoče leto. Rezultati pregledov kažejo, da se povečuje število delavcev, obolenih za omejeno slušnostjo, pogosteje se pojavlja tudi alkoholizem na delovnem mestu. Sicer pa so rezultati obdobjnih preventivnih zdravstvenih pregledov v mejah normale. Program ukrepov zajema nadaljevanje z zdravniškimi pregledi in izdelavo analize vzrokov, ki povzročajo obolenost in druge zdravstvene okvare. Tudi za to aktivnost so zadolženi nosilci referenti oz. inženirji varstva pri delu v sodelovanju s strokovno službo in obratnim zdravnikom. Naloga pa je stalna.

Preiskave ekoloških razmer

Na tem področju rezultati sicer niso povsod ugodni, vendar so še vedno v mejah normale. Program ukrepov vsebuje naslednje aktivnosti:

- v delovnih prostorih, kjer je večja prisotnost hlapov nevarnih snovi, je potrebno zagotoviti ventilacijo in uporabo osebnih varovalnih sredstev;
- prekomeren hrup zadušiti z lokalno protihrupno zaščito;
- kjer je prevelik preprih, je potrebno s tehničnimi ukrepi onemogočiti udar zraka v delavca;
- urediti mikroklimatske pogoje v nekaterih OE.

Zadolženi: referenti oz. inženirji varstva pri delu, vodje OE, služba investicij.

Rok: stalna naloga.

Pregledi in preizkusi delovnih priprav in naprav

Na tem področju je nujna skrb za stalno in redno vzdrževanje teh naprav. Problemi se pojavljajo, ker se predvsem zunanji, včasih pa tudi naši vzdrževalci, ne držijo dogovorjenih rokov.

Referenti oz. inženirji varstva pri delu in služba vzdrževanja so zadolženi za optimalno vzdrževanje delovnih priprav. Naloga pa je stalna.

Inšpekcijski pregledi

Iz poročil je razvidno, da so občinski in republiški inšpektorji večkrat obiskali našo DO. Najpogostejše ugotovitve in pomanjkljivosti so naslednje:

- nepravilno kuhanje kave;
- neustrezne ventilacijske naprave;
- nepravilen način skladiščenja in odvažanja odpadkov nevarnih snovi;
- nered in nečistoča na delovnih mestih - pomožnih prostorih;
- prevelik hrup v nekaterih obratih;
- nepravilna uporaba grelnih naprav.

Požarni inšpektor je postavil zahtevo po pravilni angažiranosti požarnega varstva na nivoju DO.

V programu ukrepov je zapisano, da je potrebno odpraviti te pomanjkljivosti, dosledno izvajati požarno varnostne ukrepe ter organizirati požarno varnost na nivoju DO.

Tudi za realizacijo teh nalog so nosilci referenti oz. inženirji za varstvo pri delu in tudi to je tekoča naloga.

Med ostalimi nerealiziranimi nalogami in ukrepi pa so v poročilu zajeti še:

- potreba po imenovanju strokovnega tima za opredelitev del in nalog, kjer se opravljajo dela in naloge, pri katerih je večja nevarnost nezgod;
- izdelati sistem za uničevanje nevarnih snovi;

- dokončno rešiti sistem požarnega javljanja;
- dokončno rešiti prostorsko vprašanje raziskovalne enote;
- urediti parkiranje osebnih vozil v tozdu Kemija Šempeter.

Če bodo naloge, zapisane v programu ukrepov za leto 1988, v tem letu realizirane, potem bomo za poročilo za leto 1988 dali lahko še boljšo oziroma ugodnejšo oceno o izvajanju varstva pri delu v tem letu. K temu cilju pa moramo težiti vsi, predvsem pa zadovolženi strokovni delavci in vodstva tozdov in DSSS.

Kadrovsko-spolni sektor

»Sodobni arhiv mora biti del informacijskega sistema!«

pravi **Amalija Stopar**, ki je zaposlena v Centralnem arhivu Aera v Čuprijski ulici. Mislim, da mi Amalije Stopar ni potrebno posebej predstavljati, saj je v Aeru od 10. marca 1953, torej vso delovno dobo. Naša sodelavka pa je dobila tudi zlati znak sindikata. V arhivu že deset let, dela le polovico delovnega časa in tako je dela precej. Amalija Stopar je tudi član Društva arhivarjev Slovenije, točneje delavcev, ki delajo z dokumentarnim gradivom, in v tem društvu, ki letos praznuje desetletnico obstoja, je tudi član izvršnega odbora. Arhivarji delovnih organizacij (ločeno od delavcev zgodovinskih arhivov) imajo vsako leto dvodnevne seminarje. Naša sodelavka pravi, da so seminarji zelo koristni, saj je na njih dobila mnogo odgovorov na vprašanja, ki so se ji porajala na začetku njenega dela v arhivu. Zanimivo je, da imajo arhivi po delovnih organizacijah podobne probleme: **prostorske!** Za delo v arhivu zahtevajo srednješolsko izobrazbo in po študiju, ki so jo izdelali v Društvu, je izobrazbena struktura arhivarjev zelo raznolika.

Ko je začela z delom v arhivu, je imela občutek, da postaja čuvar odpadnega papirja. Arhivi so ponavadi v odmaknjenih prostorih, na podstrešjih ali v kletih, in pogosto je mnenje, da je arhiv nepotreben privesek birokracije. Arhivi se zdijo kot prostor, kjer se nič ne dogaja, nabira se le prah, čeprav se tu skrivajo vsi zanimivi in manj zanimivi dogodki iz naše polpretekle in pretekle dobe. Vse je shranjeno v njih! Morda pa je ravno to vzrok



Amalija Stopar

našemu navideznemu nezanimanju in zanemarjanju arhivov. Iz zgodovine (in iz sedanosti – Waldheim!) pa vemo, da arhivi niso samo slučajno pogoreli, ali pa bili oropani. Mnoge znane osebnosti v oporokah napišejo, da so njihovi osebni arhivi dostopni le redkim, ali pa so sploh dostopni šele 10, 20, 30 let po njihovi smrti (M. Krleža).

Aerov centralni arhiv je velik 64 kvadratnih metrov. Kako urediti arhiv, ker je Aero tako razvejan, kako mu dati osebno izkaznico in ga urediti tako, da se bo v njem znašel vsak? Vse to so bila vprašanja, ki si jih je zastavljala Amalija Stopar, ko je pred 10. leti začela z delom v arhivu. V arhivu so bili kupi (metrski, pravi naša sode-

lavka) dokumentov in te je bilo potrebno urediti v zaokrožen sistem. Veliko ji je pri delu pomagalo to, da je Aero zelo dobro poznala tako organizacijsko shemo kot ljudi. Pomembno je bilo tudi to, da so v nekaterih službah poznali pomen arhivov in pomen shranjevanja dokumentov, saj je bilo tako lažje določiti roke shranjevanja. Roke za hranjenje dokumentov določa vsaka služba posebej, odvisno od načina dela in pomena dokumentov, tu pa lahko arhiv le pomaga. Neurejen material je naša sodelavka začela zbirati po službah in po letnicah ter tako material uredila v začetni sistem. S časom si je pridobila veliko prakse, teoretično znanje pa je pridobila na seminarjih. Pri določanju rokov shranjevanja je potrebno upoštevati pomembnost dokumenta za tekoče poslovanje, širši družbeni pomen in posebna zakonska določila. Delavci v arhivih morajo paziti, kateri dokumenti so pomembni za zgodovinske arhive, ker so ti dejansko del naše kulturne in zgodovinske dediščine. Dokumente potem odstopajo zgodovinskim arhivom, vendar si morajo delovne organizacije zagotoviti dostop do njih. Tako imamo v našem arhivu nekaj Braunsovih poslovnih knjig, stare delovne knjižice, zapisnike s prvih sej delavskih svetov iz leta 1950. Zapisniki so zbrani v posebni knjigi in so pisani z roko. Zbrane imamo tudi vse biltene naše delovne organizacije, Uradne liste od leta 1950 dalje in še mnogo zanimivih zapisov minulih let.

Dokumentarno gradivo v Aeru hranimo v Centralnem arhivu v Čuprijski ulici, na podstrešju in na dvoriščnih prostorih na Kocenovi ulici. Vse gradivo, ki ga dobi v Centralni arhiv, Amalija Stopar popiše in odloži v regale. Gradivo mora biti zabeleženo tudi vsebinsko, na register pa zabeležiti



Lepo urejen arhiv

»V arhivu imamo preko 1100 tekočih metrov dokumentarnega gradiva. 600 tekočih metrov gradiva je v Centralnem arhivu v Čuprijski ulici, ostalo pa na podstrešju v Kocenovi ulici in v lese- nih skladiščih na dvorišču Kocenove ulice. Dokumentarno gradivo odlagamo v registrih, mapah in kartonih. Vsako leto, ko pretečejo roki za hranjenje gradiv (po zaključnem računu), dokumentarno gradivo izločamo. Takrat izpraznjujemo vse registre in mape, seveda morajo biti v dobrem stanju, in jih posredujemo službam, ki jih uporabljajo naprej. Teh registrov različnih velikosti je kar precej (približno 700 registrov formata A4 in 200 manjših) in če primerjamo, da stane register formata A4 okrog 3000 dinarjev, je to kar precejšen prihranek,« pravi Amalija Stopar.

naziv službe, dokumenta, njegov nastanek in rok hranjenja. Na poseben list seznama gradiva v Centralnem arhivu pa zapiše datum, ko je gradivo dobila, v katerem regalu se nahaja in njegovo arhivsko številko. V arhivu na Kocenovi dokumenti niso popisani, saj so tu takšni dokumenti, ki jih službe pri svojem delu še vedno potrebujejo in so stari od enega do dveh let.

Tako kot po drugih delovnih organizacijah je v našem arhivu problem s prostorom, pravi Amalija Stopar. 64 kvadratnih metrov je premalo, že sedaj ima po kotih pripravljene dokumente, ki jih bodo izločili v letu 1989. Nekaj časa je bil arhiv v prostorih na Trgu V. kongresa, potem pa so ga po dveh letih preselili v prostore v Čuprijski ulici. Takrat so v arhivu postavili tudi premične regale, ki so za arhiv ustrezni, žal pa zato niso ustrezni prostori, pravi naša sodelavka.

Kasneje bodo računalniško obdelali še druge evidence, ki jih morajo voditi arhivi: evidenco arhivskega gradiva pred prevzemom v arhiv, prevzemne knjige, uporabo gradiva, mikrofilmanje, konserviranje in restavriranje. Ta projekt pokriva vso Slovenijo, tako da se ustvarja enoten arhivski informacijski sistem, po istih principih pa teče (ali šele bo steklo) delo tudi po vsej državi. V tem primeru namreč ni učinkovitosti brez enotnosti.



Arhiv bi moral biti del informacijskega sistema Aera, kar na žalost ni. Nujna je tudi posodobitev arhiviranja s prenosom dokumentov na mikrofilm. Dogovarjali smo se že z Ekonomskim centrom iz Maribora, vendar pa dlje od dogovorov nismo prišli, saj so se pojavile začetne težave: ali poslikati samo dokumente, ali pa tudi vse za- beležke, opombe in lističe, ki so ob tem dokumentu.

Nedvomno arhiv Aera potrebuje tehnološko osvežitev in narediti bomo morali še veliko korakov, da bomo ujeli čas. Arhiv, obveščanje, poslovne informacije, stiki z okoljem, vse to mora biti del integralnega informacijskega sistema, ki ga bomo v Aeru šele začeli izgrajevati. In prav bi bilo, da bi vanj vključili vse prej omenjene segmente, tudi organizacijsko. Pravilne in pravočasne informacije so v današnjem času denar!

Jasna Rodé

Zadrti ljubitelji knjig, naj so že bralci ali kupci ali oboje, se radi norčujejo iz ljudi, ki kupujejo knjige na metre. Toda najbližji sorodniki bibliotekarjev, arhivarji, se nič ne sramujejo rabe metrskih izrazov v svoji stroki. Svoje gradivo štejejo v tekočih metrih – gre za papirje, spravljene v fascikle in pokončno postavljene na police – in nato, seveda, v kilometrih. Že samo to dejstvo daje slutiti, kako zapleteno je v arhivskih labirintih vzdrževati red in v njih najti tisto, kar uporabniki želijo.

V Arhivu Slovenije teče zdaj, kot omenjeno, vnašanje prvih podatkov, tako da je trenutno na voljo evidenca fondov le za prgišče krajev. Da gre za mamutski posel, pa naj pomaga predstaviti podatek, da računalniško obdelujejo kar 23 elementov gradiva.

Nič čudnega torej, če so se arhivarji dokaj zgodaj navdušili za pomoč, ki jo ponuja razvoj sodobne tehnologije. Precej časa je že, kar vsi arhivi, ki kaj dajo nase, uvajajo računalniški informativni sistem in z njim nadomeščajo starega, ročnega. V Jugoslaviji so se arhivisti lani z velikim zagonom lotili računalniške obdelave evidenc arhivskega gradiva in njihov letošnji kongres bo posvečen tej temi.

Arhiv Slovenije je z denarjem, ki mu ga je lani odobril izvršni svet slovenske skupščine, kupil najnujnejšo opremo – tri osebne računalnike in dva tiskalnika. Pred kratkim so zaključili razvoj aplikativne programske opreme za računalniško obdelavo podatkov registra vseh fondov in zbirk, ki jim jo je, s pomočjo arhivskih strokovnjakov iz različnih ustanov, izdelal mariborski Birostroj. In tako zdaj poteka vnašanje podatkov, velikanski posel, za katerega je potrebna tako rekoč mravljinčna pridnost, in ki bo predvidoma zaključen to jesen.

Vse doslej so naši arhivi zbirali in hranili tako imenovano klasično dokumentacijo, se pravi predvsem papirje, poleg njih pa še fotografije in filmske trakove. Zdaj stojijo pred nalogo, da bodo morali vzeti pod svoje okrilje tudi nekatere nosilce zapisov računalniških informacij, saj marsikateri gotovo sodijo h kulturni dediščini. Predvsem gre za magnetne trakove in magnetne diske, na katerih so spravljene baze podatkov pri računalniških obdelavah.

Brez računalniške tehnike in posebnih pogojev hranjenja pa prevzemanje in uporaba računalniških zapisov v arhivu ni izvedljiva.

Vse misli v okvirčkih so iz članka Alenke Puhar z naslovom: Računalniki se prebijajo skozi arhivsko gradivo. Članek je izšel v Delu 25. maja 1988.

NAŠ AERO

Zaostajamo v tehnologiji in v marketinški kulturi

Na hannoverskem sejmu industrije je razstavljalo 5811 razstavljalcev iz več kot 40 držav na 300 000 m² in sejem je obiskalo več kot 450 000 obiskovalcev. V primerjavah z Zahodom se je opazilo še večje tehnološko zaostajanje naše opreme. Jugoslavija se je na tem sejmu predstavila kot država partnerica ZRN in se tudi celovito predstavila v posebnem razstavnem paviljonu. Največje zanimanje je bilo za računalniško podprte razvoje inženiringa in proizvodnje ter integrirana tovarna prihodnosti, ki bo računalniško krmiljena in na tem področju je zaostajanje Jugoslavije največje.

KAKO SMO SE PREDSTAVILI JUGOSLOVANI?

Na sejmu smo imeli razstavni prostor v hali 20 s 4000 m² razstavnega prostora, ki bi moral zagotoviti celovito predstavitev jugoslovanske industrije in odpreti možnosti sodelovanja z ZRN. Naša ponudba je delovala docela nečelovito, brez inventivnega koncepta in brez vsakih ambicij, čeprav je imela razstava izjemen protokolaren nivo s prihodom zveznega kanclerja ZRN in tudi obisk Branka Mikuliča.

Manjkali so ne samo posamezni pomembni reprezentanti industrijskih panog, tudi celotni sklopi jugoslovanske programске ponudbe niso bili zastopani. Zato nas ne sme začuditi, da so nemški kolegi in poslovni partnerji, ki so komentirali svojevrstno odsotnost naših ambicij, dejali, naj se s tako ponudbo drugič raje predstavimo v Bombaju, med jugoslovanskimi »opazovalci« pa je prevladovalo pasivno vzdušje, češ da pač takšna sejemska prireditel (ne glede, kako pomembna je) pač odraža realne razmere v gospodarstvu doma. Zakaj bi nas torej čudile nekatere ocene, da kar 90 % trgovinske menjave z ZRN pride na iniciativo (takšno ali drugačno) nemških partnerjev in da so le redke izjeme, ki imajo dolgoročno in zares ofenzivno izvozno tržno strategijo!

RESNICA O YUGU

Yugo je izzval izredno zanimanje, na žalost pa je to posledica izjemno nizke cene za nemške razmere. Vzorčni eksponat (model 88) je bil res skrbno izdelan, vprašanje pa je, če bodo takšni tudi ostali iz proizvodnih trakov Crvene Zastave. Vzrok vsem zanimanjem, pohvalam in kritikam na račun jugoslovanske ponudbe stoletja je manipuliranje (morda strategija?) z zelo nizko ceno, ki je bila mnogim skoraj nerazumljiva. Ali je možno za tako malo ceno izdelati avto in to kakovosten? Yugo je tako postal simbol za Jugoslavijo in naše izdelke na zahodnem trgu (dumping, višje cene doma, devizna izguba zaradi izvoza, dvomljiva kvaliteta...)

RAZSTAVA INDUSTRIJSKEGA OBLIKOVANJA

Žirija je med 923 izdelki iz 15 držav izbrala 494 takšnih, ki jih je nagradila z znakom IF za dober design, pet med njimi pa je dobilo nagrado za posebno uspešen oblikovalski dosežek. Med temi letos ni Jugoslovancov, ISKRA pa je s svojimi oblikovalci več let zaporedoma dobivala priznanja IF. Le redki jugoslovanski proizvodi se lahko postavijo s strategijo marketinga, ki bi vključevala tudi kakovostno industrijsko oblikovanje.

Bilo bi zanimivo izvedeti, koliko od številnih jugoslovanskih obiskovalcev si je sploh ogledalo razstavo IF, ki je letos že tridesetih. Če drugega ne, so zamudili priložnost, da bi si ogledali posebno razstavo firme Bosch – Oblikovanje kot faktor kakovosti – ki ilustrira vpetost industrijskega oblikovanja v posebno kakovost in uspešnost.

V ČEM SO TOREJ RAZLIKE?

Očitno je, da si zakompleksano in glede na domače razmere nerealno prizadevam o zmanjšati zgolj tehnološke razlike, ki pa so pogosto objektivno nedosegljive. Toda »intelektualno« je to neskladje najlažje odpravljati z nakupi, ki pa jih je zaradi ekonomskih razmer vse manj. Mnogo bolj realno bi bilo aktivirati znanje, vse tiste notranje rezerve, ki so v ljudeh, ne le v novih strojih, novih zgradbah, novih tehnologijah. Seveda ne govorijo temu v prid naše tradicije, odnos, kulturološke značilnosti, nenaklonjenost izvirnim in inventivnim metodam, a vendarle bi kazalo začeti načrtneje uveljavljati tiste strategije, ki bolj temeljijo na »človeškem faktorju« in ne le na milijonih dolarjev pogosto zgrešenih naložb.

Tudi nastop na letošnjem sejmu v Hannoveru je potrditev, da razlike med nami in razvitiimi niso izključno v tehnologiji, ampak v marketinški kulturi, in-

Če smo si kaj hitro enotni o precejšnjem zaostajanju naše industrijske ponudbe za tehnološkimi dosežki v svetu, pa vse premalo dojemamo, da razlika ni zgolj v tehnologiji. Danes je mogoče tehnologijo kupiti, informacijska revolucija pa omogoča, da so dosežki znanosti in tehnologije prav kmalu vsem obče dostopni. Tisto, kar v razvitem svetu loči dobre od slabih, uspešne od neuspešnih, podjetne od inertnih, je marketinška kultura. V sklopu te vseobsežne interpretacije odnosa do odjemalcev in okolja moramo še posebej omeniti tudi odnos do industrijskega oblikovanja.

ventivnosti, uveljavljanju modernejših tržnih pristopov, ambicijah, znanju.

IN AERO?

To je povzetek članka, ki je izšel v Delu na Dan mladosti, napisal pa ga je Brane Groban. Naredila sem povzetek zato, ker se mi je zdel članek zanimiv.

V Hannoveru na Cebitu so bili tudi predstavniki in strokovni delavci iz naše delovne organizacije. Obljubili so, da bodo za naslednjo številko Našega Aera pripravili članek in v njem predstavili svoja spoznanja, izkušnje in novosti.

Jasna Rodé

Gospodarstvo izgublja, sloni ostajajo

Že dolgo je jasno, da je pravilno vođenje ekonomske politike eden od temeljev za delovanje svobodne in demokratične družbe, svoboda in demokracija pa sta temelj delovanja trga in ekonomskih zakonitosti. V verbalnem razreševanju kvadrature tega kroga se vrtimo pri nas od kongresa do konference, od dokumenta do programa, od stand-by-a do stand-by-a, od koraka naprej do dveh korakov nazaj.

Radikalne spremembe v smislu konkretnih dogajanj pa so še vedno le

nujnost katerih se zavedamo, a jih odlagamo in s tem »v d...k polagamo«. Zadnji dogodki v zvezni skupščini samo potrjujejo, da imajo sloni še danes slonjo kožo in da se še vedno najboljše počutijo v džungli. Toda, če želimo enkrat živeti v naravi ali okolju, ki bo po meri ljudi, moramo tem velikim živalim preprečiti, da gaziijo tam, kjer bi se morala rojevati in razvijati zdrava pamet.

Ne, ne pravim, da bi morali v kletko z njimi, toda kdor ima tako dolg rilec in v primerjavi z njim tako skromne možnosti, ne more več nič rešiti, ko pa je zabredel strašno globoko v močvirje.

To je sicer stališče, ki se izraža v zadnjem obdobju pogosto, toda v različnih oblikah in niansah, od zelo plahih komentarjev do odločnih zahtev v nekaterih okoljih in končno samega, žal neuspelega, poskusa doseči nezaupnico zveznemu izvršnemu svetu.

Mladi v Sloveniji še vedno zahtevajo takšno potezo. Kljub visokemu porazu, če gledamo na glasovanje kot Mikulič, obstajajo jasni argumenti, ki ne dovolijo, da bi naš najvišji izvršilni organ lahko prenesel lastno odgovornost v celoti na skupščino, republike in pokrajini ter celo na 20 milijonov ubožanih državljanov.

ONEMOGOČEN POSKUS VLADE MILKE PLANINC

Na svetu za družbenoekonomske odnose pri RK ZSMS so bile pripravljene kompleksne ocene dogajanj na tem področju tako za Jugoslavijo, kot tudi za specifičnosti v slovenskem prostoru.

Če vzamem te ocene kot izhodišče, je vendar nujno, da se pri razumevanju sedanjega položaja vrnemo v leto 1985. Takrat je tedanja vlada Milke Planinc pričela voditi relativno konsistentno ekonomsko politiko. Seveda je bil to dosežek mednarodnega denarnega sklada, toda v gospodarstvu so bili doseženi po dolgem času prvi pozitivni trendi. Res je precej padel življenjski standard, približno za 30 % v treh letih, toda počasi so se pričeli sprožati tržni mehanizmi (cena kapitala, prosto oblikovanje cen, uvedba drsnega tečaja dinarja).

Prišlo je do neizbežnega, ko je ekonomska politika bolj udarila manj uspešne, ki se niso bili sposobni prilagajati, medtem ko so boljši dobili razvojni impulz. Posledično so se začeli zaostrovati socialni konflikti, v velike težave so zašle manj razvite federalne enote. Po liniji najmanjšega odpora je bil to trenutek, povod in argument, da sta takrat obe zvezni predsedstvi (državno in partijsko) negativno ocenili delo tedanjega ZIS-a. Mimo javnosti in mimo zvezne skupščine je bil izpeljan

tihi preobrat v generalni usmeritvi ekonomske politike ZIS-a. Spet je zagospodarila redistributivna logika in prvo na udaru je bilo izvozno gospodarstvo, ki je takrat najbolj prispevalo k revitalizaciji ekonomije. Žal je prevladalo mišljenje, da je to tisti žakelj, iz katerega se najbolje spleča jemati. Seveda je politika sprejela nov devizni zakon, začela barantati po svoji volji s tistim, kar so ustvarili povsem drugi. S tem so razbili tudi mnoge medsebojne povezave gospodarskih subjektov, ki so bile takrat pomembno jedro tehnološke in razvojne prenove jugoslovanske ekonomije.

PRIHAJA OLIMPIJSKI ZMAGOVALEC

Ko je prišla na vlado nova ekipa, je pričela oblikovati ekonomsko politiko v krogu skupaj s predsedstvom CK ZKJ in predsedstvom SFRJ. Skupščina je pričela sprejemati ukrepe in zakonske predloge zveznega izvršnega sveta tudi ob zapletih in zaostrovanjih pod težo sklepov tako partijskega kot državnega predsedstva. Temelji in stalnice ekonomske politike v minulih dveh letih pa so bili:

- finančna sanacija treh nerazvitih federalnih enot (Makedonije, Črne gore in Kosova), ki je za seboj nujno potegnila redistribucijo od uspešnih k neuspešnim. Predvsem je šlo tu za postavljanje bazične in surovinske proizvodnje v privilegiran položaj pred predelovalno industrijo.

- Temu primerno je bila prilagojena tudi ureditev finančnega, obračunskega in kreditno-monetarnega sistema.

- oblikovanje vzdušja obsednega stanja s stalnim sprejemanjem vedno novih administrativnih ukrepov iz znanega skladišča jugoslovanskih »šok terapij« za zaustavitev inflacije, ki so že po definiciji dajali vedno nasprotno učinke:

- socialni mir za vsako ceno,
- vztrajno ignoriranje in zavračanje vseh zahtev po spremembi devizne zakonodaje,

- nerealno vrednotenje produkcijskih tvorcev (padec cene kapitala in deviz),

- krčenje avtonomnega prostora federalnih enot pri oblikovanju ekonomske politike in krepitev vloge ZIS ob konstantnem označevanju sporazumevanja med federalnimi enotami kot enega izmed osnovnih krivcev za neodrživo in nekonsistentno ekonomsko politiko,

- oblikovanje dolgoročnih strategij razvoja posameznih podsistemov družbene reprodukcije (znanost in tehnologija, energetika, promet in zveze, turizem), ki izhajajo na konceptu centralno vodenega in dirigini-

ranega razvoja, ob federaciji kot pre-razdeljevalcu presežne vrednosti in s tem logika navezave na dežele realso-cializma.

POSLEDICE TRMOGLAVEGA ADMINISTRIRANJA

Če razmišljamo o tem, kaj je povzročilo takšna realsocialistična navedenost ekonomske politike oz. njenih eksekutorjev, najprej opazimo padec razvojne motivacije, pa stagnacije ali šibke rasti izvoza ter padec družbenega proizvoda. Težnja po unifikaciji ekonomske politike pa je skrbila prostor razvoja tako najbolj razvitih kot najmanj razvitih delov gospodarstva. Politika, ki je bila generirana kot odgovor na nastajajoče socialne konflikte, je ravno povzročila največji povojni jugoslovanski štrajkovni val (ob lanskoletni zamrznitvi osebnih dohodkov!), masovno pojavljanje revščine v posameznih delih države, masovne odpuste delavcev brez vsake perspektive po novi zaposlitvi, skratka največjo radikalizacijo socialnih konfliktov od konca šestdesetih let. Hkrati pa je siva ekonomija doživela velik porast, ker postaja eden izmed osnovnih virov preživljanja vedno večjega dela prebivalstva. S tem postaja delež sive ekonomije v družbenem proizvodu vedno večji in realizira se napoved, da država z etatističnim vodenjem gospodarstva vedno bolj izgublja nadzor nad ekonomskim življenjem dežele, ker se legalni sektor umika sivemu.

V takšnih razmerah lahko politika ohrani oblast samo z radikalno prekinitvijo etatističnega koncepta razvoja ali s popolno militarizacijo gospodarstva in celotne družbe.

POPUŠČANJE NAPETOSTI NI REŠITEV

Gornje ocene niso izmišljotina, niti moja fikcija. To so dejstva, ki so bila izrečena na različnih mestih, opazil in obravnaval pri svojem delu pa jih je svet za družbenoekonomske odnose pri republiški konferenci ZSMS. Ob tem, ko smo spet v situaciji, ko doživljamo ponovne spremembe, novosti in starosti na tem področju, sem v tej luči povzel, pripravil in komentiral le ocene v tem članku tudi sam. Ali nam bo ta, še ne zgodovinska izkušnja pomagala pri obnašanju ob še težjem položaju, ki nas čaka?

Prav tako po izkušnjah bi človek prisegel, da ne. Toda nič ne traja večno, tudi napake je nemogoče ponavljati kontinuirano.

Ko bi vsaj imeli zaupanje, ko bi vsaj še verjeli v nekaj? Ali smo res grešniki že zato, če želimo, da v samem vrhu naše države zagrabijo za gospodarstvo in politiko povsem novi, mladi

(po idejah) in nekompromitirani ljudje.

Tako pa se vonj po gnilih jajcih iz Velike Kladuše širi prav do Avale in Kalemegdana, kdo ve, če ne bo končal na grobu neznanega junaka.

Tudi zato popuščanje napetosti ni rešitev, kontrola javnosti nad kakovostjo ozračja in pritisk od spodaj na kure, ki nesejo takšna jajca, morata vedno obstajati.

Aleš Žerovnik

POROČAMO O...

Obiskali smo Čuprijo

Sodelovanje z delovno organizacijo Mladost Čuprija traja že vrsto let, vsako leto pa ga popestrimo s tremi, skupaj preživetimi dnevi.

Za razliko od lanskega leta, ko smo predstavnike DO Mladost gostili pri nas, smo jih v letošnjem letu obiskali mi.

Na precej dolgo vožnjo do Čuprije smo se odpravili 13. maja 1988 ob polšesti uri zjutraj. Petinštirideset vese-

ljakov iz vseh temeljnih organizacij in delovne skupnosti je vstopilo v Kompasov avtobus, se vpisalo na listo prisotnosti, poslušalo nekaj osnovnih napotkov in obrazložitev vodje potovanja, tovariša Mirnika, in se kar hitro predalo veselemu razpoloženju.

Ob neumorni duhovitosti tovariša Zavška in njegovega mlajšega kolega tovariša Čehiča je vožnja, ob sicer dokaj pogostih postankih, hitro minila.

Potovanje v Čuprijo smo izkoristili še za ogled pred nedavnim odprtega spominskega parka in obeležja padlim na Sremski fronti v Šidu in za ogled našega skladišča v Beogradu, kjer so nas, kljub že končanemu delovnemu času, lepo sprejeli. V Smederevu smo se okoli 18. ure srečali s prvimi predstavniki gostitelja. Nadelili so nam bele klobuke, razdelili programe bivanja v Čupriji in nas prijazno povabili v hotel Borje, kjer smo se nastanili.

Gotovo ni potrebno opisovati prijetnega družabnega večera, bolj in manj uspešnih poskusov plesanja kola in poskočnih zvokov, sicer bolj redkih, valčkov in polk. Kljub rajanju, ki ni ravno dopustilo veliko spanja, smo v soboto vstali že ob sedmi uri, pozajtrkovali in se odpeljali proti Oplencu, si ogledali čudovito cerkev, kjer so pokopani vsi nekdanji veliki možje Srbije (Karadjordje, hajduk Veljko, kralj Aleksander...). Po ogledu tega zgodovinskega spomenika smo se odpeljali v osrčje Čuprije, kjer se nahaja tudi delovna organizacija Mladost. Ogledu proizvodnih prostorov je sledilo slavnostno kosilo v njihovi jedilnici, kjer smo se med ostalim sladili s specialitetami kot sta kajmak in ovčji sir.

V pogovoru z delavci Mladosti se ni bilo mogoče izogniti primerjavam naših osebnih dohodkov z njihovimi, pa

cenam v Sloveniji in Srbiji, sicer pa smo si bili vendarle enotni, da smo v bistvu vsi dobri ljudje in da kdor poje, ne misli slabo.

Kasnejšemu ogledu mesta Čuprija in kratkim nakupom je sledilo vožnja v hotel Borje, tuširanje, izbira toaleta in še ena vesela noč, ki je za najvztrajnejše Aerovce minila brez spanja.

Že je bilo tu lepo, sončno nedeljsko jutro in slovo od prijaznih gostiteljev.

Tudi povratek v Celje je bil večino časa zabaven, poln šal in prešernega smeha, katerega so posebej prikupno obvladovali nekateri fantje iz Kemije Šempeter.

Pa naj še kdo reče, da smo obremenjeni s tozdovskimi ograjami! To naše tridnevno druženje je dokazalo, da temu ni tako, vsaj ne med tistimi, ki smo obiskali Čuprijo.

Čprav smo se mnogi srečali prvič, pa je ob koncu v nas ostala želja, da se še kdaj skupaj poveselimo in pozabimo na vsakdanje skrbi.

Leonida Sternad

Izlet na Lastovo

Planinsko društvo Zlatarne Celje je organiziralo v času prvomajskih praznikov izlet na naš najjužnejši otok Lastovo. Izleta se je udeležilo tudi nekaj delavcev iz naše delovne organizacije.

Potovali smo z vlakom do Splita, kjer smo si ogledali Dioklecianovo palačo, po ogledu smo se sprehodili po mestu in ob obali našega največjega pristanišča v tem delu Jadrana. V popoldanskih urah smo se vkrcali na trajekt, ki vozi na otok Lastovo. Imeli smo srečo, da je bilo lepo vreme in mirmo morje. Pluli smo mimo Brača, Hvara, s postankom na Korčuli in kljub dolgi vožnji je bilo potovanje prijetno. V večernih urah smo prispeli v pristanišče Ubli na Lastovo, od koder smo se z avtobusom pripeljali do 3 km oddaljenega hotela »Solitudo«. Hotel ima čudovito obmorsko lego sredi zelenih borovcev in izredno prijazno hotelsko osebje.

Že drugi dan smo začeli spoznavati ta čudoviti, zeleni otok, ki pa zaradi strateške lege tujcem ni dostopen. Izredno veliko je možnosti za sprehode, povsod je mir, le tu in tam zmoti tišino motor kakšne ribiške barke domačinov. V tem času je tudi izredno veliko cvetja, tako v gozdovih, kot okoli hiš, saj že povsod cvetijo ciklame. Domačini so zelo prijazni, čeprav ljubosumno čuvajo svoj otok in ga tujim ljudem ne prodajajo za izgradnjo vikendov. To pa izvira še iz zgodovine



Topola – Oplenac

tega otoka, saj je večkratna menjava gospodarjev na tem otoku silila prebivalce, da so se borili za svoj otok in za svojo eksistenco in tujcem niso nikoli zaupali. Drugi dan bivanja na otoku smo si ogledali mesto Lastovo, ki je izredno slikovito, grajeno v polkrogu kot antično gledališče. Zaradi slabega vremena se v mestu nismo dolgo zadrževali, ogledali smo si znamenito cerkev, v kateri so dela italijanskih in dubrovniških slikarjev. Ob koncu ogleda so nam prijazni gostitelji postregli s svežimi ribami in vinom.

Iz zgodovine otoka je razvidno, da je bil otok že naseljen v rimskem času in da je preživel težke čase pod raznimi okupatorji do leta 1945. Na otoku primanjkuje pitne vode.

Naslednji dan je bilo na vrsti krožno potovanje z barko okoli otoka. Otok je izredno slikovit, saj ga obkroža 46 manjših otokov in med njimi so v skritih zalivih zeleno modrega morja idilične ribiške vasice. Vožnja okoli otoka je pravo doživetje, na določenih predelih je obala otoka tudi nedostopna zaradi visokih navpičnih sten. Ka-

žipot vsem ladjam, ki priplujejo v našo državo po morju, je izredno visok svetilnik, ki je viden daleč naokoli. Ogledali smo si tudi pristanišče Skrivena luka, ki nosi pravo ime, ker je zares skrita.

Zadnji dan bivanja v hotelu nam je hotelsko osebje pripravilo dopoldan ribiški piknik. Ribiške mreže so vrgli v morje nedaleč od hotela in potem ob naših radovednih pogledih potegnili na čoln dovolj svežih rib za piknik. Zvečer pa so povabili v goste domačo folklorno skupino, ki je v kratkem nastopu prikazala domače plesne z otoka. Tako so nam še enkrat pokazali svojo gostoljubnost.

Izlet se je bližal h koncu, še sprehod do pristanišča, pogled na otočke in konec. V ponedeljek zjutraj smo v kristalno čistem jutru zapustili otok in se po znani poti vračali domov.

Za nami je bilo čudovito doživetje neokrnjene narave, skrbna organizacija tovariša Turka in njegove žene in prelep košček naše domovine. Še se bomo vrnil, je mislil vsak pri sebi.

Danica Ojstršek

Kolesarji vabijo

Kolesarsko sekcijo smo v Aeru ustanovili leta 1982. V šestih letih se je vanjo vključilo od 25 do 35 delavcev naše delovne organizacije. Vsa leta doslej smo uspešno kolesarili, udeležili pa smo se vseh večjih tekmovanj in maratonov v domovini in tudi v zamejstvu.

Letos smo že nastopili na dveh množičnih kolesarskih prireditvah – Črnuškem in Oplotniškem maratonu. Načrtujemo še sodelovanje na Celjskem, Pohorskem in Kozjanskem maratonu. Udeležili se bomo tudi tekmovanj, kot so maraton Franja, vzpon na Svetino in letnih grafičnih iger.

S pomočjo Službe za raziskavo trga in ekonomsko propagando smo letos kupili nove drese in tako predstavljamo našo delovno organizacijo, saj je na dresih ime Aera z zaščitnim znakom. Vse ljubitelje kolesarjenja vabimo, da se včlanijo v našo sekcijo. Na svidenje na kolesu!

Igor Nunčič

Na vaji našega pevskega zbora

Že v prejšnji številki Našega Aera smo objavili prispevek sodelavca Žanija Uraniča, ki je napisal nekaj vrstic o delu našega pevskega zbora. Tokrat pa smo pevce obiskali na vaji in naredili nekaj posnetkov.

Povedali so nam, da želijo med svoje vrste mlade pevce in pevke, skratka menijo, da jih je premalo. Trenutno je v aerovem mešanem zboru 38 članov. Vsi pa dobro vedo, da je dobrih pevcev v Aeru veliko. Naš pevski zbor ima vaje vsak ponedeljek od 18. do 20. ure v jedilnici v Kocenovi 4. Seveda pa so vaje intenzivnejše, če se pripravljajo na kakšen nastop. Trenutno pripravljajo program za nastop v Stični in v Grižah, oba nastopa pa bosta v mesecu juniju.

Omenili so tudi, da včasih prihaja do nesporazumov, ker člane našega pevskega zbora pravočasno ne obvestijo, kdaj naj pojejo na pogrebi naših sodelavcev. Skoraj polovica pevcev v našem zboru je iz drugih delovnih organizacij in včasih je zanje težko kar nenapovedano zahtevati proste ure. Želeli bi, da bi jih v prihodnje, če se le da, obveščali pravočasno in potem bo tudi nesporazumov manj.



Obnovitvena dela na Lošinju so zaključena

Počitnice so tu. Naš počitniški dom na Lošinju je obnovljen in pripravljen na novo turistično sezono. Dela so bila zahtevna, saj je bila notranjost stavbe hudo potrebna obnove. Na fotografijah lahko vidite, da so bili zamenjani vsi notranji stropovi in od stare zgradbe so ostali le zidovi. Na podstrešju smo znižali pod in tako smo tudi pod streho pridobili nove prostore.

Uredništvo



Sava
Kranj

aero

ŠPORTNO SREČANJE



Zanimiv šahovski dvoboj



Pred našim golom je bilo pogosto vroče ... (Foto: Ivan Draškovič – Sava Kranj)

14. maja so se naši delavci-športniki v Kranju srečali že na sedmem športnem dvoboju z ekipo tovarne Sava. Žal naši ekipi v malem nogometu in kegljanju nista nastopili v popolnih postavah.

Pomerili smo se v naslednjih disciplinah, objavljamo pa tudi izide posameznih tekmovalcev:

NAMIZNI TENIS – ženske

SAVA – AERO 0 : 6

NAMIZNI TENIS – moški

SAVA – AERO 7 : 3

KEGLJANJE – ženske

SAVA – AERO 1147 : 1069

KEGLJANJE – moški

SAVA – AERO 1670 : 1547

ŠAH – moški

SAVA – AERO 6,5 : 9,5

RIBOLOV – moški

SAVA – AERO 420 : 690

ROKOMET – moški

SAVA – AERO 36 : 30

MALI NOGOMET – moški

SAVA – AERO 0 : 2

Končni rezultat srečanja je bil 8 : 8. Predhodni pokal je kot gost osvojila naša ekipa.

Peter Svet

Smučarski četverboj AERO – LIBELA – NIVO – TOPER

21. maja so se smučarji Aera, Libele, Nivoja in Topra že osemnajstič pomerili na tradicionalnem srečanju.

Zaradi pomanjkanja snega na plazu v Logarski dolini je bilo tekmovaljevo predstavljeno na Okrešlju. Tudi slabo vreme in precej hoje iz doline do vrha smučišča, start je bil pod Turškim žlebom, ni oviralo »starih« smučarskih znancev in prijateljev pri izvedbi letošnje tekme.

Rezultati:

Ženske nad 35 let

1. Pajk Ivanka	Aero	40,98
2. Krošl Vera	Libela	56,02

Ženske do 35 let

1. Mauhar Marija	Aero	34,22
2. Cehnar Marija	Toper	36,11
3. Špeglič Marija	Aero	60,70
4. Mauhar Bernarda	Aero	65,35
5. Ločnikar Karmen	Toper	92,08

Moški nad 45 let

1. Tanšek Oto	Libela	33,14
2. Kovačič Gorazd	Aero	33,18
3. Koštomaj Otmar	Aero	35,22
4. Bajec Andrej	Aero	44,39

Moški 35–45 let

1. Bratec Vojko	Libela	29,93
2. Zimšek Milan	Aero	31,62
3. Zimšek Toni	Libela	32,01
4. Nunčič Igor	Aero	32,89
5. Krašovec Matjaž	Libela	33,33
6. Kuzmin Sašo	Libela	34,28
7. Slamnik Jože	Aero	36,36
8. Završnik Branko	Libela	38,58
9. Zagoričnik Branko	Nivo	45,15
10. Čater Gidi	Toper	95,15

Moško do 35 let

1. Zupan Srečo	Aero	28,64
2. Kržan Aleš	Libela	31,40
3. Ščuka Matija	Libela	32,98
4. Stopinšek Janez	Libela	33,23
5. Melik Marko	Aero	33,37
6. Završnik Stane	Aero	36,45
7. Rosina Igor	Aero	36,77
8. Planinšek Marko	Nivo	36,83
9. Velenšek Stojan	Libela	36,86
10. Petek Sandi	Nivo	37,17
11. Zgoznik Eugen	Libela	41,94

Odstopili: Cocej Jože, Mulej Milan, Rožič Niko, Cvahte Mojmir, Kolšek Vid, Kos Andrej.

Končni vrstni red ekip:

1. Aero
2. Libela
3. Nivo
4. Toper

Smučarska ekipa naše DO je letos slavila že enajsto zmago na četverboju.

Peter Svet

Pohvaliti moramo tudi štiri naše sodelavce: Ivanko Pajk, Andreja Bajca, Gorazda Kovačiča in Petra Šveta, ki so marljivo delali pri pripravi proge (op. ur.)

Pričela se je sezona za naše igralce velikega nogometa

V naših glasilih precej pogosto objavljamo rezultate, ki jih naši sodelavci-športniki dosegajo v različnih športnih panogah na raznih tekmovanjih. Marsikatera športna novica nas razveseli in velikokrat smo tudi ponosni ob dosežkih naših sodelavcev na tem področju, ki ga v Aeri gojimo ljubiteljsko in kot obliko rekreacije. Ob tem ne smemo pozabiti, da je naša delovna organizacija v tekmovalstvu množičnosti že vrsto let v samem vrhu športno-rekreacijske dejavnosti v celjski občini. Vsaka sekcija in posamezniki k temu prispevajo svoj delež.

Vendar tokrat ne bomo pisali o vseh aktivnostih na tem področju, osvetlili bomo le delček – sekcijo velikega nogometa. Pogovarjali smo se z vodjo sekcije Rudijem Škedljem.

O delu sekcije je povedal:

»Na občnem zboru smo potrdili letošnji delovni načrt naše sekcije, višino članarine in finančni plan. Menim, da nam sindikat ne namenja dovolj sredstev za normalno delo, saj moramo člani sekcije marsikatero stvar financirati iz lastnega žepa. Pri dodeljevanju sredstev za opremo, ki jo potrebujemo, bi bila vsekakor potrebna večja prožnost. Pa tudi po rezultatih, ki jih dosegamo, bi lahko »zaslužili« več sredstev, čeprav nastopamo le rekreativno.

V naši sekciji je 17 članov, ki redno zastopajo našo delovno organizacijo



Sindikalni prvaki v letu 1972 po združitvi Aera in Cetisa

na raznih tekmovanjih. Člani sekcije pa so iz tozdov Kemija Celje, Grafika in Trženje. Srečujemo se v klubski sobi, ki smo jo lani uredili s prostovoljnim delom, na Trgu V. kongresa, na treningih in seveda tekmah. Lahko rečem, da smo vedno enotni in složni, čeprav včasih tudi tovariške kritike ne manjka. Kot težavo pri sestavi moštva za posamezna srečanja bi omenil izmensko delo članov sekcije.

Pohvaliti pa moram dobro sodelovanje z našim avtoparkom pri organizaciji prevozov, pa tudi vse tiste, ki po svojih močeh prispevajo določen del sredstev za naše delo.

O tekmah in načrtih pa je Rudi Škedelj dejal:

»V zimskem času člani sekcije nastopamo kot ekipa Aero-Grafika, v pomladanski in poletni sezoni pa kot Aero-veliki nogomet. V začetku maja se je pričela sezona velikega nogometa. Nastopili smo v Šmartnem ob Paki. S Klubom '81 iz tega kraja že nekaj časa dobro sodelujemo. Sledilo je tradicionalno srečanje z nogometaši iz Nemških goric pri Murecku v Avstriji. Na tej tekmi smo zmagali s 5:3.

26. maja bo naša sekcija organizator turnirja na novem igrišču pri dvorani Golovec, nastopilo pa bo devet moš-

tev. Že naslednji dan se bomo pomerili z nogometaši iz Medvod na tradicionalnem srečanju.

V juniju in septembru načrtujemo sodelovanje na turnirjih v Kozjem in Šmartnem ob Paki. To tekmovanje poteka v okviru Turnirja prijateljstva in sodelovanja. 21. septembra se bomo v Celju srečali z enajsterico iz Sümege na Madžarskem. Tudi to srečanje je že postalo tradicionalno.

Člani sekcije si želimo, da bi tudi letos dosegli dobre rezultate in obdržali sloves, ki ga ima Aerov nogomet že dolgo vrsto let.

Tone Škerbec

NAŠA POŠTA

PRVI MAJ

Prvi maj je dan pomladi, praznik delovnih ljudi. Prvi maj je praznik dela, z njim mladina je vesela.

V maju rože zacvetijo, ptički zapojejo. Učenci smo veseli, ker v šolo nas ne bo.

ŽIVLJENJE

To je življenje, življenje to milo, kot čustvo mehke se bo vedno povrnilo.

Slovenec ti milo zapoje, v sanje ljube tvoje, poj, poj, v življenje moje.

Petra Gril, 6. a
COŠ Fran Roš, Celje

Milena Vučenovič, 5 b
COŠ Fran Roš, Celje

1. MAJ
praznik
dela



ČESTITKA ZA 1. MAJ

Člani novinarskega krožka s celodnevne osnovne šole Fran Roš iz Celja so zares pozorni dopisniki. Za praznik dela so nam poslali čestitko, za katero se v imenu vseh delavcev Aera iskreno zahvaljujemo.

Tudi mi jim želimo vse lepo, čim več uspeha v šoli in seveda dobro sodelovanje z našim uredništvom tudi v prihodnje.

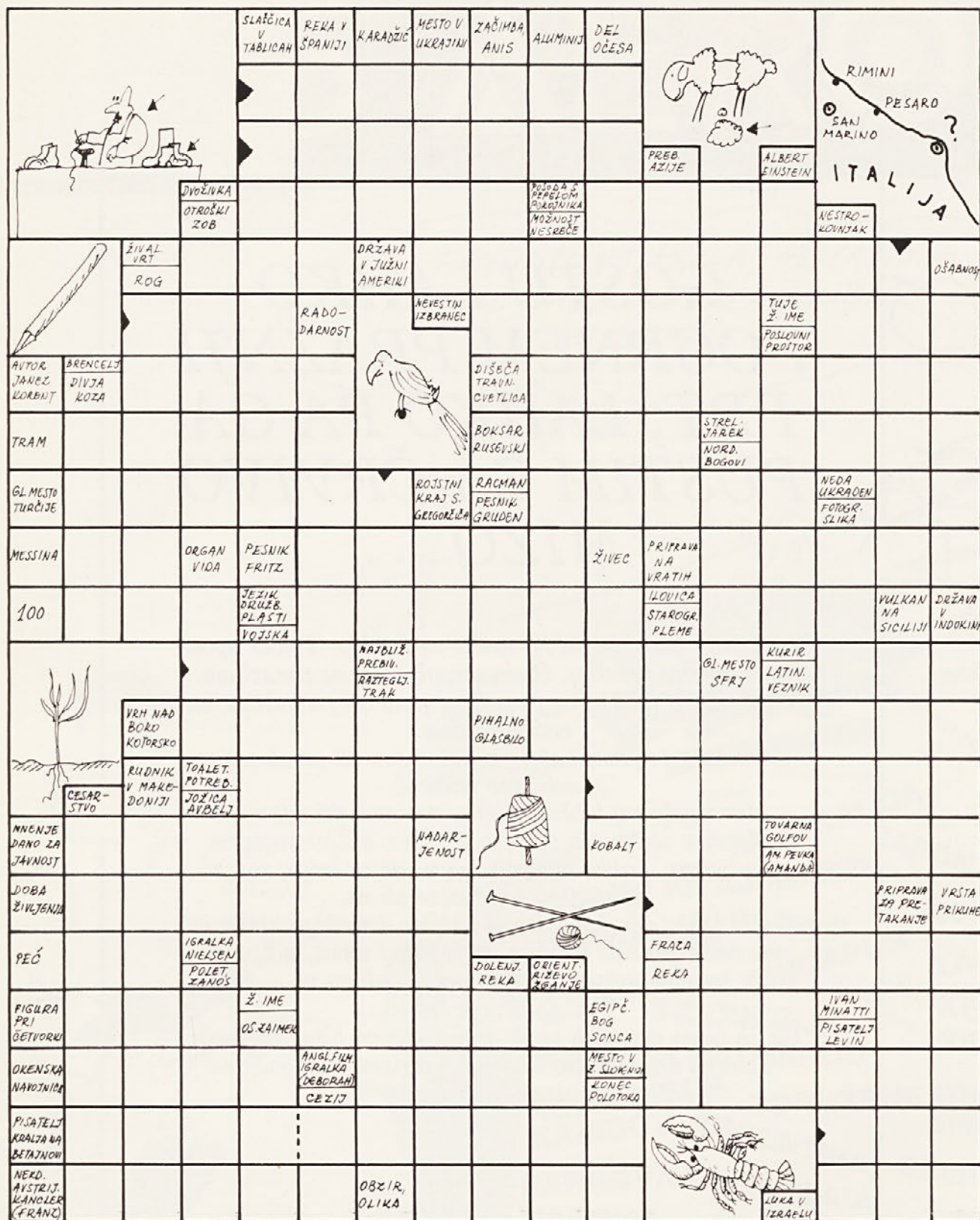
Uredništvo

PLANINSKI IZLET NA GOLICO



21. maja je Planinsko društvo Aero pripravilo izlet na Golico. Dan pred krajevnim praznikom narcis v okrilju te gore na Planini si je 49 naših planincev ogledalo to naravno lepoto in posebnost. Vreme izletnikom ni bilo najbolj naklonjeno in le del skupine se je povzpel na Španov vrh, kjer je nastal tudi fotografski zapis.

Tone Škerbec



452/1988



1119881574,5

COBISS •



GOSTU LAHKO POGRNEM PRAŽNJI PRT, LAHKO PA GA PUSTIM ZA ČRVIVO MIZO...

*Lepa je ta moja dežela na sončni strani Alp. Toliko lepote
na majhnem prostoru. Raznoterosti, ki se ne ponavljajo.
Vse to lahko radodarno ponudimo gostu ali pa ljubosumno
zadržimo zase.*

*Lahko mu prijazno zaželimo dober dan ali pa zlovoljno
odidemo mimo.*

*Mimogrede mu lahko povemo, da samo pri nas raste
Blagajev volčin, ali pa tisto pravljico o Zlatorogovem
kraljestvu. Lahko nas pa to prav nič ne briga; saj je
vseeno, ali tujec to ve ali ne.*

*Gostu lahko odrežemo debelo »kajlo« domačega kruha in
mu natočimo tiste kapljice, ki je polna sonca, ali pa ga
pustimo lačnega. Lahko mu... ali pa ne...*

Teh »lahko« je nešteto.

*Če jih bomo uresničili samo drobec, potem bomo bogatejši.
Tako in drugače. Bo že držalo: turizem smo ljudje in
turizem nas bogati.*

Turizem nas bogati

Slovenija