

# NAŠ

INTERNA IZDAJA

št. 2

februar 1997

NAŠ GLAS izdaja družba DROGA d.d. Glasilo urejuje uredniški odbor. Odgovorna in glavna urednica Lilijana Ivanek - Pečar. Fotografija Jadran Rusjan, karikature Lorella Antonac in Vito Saruga. Tehnična ureditev Sonja Požar in Damjana Poberaj. Tisk tiskarna VeK Koper, v nakladi 1000 izvodov. Glasilo dobijo člani kolektiva brezplačno. Po mnenju Urada vlade za informiranje št. 4/3-12-1217/95-23/273, z dne 17. 7. 1995, šteje NAŠ GLAS med proizvode, za katere se plačuje 5 % davka od prometa proizvodov. TISKANO NA RECIKLIRANEM PAPIRJU.

**DROGA**  
PORTOROŽ

# GLAS

Al' bo kal pognalo seme, kdor ga seje, sam ne ve;

*France Prešeren*

Februar prinaša slutnjo pomladi: jutra, bela od slane, prižigajo dan z drugačno svetlobo in v dremajoče popoldneve že kane nekoliko nemira. Našim pradedom, povezanim z naravo v tesnem sožitju, je bila ta slutnja znanilka prijaznejših časov in upanja na dober začetek kmetovanja. Vedremu spoznanju, da se zima poslavlja, so dali duška z rajanjem in razposajenimi norčijami ter tako prihajajoči, težko pričakovani pomladi pomagali preganjati turobno zimo. Niti prihod krščanstva ni mogel zadušiti te neugnane radosti in navad - spremljevalk, ki so se ohranile do današnjih dni kot priče naše preteklosti.

V mesecu, ko praznujemo slovenski kulturni praznik, bi se veljalo spomniti tudi drugih slovenskih izročil in si izprašati vest o tem, ali smo jim v naši družbi in v naših mislih namenili pravo mesto. Majhen narod smo, zato bi morali tradicijo toliko bolj skrbno čuvati, negovati in z njo seznanjati mladi rod. Časi niso ravno naklonjeni spominom na preteklost in cela vrsta novih dejavnikov dandanes vpliva na način razmišljanja. In vendar sta naša identiteta in obstoj - gospodarski in kulturni - odvisna od tega, kako znamo ceniti dediščino naših prednikov, njihovo ključbovalnost, s katero so učili otroke domače besede, zagnanosti, s katero so vztrajali na svoji zemlji, jo orali in sejali ter njihovo upanje, da se bo prihodnjim rodovom bolje godilo.

Od spoštovanja naših korenin in kulture, od tega, koliko se sami spoštujemo, je torej odvisno, ali bo jutri naše mesto tam, kjer si ga bomo izbrali ali pa morda tam, kamor nas bodo pahnili.

Sonja POŽAR





## CELOVITO OBVLADOVANJE KAKOVOSTI

### KAKO NAPREJ?

Z vzpostavitev sistema kakovosti v skladu s standardom ISO 9001 v večji del podjetja smo naredili šele prvi korak na poti v celovito obvladovanje kakovosti poslovanja oz. poslovno odličnost podjetja.

Kako naprej - kaj načrtujemo v letu 1997?

Kakovost je kot tek po hribu navzdol .....

Ko enkrat začneš - se ne moreš ustaviti!



D  
11434/39.1997  
NAŠ GLAS



COBISS

\* Pridobitev certifikatov kakovosti za ostale tri enote: PC ARGO, PC GOSAD, PC SOLINE.

\* Predvsem ne smemo pozabiti, da moramo **predpisane postopke dosledno izvajati in jih izboljševati**. Pri tem imajo pomembno vlogo **timi za kakovost**, ki spremljajo delovanje sistema in na podlagi ugotovitev **načrtujejo ukrepe in spremembe**.

\* **Usposabljanje** za obvladovanje kakovosti je pomemben del plana izobraževanja in usposabljanja.

\* Natančno bomo spremljali vse **reklamacije**, ugotavljali **vzroke in odgovornost posameznikov** za nastanek ter čim hitreje ukrepali.

\* **Spremljali in ovrednotili bomo stroške kakovosti in ne-kakovosti** in glede na ugotovitve ukrepali.

\* Pomembno orodje za izboljšanje uvedenega sistema bodo **presoje sistema**: notranje (izvajajo jih naši usposobljeni presojevalci) in zunanje (kontrolne, certifikacijske).

\* Izboljšali bomo informacijski sistem...

In še marsikaj bomo postorili, kajti kot kaže karikatura - **kakovost je nikoli dosežen cilj**. Pri tem ne smemo pozabiti, da je to proces, v katerega moramo biti vlučeni **prav vsi zaposleni**.

Maruška LENARČIČ

### NAGRADNO VPRAŠANJE

Kdaj bo kontrolna presoja v upravi, štabnih in skupnih službah ter PC Začimba in PC Zlato polje, glede na presojo z dne 10.12.1996?

(možen je samo en odgovor)

- a. nikoli več
- b. čez 10 let
- c. čez 6 mesecev

Pošiljatelj: \_\_\_\_\_

Odgovore izrežite ali napišite in pošljite na naslov Damjana Poberaj, Služba za kakovost ali oddajte v rdeče skrinjice ob oglašnih deskah do 10. v mesecu.

Komisija v sestavi Tatjana Mičovič, Irena Mezgec in Damjana Poberaj bo odgovore pregledala in izžrebala nagrajenca, ki bo dobil za nagrado izdelke DROGE v vrednosti 2000 SIT.

Prispelo je šestnajst (16) odgovorov in žreb je določil, da nagrado prejme **Sonja MAKORIČ** iz **PC Začimba**. Nagrajenki iskreno čestitamo in upamo, da bo število odgovorov na nagradno vprašanje še naprej skokovito naraščalo.



**OBVESTILA****NAPOVED ZA ODMERO  
DOHODNINE ZA LETO 1996**

Do konca marca 1997 bomo morali vsi zaposleni oddati napoved za odmero dohodnine za leto 1996.

Ob izplačilu akontacije plače za mesec januar 1997 (5. 2. 1997) smo prejeli od podjetja potrdilo o izplačanih plačah in drugih prejemkih v letu 1996.

Novost, ki se pojavlja v letu 1996, so potrdila o izplačilu dividend od "Publikuma" Ljubljana. Nekateri smo prejeli dve potrdili o izplačilu dividend, nekateri pa eno. Vsi, ki smo prejeli dve potrdili, bomo morali zneske iz obeh potrdil sešteti, tako bruto zneska kot tudi plačano akontacijo dohodnine.

Primer:

oznaka	vrsta prejemka	bruto znesek	akontacija dohod.
51	dohodki, dosež. z ud. v dob.	24.444	6.111
51	-"-        -"-	28.224	7.056
	Skupaj	52.668	13.167

V obrazcu "Napoved za odmero dohodnine za leto 1996" bomo v zaporedno številko 51, v kolono 8 vpisali znesek 52.668, v kolono 10/A pa znesek 13.167.

Vsi ostali podatki, ki se vpisujejo v obrazec, se glede na prejšnje leto niso spremenili (razen vpisa davčne številke). Posebej opozarjamo na uveljavljanje olajšav (v obrazcu pod oznako B/I, B/II in B/III). Olajšava pod B/I lahko znaša največ 3% od davčne osnove (vsota bruto zneskov iz kolone 8 zmanjšana za vsoto zneskov iz kolone 11).

Za pomoč pri izpolnjevanju napovedi za odmero dohodnine sem na voljo od 11. 3. do 20.3.1997 (razen 14. 3.) od 12. do 15. ure v računovodstvu v Seči.

Informacije lahko dobite tudi po telefonu (066) 771-785.

Ivan RAKOVEC

**JUBILANTI****V FEBRUARJU  
PRAZNUJEJO**

30-letni delovni jubilej:

VALJAK NIKOLA iz PC ARGO

**SODELAVCU ČESTITAMO OB  
DELOVNEM JUBILEJU!**

JUBILEJNA NAGRADA ZA 30 LET  
DELOVNE DOBE ZNAŠA 79.969,00 SIT.

Kadrovska služba

**DOGODKI****STANJE ZAPOSLENIH  
OD 01. 01. 1997  
DO 31. 01. 1997**

31. 01. 1997 je bilo v Drogi zaposlenih 674 delavcev, od tega 330 moških in 344 žensk. V delovnem razmerju za nedoločen čas nas je zaposlenih 596 delavcev, v delovnem razmerju za določen čas pa 78 delavcev. V DROGI HRVATSKA je bilo v januarju zaposlenih 16 delavcev, od tega 2 za določen čas.

**PRIŠLI:**

V tem mesecu smo sprejeli 1 delavca za nedoločen čas in 24 delavcev za določen čas.

**ODŠLI:**

Razlogi, zaradi katerih je v tem mesecu delavcem prenehalo delovno razmerje, so bili naslednji:

- prenehanje delovnega razmerja po sporazumu - 1 delavec
- prenehanje delovnega razmerja - trajno presežni delavci - 5 delavcev.

Kadrovska služba



## PREDSTAVLJAMO VAM

### UPORABNIK IMA VEDNO PRAV

**Vedno hitijo, zdaj so tu, kmalu spet drugje ... ali pa se zagledajo, potopijo z najbližjim sodelavcem v svet informacij. Le kako jih naj pridobim za intervju? Za predstavitev? Kdo so in kakšno je njihovo delo? In, nenazadnje, kaj mislijo o NAŠEM GLASU?**

**Nak, nič od vsega tega! Prijetno so me presenetili, ti naši fantje in eno dekle iz AOP. Rekli so mi: "Končno, ta NAŠ GLAS, prišel je med nas... sicer bi moral že dolgo priti, a naj bo..."**

In so bili pripravljeni za pogovor. Vrstni red predstavitve je absolutno naključen, a vendarle bomo dali prednost GORDANI MAHER, ki v AOP opravlja administrativno - tajniška opravila. V AOP je Gordana prišla iz ZACIMBE. Mnogi že poznamo to plavolaso, živahno in vedno nasmejana dekle. Na vprašanje, kako se ima v AOP, kako je zadovoljna z delom, sodelavci, novim šefom, je povedala:

"Z delom sem zadovoljna, saj sem si takšno delo že dolgo želela. Moji sodelavci so super, lepo se razumemo in upam trditi, da tudi dobro sodelujemo. Sicer pa, saj bodo tudi oni kaj povedali."

*In, odgovor na še eno vprašanje, Gordana?*

"Za natančnejši odgovor glede novega šefa je še prezgodaj. Potreben je čas, da se ljudje spoznamo. Ljudje smo različni, obremenjeni z dosedanjimi načini dela in potrebna je določena doba za prilagajanje. Res pa je, da je za prilagajanje potrebna obojestranska pripravljenost, dobra volja. Torej, možnosti imamo."

**JOŽE ŠORGO.** Le kdo ga ne pozna? On je tisti, ki ne sme zboleti ob nepravem času, saj je njegovo osnovno delo ORGANIZATOR INFORMACIJSKEGA SISTEMA, znotraj tega pa to pomeni obračunati plače, regrese, nadomestila...

*Lepo delo imaš, Jože!, pripomnim, Jože pa:*

"Lepo delo, ja, biti moraš pripravljen na vse mogoče reakcije, saj gre za "oprijemljive" rezultate celomesečnega dela!"

*In drugače, kako kaj?, vprašam. Jože je namreč sogovornik, ki se pogovarja v šaljivem tonu, brez "dlake na jeziku", kot se temu reče.*

"Šušlja se, da bodo AOP reorganizirali v ŠTABNE SLUŽBE. Vse lepo in prav, le vsaka sprememba naj bi bila boljša. Doslej smo servis! Gre za kreativnost kot prvi pogoj za odgovornost. Vedeti moramo, da so obdelave informacij takšne in drugačne, eno je vzdrževanje že

"Najtežje je, ker nimamo ENOTNEGA INFORMACIJSKEGA SISTEMA, čeprav je zelo pomembna tudi lokacijska koordinacija".

*Kako pa drugače, Jože, klima v DROGI?*

"Pozimi klima dela O.K., razen kadar zmrzuje, poleti pa naša klima redno "zašteka."

*Jože, mislila sem na delovno klimo?*



modificiranih projektov, drugo pa timsko kreiranje sprememb."

*No, saj SPN /strateški poslovni načrt/ določa inteziviranje timskega dela v DROGI?*

"Doslej samo SPN, za področje AOP menim, za druga področja ne trdim."

*Verjetno je naše delo težko tudi zato, ker so službe v DROGI lokacijsko tako zelo razpršene...*

"Aha, jaz sem že navajen, biti moraš pripravljen na vse mogoče pripombe, posebno po 18. v mesecu!"

*Imaš mogoče kakšno posebno sporočilo za bralce NAŠEGA GLASU?*

"Imam sporočilo in sicer zdaj, ko smo pred pisanjem IZJAV O DOHODNI-NI. Marsikdo od naših zaposlenih še ne obvlada sestavljanja teh IZJAV. Pripravljen sem ponuditi svojo pomoč vsakemu sodelavcu."

(nadaljevanje na strani 5)



## PREDSTAVLJAMO VAM

(nadaljevanje s strani 4)

FABIO ŠORGO, večni dobrovoljec, me je hudomušno sprejel in na moje vprašanje, kako bi za bralce povedal, kaj je njegovo delo v AOP - me je zelo resno pogledal.

*Za tiste, na primer, dodam hitro, ki dela z računalnikom ne poznajo ali pa poznajo samo igrice...*

In je govoril, Fabio. Razumela sem samo približno, zato upam, da boste vi razumeli več. Sicer poročate LE ČEV-LJE SODI NAJ KOPITAR, torej, kaj pišeš, če ne razumeš, ampak zdaj je, kar je. Fabio pa:

"Skrbim za povezavo med bazami /podatki/, gre za prometne podatke in šifrantne baz. Skrbim tudi za potniško prodajo - naši trgovski potniki vnašajo svoje informacije v prenosne računalnike: in za posebno prodajo, SAMMON-TANO. Skratka, vzdržujem te programe. Vez med bazami mora biti, je nujna."

*Kaj zate pomeni bodoča tovarna na enem mestu?*

"Zame gotovo manj dela, vendar ostaja povezava z bazami in trgovskimi potniki, posebno prodajo, ZLATIM POLJEM, GOSADOM ... menim, da dela ne bo zmanjkalo."

*S katerimi težavami se najpogosteje srečuješ pri svojem delu?*

"Mi temu v žargonu rečemo - PADLA LINIJA, izgubi se nit, in na primer v odpremni skladišču ne morejo delati naprej, če gre za potniško mrežo. V takem primeru pokličejo FABIOTA!, ta skoči v svoj avto (seveda tudi popoldne, zvečer, kadarkoli), in teče iskat linijo, ali tisto, kar se je nekam izgubilo. Tako je to. Sedanje bazne povezave torej tudi odpovedo. Delujejo sicer kot telefonske linije, le da so bolj občutljive. Sicer pa je rešitev. In to je OPTIKA. Optični kabli, optična povezava. Bistven napredek, draga zadeva, a učinkovita. Ni več problemov, sodelovanje je tekoče."

BOGDAN STIBILJ je bil moj nasled-

nji sogovornik. Strokovnjak za računalništvo z visoko izobrazbo je zelo resen mlad mož. Četrto leto je v DROGI, od 1993. Skrbi za delovanje osnovne računalniške mreže. Njegova delovna funkcija ima naziv sistemski programer /torej skrbi, da je ogrodje usklajeno. Žal pa Bogdan odhaja iz DROGE.

*Bogdan, ob prihodu v DROGO si gotovo imel cilje, načrte - si zadovoljen z doseženim?*

"V računalništvu je stalno nekaj novega, ni mogoče slediti!"

*Mislila sem na kariero, na delovne cilje!*

"V računalništvu v DROGI višjega mesta ni, razen za organizacijo celotne firme ali morebiti vodenja, kar pa mene ne zanima."

*Iz DROGE odhajaš iz konkretnih razlogov ali zgolj zaradi sprememb? Odhajaš dobre ali manj dobre volje?*

"Nisem slabe volje. Odhajam zaradi sprememb. Želim spoznati nove stvari".

*Ampak, nova tovarna DROGA, ali ni izziv, mrežo še dodelati. Misliš, da bodo to delali zunanji strokovnjaki? A se z vami niso pogovarjali, o teh novih zadevah?*

"Teh pogovorov ni bilo. Sam sicer menim, da sodelovanje z zunanjimi strokovnjaki ni odveč".

*Bogdan, kaj bi te lahko zadržalo v DROGI?*

"To je kot LOTO. Nekdo igra in igra, pa nič. Enkrat zopet igra, sploh ne pogleda, pa je zadetek! Torej, neke vrste LOTA bi me verjetno zadržalo. Ne z DROGO ne s sodelavci nisem skregan in upam, da si ne zapiram vrat. Ko bo nova tovarna, se lahko zopet vidimo, zakaj pa ne?"

*Še sporočilce za NAŠ GLAS?*

"Seveda. Reševalcem križanke v NAŠEM GLASU in še posebej izžrebanim sporočam, da so nagrade smešno nizke. Sicer pa je vsak glas dober, če je NAŠ, pa še posebej".

ZLATKO RAŽMAN, torej RIŽO, in SANDI KURTIN sta prišla v pisarno v trenutku, ko sva z Bogdanom zaključevala pogovor.

*No, kako sta kaj, kako gre delo?* ju pobaram.

"Oho, NAŠ GLAS, končno, že pred štirimi leti bi moral priti in sploh 2- do 3- letno bi moral pisati o AOP," se je resno pošalil Zlatko in nadaljeval:

"Naše delo je servis. Servis "na vpoklic". Smo deklice za vse. Skrbim za tehnično vzdrževanje, torej vzdrževanje strojev-računalnikov, medtem ko Sandi skrbi za vzdrževanje programskega dela na računalnikih, vsaj tako nekako, bi temu lahko rekli".

*Katere so najpogostejše okvare,* vprašam Zlatka.

"Računalniki so vključeni 6-8 ur dnevno, serverji 24 ur in jasno, da nastajajo okvare in okvarice kot pri vsakem drugem stroju. Nekatero, manjše zadevice najprej skušamo rešiti telefonsko, če ne gre, pa pot pod noge. Lokacije, razpršene, so dokajšen problem, to vemo mnogi, pa tudi rešitve tega so predvidene. Tako se piše, ali ne?"

*Koliko računalnikov imamo v DROGI? In kakšna je usposobljenost uporabljanja le teh?*

"Imamo kar 230 postaj PC (personal computer - osebni računalnik). Usposobljenost raste, številni tečajji so bili koristni, a usposabljanje se mora nadaljevati, širiti na čimširši krog zaposlenih".

*Morebiti bi bilo učinkovito, če bi vi, interni strokovnjaki, vodili tečaje za uporabnike računalnikov?*

"To sva počenjala že nekoč, midva z Mitjo Dolherjem. Bila sva takorekoč prva inštruktorja. Sicer pa med delovnim časom nikakor ne bi šlo, drugače pa kdo ve, tečajji kot so, so v redu."

*In drugače? Bi bilo treba karkoli spremeniti?*

(nadaljevanje na strani 6)



## PREDSTAVLJAMO VAM

(nadaljevanje s stani 5)

**"UPORABNIK IMA VEDNO PRAVI!**, je znal reči naš bivši vodja g. Rado Lipovec. V DROGI sem 20 let, menjal sem 4 šefe, 4 sisteme in upajmo, da se bo še kaj menjalo," je povedal Zlatko v samo njemu lastnem šegavem slogu.

Sandi KURTIN pa je v DROGO prišel lani. Še zelo mlad mož je na prvi pogled zelo tih in resen, a zna biti tudi šaljivec, kot boste ugotovili.

**Boš z nami zdržal do penzije?** sem ga najprej vprašala.

"Ha, ha, nisem jasnovidec".

**Nekaj pa že vidiš vnaprej?**

"Plače bodo šle gor, to vidim, sigurno."

In smo se vsi lepo zasmjeli, celo vedno sila resen Bogdan.

**Sandi, kaj bi drugega pripomnil?**

"Delovni pogoji niso najboljši. Tu, v tej stavbi je zelo mrzlo, upajmo, da bo kdaj, drugo leto npr. - že boljše."

Sicer pa ne gre, brez težav - velik problem DROGE so različne lokacije. Nujno bi bilo uskladiti mrežni sistem. Koristno bi bilo tudi, če bi vedeli, koliko znanja ima sleherni uporabnik, da bi lažje odkrivali napake in preprečevali nove."

PETRA MAHNETA in RADOVANA ROGELJO sem počakala, da sta prišla s sestanka z vodjo AOP.

**Kakšne volje sta prišla od šefa, vprašam neusmiljeno.**

Radovan je menil, da sta bila na delovnem sestanku, ki je bil takšne vsebine, da z njega nikakor ne bi mogla priti slabe volje.

Peter: "Opredelili smo problem in nakazali njegovo rešitev."

"Glej ga šmenta," si mislim, "to pa je odgovor, kot se šika."

**Lepo prosim, povejta, kakršna so vajina redna delovna opravila. Je sistem na-**

**ravnar tako, da ni večjih težav ali predvidenih mirnih sprememb?**

"Skrbim za finančni in računovodski ter poslovodni informacijski sistem.

Mirnega dela oz. mirnega uvajanja sprememb praktično ni. Razloga sta vsaj dva; nove večje ali manjše zakonske zahteve, katere je potrebno ne glede na njihovo "težo" vključiti v sistem v točno določenem roku in drugi razlog, da uporabniki prevečkrat pozabljajo na nas, da se v projekte, ki potrebujejo naše sodelovanje vključujemo prepozno.

Torej, velikokrat smo časovo "kratki" in na žalost je temu primerna tudi (ne) kakovost. Sprijaznjeni smo s tem, da se naš delavnik ne konča vedno ob treh in zato se trudimo, da v družbi z varnostniki in čistilkami delo tudi dokončamo."

PETER MAHNE je projektant informacijskega sistema in je bolj pritrjeval Radovanu, kot sam govoril. Mislim celo, da tistega dne ni bil preveč razpoložen za klepet - zato pa bo drugič kaj več.

ALEŠ NUSDORFER je prijeten in zgovoren sogovornik. Takole je povedal:

"Sem organizator informacijskega sistema in skrbim za aplikacije projektov skladišnega poslovanja v tesni povezavi z materialnim poslovanjem. Ravnar skrbim za mrežo OSNOVNA SREDSTVA, od nakupa pa do amortizacije, odpisa. Pa še za skladiščno poslovanje, torej za odprema skladišča skrbim."

Aleš je povedal, da so sicer težave, pade linija....

"Najpomembnejše je, da izpolnjevalci zelo natančno izpolnijo vse podatke, šifre pd. Sicer zadeva "zašteta". Še posebej, če bo, in verjetno bo, v novi tovarni regalno skladiščno poslovanje računalniško vodeno v celoti. Takrat bo šele moral biti človek natančen."

**Aleš, kaj bi pogrjal in kaj pohvalil?**

"Pogrjal bi organizacijo računalniškega sistema, da smo premalo zraven pri uvajanju novih sistemov. Pokličejo nas, ko je sistem že v hiši. V firmi se nabavljajo projekti mimo AOP. Sicer pa,

POKI ŠOLDI - POKA MUŽIKA, rečejo Istrani. Dobri informacijski sistemi so zelo zelo dragi. Kaj bi pohvalil? Ha, ha, grajati je lažje kot hvaliti! No, drugače se lepo razumemo, eni odhajajo, drugi prihajajo - a tako je bilo vedno,... Delamo v DROGI - bo že kako!," je veselo zaključil Aleš Nusdorfer.

VOJKO RAJH je mladenič, ki bo kmalu oblekel vojaško suknjo. Lani smo ga predstavili tudi v NAŠEM GLASU. Vojko je s Štajerskega in je delo začel v našem GOSADU. Povedal nam je naslednje:

"Že nekaj časa delam v AOP kot asistent. Trenutno delamo na projektu "raziskava tržišča", ki pa ga potrebno podpreti še računalniško. Delo je zelo zanimivo. Zahteva celega človeka in sem zelo zadovoljen. Sodelavci so mi v veliko pomoč. Tudi sam jim pomagam... Smo dobra ekipa in se čudovito razumemo!"

Vodjo AOP, PETRA ZADELA, smo v NAŠEM GLASU predstavili konec lanskega leta, ko je prišel v DROGO. Le kakšni so "drugi" vtisi, smo ga pobarali, saj nam je nedavno tega povedal svoje videnje tekočega dela pri pretoku informacij in strateškega razvoja službe AOP.

"Drugi vtisi so pravzaprav še vedno prvi, saj je preteklo premalo časa za večje spremembe, dosežke. Še vedno velja kar sem vam nanizal v novembrski številki glasila. Optimizma in kritičnosti nam ne manjka, zato, računamo lahko tudi na doseg optimalnih razvojnih ciljev v računalniški komunikaciji DROGE."

Takole je potekal pogovorni sprehod med zaposlenimi v našem AOP. Če ste zaposlene in njihovo delo vsaj malce поблиže spoznali, je naš namen dosežen. Sogovornikom pa lepa hvala za prijazen pogovor in nasvidenje do prihodnjic.

Dragica MEKIŠ

### ANEKDOTA

Pogovor za predstavitev zaposlenih v AOP je bil tudi šaljivo naravnar. Ko so fantje menili, da še nikoli doslej niso bili v NAŠEM GLASU, je Zlatko, takoimenovani RIŽO, z zvonkim smehom dejal: "Ti, Bogdan, bi bil končno v NAŠEM GLASU tudi brez tega intervjuja! V rubriki PRIŠLI - ODŠLI s poudarkom na ODŠLI..."



**BORZNI KOTIČEK****VLAGANJE V VREDNOSTNE PAPIRJE IN NA BORZO**

V tokratni številki se bomo posvetili aktualni temi, s katero se bomo srečali vsi tisti, ki vlagamo denar v vrednostne papirje. To je

**Davek od dobička iz kapitala**

Za z letošnjim letom na novo vpeljani davek je večina med vami že slišala. Verjetno se vas je večina vsaj enkrat do sedaj že vprašala: "Ali bom moral tudi jaz, ob morebitni prodaji Droginih delnic, ki sem jih pridobil v postopku lastninjenja s certifikatom, plačati davek od dobička?"

Na to vprašanje bomo odgovorili danes.



Začnimo in bodimo natančni. Zakon o dohodnini pravi:

**58.člen**

Zavezanec za davek od dobička iz kapitala je fizična oseba s stalnim prebivališčem na območju Republike Slovenije, ki dosega dobiček s prodajo:

- vrednostnih papirjev ter drugih deležev v kapitalu, gospodarskih družb in zadrug, če je bila prodaja izvršena pred potekom treh let od dneva, ko je bil vrednostni papir oziroma delež v kapitalu pridobljen, zmanjšan za davke, ki jih je plačal zavezanec.

**58.a člen**

Ne glede na določbe druge alineje prvega odstavka 58.člena tega zakona se dobiček ali izguba, ki jo zavezanec doseže s prvo prodajo delnic ali deleža v kapitalu, pridobljenega v procesu lastninskega preoblikovanja podjetij v skladu s predpisi, ki urejajo lastninsko preoblikovanje podjetij, ne všteva v osnovo oziroma ne zmanjšuje osnove za davek od dobička iz kapitala.

**62.člen**

Stopnja davka od dobička iz kapitala je 30%.

Tako pravi zakon. Vso stvar bom poskusil še enkrat poenostavljeno prikazati na dveh primerih:

**Primer A:** Aleš je v postopku lastninjenja vložil svoj certifikat v podjetje Droga Portorož in v zameno zanj dobil 20 delnic. Ko bo Aleš prodal za certifikat pridobljenih 20 delnic, ne bo plačal nobenega davka!!!

**Primer B:** Aleš ima poleg 20 Droginih delnic, ki jih je pridobil v postopku lastninjenja, v lasti tudi 100 delnic podjetja AAA, ki jih je na Borzi vrednostnih papirjev kupil po ceni 1.000 tolarjev za delnico, v skupni vrednosti 100.000 tolarjev. Zaradi porasta cen delnic podjetja AAA, se Aleš odloči, da bo prodal vseh 100 delnic. Zanje iztrži 200.000 tolarjev. Zaslužil je 100.000 tolarjev! Žal pa bo Aleš moral od tega zaslužka (kapitalski dobiček) plačati državi 30%, kar znaša 30.000 tolarjev!

Naj zaključim: "Vsi tisti, ki boste morda kdaj v prihodnosti prodali svoje v procesu lastninjenja za certifikat zamenjane delnice, ne boste od ustvarjenega kapitalskega dobička plačali nobenega davka!"

Miren sen Vam želim!

**OPOMBA:** Zaradi nazornosti, sem iz Zakona o dohodnini povzel samo tiste člene, odstavke in alineje, ki se tičejo obravnavane teme.

Aleš ŠKRABA

**BORZNI KOMENTAR**

Tisti, ki ste v preteklem mesecu kupili "prave" delnice, ste lepo zaslužili, žal pa je tudi z naložbami v delnice tako, kot pravi slovenski pregovor: "Enkrat teče zajec, drugič pa lisi-ca."

Kar je danes odlična naložba, je lahko jutri samo še dobra, in kar danes izgleda kot slaba naložba, je lahko pojutrišnjem že odlična!

Tečaji najprometnejših delnic so dosegli svoje najvišje vrednosti in vprašanje je, ali imajo še kaj rezerve za dodatno rast. Vsekakor svetujem previdnost pri morebitnih nakupih.

Cena Drogine delnice se giblje nekoliko nad mejo 25.000 tolarjev.

Ker se počasi bliža čas, ko bodo podjetja začela objavljati rezultate poslovanja v preteklem letu, lahko z nestrpnostjo pričakujemo nadaljnji razvoj dogodkov na Borzi.

Aleš ŠKRABA



## SVETOVNI TRENDI

### SVETOVNI TRENDI V PREHRANI

#### DOSTOPNOST IN PRESTREZANJE

Ta trend vključuje sposobnost proizvajalcev in prodajalcev, da pripeljejo izdelek do potrošnika, ne glede na kraj in čas (na delovno mesto, na potovanje, na dom, k rekreaciji in športu).

Vedno več ljudi se prehranjuje ob netradicionalnem času in na različnih lokacijah (ne samo doma ali v restavracijah). Temu morajo proizvajalci prilagoditi strategijo distribucije. Osredotočiti se morajo na ponudbo lahko dostopnih izdelkov in na potrošnike, ki so stalno v gibanju (potovanja).

#### KAJ JE NA KROŽNIKU?

Nova generacija izdelkov za pripravo hrane doma bo morala uskladiti željo po čimhitrejši pripravi obrokov z željo po čimboljšem okusu jedi. Največji razvoj gre v smeri priprave enolončnic in samostojnih pakiranj (predjedi, juhe, solate, sladice...).

#### SADNI IN ZELENJAVNI OKUS



Sadje in zelenjava je eden izmed močnejših trendov zadnjega desetletja. Glavni razlog za ta porast je v prehrabeni vrednosti te hrane.

Zakaj pa kupujemo sveže sadje in zelenjavo? Najpogostejši odgovori so: zaradi vsebnosti vitamina C in A (karotena, vlaknin) in zaradi preventive pred obolenji. Najbolj čislano sadje so banane, jabolka in pomaranče. Pri zelenjavi pa prednjačita korenje in brstični ohrovt.

Trendi so v večji potrošnji sladkega krompirja, borovnic in tropskega sadja kot mango, papaja, pasijonka, ananas, kivi, karambola.

Sadje in zelenjava so tudi sestavni del večine priljubljenih

etno kuhinj (karibska, meksikanska, azijska).

Potrošnike zanimata sveže sadje in zelenjava, narašča pa tudi interes po konzervirani in zamrznjeni obliki te hrane. Saj kot taka ima prednosti zaradi načina priprave, roka trajanja in primerne cene.

#### LOV ZA NADOMESTITEV DOMA PRIPRAVLJENE HRANE

Kot smo že omenili, se vedno več ljudi prehranjuje "zunaj". Vendar je domača jedilnica še vedno najbolj zaželeno mesto za obedovanje. Zato je potrebno proizvesti izdelke, ki bodo lahko nadomestili doma pripravljeno hrano.

Zakaj bi naročili hrano na dom?

Ker imamo premalo časa za pripravo obroka, ker ne maramo kuhati, ker ne maramo pomivanja...

Hočemo pa nekaj, kar zahteva malo priprave in je okusno. To velja za potrošnike, ki so preveč zaposleni, da bi kuhali, ali so preveč utrujeni, da bi šli jest ven.

#### PREVLADOVANJE SVEŽEGA

Od leta 1994 je trend SVEŽE pridobil na popularnosti in ima večjo priljubljenost od trendov, kot so: manj maščob, brez maščob, brez holesterola.

Ta trend vključuje pripravljene narezane in pakirane solate, pakirano sadje in zelenjavo.

Počasi dozoreva tudi trg ostalega svežega, ki zajema izdelke vse od juh preko snacksov do omak.

Premik na sveže sili proizvajalce tradicionalno predelane hrane v spremembe njihovih proizvodov in predvsem v spremembe načina pakiranja. Proizvôd mora izgledati čimbolj sveže. Prozorna pakiranja (npr. steklo) omogočajo, da potrošnik lahko vidi vsebino izdelka.

Proizvajalci morajo izkoristiti vse možnosti za dodelavo strukture, barve in pakiranja, da bo hrana izgledala čimbolj sveže.

#### TEKMOVANJE ZA ZDRAVJU KORISTNE SESTAVINE

Skrb za zdravje in dobro počutje se širi tudi na področje pravilne prehrane. Kaže se v tekmi proizvajalcev hrane na področju raziskav in razvoja novih zdravju koristnih prehrabnih sestavin.

Večina potrošnikov meni, da imata hrana in prehranjevanje močan vpliv na osebno zdravje in počutje. Vedno več je izdelkov z manj ali brez maščob. Tudi zanimanje za vitamine in minerale je naraslo.

(nadaljevanje na strani 9)



## SVETOVNI TRENDI

(nadaljevanje s strani 8)

Potrošniki spreminjajo svojo strategijo odnosa do zdravja, kar se kaže kot:

- izogibanje holesterola, maščob, natrija...
- dodajanje zdravju koristnih sestavin kot so vitamini, minerali, zelišča...

Zaradi črevesne mikroflore se v hrano vključuje več mikrobioloških sestavin (*Lactobacillus*, *Bifido bacterium*), ki pomagajo pri vzpostavitvi željene mešanice bakterij v črevesju.

### HRANA ZA DOLOČEN NAČIN ŽIVLJENJA

Nekateri potrošniki že sedaj iščejo hrano za specifične namene. Veliko potrošnikov verjame, da kar zaužijejo, vpliva na njihovo počutje.

Prav tako večina meni, da so bolj produktivni, če jedo zdravo hrano. V smislu energetskih zahtev oz potreb so mnogi pripravljani spremeniti način prehranjevanja, samo da bi

zadostili potrebam organizma (za krepitev psihičnih in fizičnih zmogljivosti).

Beljakovine, ogljikovi hidrati, železo, B - vitamin, kofein so tradicionalne komponente v energetsko bogatih izdelkih. Sedaj pa se oziramo po guarani, ginsengu, ginkgu biloba in holinu, ki ugodno vplivajo na boljšo psihično pripravljenost. Zelo pomembno področje je borba za ohranitev telesne teže - zato so proizvajalci prisiljeni zniževati vsebnost kalorij v izdelkih, kjer je le to mogoče.

S tem zaključujem res telegrafsko predstavitev svetovnih trendov v prehrani, ki so jih predvideli strokovnjaki na osnovi dolgoletnih izkušenj in raziskav. Sicer veljajo za zahodno Evropo in ZDA, vendar tudi naše področje se ne bo moglo izogniti vsem novim trendom. Saj so tudi pri nas že vidne spremembe v delovnih in življenjskih navadah. Nekje vmes pa moramo tudi kaj jesti. Vprašanje je le kaj, kje in koliko časa imamo na razpolago.

Jadran RUSJAN

## ZAČIMBE

### ZAČIMBE - "pika na i"

#### POSLOVNI VIDIK MEŠANIC ZAČIMB - REZULTATI 1996

Serija člankov s področja ZAČIMB, ki jih redno pripravlja Helena Čok vam poskuša osvetliti in približati začimbe, da jih bolje spoznate, poskusite in tudi vključite v pripravo jedi doma ter s tem obogatite domače prehranske navade.

Drugi pomemben vidik popularizacije ZAČIMB pa je t.i. poslovni vidik - gre namreč za osnovno poslanstvo DROGE d.d., ki s programom ZAČIMB uresničuje del svojih poslovnih ciljev.

Moj namen je spregovoriti ravno o tem poslovnem vidiku, ki nas vse najbolj povezuje v podjetju.

V letu 1995 smo po daljšem obdobju "pasivnega" prodajanja mešanic začimb pričeli s sistematičnim prodajanjem na slovenskem trgu. Prodajo smo razširili tudi na hrvaški trg preko Droge Hrvatska.

Rezultati prodaje so po dveh letih spodbudni, saj ugotavljamo, da smo izhodiščne prodajne količine iz leta 1994 v letu 1996 podvojili.



(nadaljevanje na strani 10)



## ZAČIMBE

(nadaljevanje s strani 9)

V okviru prodaje v Sloveniji in Hrvaški skupaj je količinski delež mešanic začimb iz programa začimb cca 15%, vrednostni delež pa cca 12%.

K uspešni prodaji industrijam je izjemno pripomogel razvoj novih mešanic začimb ter mešanic začimb z aditivi (iz Nemčije), ki predstavljajo že 17 odstot-

ni količinski delež v programu mešanic začimb. Novih izdelkov, ki so bili vpeljeni v prodajo je bilo v letu 1995 20, v letu 1996 pa 14. Od skupno 49 mešanic začimb, ki jih trenutno prodajamo, predstavljajo nove mešanice skoraj 70% vseh mešanic začimb za industrijo.

Menim, da je najpomembnejši uspeh v tem, da so naši kupci, predvsem mesne

industrije zadovoljni z našimi izdelki in da z redkimi izjemami vedno več kupujejo pri nas.

Zaupanje smo si pridobili predvsem s poslovnim obnašanjem, ki ob zagotavljanju kakovostnih izdelkov pomeni tudi spoštovanje rokov, hitro reagiranje, nudenje strokovnih nasvetov, prijazen in korekten odnos. **Smo torej zanesljivi dobavitelj.**

Boris BIRSA

## POPER - "King of Spices"

Piper nigrum L.  
družina: poprovke (Piperaceae)

### Splošno o začimbi

**POPER** je najbolj znana in splošno rabljena začimba. Najdemo jo v vsaki kuhinji in restavraciji.

Njena domovina je indijska obala Malabar, imenovana nekdanj Malichabar - "zemlja popra" (malicha - poper; bar - zemlja).

Poprovec (Piper nigrum L.) je tipična večletna tropska ovijalka, ki zraste 5 do 10 m visoko. Plodovi so sprva zeleni, nato rumeni, in ko popolnoma dozorejo, rdeči, rastejo pa podobno kot pri ribezu.

Največji pridelovalci popra so: Indija, Indonezija, Malezija in Brazilija.

Kot začimbo uporabljamo plodove poprovca. Ločimo črni, beli in zeleni poper.

Da bi dobili **črni poper**, potrgajo še zelene jagode in jih nekaj dni sušijo na soncu. Posušene jagode postanejo značilno nagubane ter temno rjave ali črne.

**Beli poper** pridobivajo iz dozorelih, zeleno rumenih jagod, ki prehajajo že v rdečo barvo. Obrane jagode naložijo v vreče in jih okrog 8 dni namakajo v tekoči vodi. Nato odstranijo razmehčano lupino, olupljene jagode pa operejo in posušijo.

**Zeleni poper** dobijo, če na zeleno obranih plodovih s posebnimi metodami in sredstvi prekinejo encimatsko delovanje in s tem ohranijo zeleno barvo. Tako pripravljen zeleni poper lahko namočijo v slano kisloto raztopino ali ga posušijo.

Črni, beli in zeleni poper imajo oster, aromatičen vonj in oster, pekoč okus. Črni poper je ostrejši in bolj aromatičen od belega, zeleni poper pa učinkuje najbolj milo.

Če hranimo cela zrna popra na suhem v zaprti posodi in na nižjih temperaturah, vzdrži nekaj let, ne da bi pri tem izgubil na kakovosti. Mleti poper pa dokaj hitro izgublja lahko hlapne aromatične sestavine.



Poleg črnega, belega in zelenega popra se srečujemo še z "**rdečim poprom**", ki pa ni v nobenem sorodu s pravim poprovcem. To so plodovi akacije podobnega drevesa (Schinus molle L.), doma

v tropski Ameriki, ki ga kot dekorativno drevo pogosto sadijo v parkih in drevoredih. Rdeči plodovi po izgledu spominjajo na pravi poper, po okusu pa so veliko manj pekoči in aromatični od poprovih jagod.

### Uporaba v kuhinji

Uporaba popra v kulinariki je zelo široka. S svojim okusom in vonjem naredi vsako jed zanimivo. Sodi v vsako slano jed. Cela zrna črnega popra uporabljamo za pečeno in kuhano meso vseh vrst, za kuhane ribe, za juhe, marinade in temne omake. Nepogrešljiva so v mortadeli ali milanski salami.

Mleti črni poper pa je vsestranska začimba za juhe, temne omake, brodet, za mesne in zelenjavne jedi, za jetrca in vampe, za meso na žaru, divjačino, solate ter druge jedi. Njegove baktericidne lastnosti s pridom uporabljajo v mesni industriji kot naravni konzervansi. Beli poper je idealen za svetlo obarvane jedi, kjer bi črni poper učinkoval manj vabljivo. Dajemo ga v svetle omake, svetle zelenjavne jedi, v krompirjeve jedi, majoneze in sirove jedi.

Grobo drobljena zrna črnega popra so primerna za začinjanje poprovih zrezkov in v različnih proizvodih mesne in ribje predelovalne industrije.

Zeleni poper v slanici uporabljamo za garniranje in začinjanje delikatesnih mesnih jedi, posebnih vrst sirov in podobno.

Uporaba popra v zdravilstvu je neznan, res pa je, da vzbuja tek.

Helena ČOK



## ZANIMIVOSTI IZ SVETA ZAČIMB

### ŽAFRAN

*Crocus sativus*, L.  
družina: Iridaceae (Perunovke)  
druga imena: pravi žafran

Samo vrsta žafrana *Crocus sativus*, L. se uporablja kot začimba. Ne da se ga zamenjati z drugo vrsto žafrana, ker pravi žafran je samo kultiviran in pri nas ne raste samoniklo. Cveti samo jeseni!

Pri nas samoniklo rastejo *C. variegatus*, *C. neapolitanus*, *C.*

*biflorus* in *C. albiflorus*. Vse te vrste žafrana cvetijo spomladi od februarja do aprila.

Pri nas jeseni cveti jesenski podlesek, katerega nikar ne zamenjajmo z žafranom! Podlesek (*Colchicum L.*) je liljevka iz družine Liliaceae, katerega semena nabirajo v začetku poletja (naslednje leto po cvetenju) za izdelavo zdravil. Semena vsebujejo zelo strupen alkaloid kolhicin. Cela rastlina je zelo strupena, zato je treba biti previden!

Helena ČOK



Žafran



Jesenski podlesek

## SINDIKALNI KOTIČEK

### PRIZNANJE ZA DOLGOLETNO DELO

Na zadnjo sejo Sveta sindikatov DROGE je bila vljudno vabljena tudi gospa Jožefa Miše, dolgoletna članica sveta sindikatov, ki je zaradi zdravstvenih razlogov bila v lanskem letu upokojena in tako prenehala z aktivno zaposlitvijo v DROGI.

"Lepo, da ste prišli ...", so ji dejali.

"Saj, saj ... pomislila sem najprej, da so tudi v DROGI zaželeni sindikalisti brez glasu...", se je pošalila gospa Jožefa, ki je upokojena zaradi zdravstvenih težav z glasilkami.

No, pa ni bilo tako. Člani sveta sindikatov so jo povabili, da ji s skromnim darilcem izrazijo hvaležnost za dolga leta požrtvovalnega dela v sindikatu. Tudi v vašem imenu, spoštovani bralci, smo ji zaželeli zdravja in veselja v prihodnje.

Dragica MEKIŠ

## SVET DELAVCEV

### Pravilnik o odgovornosti za delovne obveznosti

Svet delavcev je 12.12.1996 upravi posredoval 25 pripomb na Osnutek pravilnika o odgovornosti za delovne obveznosti.

Skladno s sklepom 8. seje Sveta delavcev sem se 16.01.1997 srečala na posvetu s predstavniki uprave. Na tem srečanju smo obravnavali vsako pripombo in se dogovarjali do uskladitve. Nekatere pripombe niso bile sprejete, ker je sestavljalec pravilnika zaradi preglednosti uporabil enak vrstni red, kot je v Zakonu o temeljnih pravicah iz delovnega razmerja.

Mislím, da je usklajeni pravilnik dober, kar pa bo pokazalo šele njegovo izvajanje v praksi.

Prihodnja seja Sveta delavcev bo predvidoma konec februarja. Ker bomo na tej seji obravnavali tudi plan dela Sveta delavcev, pričakujem vaše predloge.

Zdenka HRIBAR



## MARKETINŠKI KOTIČEK

### PREDSTAVLJAMO SE POTROŠNIKOM

Nekateri manj znani načini DROGINE predstavitve:



Rotopano na vhodu v garažo Maksimarketa v Ljubljani z logotipom DROGE PORTOROŽ; v krajših časovnih obdobjih se napis DROGA PORTOROŽ menja z napisoma 1001 CVET in Barcaffè.



Barcaffè za lepši dan, Maestro, simfonija dobrih okusov in Argo, slast na kvadrat-vse to najdemo na fasadi garažne hiše v Miklošičevi ulici v Ljubljani; del tega zasledimo tudi v Vošnjakovi ulici.



## MARKETINŠKI KOTIČEK



Razstavno prodajne kartone napolnjene s čaji 1001 CVET srečamo tudi drugod po Sloveniji. Kartona na posnetku se nahajata v poslovalnici Mercator-Degro v Portorožu ob avtobusni postaji. Razstavljen bosta, verjetno, do konca smučarske sezone.

Majda VLAČIČ

## ZANIMIVOSTI

### LJUDSKA MODROST O VREMENU

#### Februar - svečan

Cerkveni praznik svečnica (2. februarja) je zaznamoval precej vremenskih pregovorov, ki napovedujejo letino in vreme po februarjevem "obnašanju". Ta mesec je ljudstvo krstilo prav po svečnici. V drugih virih najdemo tudi ime sečan, ker naj bi ljudje v tem času zaradi višjih temperatur pogosteje sekali gozdno drevje. Te kratkotrajne otoplitve, ki včasih zmedejo kakšno bilko, da neučakano, brezglavo ozeleni, so prav tako del svečanovih vremenskih modrosti. Poglejmo si jih nekaj.

◆ Če je svečnica zelena, velika noč bo zasnežena.

- ◆ Če na svečnico sneži, se že pomlad glasi.
- ◆ Če o svečnici letajo mušice, nosimo še dolgo rokavice.
- ◆ Če svečana mačka na soncu leži, v sušcu (marcu) spet rada na peč pribeži.
- ◆ Kar svečana ozeleni, se rado posuši.
- ◆ Kakor na Petrovo (22. februar) vreme kane, tako še ves mesec ostane.
- ◆ Če konec svečana burja pometa, se dobra letina obeta.

Sonja POŽAR

*Astrometeorolog iz 17. stoletja - lesorez*

*In dysem byechlein tyirt gefunden vnd  
in stunden der pauen Lufftes vnd dreyd die dan die weyten vnd  
flugen maister vnd stam fiter habest furten bar auff den die pau  
tes das gantz iar an auff machten haben vnd haben*





## DOBRO JE VEDETI

### PONOVO NEKAJ O HRANILNI VREDNOSTI ŽIVIL - TOKRAT O MAŠČOBAH

**O hranilni vrednosti živil sem v NAŠEM GLASU že pisala. Predstavila sem tri glavne skupine hranil, maščobe, ogljikove hidrate in beljakovine. Tabele hranilnih vrednosti živil pa posvečajo posebno pozornost deležu nenasičenih in nasičenih maščob ter holesterola. Zakaj?**

Tabele o hranilni vrednosti so namenjene uporabnikom, ki želijo iz različnih razlogov nadzorovati svojo dnevno prehrano. Uporabniki, ki jih zanimajo predvsem kalorije, bodo iz tabel razbrali samo količino maščob, za tiste pa, ki jih zanima problem holesterola, bodo dobrodošli tudi podatki o vrsti maščob v živilu. Ne samo količina maščob in holesterola v dnevni prehrani, temveč tudi vrsta in nasičenost posameznih maščob namreč vplivata na vsebnost celokupnega holesterola v krvi.

Kakšen je pomen izrazov nasičene in nenasičene maščobe?

Nasičene maščobe gradijo maščobne kisline, katerih ogljikovi atomi so med seboj povezani samo z enojnimi vezmi. V nenasičenih maščobah pa so tudi dvojne vezi. Če je le ena dvojna vez, govorimo o mononenasičenih, če jih je več pa o polinenasičenih maščobah.

Pustimo kemijo v laboratorijih in recimo poenostavljeno, da so nasičene maščobe maščobe v trdni obliki (svinjska mast, loj, nekatere margarine, rastlinska mast), teh naj bi bilo v prehrani čim manj; veliko bolj primerne so nenasičene maščobe, to so tekoča olja (semenska olja).

Še primernejši vir maščob v vsakodnevni prehrani pa so olja, ki so "vgrajena" v živila (npr. maščobe raznih zelenjav, žit, plodov ipd.).

*In kaj pravijo tabele priporočenih vrednosti ameriškega zakonodajnega organa za prehrano FDA:*

do 30% energije iz hrane naj bi izviralo iz maščob, od tega naj bi do 10% energije izviralo iz nasičenih maščob.

Oglejmo si tabelo:

hranilna komponenta	dnevna priporočena vrednost pri 2000 kcal dieti	dnevna priporočena vrednost pri 2500 kcal dieti
maščobe	manj kot 65 g	manj kot 81 g
nasičene maščobe	manj kot 20 g	manj kot 25 g
holesterol	manj kot 300 mg	manj kot 300 mg

Dietna prehrana, ki vsebuje malo nasičenih maščob in holesterola, zmanjšuje možnost razvoja bolezni srca in ožilja. Z oznakami na izdelkih, kot so "brez nasičenih maščob", "brez holesterola", marsikaterega potrošnika spodbudimo k nakupu določenega izdelka. Obratno pa se kot potrošniki ne smemo pustiti zavajati: npr. semensko olje, na katerem je napis "brez holesterola", ne vsebuje nič manj holesterola od semenskega olja brez tega napisa.

Pomembno pa je, da starši ne omejujejo otrokove prehrane v količini maščob, kajti maščobe so v otroški dobi pomembne za pravilno rast in razvoj. Zato na izdelke otroške hrane ni dovoljeno zapisati hranilne vrednosti maščob.

#### *Maščobe in žarkost*

Iz gornjih podatkov je razvidno, da moramo v prehrani dajati prednost nenasičenim maščobam. Za proizvajalce pa ravno ta vrsta maščob predstavlja največ problemov pri zagotavljanju kakovostnih živil, ker so ravno nenasičene maščobe najbolj podvržene žarkosti. Na dvojne vezi v molekulah se namreč veže kisik iz zraka, ob ugodnih pogojih nastajajo nove spojine, ki so neprijetnega vonja in okusa. Proces zaviramo z vakuumskim pakiranjem živil ali s pakiranjem v nekislikovo atmosfero ter tudi z zamrzovanjem.



#### *Maščobe v DROGINIH proizvodih*

Med številnimi Droginih proizvodi so nekateri, ki predstavljajo primeren vir maščob v dnevni prehrani: predvsem žitni izdelki ter plodovi kot arašidi, kokos, mak. Delež skupnih maščob je lahko seveda zelo različen, od nekaj procentov v žitaricah, do več kot polovice v arašidih in kokosu. Bolj podrobno si oglejmo le razmerja nenasičenih in nasičenih maščob v teh živilih:

maščobe v rižu: 83% nenasičenih in 17% nasičenih,  
maščobe v koruzi: 90% nenasičenih in 10% nasičenih,  
maščobe v pšenici 75% nenasičenih in 25% nasičenih,  
maščobe v kokosu: 10% nenasičenih in 90% nasičenih,  
maščobe v arašidih: 80% nenasičenih in 20% nasičenih.  
Za večkomponentne izdelke, kot so izdelki npr. mesnih konzerv, so podatki težje dostopni.

Nataša GLADOVIČ



## KNJIŽNE NOVOSTI

### Pravo. Register predpisov.

**SLOVENSKI** pravni register - 97, 6. izdaja, Ljubljana, Bonex, 1997

Šesta izdaja registra vsebuje vse predpise, ki veljajo v Republiki Sloveniji, in je ažuriran s 1. januarjem 1997. Od zveznih predpisov, prevzetih ob osamosvojitvi RS, so v registru navedeni le tisti, ki so objavljeni in so začeli veljati pred 25. junijem 1991. Pri predpisih, ki so bili sprejeti po 25. juniju 1991 je navedeno, kdaj so začeli veljati in kateri prepisi so z njihovo uveljavitvijo prenehali veljati. Kot priloga k SPR - 97 je objavljen tudi PREGLED SODNE PRAKSE.

### Živila. Hranilna vrednost.

**STANDARDNE** Euro tablice kemijskega sastava namirnica = Standard Euro-food composition tables (Uredil Ignac Kulier), Zagreb, Hrvatski farmer, 1996

Prehrambene tablice so razširjena in dopolnjena izdaja leta 1990 objavljenih prevedenih fotokopij z naslovom Prehrambene tablice - švedske. Tablice so kombinacija švedskih, nemških, ameriških in britanskih tabel, ki se medsebojno dopolnjujejo. Tudi mednarodna organizacija FAO uporablja iste metode pri obdelavi podatkov v svojih publikacijah. V knjigi so živila razdeljena v skupine in podskupine po sorodnosti in so vzporedno prikazana na isti strani, tako da se lahko primerjajo razlike med njimi. Glavni viri podatkov so navedeni na vsaki strani posebej, številni drugi pa so specifikirani na koncu. Tabele so večjezične in prikazujejo rezultate kemijskih analiz, preračunane na 100 gramov živila. Vsi navedeni analitični podatki se nanašajo na poprečne vrednosti (srednja vrednost na osnovi večjega števila vzorcev). Energetska vrednost živil je prikazana v kilokalorijah in v kilojoulih.

### Vodenje in organizacija poslovanja.

**MÜLLER**, Claus: **EMPLOYEEESHIP** : usmeritev energije vseh proti zmagam, Hillerød, Denmark: Ptuj, TMI Slovenija, Hors d.o.o., 1995

Knjiga pomaga ljudem in organizacijam razviti posebno osebno zavzetost za uspešnost podjetja in ilustrira, kaj tvori dobrega zaposlenega in kako je moč energijo vseh zaposlenih mobilizirati v zagotovitev obstoja in rasti podjetja. Employeeeship zagotavlja inspiracijo in metode vsakomur, da pokaže odgovornost, lojalnost in iniciativo in daje specifične predloge o politikah in sistemih, ki jih mora privzeti in izvajati podjetje z namenom, da bi vsak njegov delavec dal vse od sebe.

### Računovodstvo. Letna bilanca. Zaključni račun. Zakoni.

**ZAKLJUČNI** račun z analizo. Ljubljana, Primath, 1997 (avtor analize Rajko Zadavec)

Knjiga podaja znanje, potrebno za razumevanje temeljnih računovodskih izkazov, ter z analizo poslovanja skuša oblikovati konkretne sklepe, potrebne v praksi za oblikovanje poslovne politike. Ker so podjetja tik pred izdelavo zaključnih računov in se pripravljajo plani za leto 1997, nudi vsebina knjige informacijsko podlago za uspešnejše poslovanje vodstvu podjetja in analitikom. Analiza knjigovodskih podatkov je izdelana skladno z veljavno zakonodajo, in sicer z Zakonom o gospodarskih družbah, z Zakonom o davku od dobička pravih oseb in s Slovenskimi računovodskimi standardi.

### Proizvodnja živil.

**FOOD** product development : Opracowywanie nowych produktow zywnosciowych, Poznan, Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Poznaniu, 1995

Zbirka referatov obsega prispevke s področja ekonomije in marke-

tinga v povezavi z razvojem novih izdelkov. S celovitim marketinškim pristopom opredelujemo razvoj, proizvodnjo in prodajo izdelkov in storitev, s tem pa zadovoljujemo kupce oziroma potrošnike in ustvarjamo ustrezen dobiček za nadaljnji razvoj. Predavatelji predstavijo v svojih referatih smernice razvoja, razvoj novih proizvodov v okviru razvojnih možnosti podjetij, uvajanje novih proizvodov vključno z marketinškimi raziskavami, strategijo cen, z nekaterimi aspekti distribucije živilskih izdelkov in opisom metod in "orodij" promocije živilskih izdelkov. V poglavju prispevkov oblikovanje kakovosti razvoja novih živilskih izdelkov so obdelane teme: trajnost proizvoda, mikrobiološka načela, senzorične lastnosti, pakiranje in embalaža. Zanimivi so tudi referati s področja dodatkov (aditivov) in nove tehnologije - mikrokapsuliranje, membranska separacija, miofibrile. V zadnjem delu pa se vsebine referatov nanašajo na uvajanje novih izdelkov na trg (žitariče, corn flakes s sadjem) in na izkušnje razvojnih del na primeru kave z zmanjšano vsebnostjo dražilnih substanc.

### Železo in jeklo. Standardi.

**Jocič**, Boris: **Jeklo** in železove litine: Steels and cast irons. 1. izd., Ljubljana, Slovenske železarnice, 1996 (Slovenska jekla - Slovenian steels; 2)

V knjigi je opisanih precej več jekel in litin s pripadajočimi informacijami, kot pa jih izdeluje Slovenija. Informacije naj bi pomagale pri doseganju združljivosti s trgov EU, razvoju in vključevanju novih vrst jekel in litin v proizvodne programe in naj bi omogočale pravilno izbiro glede na zahteve in namen uporabe. Sodobni evropski standardi so prvi pogoj racionalizacije tako v proizvodnji kot predelavi, so bogat in najcenejši vir znanja. Omogočajo ustrezen prenos znanja ter s tem vzpodbujajo razvoj. S pomočjo knjige si olajšamo prehod na nove standarde in oznake železovih zlitin, ker je omogočena primerjava s sedaj že bivšim označevanjem pri nas in v državah EU, s standardi Rusije, Amerike in Japonske ter seveda z mednarodnimi standardi.

### Priročnik. Slovenščina. Pravopis.

**CEDILNIK**, Danica: **CIKCAK** po pravopisu : za boljše slovenščino na delovnem mestu, Žalec, Sledi, 1995

Priročnik je namenjen najširšemu krogu pišočin ljudi in je nastal kot odgovor na jezikovna vprašanja tajnic najraznovrstnejših podjetij, ustanov, zavodov iz vse Slovenije. Prilagojen je jezikovnim potrebam zaposlenih v gospodarstvu, zavodih, upravah... Avtorica preko dopisivanja dveh tajnic opozarja na napake, svetuje boljše izražanje in pojasnjuje dvomljive primere v pisavi, izreki in rabi najpogostejših in splošno rabljenih besed v slovenskem jeziku. Izogiba se težavnim definicijam, uporablja pa strokovne izraze, ki jih spoznamo že v osnovni šoli kot so skladnja, prirednost, podrednost, oblikoslovje, jezikovna zvrstnost itd.

**ZIDAR**, Tatjana: **RETORIKA** : moč besed in argumentov, Ljubljana, Gospodarski vestnik, 1996

Umetnost prepričevanja in sporazumevanja tudi z najbolj "neznosnimi" poslovnimi partnerji spada k sposobnostim, ki so za uspeh v družbi danes odločilnega pomena, tako v zasebnem kot v poklicnem življenju. Zanesljiv nastop je tako kot spretnost argumentiranja v pisarni posebnega pomena. Knjiga nas pouči, kako svoje predloge, zamisli in sklepe povedati prepričljivo, razumljivo, brez miselne zmedenosti, kako pripraviti učinkovito zgradbo govora, pravilno oblikovati misli in stavke. Pot do uspešnega nastopa ni lahka, je pa mogoča - imenuje se *retorika*.

Alenka KUBIK



## ZDRAVJE - SKUPNO BOGASTVO

### KRVODAJALSTVO V DROGI

Človek je socialno bitje, ki neprestano lebdi v vrtincu iskanj življenjskih smislov. Pripadati veliki družini krvodajalcev, biti eden od hraniteljev življenja je humano in plemenito.

Novembra 1996 smo bralcem NAŠEGA GLASU obljubili, da bomo pisali tudi o KRVODAJALSTVU V DROGI, in tokrat obljubo izpolnjujemo.

V Sloveniji krvodajalstvo organizira RDEČI KRIŽ SLOVENIJE že od 1953 dalje, krvodajalstvo v DROGI pa poteka bolj ali manj intenzivno tri desetletja.

Krvodajalstvo v DROGI Portorož ima bogato tradicijo. Odkar je DROGA, je tudi krvodajalstvo, ki ves čas poteka brez težav. Pri besedah "brez težav" pa je treba nekoliko postati. Odit na transfuzijsko postajo - torej v bolnico - in darovati kri, je sicer plemenita odločitev posameznika, vendar pomeni tudi njegovo odsotnost z delovnega mesta.

zvedeti, kje delajo določeni delavci, češ da jih iz izolske bolnišnice nujno kličejo zaradi potreb po krvi. Iz njenega glasu je zvenelo spoštovanje do naših krvodajalcev. Naši sodelavci so se odzvali v lepem številu in odšli na oddelek za transfuzijo v Izolo.

Predstavljamo vam sodelavce, ki s svojo humanostjo rešujejo človeška življenja. Presenečeni boste, koliko jih je in tudi kdo so, saj če niso ravno vaši bližnji sodelavci, zanje še ne veste. Krvodajalci so namreč tihi, skromni darovalci življenja, in kot se nobena plemenitost ne obeša na veliki zvon, se tudi ta ne.

#### ŠE POSEBNO OPRAVIČILO:

Vsem sodelavcem-krvodajalcem, ki niso na tem seznamu, se vljudno, opravičujemo. Na seznamu so namreč le tisti krvodajalci, ki so darovali kri v letu 1996. Opravičilo torej velja vsem krvodajalcem, ki iz kakršnegakoli razloga v lanskem letu niso darovali krvi.

*ALTIN KARMEN - ZAČIMBA*, je kri darovala 2 krat  
*BARBORIČ DANICA - ZAČIMBA*, je kri darovala 6 krat  
*BATIČ LEOPOLD - ZAČIMBA*, je kri daroval 6 krat  
*BATISTA JOŠKO - LOGISTIKA*, je kri daroval 7 krat  
*BERNETIČ JOŽICA - ZAČIMBA*, je kri darovala 10 krat  
*BLAŠKO MARJAN - LOGISTIKA*, je kri daroval 7 krat  
*BONIN SILVANA - ZAČIMBA*, je kri darovala 5 krat  
*CERKVENIK IRENA - FINANCE*, je kri darovala 10 krat  
*CICELI STJEPAN - LOGISTIKA*, je kri daroval 1 krat  
*ČINKL LJUBICA - ZAČIMBA*, je kri darovala 11 krat  
*ČURIČ PETER - ZAČIMBA*, je kri daroval 39 krat  
*DEBERNARDI NATAŠA - ZAČIMBA*, je kri darovala 2 krat  
*FONDA DARJA - ZAČIMBA*, je kri darovala 13 krat  
*FONDA FRANKO - ZAČIMBA*, je kri daroval 5 krat  
*GEI ONDINA - ZAČIMBA*, je kri darovala 7 krat

Oddelek za transfuzijo krvi  
Splošna bolnišnica Izola



**KRVODAJALSKA  
IZKAZNICA**



Rdeči križ  
Slovenije

Delo pa mora nemoteno potekati, tega se moramo vsi zavdati.

Ob tej priložnosti izrekamo priznanje mnogim vodjem izmen in vodjem proizvodnje, ki so imeli in še imajo posluš za krvodajalske akcije in organizirajo delo tako, da ni zastojev. Na tak način izražajo tudi naklonjenost tistim, ki odhajajo darovati kri.

Med nami ni brezbržnosti, kadar izolska bolnišnica nujno prosi za nenadomestljivo tekočino. Slednje velja, kar je posebej razveseljivo, tudi za naše mlajše sodelavce. Pred dnevi je v kadrovsko službo telefonirala tajnica DROGE, in želela

(nadaljevanje na strani 17)



## ZDRAVJE - SLUPNO BOGASTVO

(nadaljevanje s strani 16)

*GEI RIKARDO* - SOLINE, je kri daroval 10 krat  
*GORELA KLAVDIJ* - ZAČIMBA, je kri daroval 10 krat  
*GORELA MARIJA* - ZAČIMBA, je kri darovala 12 krat  
*GORELA MARINELA* - ZAČIMBA, je kri darovala 9 krat  
*GORELA MARJAN* - LOGISTIKA, je kri daroval 7 krat  
*GRAVTSI ANICA* - SOLINE, je kri darovala 5 krat  
*GRŽELJ STJEPAN* - ARGO, je kri daroval 28 krat  
*JAKAC MARIJA* - ZAČIMBA, je kri darovala 11 krat  
*KLJUN EMILIJA* - ZAČIMBA, je kri darovala 31 krat  
*KOBAL NADA* - ZAČIMBA, je kri darovala 20 krat  
*KOLJEVINA PATRICIJA* - POSLOV.INF., je kri darovala 8 krat  
*KONČAN VALENTIN* - SOLINE, je kri daroval 4 krat  
*KOŠIR INGRID* - ZAČIMBA, je kri darovala 9 krat  
*KRT MIRKO* - ARGO, je kri daroval 49 krat  
*KUBIK ALENKA* - KADROV. SL., je kri darovala 9 krat  
*LAH SANDRA* - ZAČIMBA, je kri darovala 4 krat  
*LAZIČ MATEJA* - ZAČIMBA, je kri darovala 7 krat  
*LIPOVŠEK ROBERT* - TRŽENJE, je kri daroval 55 krat  
*LUŽNIK IZTOK* - ZAČIMBA, je kri daroval 21 krat  
*MAGAZIN JADRANKA* - TRŽENJE, je kri darovala 6 krat  
*MAKORIČ SONJA* - ZAČIMBA, je kri darovala 12 krat  
*NOVAK IVAN-JANKO* - KADROV. SL., je kri daroval 102 krat  
*NUSDORFER BORIS* - ZAČIMBA, je kri daroval 1 krat

*PAVLOVIČ IVAN* - ZAČIMBA, je kri daroval 14 krat  
*PEČNIK MARUŠA* - POSL. INF., je kri darovala 9 krat  
*RADOVAC VESNA* - ZAČIMBA, je kri darovala 23 krat  
*REJA LORELEJ* - SOLINE, je kri darovala 20 krat  
*RUZZIER BERTO* - SOLINE, je kri daroval 33 krat  
*SUBAN SILVA* - ZAČIMBA, je kri darovala 11 krat  
*ŠPEH MILAN* - SOLINE, je kri daroval 21 krat  
*ŠTEBLJAJ MAGDA* - FINANCE, je kri darovala 11 krat  
*ŠTURM TONČKA* - SOLINE, je kri darovala 4 krat  
*UJHAZI ŽELJKO* - ARGO, je kri daroval 21 krat  
*UKOVIČ MARČELA* - ZAČIMBA, je kri darovala 24 krat  
*VINCELJ SLAVKA* - ZAČIMBA, je kri darovala 18 krat  
*VOGRIČ SEVERINA* - ARGO, je kri darovala 15 krat  
*VUK MARIJA* - ZAČIMBA, je kri darovala 11 krat  
*ZELIČ ERŽIKA* - FINANCE, je kri darovala 6 krat  
*ZETTO NADA* - TRŽENJE, je kri darovala 13 krat  
*ZIMERMAN FRANKO* - SOLINE, je kri daroval 6 krat  
*ZIMERMAN ROZANA* - ZAČIMBA, je kri darovala 17 krat  
*ZUDIČ NEVIA* - ZAČIMBA, je kri darovala 10 krat

Priznati morate, da je naš seznam zelo pester. Razveseljivo je, da so med našimi krvodajalci tudi mladi ljudje in ravno njim še posebna zahvala, ker so se odločili postati pripadniki velike družine hraniteljev življenja.

O naših krvodajalcih iz Zlatega polja in Gosada pa naslednjič.

Dragica MEKIŠ

### KRVODAJALSKA AKCIJA

Vabimo vas na odvzem krvi, ki bo organiziran posebej za zaposlene v DROGI

6. marca 1997 in 13. marca 1997  
 ODDELEK ZA TRANSFUZIJO - BOLNIŠNICA IZOLA

URNIK: od 7. do 15. ure /// od 15. do 18,30. ure

Odvzem krvi od 15. do 18,30. ure je namenjen posebej za zaposlene v DROGI Portorož. Vsi, ki se boste odločili za to humano dejanje, se prijavite pri gospe Jadranki Magazin, Adrijani Butuči, Patriciji Čendak ali Ingrid Špende.



## DROGA SKI OPEN

### SMUČANJE NA SORIŠKI PLANINI

Po pozni objavi na oglasnih deskah, ki so vse Drogovce vabile na DROGA SKI OPEN 97, smo se prvo februarso soboto v velikem številu zbrali vsi smuke in tekmovanja željni na Soriški planini.



Zbirališče žejnih, lačnih in prezeblih

#### Ženske:

1. mesto - Barbara Kerševan
2. mesto - Barbara Mišigoj
3. mesto - Urška Preložnik

V ženski konkurenci je bilo uvrščenih deset tekmovalk.

#### Moški:

1. mesto - Franc Košir
2. mesto - Borut Planinšek
3. mesto - Andrej Falež

V moški konkurenci je končalo tekmo štiriindvajset tekmovalcev.

Vremenska napoved je bila obetavna, ampak za Soriško planino ni veljala. Največji optimisti, kot se je kasneje izkazalo, so modrovali, da se bo nizka oblačnost zdaj zdaj razkadila in da nas bo kmalu grelo toplo sonce. Ampak vetrovi nam očitno niso bili naklonjeni in ves dan smo preživeli skoraj brez sonca, prikazalo se je le zadnje pol ure pred odhodom.

Tekmovanje je potekalo na precej poledeneli progi, ki jo je mestoma pokrivala megla. Kljub temu pa smo večinoma vsi bolj ali manj hitro prevozili zakoličeno progo in zapisani so ostali naslednji rezultati:



Zmagi naproti

(nadaljevanje na strani 19)



## DROGA SKI OPEN

(nadaljevanje s strani 18)



Nasmejane zmagovalke

Prepričana sem, da je smučanje na Soriški planini vsem udeležencem ostalo v lepem spominu, tudi ali predvsem po zaslugi Dragana, in upam, da bo naš sponzor pripravljen tudi v prihodnje podpirati takšne vesele dogodke.

Damjana POBERAJ

**NAŠ GLAS -  
PISANJE ZA  
BRANJE!**

Za zmagovalca v moški konkurenci bi lahko rekli, da je prišel, smučal in zmagal, pa niti na podelitev ni utegnil priti (za ta prijetnejši del je zadolžil Lili).

Vseh šest najboljših je za nagrado prejelo različne pokale in šampanjec, ki je potem v pokalih krožil od ust do ust, ostali uvrščeni do desetega mesta pa so dobili lističe s svojimi rezultati.

Po uradni objavi rezultatov in razdelitvi nagrad so glavni nagrajenci zaplesali otvoritveni ples in zabava se je pričela.



Najboljši v moški konkurenci - namesto zmagovalca je nagrado prevzela Lili



## POSLOVNO KOMUNICIRANJE

### SPOROČILA Z NEUGODNO VSEBINO

Neugodno vest je treba sporočiti tako, da bo kar najbolj sprejemljiva za prejemnika - in preprečiti, da bi prejemnik nezadovoljstvo ali razočaranje zaradi neželene vesti prenesel na piščevo organizacijo.

Večino neugodnih sporočil zasnuje pisec indirektno in jih zgradi iz štirih temeljnih sestavin:

- blažilec - pomaga prejemniku, da sporočilo lažje sprejme,
- dejstva - utemeljujejo neugodno vsebino,
- temeljno sporočilo - oblikovano jedrnato in diplomatsko,
- uslužen, prijazen in pozitiven konec.

**BLAŽILEC** naj bo nevtralen, primeren, naj ne zavaja, naj bo samozavesten in jedrnat. Vsakdo raje pogoltne grenko zdravilo v sladki prevleki, zato naj se pisec izogiba uporabi trdih nikalnic. Pisec noče biti pameten in učiti bralca, da je ta že ves čas vedel, kaj ga lahko doleti.

Neugodna vest sama manj zbode, če je preveč ne poudarjamo in ne uporabljamo negativnih besed. Pomaga tudi spodbuden konec, v katerem pisec predlaga, kaj naj prejemnik stori, podpira dobro ime organizacije in se ozira v prihodnost.

#### NEUGODNA SPOROČILA O NAROČILIH

##### Uvodni del

- ⇒ Zapišemo, da cenimo naročilo, da smo veseli novega odjemalca.
- ⇒ Izogibamo se negativnih besed (ne bomo, ne moremo...); tudi besede o velikem veselju ob naročilu so odveč.
- ⇒ Uporabimo primerna priporočila, reference, ki utrjujejo prepričanje kupca, da se je odločil prav (razen za naročila, ki jih ne moremo izpolniti).

##### Razlogi in utemeljitev

- ⇒ Poudarimo, kaj naša firma počne, in ne, česa ne počne - katere so njene prednosti in ne slabosti.
- ⇒ Izogibamo se opravičil, obžalovanja, kesanja - lotimo se zadeve.
- ⇒ Nepopolna naročila odjemalca:

- razložimo, kje je težava;
- poudarimo, da bi radi dobavili natančno tisto, kar želi odjemalec;
- navedemo podrobne informacije (gramatura, vrste izdelkov, okusi), da odjemalec lažje dopolni naročilo;
- izogibamo se neugodnim osebnim sporočilom: "Prezrli ste...", "Niste dobro razmeli..."

##### Zakasnele dobave:

- navedemo nove dobavne roke; ne zapišemo "nimamo", "zmanjkalo",
- pojasnimo, zakaj izdelka ne moremo takoj dobaviti, npr. zaradi velikega povpraševanja, utrdimo odjemalca v prepričanju, da se je prav odločil;
- dodamo nekaj referenc in ugodnosti (zastonj dobava, brezplačni nasveti, priročniki, dodatna jamstva, bližnje zaloge itd.);
- ponudimo dodatno prospektno in kataloško gradivo, če ga odjemalec le želi.

##### Nadomestno blago:

- podrobno razložimo, kakšne lastnosti ima in kakšne koristi prinaša nadomestni izdelek, preden ga ponudimo names-to naročenega;

#### Značilni blažilci:

- *Pisec išče dejstvo, o katerem se bo bralec strinjal z njim: "Oba veva, kako težko je danes shajati na tem področju..."*
- *Pisec pokaže bralcu, kako ceni nekaj, kar je le-ta storil: "Najprej bi se Vam rad zahvalil, da ste takoj poslali dokumentacijo..."*
- *Pisec zagotovi bralcu, da je njegova stran skrbno analizirala in pretehtala zadevo - ter nekaj tudi konkretno ukrenila: "Zadnja dva tedna smo izdelek te vrste začeli posebej preskušati, da bi ugotovili od kod ponovne težave..."*
- *Pohvala: pisec poišče prejemnikovo naravnost ali dejanje, ki zasluži priznanje ali pohvalo.*
- *Dodatna prodaja: ob zadevi (izdelku, storitvi) pisec navede nekaj ugodnih sporočil o sorodni zadevi, s katero bi piščeva organizacija lahko postregla prejemnikovi.*
- *Razumevanje: prejemnik vedno ceni, če mu pisec neugodnega sporočila da vedeti, da razume njegovo težavo ter mu je pripravljen tudi pomagati.*

**UTEMELJITEV** dokazuje, da je za bralca sicer neugodna odločitev racionalna in poštena. Prejemniku naj nakaže, kakšne koristi si lahko obeta od sicer neugodnega sporočila - npr. dolgoročno. Seveda je narobe, če pisec odgovornost za neugodno odločitev prevale na lastno organizacijo. Tudi pretirano opravičevanje ni vmesno, saj se tako iz majhnega spodrsaljaja naredi slona. Tudi neposredni govor se ne obnese najbolje - namesto "naprava ne prenese tresljajev..." je prikupnejše "naprava deluje mnogo bolje, če jo obvarujemo pred tresljaji...". Navajanje preštevilnih podrobnosti rado poslabša razpoloženje bralca, ki ga je že tako načelo neugodno sporočilo.



## POSLOVNO KOMUNICIRANJE

- če le moremo, ne pišemo o nadomestku, ki lahko pomeni manjvreden izdelek, temveč o opciji, novem modelu, bolj iskani varianti ipd.;
- navedemo dovolj dodatnih koristi, da opravičimo nekoliko višjo ceno.

### Če naročila ne moremo sprejeti:

- navedemo prodajalce ali celo druge proizvajalce, kjer se odjemalec lahko oskrbi z želenim izdelkom ali storitvijo - in jih pohvalimo: "Popolnoma jim zaupamo...", "Imamo dobre izkušnje..." ipd.;
- poudarimo koristi, ki si jih odjemalec lahko obeta, če uporabi enega izmed virov, ki jih priporočamo.

### Če naročilo ni skladno:

- podrobno razložimo odstopanja, pou-

darimo željo, da odjemalec dobi, kar želi;

- če želimo večjo količino ali predplačilo, pojasnimo zakaj.

⇒ Nikar se ne skrivajmo za predpisi organizacije - saj jo zastopamo, dokazujemo, da je prava in da ima prav.

### Osrednji del

- ⇒ Neugodno sporočilo zapišemo kar se da pozitivno.
- ⇒ Neprijetno sporočilo naj bo jasno, vendar je lepo, če ga lahko povemo neposredno.
- ⇒ Ne pozabimo poudariti prednosti, ki jih odjemalcu vendarle prinaša naša odločitev (morda dolgoročno, morda zaradi večje varnosti..).

### Konec

- ⇒ Spomnimo bralca, da smo ustregli njegovim željam (vsaj nekaterim) - če le moremo.
- ⇒ Preprosto in jasno razložimo, kaj predlagamo, naj stori.
- ⇒ Uporabimo reference, priporočila, dodatne informacije - da rešimo zaradi zamud, nejasnih in nesprejemljivih naročil ogrožen posel.
- ⇒ Bralcu kar se da poenostavimo predlagane ukrepe in dejavnosti.
- ⇒ Iz pisanja naj zveni, da imamo zadeve trdno v rokah in da bomo tudi v bodoče osebno skrbeli za odjemalčeva naročila.

Povzeto po knjigi Poslovno komuniciranje  
(Možina, Tavčar, Kneževič)

Alenka KOLARIČ

## POTOPIS

### NAMASTE, DIDI - POZDRAVLJENA, SESTRICA!

(nadaljevanje iz prejšnje številke)

Najvišja točka naše poti je bil **5416 m visok prelaz Thorung La**. Ker je v ta-

kih višinah zrak precej redkejši, popotnikom preti višinska bolezen, katere znaki in jakost so popolnoma nepred-

vidljivi. Zato smo se dnevno vedno manj vzpenjali in štiri dni preživeli v Bragi, vasi blizu alpinistom znanega pokrajinskega središča Manang. Tone se je v Brago zaljubil pred 26 leti, ko je bil prvič v Nepal, mi pa v tistih dneh: izkazalo se je, da je lastnik "lodža" (hotela v stilu naših planinskih koč) vnuk ljudi, pri katerih je Tone takrat prenočil, zato nas je vzel za svoje in nam razkril tudi marsikateri običaj domačinov. On nam je tudi pojasnil, zakaj živi tam toliko ptic ujed vseh velikosti in barv (pri nas pa so redke in ogrožene): oni kot verni budisti ne ubijajo živali, sploh pa ptic, poleg tega pa umrlih ljudi ne pokopljejo, ampak jih na skrivnih mestih razkosajo in nastavijo živalim; v Bragi je za to pristojen on osebno.

Tu smo tudi imeli privilegij, ki je običajno za študente nepredstavljiv:



Kuhanje DROGINIH juhic je zelo primeren način ogrevanja sobe

(nadaljevanje na strani 22)



## POTOPIS

(nadaljevanje s strani 21)

profesor nam je vsako jutro skuhal kavo (**BARCAFFÈ** seveda) in nam jo za budnico prinesel v posteljo. V hladnih višavah smo se grelj tudi s čaji **DROGA PORTOROŽ**, saj smo bili že siti domačega "pravega čaja": kljub poživilnemu delovanju slednjega pa kamilic nismo potrebovali, saj smo - verjeli ali ne - zaspali kot ubiti najkasneje ob devetih.

Barbara pa se je zvito "zagrebla" za kuhanje **ARGO** juhic, saj je kuhanje dobra segrelo njeno sobo, kjer bi bila sicer temperatura enaka zunanemu mrazu. Te in druge **Drogine dobrote** (ragu, pašteta, arašidi...) so tudi verjetno pripomogli, da smo brez višinske bolezni prav elegantno opravili s prelazom in preostalim delom naše poti kljub peščenim viharjem v dolini reke Kali Gandaki in neštetim stopnicam na zadnjih spustih. Tudi občasne prebavne motnje nam niso mogle do živega.

**Naš namig za DROGO:** zlahka bi



*Braga, srečna, draga vas domača; na vrhu dominira opuščen budistični samostan, ravne strehe hiš pa služijo tudi za sušenje jesenskih pridelkov*

odprli podružnico v Bragi, kjer so pobočja večinoma obrasla s prvovrstnim šipkom z velikimi sočnimi plodovi, saj poznam 17 mladih zagancev, ki bi se kljub nizkim plačam v Nepalju javili za poslovdjo.

Po hribovski avanturi smo obiskali še tropsko ravnino **Terai** ob indijski meji,

ki so jo nekoč pokrivala neprehodna, z džunglo zaraščena močvirja, v katerih je kraljevala malarija. Z obvladovanjem malarije je človek pričel obvladovati tudi džunglo in jo izkrčil v rodovitna polja, s čimer pa je ogrozil številne živalske in rastlinske vrste.

Zato je nepalski kralj kmalu pričel ustanavljati narodne parke, ki nudijo zaščito ogroženim vrstam, med drugim tigrom, nosorogom, divjim slonom, gaurom (divjim bivolom)...

V Kraljevem narodnem parku Chitwan smo od tigra videli le sledi, zato pa smo med slonjo ježo, izletom v džunglo in jutranjim opazovanjem ptičev videli nosorože, več vrst jelenjadi in opic ter najrazličnejše ptice, od katerih so nam bili še najbolj znani pavi, ki so tam samonikli in živijo divje v džungli.

Videli smo tudi redke in zaščitene kljunorošce. Najglasnejše od vseh pa so seveda bile papige.

(nadaljevanje prihodnjič)

Mojca HRABAR



*Počitek z lekcijo tropske botanike*



## KUNIGUNDINI ZAUPNI POMENKI

**Draga Kunigunda,**

ljudje zelo radi kršimo ukaze, opažam pa, da se zaposleni v Drogi kljub temu še kar strogo držimo navodila, da o svojih plačah ne smemo razpravljati s sodelavci ali celo zunaj Droge. Pojasni mi vzroke te neobičajne ubogljivosti, saj je vodstvo podjetja to navodilo dalo že pred več leti!

**Presenečen**

To je zato, ker je nas zaradi plač prav tako sram kot njih.

**Draga Kunigunda,**

že do grla sem sit tega, da moram vsak mesec šteti tolarje in si beliti glavo, kako naj kaj prihranim. Prosim te, daj mi pameten nasvet,

pešnost podjetja: zahtevni, tečni, pri-ganjaški, nepredvidljivi, ali oni dru-gi?

**Novinec**

Kateri drugi?

**Draga Kunigunda,**

če že vsako leto organiziramo Dro-gine igre na začetku poletja in novo-letno Drogino "fešto", zakaj ne or-ganiziramo še Droginega pustnega rajanja? Mislim, da bi bilo zabavno!

**Veseljak**

Jaz pa mislim, da bi bilo zelo dolgo-časno, saj je pri nas kar nekaj takih, ki pod nobenim pogojem ne sname-jo mask.

rejeni samo še hvalili šefe?

**Vizijonar**

Če se bo to zgodilo, potem je jasno, da so avtorji SPN prezrli nekaj zelo pomembnega; stara resnica namreč pravi, da je v stvareh, ki tečejo glad-ko, zanesljivo nekaj hudo narobe.

**Draga Kunigunda,**

sem nov v Drogi, pa me zanima, kaj pomeni izraz "sezonski proizvod".

**Rekrut**

To je proizvod, katerega v sezoni ni mogoče najti v trgovinah.

### KUNIGUNDA EKSKLUZIVNO (Na pobudo iz PC)

#### Nagradno vprašanje

*Kako iz 20 dag pražene kave lahko skuhaš kavo za najmanj 40 in največ 60 oseb?*

Z odgovori smejo sodelovati samo tajnice in kuharice.

Pravilen odgovor bomo poslali Mednarodni kuharski zvezi, ki 30. februarja letos organizira tek-movanje pod geslom "Avtosuges-tija kot kuhinjski pripomoček".

Vaša KUNIGUNDA l.r.



kako lahko v Drogi najhitreje pridem do denarja!

**Basta**

Tako, da tečeš do blagajne.

**Draga Kunigunda,**

kakšni šefi so po tvojem boljši za us-

**Draga Kunigunda,**

neka misel me muči že dolgo časa: če se bomo vsi strogo držali navodil in smernic Strateškega poslovnega načrta, bodo rezultati poslovanja optimalni. Ali to pomeni, da bodo lepe-ga dne vsi šefi popolnoma zadovoljni s svojimi podrejenimi in da bodo pod-





AVTOR	STVAR	HRVASKI PEVEC	REGATNI ČOLN Z ENIM NESLAČEM	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>JOŽE BORKO</b>	FINSKI ARHITEKT (IZ ČRKA: LARVA)	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>ORIENTALISKO RIŽEVU (AKRA) PRITRGOVANJE P.R. HRANI.</b>	STVARI PREDMET	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>"AERD-DRUM" NA GLAVI</b>	STVARI PREDMET	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>PASTIRICA DVIJ/TUJN PSICHIKI PASE OVICE</b>	STVARI PREDMET	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>SARAJEVO SLADKO-VODNA RUDA Z BIKSI</b>	STVARI PREDMET	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>ANGLESKO SVETLO PIVO (IZ ČRKA: ELA)</b>	STVARI PREDMET	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>AV. KEMIK ONSAGER NABA PLEŠALKA STRANIC (IZ ČRKA: EUP)</b>	STVARI PREDMET	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>ZIMSKA SPORTNA DISCIPLINA NA</b>	STVARI PREDMET	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>OMAJ DABICA</b>	STVARI PREDMET	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>NASPROTJE ZNAGE</b>	STVARI PREDMET	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>FIATOV TIP AVTO-MOBILA</b>	STVARI PREDMET	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>SANDI ČOLNIK</b>	STVARI PREDMET	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>UDELE-ZENEC NA TEČAU</b>	STVARI PREDMET	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>NABA PLEŠALKA STRANIC (IZ ČRKA: EUP)</b>	STVARI PREDMET	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>AMERIŠKI ARHITEKT (CHARLES) (IZ ČRKA: SEMESA IRIDIJ)</b>	STVARI PREDMET	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>OTOK V KURILIH (IZ ČRKA: ONEK+DINA)</b>	STVARI PREDMET	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)
<b>DIKTAT</b>	STVARI PREDMET	HRVASKI PEVEC (KRUNO-SLAY-KICO)	NASA HUMORISTKA PUTRIH	NEMSKI FILOZOFOF (IMANUEL Z. CROCIAN)

11434/39, 1997  
**NAŠ GLAS**



SIT KOPIR - BIB CROCIAN  
 COBISS



**NAGRADNA KRÍŽANKA št. 2**

**REŠITEV KRÍŽANKE ŠT. 1**

ŠKOPA, METER, ALTERNATIVA, TAOS, OSEBEK, RN, EAST, ERO, ZAČIMBE, ETT, PAJEK, EKIPA, KLASIK, KOKS, KONOP, VELIKAN, NIT, SELA, ATENA, JOKANJE, CIN, DIMENZIJA, KARA, VI, ENA, AAV, PRAŠILČEK, RAN, IRA, AZ, ANKARA.

GESLO KRÍŽANKE: ZAČIMBE - "PIKA NA I"

Število prispelih križank je bilo 100. Tričlanska komisija so sestavljale: Ingrid Grizonic, Marinka Milavec in Majda Vlačič. Nagradenci prejmejo izdelke DROGA (po lastnem okusu) in so naslednji: 1. nagrado - v vrednosti 5.000 SIT prejme STANISLAVA BRANILOVIČ iz Središča ob Dravi; 2. nagrado - v vrednosti 3.000 SIT prejme BARBARA MISSON iz Pirana; 3. nagrado v vrednosti 1.000 SIT prejme BARBARA PUCELJ iz Ljubljane. Nagradencem čestitamo, za nagrade pa pokličite sodelavko v marketingu, prijazno gospo Marijo Mekil, na tel. 066/61 221 (PC Argo, vzorčno skladišče), ki bo oblikovala paket po vaši želji. Rešitve objavljene križanke pričakujemo do ponedeljka 10. 3. 1997, na naslov: DROGA Portorož, Marketing, Obala 27. Reševalce naprošamo, da na kuvertu pripišejo "Za nagradno križanko št. 2".