

Končno je tudi v proizvodnji smuči montiran prvi stroj KHN s CNC krmilnim sistemom.

2. stran

ispo 86

ISPO tudi tokrat ni razočaral. Kljub temu, da je jesenski termin po starosti precej mlajši od spomladanskega, je sejmski prostor tudi tokrat v celoti razprodan. Jasno, da je jesenski ISPO tesneje povezan s polnimi športi, tako da za nas niti ni bil direktno pomemben. Dejstvo pa je, da je na sejmu vseeno prisotna vsa poslovna struktura te panoge.

Vodilni v panogi PUMA, NIKE, ADIDAS, CONVERSE itd. si prizadevajo svojo pozicijo še bolj okrepiti. Še naprej ogromno vlagajo v tekmovalni šport, saj se glavne reklamne in marketinške aktivnosti vrtijo ravno okrog njih. Ne glede na število prisotnih, velike dvorane, ogromno novosti in vse-mogoči načini zbujanja po-

zornosti, sta v centru vseh dogajanj tudi tokrat Boris Becker in Ivan Lendl na katerih PUMA in ADIDAS gradita svojo prodajno filozofijo.

Proizvajalci desk za jadranje se ne dajo, saj so zasedli velik del prostora v novih dvoranah s tem, da so vsi priredili svoje programe, predvsem na manjše oz. funkcionalnejše deske, kar bo pomenilo dodatne težave med temi proizvajalci.

To je samo dokaz več pravilnosti odločitve Elana, da ne nastopa na tem področju.

Veliki boom na področju tenisa se pozna tudi na sejmu. Prizadevanja smučarskih firm Fischer, Kneissl, Rossignol, Volkl, Head itd., da bi se uveljavili na tem področju so velika, saj ima veli-

(Nadaljevanje na 2. strani)

Po dopustu 86

Čas hitro teče — vsako leto hitreje, pravimo — na dopustu pa še toliko hitreje.

Najkrajši so bili dnevi verjetno vsem, ki ste imeli opraviti z letošnjim remontom. Opravljeno delo je za resnično kratek čas veliko in pohvala gre vsem skupaj s tov. Renkom na čelu za res učinkovito opravljeno nalogo.

Tako domači kot tudi zunanji so tokrat kljub veliki vročini imeli v srcih pravi Elan.

Seveda se je v tem času toliko boljše godilo nam, ki smo preživljali dopust, saj nam je bilo vreme večji del dopusta res naklonjeno, vemo pa, da v času dopusta brez dobrega vremena tudi najbolj duhovitim počasi poide sapa.

Kapacitete za bivanje, sicer ponovno zelo razširjene, so letos zadovoljile želje dopustnikov, tako da se zdi, da smo s sedanjo »floto« prikolice, stanovanj in brunaric dosegli zadovoljiv nivo, ki odgovarja pogojem dobro razvitega družbenega standarda — tega tipa seveda.

Letošnji dopust je bil toliko bolj potreben, saj je bila prva polovica letošnjega leta obarvana še posebej slikovito.

Začelo se je z novim deviznim zakonom, nadaljevalo z nizkim tečajem dolarja in se zaključilo z novimi ukrepi, kar je vse zahtevalo veliko budnost in stalno prilagajanje nastali situaciji.

Poleg tega je prišlo do velikih sprememb v načinu vodenja in upravljanja delovne organizacije, kar je tudi ustvarjalo določeno klimo, s katero marsikateri posameznik ni bil zadovoljen.

Analiza doseženih poslovnih rezultatov za prvo polletje nam je pokazala, da je Elan kljub omenjenim dogodkom še naprej stabilen in da uresničuje zastavljene cilje najmanj tako, kot je zapisano v planskih dokumentih, ki pa nikdar niso bili nizko postavljeni. Ravno poslovni rezultati pa menim, da so tisto osnovno merilo, ki dolgoročno igra najpomembnejšo vlogo.

(Nadaljevanje na 2. strani)



Predsednik PO ELAN v pravi družbi: Nestor slovenskih telesno-vzgojnih pedagogov, prof. DRAGO ULAGA (mimo grede: letos si bo naložil 8. križ) v pogovoru z Bojanom Križajem in Urošem Aljančičem.

To priliko izkoriščamo za poster »SMUČINE«, ki naj v prihodnje obeležuje pomembnejše dogodke v Elanu. (Priloga)

Po dopustu 86

(Nadaljevanje s 1. strani)

Seveda je tako izhodišče dodaten impulz za vse naloge, ki nas čakajo do konca leta, saj smatram, da aktivnosti, ki bodo potekale v tem času, dosejajo v celoti dose-danji Elanov razvoj.

Ce naštejemo nekaj le-teh:

— Izdelano bo 400. letalo, kar je izreden dosežek naših DG-jevcev. Predstavljen bo tudi dvosedežnik, vendar nekoliko kasneje.

Zaplula bo E-43. Podpisana bo pogodba s TOZD-om Agrostroja — Albin Grajzar o dolgoročnem proizvodnem sodelovanju na področju izdelave manjših plovil, itd.

Vse to so projekti, ki bodo ponosno spremenili strukturo naše ponudbe in tudi podobe, saj gre za nove proizvode in na določen način tudi za nov način pridobivanja proizvodnih kapacitet.

Zelo pomembna v jesenskem delu bo tudi dokončna izpeljava projekta naše nove organizacije in sprejetje vseh samoupravnih aktov, ki so povezani z le-to. Hkrati bo letošnje jesen narejen tudi prvi korak v smeri ponovne spremembe izgleda Elana, saj so pred nami velike zahteve naših kupcev, katere bomo morali zadovoljiti z ustreznimi ponudbami.

Pristopili bomo torej k izdelavi vseh potrebnih elaboratov tako, da bomo vse odločitve lahko sprejeli na osnovi ustreznih argumentov.

Vse to pa je seveda samo tisto delo, katerega moramo opraviti vzporedno z našim vsakdanjim delom, katerega



moramo seveda opraviti v skladu z jasno postavljenimi plani za letošnje leto.

Če bomo naredili več, bo seveda večja tudi možnost za izplačilo »štirinajste« plače v decembru.

Kljub temu, da ste to že prebrali v »rdeči« interni informaciji, naj ponovim, saj menim, da je pomembno tako za VAS kot tudi za Elan.

Če bomo preseglji plan proizvodnje za 8 %, prodajo za 12 % in če ne bo neplačanih prihodkov, so izpolnjeni vsi pogoji za CELO štirinajsto plačo.

Pa še to: opaziti je, da je kljub vročemu — zdravemu poletju posebej v popoldanskih izmenah vedno večja bolniška odsotnost. Pristopili bomo k podrobnejši analizi in poostreni kontroli na domu. Upam, da rezultat ne bo pokazal, da je razlog temu humana odločitev poslovodnega odbora, ki je omogočila zvišanje nadomestil.

Uroš Aljančič

Sicer pa tudi na tem sejmu ni manjkalo zvezdnikov. Tako so se po razstavnih prostorih posameznih firm »razkazovali« Björn Borg, Michael Gross, Dilgo Maradona, Keke Rosberg, Robin Nesh, Edwin Moser itd., ki so skrbeli za reklamo blagovnim znamkam za katere nastopajo, hkrati pa so prav gotovo tudi pripravljali izho-

dišča za lastne, nove pogodbe.

Največji boom je bil na tem sejmu prav gotovo na področju fitness opreme.

Naš nastop februarja 87 bo moral biti še boljši kot vsi dosedanji, saj je jasno, da je ISPO res največja manifestacija moči posameznih firm v branži oz. panogi.

Uroš Aljančič

Numerično krmiljeni stroj za skobljanje sredic

(Nadaljevanje s 1. strani)

Uporaba strojev KHN s CNC krmilnim sistemom je v proizvodnji, predvsem v kovinski industriji, poznana že vrsto let. Za področje lesno-predelovalne industrije so se taki stroji v večjem obsegu pojavili na LIGA sejmu v Hannoveru pred petimi leti.

Za področje proizvodnje smuči smo ob zadnji rekonstrukciji leta 1979 za nadomestilo klasičnih strojev z modelno obdelavo iskali numerično krmiljene stroje. V tistem času noben proizvajalec lesno obdelovalnih strojev ni uspel dobaviti zahtevanega stroja.

Glede na problematiko, ki se v proizvodni smuči pojavlja pri vseh proizvajalcih več ali manj v enakem obsegu, se je firma FILL (proizvajalec strojev za proizvodnjo smuči) lotila projekta stroja za obdelavo sredic z numeričnim krmiljenjem.

Leta 1984 smo izkoristili priliko in na prototipu stroja naredili prve poizkusne obdelave sredic brez modelov. Rezultati niso bili optimalni, vendar so dali vzpodbudo za nadaljnje delo na tem področju.

V Elanu je bil imenovan strokovni team, ki je imel nalogo, da celotni projekt realizira. Zbranih je bilo več ponudb. Končna odločitev strokovnega kadra je bila za firmo FILL. Glede na to, da je stroj namenski, stroji ostalih proizvajalcev pa univerzalni (možnost obdelave raznih elementov), je bila odločitev sprejeta na osnovi opravljenih poizkusov in dejstva, da bo stroj v proizvodnji smuči zaseden 100 %.

Stroj je bil z nekajmesečno zamudo dobavljen konec junija in končno montiran v začetku julija letošnjega leta. Po nekaj začetnih težavah je po kolektivnem dopustu začel redno obratovati. Do sredine septembra bo usposobljen tudi agregat za brušenje.

Dosedanje obratovanje stroja je dalo zadovoljive rezultate tako po kvaliteti kot količinsko. Nerešeno je vprašanje kvalitete priprave

lamel, ki je bilo prisotno tudi že pri starih strojih in nam ga do danes še ni uspelo rešiti.

Z rešitvijo navedenega problema se bo tudi izmet bistveno zmanjšal. Ostali pozitivni učinki se odražajo predvsem v:

— krajšem izdelovalnem času obdelave sredic (novi stroj nadomešča 3 obstoječe stroje),

— obdelavi sredic brez modelov,

— manjšem izpadu na lepljenju smuči,

— zniževanju stroškov vzdrževanja,

— zmanjševanju vpliva delavca na kvaliteto izdelkov,

— prilagodljivosti potrebam glede na hitro možnost zamenjave programov,

— večji zanesljivosti obratovanja.

Nabavna vrednost stroja je bila 155 milj din s pribl. 4 milj din dodatnih stroškov.

Po narejenem ekonomskem izračunu (po cenah iz leta 1985) se nam bo naložba vrnila v pribl. 3,5 letih.

V celoti lahko smatramo, da je bila odločitev o nabavi pravilna. Med tem časom je bil nabavljen že tudi stroj za obdelavo (rezkanje) elementov s CNC krmiljenjem.

Predvidoma bo usposobljen sredi septembra. Z usposobitvijo tega stroja pričakujemo pozitivne učinke predvsem v:

— kvaliteti obdelanih elementov,

— zmanjšanju dodatnih časov pri nastavitvi stroja,

— obdelavi brez modelov

— večji prilagodljivosti stroja trenutnim potrebam.

Prve ocene uvajanja stroja s CNC krmiljenjem so ugodne. Pozitivni ekonomski učinki so v veliki meri odvisni od nas, v kakšni meri jih bomo izkoristili. Tu mislim predvsem na izkoriščanje razpoložljivih kapacitet, kvaliteto priprave materialov, organiziranje dela in drugo. Glede na ugodnosti in v cilju večanja produktivnosti se bo uvajanje strojev s CNC krmiljenjem v proizvodnjo smuči še nadaljevalo.

Vinko Jerala

ispo86

(Nadaljevanje s 1. strani)

ka večina na tem sejmu velike razstavne prostore in paralelno močne marketinške akcije.

Smatram, da je tudi na tem področju razmerje med ponudbo in povpraševanjem močno v korist povpraševanja, tako da je dohodkovna slika za velik del verjetno precej vprašljiva.

Poleg športne konfekcije je sejem preplavljen s športno obutvijo, ki je trenutno verjetno eden najtežjih — beri najmanj donosnih — izdelkov za industrijo prostega časa. Na Taiwanu in v Koreji je v zadnjih dveh letih precej tovarnih športnih copat zaprlo vrata, saj so bile proizvodne kapacitete enostavno prevelike. Kljub

temu se tudi tukaj uspešno potrjuje filozofija, vedno je prostor še za enega.

To uspešno potrjuje angleška firma Reebok, ki s svojo športno obutvijo izredno uspešno povečuje prodajo v celem svetu, kar je v taki situaciji poseben fenomen. Tudi tukaj pa ne gre brez argumentov, le-tega pa so našli v posebno mehkem usnju, ki naj bi bil glavni razlog za visoko kvaliteto obutve Reebok. Kljub poletni naravnosti sejma so določene statistike objavljali tudi proizvajalci smuči. Najglasnejši je bil Fischer, ki zagotavlja, da so v pretekli sezoni izdelali 860.000 parov smuči v prihajajoči pa naj bi jih izdelali celo 905.000.

POSTER „SMUČINE“ ELAN

UROŠ ALJANČIČ

PROFESOR DRAGO ULAGA

BOJAN KRIŽAJ



Polletni rezultati — zadovoljivo izhodišče k pričakovanjem — 1986

I. UVOD

Med tem ko je za splošno klimo slovenskega gospodarstva v prvem polletju 1986 ob visoki inflaciji, ki presega vse dosedanje povprečne stopnje rasti stroškov in cen, značilna zelo skromna rast industrijske proizvodnje, stagnacija izvoza na konvertibilno tržišče, visok porast uvoza s tega področja, ter ob prevladovanju administrativnih ukrepov nad tržnimi zakonitostmi tudi neustrezna delitvena politika, pa tako vrednostni in fizični kazalci uspešnosti poslovanja v Elanu v prvem polletju 1986 kažejo, da uspešno uresničujemo poslovne usmeritve načrtovane za leto 1986:

1. Prvo polletje smo ob upoštevanju veljavne zakonodaje glede ugotavljanja celotnega prihodka, dohodka in vrednotenja zaloga zaključili s pozitivnim rezultatom in pri delitvi čistega dohodka na del za osebne dohodke in akumulacijo dosledno spoštovali resolucijska načela.

2. Proizvodni rezultati so za 5,2 % boljši od pričakovanih za isto obdobje, tako da je dinamični načrt proizvodnje presežen v vseh treh proizvodnih dejavnostih. Primerjava fizičnega obsega proizvodnje s številom zaposlenih pa kaže tudi na dvig produktivnosti.

3. Ob značilnem sezonskem značaju naše prodaje se tudi rezultati na prodajnem področju kljub nekoliko manjšemu količinskemu obsegu prodaje od lanskoletne, vendar boljši vrednostni strukturi prodanih izdelkvo gibljejo v skladu s predvidevanji za leto obdobje.

4. Rezultati zunanje-trgovinske menjave so boljši od predvidenih za isto obdobje, tako da je ob polletju letni načrt konvertibilnega izvoza dosežen 50,5 %, stopnja pokrivanja uvoza z izvozom pa boljša od načrtovane.

5. Tudi na finančnem področju smo dosledno spoštovali finančno disciplino, tekoče poravnali svoje obveznosti in skrbeli za sprotno izterjavo naših terjatev.

II. REZULTATI GOSPODARJENJA

Dosežen finančni uspeh v prvih 6 mesecih letošnjega leta je naslednji:

1. **Celotni prihodek**, obravnavan kot plačana realizacija, ustvarjena s prodajo lastnega proizvodnega programa na domačem in tujem trgu, trgovskega blaga in drugimi prihodki znaša 7,4 mia din, kar pomeni 33 % realizacijo letnega načrta in 39 % porast v primerjavi z letom poprej.

Podobno kot ob obravnavi tromesečnih rezultatov tudi v polletju v primerjavi s preteklim letom opazamo bistvene spremembe v strukturi celotnega prihodka iz katerih lahko sklepamo o vzrokih za njegovo skromno rast. Vpliv združitve temeljnih organizacij v DO in s tem odpravljeno zaračunavanje interne realizacije, vpliv tečaja dolarja na višino izkazanih prihodkov od izvoza, ter znižanje % izvoznih stimulacij in zaradi spremenjene devizne zakonodaje onemogočeno združevanje deviznih sredstev na višino celotnega prihodka bo občuten skozi vse leto.

Na prodajnem področju najboljše rezultate dosega dejavnost smuči, katere prihodek 2,8 mia din pomeni 59,6 % elanovega prodajnega prihodka.

Kljub količinsko nekoliko manjšemu obsegu prodaje od lanskoletne, je zaradi boljše vrednostne strukture prodanih smuči skupni iztržek od prodaje 87 % večji od lanskoletnega. Od skupne količine 148.800 parov smuči je bilo 81,9 % prodanih na tuje tržišče.

Sledijo pa ji:

— dejavnost plastike s 1,1 mia din celotnega prihodka, kjer je prodaja nominalno za 108,9 % večja od lanskoletne, količinsko pa je bilo ob izboljšani strukturi prodano 520 čolnov — polovica lanskoletne količine in 50 letal, medtem ko je bila prodaja streh bistveno večja od lanskoletne,

— dejavnost športna orodja s 906 mia din celotnega prihodka, kjer je prodaja po prodajnih cenah nominalno za 129,5 % večja od lanskoletne in se je količinsko povečala predvsem prodaja telovadnega orodja in zaščitnih sredstev, medtem ko je bila prodaja lestev in sank manjša od lanskoletne.

S prodajo trgovskega blaga je bilo realizirano 1,9 mia din oziroma 26 % celotnega prihodka Elana, 49 % vsega prometa je bilo realizirano preko maloprodajnih enot, ki so v polletju uresničile 49,3 % svojega letnega prodajnega načrta.

Vse prodajalne močno presegajo dinamični načrt prodaje, k skupnemu maloprodajnemu prometu pa so prispevale naslednje deleže:

— prodajalna Begunje	30,1 %	oz.	264 mio din
— prodajalna Zagreb	10,5 %	oz.	92 mio din
— prodajalna Beograd	14,3 %	oz.	125 mio din
— SRK Zagreb	31,3 %	oz.	274 mio din
— prodajalna Titograd	13,8 %	oz.	120 mio din

Na področju zunanje-trgovinske menjave so doseženi rezultati boljši od predvidenih za isto obdobje, uspešno uresničujemo cilj povečevanja konvertibilnega izvoza, saj 96,8 % vsega izvoza predstavlja izvoz na konvertibilno področje.

Elanova plačilna bilanca je tudi v polletju 1986 visoko pozitivna, tako da je uvoz 2,4 krat pokrit z izvozom na konvertibilno področje.

v 000 US\$

	I-VI. 1985	LGN 1986	I-VI. 1986	INDEKS 86/85	86/Lgn 86
1. Izvoz (konv.)	5.629	13.030	6.586	117,0	50,5
2. Uvoz	2.787	8.330	2.796	100,3	33,6
3. Izvoz/ uvoz v %	203,0	168,9	243,5	119,9	144,1

V skupnem konvertibilnem izvozu predstavlja izvoz smuči s 5,1 mio US\$ 77 %, plastika 20 % in športnega orodja 3 %.

2. **Porabljena sredstva**, kot izdatki za surovine in material, energijo, transportne storitve, amortizacijo, obresti in druge poslovne stroške v polletju 1986 znašajo 9,3 mia din in so pod vplivom cenovnih in tečajnih gibanj 80 % višja od lanskoletnih.

V okviru materialnih stroškov kot strukturno najmočnejši postavki porabljenih sredstev predstavljajo:

— surovine in material	82,7 %	oz.	3.466 mio din
— energija	2,0 %	oz.	82,6 mio din
— transportne storitve	1,7 %	oz.	71,4 mio din
— investicijsko vzdrževanje	0,4 %	oz.	14,5 mio din
— tekoče vzdrževanje	5,6 %	oz.	234,6 mio din
— poraba drobnega inventarja	1,8 %	oz.	74,9 mio din
— uvajanje nove proizvodnje	3,1 %	oz.	130,0 mio din
— ostali materialni stroški	2,7 %	oz.	116,0 mio din

V primerjavi s preteklim letom in planom beležijo največji porast porabljenih surovin in material (142 %) na kar ima ob občutnem povečanju vhodnih cen, vpliv tudi povečan količinski obseg proizvodnje, medtem ko so stroški energije, investicijskega in tekočega vzdrževanja ter poraba drobnega inventarja manjši od lanskoletnih.

Proizvodni rezultati so v dejavnosti smuči, kjer je bilo proizvedenih 212 tisoč parov smuči oz 9,5 % več kot v istem obdobju lani tudi boljši od predvidenih, tako da je kljub 4,6 % povečanju zaposlenih, viden tudi dvig fizične produktivnosti dela.



Na sliki gostje Jugobanke

(Nadaljevanje na 4. strani)

Polletni rezultati —

(Nadaljevanje s 3. strani)

V plastiki je dinamični plan proizvodnje presežen za 9 %, ker je bila količina proizvodnje letal in streh za VW večja od lanskoletne, medtem ko je bila proizvodnja čolnov zaradi izboljšane strukture polovico manjša kot v istem obdobju lani.

V športnem orodju je fizični obseg proizvodnje enak lanskoletnemu, tako da se je količinsko povečala proizvodnja smučarskih palic za 13 %, medtem ko je bilo sank, lestev in zaščitnih sredstev proizvedeno manj kot v istem obdobju lanskega leta.

3. **Dohodek** v višini 2,2 mia din smo upoštevaje zakonska določila ter veljavne prispevne in davčne stopnje razporedili na:

— del za pokrivanje skupnih in splošnih družbenih obveznosti (davki in prispevki, zavarovalne premije, članarine splošnim združenjem in ostale obveznosti) — 21,5 % dohodka
— del za čisti dohodek — 78,5 % dohodka

Stopnje rasti sredstev razporejenih samoupravnih interesnih skupnosti je v letošnjem letu dokaj visoka in ima z izjemo v februarju vseskozi tendenco povečanja. V šestih mesecih letošnjega leta smo na račune samoupravnih interesnih skupnosti razporedili 264 mio din sredstev, kar je več kot 3 × toliko kot v istem obdobju lanskega leta. Rast teh sredstev ni samo posledica višjih osnov (osebni dohodki oz. dohodek) ampak tudi višjih prispevnih stopenj. Tako je v polletju znašala povprečna mesečna stopnja prispevkov, katerih osnova so OD, vir pa bodisi osebni dohodki bodisi dohodek 45,6 % in je za 2,58 odstotne točke višja od povprečne mesečne stopnje v letu 1985.

V okviru t. i. skupnih družbenih potreb so se najbolj povečala sredstva iz naslova pokojninsko invalidskega zavarovanja, sredstva za izobraževalno skupnost in zdravstvo.

4. **Čisti dohodek** v višini 1,7 mia din je razporejen v skladu z družbenim dogovorom in delitveno politiko sprejeto z gospodarskim načrtom za leto 1986, tako da smo v delitvi čistega dohodka tudi realno povečali delež sredstev za reprodukcijo z lanskoletnih 12,2 % na letošnjih 35,6 %.

Kljub 141 % porastu bruto sredstev za OD le-ti 19 % zastajajo za rastjo dohodka, kar pomeni, da na področju delitve OD nismo kršitelji predpisov, ki urejajo to področje.

V polletju 1. 1986 je bil dosežen povprečni mesečni neto OD na zaposlenega v višini 102.517.— din, kar v primerjavi z istim obdobjem lanskega leta pomeni 119 % povečanje.

Po dejavnostih so bili v prvem polletju 86 doseženi naslednji povprečni mesečni neto OD na zaposlenega:

Dejavnost	1985	1986	Indeks
Smuči	43.414	92.574	213,3
Športna orodja	47.768	106.477	222,9
Plastika	48.377	107.897	223,0
Trgovina	45.145	110.585	245,0
Institut	55.171	111.486	202,1
Vzdrževanje	47.305	102.706	217,1
Skupne službe	51.981	113.816	219,0

III. Na podlagi zakona o združenem delu, družbenega dogovora o razporejanju dohodka za osebne dohodke in skupno porabo v letu 1986, usmeritvami sprejetimi v letnem gospodarskem načrtu za leto 1986, je razporeditev naslednja:

DOHODEK	2.216.696.916.— din
— za splošne in skupne potrebe zakonske in pogodbene obveznosti	477.609.052.— din
— za osebne dohodke	1.048.366.398.— din
— za stanovanjsko gradnjo	78.489.634.— din
— za poslovni sklad	523.563.955.— din
— za rezervni sklad	88.667.877.— din

V skladu s samoupravnim sporazumom o delitvi dohodka za osebne dohodke, družbenim dogovorom o razporejanju dohodka za osebne dohodke v letu 1986, ki velja v republiki Sloveniji, Zakonom o začasni prepovedi razpolaganj z delom družbenih sredstev za osebne dohodke in skupno porabo v letu 1986 (Ur. list SFRJ 34/86) in doseženimi poslovnimi rezultati, se za čas od 30. junija do 30. septembra 1986. določi faktor uspešnosti v višini 25 %.

Pavel Koder

MERKUR KLANJ



PODELJUJE
OB PRAZNOVANJU
90-LETNICE

PRIZNANJE

ZA USPEŠNO
SODELOVANJE

ELAN Begunje

PREDSEDNIK

GLAVNI DIREKTOR

Ugleden obisk iz Danske

V torek, dne 16. 9. 1986 so DO Elan obiskali: Ole Christoffersen — vodja odseka Trgovinske zbornice Danske, Poul Lembol — ekonomski ataše Danske ambasade v Beogradu, Branko Petrovič in Aleksander Stojkovič iz Gospodarske zbornice Jugoslavije ter Tatjana Jesenko iz Gospodarske zbornice Slovenije.

Danska gosta sta se zanimala za možnost izdelave plastičnih vetrnic za mline na veter v Elanu, saj Danska letno izvozi okrog 2000 kom mlinov na veter za proizvodnjo električne energije, zanimala sta se, če Elan razvija športno opremo za prosti čas in kakšna je Elanova prihodnja strateška usmeritev. Gostje so si ogledali tudi proizvodne prostore in kupili tudi nekaj izdelkov v Elanovi prodajalni. A. P.



Rojstvo našega novega dvosedežnega jadralnega letala DG-500 z lastnim motorjem — še brez »plavuti« — kril, ki bo kmalu doživelo ognjeni krst

Teletekst in video

Perspektivni sredstvi za sodobno informiranje

V dneh od 8.—12. septembra je bilo v »Poletni novinarski šoli« v Piranu predstavljen »sodobno informiranje s pisnimi in elektronskimi mediji« v organizaciji Centra za razvijanje obveščanja v združenem delu — Delavske enotnosti.

Te nekajdnevne šole, na kateri je sodeloval tudi naš urednik Slavko Knafelj, so se udeležili tudi predstavniki nekaterih večjih in naprednejših delovnih organizacij in ustanov, ki so v svojih delovnih organizacijah odgovorni za informiranje, samoupravljanje in stike z javnostjo in ki ta nova informacijska sredstva delno že uporabljajo.

V programu dela so bile obravnavane teme iz novih publikacij: »Novinarska delavnica« — Dušana Đurića, »Sedma sila« — Mitje Meršola, »Informiranje za samoupravno odločanje« — Darka Marina, »Obveščanje in odločanje 2—3/85« — Lenar Šetinca, »Dejavniki, ki učinkujejo v komunikacijskih procesih in v medsebojnem obveščanju delavcev v združenem delu« — Dušana Rebolja, Delavska enotnost, itd.

Največ poudarka pa je bilo na nivoju **TELETEKSTA** in **VIDEO** zapisa.

TELETEKST — nov informacijski sistem in medij, (ki ga v razvitejših državah s pridom uporabljajo že nekaj let) daje možnost uporabe v javnosti ter za zadovoljevanje posebnih informacijskih potreb. V Jugoslaviji ga uporablja le Ljubljanska televizija, posluhuje pa se ga

okrog 30.000 gledalcev, ki imajo v sodobnejših televizorjih vgrajeno zanj posebno napravo. Da pa se vgradi tudi v starejše televizorje.

Za delovne organizacije bi prišel v poštev za posamezne TOZD-e ali dejavnosti, vendar bi to terjalo velike stroške za naprave in terminale po obratih. V Elanu bo to možno slej ko prej n.p.r. v obratu smuči (2), v Plastiki in Športnem orodju, vendar je najbrž do tega še daleč. Bolj kot **TELETEKST** nam je dosegljiv **VIDEO ZAPIS**. Prav tega si bomo ogledali bolj od blizu:

(Iztok Premrov)

1. Uvod

Med današnjimi, razvitimi vizualnimi komunikacijami ima video tehnika pomembno mesto predvsem na področju posredovanja informacij. Televizija je osvojila skoraj že vsako hišo in z njo ljudje spremljajo velik del dnevnih informacij. Prav tako kot nekoč fotoaparati, sedaj v svetu prodirajo video kamere in ta tehnika postaja dostopna že širokemu krogu ljudi.

Že z nastopom novinarske fotografije, oziroma fotografije nasploh, je v sredstvih javnega obveščanja nastala velika sprememba, ki je spremenila tudi zavest bralcev. Namreč, navadili so se na vidno sporočanje, brez katerega si danes ne moremo več misliti niti najosnovnejših sporočil. Sama fotografija pa danes ne zadošča več, saj so se ljudje s televizijo navadili, da o vseh najnovejših dogodkih dobijo tudi vidne zapise.

Televizija, oziroma videotehnika sta postali človekova stalna spremljevalca, ki ga vsakodnevno obveščata o novih stvareh.

2. Videotehnika omogoča takojšnje preverjanje posnetega gradiva

Videotehnika je v mnogem poenostavila in izboljšala tehnologijo snemanja v primerjavi s klasično — filmsko. Pri tem ji seveda v prvi vrsti vse to omogoča elektronika, ki »bdi« nad kakovostjo posnetega gradiva in snemalcu omogoča enostavnejše pogoje dela. Videotehnika je omogočila, da lahko magnetoskopsko gradivo takoj pregledamo in preverimo, če je dobro posneto, če je tehnično neoporečno ipd. Enostavno je treba trak previti nazaj in ga pregledati že v sami kameri. Mogoče pa ga je tudi takoj vstaviti v kasetar, priključen na ekran, in projekcija se lahko prične. Sistem video kaset je podoben magnetofonskim in zato jih je mogoče brisati in ponovno snemati in je nanje mogoče posneti večje količine gradiva (npr. za 3 ure). Pri montaži gradiva prav tako teče vse elektronsko. S pomočjo elektrone je mogoče dobiti številne efekte, ki jih filmska tehnologija ne omogoča.

VIDEO ZAPIS se lahko s pridom uporablja za splošno informiranje, kakor tudi za potrebe ekonomske propagande.

V Elanu imamo že nekaj tega za začetek, namreč kompletno amatersko **VIDEO** napravo, ki omogoča zapis kratkih insertov (npr.

obiske, trenutne dogodke itd.).

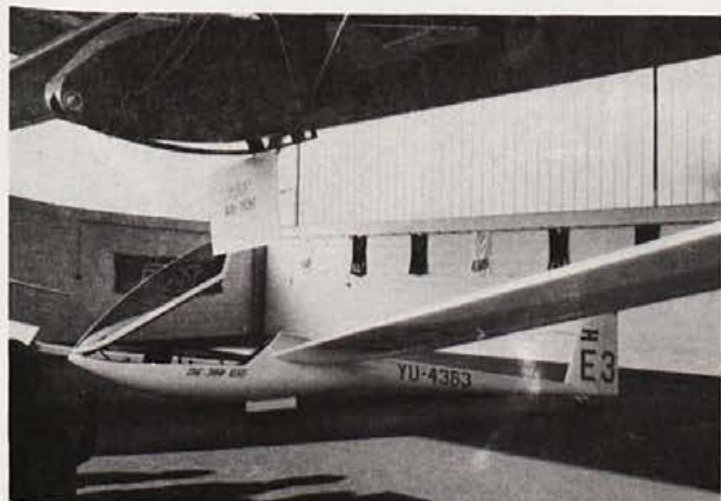
Nikakor pa z njo ne moremo delati reportaž. To bo možno s profesionalno kamero in drugimi aparati. Reklamni filmi, kar jih imamo, stanejo danes kar nad 2.000.000.—dinarjev.

Na seminarju smo napravili poleg nekaj primerov teleteksta tudi dva 5 minutna posnetka **VIDEO**. V enem od teh z naslovom: »Portoroški turizem danes in jutri« je praktično sodeloval tudi naš urednik. Ta zapis je poleg drugega zajel tudi Elanove čolne v portoroški marini — tudi **LEPOTICO JADRANA Elan 19**. Ta dva zapisa bosta služila naslednjim seminarjem kot šolski primer.

ZAKLJUČEK: Elan bo slej ko prej moral v svojo dejavnost vključiti tudi te sodobne informacijske medije, kajti brez njih ni napredka. Kdaj in v kakšni meri, je odvisno od pripravljenosti in pa seveda od finančnih sredstev. Pa še nekaj: Ta šola je pokazala le, kaj vse se s temi informacijskimi sredstvi da doseči. Če se jih bomo kdaj lotili, potem bomo morali strokovno usposobiti tudi primeren mlad kader.

Sedanje stanje informiranja v Elanu še ne dopušča prehoda na te zvrsti in to še nekaj časa ne bo. Nimamo za to primernih lokacij, niti sredstev za nabavo dragih naprav, saj so bolj potrebna drugje. Vsekakor pa bo treba pred tem premostiti še vmesno fazo, to je vpeljati ozvočenje (razglasno postajo) in mogoče še kaj drugega. Video zapise pa prepustiti marketingu, da jih po potrebi naroča izven, kot do zdaj.

Slavko Knafelj



Na razstavi naša jadralska letala v času letalskega mitinga na Brniku



Dušan Intihar skače s padalom, ki ga je podarila tovarna ELAN.

Tekmovalna ekipa Elana na campu 86

Tudi letos so se najboljši tekmovalci, ki vozijo Elanove smuči, zbrali pri nas v Begunjah, od koder so po dveh delovnih dneh odpotovali na krajši oddih v Dubrovnik.

Od najboljših tekmovalcev na naših smučeh je manjkal le Ingemar Stenmark, ki zaradi privatnih obveznosti ni mogel priti.

Skupaj s tekmovalci so bili letos prvič k nam v Begunje povabljeni tudi domači in tuji športni novinarji, ki tekmovalce spremljajo na tekmah svetovnega pokala.

Dva delovna dneva sta minila v sproščenih razgovorih v zvezi s smučmi in celotno našo tovarno, v kateri je še posebno zanimanje vzbudila proizvodnja jadrnic in jadrnalnih letal, s katerimi so v Lescah tudi vsi tekmovalci leteli, in pa testiranja fizičnih sposobnosti na Fakulteti za telesno kulturo v Ljubljani.

Prijeten, predvsem pa koristen teden, ki so ga tekmovalci preživeli pri nas, pomeni zaključek ene najuspešnejših tekmovalnih sezon v zgodovini ELANA, hkrati pa začetek sezone 86/87, ki bo s svetovnim prvenstvom v Sv. Montani in Obersdorfu za vse izredno pomembna.

Boštjan Gaser



Naši »novi« švicarski tekmovalci v Elanu. Razgovor s predsednikom poslovnega odbora tov. Aljančičem



Avtograme delavcem so delili v vseh obratih. Zraven tudi Bojan in še drugi



Takole so tekmovalce sprejeli v smučariji



Sprehod na Bledu: z leve — Opaas, Wallner, Julen, Hangl, Bürgler



Testiranje fizičnih sposobnosti na FTK Ljubljana — Maks Julen



Testiranje na FTK Ljubljana. Z leve: Hangl, Wallner, Opaas



Teniško srečanje na Bledu: Julen, Hangl

Tekme za svetovni pokal 1986/87 pri nas

V Jugoslaviji bo spet vrsta tekem na najvišji ravni. Za svetovni pokal bodo alpski smučarji tekmovali v Kranjski gori 19. in 20. decembra, smučarke pa v Mariboru 3. in 4. januarja. Finale svetovnega pokala alpskih smučarjev in smučark bo v Sarajevu 19.—22. marca 1987.

Planica bo v tej sezoni imela svetovni pokal v skokih s tekmo v poletih od 13.—15. marca, tekači in tekačice pa v tej sezoni pri nas za svetovni pokal ne bodo tekmovali.

Tone Stare

Gimnastika — moje srce

Spominjam se, ko sem še kot majhna deklica prvič gledala mlade telovadke po televiziji. Nisem še vedela, kaj delajo in vse se mi je zdelo tako zapleteno. Toda iz dneva v dan sem spoznavala, kako močno se mi je v srcu porajala želja, da bi tudi sama gojila ta šport. Odločila sem se in prvič stopila v telovadnico z namenom, da začnem.

Vedela sem, da so vsi začetki težki. Začela sem s prevali... »Noge skupaj, kolena iztegni...«, samo to sem še slišala. Nisem pa razumela, zakaj moram delati ravno tako. Zakaj ne tako, kot hočem jaz?!

Še večja težava je bila bradlja. Kako se prvič zavih-teti, kje zbrati moči za vzmik, kako zadržati noge... joj, bilo je grozno... Kmalu je prišlo moje prvo tekmovanje. Bala sem se, kljub temu, da so mi govorili, da je lahko in da bom zmagala, toda dosegla sem le četrto mesto. Bila sem razočarana, saj sem spoznala, da so mi to govorili le za spodbudo. Gimnastika zame ni bila več tisto, o čemer sem sanjala. Skoraj sem že obupala! Nekega dne pa sem začutila, da sem sposobna za ta šport in da ga imam nekje globoko v sebi zelo zelo rada. Še bolj zagrizeno sem trenirala, se borila in trudila. In moj trud je bil poplačan. Uspela sem, prebrodila začetne težave in moj cilj je bil edinole znati, znati še več. Zdaj ni bilo več težav na bradlji, ne na parterju in ne na gredi. Zdaj sem znala več kot marsikdo.

Gimnastika je postala del mene, del mojega srca. Ljubim jo in nočem je izgubiti.

Velikokrat premišljam o sebi in pogled se mi ustavi na zidu, kjer imam že vrsto priznanj in diplom. Ne morem razumeti, kako mi je uspelo vse to, ko pa sem imela toliko težav. Mogoče pa le vem: treningi in trud, ki sem ga vložila v ta šport. Samo vaditi in vaditi. Kadar koli se na treningu izmučim do konca in mi tovarišica pravi: »Manca, ni dobro, še enkrat,« mi ni hudo, saj sem vesela, da je tako, kajti to so edine poti do uspeha.

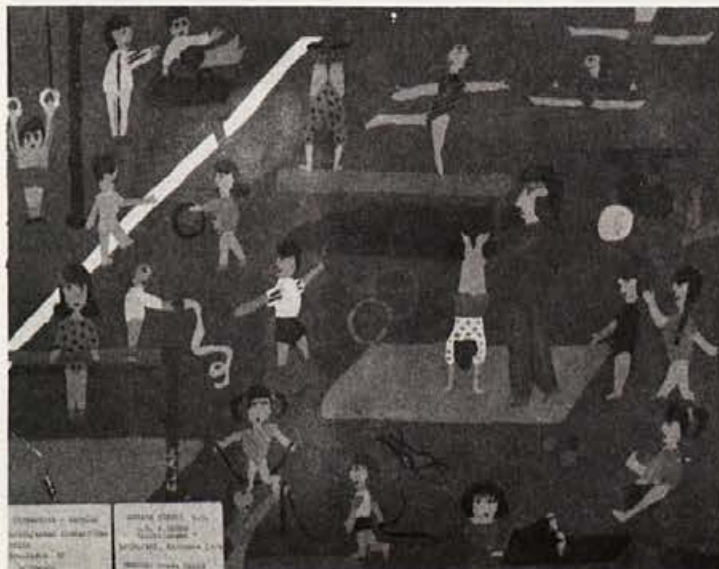
Treniram že četrto leto in upam, da še dolgo ne bom nehala, saj mi gimnastika pomeni vse in je nekaj, za kar živim.

Že na začetku sem sanjala o »Narodnem domu«, vendar nikoli se mi ni ponudila takšna priložnost, kot jo imam zdaj. Znam vedno več in v meni tli želja: trenirati v klubu. Zdelo se mi je nemogoče, a kljub temu se mi je ponudila velika priložnost. Lahko bi začela trenirati v klubu! So to mar sanje? Ne. To je moja velika želja, ki se mi bo morda uresničila. Zavedam se, kako naporno je to, a vendar bi rada okušala ta resni trening. Rada bi še naprej gojila ta lepi šport.

Gimnastika je kakor vgrajena v moje telo in v mojo dušo. Kakšni topli občutki so me spreletavali, ko sem izvedela za to dragoceno priložnost.

Gimnastiko imam zelo rada in moje otroštvo bi bilo prazno, če bi jo morala opustiti. Gimnastika je moje srce.

Manca Irt, 5. b
OŠ Toma Brejca
KAMNIK



Marketing — vsebina sodobnega poslovanja

Beseda marketing izhaja iz angleške besede market, ki pomeni trg in s tem predstavlja marketing širok pojem, ki se nanaša na najrazličnejše poslovne aktivnosti na trgu, zato se pogosto uporablja domači izraz za isti pojem, to je trženje.

Marketing je tako poslovna filozofija kakor tudi poslovni sistem. Načelo marketinga kot poslovne filozofije poudarja načelo, da lahko v tržno-planskem gospodarstvu OZD doseže ugodne pogoje za lasten razvoj in rast le tedaj, če uskladi elemente poslovne in razvojne politike z razvojem družbenih potreb — torej potreb in možnosti na tržišču. To pomeni, da je v središču pozornosti in interesa OZD prav tržišče, njegov razvoj, njegove potrebe, zaradi česar si OZD prizadeva tako razviti, prilagoditi in uskladiti sestavine lastne poslovne politike, da v največji možni meri zadovolji potrebe, zahteve, možnosti in želje potrošnikov.

Ta proces usklajevanja poslovnih aktivnosti pri prilagajanju zahtevam tržišča se predvsem nanaša na način, kako OZD oblikuje svojo ponudbo izdelkov in storitev na tržišču v cilju kar najbolj popolnega in uspešnega prilagajanja značilnosti ponudbe povpraševanju na tržišču.

OZD, ki sprejme marketinški koncept kot temelj načrtovanja poslovnih aktivnosti, ki se nanašajo na tržno poslovanje, mora izgrajevati ustreznih poslovnih sistem, kar pa pomeni: ustrežno sestavo in organizacijo, ki bo sposobna razvijati potrebne aktivnosti, s pomočjo katerih bo OZD mogla uresničiti in konkretizirati ter izvajati poslovne filozofije.

Žal moramo vedno znova ugotavljati, da marketinška miselnost drugod po svetu že prevladuje tako v turizmu, bančništvu, inženiringu, investicijski in inovativni dejavnosti, dejavnosti posebnega družbenega pomena in tudi v športu, medtem ko si pri nas le prepočasi in težko utira pot.

V svetu pa tržno usmerjeno gospodarstvo sprejema marketing kot nekaj povsem razumljivega, normalnega in nujnega za poslovni uspeh. Pri nas v Jugoslaviji se zdi, da obstajajo nekakšni ideološki pomisleki, posebno v

naši politiki, ki je zato proti prodoru zahodnjaške gospodarske filozofije.

Trženja prav gotovo ne more biti brez resnično delujočega trga. Pri nas v Jugoslaviji sicer delujejo trgi izdelkov in storitev, od katerih nekateri delujejo bolje, drugi omejeno, vsekakor pa je potrebno oblikovati in vzpostaviti trg denarja, saj se brez denarnega trga tudi marketing ne more razmahniti na vseh področjih gospodarstva.

Pripomniti pa vendarle je, da trženje, ki ga uvajamo v Jugoslaviji, ni tisto tipično ameriško trženje, temveč da je prilagojeno našim razmeram, ki pa prav tako zahtevajo odpiranje jugoslovanskega gospodarstva v svet, kar bo omogočilo uspešnejše vključevanje naših OZD v mednarodno delitev dela, hkrati pa bo pomenilo tudi predpogoj za izboljšanje domačih razmer trženja in gospodarjenja.

V DO ELAN kot odprtem poslovnem sistemu, ki se je že pred več kot tremi desetletji, zaradi spoznane nujnosti odpiranja v svet, vključil v mednarodno delitev dela, je razvojna stopnja v proizvodnji in plasmanu izdelkov tako doma kot v tujini dosegla raven, ko brez načrtno dolgoročne politike in točno določenih ciljev lastnega nadaljnega razvoja ni mogoče niti srednjeročno načrtovati niti kratkoročno odločiti.

To kaže na dejstvo, da je v DO ELAN že zelo zgodaj prodrlo spoznanje, da je prvi in temeljni pogoj obstanka poslovanje in delovanje na tržnih in ekonomskih načelih, zato je bila že zgodaj razvita tržna strategija po nacionalnih tržiščih, ki se med seboj močno razlikujejo in Elan je konkretno opredelil temeljne cilje poslovanja, ki so v razvoju programov, raziskavah, razvoju, uvajanju čedalje več znanja, v donosnosti programov ipd.

Zares je neizpodbitna ugotovitev, da je tržna uspešnost OZD pogojena z lastnimi raziskavami in razvojem izdelkov in da ni prodora na mednarodno tržišče brez mednarodno priznane kakovosti, ki jo je mogoče tudi promotivno z reklamnimi akcijami podpreti. Eno osnovnih vodil v Elanu je in



mora ostati tudi v bodoče, da slabemu izdelku in poslovanju ter storitvam še tako uspešna in dobra reklama ne more pomagati k mednarodni uveljavitvi in uspehu.

DO Elan ni živel iz rok v usta, vselej je vlagal v modernizacijo, v znanje, v nove oblike poslovanja kot so firme v tujini ipd., da bi bil kos zahtevam, ki jih predenj postavlja svetovno tržišče. Žal se je večkrat dogajalo in se tudi sedaj, da kljub dejstvu, da dajejo uradni predstavniki EGS Elanove izdelke (smuči, jadrnice, jadrnalna leta itd.) za zgled kot eden redkih izdelkov iz Jugoslavije, ki se po kakovosti, designu in ceni lahko uspešno kosa na svetovnem trgu, Elan ne more s svojim zgledom potegniti za sabo večjega števila jugoslovanskih OZD, ki iščejo pribežališče v socializaciji neposlovnega ravnanja. Namesto, da bi tržišče neposredno in ostro reagiralo (doma prav tako kot v tujini!) na njihovo neposlovno in negospodarno ravnanje pri upravljanju z družbenimi sredstvi, se kljub resolucijam in stabilizacijskemu

programu zadeve ne premaknejo na bolje.

Zanimivo je, da marketing prodira v svetu tudi na takšna področja kot je inovativna dejavnost. Na žalost se naša družba še premalo zaveda resničnega pomena znanosti in ustvarjalnosti, zato je v gospodarstvu še vedno premalo takih, ki znajo voditi inovativno dejavnost in jo usmerjati od tam, kjer nastaja, tja, kjer jo potrebujejo. Zato ni nič čudnega, če se na zahodu izoblikujejo in uporabljajo celoviti poslovni sistemi podatkov o inovacijah, ki so na voljo proti plačilu kateremukoli uporabniku.

In ko bo v jugoslovanskem ekonomskem prostoru v največji meri zaživelo resnično tržno — načrtno gospodarstvo, bo trg uspešne nagrajeval in neuspešne kaznoval, ne pa, da se v sedanjih razmerah gibljemo k neki enakosti, kot se velikokrat sliši s strani stroke.

In če bo to dosledno uresničeno, sem prepričan, da bo tudi uspešni Elanov kolektiv ustrezno in primerneje nagrajevan za svoje poslovne dosežke. Alojz Pihler

Pomembna kitajska delegacija v Elanu



XIE LI — veleposlanik LR Kitajske v SFRJ na obisku s petnajstimi člani državne delegacije

Tudi v prodaji marketinški pristop

KONCEPT STRATEŠKEGA MARKETINŠKEGA PRISTOPA NA PODROČJU MALOPRODAJE IN VELEPRODAJE DO »ELAN«

Strateški marketinški pristop razumemo kot načrtovanje, koordiniranje in kontrola vseh aktivnosti DO, ki so usmerjene k potrošniku in ustvarjanje za to potrebnih pogojev znotraj DO.

Bistveni pogoj za vzpostavljanje marketinške koncepcije je ustvarjanje specifičnega marketinškega vzdušja v DO, začenši pri vodstveni strukturi pa vse do zadnjega delavca. Marketinško razmišljanje je doseženo takrat, ko se tudi zadnji delavec identificira z izdelki in storitvami, s postavljenimi cilji, skratka s celotno DO. Za uspeh so torej pomembni vsi zaposleni, organizacija in način vodenja.

Izdelava marketinške koncepcije je stvar teama, vendar to ni enkratna naloga vseh, temveč kontinuirano opravilo. Marketinško usmerjeno vodstvo DO z marketinško orientiranim teamom lahko izdelava koncepcijske elemente. Načelno pa naj bi jih načrtovali ljudje, ki bodo kasneje načrte tudi izvajali.

Koncepcijski elementi

1. Opazovanje in analiza okolja

Analizirati moramo težnje v spremembah gospodarskih struktur, specifične elemente panoge proizvodnje za šport in prosti čas, strukturo trga, proizvodne tehnologije, učinke vrstni in trga ter konkurente.

Ugotovitve bi strnili v katalog možnosti in nevarnosti, ki pa naj ne bi bil statičen in bi ga spreminjali ob spremembah razmer. Bistven poudarek pri tem je na ustvarjanju podlage za pravočasno spoznanje in reagiranje.

2. Analiza lastnih dobrih in slabih strani

V katalog dobrih in slabih strani DO bomo vnesli v pisni obliki razpoložljive potencialne. Pri tem bomo posegli tudi na druga področja DO, s čimer se bo odražal celoten položaj v DO. Le tako lahko spoznamo svoje slabosti in prednosti v primerjavi s konkurenti. To je tudi pogoj za integracijo marketinške strategije v podjetniško strategijo.

3. Postavitev učinkovite marketinške strategije:

Za postavitev marketinške strategije predlagam uporabo miselnega rastra imenovanega Abellov sistem. Ta v sistematično analizo uvaja naslednje tri dimenzije:

— potencialni sektor povpraševanja (dosedanja, sorodna in nova tržna območja),

— uporabljano tehnologijo (dosedanja, sorodni ali novi proizvodi, pri čemer sorodne proizvode delimo na take s podobnimi funkcijami po novih tehnologijah in take z novimi funkcijami po dosedanjih tehnologijah) in

— stopnjo zadovoljitve funkcije (trenutno stanje oz. trend). Strategija naj bi zagotavljala optimalen odnos med ponudbo veleprodaje in maloprodaje ter povpraševanjem. Ciljno usmerjeno oblikovanje ponudbe obsega naslednje elemente:

a) prilagoditev tržnih karakteristik **proizvodov**,

b) izbor optimalne **poti za plasman in distribucijo**,

c) prilagoditev **prodajnih cen in drugih pogojev prodaje** razmeram konkretnega tržišča,

d) prilagoditev **storitev**, ki jih je treba nuditi kupcem, potrošniku ali posrednikom v prodaji,

e) vključevanje in prilaganje **promotivnih aktivnosti**, njihove vsebine, oblike in intenzivnosti, ki morajo spremljati napore prodaje na določenem tržišču.

Za vsakega teh petih elementov je potrebno postaviti ustrezno politiko.

4. Izoblikovanje prepričljive kompetence oz. poslanstva DO

Kompetenca ali bolje poslanstvo DO izraža marketinško strategijo v najbolj zgoščeni obliki. Potrebna je marketinška identiteta, ki prepričljivo sporoča potrošnikom prednosti pri reševanju problema, ki so specifični za DO. Gre za iskanje brezkompromisnega usmerjanja na potrošnika, pri tem pa za pridobitev kompetence, ki jo potrošniki priznavajo. Kompetenca je n.pr.: podlaga za izdelavo koncepta o predstavi DO, komunikacijskega koncepta, zelenega pozicioniranja in poslanstva.

Definirano poslanstvo organizacije pa naj bi bilo osnovno gibalno razvoja za nadaljnjih 10 let do 20 let. Izražalo naj bi človeški koncept marketinga, kjer je v ospredju to, da gre za proces menjave, kjer naj bi oba pola menjave, potrošnik in ponudnik rešitve problema tega porabnika, našla skupni

interes v dobro vseh udeležencev.

O takšnem marketinškem pristopu v prodaji je bilo govora prav na prodajni konferenci Elanove vele in maloprodaje 27. avgusta letos v

Elanu, ko je bilo sprejeto stališče, da se lahko le na ta način izboljša kakovost poslovanja in je potrebno storiti vse, da se zasnova v najkrajšem času uresniči z ustreznimi dejanji.

Matjaž Gmajnar

Coupe du Monde de Ski des Medecins

Coupe du Monde de Ski des Medecins, je nekakšno svetovno smučarsko prvenstvo zdravnikov, ki ga prirejajo vsako leto zdravniki ene izmed evropskih držav. Na teh prvenstvih tekmujejo zdravniki različnih starostnih kategorij v slalomu, veleslalomu, paralelnem slalomu in smučarskih tekih. Ne gre pa samo za tekmovalništvo, ampak izmenjamo med seboj tudi izkušnje iz področja športne medicine, se med seboj spoznamo pa tudi pokažemo bolnikom, ki jim priporočamo za dvig zdravja aktivno športno udejstvovanje, da se tudi sami aktivno ukvarjamo s športom.

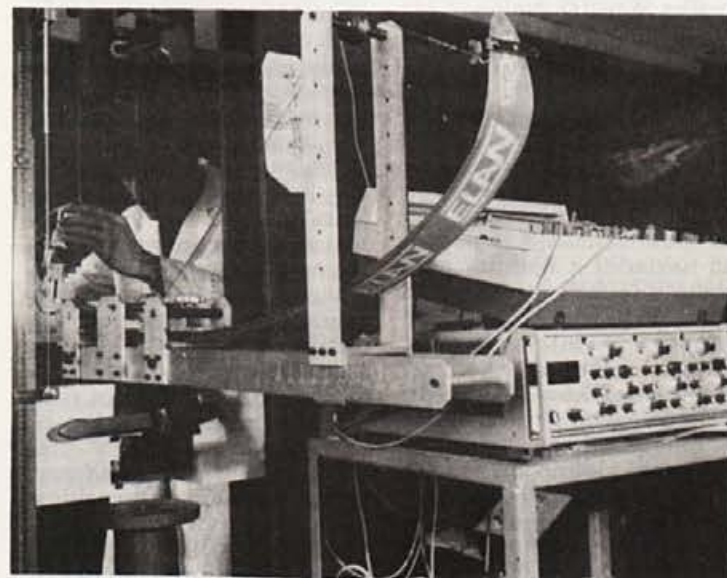
Slovenski zdravniki se teh srečanj udeležujemo že 10 let in tudi letošnjega v Villarsu, sedemnajsteža po vrsti smo se udeležili. Bilo je uspešno, saj smo tudi letos osvojili kar nekaj kolajne. (Alenka Mencinger, Barbara Čokl, od moških pa Breznikar, Martinčič, Kristofelc in Kotnik). Razume se, da tekmujejo vsa leta na Elanovih smučeh (mimo grede, letos so na Elanovih smučeh tekmovali še Amerikanci) letos pa smo bili opremljeni še z Elanovimi čepicami in torbami, ki smo jih par dni pred odhodom dobili v Elanu. Elan je ime, ki slovenskemu človeku prijetno zveni, saj ga spomni, da imamo tudi Slovenci tovarno, ki je s svojim znanjem in kvaliteto dosegla svetovni vrh, še več pa pomeni slovenskemu smučarju v tujini, kajti prijeten je občutek, da smučaš na domačih smučeh, katerih kvaliteto pozna in prizna

vsa svetovna smučarska srenja. Razumljivo je zato, da smo letos z veseljem in ponosom kazali tudi Elanove čepice in torbe.

Tako smo torej zdravniki in tovarna športnega orodja našli nekje neko skupno točko, menim pa da bi morali še drugače sodelovati v korist dviga zdravja naših ljudi: Zakaj? Ko pregledujem v ambulanti svoje bolnike in se pred menoj vrsti najrazličnejši bolniki, vedno znova ugotavljam, da je med njimi vse več takih pri katerih je osnovni vzrok bolezni: premalo gibanja, prevelika telesna teža, preveč posejanja po brezplodnih sestankih po možnosti s cigareto v ustih itd. Takrat me kar zagradi, da bi namesto dragih uvoženih tablet, ki imajo tudi škodljive učinke, predpisal takemu »bolniku« tekaške smuči in palice, ter ga poslal na smučine, ki jih je polno okrog vseh gorenjskih vasi. Ne samo, da bi doživel lepoto gibanja in čar poznega zimskega popoldneva, tak »bolnik« bi izgubil tudi marsikak kilogramček, prihranil socialnemu marsikako devizo, drugo jutro pa zbran in zdrav pričel z delom.

Podobno verjetno razmišlja marsikdo od mojih kolegov in marsikdo bi se strinjal, da bi moralo biti sodelovanje med zdravniki, športnimi organizacijami in tovarnami športnega orodja tesnejše in podobno sodelovanju medicine in farmacevtske industrije.

dr. Avgust Mencinger



Inštitut Elan: preizkus smuči

Vloga in položaj inovativnega dela

Skladnost oblikovanja sistema v cilju organiziranja fundamentalnih aplikativnih oziroma uporabnih in razvojnih raziskovanj je tisto, kar omogoča uvajanje tehnoloških inovacij v tehnološke cilje ob formiranju sistema povezovanja na črti raziskovanje-razvoj-proizvodnja. Oblikovanje takšnega sistema ima vedno večji praktični vpliv in učinek, vendar pa je njegovo ustvarjanje zelo delikatno, kajti novo tehnologijo je mogoče ustvariti na dva načina, in sicer:

— z vključevanjem lastnih inovacij v tehnologijo

— in s transferjem tuje tehnologije.

Osredotočenje na iskanje ravnotežja med avtorhijo in tehnologijo na eni strani in transferjem tujega znanja pa je tisto, kar bi moralo privedi do cenejše in boljše proizvodnje v smislu kvalitete. S tem nastopi možnost pristopa k selektivnemu in ustvarjalnemu transferju tehnologije, katere značilnost naj bi bila v modernizaciji industrijske strukture z intenzifikacijo proizvodnje z večjim poudarkom na kvaliteti.

Opiranje na transfer tuje tehnologije kot sredstva za tehnološko tehnični napredek nas privede do zaviranja ustvarjalnih potencialov lastnega raziskovalnega in inovativnega sistema. To pa pomeni ustvarjalni pristop do lastnih tehnoloških rešitev, katere potem realiziramo tudi v obliki dela v prehajanju samega raziskovanja v inovativni oziroma razvojni del.

Postavljanje cilja razvoja

Splošni izrek je — tisti, ki se ne razvija, ta ne stagnira, temveč propada. Prav iz tega vidika je raziskovalno in razvojno delo tisti osnovni element, ki omogoča potrebne vezi za določanje smernic, da pri tem lahko s kontinuiranim planiranjem vršimo spremembe diskontinualno — to se pravi v določenih časovnih razmakih. Kajti vsako funkcioniranje je potrebno uskladiti z njenimi možnostmi. Iz tega pa potem vidimo, da je v sami naravi določenega usklajevanja posameznih mnenj vgrajen tudi pojav konfliktov. Kajti potrebe in možnosti so si vedno v medsebojnem konfliktu. Tako tudi vidimo, da so si cilji samoupravnih odločitev v konfliktnem odnosu, zato ker potrebe in zahteve višjih sistemov ne sovpadajo z možnostmi organizacije, ka-

terih funkcioniranje se odloča oziroma upravlja na osnovi samoupravnih odločitev. Cilji organizacijskih odločitev pa so v navzkrižnem odnosu, zato, ker se zahteve samoupravnih odločitev ne pokrivajo z zahtevami raziskovalne oziroma razvojne dejavnosti. Vzroki konfliktov med posameznimi cilji pa izhajajo zaradi razlik v razmišljanju in mišljenju zaradi razlik v interesih in zaradi razlik v moči (hierarchyjska moč). Iz tega pa seveda sledi, da je nastanek konfliktna situacije v prvi vrsti tudi pogoj za dobro funkcioniranje neke organizacije, ker je vedno potrebno, da se uvidijo in uredijo meje določenega razvoja, znotraj katerega se potem rešujejo navzkrižna mnenja. Razlika v razmišljanju je najpotrebnejša za funkcioniranje organizacije. Odstopanje takšnih razlik je potrebno predvsem zaradi tega, da se izdelajo res optimalne odločitve za določen razvoj za varnost progresivnosti. Razlika v interesih pa je potrebna zaradi višanja razmišljajočega dela, kar postavlja posameznika pred študij literature in raznih analiz. Hkrati pa je pri tem potrebno opozoriti, da se vse te pozitivne razlike ne bi izkoriščale tudi v druge namene (kar je pri nas vse preveč pogost pojav, ker se posamezniki vse preveč radi postavljajo v legitimnost hierarhijske odločanja), ker pri tem vsaka konfliktnost oziroma vsako razmišljanje postane mehansko, kar potem vpliva tudi na posameznika, kot subjekta v smislu stagnacije v prizadevanju za doseganje določenih rezultatov oziroma razvojnih ciljev. Poznano je, da je v vsaki organizaciji določena skupina zaposlenih, ki izzivajo prepire in uživajo v njih. To sociologi oziroma politologi razčlenjujejo s potrebami za merjenje moči oziroma z merjenjem svojega razvijanja in na drugi strani iz samozadovoljstva. Takšne vrste kritičnosti oziroma nekritičnosti so vse vrste tekmovanja, pri katerih je osnovnost merjenje moči a ne zmaga, niti ne eksplatacija zmage. Kritičnost zaradi nekritičnosti ne doseže svojega namena in cilja, če pride takoj do rešitve, ker take rešitve so rezultat nekritičnosti. Zaradi tega je boljše v interesu moči, da se kritičnost zadrži v odstopanju razlik v razmišljanju in razlik v interesih. Če pa zaradi občasnih razlik v moči pride do nekritičnosti, tedaj kritično raz-

mišljanje takoj prehaja do zaključka konfliktnega stanja to pa pomeni do zaključka koristnega razmišljanja. Večno odstopanje konfliktnosti v odstopanju razmišljanj in interesov, je pogoj za dobro funkcioniranje neke organizacije, kakor tudi za obstoj oziroma za razvoj, to pa pomeni na drugi strani tudi socialno sigurnost zaposlenih. Če pa kritičnosti v organizaciji ni, bodisi da se temu zaposleni izogibajo ali pa da hočejo da se problemi čimprej rešijo na ta ali oni način prvenstveno z odločitvami vodstvenega kadra ali pa s kompromisi, potem neka organizacija lahko zaide v stagnacijo, namesto v vir sodobnosti, uporabnosti in praktičnosti. Meja med pozitivno in negativno kritičnostjo odreja tudi vrsto vpliva na sam razvoj hierarhične moči kar pa je koristno le toliko časa dokler se razvija in dokler ima pozitiven vpliv. To pa so zahteve po ekstenzivnem in zahteve po intenzivnem razvoju, ki zelo pogosto privedejo do nesoglasij kvalitete s kvantiteto. Ta nesoglasja se na eni strani zmanjšujejo z zelo hitrim razvojem raziskovalne dejavnosti in njihovih dosežkov, kateri omogočajo intenziven in kvaliteten razvoj a na drugi strani naravno nagnjenost večine zaposlenih za kvalitetnim dominiranjem. Če vzamemo zakon, po katerem spremembe

kvantitete izzove spremembo kvalitete, moramo sprejeti tudi to, da revolucionarne spremembe kvalitete izzovejo tudi revolucionarne spremembe kvalitete. Vendar pa prav tako vemo tudi to, da vse posledice časovno zaostajajo za svojimi vzroki. Ta fazna odmaknjenost pa je večja ali manjša, kar seveda zavisi od adaptabilnosti sistema, v katerem se vršijo spremembe, kar pomeni, da ima vsak sistem svoje koncepcijske odmike za ostajanja za svojimi vzroki nastajanja, kar pomeni potem tudi za vsako naslednjo odločitev. Tako neka organizacija kot sistem začne zaostajati v svojem razvoju napram pogojem razvoja od katerih zavisi njena funkcionalnost pa naj bodo to zunanji pogoji tržišča, kadrovske resursi, kreditiranje ali zaradi notranjih pogojev, to je kapacitet, tehnologije itd.

Boris Hafner

PRIPIS UREDNIŠTVA:

Sestavek pomočnika vodje proizvodnje smučni sovpada v prizadevanja komisije za inovacije, ki v okviru sprememb vseh samoupravnih aktov, pripravlja nov PRAVILNIK ZA INOVACIJE. Ta temelji med drugimi tudi na teoriji povzetega predavatelja in predstavlja korak naprej v odnosih do inženirskih kot neinženirskih inovativnih znanj.

Delo sindikata

Piknik, Pohod na Triglav, Kultura in šport, Ozimnica, itd.

Najbolj zahtevna akcija sindikata v tem polletju je bil vsekakor Elanov piknik v Krpinu, v soboto 23. avgusta. Nanj smo se dolgo pripravljali in poskrbeli za vse, razen za vreme in prav to nam jo je nazadnje tako zagodlo in razvrednotilo vse skrbne priprave. Najeli smo prireditveni prostor v Krpinu, povabili odlične glasbenike iz Titovega Velenja (ŠIK), hrano so nam pripravili v obratu družbene prehrane, za hlajenje pijače smo imeli kamion-hladilnik Špecerije, za postrežbo na samem pikniku pa je skrbelo prek 20 članov sindikata, skratka pripravljeno je bilo vse, da nihče ne bi odšel s piknika lačen, žejen ali slabe volje.

Ob 16. uri se je piknik pričel še v normalnih vremenskih pogojih, člani sindikata so se zbirali, vzdušje je naraslo in le malokdo bi se dal prepričati, da nas bo dobri dve uri pozneje zajelo tako neurje. Muzikantom je skoraj potopilo zvočnike, da kljub dobri volji niso mogli več igrati. Ko je postalo očitno, da se neurje ne bo tako kmalu poglelo, smo sklenili da ob 20. uri prenehamo z deljenjem hrane in pijače ter piknik predčasno zaključimo. Do te ure se ga je udeležilo skoraj 500 Elanovih delavcev in upokojencev. Preostalo hrano so v kuhinji pripravili in razdelili ob malici v ponedeljek. Glede na vse te okoliščine, pa tudi glede na dejstvo, da so stroški tega piknika, čeprav je bil predčasno zaključen, narasli na 140 starih milijonov din,

Zakaj je Elanu potreben inženiring?

Minil je tisti prehodni čas, ko smo se v okvirih nove organizacijske sheme lovili. Marketinški pristop je prav bivšemu TOZD-u Športna orodja dal drugačen poudarek, ki ga bom v nekaj nadaljevanjih opisal predvsem zato, da spremembo osvetlim z vidika potreb, funkcije in vizije, ki jih od inženiringa ELAN pričakuje.

Naziv delovne organizacije in njena registracija in statut nam omogočajo praktično vso aktivnost, o kateri bom pisal — prav to mi zahtevajo tudi mnogi, ki so se bili doslej voljni o tvarini pogovarjati.

Vsega tega ni možno zanimali, pa vendar je za aktivnosti dejavnosti Športnega orodja res, da so bile na robu Elanovih pomembnosti. Temu primerno je dobil kadre, investicije, skratka vse tisto, s katerim je pridobil slab sloves navznoter Elana.

ELAN je proizvodnja za prosti čas in šport in kot takšen je in bo sestavni del nacionalnega ali federativnega programa telesne kulture. Lahko ima (in prav je, da ima) panogo (smuči), ki bo ponesla ime proizvajalca in ime nacije v svet (in ki ga bodo še nosile), pa vendar to ne sme biti razlog, da se ne vključujemo v potrebe nacije, pa naj se sliši to še tako antizasluzkarsko. Lahko mi

razmišljamo kot kapitalisti, živimo pa v razmerah, ki so drugačne in bodo drugačne ostale.

Temeljna potreba telesne kulture so objekti in kadri. Prvi predvsem zahtevajo opremo, za katero smatram, da jo bo ELAN vedno delal, ker je to naš dolg do tega prostora. Zato si ne znam poiskati druge razlage za Elanovo obnašanje do temeljev telesne kulture kot stremljenja le k vrhunskemu športu, kot najbolj odmevnem področju telesne kulture, ki pa ga moramo predvsem uporabiti kot metodo afirmacije.

Lahko smatramo ta del kot izredno uspešen predvsem za image Elana in na nas je, da se z nam poznanimi metodami obdržimo v svetu. To pa nikakor ne sme biti ovira, da ne vidimo realnih tal naše telesne kulture, ki so ob vrhunskem športu predvsem v telesni vzgoji in v rekreaciji.

Ker je telesna kultura kot aktivna oblika prisotna relativno kratek čas (po razvoju proizvodjalnih sil), se nam v prostoru in času odpirajo neslutene možnosti tudi za rekreativno področje — to je aktivne mase rekreativcev.

Slika je najbolj realna skozi pokrite objekte telesne kulture — kar 90 % teh pa so telovadnice. Za telesno vzgojo predvsem velja, da je fi-

nančno deficitarna, posebej v zadnjih letih. Ker je telesna kultura v domeni republik, je tudi položaj dokaj različen in nanj je možno vplivati različno. Ker nam je ta trg (vsaj delno) poznan, lahko rečem, da nanj že vplivamo (predvsem s svetovanji, idejnimi načrti, s projekti športnih tehnologij itd.), manjka pa nam voljnosti, da večplastno pridobivamo znanje (in ga znamo tudi prodati).

Elan temu delu (navzven in navznoter) ni utegnil določiti prave teže. Temu primerno je bil naš položaj v Elanu in bi ob nespremenjeni klimi tudi ostal.

KAKŠNE POGOJE POTREBUJEMO?

Prvič ostaja najvažnejše, da (žal) dejavnost kot takšna nima osnovne izvozne naravnosti, ker ostaja t. i. nacionalni program. Normalno, da ne izključujemo izvoza, nasprotno naša dosedanja stremjenja so šla v tujino (Italija, Kanada), pa vendar predvsem v smislu prodaje posameznih rekvizitov.

Nacionalni programi fiksnosti vgrajene opreme so prisotni v razvitem svetu in le v slučaju 3. sveta se pojavljajo zahteve po kompletnosti. Včasih smo se zaradi širine zahtev tenderjev uspeli »rešiti« velikih naročil, kar pa kaže na drugi pogoj — kooperacija. Brez teh fleksibilnih proizvodnih kapacitet ne bo šlo — tovrstna kooperacija pa je pri nas še skoraj nerazvita.

Tretji pogoj za inženiring je zbir pameti — domače in tuje — ki bo sposobna zaznati strokovni napredek sveta in ki ga bo sposobna tudi doma uveljaviti.

Ob tem se mi vrača misel na Inštitut, ki za našo dejavnost še ni odigral prave vloge, in jo bo ob marketinški naravnosti moral. Tu mislim predvsem na to, da tak-

šen inštitut lahko vpliva doma in v tujini, lahko se povezuje — skratka zlahka opraviči svoje ime. A to je tudi edini način, da se bomo vključili v nadaljevanje Bloudkovih zamisli, kar pa pri nas nosi pozitiven predznak.

KAKŠNA JE SITUACIJA NA TRGU?

Že kmalu po prihodu v TOZD sem se lotil analize, ki naj pokaže, koliko smo de-

jansko tržno prisotni. Spominjam se izsledkov, ki so mi potrdili domnevo, da drla pravzaprav ne iščemo — kar pride, nudimo — ob tem, da smo stvarno sposobni pokrivati Slovenijo in Zagreb.

Pokazalo se je, da zelo malo (20 %) dela pridobimo sami, ostalo od večjih inženiring hiš, katerim smo pomagali k dobremu imenu. Iz leta v leto izboljšujemo izdelčno paleto, ponudbe in razprodajamo znanje v urni postavki izdelka.

KAJ POMENI SOLO PRODAJANJE ZNANJA?

V primeru kontaktov s projektanti se kot inženiring najdemo v enakopravnem položaju in naš cilj mora biti: ponudba športne tehnologije z opisom opreme in s količinami, ki je osnova za tender ponudbe. To pa hkrati pomeni precejšnjo časovno prednost v razvoju kasnejše iskanih izdelkov, kar je ključ trženja. Zato smatram, da je inženiring formacija in aktivna prisotnost pravi marketing Elana za enega od proizvodnih segmentov.

KAJ LAHKO PRIČAKUJEMO OD ELAN INŽENIRINGA?

Trg bi pridobil predvsem na kakovosti. Poizkušali bi eliminirati stalna neskladja na relaciji objekt-oprema. Z najzgodnejšim vključevanjem prevzemamo lidersko funkcijo na področju opremljanja, delno pa tudi projektiranja (idejno), s tem, da je pred nami le prostorsko planiranje, ki nam mora biti osnovni vzvod aktivnosti. ELAN bi z inženiringom moral pridobiti predvsem trdnejši vpliv na aktivno rekreativno populacijo in s tem delno prevzeti breme eventuelnih tekmovalnih nihanj in zmanjšati odvisnost od novinarskih peres. Če s koncentracijo znanja uspešno, pa mora inženiring biti zametek in prvi tovrstni prodajni poligon, ker čez noč se uspeti ne da.

Prihodnjič: KAKŠEN NAJ BO INŽENIRING ELAN?

Janez Urbanc

Elan

smo sklenili, da letos piknika ne bomo ponavljali. Ugotavljamo, da termin po kolektivnem dopustu za piknik ni primeren, saj nam jo je vreme že večkrat zagodlo, zato za naslednje leto načrtujemo izvedbo piknika pred kolektivnim dopustom. Seveda pa se sindikat ni ukvarjal samo z organizacijo piknika pač pa je bila njegova prvenstvena naloga vključevanje v vse dogajanje v Elanu, spremljanje aktualne problematike in razpravljanje o njej. Vse zadeve iz pristojnosti delavskega sveta smo obravnavali tudi v sindikalni organizaciji in skupaj z drugimi DPO dali o njih svoje mnenje.

Med ostalimi akcijami sindikata moramo omeniti pohod na Triglav, ki smo ga pripravili skupaj z gasilci,

organizacijo teniškega turnirja ter organiziran nakup kart za plavanje, tenis in podobno. Na področju kulture je bilo v poletnih mesecih zahtejše, za jesen pa pripravljamo ogled nekaj tako gledaliških, kot tudi opernih predstav. Jesen je tudi čas za nakup ozimnice preko sindikata.

Na športnem področju ugotavljamo, da zanimanje upada, saj se občinskih sindikalnih prvenstev udeležuje malo naših tekmovalcev. Konec septembra pripravljamo za člane sindikata tudi prodajo smuči III. kvalitete.

Veseli bomo vsake pobude iz vrst članov, kako popestriti našo dejavnost pa naj si gre za področje športa, kulture ali katerekoli aktivnosti, ki člane zanima.

Tone Jošt



Nasilje, nemorala, primitivizem, politična nepismenost — važni vzroki ekološke katastrofe

Poročilo z ekološkega seminarja v organizaciji rep. konf. ZSMS

V Ljubljani se je uspešno zaključil ekološki seminar, na katerem so sodelovali ekološki znanstveniki, predstavniki Cerkve, varstveniki okolja in ekološki. Uvodno predavanje z naslovom »Nasilje, nemorala, primitivizem, politična nepismenost kot eni od važnih vzrokov ekološke katastrofe« je podal dr. Marek Lenardič, jugoslovanski ekološki znanstvenik, ki je hkrati tudi odprl seminar in pozdravil navzoče, še posebej aktiviste in mlade predstavnike iz vrst ZSMS ter številne predstavnike ekoloških skupin z Jesenic, iz Trbovelj, Slovenj Gradca, Ptujja, Črnomlja, Ilirske Bistrice, Postojne, Kranja, Celja, Ljubljane in Zagreba, pa tudi druge udeležence. Pri svojih izvajanjih je dr. Lenardič posebej poudaril, da podjetniški interes ne bi smel prevladovati nad družbenim interesom in družbeni interes nikoli nad obče človeškim. Slovenska ekološka filozofija se zavzema za neosilje, za kulturnejši in s tem odgovornejši odnos do Narave in človeka, ki je njen sestavni del.

Vodja Duhovne skupine pri Rep. konferenci ZSMS Peter Jamnikar je predstavil svojo skupino in njena prizadevanja za popolnejše duhovno in bolj humano življenje in obravnavanje človeka kot celote v njegovem okolju.

Dr. Ana Starman je opozorila, med drugim na pomanjkanje človečnosti, na industriokratere ter tudi na to, da bi si skupaj z ekološkimi skupinami morali priboriti pravico do nakupa sodobnih merilnih naprav.

Dr. Dušan Plut, predsednik komisije Slovenija leta 2000 pri Zvezi za varstvo okolja, slovenski ekolog, je opozoril na številne ekološke probleme pri nas, še posebej na problem deagrarizacije, ki pomeni nepremišljeno večanje urbanih centrov, s čimer se v naši družbi celo postavlja. Večina strokovnjakov posameznih strok je še vedno ekološko neosveščena in sprememb v okolju ne obravnava celovito. Ko je govoril o energetskih problemih je še posebej opozoril na fotovoltaike in na zanemarjanje alternativnih virov, saj se gradnje sončnih hiš po načrtih prof. dr. Laloviča pri nas skoraj ne omenja. Vse kaže, da še vedno planiramo razvoj, ki vodi v ekološko uničenje Slovenije.

Alenka Bizjak, ki problematiko varstva okolja pri nas ljubiteljsko spremlja že vrsto let, je opozorila na velika razhajanja v teoriji in praksi, saj se zakonodaja s področja varstva okolja že dolgo zavestno krši. Mnogi veliki onesnaževalci zraka in vode obratujejo brez uporabnih dovoljenj in predpisanih soglasij, za naravo uničujoča tehnolo-

gija velikih prašičjih farm pa je celo prešla visoko državno odlikovanje. Ob hudo onesnaženem zraku in vodi vedno bolj propada tudi zemlja, ki se še posebej zastruplja s pretirano uporabo kemičnih sredstev, zaradi strupenih snovi v ozračju umirajo gozdovi in se uničuje tudi naravna in kulturna dediščina. Omenila je velike pritiske za pozidavo najboljše rodovitne zemlje, ki se v mnogih občinah še kar nadaljujejo kljub dejstvu, da se z 12 ari na glavo prebivalca danes nahajamo na repu v primerjavi z Evropo. Zemlja pa predstavlja nacionalno vrednoto, pozidana pa je izgubljena za vedno. Opozorila je na vrsto dolgoletnih nerešenih ekoloških problemov, kot so notranjska reka Reka, pritok Soče Koritnica, reka Sava, umiranje Krke in Kolpe ter huda zastrupitev reke Krupe, ki dodatno obremenjuje vest vsakega ekološko osveščenega Slovenca.

Prof. dr. Perko, predstavnik Cerkve, je govoril o moralni oz. moralno etični krizi. Ljudje prihajajo do spoznanja o hudem šele, ko vidijo zle posledice slabega ravnanja. Ker je narava absolutno omejena, je človekova dolžnost Naravo varovati. Želja sodobnega ekološkega gibanja je prizadevanje za dvig moralnega čuta oz. odgovornosti do narave.

Tomaž Zalaznik, vodja Združenja proti mučenju živali iz Ljubljane, je pripovedoval o nizki kulturni zavesti, mučenju živali v naši zakonodaji pa celo še vedno ne pomeni kaznivo dejanje.

Predstavnik Ribiške zveze Slovenije D. Hladnik je priznal, da je večina slovenskih voda 96-odstotno onesnažena, ter je tako več kot polovico prebivalcev slabo oskrbovanih z zdravno pitno vodo. Biološka sposobnost naših voda se je v zadnjem času zmanjšala skoraj za 80 %.

Vsi udeleženci seminarja so soglašali, da je za okolje, ki nas obdaja, nujno potrebno narediti več kot doslej. Onesnaževalci morajo svoje tehnološke probleme reševati z zaprtimi sistemi kroženja tehnološke vode, tako kot je to že v tujini. Na tem področju so nujno potrebne hitrejše uvedbe inovacij, pa tudi ukinitve neprimernih dejavnosti. Čas je, da se razmišlja dolgoročno in z odgovornostjo do prihodnjih rodov.

Železarna Jesenice se je obvezala, da bo z novo jeklarno 2 ukinila martinovke. Kakršnakoli preureditev le-teh v termoelektrični objekt je ekološko popolnoma nesprejemljiva, istočasno pa je ta obveznost jeseniške železarne važna tudi ob pričakovanju javnosti, da bo železarna zmanjšala onesnaženost okolja.

Katastrofalna je situacija v zvezi z uničevanjem gozdov tudi s strani jeseniških dimnikov. Ci-

tirali so izjave mnogih strokovnjakov, da je treba to staro šaro podreti. Gozdarji od jeseniške železarne ne dobijo nobene odškodnine, ribiči pa manj, kot jim jo je izplačala bolnica Jesenice za pomorjene ribe, to je 30 starih milijonov din.

V zvezi z nemogočo situacijo so opozorili na problem tovarnjakov na bodoči avto cesti skozi Gorenjsko, katere bi morali transportirati po železnici, lahko že od avstrijske Podrožce naprej. Prav tako je bilo izraženo mnenje, naj se v bodoče javno vnaprej objavi trasa transporta radioaktivnega urana iz Zirovskega vrha po železnici za Anglijo.

Javnost tudi zanima, kje bodo skladiščeni visoko radioaktivni odpadki, saj v Sloveniji ni pogojev, druge republike pa jih nečje sprejeti. Ta problem bo nastal že v kratkem času in bo pomenil eno glavnih ekoloških nevarnosti za prebivalce Slovenije. Ti odpadki bodo radioaktivni več kot 50.000 let. Opozorili so na iniciativo ZVOS in SZDL za predčasno oz. za zaprtje JE Krško, ki obratuje z visoko zmogljivostjo in jo bo tako ali tako potrebno zapreti in preprečiti katastrofo, ki bi pomenila uničenje slovenskega naroda. Centrala sama namreč postaja vse bolj radioaktivna in bo takšna ostala več desetisoč let in predstavlja tako za slovenski kot hrvaški narod in še posebej za glavno mesto Hrvaške veliko nevarnost.

Opozorjeno je bilo na problem pitne vode v Zagrebu, saj Zagrebčani pijejo Savo, ki se onesnaži že v Trbovljah in pri JE Krško.

Izrazili so se proti megalomanskim projektom, ki so vsi preveliki zgubaši in ovirajo razvoj vse družbe ter opozorili na ogromno moralno moč slovenskih ekologov in ekologistov.

Prav tako so podprli mnenje turističnih delavcev, da je nesprejemljiv nadaljnji razvoj industrije na račun vseh drugih panog, še posebej turizma, kar velja tudi za Jesenice in druge industrijske kraje. Opozorili so na zahodne osveščene turiste in na huda onesnaženja na področju ekosistemov v Jugoslaviji, o katerih poročajo že tudi v tujini.

Dalje, da se ne živi samo od danes do jutri, ampak da imajo tudi drugi pravico videti ribe in naravo itd.

Država bi si morala prizadevati, če že ne zagotavlja srečo vsakemu državljanu.

Opozorili so na posamezne onesnaževalce v lokalnih okvirih kot npr. IMP, Livar v Ivančni Gorici ali Termika v Škofji Loki. Pa tudi na to, da posamezniki, ki imajo položaje v javni upravi oz. v političnih organizacijah, za svoje okolju mnogokrat škodljivo delovanje oz. za svoje nerazumevanje do problematike okolja in ekologije ob prejemanju visokih osebnih dohodkov napram drugim proizvajalcem, še delujejo bahaško in postavljajoško.

Opozorili so tudi na »kruhorborce« posameznih državnih institucij, ki neobjektivno poročajo in zavajajo javnost.

Dalje je bilo opozorjeno na politični razvoj Slovenije ter apelirano na SZDL, še posebej na Jesenice pa tudi drugje, naj se bolj zavzame za varstvo okolja, če hoče biti kolikor toliko verodostojna.

Opozorili so na ekološko popolnoma nesprejemljive načrte elektrarn na Muri.

Izraženo je bilo mnenje za humanejšo pot v okviru kaz. prava itd.

Zahtevali so ponovno sodelovanje pri presojanju bodočih investicij v okviru gospodarske zbornice, opozorili na prisilno kontaminacijo kot je bilo v primeru Černobila.

Zahteva se tudi pojasnilo o načinu skladiščenja visoko radioaktivnih odpadkov, v kakšne materiale bodo spravljani in kdo bo izdeloval te materiale.

Opozorili so tudi na potrebo, da se ekologi in ekološki izpostavijo ter na zmanjšanje stopnje sebičnosti oz. na povečanje altruizma v družbi.

PRIPIS UREDNIŠTVA: Za objavo članka smo se odločili iz dveh razlogov:

1. Zaradi dviga splošne zavesti bralcev in
2. ker so ti bralci 1/3 dneva aktivni v Elanu. Predlagamo, da znotraj »plota« analiziramo mikroklimo in sanacijo le-te še bolj trdno vpeljemo v naše plane, ker je to edina garancija za vsesplošne napake družbe in nas v njej.



Naš sodelavec Darko Svetina (v sredini) član državne padalske reprezentance, ki je na svetovnem prvenstvu v Ankari dosegla velik uspeh.

Vojaki na obisku



ZVEZA REZERVNIH VOJAŠKIH STAREŠIN
OBČINSKA KONFERENCA RADOVLJICA

Datum: 15/7-1986
Radovljica

TOVARNA ŠPORTNEGA ORODJA

ELAN

BEGUNJE

Na 16. srečanju rezervnih vojaških starešin Jugoslavije so bili gostje Občinske konference ZRVS Radovljica rezervne vojaške starešine iz SR Hrvatske.

V dneh bivanja v radovljiški občini so bli tovariši iz SR Hrvatske tudi gostje v vaši ustanovi oziroma delovni organizaciji.

V imenu Občinske konference ZRVS Radovljica se vam za vso pozornost, prijaznost in skrb, ki ste jo nesebično izkazali ob omenjenem obisku, zahvaljujemo.

PREDSEDNIK
Jakob VIDIC



Jugoslovanski center za teorijo
in prakso socialističnega dela
Jugoslovanski center za teorijo
in prakso samosposajanja
Jugoslovanski center za teorijo
in prakso za samopripravo
EDVARD KARDIČ

Tovariš Knafelj Slavko
DELOVNA ORGANIZACIJA
"ELAN"

Begunje 1
64275 BEGUNJE NA GORENJSKEM

Ljubljana 25.7.1986.
nak. znak
vat. znak

Želimo se vam zahvaliti za izdatno pomoč, tako vas osebno kot vaših sodelavcev, pri izvedbi poletnega tečaja, ki ga je pod naslovom "Razvoj jugoslovanskega socialističnega samoupravljanja v teoriji in praksi" organiziral za udeležence iz tujine Jugoslovanski center.

Po enoglasni oceni slušateljev in predavateljev je tečaj v celoti uspel; na to kaže tudi želja vseh udeležencev, da bi se delo v podobni obliki nadaljevalo tudi v prihodnjih letih. Zelo ugodno so se izrazili tudi o študijskih obiskih v organizacijah združenega dela in skupnostih ter o pogovorih, ki smo jih organizirali z vašo pomočjo zunaj prostorov, v katerih je v veliki meri potekal teoretični del tečaja. Po splošnem mnenju je ta del programa oživil in ilustriral predavanja in akademske razprave v okviru tečaja.

Ponovno se vam iskreno zahvaljujemo za sodelovanje ter se vam priporočamo za pomoč tudi v prihodnje.



41109 LJUBLJANA • KARDELJEVA PLOŠČAD 1 • P. P. 41 • TELEFON: (061) 344-472 • TELEK: 32139 po. ps



Dopisujte

Uspehi Elanovega nogometnega moštva

Po dveh »sušnih« letih je Elanova ekipa v postavi: Antolin, Mijatovič, Berce, Mavrič, Kozelj, Potočnik, Švab, Legat, Debeljak in Cerar, letos znova osvojila naslov občinskega sindikalnega prvaka v malem nogometu.

Prvenstva, ki je bilo od 17. do 19. junija, se je udeležilo kar 23 ekip. O izenačenosti ekip nam govori podatek, da je bila večina tekem odločenih šele po podaljških ali celo po streljanju enajstmetrov.

Tudi finalno tekmo med Elanom in Verigo je odločilo šele streljanje enajstmetrov.

Nogometna sekcija je 29. junija organizirala tudi tekmovanje med obrati, kjer so bili najuspešnejši nogometaši Vzdrževanja pred Plastiko, Športnim orodjem in Smučarijo.

Nadaljevala se je tudi tradicija igranja prijateljskih tekem z nogometaši iz Brnce. Prvo tekmo so odigrali 23. avgusta v Lescah, povratno pa 11. septembra v Brnci. Čeprav je pri teh tekmah najpomembnejše poglobljanje prijateljskih vezi, pa vendarle omenimo tudi rezultate. V Lescah je bilo 5:1, v Brnci pa 5:2, obakrat za našo ekipo.

Jani Cerar



Občinski prvaki v malem nogometu za leto 1986

Pred začetkom odbojcarske sezone

86/87



V Radovljiški občini ima odbojka dolgoletno tradicijo, tako da ni čudno, da je odbojka tudi prva panoga med igrami z žogo. Odbojcarski centri so v Bohinju, na Bledu in v Kropi, pa tudi v drugih večjih krajih vidimo razpete odbojcarske mreže in ob njih mnogo igralcev. V Elanu imamo dve moški in eno žensko ekipo.

V vseh letih so v občini največje uspehe dosegli odbojkarji Bleda. Članska moška in ženska ekipa več let uspešno nastopa v drugi zvezni ligi. Najvišja uvrstitev je bila 3. mesto članov in preteklo sezono drugo mesto članic. Oboji so bili večkrat pokalni zmagovalci za področje Slovenije, zmagovalci zimskega prvenstva SRS, ... Mladinci nastopajo v drugi Slovenski ligi. Brez blejcev skoraj ni tekmovanja v Sloveniji in področju treh dežel. Nekaj odbojkarjev je nastopalo za mladinsko državno reprezentanco (med njimi tudi Elanov štipendist). Nastop za republiško pionirsko in mladinsko reprezentanco ni redkost. Dva trenerja sta vodila republiške reprezentance.

Največji uspeh doslej so v lanski sezoni dosegle mladinke. Sestavljajo pretežni del ekipe članic, ki nastopa v drugi zvezni ligi. Postale so

mladinske državne prvakinje. Dve igralki sta bili proglašeni za najboljše na turnirju in bili vabljeni v državno reprezentanco. Tako velik uspeh v občini vse premalo odmeva.

Klub deluje popolnoma na amaterskih osnovah. Dotacije, ki jih dobiva od temeljne telesnokulturne skupnosti, pokrivajo stroške polovično. Nekaj sredstev zaslužijo člani kluba na delovnih akcijah. Za del se najde posluh v delovnih organizacijah. Vsa ta sredstva zadoščajo za nujne izdatke (potni stroški, sodniški stroški, oprema), za optimalno delo kluba pa jih je premalo. Hranarina je v klubu neznan pojem, pri njihovih konkurentih pa je nekaj vsakdanjega. Poleg tega se klub srečuje še s kadrovske problemi.

Ob tolikšnem številu aktivnih igralcev (120 v desetih selekcijah) manjka trenerjev. Stiska s prostori je velika. Predvsem bi rabili nekaj pridnih zanesenjakov v organizacijskem štabu.

Rešitev prostorskih problemov se obeta z novo športno dvorano na Bledu, rešitev finančnih in kadrovske problemov pa bi zanesljivo pripomogla k še večjemu razmahu odbojke v Radovljiški občini in na Gorenjskem.

Ana Brejc

Elanovci na Triglavu



Elanovci na Kredarici

Kot že nekaj let zapored smo tudi letos Elanovi gasilci in člani sindikata 6. septembra organizirali pohod na Triglav.

Ob 6. uri zjutraj smo bili z avtobusom že v Vratih. Naša vodiča Slavko Langus in Alojz Blažič sta nam razložila smer pohoda. Tako smo se podali čez Prag do Kredarice. Ko smo se skoraj po 6-urni hoji, ki je bila za ene manj, za druge bolj naporna, vsi zbrali na krajšem počitku ob toplem čaju ali hladnem pivu, so prišli na svoj račun tudi tisti, ki so pripravljali krst na vrhu Triglava za vse tiste, ki smo bili prvič na najvišjem vrhu Jugoslavije.

Skoraj 2-urna hoja od Kredarice do vrha Triglava, v prelepem sončnem vremenu, ko se nam je pogled ustavljal na mogočnih Julijcih, Karavankah in Kamniških planinah, sta bila utrujenost in strah pozabljena. Posebno veličastno pa je bilo nam, ki smo bili prvič na vrhu Triglava. Še nekaj strahu pred svežnjem plezalne vrvi, ki je v težki Karlovi roki čakala na tisti svečani trenutek, ki mu pravimo »krst«. Trikrat po zadnji plati nas je doletelo vse, ki smo prvič stopili na

vrh Triglava. Bilo nas je okrog deset, med katerimi je bila najbolj korajžna Metka Vrečko, naša kuharica, sedaj že nekaj let Elanova upokojenka.

Tudi sestop proti Doliču ni bil prevelik napor, saj smo vsi vedeli, da si bomo tam odpočili in nabrali moči za naslednji dan, ko se odpravimo po dolini Sedmerih Triglavskih jezer proti Bohinju.

V prelepem sončnem vremenu smo v nedeljo res nadaljevali svoj pohod, kljub slabo prespani noči, saj je bilo planincev po vseh kočah kot v mravljišču. Osemurna hoja od Doliča do Savice, prek Sedmerih jezer je res enkratno doživetje, seveda pa je pogoj lepo vreme, ki nam je ostalo zvesto oba dneva našega pohoda.

Ko smo se z avtobusom vračali iz Bohinja proti Elanu v Begunje in se skozi okna ozirali nazaj proti Triglavu, ki je mogočen v sončnem zahodu kraljeval kot že tisočletja, smo si po tihem dejali, premagali smo te.

Upam, da je ta pohod ostal vsem v lepem spominu. Želimo pa si lahko samo še več takih pohodov, pa ne samo na Triglav, saj vabita tudi Stol in Begunjsčica.

Franc Bulovec



Apartmenti v Loparih na Lošinju

Nove počitniške enote

Kot smo vas že obvestili v tedenskem poročevalcu, smo tik pred pričetkom kolektivnega dopusta prevzeli nove počitniške objekte, in sicer 5 petposteljnih apartmajev v Loparih na Lošinju in 3 štiriposteljne brunarice v Čateških toplicah.

Prvi letovalci so te objekte letos že koristili, v Čateških toplicah pa so celo zasedeni do konca meseca oktobra. V tej Smučini objavljamo fotografije novih objektov, več o letovanju pa v naslednji izdaji.

Z. V.



Brunarice v Čateških toplicah



Zaključna dela prizidka sušilnice

Dragi Franc Legat



Dragi France!

Odrpta rana ob izgubi tvoje drage žene, ki smo jo teden dni prej spremili na njeni zadnji poti, je bila neozdravljiva. Bila je tako globoka in boleča, da si ji podlegel.

V življenju niso redki primeri, da sta zakonca vezana na življenje in smrt.

Ko te izročamo materi zemlji, ne moremo mimo spominov, ki nas vežejo na naše skupno delo v Elanu, kjer si ustvarjal eksistenco sebi in tovarni dolga leta, do tvoje upokojitve.

Kot vodja komunale si gradil in vzdrževal neštete objekte, zgradbe in urejal okolico tovarne. Ti so in ostanejo najizrazitejši spomeniki tvojega ustvarjanja.

Bil si skrben gospodar, sposoben, iznajdljiv in neumoren delavec. Zate je bil Elan tvoj drugi dom. Kot sošed Elana si bil vedno in vsak čas pri roki, vedno pripravljen pomagati, kadar je bilo to potrebno.

Zaupali smo ti, ker smo vedeli, da imamo »Fenča«, ki bo vsako zadevo uredil.

Elanu si doprinesel velik delež pri njegovem vzponu v njegovih najtežjih trenutkih. Zaupal si vanj in Elan je zaupal vate. To pa je tudi največ vredno.

In zdaj, ko si tako nenadoma odšel in tudi kot upokojenec ne boš več prestopil tovarniške ograje, ti s tega mesta izrekamo zahvalo za tvoj izreden trud in požrtvovalnost.

Hvala ti za vse!

Nimamo besed, s katerimi bi potolažili svojce ob tako hudem udarcu usode v enem tednu. Z njimi iskreno sočustvujemo.

Preostane nam dragi Francelj le še to, da te ohranimo v najlepšem spominu in da se te še večkrat spominimo, ne samo kot dobrega sodelavca, temveč tudi kot človeka in prijatelja

Počivaj v miru.

Sodelavci Elana

ZAHVALA

všem za izrečena sožalja, obisk na domu in spremstvo za zadnji poti

mame **BERTE LEGAT**
in očeta **FRANCA LEGATA**

Posebno se zahvaljujem sindikatu za venec, najožjim sodelavcem pa za šopek in denarno pomoč.

Žaluojači sin
Franc Legat
in svojci

ZAHVALA

Ob smrti drage mame **MARIJE VOGRINEC** se vsem zahvaljujem za izrečena sožalja ter sodelavcem iz strojne delavnice za denarno pomoč namesto venca na grob. Posebna zahvala tudi dvema sodelavkama iz končne delavnice smuči

Žaluojača hčerka
Ivanka Šubic
z družino

ZAHVALA

Kolektivu **DO ELAN** se iskreno zahvaljujem, da mi je po prestani težki operaciji omogočil zdravljenje v topličah — Dobrna.

Milena PALAVESTRIC

UREDNIŠKI ODBOR:
Knafelj Slavko (odgovorni urednik), Mulej Stanko, Jeglič Tone, Mertelj Marjan, Vidic Zdravko, Urbanc Janez, Rupar Marija, Bulovec Franc, Pihler Alojz.

Naša Smučina šteje med proizvode 7. tč. I. odst. 36. člena Zakona o obdavčevanju proizvodov in storitev v prometu za katera se ne plačuje temeljni davek od prometa proizvodov. (Mnenje republiškega sekretariata za prosveto in kulturo SR Slovenije št. 421 — 7 — 72); naklada: 1700 izvodov.



RENATA DŽEBIĆ 6.D.

O.Š. X. SNOUB
"Ljubljanske "

LJUBLJANA, Karanova 14/a

MENTOR: Cveta LEBAN

GINASTIKA - NAJČEJAJ

LJUBLJANSKA GINASTIČNA

ZVEZA

Drenikova 32

LJUBLJANA