

AERO ZMAGOVALEC 30. GRAFIČNIH IGER

10. junija 1989 so bile v Celju že 30. grafične igre. Delovna organizacija Aero je bila tokrat gostitelj in organizator športnega društva več kot 800 športnikov – grafikov iz vse Slovenije. Zahtevno delo gostitelja in organizatorja je Aero več kot dobro opravil, saj so mnega udeležencev več kot pohvalna. O tem vas lahko prepriča tudi pismo udeleženke Stanke Sever, ki ga objavljamo na 4. strani.

Naša delovna organizacija je ponovno dokazala, da znamo biti delavci Aera dobri gostitelji, organizatorji in tudi športniki.

Naši športniki so zmagali v skupni uvrstitvi, v posameznih panogah pa so bili športniki nepremagljivi v malem nogometu – člani, naše odbojkašice, kegljavke, strelci, igralci in igralke namiznega tenisa ter naša ekipa rokometna.

Veselo je bilo tudi zvečer, na družabnem srečanju, saj so se športniki veselili pozno v noč.

Čestitamo športnikom za rezultate in vsem organizatorjem za dobro opravljeno delo.

Uredništvo



Pokal sta Petru Svetu podelila Zvone Hudej in Drago Vračun

IZ VSEBINE

– Aero uspešen dvakrat
str. 1–4

– V Aeru denar ne propada
str. 5–6

– Lastna računalniška
oprema
str. 6–7

– Harold Karner:
»Trg je sodnik
našega dela!«
str. 7–9

– Še so možnosti
za jasnit program
str. 9–11

– Obisk odličnjakov
str. 11

– Obnovljeno skladišče
na Ipavčevi
str. 12

– RAST YU 1989
Tržnost inovacij
str. 12–13

– Obisk iz Metalne
str. 13–14

– 9. Forma viva
str. 14

– Sejem opreme CZ
str. 15

– Kakšna bo naša
prihodnost?
str. 16–17

– Kviz na temo Aero
str. 17

– Vloga inženirjev pri
razvoju novih proizvodov
str. 18–19



GLASILO KEMIČNE, GRAFIČNE
IN PAPIRNE INDUSTRIJE CELJE

CELJE, JULIJ 1989

LETNIK XXVIII – številka 6

časopisni svet

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

glavna in odgovorna urednica

jelisaveta podgornik

tehnično vodstvo

marjan herman

uredila

jasna rode
tone škerbec

oblikovanje naslovne strani

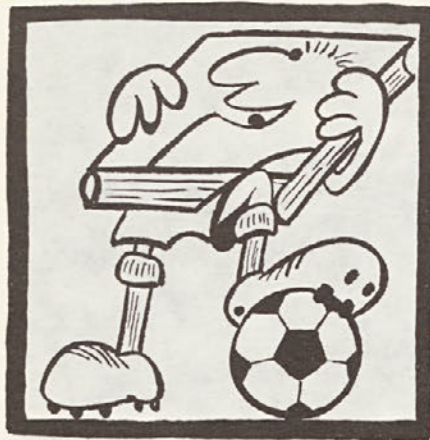
cvetka kozomora

tisk

aero, tozd grafika
za tiskarno drago vračun
naslov uredništva
kadrovski in splošni sektor
aero – celje, kocenova 4
tel. 24-011, int. 84 in 85
po mnenju republiškega sekretariata
za prosveto in kulturo,
št. 33-316/78, je glasilo naš aero
oproščeno temeljnega davka
od prometa proizvodov
glasilo izhaja desetkrat letno
naklada 2.500 izvodov

**ŽELIMO VAM
PRIJETNE
POČITNICE!**

UREDNIŠTVO



30. LETNO REKREACIJSKO SREČANJE GRAFIČNIH DELAVCEV SLOVENIJE

Aero uspešen dvakrat

V soboto 10. junija 1989 se je v športno rekreativnem centru na Golovcu končalo 30. letno rekreacijsko srečanje grafičnih delavcev Slovenije. Na igrah, ki jih je organiziral Aero, je sodelovalo 800 grafičnih delavcev iz 17. delovnih organizacij iz cele Slovenije.

Športniki so se pomerili v osmih športnih panogah oz. v dvanajstih kategorijah.

Športno rekreativni center Golovec je bil ves v znamenju Aera kot organizatorja in v znamenju športa grafičnih delavcev Slovenije. Športniki so tekmovali na igriščih ŠRC Golovca, na košarkaških igriščih Srednje tehniške šole in na strelišču osnovne šole v Šempetru.

Športniki so ves dan tekmovali in se zagrizeno borili, gledalci pa so jih bodrili in rezultati so bili za najboljše vedno ugodni.

Organizator, naša delovna organizacija, je vestno skrbel za dobro počutje športnikov in brežhibni potek iger.

Posebno dejavni so bili v tiskovnem središču, kjer so po zaključku tekmovalij pripravili še bilten z vsemi končnimi rezultati.

Pripravili smo vam daljšo fotoreportažo s 30. letnega rekreacijskega srečanja grafičnih delavcev Slovenije.

Upamo, da smo vam s fotografijami vsaj malo približali dobro razpoloženje in športno razpoloženje grafikov – športnikov.

Športniki in športnice so dosegli naslednje rezultate:

Mali nogomet – člani: 1. Aero Celje, 2. Cinkarna, 3. Pomurski tisk

Mali nogomet – veterani: 1. Ljudska pravica, 2. Pomurski tisk, 3. Aero Celje

Mali nogomet – starejši veterani: 1. Večer, 2. Delo, 3. Cinkarna

Odbojka – moški: 1. Tiskarna Novo mesto, 2. Aero Celje, 3. Pomurski tisk

Odbojka – ženske: 1. Aero Celje, 2. Večer, 3. Cinkarna

Kegljanje – moški: 1. Cinkarna, 2. Aero Celje, 3. Gorenjski tisk

Kegljanje – ženske: 1. Aero Celje, 2. Večer, 3. Cinkarna

Streljanje – moški: 1. Aero Celje, 2. Večer, 3. Pomurski tisk

Streljanje – ženske: 1. Cinkarna, 2. Večer, 3. Aero Celje

Namizni tenis – moški: 1. Aero Celje, 2. Delo, 3. Cinkarna

Namizni tenis – ženske: 1. Aero Celje, 2. Pomurski tisk, 3. Učne delavnice

Rokomet – moški: 1. Aero Celje, 2. Cinkarna, 3. Pomurski tisk

Košarka – moški: 1. Mladinska knjiga, 2. Delo, 3. Cinkarna

Šah: 1. Delo, 2. Večer, 3. Aero Celje

Skupna uvrstitvev: 1. Aero Celje, 2. Cinkarna, 3. Delo

Igre so bile res kvalitetno, strokovno in korektno izvedene, ob tem pa nam je še vreme šlo na roko.

Ponovno smo z organizacijskega vidika, kot že osemkrat doslej, dokazali, da znamo biti dobri organizatorji in gostitelji grafičnih iger.

Kadar je prisotnih več kot 100 ljudi na neki prireditvi, se vedno najde kdo, ki mu nekaj ni všeč. Udeleženec iger, znan po svojem kritizerstvu, je rekel predsedniku organizacijskega odbora, da se je ves dan trudil, da bi našel nekaj slabega, vendar mu ni uspelo.

Z rezultati sem zadovoljen, moram povedati, da smo to tudi pričakovali. Precej se je bilo treba potruditi, da smo to dosegli, saj je bila konkurenca močna. Zanimivo je bilo opazovati celjski dvoboj med Aerom in Cinkarno.

Aerovi športniki so dokazali, da smo kolektiv s tradicijo na področju športne dejavnosti, tako množično kot kvalitetno.

Izkoriščam tudi to priložnost in čestitam organizatorjem za vzorno organizacijo, vsem športnikom pa za doseženo 1. mesto.



Naši tekmovalci pred tekmovalij

POVEDALI SO:

Peter Svet je povedal, da so 30. letne grafične igre uspеле tako tekmovalno in organizacijsko. Vsi udeleženci so se o igrah zelo pohvalno izražali. Priprave na igre so potekale že od aprila, najbolj intenzivne pa so bile zadnje tri tedne pred igrami. Naši športniki v enotni opremi so bili zelo zadovoljni.

Zvone Hudej je dejal: »V neposredne organizacijske priprave iger nisem bil vključen, pač pa sem pripravo in izvedbo iger vestno spremljal. Povprašal sem udeležence iger in brez izjeme so vsi izrekli pozitivno oceno o igrah, tako organizacijsko in izvedbeno.

Prijetno je bilo tudi zvečer, ob zaključku iger, saj je bilo razpoloženje dobro, vsi udeleženci pa so bili zadovoljni. Mnogi so ostali pozno v noč, čeprav so imeli še dolgo pot pred seboj.«

Drago Vračun: »30. grafične igre so bile odlične, tako po organizacijski kot športni plati. V razgovoru z drugimi sem videl, da so si bili vsi enotni v oceni, da igre že dolgo niso bile tako dobro organizirane. V prihodnje bi morale igre trajati dva dni, saj je za športnike-amaterje v enem dnevu preveč napora.

Moram pa izreči priznanje Andreju Šušteriču kot predsedniku organiza-



Rokometna ekipa



Nogometna ekipa mlajših veteranov



Igralci namiznega tenisa



Igralke namiznega tenisa



Razpoložena družba



Šahovska ekipa Aera



Stanko Nareks med nastopom



Rokometna tekma



Aerove odbojkašice



Košarkaška ekipa Aera



Za šahovnico



Strelci Aera so imeli mirno roko



Zmagovalke odbojke – ekipa Aera



Po uspešnem tekmovanju . . .



Peter Svet si je oddahnil . . .



Prizadevne delavke družbene prehrane

cijskega odbora, ker se je skupaj z organizacijskim odborom trudil in kakovostno izpeljal prireditvev.

Na jubilejnih grafičnih igrah je bila delovna organizacija Aero Celje dvakrat uspešna, kot organizator iger in kot skupni zmagovalec v športnih panogah.

Pri tem pa je treba povedati, da so za dobro počutje vseh udeležencev skrbeli, poleg organizacijskega odbora in delavk naše družbene prehrane, še mnogi naši sodelavci. Dobro počutje vseh je bilo zanje največja pohvala.

Jasna Rode

PRIJAZNO PISMO UDELEŽENKE

SPOŠTOVANI!

Lepo pozdravljeni in dobrodošli v Kranju ob priliki. Tako kot ste nam izrekli dobrodošlico v Celju, jo mi »Gorenjci« tudi vam v Kranju.



Slavnostna govornika: Peter Aužner in Zvone Hudej

Udeležencem tridesetega letnega rekreacijskega srečanja grafičnih delavcev Slovenije je bilo zares prijetno, prijetno je bilo sobotno bivanje v vašem in našem Celju, z majhno bero naše in obilo vaše športne sreče. Osebni rezultati so poglavje zase. Tako, dovolj kramljajna za začetek, naj preidem k bistvu – k letnim igram grafičarjev Slovenije – LIG – kot jim pravimo največkrat.

Organizacijski odbor za izvedbo 30. LIG je tekmovalci odlično, da ne rečemo brezhibno, izvedel. Organizator – Aero – zaslužite turistični nagelj brez trnja in bodic.



Razglasitev rezultatov

Kraj tekmovanja ŠRC Golovec je čudovit. Ni le prostran in lepo urejen, z veliko zelenja. Ima lepo okolico s čudovitim razgledom na vse staro, ki se lepo vključuje v novo, tudi lepo Celje.

Program tekmovanj je od svečane otvoritve do zaključka potekal brez zapletov. Tudi prireditvev – prosto po Prešernu – je uspela.

Štajerci, Prekmurci, Prleki, – poskrbeli ste za dobro hrano, pivo, vino, vodo, da o srcih moških in žena ter zabavi sploh ne govorimo. Pri vas je bilo tako kot da besedi denar in stroški sploh ne poznate. Nič ni bilo problem – uživali smo »Vivre«.

Prvi tiskarski dan je bil leta 1946 – tudi v Celju, torej pred 43 leti. LIG sicer niso zajemale vseh grafičarjev Slovenije, verjetno pa so bile bolj prisrčno človeško požrtvovalne kot letos. Saj smo se borili, le elana ni več takega kot nekoč. Morda je krivo tudi »šparanje«, ko se vse dogaja le en dan in smo preveč utesnjeni s časom, ki nam ga merijo kazalci na uri, morda – kdo ve?

Prvič sem bila v vašem Celju, prvič na ŠRC Golovec, prvič ste me očarali. Ne samo vi – Štajerci, vsi grafičarji – od mladih in nas mladih po srcu. Znete se it' – tako pravimo mi, ki smo prišli z Gorenjske, brez reklame, parol, M cluba, Mure, Drave, Save, Kokre. Še vašega oz. našega plakata nismo imeli. Žal smo Gorenjci! – pridemo, vzamemo in drugič pripeljemo še brata.

Dobri niste bili le pri organizaciji LIG, tudi tekmovalci ste dobri. Pa mi – se ve v čem smo dobri! Niste zastoj druga prestolnica. Dobri ste kot bela Ljubljana, čeprav je bila v času Prešerna in pred njim bolj bela, lepša. Tudi danes je lepa, bela, saj je v njej veliko belih, zelenih, rdečih, modrih, tako kot v Kranju, Celju, Postojni, Metliki, Brezicah, v Kolljah, Kamniku, Jesenicah, Radencih, ...

Niste pozabili ne nas, ne vas. Reklama na plakatih, obleki, gostilni, vrčku,

dvorani pove veliko več kot beseda, ki jo govori človek.

Mi Gorenjci iz vseh vetrov pa vedno bolj pozabljamo na človeka. Vse bolj postajamo stroji, ko jih lahko zamenjamo. Človeku stroj zamenjati je težje. Ko srce omaga je gibanje omejeno. Dobimo lahko pospeške, toda ti so umetni – žal.

Vremena Kranjcem bodo se zjasnila – danes, ko vam pišem, je pri nas vroče, kot je vroč vaš KAJ.

Organizatorju 30. LIG je uspelo v lepem vročem sobotnem dnevu organizirati lepo tekmovalje. Preživeli smo lepe igre.

Najlepša zahvala vam, Aeru, in vsem, ki so sodelovali z vami in z nami. Drži kot selotejp iz Aera.

Vso srečo želim naslednjim gostiteljem 31. letnih grafičnih iger delavcev Slovenije.

Stanka Sever

UPORABA STATIČNIH METOD

Pri vsakem delu imamo opravka tudi z raztrosom rezultatov.

Podatki brez raztrosa so napačni podatki.

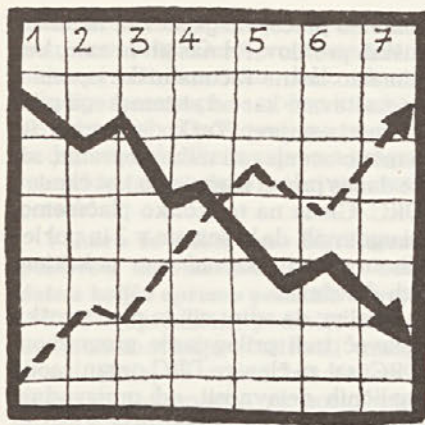
Brez statičnih analiz (analize kakovosti in procesov) ni učinkovitega obvladovanja.

OKA se začne in konča pri karti obvladovanja procesa.

Brez kart razporeditve podatkov ne more biti niti analiz niti obvladovanja.

Petindevetdeset odstotkov vseh problemov organizacije lahko rešimo s sedmimi tehnikami OKA.

Vsi inženirji in tehniki morajo pri vseh svojih opravilih imeti smisel za statistiko in poznati statične metode.



V Aeru denar ne propada!

Hranilna služba Aera nam poskuša ohranjati vrednost našega denarja. Že od februarja deluje v naši sredini Hranilna služba Aera in o prvih izkušnjah, rezultatih in prednostih smo se pogovarjali s Srečkom Gorenjakom, vodjem finančne operative v Posebni finančni službi, ki je tudi idejni oče in pobudnik Hranilne službe v Aeru.

Hranilna služba (v nadaljevanju HS) Aera deluje od 14. februarja 1989. Se je v teh mesecih izkazalo, da je bila njena ustanovitev upravičena?



Srečko Gorenjak

Da sem sploh lahko razmišljal o ustanovitvi HS sem prebral knjigo Arthurja Haileya: Denar. Tako sem videl, kako preprosti ljudje, torej tisti, ki niso finančno obremenjeni, gledajo na hranilništvo in kaj to pomeni za finančne delavce in tiste, ki varčujejo. Tako sem dobil splošno sliko o bankah in bančništvu, saj se s tem prej nisem ukvarjal. Pozanimal sem se tudi o tem, kako delujejo HS po Sloveniji in Ljubljani in s tem sem tudi dobil ustrezno osnovo za zasnovo HS pri nas. V teh pripisih obresti, torej po 3 mesecih, smo že pokrili polovico vseh po-

trebnih stroškov za uvedbo HS. Pričakujem, da bomo v naslednjih 3-4 mesecih pokrili še vse preostale stroške.

Za HS bi lahko rekli, da je pravzaprav nekakšna stranska aktivnost pri financiranju naše organizacije. Trenutni delež hranilnih vlog v kratkoročnem kreditnem dolgu znaša 12 % in raste.

Delovna organizacija skozi HS ne bo ustvarjala velikega dobička, kajti glavni namen te službe je, da zaposlenim zagotovimo čim boljše pogoje za ohranjanje realnejše vrednosti njihovega oz. našega denarja v teh inflacijskih razmerah. To je bil tudi glavni cilj te službe ob ustanovitvi. Ta služba je smiselna oziroma bo pospešeno delovala le v tem primeru, če bo zagotavljala boljše varčevalne pogoje kot jih zagotavljajo poslovne banke.

Koliko je bilo varčevalcev na začetku in koliko jih je danes?

Na začetku jih je bilo okoli 700, danes jih je 1200. Se pravi, približno 150 delavcev na mesec pristopi k naši HS.

Lahko poveš, kakšna je vsota denarja, ki ostaja v HS Aera?

Trenutno stanje, na začetku junija, je 3,1 milijarde dinarjev. Znesek hranilnih vlog se ne povečuje samo zaradi inflacije, ampak tudi zaradi povečanja števila varčevalcev in pa deloma večjih vlog.

Delavci Aera, ki vlagajo denar v HS, varčujejo ali ne?

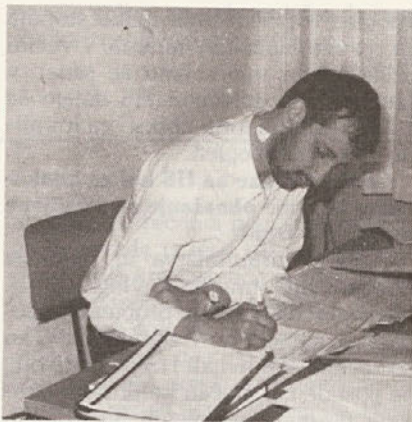
V tem času so ukinili mesečno vezavo v bankah in v HS Aera imamo enako obrestno mero kot pri mesečni vezavi, ob tem pa imamo še 2 % realnih letnih obresti na avisto vloge. Seveda pa je stvar posameznikov, njihovega premoženja in nagnjenosti k varčevanju, varnosti oz. če bo kasneje kaj kupil, ali pa sproti porablja denar. Vsekakor pa se splača tudi za takšne minimalne obresti, ki so pripisane, če varčevalec denar postopoma dviguje. To smo tudi povedali na začetku pri ustanavljanju HS.

Kje so se na začetku pojavile nejasnosti. Kaj so varčevalci najbolj spraševali?

Celotno delovanje HS smo podrobno zastavili in edini problem, ki smo ga čutili, je bil problem zaupanja. Se pravi, verjeti v nekaj, v ugodnost. Danes si HS pridobiva zaupanje za vlaganje denarja. Mnogim je bila tudi nejasna tajnost vlog, vendar je v teh pogojih delovanja HS ta skrb povsem odveč.

Kako to, da ste se odločili za mesečni pripis obresti?

O tem sem že nekaj prej povedal. V HS skušamo dodati vedno kaj novega in popestriti varčevanje. Tako smo se v maju 1989 odločili za mesečni pripis obresti, v juniju pa smo se odločili še za mesečni pripis 2 % realnih letnih obresti. To ne pomeni, da bomo v na-



Srečko Gorenjak

slednjem mesecu poskušali še kaj povečati, temveč skušamo slediti pogojem, ki se zelo hitro spreminjajo. Skratka, da bi vsakem času izkoristili najboljše ugodnosti in možnosti za varčevalce. Na ta način smo glede višine obrestnih mer in obdobja pripisovanja obresti kar daleč pred banko.

V juniju smo obrestim dodali 2 % realnih letnih obresti. Za povečanje obresti smo se odločili zato, da varčevalcem zagotovimo čim večje obresti. Ne bi rad, da bi se na ta 2 % realnih letnih obresti navadili, saj bi jih morali zaradi neugodnih razmer na finančnem trgu tudi iznižati – HS bo vedno zagotavljala ugodnejše pogoje, kot jih ima banka, ne samo zaradi višine obresti, temveč tudi zaradi pripisovanja obresti.

Načrtujete še kakšne novosti v HS Aera?

HS bomo poskušali čim bolj posodobiti. Že v juliju pričakujemo, da bomo vsi varčevalci v plačilnih kuvertah dobili bone za vpis v knjižice. Boni olajšajo delo in povečajo natančnost dela na izplačilnih mestih. To je ena od tehničnih novosti naše HS.

Drugega ne načrtujemo nič več novega, če se bodo pojavile kakšne druge novosti oz. možnosti, jih bomo takoj izkoristili in predlagali v sprejem finančnemu odboru. Finančni odbor je potrjeval skoraj vse predloge HS, saj so bili v dobro vsem nam.

Varčuješ pri HS Aera?

Normalno! Imam odprtih 5 knjižic.

V kateri celjskih delovnih organizacijah imajo HS?

Kolikor vem, imajo HS v Cinkarni, v Merxu le del, počasi uvajajo HS za celoten sozd. Aero je prvi v Celju ustanovil HS in precej predstavnikov drugih DO se je osebno pozanimalo pri nas za njeno delovanje (npr. Kovi-notehna, Unior Zreče, Mariborska livarna...)

Kakšni so pogoji varčevanja drugod?

Za primerjavo naj povem, da je bilo običajno, da so HS uporabljale kot najvišjo obrestno mero za vloge na

vpogled mesečno inflacijsko stopnjo za vezane depozite v bankah. V večini primerov jo uporabljajo še sedaj, v Ljubljani pa določene HS dajejo še 1-2 % realnih letnih obresti za hranilne vloge na vpogled.

Gledajo banke na HS kot na konkurenco in svoje obnašanje so prisiljene prilagajati trgu?

Problem hranilništva in realnega obrestovanja hranilnih vlog je problem bančništva, to ni problem gospodarskih subjektov. V zadnjih letih, ko so začeli ustanavljati HS po podjetjih, so postale HS močan konkurent bankam, posebno v Sloveniji. Smatram in pravilno bi bilo, da bi banke videle v HS konkurenco in da ne bi obravnale organizacije pri politiki kreditiranja in jim bi zaradi tega zmanjševale kreditni potencial, ker jim podjetja odtegujejo del naših (delavčevih) sredstev, ki smo jih imeli delavci doslej na hranilnih knjižicah ali tekočih računih. Mislim, da se v demokratičnih pogojih vsak svobodno odloča, kam bo naložil svoj denar. Vsako politično vmešavanje bank je zato neumestno.

Kakšne so tvoje napovedi za inflacijo v Jugoslaviji?

Moje prognoze so inflacijske! (in HS-jevske). Trenutno pa si mislim, da ve odgovor Markovičeva vlada.

Kaj to pomeni? Vsak mesec drugače?

Če ne bodo v Beogradu predpisali kakšne zamrznitve, pa upam da je ne bodo, lahko še v nadaljnjih letih pričakujemo inflacijske pogoje gospodarjenja. Nova vlada sprejema ukrepe, ki imajo po mojem mišljenju veliko realnih možnosti, da se (ne) uresničijo, v kolikor (ne) bo politika potegnila na svoje.

Se bo inflacija zaustavila ali ne?

Nikoli, nikjer v nobeni državi na svetu se inflacija ni ustavila in se ne bo. Prisotna je vsepovsod. Nizka inflacija do 10 % je namreč izredno koristna za gospodarstvo, saj spodbuja gospodarsko rast (On the west, of course!)

Jasna Rode

OBVLADOVANJE KAKOVOSTI PRI SKLEPANJU STRANSKIH POGODB IN V NABAVI

Ali ima vaša organizacija izdelano politiko do dobaviteljev in nabave?

Če obvladovanje kakovosti pri dobaviteljih ne teče gladko, nosi matična organizacija 70 % odgovornosti. Odgovornost za zagotavljanje kakovosti je pri prodajalcu - proizvajalcu.

V načelu je treba kupovati brez kontrole kakovosti.

Lastna računalniška oprema

Z Viktorijo Knez, vodjo SOP in RC, smo se pogovarjali o nakupu računalniške opreme za naš računalniški center, o osamosvojitvi Aera od Družbenega računalniškega centra Celje in o načrtih Aera na področju računalništva.



Viktorija Knez

Kaj za Aero pomeni nakup lastne računalniške opreme?

Mislim, da je to prvi korak k delni samostojnosti. Aero je že 12 let član Družbenega računalniškega centra (v nadaljevanju DRC) in dela na skupni opremi. V zadnjih 2,3 letih imamo v naših prostorih računalniško opremo, vendar so kapacitete že problem (odzivni časi), saj na tej točki delajo še Metka, Rogaška in Nivo. Skratka: ne obdelujejo se samo naši podatki.

Nova oprema bo tako zagotovila delno samostojnost glede na to, da je zgodovina računalniškega opismenjanja hiše že precej dolga. Aero je bil ena izmed prvih celjskih organizacij, ki je imela svojo lastno opremo, pa je potem pristopila k DRC. Pristop k DRC se je opravičeval s tem, da več članic lažje kupi novo opremo in obdelava je tako cenejša.

Zgodovina je pokazala, enako je tudi drugod po Sloveniji, da Družbeni računalniški centri počasi zamirajo. Za večje organizacije združenega dela verjetno takšna varianta ni najboljša osnova za razvoj. Zanimiva je za manjše organizacije, ki nimajo svojih sredstev in kadra. To jim pomeni korak naprej, na področju računalništva, če se pojavijo kot članice v DRC.

Za delovne organizacije velikosti Aera pa je vprašanje ali je članstvo v DRC pametno ali ne. Odločitev Aera, da kupi lastno računalniško opremo, je prvi korak k osamosvojitvi. Posledica članstva v DRC je takšna struktura in število kadrov, kot jo imamo. V Aeru

nimamo precejšnjega števila računalniških profilov. Pri nas jih ni zato, ker nimamo lastne računalniške opreme, če naštevam kar od systemskega programerja naprej. Težko je naprej finančno ocenjevati nakup opreme, saj že danes precej plačujemo kot članica DRC. Glede na to, koliko plačujemo, bi ugotovili, da bi se nam v 3 in pol letih investicija izenačila s pokritjem teh deležev.

Mislim, da edini cilj le niso stroški, temveč tudi prilagajanje programom DRC, saj so članice DRC organizacije različnih dejavnosti, od proizvodnje do zdravstva. Tista področja, ki so za vse skupna, obdelujejo, specifična področja pa so na stranskem tiru. Ker nimamo dovolj svojega kadra, ki bi dobro obvladal sistem in opremo, je tudi pristop k novim področjem veliko težji. Tu vidimo prednost odločitve za lastno opremo v tem, da je to prvi korak k osamosvojitvi.

Sedaj smo že pridobili soglasje oz. dovoljenje za kontingent pri zvezni komisiji, ki je osnova za nadaljevanje nabave (smo ga že dobili - op. avt.). Del opreme bo nov, del pa že rabljen. Začetek delovanja lastne opreme načrtujemo do konca leta 1989.

Računalniško opremo bomo kupili preko Intertradea, ki je zastopnik firme IBM - to je oprema, na kateri že sedaj delamo.

Bi lahko opisali novo opremo in jo na kratko predstavili?

Če gledamo kapaciteto nove opreme, bi rekla, da je večja, kot je pri sedanjih opremi. Ta kapaciteta, bi zadoščala za potrebe AERA v celoti, in sicer za vse, kar se danes odvija, ob tem pa še nekaj rezerve. Za razvoj aplikacij.

Bodo z novo opremo zagotovljeni tudi boljši pogoji dela RC in s tem tudi privlačnejši za kadre?

Mi nimamo določene profila kadrov ravno zato, ker se del nalog opravlja preko DRC. Pri kadrovanju, že v preteklosti se je pokazalo, da sistemski programer ne pride v hišo, ker je brez lastne opreme v odvisnosti od kadra v DRC in da zato precej težko dela.

Ali razmišljate o kadrovske krepitvah?

Danes z gotovostjo vemo, da potrebujemo systemskega programerja. Potrebovali bi tudi DB (Data Base) administratorja, večje število programerjev, ker smo tu številčno precej šibki. Na področju organizacije bi lahko rekla, da je dovolj obstoječega kadra.

Istočasno pa tudi povečujemo število operativcev. Sedaj imamo zaposlene tri operaterje, ki po pogodbi delajo za DRC, enega od njih uvajamo v pripravo dela, ker je DRC s 1. 12. 1988 ukinil pripravo dela. To pomeni, da ostajata dva operaterja in zato sedaj

uvajamo še enega operaterja, saj bomo potrebovali tri. Delo programerjev je najmanj dvoizmensko delo, ob zaključku meseca pa še nočno in odvisno od potreb. Upoštevati pa moramo še dopust, bolniške in z dvema programerjema ne moremo pokrivati vseh potreb.

V Aero že nekaj časa izgrajujemo poslovno informacijski sistem, bodo dela z boljšo opremo potekala hitreje?

Z novo opremo in s pomočjo novega kadra bomo lažje realizirali mnoge stvari. Sedaj smo pridobili kader za pripravo informacije za poslovodno raven. Vemo, da ti profili delavcev potrebujejo ogromno informacij, ki pa morajo biti zgoščene. Mnogo informacij dobivajo iz vseh koncev od financ, računovodstva in plana, ti materiali so precej obsežni in zato izgublajo precej časa.

Kako poteka računalniško opismenjevanje v Aero?

V času, ko sem prišla v Aero (1. januar 1989 – op. nov), ni bilo kadra za PC področje. Na tem področju je bila prisotna fluktuacija, sedaj pa smo dobili novega človeka. Mislim, da bo delo na tem področju uspešno zažive-
lo.

Računalništvo je zelo občutljivo področje in če na strani porabnika ni zanimanja, se določene stvari zelo težko uvajajo. Še vedno je prisoten strah pred PC in če ni zanimanja, zelo težko uvajamo ljudi. V času, ko sem v Aero, sem videla, da so mnogi pokazali, interes za delo s PC, pripravili smo specifičen program, potem pa delo ne poteka tako, kot bi moralo.

Mnogi imajo na mizi PC, pa ga ne uporabljajo...

Mnogi ga imajo včasih na mizi tudi samo za vtis, uporabljajo pa ga zelo malo, ali nič.

TozD Grafika si prizadeva za osebni računalnik. Kako je s tem?

TOZD Grafika načrtuje osebni računalnik. Za specifična področja so PC zelo zanimivi in tudi tam, kjer določena specifična področja rešujejo, ki jih drugje ni, ali pa dodatno obdelujejo podatke, ki jih drugi potrebujejo. Taktat je PC zelo zanimiv, saj rešuje delavce ročnega dela.

Kakšni so načrti Aera in računalniškega centra v prihodnje?

Načrtujemo večjo podporo proizvodnji. Sedaj imamo računalniško podprto računovodstvo, osnovna sredstva, OD, ..., vodenje proizvodnje Grafike, itd. Prihodnost pa je sigurno v podprtosti proizvodnji in tu moramo narediti korak naprej.

Na področju prodaje moramo tudi napredovati, saj je obdelava še vedno počasna, saj se podatki zajemajo v centru, namesto da bi se pri uporabniku, na licu mesta (on-line obdelava).

V tem obdobju je veliko zakonskih sprememb, ki vplivajo na naše delo, pred nami je reorganizacija hiše, kar

pa vse vpliva na naloge, tako da imamo kar velik zalogaj pred sabo.

Jasna Rode

TRG JE SODNIK NAŠEGA DELA

S **Haroldom Karnerjem**, pomočnikom direktorja za finančno komercialno področje, smo se pogovarjali o trgu, tržnem obnašanju v Aero in Jugoslaviji, o Evropi 1992 in o inflaciji.



Harold Kamer

Kaj pomeni tržna politika in tržna ekonomija za Aero?

Prvo to pomeni realne kriterije vrednotenja, nekaj objektivnega, nekaj od zunaj vsiljivega in zaradi tega seveda mora biti od vseh sprejeta. Za razliko od raznih drugih subjektivnih zadev, kjer posamezni subjekti skušajo odgovarjati za tisto, kar naj bi delali. Medtem ko priznanje trga pomeni ravno to, da kot posameznik ne moreš veliko vplivati, edino na kar lahko vplivaš, je prilagoditev svojih produktov, storitev in servisa potrebam. Če tega ne narediš, si potem počasi ven iz igre. To je nekonvencionalna definicija, ki je za podjetniško ravnanje še kako pomembna. Moramo se zavedati, da moramo biti boljši, hitrejši in da je treba delati tisto, kar določen izbran subjekt potrebuje.

Kako se po vašem mnenju Aero prilagaja trgu in tržnim razmeram?

Na tem področju imamo celo paletu obnašanj, od tega, da smo prilagojeni, pa do tega, da nismo. Aero ima posledice zaradi zastarele miselnosti, v organiziranosti, v konkurenčni sposobnosti prejšnje dogovorne ekonomije

ali drugače rečeno: pomanjkanja blaga in seveda iz tega razloga tudi pomanjkanje konkurence in ustreznega načina obnašanja do kupcev.

Kje smo dobri?

Moram reči, da smo dobri tam, kjer bolj ali manj direktno prihajamo do kupcev, kar se tiče distribucije. Posamezne skupine proizvodov so prilagojene in konkurenčno sposobne – boljše rečeno – več prednosti kot pomanjkljivosti imamo pri računalniških obrazcih, tudi pri AC.

Tam, kjer smo konkurenčno slabši, razlog ni toliko tehnološka zaostalost, temveč so naše zahteve in stroškovna struktura bolj zahtevni kot pri konkurenci, ne dobivamo pa toliko več.

Z nekaterimi proizvodi, npr. računalniške rolce, smo zelo nekonkurenčni. Zakaj?

Nekaj razlogov sem že omenil, drug razlog pa je v tem, da je to produkt, ki je nezahteven in ga zahtevna organizacija ne more racionalno proizvajati.

Mercedes je lahko dober avto, ampak če ga rabiš zato, da se z njim voziš na travnik, potem je to predrag avto.

Poudariti moram, da nekompletna konkurenčna struktura jugoslovanskega tržišča tudi ni vedno odraz naše uspešnosti. Boljše bi bilo, če bi naše prednosti primerjali s svetovnim trgom.

Tam pa bi rekel obratno, da je na svetovnem trgu selotejpa naš najbolj konkurenčen produkt in da je grafični obrazec še najmanj konkurenčen. Razlogi so v tem, da je okolje v Jugoslaviji na področju selotejpa bolj konkurenčno kot pa na grafičnem.

Drugi razlog je v tem, da je pri obrazcih zelo drag papir in s tem ne moremo biti konkurenčni. Ceni celofana na domačem in tujem trgu sta približno izravnani, razlike so, vendar ne tako velike kot pri papirju, kjer je domača cena dvakrat večja kot svetovna.

Cena devize naj bo tista, ki naj bi usmerjala. Če lahko prodam proizvod za 100 DEM, je to toliko dinarjev in če imam večje stroške, potem lahko rečem, da je tečaj narobe, lahko pa rečem, da sem jaz predrag. Sedaj je vprašanje, kaj bomo rekli? Dokler je bila potreba po povezovanju izvoza in uvoza s DRP in z povezovanji prilivov in odlivov, je bil tečajni del samo eden od elementov, sedaj pa postaja eden od glavnih elementov.

Na trgu se priznava cena in če je višja od stroškov, si uspešen, če pa ni,

si pa neuspešen. To je zelo enostavna logika.

V kolikor je domači trg zaprt, nekonkurenčen, večkrat se izgovarjamo na interventni uvoz trgovin, moramo priznati, da je trg sodnik našega dela. Redno moramo priznavati in ugotavljati svoj položaj na svetovnem trgu. V zadnjem času se tudi na notranjem tržišču že čuti, da so cene bližje svetovnim in da je ponudba odvisna od tega, kolikor je cena privlačna.

Lani smo imeli nekaj težav z interventnim uvozom, predvsem AC papirja. Zanima me, kako se znamo obnašati do konkurence, predvsem v smislu hitrosti prilagajanja?

Zelo hitra reakcija na povsem konkurenčnem trgu je teorija. Lani smo v juniju preveč dvignili ceno AC in kot posledica prejšnjega pomanjkanja na trgu in našega slabega servisa, kar se tiče kompletnosti ponudbe, ročnosti izdobja itd., in zato so v nenormalno velikih količinah uvozili AC papir, več kot ga je trg sploh potreboval. Zaradi tega smo imeli še posebne težave, ker je imel uvoznik težave z razprodajo AC papirja, v Aeru pa je proizvodnja tekla neprekinjeno. Precej težko je bilo vzpostaviti konkurenčno ceno. Če bi bil trg v Jugoslaviji normalno formiran in zagotovljen, do teh razmer sploh ne bi prišlo. Za Aero, oz. tozd Kemija, je bil to precejšen udarec, saj je AC v naši prodaji zastopan z največjim deležem. Za trgovca, ki je ta proizvod uvozil, je predstavljal le nekaj % in to je bil zanj le rizik. Za tozd Kemija Celje, kjer AC obsega 60 % prodaje, je bil to velik rizik.

Vse dokler v Jugoslaviji prodajamo osnovni papir po bistveno višji ceni kot v tujini, dokler končni proizvod ni dražji, čeprav bi moral biti, je vzpostavljeno takšno cenovno razmerje, da ima trgovina, ki uvaža, normalen zaslužek, mi pa s tem proizvodom krvavimo.

Južni jugoslovanski trg se nam zapira, se intenzivno usmerjamo na Zahod in se pripravljamo na Evropo 1992?

Zapiranje jugoslovankega trga je moda, upajmo, in če tega ne bomo znali urediti, potem ne bo Jugoslavije. Drugo pa je, če se trg zapira zato, ker smo »zafurali« ekonomijo in ker ni več kupne moči. Nekaj drugega pa je, če se trg zapira zaradi politike. Mi se na Evropo 1992 posebej ne pripravljamo, saj to pomeni za podjetje, da si izbere svojo strategijo, tisti posel, ki ga je sposobno na zahtevnih področjih. Glede na to, da nam je Evropa blizu in ker je to velik trg, bolj jasno kaže sliko potreb in zaradi tega je za nas bolj pomemben. Moramo prekiniti mišljenje, da lahko nek proizvod delamo samo za izvoz. V Jugoslaviji smo danes tako zelo neuspešni in imamo 300 mark plače zaradi tega, ker mislimo, da zna-

Moramo se zavedati, da moramo biti boljši, hitrejši in da je treba delati tisto, kar določen izbran subjekt potrebuje.

Na trgu se priznava cena in če je višja od stroškov, si uspešen, če pa ni, si neuspešen. To je zelo enostavna logika.

mo vse narediti. Jugoslavija se ne specializira, to kar delamo, delamo le za lokalno tržišče, torej suboptimalno. Končne posledice so slab standard in ko pride do problemov, težave pri nastopu na svetovnem trgu.

Za nas kot firmo je danes že posamezna država Evrope prevelika. Sedaj bomo pa delali za Združeno Evropo...

Zaradi odprave meja, poenotenja standardov, popolnega svobodnega pretoka blaga, to pomeni velike probleme za outsiderje. Tisti, ki bo v Evropi prilagojen, bo njegova konkurenčnost merjena s profitom na ceno, ki jo ponuja. Po kakšni ceni s profitom bo to ponudil, je odvisno od njegove sposobnosti. Ta njihova prednost, ko bodo zaradi odprave meja še bolj specializirani, ko bodo še bolj sodelovali med seboj, bo za nas čista ekonomska ovira, če se ne bomo znali vključiti.

Če ne bomo zaradi našega zapletenstva, pogoje in kakovost prilagodili evropskim in prodajali s profitom, bomo delali z izgubo. Kaj narediti?

Sigurno obstaja strategija poti za proizvodnjo proizvoda, ki bo primerljiv z evropskim (kakovost, design, uporabnost, cena...). Urediti moramo svojo organizacijo tako, da bomo tudi s servisom primerljivi, da se ne bo dogajalo to, da obljubimo, potem pa naredimo in rečemo, da imamo težave s papirnim strojem. Drugi imajo tudi papirne stroje, pa normalno delajo...

Zakaj sem omenil ravno to papirni stroj? Zato, ker smo ravno pri AC večkrat obljubili, pa ne naredili, potem pa se izgovarjamo na tehnične težave. Tretji pa je znanje. O tem kako se produkt naredi in prodaj je znanje in če obeh teh znanj ne bomo imeli, potem nimamo več časa. Ne bomo vedeli kako načrtovati. Mogoče tudi s tem, da gremo tja... Vendar je treba vedeti, da s tem, ko gremo tja, ne moremo vsi vstopiti, to pa pomeni, da naredimo v Evropi izpostave, podružnice, razvojne inštitute, da najdemo močnejše povezave z evropskimi direktorji.

Nujno je, da najdemo svoje mesto v Evropi in da se zavemo, da naš prostor ni Slovenija, temveč Evropa. Če bomo to našli z znanjem, povezovanjem, tudi s postavljanjem marketinških in razvojnih točk in mogoče tudi pro-

dukcijskih točk, je treba dobro razmisliti. Zaenkrat je le še vprašanje, če smo tako bogati, da se bomo lahko tako visoko avtomatizirali, da bomo lahko uporabljali delovno silo, ki je desetkrat dražja kot naša.

Imajo Medvode nekaj prednosti pred ostalimi deli Aera zaradi povezave s Frantschachom, v zvezi s prodrom v Evropo?

To, da so se ponudile Frantschachu v prodajo, samo po sebi ne daje velike prednosti. Velika prednost bo to postala takrat, ko se bodo vključile v razvojne, marketinške in organizacijske strukture tega koncerna. Ali je to prednost ali pomanjkljivost? Ni mi znana delitev dela znotraj koncerna in je težko oceniti to sodelovanje. Prednost tozda je v celulozi, razvojni funkciji in povečanju produkcije. To sodelovanje je super izziv. Nihče se na suhem še ni naučil plavati. Vrženi so v vodo in morajo začeti plavati. Glede na to, da imajo v Medvodah produkt, ki ni tehnološko zastarel, imajo dovolj kondicije in nabrž tudi nimajo astme, da bi utonili.

Za nas kot firmo je danes že posamezna država Evrope prevelika. Sedaj bomo pa delali za združeno Evropo...

Zanima me, kjer se v Aeru zatika v odnosu trženje – proizvodnja – razvoj? Se zatika zato, ker nimamo poslovno informacijskega sistema?

Prevečkrat krivimo samo pomanjkanje informacij za premnoge težave. Neka ameriška anketa je pokazala, da je za poslovneže uporabnih samo 5 % informacij iz marketinških tržnih raziskav, drugo pa so njegovi osebni pogledi, spremljanje svetovnega dogajanja, stiki, ki jih ima, in seveda organiziran notranji informacijski sistem. Mislim, da ni samo informatika kriva, je pa pomembna. V vsakem primeru je informacija pomembna zadeva. Ne moremo pa reči, da je za kratek stik med našim razvojem in ostalimi kriva informatika. Kratek stik ne nastaja na relaciji marketinška služba – trženje, trženje – proizvodnja samo zaradi slabše informatike, je pa seveda to tudi razlog.

Zapiranje jugoslovankega trga je moda. Upajmo! Če tega ne bomo znali urediti, potem ne bo Jugoslavije.

V Jugoslaviji smo danes tako zelo neuspešni in imamo 300 mark plače zaradi tega, ker mislimo, da znamo vse narediti.

Prej bi rekel, da je kratek stik nekje drugje. Pri nas je pomembno izpolniti nalogo, ne pa učinkovito izpolniti nalogo. Mi samo spremljamo nalogo, njen potek, ne pa kakšne rezultate prinaša. Na žalost obstaja v Aeru konkurenca tam, kjer ne bi smela biti. Ne bi smelo biti konkurence v tem, ali ima prav razvojni ali marketinški sektor. Konkurenca mora biti izven, ne pa znotraj Aera. Moje mišljenje je, da tu je en problem, drugo pa je, da smo premalo inovativni. Ali se da inovativnost privzgojiti? Verjetno se da, saj so Jugoslovani v tujini precej inovativni. Nismo kot narod slabši, temveč živimo v takšnem okolju, da ta zunanji izvir ni dovolj močan.

Moram reči, da je takih produktov, ko na noben način ni razlog v tem, da nismo naredili raziskav. Razlog je v tem, ker rezultatov ni. Ugotovili smo, da se nek proizvod potrebuje, potem ga je treba narediti. Res je, objektivno, da bi morali združiti vse sile, da bi ga naredili.

Firma ne propade zato, ker je nekvalitetno delala, temveč zato, ker zaradi nekvalitete ni mogla dovolj zaslužiti, da bi pokrila stroške.

Če bi bila obrestna mera prava, ljudje ne bi kupovali stvari, ki jih ne rabijo. Danes pa kupujejo in ko pokupijo serije, pridejo na trg nove po višji ceni.

Mi potrebujemo za en proizvod študijo ali je v konkretnem primeru potrebna ta in ta kasete. Mi bomo potem prodajali študije, drugi pa kasete. Tako da mi govorimo o konkretnih primerih, ne pa o splošni usmeritvi. Mi smo ravno v izvedbi počasni. Mogoče bi tu morala biti tesnejša povezava med razvojniki in proizvodnjo.

Kakšne so vaše napovedi o naši inflaciji?

Včeraj je vlada rekla (8. 6. – op. avt.), da bo inflacija do konca leta prenehala naraščati. To pa pomeni, da bomo imeli 2000 % inflacijo, kar je že sedaj. Če naj bi prenehala naraščati, trenutno se giblje od 20 do 25 % na mesec, bo znašala več kot 2000 % letno.

Mogoče bo 500 %, ampak to je popolnoma nepomembno. Ali je 500 ali 2000 odstotna inflacija, ni nobene razlike. V nobenem primeru ni več trga, cene ...

Celotna tržna ekonomija pade v vodo. Cena v inflaciji ni več selektor uspešnosti in usmerjenosti proizvodnje. To ne more biti, ker cene ni, saj je vsak dan druga.

Sedaj trdijo, da bodo z rigorozno, restriktivno monetarno politiko zaustavili inflacijo. Lahko bi. Poleg tega pa ostaja čista ideološka zmeda, saj se

pogovarjamo o tem, ali naj bodo obresti dogovorna zadeva ali ne. Pri tem pa nismo prišli niti tako daleč, da ne bi Narodna banka »farbala« ljudi s stvarmi, ki jih vsak pameten ekonomist razume. Pri nas Narodna banka vpije, da nima vpliva na emisijo denarja. Povsod v svetu jo ima. Emisija denarja je »špaga« in na »špagi« lahko vlečete, ne da se pa porivati. Če NB ne zna »špage« potegniti, v rokah ima škarje in platno, potem ne vem, kako bi z njo lahko porinila. NB bo morala zmanjševati emisijo. Kje in kako? Kako je mogoče v tej državi, ko imamo SDK in toliko kontrole, da v časopisu piše, da za proračun ni denarja, ker podjetja zadržujejo prometne davke. To je sploh nemogoče. Kaj delajo tiste strukture, ki so za to zadolžene? To sploh ni res. Res pa je, da je prometni davek padel zaradi tega, ker je potrošnja tako padla in tako jim je šel prometni davek v »franže«.

Kakšen vrstni red bi vzeli: sigurno zmanjšati emisijo, drugič: stimulirati varčevanje, to pomeni vpeljavo normalne obrestne mere, tretjič: čim bolj ukinjati mnoge subvencije, ki nikamor ne peljejo (denar za nerazvite, kmetijstvo ...) Vedno in povsod na svetu se velike stvari rojevajo v krizi. Mi smo v krizi že toliko let, pa se še ni nič rodilo.

Še so možnosti za jasnit program

Z Ivom Cviklom smo se pogovarjali o delu obrata Jasnit, o njihovih težavah pri delu in njihovih prizadevanjih za doseganje čim boljših rezultatov tako v proizvodnji kot na trgu.

Obrat Jasnit je starejši obrat v naši delovni organizaciji. Program jasnit papirjev je bil na začetku zelo zanimiv in različnost izdelkov je bila precejšnja (čisti jasnit papirji, diazo, različne širine – 65–120 cm, različne nianse ...). Proizvajali smo še navaden transparent in papir za polmoko kopiranje. Sedaj proizvodimo v večini modri normal. Program delno upada, vendar le rahlo, saj so kupci zainteresirani za poliestrske folije (boljše kopije, manj razteka ...). Stagnaciji, ki je že leta včasih manj, včasih bolj prisotna na področju izdelkov našega obrata, je vzrok gospodarska kriza v gradbeništvu in visoka cena teh izdelkov. Naši največji porabniki so bile velike projektantske hiše (ladjedelnice, strojne tovarne, gradbinci ...), upadanje proizvodnje vpliva tudi na manjšo potrošnjo papirjev. Mnogi pa načrte shranjujejo na mikrofilmih in jih izrisujejo na računalnikih.

V Jugoslaviji izdelujejo le tri delovne organizacije jasnit program, tako da je prisot-

Ko bi se monetarna sfera uredila, proračuni, ko bi ljudje varčevali ... Če bi bila obrestna mera prava, ljudje ne bi kupovali stvari, ki jih ne rabijo. Danes pa kupujejo in ko pokupijo serije, pridejo na trg nove po višji ceni. Danes mnogi krivijo za inflacijo menice. Menice sploh niso greh! Povsod v svetu so, pa ni inflacije, samo v Jugoslaviji povzročajo menice inflacijo. Včeraj je bilo rečeno, da bodo z ukinitvijo menice lahko uvedli manj restriktivno monetarno politiko. Lahko bodo dali več denarja v obtok po visokih obrestnih merah, ki bodo za NB dohodek. Če NB plasira denar po več kot 25 % na mesec, nima za to povečano emisijo nobenega stroška. Jemlje čisti dohodek od gospodarstva in prebivalstva. Takšna inflacija NB najbolj odgovarja. Najbolj odgovarja visoka inflacija NB in birokraciji. Cilj naše NB ni znižanje inflacije, ampak podpira inflacijo in deli denar.

Rekli ste kdaj?

Ne verjamem, da bo do konca drugega leta že speljana ta prizadevanja. Recimo od polletja 1989 do polletja 1990 bo v povprečju inflacija večja od 500 %. Glede na to, da se lahko zgodi, da pride do restrikcije na vseh področjih.

Jasna Rode

na rahla konkurenca. Lafoma izdeluje papir z rdečimi kopijami, ker je povpraševanje po njih večje. Tudi pri nas so možnosti za proizvodnjo rdečih kopij, vendar bi morali imeti na zalogi dvojne kemikalije, to pa bi bil dvojni strošek.

Za premazovanje smo večinoma uporabljali papirje iz papirnice v Radečah (največ 70–80 g heliografski papir), poskušali smo tudi s papirjem iz Medvod, saj je bil sorazmerno kakovosten, a je bila zmogljivost premajhna za obrata AC in Jasnit. Zato uporabljamo v večini papirje iz Radeč, ostalih papirnic in iz uvoza. Stroj J-5 smo kupili v času vzpona jasnit-programa, sedaj pa je kapaciteta tega stroja neizkoriščena. Za večjo izkoriščenost stroja smo se odločili za dodatni program silikoniziranja, premazovanja silikonov za peki papirje za živilsko tehnologijo, SC program, ki je vključen v AC obrat in premazovanje termoreaktivnih papirjev.

Možnosti za izkoriščanje kapacitet je še precej, vendar pa zaradi neuskajenega programa z Medvodami, verjetno so tudi krive še nekatere strokovne službe, ne moremo normalno delati, tako kot bi radi in lahko.

V našem obratu je zaposlenih 63 delavcev in od tega jih že nekaj postaja presežek, tako da moramo te delavce razporejati po ostalih obratih.

Moške razporejamo v obrat vzdrževanja, tako da smo lahko mnogi stvari uredili, predvsem tiste, ki so bile v zamudi. Povprečno je bilo v mehanični delavnici od 10 do 15 delavcev. Delavce našega obrata



Ivo Cviki

pa smo premeščali v obrat pisalnih trakov, kjer je bila potreba večja. Delavke so tam že nekaj mesecev. Delavce premeščamo v druge obrate od preteklega leta, s preostalimi delavci pa zagotavljamo normalno proizvodnjo, v odvisnosti od tržnih razmer. Upam pa, da se bomo dogovorili za normalno proizvodnjo, saj je na tržišču še vedno prisotno povpraševanje, ki je za nas še vedno interesantno. Zato tudi ni bojzani, da delavci v našem obratu ne bi imeli kaj delati in da bi bili stroji neizkoriščeni. Z angažiranjem vseh, bomo zagotovili normalno proizvodnjo in prodajo, je dejal Ivo Cviki.

Bi lahko rekli, da bi bil ta program z doloženimi posodobitvami še vedno zanimiv za trg in tudi za izvoz?

O izvozu nisem prej nič rekel, čeprav je za nas zanimiv le delno. Izvoz zahteva zelo visoko kakovost, ki jo lahko dosežemo le z uvoženimi papirji. Ob primerjanju cene proizvoda je vprašljivo kako lahko konkuriramo skupini proizvajalcev na zunanjem trgu.

Verjetno smo za zunanji trg veliko predragi, to razlika v ceni pa moramo seveda pokrivali doma in cena za domači trg je izredno visoka. Kupec z njimi ravna drugače kot v časih, ko je bil ta papir cenejši. Mislim, da moramo težiti k uporabi čim cenejših surovin, boljšega papirja (cenovno ustreznega) in čim bolj kvalitetnemu delu, če bomo želeli tržišče obdržati. To pa moram narediti, saj drugače ne bomo imeli na tržišču kaj iskati. Tudi konkurenca na domačem trgu je kakovostno enaka naši in zato moramo biti že toliko bolj previdni.

Zanima me, če bi bil ob uvajanju novosti, program obrata Jasnit tržno bolj zanimiv?

Obrat je s tem programom, ki smo si ga zadali, tržno zanimiv. Če bi programe delil po specifičnosti, potem bi bil en program diazo, drugi pa SC papirji s termoreaktivnim papirjem, potem silikoniziranje – premazovanje silikona na papir, kaširanje za samolepilne etikete, silikoni za peki papir. Program je sorazmerno širok, tudi za obrat in delavce obrata in obseg dela sploh ne bi smel biti problematičen. Prej sem pozabil omeniti še kaširni stroj, ki je še neizkoriščen in omogoča paleta možnosti proizvodnje. Te programe smo delno dopolnili, delamo usluge za druge DO, še vedno pa je stroj neizkoriščen. Omeniti moramo še plotekse,

to so papirji, ki jih v glavnem uporablja konfekcijska industrija. Na tem programu je še precej možnosti za proizvodnjo tega programa, če bi raziskali tržišče.

Program diazo papirjev bo še vedno prisoten na trgu, saj se zanj še zanimajo, morda bo prisotno počasno padanje. Ti proizvodni trendi so na tržišču prisotni, na začetku leta je povpraševanje večje, potem na sredini stagnacija, nato rahel vzpon, a proti koncu leta povpraševanje ponovno upada.

Po mojem mnenju je še prezgodaj za opis diazo programa. Ti programi so ustaljeni in z manjšimi spremembami receptur premazov še omogočajo rahle novosti, kar pa se tiče papirjev, so te možnosti manjše (nižji gramaturni papirji...)

Program nima veliko perspektive, zato tudi ne predvidevamo veliko novosti. Še vedno pa je prisoten uvoz, zato ker kemikalije proizvaja le nekaj proizvajalcev, tako da se lasten razvoj že ne splača in bi bil tudi dražji.

Zastaviti bi si morali prenovljeni program, ne samo obrat Jasnit, temveč cel Aero, če želimo normalno delovati naprej.

Ali manjka za obrat Jasnit dobra tržna raziskava (doma in v tujini), ki bi (ne) opravičevala proizvodnjo?

Če opustimo politične razmere, smo tržišče zanemarili, saj smo celotni trg prepuščili potnikom, prej smo imeli stalni stik s kopirnicami oz. neposrednimi potrošniki. Sedaj se vsa prodaja vrši preko grosista. Grosist prodaja, reklamira in tako se je neposredno stik na trgu izgubil. To je zelo škodljivo za vsak proizvodni program. Sedaj poskušamo ta neposredni stik s potrošnikom ponovno vzpostaviti. Tržišče v Jugoslaviji je za ta program raziskovano, saj je to star program in dobro poznamo kapacitete porabe v Jugoslaviji. Prisotnost ostalih dejavnikov na trgu (konkurenca, uvoz...) seveda vpliva na našo prodajo. Pripomb na našo kakovost ni bilo, razlika med nami in uvoženimi papirjem ni velika, kupec pa raje vzame tam, kjer prej dobi. Prej smo imeli boljše stike s kupci in so bili pripravljeni tudi dan ali dva počakati, da je lahko kupil naš izdelek. Danes pa ni več tako.

Kako bi ocenili preteklo poslovno leto vašega obrata?

Fizičnega in dinamičnega plana nismo dosegli. To ni na račun jasnit programa, saj smo proizvajali diazo papirjev celo več, kot smo planirali. Program je izpadel pri samolepilnih materialih in pa pri SC programih (ni bilo papirja, dobre tržne politike...). Lansko leto plana nismo dosegli ravno zaradi dodatno vnešenih programov, ki niso čisti program obrata Jasnit, ampak je to razširjen program, saj smo mislili, da bo diazo program še bolj upadal.

Program SC in samolepilnih materialov sta odprta še v tem letu. Če bi tu dosegli normalen proizvodni nivo, ni bojzani, da ne bi mogli dosegati plana fizično in finančno.

Kaj pa zaloge?

O tem težko govorim, saj so del zalog surovine, drugo pa so gotovi proizvodi. Pri nas smo, če se je le dalo, delali vse sprotno. Povpraševanje po naših izdelkih je večje na začetku leta in v drugi polovici leta, v preostalih terminih pa je povpraševanje manjše. Odvisno od tega pa je tudi gibanje zalog. Kritičnih zalog tega programa ni in ne bi smelo biti.

Ali je tozd Kemija Celje v preteklih letih dajal večji poudarek predvsem AC programu, tudi tehnološko, vse ostalo pa je moralo počakati?

Če primerjamo preostali del našega tozda (pisalni trakovi, karbon, barvice in jasniti) proti AC, bi lahko rekel, da malo prednjači. Rekel bi, da so se kazali določeni trendi, da čim bolj plasiramo AC, to je bilo tudi pričakovati. Vse želje, ki smo si jih zastavili na tem področju, pa niso bile uresničene in proizvodni proces je trpel zaradi nepravočasne dobave surovin. Tu je večji problem kot pa pri trditvi, da je ta program v prednosti. Če pogledam leta nazaj, je bil AC nov program in da smo vlagali več znanja in študija v ta program, je logično in razumljivo. Ostali programi pa so stari, ki z Aerom živijo in bi bilo potrebno izpopolnjevati in spreminjati tehnologije in da smo na tem premalo delali, je tudi resnica. Danes se soočamo s staro tehnologijo in s stari osnovnimi sredstvi, tako da je težko izdelovati kakovostno blago.

Poleg že omenjenih novosti v vašem obratu, načrtujete še kaj?

Računam na to, da bo služba razvoja z združenimi močmi naredila precej in da bo ob pomoči tujih izkušenj naredila veliko. Leta nazaj smo zanemarjali razvoj, financiranje in danes čutimo posledice. Ni sredstev za nabavo osnovnih sredstev, soočamo se s kadrovskimi omejitvami in ugotavljamo, da smo vse programe že izčrpali in da niso več dovolj zanimivi...

Sedaj pa bi jih morali v trenutku vse posodobiti in to seveda ni mogoče narediti v kratkem času.

Nas tepe to, da smo prepočasni in preveč birokratski?

Tu ni toliko prisotna papirnata birokracija, ampak je bolj prisotno odločanje. Šli smo v program poliestrskih folij, naredili smo normalno in zadovoljivo proizvodnjo, trg jo je potrdil, vzorčne role smo naredili... Skratka: vse je bilo v redu, ko pa je bilo treba proizvajati, ni bilo več nikogar, ki bi dejal, ali bomo folijo uvozili ali bomo uvažali že premazano, ali jo bomo premazovali sami... Vse je bilo takrat grozno, kamor koli smo prišli, so nas spraševali o poliestru, saj so ga mnogo potrebovali. To so bile 5 let nazaj ogromne količine, ki jih je trg potreboval. Še danes bi trg potreboval določene količine. Res je, da smo surovino uvažali in da smo imeli težave z deviznimi sredstvi. Dalo bi se to prebroditi, tudi z dobro voljo, saj vemo, da je bil marsikdo pripravljen financirati ta program.

Pred leti smo že sodelovali s firmo, ki je delala kopirne stroje za diazo papirje (sedaj jih dela Gorenje), in kot dobavitelji teh papirjev za skupni nastop na trgu. Mi kot proizvajalci papirjev in oni kot proizvajalci strojev. To sodelovanje je prišlo do neke faze, potem pa so razgovori zamrli. Tu vedno zamujamo...

Nekaj let kasneje smo se spomnili, da bi bil ta program interesanten in sedaj spet prihajamo v to fazo. Dogovarjamo se z Gorenjem za skupen nastop na trgu, ponujali bodo naš testiran papir na njihovih strojih. Tu je še veliko možnosti.

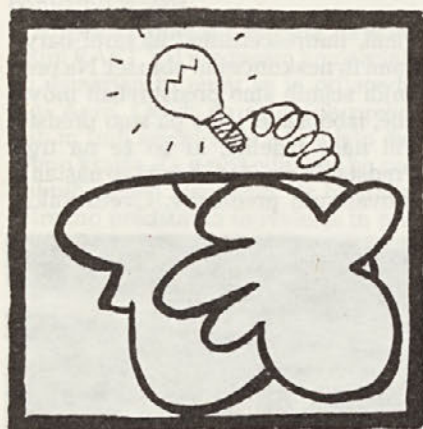
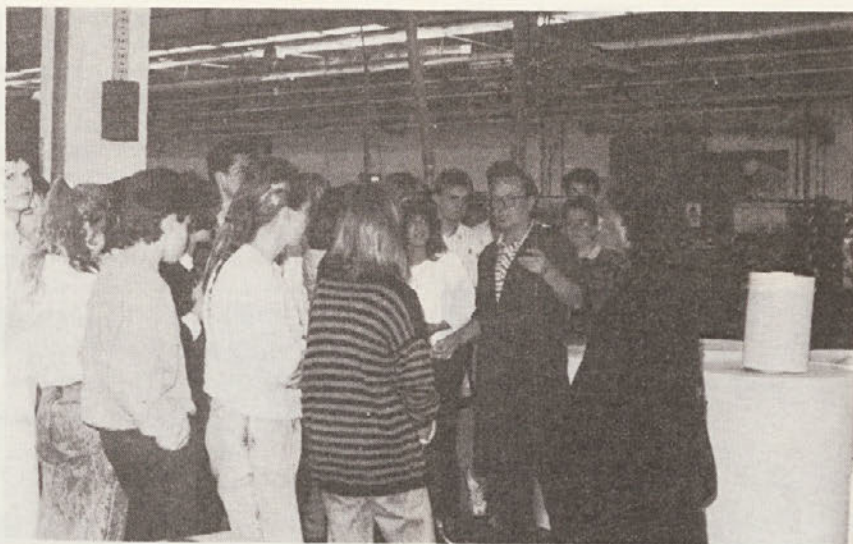
Kaj pravijo delavci vašega obrata, ker nimajo svojega dela in delajo enkrat tu, drugič pa v drugem obratu. So izgubili zaupanje?

Vsak obrat in vsako delo ima svojo specifikko. Naša posebnost je v tem, da kader za

našo proizvodnjo rabi precej daljši čas usposabljanja kot drugje. Paleta proizvodov je tako velika, da takrat, ko delavec osvoji vse možnosti premazovanja, preblematiko premazovanja in osvojitve stroja, komponente receptur, traja dlje časa. Težko usposobimo impregnatorje prej kot v enem letu. Ravno zaradi tega smo imeli kadrovske politike takšno, da smo v obratu zaposlovali pridne delavce in jih počasi usposabljali za impregnatorje. Sedaj pa ta struktura več ne dosega tiste zahtevane tehnologije, ki bi jo morali, saj so se tehnologije spreminjale. Kadrovske in strokovne nismo ljudi usmerjali v to smer in tu smo zaspali. Sedaj starejši ljudje našega obrata ne morejo več slediti tehnologiji v našem obratu. To je logična posledica trenda razvoja, po drugi strani pa kadrovskega zaostajanja.

Drugi problem je v tem, da nimamo veliko mladih ljudi v obratu. Nismo kadrovali mlajših, nič nismo zaposlovali, tako da mladih ni in struktura delavcev je starejša. To je velik problem, saj ne morejo slediti novostim. Težko pa je takšnega delavca, ki je 20, 30 let delal v tem obratu, sedaj predstavljati po tistih obratih, kjer je več dela. Kljub našim prizadevanjem po prestrukturiranju delamo po starem, ker drugače ne bi mogli delati. Po drugi strani pa moramo upoštevati delavce, ki so v tem obratu delali toliko let. To je boleče in vsak delavec se boji, da bo moral jutri oditi drugam, saj je novo okolje drugačno in se nanj težko privadi, težje kot mlajši delavci, nevarnosti poškodb so večje... Premalo pozornosti namenjamo tem problemom in jih jemljemo preveč lahkotno. Prestavljamo moške v vzdrževanje, kjer delajo vse kar tekoči vzdrževalec ne more, hodijo tudi po strehi in še kaj. Nihče pa jih ni podučil, da se jim lahko kaj naredi.

Jasna Rode



Obisk odličnjakov

12. junija so našo delovno organizacijo obiskali najboljši osnovnošolci celjskih osnovnih šol. Letos so bili odličnjaki že drugo leto v naši sredini in v imenu Aera jih je pozdravila Jelisa-veta Podgornik. V svojem razgovoru jim je predstavila naša prizadevanja

Spoštovani!

V imenu Občinske konference SZDL in še posebej Sveta za vzgojo in izobraževanje se vaši delovni organizaciji Aero in TOZD-u Grafika iskreno zahvaljujemo za celovito izveden program srečanja najboljših osmošolcev celjske občine.

Posebno zahvala velja vsem tovarišicam in tovarišem, ki so pri organizaciji in izvedbi srečanja neposredno sodelovali.

V času zaostrenih gospodarskih razmer in velikokrat nič kaj

posebno dobrega povezovanja v občini, smo še posebej veseli vaše pripravljenosti in skrbi za uspešen razvoj mlade generacije v Celju.

Nagrada združenja klubov jugoslovanskih samoupravljalcev Aera Celje je priznanje, ki nam je v ponos. Iskrene čestitke.

Hvala za razumevanje z željo po nadaljnjem sodelovanju.

Tovariški pozdrav!

*V. d. sekretarja
OK SZDL Celje
Sonja Ocvirk*

za vse večji poudarek znanju in jim čestitala za odlični uspeh.

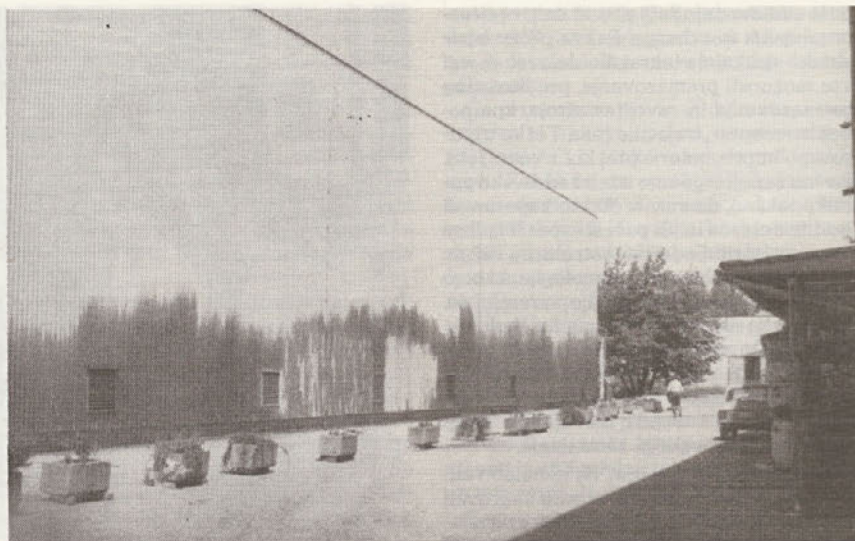
Učenci so si ogledali proizvodnjo tozda Grafika, po ogledu pa sta jim Sonja Ocvirk iz OK SZDL in Irena Beneditič, predsednica sveta za vzgojo in izobraževanje pri OK SZDL podelili

priznanja in skromne knjižne nagrade. Na srečanju najboljših učencev so bili prisotni tudi ravnatelji OŠ in predstavniki komiteja za družbene dejavnosti pri skupščini občine Celje.

Jasna Rode

Obnovljeno skladišče na Ipavčevi

Ob obnovi skladišča na Ipavčevi smo se pogovarjali s Petrom Bastlom, vodjem skladiščno-transportne službe.



Povedal nam je, da je bila obnova skladišča načrtovana že 2 leti, letos pa so jo le uresničili. Skladišče so odprli leta 1975 in po 14 letih je bilo potrebno obnoviti kovinsko fasado (sendvič sistem kovinske fasade). Temperaturne spremembe in rja so precej načele pločevino, ki so jo sedaj prebarvali. Pločevino bi bilo potrebno zamenjati v 3 ali 4 letih, če je ne bi sedaj prebarvali. Zamenjava celotne pločevine bi predstavljala desetkratni strošek barvanja.

Barvanje, ki vsebuje trikratno barvanje in zaščito proti rji, je saniralo

pločevino vsaj za 10 let, ocenjuje Peter Bastl.

Za barvanje pločevine so se odločili za najugodnejšega ponudnika, to je bil slikopleskar Miran Cokan. Celotna dela so potekala pod nadzorstvom naše službe za investicije in dela so znašala 212,119.590 dinarjev. V lanskem letu je tozd Trženje planiral sredstva za vzdrževanje.

Obnova skladišča je bila torej načrtovana in tudi uspešno izvedena v juniju, je zaključil Peter Bastl.

Jasna Rode

RAZSTAVA JUGOSLOVANSKIH INOVACIJ RAST YU 1989

Tržnost inovacij

Na 17. jugoslovanski razstavi izumov, tehničnih izboljšav in novosti RAST YU 1989 je sodelovala tudi Občinska raziskovalna skupnost Celje, ki je predstavljala rezultate inovacijske dejavnosti v delovnih organizacijah Emo, Aero, Železarne Štore, Ingrad, Cinkarna in OŠ 1. celjske čete.

ORS je predstavila »skupne« inovacijske dosežke celjskih DO, ki so v letu 1988 dale 740 inov. predlogov in v svojih sredinah imajo 671 aktivnih inovatorjev. Celotni inovacijski dohodek je v letu 1988 znašal 8.113.965.731 dinarjev. Občinska raziskovalna skupnost Celje razstavlja že tretje leto organizirano in na skupnem prostoru. Na RAST YU 1989 so podelili tudi plakete. Delovna organizacija Ingrad je dobila zlato plaketo za nosilce pločevine, Cinkarna Celje

srebrno plaketo za goltin (premazno sredstvo za ogledala) in osnovna šola 1. celjske čete bronasto plaketo.

Naša delovna organizacija se je predstavila s tonerji, termofax papirji, teksanom, pisalnimi trakovi v barvah za tiskalnike, nalepkami, Jakopič bar-

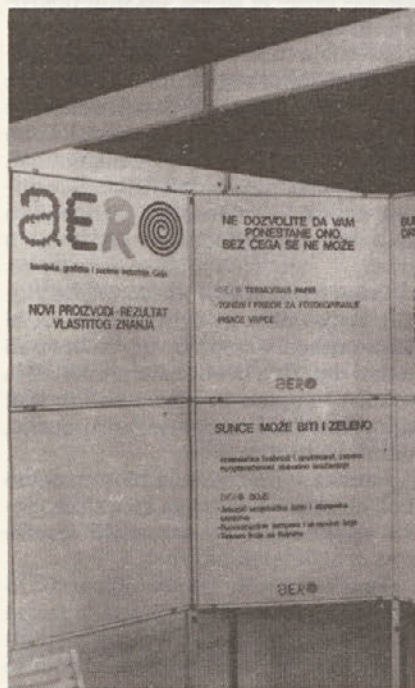
vami, fluorescentnimi akvarel barvicami in neskončnimi obrabci. Na prejšnjih sejmih smo predstavljali inovacije, izboljšave, letos pa smo predstavili naše izdelke, ki so že na trgu. Predstavili smo izdelke, ki so nastali iz inovativnih predlogov. Cveto Rakita



Cveto Rakita in Marjan Rožič

mi je povedal, da je tudi RAST YU vedno bolj tržno usmerjen sejem.

Sejem jugoslovanskih inovacij je obiskal tudi Marjan Rožič, pri tem pa si je ogledal tudi naš razstaveni prostor. Cveto Rakita mu je v kratkem razgo-



voru pojasnil kakšne so naše novosti, ki so letos bolj tržno naravnane in izpopolnjene. To velja predvsem za teksan in fluorescentne barvice. Marjan Rožič si je ogledal tudi naše neskončne obrazce in bil nad njimi precej navdušen. O naši izdelkih se je precej pohvalno izrazil.

Angelca Hudej je povedala, da je letošnji RAST YU predvsem komercialno usmerjen in temu se je prilagodil tudi Aero. Obisk na sejmu je precej slab in tudi sejem se iz leta v leto časovno krajša. Za v prihodnje pa bo potrebnih precej spememb, da bi lahko ustrezno predstavili inovatorje in njihovo delo.

Zvone Hudej je tudi predsednik občinske raziskovalne skupnosti in o RAST YU 1989 je povedal:

»Na RAST YU sodelujemo že nekaj let, tretje leto pa v okviru občinske raziskovalne skupnosti Celje. RAST YU ima jugoslovanski značaj na področju izumov, letošnji poudarek pa je bil na področju trženja inovacij.

V dveh, treh letih ni bilo videti opaznega razvoja tega sejma, vsebinska in kakovostna raven je slabša, čeprav je sejem zanimiv. Na sejmu sodelujejo lahko vsi, brez poprejšnjega izbora in zato je predstavljen širok spekter dejavnosti. Morda ne bi bilo slabo, če bi vsako leto dali poudarek neki dejavnosti. To bi bilo bolj zanimivo, kakovost bi bila višja in tudi več razstavljalcev.

Občinska raziskovalna skupnost je z RAST YU podpisala sporazum o skupnem nastopu za 5 let in skupni nastop je prinesel pozitivne učinke. Pred tem so vse delovne organizacije nastopale vsaka zase, sedaj pa imajo boljši status, tudi razstaveni prostor in tako je predstavitev izdelkov boljša, lahko rečem, da so bili naši izdelki zanimivi, prikazali smo del stvari, ki jim v Celju dajemo večjo težo. Videlo se je, da je Celje s poudarkom na inova-

cijskem delu v vrhu v Sloveniji in mislim, da se lahko primerjamo tudi širše.

Aero je predstavil novosti iz proizvodnje, ki so neposredni rezultat množične inovacijske dejavnosti profesionalnega razvoja in skrbi za razvoj naših proizvodov, čeprav razstavljamo na RAST YU predvsem čiste inovacije.«

INOVATOR JE ČLOVEK, KI VERJAME, DA JE VSE MOGOČE!

Jasna Rode

Obiskali so nas delavci Metalne

31. maja so nas obiskali predstavniki Metalne iz Maribora. Jeseni je Center za samoupravno informiranje obiskal Metalno in o tem obisku ste lahko več prebrali v oktobrski številki Našega Aera.

bi lahko, o delu DPO, ki so vse pod udarom reform...

Po prvih stikih Aera in Metalne se je zdelo, da ti dve različni delovni organizaciji nimata dovolj skupnega. Vendar pa je sedaj po prvih stikih vse več obetov za sodelovanje. Za nadaljnje stike smo se dogovorili na področju sindikata, tudi strojogradnje in seveda informiranja.

Jasna Rode



Od leve proti desni Tone Škerbec, Brane Plavc, Andrej Štiglic in Bojan Sinič

Tokrat so nas obiskali Brane Plavc, koordinator DPO, Bojan Sinič, vodja službe za informiranje in Andrej Štiglic, direktor sektorja za razvoj samoupravljanja.

Nekaj besed o Aeru in Aerovem delu na področju obveščanja, samouprave in DPO so predstavile Jelisaveta Podgornik, Sonja Krašovec, Erna Gologranc in kot predstavnika sindikata Marjan Mirmik in Stane Brinovc.

Pogovarjali smo se o informiranju, odnosih poslovodne strukture do službe za informiranje, o delu samoupravnih organov in delegacij, ki vsepovsod ne delujejo tako dobro kot

Novinarji začeli, strojniki nadaljujejo

RACE SO DALE POBUDO

Pravzaprav je neobičajno, kako je Metalna začela sodelovati z Aerom: najprej so navezali stike novinarji časopisov obeh podjetij, ki so se izmenoma srečali v Mariboru in (nedavno tega) še v Celju. Ob tej priložnosti je **Jelisaveta Podgornik**, pomočnica glavnega direktorja Aera za poslovno koordinacijo, sprožila pobudo, da bi se Metalna vključila v sodelovanje z obratom strojogradnje v Šempetru.

Beseda je dala besedo in že 14. junija sta predstavnika Metalne obiskala



Aerovska stran: Ema Gologranc, Sonja Krašovec, Jelisaveta Podgornik in Jasna Rode

strokovnjake tozda Kemija Šempeter. Kot kaže, so sklenili dogovor, da bo Metalna pri svojih ponudbah vključevala tudi stroj za zapiranje kartonske embalaže, Aero pa ga bo do jeseni izpopolnil tako, da bo zapiral vse strani-ce.

Metalna bo po potrebi koristila proste zmogljivosti na Aerovem horizontalno-vrtalnem stroju ILR WOTAN in brusilnem stroju.

Franjo Šauperl, direktor Delovne skupnosti razvojnih služb Metalne, nam je o obisku v Šempetru povedal: »Očitno imamo več skupnega z Aerom, kot smo sprva razmišljali. Priča-

kujemo, da bomo res dosegli konkretne rezultate sodelovanja na strojih za karton in pri koriščenju prostih zmogljivosti. V programu izdelave opreme za kartonsko industrijo imamo kooperacijske odnose s firmo VOITH iz Avstrije, prav gotovo pa bi nam Aerovo sodelovanje s firmo BEZZETTI iz Milana lahko še prav prišla. Interes je obojestranski in treba ga je le konkretizirati.«

Vidite, tako je, če račke sprožijo pobudo in se potem srečajo še strokovnjaki dveh firm... »

Bojan SINIČ
Metalna Maribor

9. FORMA VIVA NA COŠ FRAN ROŠ

Oživele barve

Na letošnji 9. formi vivi na COŠ Fran Roš je sodelovalo 21 otrok iz celjskih osnovnih šol in dva učenca iz Rogaške Slatine. Mentorji letošnje forme vive so bili Blaž de Gleria, Franc Purg in kot gost – grafik specialist Peter Krivec. Na letošnji formi vivi so se preiskusili v precej zahtevni tehniki bakrotiska, preizkušali pa so tudi tekočo tempero (star izdelek v novi obliki!). Letošnja forma viva je trajala 4 dni od 19. do 22. junija in mentorji so ocenili, da je bila tehnika precej zahtevna in da so otroci slikali čez ves dan.

Da so se z risbami vsi zelo ukvarjali pove tudi to, da so bili tako učenci kot

mentorji do komolcev umazani od barve.

Drugo leto bodo praznovali 10 let forme vive in vsako leto so se trudili, da bi ustvarjali z drugačno tehniko, saj so začeli s kiparjenjem v lesu (stečci so sedaj razstavljeni pred šolo), izdelovali so prostorske gibljive module, relief (skupinsko delo v stilu knjige G. Orwela 1984), poslikali so beton šolskega atrija v stilu pop-arta (pravijo, da so naredili največjo fresko na Balkanu, saj meri 150 m²), lani so s teksan barvami risali akvarele na platno in letos so se preizkusili z grafiko.

Povedali so tudi, da so ustvarjali v res idealnih pogojih, saj so vse težave sproti odstranili in da bi si takšne pogoje želeli na vseh področjih dela.

Peter Krivec je kot gost letos sodeloval prvič na formi vivi in dejal je, da je ideja druženja mladih likovnikov dobra, saj risbe, kot rezultat dela, po-

vedo marsikaj in vanje je bilo vložene veliko dela. Ker je Aero podprl to formo vivo, mlade, morda bodoče slikarje, razume to tako, kot da bi Aero podprl samega sebe. Takšna sponzorstva so zelo dobra in zaželena naložba, zavzel se je za več takšnih pokroviteljstev.

Menil je tudi, da je bila letošnja forma viva dokaj pogumno dejanje, saj je bilo otrok res precej. Vsak učitelj se od otrok nekaj nauči in vsi so skupno vztrajali do konca. Otroci niso nehali prej, dokler niso videli končnih odvisov svojih bakrotizacij. Z barvami so bili zadovoljni, dodali so jim le malo olja.

Franc Purg je dejal, da so v slike vložili veliko dela in ugotovili so, da bi lahko naredili stopnjo več, če bi risali teden dni. Dva učenca sta preizkušala tekočo tempero in otroci so bili nad njimi navdušeni, ker se hitro sušijo, dobro se tudi mešajo.

Lanska forma viva je bila vizualno bolj atraktivna, letos pa so v slike vložili več energije, saj so manjših formatov, črnebele ali barvne.

Tončka Mešl, ravnateljica COŠ Fran Roš, je dejala, da je vsaka forma viva kreativno srečanje otrok na področju likovnega ustvarjanja. Otroci se v teh dneh mnogo naučijo, preverjajo sebe in dobijo precej samozavesti. Aero se je odločil za delo z nadarjenimi otroci na likovnem področju, medtem ko v Celju Kovinotehna skrbi za nadarjene otroke na drugih področjih. Otroci so v štirih dneh delali zelo intenzivno in so bili ves dan precej zaposleni. Vesela je, da lahko COŠ Fran Roš gosti nadarjene likovnike, vendar pa brez finančne pomoči Aera ne bi zmogli organizacije, omenila pa je tudi veliko pomoč Anite Brajkovič.

Želje COŠ Fran Roš so, da bi v prihodnje organizirali tečajno obliko likovnega vzgajanja mladih, nadarjenih likovnikov, ki bi postala stalna oblika izobraževanja mladih celjskih likovnikov.

Jasna Rode

OKROGLA MIZA UDELEŽENCEV 9. FORMA VIVE

RAZGOVOR S PREDSTAVNICAMA AERA

Letos že deveto leto poteka na COŠ Fran Roš likovna kolonija, imenovana Forma viva. Vodita jo akademski kipar Franc Purg in akademski slikar Blaž de Gleria. Forma viva je potekala od 19. do 22. junija. Udeležilo se jo je 23 učencev iz širše okolice Celja in Rogaške Slatine. V sredo, 21. junija, pa so imeli udeleženci Forma vive okroglo mizo. Predstavnici AERA, ki sta

vodilil razgovor, sta razstavili tempera in vodene barvice v škatljah, ki so imele še staro obliko. Bilo je tudi nekaj novih designov barvic, ki so si jih učenci ogledali in jih nato komentirali. Tovarišici sta jih prinesli na ogled predvsem zato, ker bodo te nove design barvice izdali v seriji za naslednjo šolsko sezono. Zelo zanimivo je, da bodo od sedaj naprej v temperah tudi florescentne barve. Učenci so si ogledali še nove vzorce ovojnega papirja. Vsem se je zdel zelo lep. Ker pa umetniška duša ne miruje, so mladi umetniki začeli razkazovati svoje umetniške sposobnosti na tabli, po kateri so začeli risati like iz svoje domišljije.

Vzdušje v razredu je bilo prav prijetno. Še nekaj časa sem opazovala učence, ki so se živahno pogovarjali med seboj, komentirali barvice in papir.

Mirjana Medenjak, 7. a
COŠ Fran Roš, Celje

SEJEM OPREME IN SREDSTEV CIVILNE ZAŠČITE V KRANJU

Mnogo novosti

Poslovno prireditveni center Gorenjski sejem iz Kranja je v sodelovanju z Zveznim sekretariatom za ljudsko obrambo in Centrom za civilno zaščito ZSLO organiziral 17. SEJEM CIVILNE ZAŠČITE V KRANJU.

Sejem civilne zaščite je odprl predsednik predsedstva SR Črne gore Branko Kostić. Na sejmju je sodelovalo 545 razstavljalcev iz naše domovine in osmih tujih držav. Proizvajalci in trgovinske organizacije so razstavljali najnovejšo opremo in sredstva; od kompletov za osebno in kolektivno zaščito, opreme za protipožarno zaščito, tehnično zaščito, opremo za zaklonišča osnovne zaščite in opremo za opazovanje, obveščanje in alarmiranje.

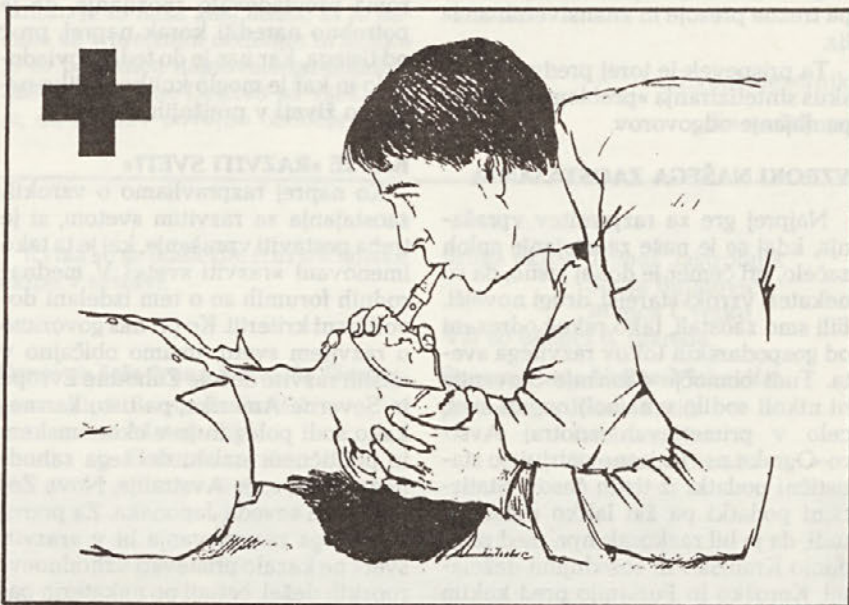
Na sejmju so izvedli posamezne vaje z naj sodobnejšo tehnično opremo – prikazali so tudi njihovo delovanje in uporabnost (tehnične in fizične zmogljivosti).

17. sejem civilne zaščite v Kranju je s svojo tehniko opozoril na pomemben prispevek k uveljavljanju civilne zaščite, kot neodtujljive in strateško pomembne sestavine v okviru SLO in DS.

Udeleženci sejma so bili zadovoljni in tako je vzpodbuda Občinskega sekretariata za LO občine Celje za udeležbo na sejmju dobrodošla.

ŽEPNA DIHALNA MASKA

- je preprost, učinkovit in varen pripomoček za dajanje umetnega dihanja, ki ga imate lahko vedno pri sebi
- z njo lahko rešite življenje brez nevarnosti, da bi pri tem okužili sebe ali poškodovanca
- dihalna maska omogoča umetno dihanje usta na nos in usta brez neposrednega stika in je namenjena za množično uporabo
- ustnik z nepovratno zaporo varuje reševalca, ker preprečuje stik z izdihanim zrakom, slino in krvjo
- uporaba dihalne maske in priloženih zaščitnih rokavic preprečuje morebitno okužbo z virusom HIV, povzročiteljem AIDS-a



UPORABA ŽEPNE DIHALNE MASKE NE SPREMINJA SPLOŠNIH NAČEL ZA OŽIVLJANJE

V AKCIJI SODELUJEJO VSE ORGANIZACIJE RDEČEGA KRIŽA JUGOSLAVIJE

Škoda je, da si je to zanimivo razstavo opreme in sredstev CZ ogledalo le del udeležencev SLO in DS (udeleženci: pripadniki civilne zaščite GE, člani komiteja za SLO in DS in člani Industrijskega gasilskega društva Aero Celje). Tehnična zaščita ni namenjena samo strukturam SLO, temveč vsem koristnikom v okviru družbene samozaščite.

Vseh elementov sejma ni mogoče predstaviti. Zanimivi so zlasti novi pripomočki za gašenje požara (TURBO-MAG) in ŽD maska za nudenje prve pomoči, zato objavljamo prospekt, da bi vsak lahko videl njihovo uporabnost in učinkovitost v sistemu samozaščitnih akcij.

Dani Zagoričnik



Turbomag

Kakšna bo naša prihodnost?

(2. del)

Spoznanje o tem, da smo v globoki ekonomski – družbeni krizi in o tem, da močno in vse bolj zaostajamo za razvojem v svetu, zlasti za razvitimi svetom, pa ne le za njim, ni več sporno. Sporno pa je, kaj so vzroki za to zaostajanje, kako najti izhod iz krize, kdaj sta kriza in zaostajanje sploh začela trkati na naša vrata in seveda, kaj so krivci tega zaostajanja.

Preveliko je dokaj poenostavljenih odgovorov na ta vprašanja, premalo pa trezne presoje in znanstvenih analiz.

Ta prispevek je torej predvsem poskus sintetiziranja »problematike«, ne pa dajanje odgovorov.

VZROKI NAŠEGA ZAOSTAJANJA

Najprej gre za razjasnitev vprašanja, kdaj se je naše zaostajanje sploh začelo, pri čemer je dokaj jasno, da so nekateri vzroki starejši, drugi novejši. Bili smo zaostali, tako rekoč odrezani od gospodarskih tokov razvitega sveta. Tudi območje današnje Slovenije ni nikoli sodilo v najbolj razviti svet, celo v primerjavah znotraj Avstro-Ogrske ne. To jasno potrjujejo statistični podatki iz tistih časov. Statistični podatki pa žal lahko pokažejo tudi, da je bil razkorak npr. med nekdanjo Kranjsko in sosednjimi deželami, Koroško in Furlanijo pred kakim osmimi desetletji vendarle manjši kot danes. Statistični podatki pa tudi kažejo, da je bilo prvo povojno obdobje, to je obdobje ekstenzivnega razvoja našega gospodarstva in ekstenzivnega razvoja tudi drugih dejavnosti (izobraževanja, znanosti, zdravstva itd.) in tudi infrastrukture na vseh področjih, vendarle nekakšno obdobje našega dohitevanja najrazvitejših dežel. Obdobje povojne obnove je bilo iz različnih vzrokov, vsaj v kvantitativnem smislu, razvojno uspešno. Žal pa tudi obdobje, ko so že bili položeni temelji sedanjih strukturnih težav in nesorazmerij jugoslovanskega (in nekoliko manj slovenskega) gospodarstva, pa tudi drugih dejavnosti.

Na kateri točki so se torej ti pozitivni trendi (kvantitativno gledano) preobrnil?

Najprej naj poudarim sicer splošno znano dejstvo, ki ga pogosto pozabljamo, da lahko vzroke, vsaj nekatere, našega zaostajanja za razvitim svetom in splošne zaostalosti pravzaprav iščemo kar daleč nazaj v naši zgodovi-

ni, vsekakor že pred letom 1945. Prav gotovo pa se naše zaostajanje ni začelo šele po letu 1974 (sprejetje sporne ustave). Zelo očitna znamenja krize in zaostajanja so se namreč občutno pokazala že v začetku 60. let. Odgovor nanje, čeprav neuspešen, so bila reformna prizadevanja v šestdesetih letih, t. i. Kraigherjeva reforma (pomenila je resen in dovolj domišljen poizkus zaustaviti trende nazadovanja). Kasnejša sedemdeseta leta torej niso začetek zla, temveč izgubljena, z zgrešeno politiko zapravljen priložnost, da bi zaostajanje zaustavili in se izognili poglobitvi krize do dramatičnih razsežnosti. S politiko sedemdesetih let se je udarilo v prazno predvsem zato, ker ni ne v vodstvu, ne v gospodarstvu, ne v družbi in zlasti ne v ZKJ, gledano v obsegu cele Jugoslavije, dozorelo oziroma prevladovalo spoznanje, da je potrebno narediti korak naprej, proč od tistega, kar nas je do tedaj obvladovalo in kar je moglo kolikor toliko uspešno živeti v prejšnjih obdobjih.

KAJ JE »RAZVITI SVET«?

Ko naprej razpravljamo o vzrokih zaostajanja za razvitim svetom, si je treba postaviti vprašanje, kaj je ta tako imenovani »razviti svet«? V mednarodnih forumih so o tem izdelani dovolj jasni kriteriji. Ko pri nas govorimo o razvitem svetu, imamo običajno v mislih razvite dežele Zahodne Evrope in Severne Amerike, pa tisto kar nekako sodi poleg in je v ekonomskem in političnem smislu del tega zahodnega sveta, to je Avstralija, Nova Zelandija in seveda Japonska. Za potrebe našega razumevanja bi v »razviti svet« ne kazalo prištevati vzhodnoevropskih dežel, četudi po nekaterih parametrih gospodarske razvitosti in drugih statističnih pokazateljih, pa po kulturni tradiciji, nekatere od njih celo presegajo posamezne dežele razvitega Zahoda.

Tudi razviti »zahodni svet« ni prav nič idiličnega in nikakor ni brez zelo resnih problemov. Vendar drži, da je danes to tisti del sveta – vključno z Japonsko – ki je najkreativnejši in najustvarjalnejši v znanju, v gospodarstvu pa tudi v drugih dejavnostih. In če je razvoj proizvodnih sil, danes sta to predvsem znanost in tehnologija, merilo napredka in tista osnova, na kateri se lahko razvijajo novi, sodobnejši in navsezadnje humanejši odnosi med ljudmi, potem je ta del sveta, objektivno gledano, danes najpomembnejši utrjevalec poti človeškemu napredku. Raven ustvarjalnosti, raven materialnega blagostanja, tudi raven socialne in pravne varnosti, je v teh deželah razvitega Zahoda vendarle na zavidljivo ravni.

Če ne bomo uspeli, gledano seveda dolgoročno, tega razkoraka v ustvar-

jalnosti in s tem v razvoju premoščati in še zlasti, če se ne bomo izognili vsem tistim pretnjam, s katerimi nam grozi prav sedanje krizno obdobje, ne bomo kmalu niti v 21. stoletju. Niti ne bomo stopili v svet velike kreativnosti in materialnega ter tudi duhovno bogatega življenja naših ljudi, temveč bomo nujno soočeni s totalno erozijo vseh tistih vrednot, na katerih temelji naš družbeni sistem. Sledilo bo zaostajanje tudi na vseh drugih področjih družbenega življenja, ne le v sferi materialne proizvodnje. Soočeni bomo z manjšimi možnostmi za izobraževanje, za kulturno življenje, za socialno in zdravstveno varnost itd. Skratka, stopili bomo v svet bede in revščine, vsaj relativno, v primerjavi z bogatstvom in blagostanjem tistih, za katerimi že sedaj resno zaostajamo. Še več, tako kot kažejo procesi in dogajanja v nekaterih vzhodnih socialističnih deželah, pri čemer imam v mislih predvsem Madžarsko, kjer smo priče prav nič razvitem, pa vendarle resnim spremembam in reformam v gospodarstvu, pa tudi v političnem in družbenem življenju, se utegnemo znati v nezavidljivem položaju zaostajanja tudi v primerjavi z njimi.

VZROKI NAŠEGA ZAOSTAJANJA SO RAZLIČNI

Vzroke našega zaostajanja lahko razporedimo v nekaj skupin. Najprej so to tisti, ki bi jim lahko rekli naša zgodovinska dediščina. Dober del prostora, ki ga obsega današnja Jugoslavija, je tisti del sveta, ki je bil dolga stoletja – lahko bi rekli celo najbolj odločilna stoletja – v razvoju evropske civilizacije in vzpona evropske misli, tako rekoč popolnoma odrezan od te »Evrope«. Nastala so tudi naravnost neverjetna sorazmerja v tem prostoru, edinstveno prav gotovo v Evropi. In to ne le nesorazmerja glede gospodarske razvitosti, temveč tudi glede pravne in splošne kulture, glede vrednot in načina življenja, tudi glede političnih vrednot, politične kulture še posebej. Skratka, v Jugoslaviji sta se dejansko združila dva ali celo več močno različnih svetov. Ta hipoteza velike splošne zaostalosti in vzporedno z njo izjemno globoke dezintegriranosti, ki je mnogo globlja kot so samo razlike v jeziku, narodnostni pripadnosti, veri in podobno, je realnost in hkrati strahovito breme jugoslovanske državne skupnosti. Zanesljivo povzroča stalne in številne zaplete in – temu smo priča prav sedaj – neizmerno trošenje energije v znova in znova brezplodnih poizkusih poenotenja, uniformiranja.

Predvojna Jugoslavija, s svojo v bistvu na poenotenje usmerjeno politiko, na ustvarjanje »ene nacije iz treh plemen«, kar je bila vizika tistih, ki so

ob njenem snovanju prevladali, je prav malo ali nič prispevala k resnični integraciji njenih delov. Pokazalo se je to nadvse drastično v pokolih in razprtijah v letu 1941 in po njem. Značilno je, da se tudi v sedanjih kriznih razmerah znova v posameznih območjih države z neverjetno veliko strasti verjame v to, da bodo mogle edino »poenotene«, čeprav številnim delom države vsiljene, rešitve ustvariti pogoje za dinamični gospodarski in družbeni razvoj za premagovanje zaostalosti. Naravnost tragično je, kako globoko je še vedno nerazumevanje tega, da bi, tudi če bi do takih vsiljenih poenotenj in rešitev prišlo, zanesljivo zavrle še tisto malo kreativnosti, kar je naša družba premore. Povzročile bi nove in še ostrejše konfliktnne mednacionalne situacije. Vsiljeno poenotenje ne bi odstranilo nobenega od vzrokov krize in zaostajanja, ampak bi krizo in zaostajanje še poglobilo.

Gre tudi za to, da jugoslovanska družba (trdim, da to velja tudi za Slo-

venijo), v razvojnih evropskih procesih še vedno nastopa kot »zamudnik«. Znova in znova lahko ugotavljamo, da očitno še nismo sposobni mirno, trezno in premišljeno vrednotiti in dograjevati tistega, kar je dobro in uspešno.

Ne le to! Do nedavnega in še danes je v marsikaterem pogledu tako, da preprosto nočemo videti dobrih in uspešnih rešitev marsičesa pri naših sosedih. Še nedolgo tega smo tako rekoč celemu svetu samozavestno utirali nova pota in smo bili prav malo pripravljeni od koga se kaj učiti. Japonska, morda že prva gospodarska sila sveta, je zanesljivo hodila po drugačnih potih.

Med pomembne, predvsem pa neproduktivne značilnosti našega dela Evrope sodi prav gotovo nagnjenosti k neprofesionalnosti. Težko bi sodil, koliko je to naša značilnost, ki je nastala že v prejšnjih obdobjih in koliko je to posledica najnovejšega obdobja naše zgodovine. Dejstvo pa vsekakor je, da je prav povojno obdobje obilo

prispevalo k razbohnotenju neprofesionalnosti. Pri nas je videti, kot da je očitno obilo sposobnih kadrov prav za vse! Pri nas so v zadnjih desetletjih kar po pravilu stopili na položaje ljudje s šibko ali dvomljivo izobrazbo. Zlahka pa so »padale glave« zaradi kake v danem trenutku »nepravilne« politične opredelitve. Prav izjemni so bili primeri, ko je nekdo moral zapustiti položaj zaradi nesposobnosti. Preprosto: malo je bilo važno, kaj kdo dela, kako je bil usposobljen in zavzet, važno je bilo, da je vreden zaupanja in da ne povzroča nobenih težav. Da, na Slovenskem in še bolj v Jugoslaviji, je vsakdo sposoben za vse. Mi smo narod oziroma narodi pravih genijev! Čudno je le, da so rezultati naše genialnosti in našega ustvarjanja praktično na vseh področjih tako skromni.

Zvone Jezernik
(Se nadaljuje)

Kviz na temo Aero

Predsedstvo OO ZSMS je za učence osnovnih šol Ivana Kovačiča Efenke in Veljka Vlahoviča pripravilo kviz na temo: NOVEJŠI IZDELKI IZ KEMIČNEGA PROGRAMA V AERU.

Kviza so se udeležile štiri tričlanske ekipe v sestavi:

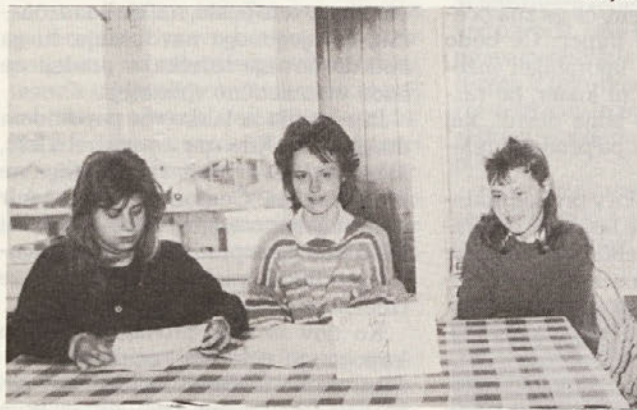
druga ekipa: Tomaž Jastrobnik
Sanja Bulatovič
Manca Cvetko
Vsi so učenci 8. razreda.

Osnovna šola Ivana Kovačiča Efenke:

prva ekipa: Bernarda Barišič
Mateja Piki
Bojana Jančič

Osnovna šola Veljka Vlahoviča:

prva ekipa: Klara Tasič
Robi Ivanjko
Pamela Ambrož



druga ekipa: Alja Švegl
Uroš Nenezič
Lucija Kolar

Vsi so učenci 6.a razreda.

Učenci so ob razpisu kviza prejeli gradivo, kjer so bili opredeljeni splošni podatki (oblika, namen uporabe, lastnosti, nianse, ...) o izdelkih:

- Teksan tekstilne barve,
- fluorescentna tempera,
- fluorescentni akvarel,
- tekoča tempera,
- slikarske tempera barve,
- pokrivajoči akvarel PA-12 in A-12.

Kviz je potekal v dveh delih, v prvem so vse ekipe odgovarjale na pet postavljenih vprašanj. Ker so tri ekipe pravilno odgovorile na vsa vprašanja, so morali člani teh ekip v nadaljevanju odgovarjati še na nadaljnja vprašanja do možnosti razvrstitve ekip.

Šele pri četrtem vprašanju posameznim ekipam je prišlo do pomanjkljivih odgovorov, sicer pa so učenci odgovarjali kot iz topa.

Naj pripomnimo še to, da vprašanja sploh niso bila lahka, prepričani smo, da tudi mnogo Aerovcev ne bi znalo odgovarjati nanje.

To se je dogajalo tudi članom »strokovne žirije«, ki smo zvesto gledali na liste z napisanimi odgovori.

Prvi dve mesti sta osvojili ekipi iz osnovne šole Veljka Vlahovića, tretje in četrto mesto pa ekipi iz osnovne šole Ivana Kovačiča Efenke.

Vsem »tekmovalcem« smo podelili Aero vrečke z nekaterimi našimi izdelki – predvsem tistimi, o katerih je bilo tudi največ vprašanj v kvizu, seveda več izdelkov tistim, ki so se bolje uvrstili.

Anita Žoher

ko (embalaža, oznake, navodilo za priključitev in uporabo). Prvi interni test naj bi pokazal, če oseba, ki izdelka ne pozna, razume navodila.

Pri drugem testu pa se bo pokazalo, če je izdelek kupcu všeč.

Kupca je treba razumeti

Na začetku svojega dela na novem področju uporabnosti, mora razvojni inženir obiskati nekaj potencialnih uporabnikov. Tako si bo lahko vsaj približno predstavljaj, kaj ti pričakujejo. Povod za stik z uporabnikom so lahko: specifične industrijske zahteve kot stopnja (npr.: tehnična oz. laboratorijska kvaliteta), gostota (npr. visoko ali nizko tlačni polietilen), oblika (nap.: v prahu ali v kosih) ali skladnost s predpisi o zdravstveni neoporečnosti.

Treba je biti pozoren tudi na industrijski žargon, ki se lahko vrine v prodajne publikacije in navodila za delovanje. Vse to lahko pretehta in oceni le tisti razvojni inženir, ki ve, kakšen je potencialni uporabnik. Še ena dobra stran stika z uporabnikom: to je najboljši vir idej za nove izdelke.

Razumeti je treba ljudi v prodaji

Razvojni inženir mora poznati tudi ljudi v prodaji v svojem podjetju. Preden kupcu proda izdelek, ga mora »prodajati« njim. Vsak prodajni referent je človek zase in ima svoje močne in šibke strani. Razvojni inženir, ki je novinec v tem poslu, naj ne bo razočaran, če njegovega navdušenja, ki ga čuti do novega izdelka, v prodaji ne bodo avtomatično sprejeli.

In reakcija je lahko res popolnoma drugačna. »Kdo pa to potrebuje?«, »Predrago je«, »Moje stranke tega ne bodo kupile«. Če bo razvojni inženir na to užaljeno odgovoril: »Dobro, saj lahko tudi sam prodajam,« bo to zagotovo izključilo vsako možnost, da bi se izdelek uspešno vpeljal.

Ko nov izdelek prodajamo novim kupcem, so učinki pri enakem vložnem trudu običajno manjši kot pri prodaji standardnih izdelkov stalnim strankam. Ob novem izdelku ljudje v prodaji takoj pomislijo na testiranje tržišča, širok potrošniški servis, pritožbe in na koncu, v najboljšem primeru, relativno borno začetno prodajo. Lahko sicer rečemo, če gledamo dolgoročno, da podjetje, torej tudi prodaja potrebuje nove izdelke, če hoče dobro poslovati ali celo preživeti.

Vsekakor primer podjetja A kaže, da vpeljava novega izdelka ni brezupen posel. Prodajnega referenta je treba prepričati, da bo nov izdelek prodajo pospešil, ne pa zavrl. Poznamo spodbudne besede, ki navdušijo ljudi v prodaji:

Vloga inženirja pri razvoju novih proizvodov

Uspešnost, s katero se uveljavljajo novi izdelki neke raziskovalne skupine, ni toliko odvisna od individualnih sposobnosti njenih inženirjev kot od slabe ali dobre poslovnosti same firme.

Vzemimo podjetje A. Novi izdelki hitro najdejo pot v marketinški sistem ob navdušeni podpori in sodelovanju tržnih moči. Celotni izdelki, ki so samo kopije konkurenčnih izdelkov, se agresivno uveljavljajo in kmalu osvojijo pomemben del tržišča. Z izdelki, razvitimi v zadnjih dveh letih, se ustvari 10 do 20 odstotkov celotnega prometa podjetja.

V podjetju B se proizvodni program ni spremenil kar pomnilno. Podjetje si je sicer utrdilo svoj položaj na tradicionalnih trgih, vendar pa jih izdelki konkurenčnih firm z novo tehnologijo ogrožajo tudi na njih. V firmi B ni predvidenih nobenih pomembnih novih proizvodov.

Zakaj je podjetju A uspelo, podjetju B pa ne? Na to vprašanje bi lahko odgovorili, če bi pogledali, kakšne osebne stike imajo razvojni inženirji s prodajo, marketingom in potencialnimi kupci.

V podjetju B so stiki med marketingom in razvojnimi managerji redki, običajno ob četrletjih na formalnih sestankih, kjer teče beseda o novih proizvodih. Razvojni inženir prihaja v stik s kupcem takrat, ko ima le-ta

kakšne pritožbe glede novega izdelka, ali kadar je treba dati odgovore na kupčeva tehnična vprašanja, s katerimi se marketing noče ukvarjati. V podjetju A močno podpirajo stalno in neformalno povezanost med inženirji v razvoju in ljudmi v prodaji ter kupci.

Stališče uporabnika

Inženir poleg tehničnega znanja lahko veliko prispeva pri razvoju novega izdelka tudi s tem, če ga zna oceniti kot potencialni kupec. Če bodo potencialni izdelek uporabljali inženirji ali drugi tehnični kader, bo razvojni inženir lahko bolje ocenil, kaj kupec pričakuje, kot pa prodajni referent.

Če vprašate človeka v prodaji, katere so želene prodajne lastnosti predlaganega novega izdelka, bo odgovor vedno enak: »Nizka cena in nove oblike.«

Razvojni inženir pa ve, posebno še, če ima operativne izkušnje, da se kupec najprej pozanima za tiste kvalitete, kot so: zanesljivost, nezahteven način inštalacije, preprosto obratovanje in minimalno vzdrževanje. Pri kupcu, ki je hkrati operativni inženir, pa je cena odločilna šele takrat, ko so zadovoljene omenjene zahteve. Zunanjemu videzu pa ponavadi namenja enako težo kot temu, kako naprava deluje in kako se vzdržuje.

Če hoče izvedeti, kakšno je stališče uporabnika, se mora razvojni inženir vživeti v njegovo kožo. Za začetek naj prepriča nekoga iz svoje firme, pa naj si bo v laboratoriju, polindustrijskem obratu ali v proizvodnji, da ta izdelek uporabi. Izdelek, ki ga dobi interni uporabnik, naj že ima dokončno obli-

»Vaš stalni kupec X se že dolgo ubada s težavo, ki jo lahko odpravimo s tem izdelkom.«

»Ta novi izdelek je tisto, kar išče kupec Y obenem pa obstaja možnost za ponoven stik z njim in prodajo še drugih naših standardnih izdelkov.«

»Ta izdelek je dobra priložnost za to, da se povežete s firmami za elektroniko, ki bi lahko kupile tudi druge izdelke.«

Razvojni inženir bi si moral vzeti čas in obveščati ljudi v prodaji.

Če se bo obnašal vzvišeno, ker ve o tehnologiji več, kot oni lahko samo upajo, da bodo kdaj vedeli (bilo bi čudno, če ne bi vedel), in tako da je škoda njegovega časa za to, da bi jim razlagal stvari, da bodo razumeli, prodaja ne bo zacvetela.

Premik proti trgu

Takrat, ko ima razvojni inženir jasno predstavo o tem, kako bo zasnoval izdelek, da bo kupec z njim zadovoljen, in kako bo motiviral ljudi v prodaji, se mora naučiti še to, kako bo izdelek iz razvoja usmeril v marketing.

Pri odločitvah o trženju novega izdelka in pri izvajanju te odločitve v podjetju sodeluje veliko služb. Razvojni inženir se mora pozanimati, kdo ali katera služba je odgovorna za kalkulacijo formalnih standardnih stroškov (za razliko od neformalnih stroškov razvoja); za določanje prodajne cene; za odločitev, ali je potrebna tržna analiza; za sproženje proizvodnje začetne količine izdelka za testiranje na terenu; pripravo brošur; določitev programa začetne predstavitve; izbiro testnih trgov ali potrošnikov in usposobitev prodajnih referentov za to, kako predstaviti izdelek ciljnim uporabnikom; nadzor in oceno tržnih raziskav; odločitev za vklop novega izdelka v standardni marketinški program in za zagon celotne proizvodnje.

Obuditev sistema

Če podjetje v zadnjem času ni zaporedoma uvajalo novih izdelkov, je mehanizacija, po katerem prehajajo izdelki iz razvoja v marketing, verjetno zakrnel. V takih razmerah je nerealno pričakovanje, da bo nov izdelek vpeljan, preden bo celoten sistem za uvajanje novega izdelka na novo vzpostavljen.

Najboljša pot do ponovne oživitve sistema je ta, da se uvedeta eden ali dva manj zahtevna izdelka, za katera je potrebna le manjša razširitev obstoječe proizvodne linije. Vse stopnje, kakršne so sicer potrebne pri uvajanju nekega novega pomembnejšega izdelka, je treba vključiti tudi pri uvajanju manj zahtevnega izdelka. Zanj pa niso potrebne odločitve, ki bi ogro-

zile podjetje. Šele takrat, ko je vzpostavljen mehanizem prehoda, naj bi se vložile vse sile v razvoj.

Do marketinškega oddelka dejansko ne bi bilo pošteno, če bi izdelek razvili do stopnje, ko je sodelovanje marketinga bistveno in da le-ta ne bi bil že prej udeležen v proces. Takrat, ko je izdelek pripravljen za končno proizvodnjo, naj bi ljudje v marketingu čutili, da so tudi oni sodelovali pri razvoju in da so njihova prizadevanja pri uspehu izdelka enaka deležu razvojnih inženirjev.

Beseda o avtorju

Richard Strauss je predsednik družbe Balston, ki proizvaja visoko učinkovite filtre.

Pred tem je bil svetovalec managementa, še prej pa je sodeloval v procesnem razvoju in obratnem managementu pri American Cyamid. Diplomiral je na Tehnološkem inštitutu v Massachusettsu, doktoriral pa je iz kemijskega inženirstva. Richard Strauss je avtor več kot 30 patentov in je pisec člankov, ki so pod naslovom Use and Misuse of Manufacturing Cost Systems izhajali od marca do maja leta 1987 v reviji Chemical Engineering.

Pripravile:

Anka Peunik

Maja Tomkiewicz-Vouk

Alenka Furlan

NISMO POZABILI – NISMO POZABILI – NISMO POZABILI

Izobraževanje za potrebe obrata pisalnih trakov je uspešno zaključilo 13 delavcev

Obrat pisalnih trakov povečuje proizvodnjo in zato so obratu pomagale delavke iz drugih sredin. Opravljale so najosnovnejša in nezahtevna dela. V letošnjem letu pa imajo v obratu vse več naročil, zato so se odločili za interno usposabljanje in izobraževanje. Na razpis v Informacijah se je javilo precej delavcev in po razgovoru in zdravniškem pregledu so izbrali prvo skupino.

Program usposabljanja so pripravile službe Aera s področij varstva pri delu, tehnologije in kakovosti. Pripravili so skripto in vprašalnik za prvo

skupino. 13 delavcev je torej uspešno zaključilo izobraževanje in v kadrovske službi so povedali, da so vsi udeleženci pokazali precej znanja. Opazili pa so tudi veliko pripravljenosti delavcev za takšno obliko izobraževanja, saj je večina aktivnosti potekala izven delovnega časa.

Podobno obliko izobraževanja in usposabljanja pripravljajo tudi za tozd Kemija Šempeter v okviru sanacijskega programa za obrat lepilnih trakov in kopirnih papirjev. V to izobraževanje pa bodo zajeli najmanj 60 delavcev.

To so začetki takšnega izobraževanja. Sedaj smo dobili še učilnico in predvidevamo tudi kadrovske okrepitve na področju izobraževanja in s tem smo tudi začeli ustvarjati pogoje za nadaljnje oblike izobraževanja in usposabljanja.

Jasna Rode





V POSLOVNO INFORMACIJSKEM SEKTORJU IN



OBRATU PISALNIH TRAKOV

Ostali so vtisi, slike in ...

Letošnja stotnica (105) planincev – izletnikov na KORNATE se je 10. junija zgodaj zjutraj zbirala pred tozdom Grafika v Celju. En avtobus udeležencev tega izleta je že krenil na pot iz Ruš in Maribora, na drugega pa smo nestrpno čakali Celjani. Temperatura ob pričakovanju novih doživetij je naraščala, dobra ura in pol zamude avto-

busa pa je spet vodila k želji po še topli postelji, ali vsaj vročem čaju ali kavici. Pa vendar, kaj to pomeni na tehtnici vsega tistega, kar smo pričakovali.

Podobne skupine vodi na Kornate Franci Perc že od leta 1982 in med udeleženci je bilo že nekaj »starih bajt ali prekaljenih pomorcev.«

Če posebej ne izpostavljam strukture udeležencev, lahko zapišem, da smo bili vsi mladi po izgledu in srcu, ker smo ljubili dobro voljo, pesem in melodije »mucove« harmonike, seveda pa tudi dobro kapljico. V hotelu na Velem Ižu, kjer smo skorajda sami

kraljevali, je še velikokrat zarana lebdela pesem s soncem, ki je oznanjal nov dan, ko je k počitku legel zadnji pevec.

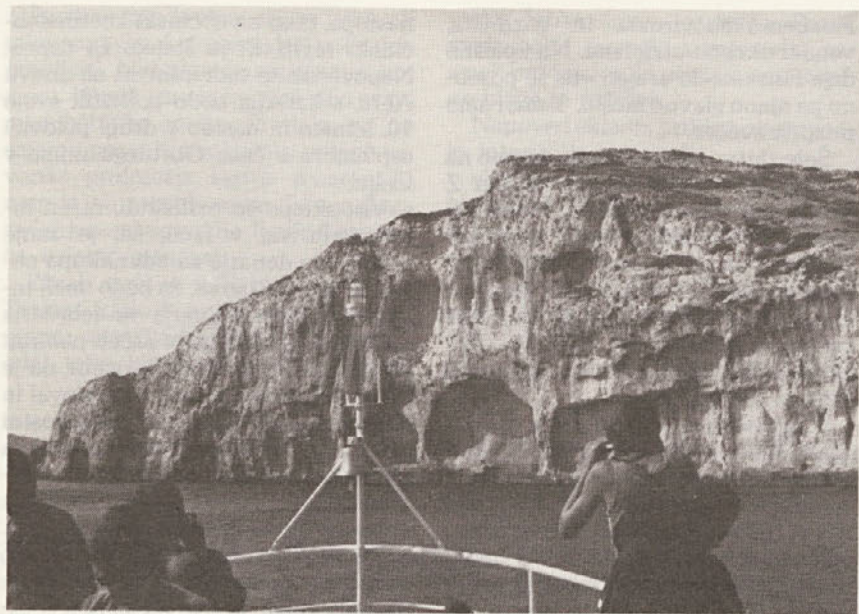
Želja vseh udeležencev izleta na Kornate je bila pravzaprav enaka – tistih, ki jih že poznajo – vrnitev v rajsko pokrajino – da vidijo lepoto kornatskega otočja. Kornati so zares prečudoviti (to ni običajna fraza, ki se pojavlja ob večini pozitivnih opisov) jadranski otoki, ki jih je po besedah domačinov toliko kot dni v letu, zapisovalci podatkov pa govore o številu, ki se vrtili okoli številke 150 otokov, – otočičev, skalnih gmot, ki štrlijo iz morja, grebenov. Z morjem izprani, z vetrom, soncem in dežjem izbrzdani grebeni, skale in plošče še bolj podarjajo modrino morja v lepem vremenu, z belino morske pene pa takrat, ko zapihajo vetrovi, jugo, burja (16 različnih imen za »burjo«). Poletje je obdobje stalnega toplega in sončnega vremena (kopanje se pričinja junija, včasih že maja, tja do konca septembra ali sredine oktobra) z lahkim vetrom, ki blaži gorkoto sončnih žarkov.

Kornatska otočna skupina se razprostira na osrednjem delu Jadranskega morja, v osrčju severnodalmatinskega otočnega prostora, nanizana pa je vzporedno s celino. Otočje je kot posejano nasproti območja Šibenika, Biograda in Zadra. V veliki večini otoki sedaj pripadajo občini Šibenik, v daljni preteklosti pa so pripadali zadrskim gosposkim velelastnikom, ki jih je dajala v zakup prebivalcem Murterja, Dugega otoka in drugim. Kornati so imeli vrsto različnih imen, ki so se po posameznih obdobjih spreminjala. Dolgo obdobje so to bili Kronske otoki, končno pa so dobili sedanje ime – Kornatski otoki.

Z ladjo, ki nas je čakala v (kot olje mastnem in onesnaženem morju) v zadrskem pristanišču, so bili doslej organizirani vsi izleti med otočjem. Vsi, skorajda enoglasno, smo že pred pašmanskim mostom ugotovili, v kako čisto morje pluje naša ladja.

Druga ugotovitev pa je bila, da je veliko otokov zapuščenih, nekateri so pretežno skalnati, drugi pa so bili nekoč obljudeni, kar pričajo ostanki pregrad, ki so ločevale lastništvo.

Otočani, kolikor jih je še, se borijo z naravo. Ponekod je še nekaj ovčjih čred, s podnebju primernimi pridelki pa ohranjajo težko otoško življenje. Naseljeni otoki imajo urejeno kanalizacijo (čistilne naprave), elektriko, telefon je izredno pomembna povezava s svetom, vodo jim pripelje ladja, nekaj pa jo »ulove« v zbiralnike v zimskem času, ko je več dežja. Ob pogovorih z domačini smo spoznali, da si otočani med seboj izredno veliko pomagajo, in da sta prijateljstvo in odvisnost enega do drugega še kako sa-



moumevna in pristna. Kornatsko otočje je zaščiteno območje v okviru Narodnega parka in v njem so dovoljene le nekatere gospodarske dejavnosti – ribolov za industrijo in gostinstvo, športni ribolov (sem izredno radi prihajajo potapljači), seveda tudi vzgoja oljk, sliv, breskev, marelic, fig (vsako drugo drevo je figovec) in grozdja. Krompir prvič sadijo sredi februarja, ga junija poberejo in konec avgusta ga sadijo drugič ter izkopljejo decembra. Vsa zelenjava mora biti pridelana v tem času, saj bi poletna suša uničila vse in ničesar ne bi mogli pridelati.

Kraji, v katerih živijo otočani, so poleti kot mravljišča. S celine se vrnejo lastniki hiš, sorodniki in turisti, pozimi pa ostanejo na otokih le starejši ljudje, ki si življenja drugje sploh ne znajo predstavljati, kaj šele živeti. Mnogo ljudi si na obrobju teh krajev gradi vikende, zaidejo pa tudi v pustejša področja in s tem širijo bivalni prostor. V vseh krajih pa ni avtomobilov in podobnih sodobnih uničevalcev mirnega in zdravega življenja, ki ga je tu še v izobilju.

Nekateri otoki imajo zelo čudna imena. Domačini pravijo, da so se jih prijela zaradi ponorčevanja prebivalcev iz drugih otočij, in tudi načina življenja, tretji pa po obliki – Mrtvak, Bisaga, Baba, Did, Tanjurič, Sestrice... Kornati se ločijo po skupinah otokov. V sitski skupini (Gornji Kornat) je največji otok Kurba Mala, v žutski skupini otok Žut, v kornatski pa (Spodnji Kornat) Kornat. Med najbolj značilnimi otoki je otok Mana z visokimi stenami na eni strani, na katerem so tuji filmarji leta 1961 zgradili naselje antičnega tipa in je še zdaj izredno zanimivo za filmarje in fotografe. Značilne stene otokov se razprostirajo v pre-

delu od Rašipa Velog do Tanjuriča, golega ravnega otočka, ki meri v dolžino 74 metrov in v širino 50 metrov in se na eni strani dviga iz morja le za en meter, na nasprotni pa dva metra. Stene teh otokov so visoke, zbrzdane in zlizane, saj jih morje, ko se razbesni, z valovi prelije vse do vrha. Med značilnimi otoki so še Levrnaka, Sestrice, itd., za vsakogar pa se najde primerek, ki mu je všeč. Čeprav Dugi otok ne spada v skupino Kornatov, se mnogi odločajo za obisk tega otoka, ki je izredno razgiban, njegov najvišji vrh meri celo 337 metrov. Na Dugem otoku je tudi slano jezero Mir, ki je nekje v podzemnem delu povezano z morjem, z zamudo se pojavljata tudi plima in oseka. Razlika med temperaturo morja in jezera je v poletnem času 6 °C.

Za pomorce, priložnostne čolnarje in voditelje jadrnic, kakor tudi ladij, je izredno pomembno, da upoštevajo vsa navtična pravila, opozorila na obalah otokov in oznake (stebre) v morju, ker si le tako zagotovijo varno plovbo. Po nekod se pod morskno gladino skrivajo različne čeri in vsaka po svoje izpeljana plovba, bi lahko pomenila tudi nesrečo. Vsa skrb za varno plovbo je poplačana s prečudovitim razgledom, ki pritegne in zadovolji še tako zahtevnega obiskovalca, iščočega lepoto, dobrin morja in otokov.

V šestih dneh (dva dni večinoma na vožnji na in z morja) kolikor smo prebivali v hotelu Korinjak v Velem Ižu, na otoku Ižu, smo doživeli marsikaj lepega. Na potovanju med otoki, proti jugu do Mane in proti severu do Božave na Dugem otoku, pa seveda na pohodih po otokih. Lahko pa rečemo, da je bil zadnji dan kar žalosten.

Tisti, ki so v predzadnjem dopoldnevu še merili svoje moči v športnih

panogah in vsi skupaj zvečer plesali in se veselili, so resnici na ljubo obljubili sami sebi, da se vrnejo, če ne že drugo leto s skupino, pa kdaj drugič. Kornatskega otočja se bomo vsi skupaj spominjali tudi zaradi prhe razburkanega morja, ko smo se vračali v zadrski zaliv.

Člani odprave zdaj čakamo na srečanje ob podelitvi značk kornatske transverzale. Čeprav še ne vemo, kdaj in kje bo, se veselimo ponovnega snidenja.

Fanika Wiegele

Potovanje po Sovjetski zvezi

Tako kot vsako leto, je Klub OZN v DO AERO tudi letos pripravil potovanje za svoje člane. V programu potovanja je bil tokrat ogled glavnega mesta Sovjetske zveze Moskve, Leningrada in še potovanje na Finsko. Skupino popotnikov 27 po številu, je v Kompasovem aranžmaju vodil tovariš Brane.

Potovanje se je pričelo v petek, 21. aprila, zjutraj, ko smo zapustili Celje za dobrih osem dni. Z letalom smo poleteli do Beograda, kjer se nam je pridružila še druga skupina in že v zgodnjih popoldanskih urah smo prispeli na moskovsko letališče. Prvi vtisi ob dolgovoznih carinskih formalnostih v deželi »perestrojke« niso bili najbolj prijetni.

Na letališču so nas že čakali predstavniki Inturista, največje turistične agencije, ki je povzela vso skrb za naše bivanje v Sovjetski zvezi.

Namestili smo se v hotelu Beograd, kjer so bili gostje večinoma Jugoslovani. Že prvi dan smo si zvečer ogledali Rdeči trg z Leninovim mavzolejem in Kremljem v ozadju. Razsvetljenje Moskva se zvečer pokaže v precej lepši podobi kot podnevi, saj daje vtis neurejenosti, razen glavnih trgov.

V Moskvi smo preživeli še tri dni in v tem času smo si jo večkrat ogledali med krožno vožnjo in tudi po posameznih predelih. Med najlepšimi objekti je gotovo Kremelj s svojimi čudovitimi cerkvami in tam smo si ogledali tudi baletno predstavo, ki je bila res na visoki ravni. Na Rdeči trg smo se še večkrat vračali. Tudi traktat, ko smo skoraj dve uri čakali v vrsti za ogled Leninovega mavzoleja. Ogledali smo si galerijo, kjer je na posebno plastičen način prikazana Borodinska bitka in vsi njeni junaki. Moskva je mesto spomenikov, ki so posvečeni predvsem kulturnim možem iz ruske zgodovine,

vojskovodjem in voditeljem. Zelo lepo je urejeno univerzitetno središče – Lomonosov, pa športni objekti, kjer so se odvijale tudi olimpijske igre.

Veliko Moskovčanov se vozi s podzemeljsko železnico, njene postaje pa so posebno lepe.

Življenje Moskovčanov se odvija na ulicah, predvsem v vrstah, kjer potrpežljivo, s časopisom v roki, čakajo na vsakdanje potrebnosti. Večina trgovin je slabo založena in vsepovsod je gneča. Na cestah so samo avtomobili domače izdelave vseh vrst. Ob nekaterih modelih starih avtobusov, ki pa še vozijo v rednem prometu, skoraj lahko pomisliš na obdobje takoj po vojni pri nas. Vendar te stvari niso pokvarile splošnega vzdušja v skupini, saj smo si zadnji večer v Moskvi privoščili posebno večerjo in ob temperamentni ruski glasbi so marsikoga zasrbele pete.

Četrty dan proti večeru smo zapustili Moskvo in poleteli v Leningrad, kjer smo le za nekaj ur zatisnili oči. Čakala nas je vožnja v popolnoma drug svet – na Finsko. Vozili smo se po gozdnatem in močvirnem področju proti severu in na slabi cesti smo se počutili precej domače. V obmejnem mestu Viborg smo se ustavili na kosilu za dobro uro in nato hiteli naprej. Na meji, ki je za naše pojme prazna, so nas spet močno pretresli. Kar celo uro so trajale carinske formalnosti. Že na finski meji smo zaznali razliko med obema državama. Tudi pokrajina je na

Finskem močvirnata in gozdnata, vendar skrbno obdelana. Na splošno daje Finska zelo urejen vtis še posebno pa njeno glavno mesto, kamor smo prispeli zvečer.

Šele jutraj smo spoznali, da smo na severu, ker je bilo izredno hladno. Z avtobusom smo si ogledali Helsinke. Finska prestolnica je zelo lepa, postavljena pa je na granitu. To je izkoristil tudi njihov arhitekt in postavil cerkev v živo skalo, kar je enkratna turistična zanimivost. Izlet na Finskem je hitro minil in že smo se morali vrniti v Leningrad.

V primerjavi z Moskvo je Leningrad veliko bolj urejeno mesto. Prepletano je z mostovi in s čudovitimi zgradbami iz prejšnjega stoletja. Ker nas je čas zelo priganjal, smo si lahko ogledali le najbolj znani muzej umetnosti, kjer bi gotovo potrebovali ure in ure, da bi si lahko vse to umetniško bogastvo ogledali.

Z avtobusa smo še zadnjič spremljali panoramo Leningrada, pozno zvečer pa smo se s spalnikom vračali v Moskvo. Potovanje se je bližalo h koncu in kar utrujeni smo že bili.

V petek smo preživeli še eno dopoldne v Moskvi, popoldan pa smo se odpeljali na letališče.

Zvečer smo pristali na domačih tleh, utrujeni od dolge poti, vendar srečni, da smo spet doma. Že na letališču pa smo se člani Kluba OZN pričeli spraševati, kam bomo šli prihodnje leto. Danica Ojstršek

nastope, tako na občinski kot medobčinski reviji, ki ju štejejo za uspeh. Napovedali so tudi koncert ob dnevu Aera, s katerim bodo počastili svojo 10. letnico in nastop v drugi polovici septembra v času Obrtnega sejma v Celju.

Vse sklepe so realizirali, razen intenzivnih vaj v Izoli, saj je zanje zmanjkalo denarja zaradi nakupa oblek. Dogovorili so se, da bodo imeli intenzivne vaje januarja in februarja 1990, del denarja pa bi začeli pobirati že prej. Edini so si bili v oceni, da je zbor v tej sezoni precej napredoval in da so dosegli ustrezen kakovostni nivo, prizadevati pa si bodo morali za ohranitev te kakovosti in za pridobivanje novih pevcev. Jeseni obljublja svoje sodelovanje osem novih pevcev.

Pevovodja Emil Lenarčič je na letni konferenco malo zamudil, saj je bil na orožnih vajah, kjer je režim precej oster. Povedal je, da so v tej sezoni prvič prešli na dvotedenske vaje, pridobili so nove pevce, naredili pa so tudi selekcijo med pevci. Obisk vaj je zadovoljivo ocenil. Na koncu je tudi odstopil kot pevovodja in izrazil željo, da bi to postala praksa. Na koncu vsake sezone naj bi pevovodja odstopil, pevski zbor oz. njegov odbor pa bi se sam odločil za pevovodjo za naslednjo sezono.

Na letni konferenci so tudi razrešili stari 13-članski izvršni odbor zbora in imenovali novega s 7 člani. Novi izvršni odbor bo začel z delom 11. septembra.

Jasna Rode

Letna konferenca pevskega zbora

26. junija so se pred letnim premorom zbrali pevci našega Mešanega pevskega zbora na letni konferenci.

Rajko Lipovšek, predsednik zbora, je ocenil delo v času od septembra 1988 do junija 1989. Ocenili so svoje



Sedaj zapojmo . . .

. . . pesmice vesele, je bil začetek našega tekmovalnega programa za uvrstitve na medobčinsko revijo pevskega zbora. Doslej še nismo sodelovali na medobčinski reviji pevskega zbora . . .

Smo relativno mlad pevski zbor, ki ga sestavljajo privrženci ubranega prepevanja z željo, da bi pač peli. Vendar petje za strokovno ocenjevanje ni lahkotno prepevanje, pač pa naj bo to petje, ki mu prisluhnejo tudi strokovnjaki, ki te na koncu dobesedno postavijo v kot. Razočaranje je tu . . . In preden se zaveš, zbor že zapusti nekoliko zagnancev. Zbor je le še za . . . niti za proslavo delovnih dosežkov, in kaj: zbora ni več. Ni več?

Da, da bili smo na tem, vendar nas je zborovodja Alenka Koželj znala motivirati. Pripravili smo program, s katerim smo medobčinsko revijo le za las zgrešili. Hudo je, če veš, da si imel občinstvo in poslušalce ob sebi, da si dobro zapel, strokovna ocena pa je čisto nekaj drugega . . .

Pustimo zgodovino, saj se tako ali tako ponavlja. Letos smo bili bolje pripravljene. Naš zbor je zapel tako kot mora. Uspeli smo in uvrstili smo se na medobčinsko revijo. Pri tem pa ne smemo pozabiti nesebično pomoč tovariša profesorja Egona Kuneja, ki nam je ob prizadevnem delu našega sedanjega zborovodje Emila Lenarčiča, izdatno pomagal.

Zbrali smo se v Narodnem domu. Trema – kako da ne? V večernem programu smo zapeli drugi. Prišli smo na oder, tako, kot smo se domenili: prva

vrsta, četrta, tretja in druga. Pozor, medsebojni razmak, komercialni nasmeš prodajalca, ki prodaja nekurantno blago in začetek.

Napoved skladb, priklon zborovodje, intonacija in zamah ...

»Sedaj zapojmo pesmice vesele« ... Nato smo zapeli še dve pesmi – dokaj zahtevni, kar velja tudi za prvo in nato dol z odra.

Čakali smo, kaj bo odločila žirija in ob 23.30 uri izvemo: Uspeli smo!

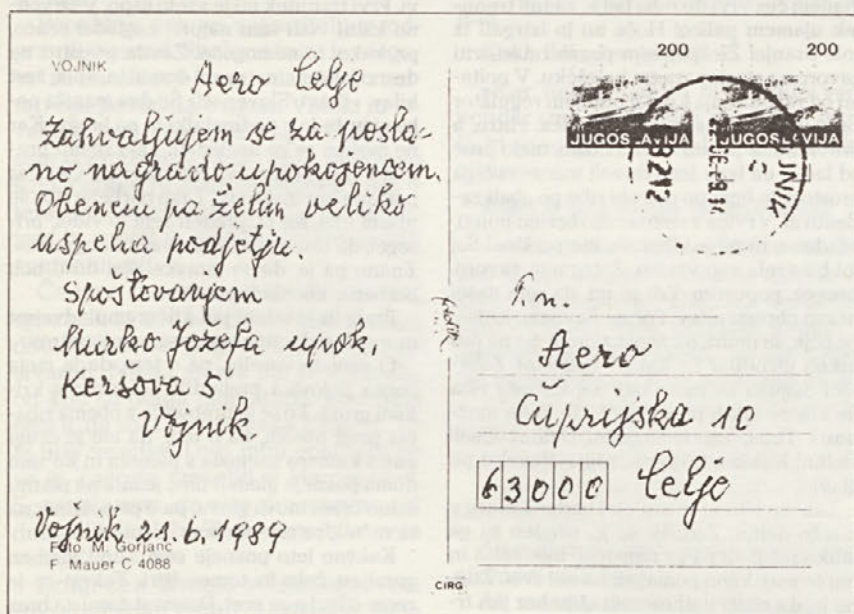
Žani Uranič

Cenjena uprava AERO TOZD Kemija Šempeter. Prisrčna hvala za tako bogato nagrado, ki sem se je zelo razveselila. Presenečenje je nekaj najlepšega, ko človek ničesar ne sluti, pa dobiš tako bogato nagrado v roke. Ne znam se vam tako zahvaliti kot čuti srce. Od veselja so mi solze tekle, saj to mi vedno, kadar vam pišem, od hvaležnosti, ker ste mi veliko pripomogli v mojem težkem življenju. Aero je bil moj drugi dom, ki ga imam še vedno srčno rada. Želim vam vso srečo in obilo uspeha vsepovsod. Iskreno vas pozdravljam in vedno za vse hvaležna

Živela tovarna Aero!

*Anica Krulej
Dom oskrbovancev,
soba 66
Polzela*

ZAHVALI NAŠIH UPOKOJENK



zastrupljen ... tudi z njim sem hodil lovit. Na mrežo, pa o tem morda kdaj drugič.

Torej barba Zane se je s svojo družino, ki je štela večjo barkačo in dva močna lesena čolna za sviču, odpeljal iz zaliva ven na morje po vsakdanji kruh.

Jaz pa sem jo tudi že mahal domov, to se pravi do barba Dinka, kamor sem hodil na počitnice od svojega dvanajstega leta, polnih štirinajst let. Naj pripomnim še, da takrat v Vrboski ni bilo o marini, ki se sedaj bohota v celem zalivu, še nobenega sledu, da turizem Vrboske še ni pokvaril. Skratka, pravo idilično dalmatinsko mestece, kjer se je maček lahko leno raztegoval sredi ceste vse popoldne, ne da bi ga pregнал kak avto ali človek. Takrat so še vsi nadvse cenili popoldansko siesto.

Ob severni steni barba Dinkove hiše sem imel svoj ribiški kotic. Pripravil sem si dve palici za lov na brancina. Čisto tako kot za lov na krapa, le trnek sem navezal številko štiri. Za vabo sem imel sveže sardele, ki sem jih zjutraj dobil od barba Zaneta. Pripravil sem še podmetalko, za gremo. Samo kam, sem preudarjal, na pomol, kjer pristaja ladja, takrat najhitrejša povezava s Splitom, samo štiri ure in pol ... V tem dežju bom kmalu moker kot cucek. Pa kaj bi, saj je poletje. Bom pa še malo zrasel ... Ležerno se usedom na rob pomola in vaba je že kakih dvajset metrov daleč v morju. Samo tu in tam čutim rahle prijeme, kar pomeni, da se mali šparsi veselo gostijo z mojo sardelo. Ko se to preneha, potegnem ven, zamenjam vabo, oziroma snamem ribji skelet in natakem novo vabo. Noči se, dežuje pa še kar naprej. A bo ta prekleti dež sploh kdaj prenehal? Kdo bi si mislil, da me bo sedaj sredi avgusta zeblo. In to na morju! Na Hvaru! Ne, ne bom nehal. Prestavil se bom k slaščičarni. Tam se bom vsaj dežju, ki se čisto na drobno zažira pod kožo, izognil, pa na travarico! Čez deset minut sem že tam. Pa se res prileže, travarica. Kako po-

Moj prvi večji ulov

Z ribolovom na morju sem se začel ukvarjati takrat, ko sem še kot član najmlajše skupine letoval v koloniji v Baški. Takrat sem bil neizmerno srečen, ko sem ujel s pomola prvo babico, pa špara ... prave ribe pa sem začel loviti dosti pozneje ...

Bil je strašno soparen avgustovski večer. Sonce so že zdavnaj zakrili vijoličastomodri nevihtni oblaki, ki toliko da niso obrusili krošenj visokih stoletnih borov zgoraj nad mestecem. Prav čudno je bilo, kako je bilo ozračje mirno, oblaki pa so se kar valili čez nebesni svod. Morje je postalo temno modro, čeprav v zalivu ni bilo globlje kot pet metrov. In potem se je ulilo. V nekaj minutah je drla rdeče umazana voda z vseh pobočij. Nastali so pravcati mali hudourniki, ki so v kratkem popolnoma zakalili morje, da je bilo videti kot Savinja pod izlivom

Vogljane njega dni, ko v Železarni Štore še niso čistili odplak.

To popoldansko zabavo narave sem opazoval ob hladnem pivu v slaščičarni sredi Vrboske. Vrboska – mestece na Hvaru, ki je dva kilometra oddaljeno od Jelše. Varno je spravljeno med griče, ki se drenjajo okoli dolgega zaliva. Zaliv se konča v samem mestecu. Skoraj na sredini ga krasi majhen otoček, na katerem so postavili opomnik za svobodo padlim mornarjem. V dno zaliva priteka majhen potok, ki pa napolni svojo strugo samo ob nalivih.

Dež se je unesel, a ni popolnoma prenehal.

»E moj Slovenec, sad ti je vrime za ljubina« (kot na Hvaru pravijo brancinu) mi u prolazu dobaci barba Zane. Barba Zane je star izkušeni ribič, ki od ribolova živi in to dobro. Seveda lovi na mrežo sardele, bukve, skuše, ušate. Na vagone jih je ...

Z njim sva kmalu postala dobra prijatelja, saj je hitro ugotovil, da sem do konca

greje premrazeno telo! O malodušju, ki me je še malo prej prevzemalo, že ni bilo več sledu. Sedaj sem gospod. Sedim lepo pod streho in opazujem palici, ki ležita na mrežah na pomolu. Vaba je lepo v vodi, ena desno, druga naravnost. Prisede znanec, domačin, tedaj močno potegne in že sem pri palicah. Levo palico mi je prestavilo cel meter. Daj no, potegnili Previdno napnem vrvice, da bi čutil, če je riba še zraven. Opaaa, še nekaj onegavi z vabo. Bi zategnil? Ne. Naj še malo papca. No daj! Če ne bo kmalu potegnila, bom zgubil živce. Kateri osel si je izmislil, da ribolov pomirja? Ja, pravi osel! Iznenada, ko sem že obupal, da spet ni bilo, malo močnejše potegne. Zategnem ko bik. Živci. Imam jo! me prešine. Samo mirne živce. Dobra je, ne da se. Pa se boš. Počasi. Mirne živce. Ja, lahko je govoriti mirne živce. Me zanima, kdo bi imel mirne živce, če bi čakal na dežju od sedmih do desetih zvečer, pa ves čas nič. Ohoho, to pa je ribica. Letos največja. Pripravim podmetalko. Okoli mene se je nabralo nekaj radovednežev. Gledamo v kalno morje, kdo jo bo prvi zagledal. Še malo. V odsevu lampijončkov od slaščičarne zagledam ribo. Jegulja ali ugor. Pa kakšen! Divje se zvija v vodi. Samo previdno, da je ne bom zaštrikal. Hop! je že v podmetalki in zunaj. Meter trideset, sem jo pozneje nameril. Samo jegulja v podmetalki še zdaleč ni ujeta. Če ima mačka devet življenj, jih ima jegulja gotovo dvakrat toliko. Še zmrzjena se zvija. Znanec mi svetuje, naj jo kar lepo dam v mrežo, da so to še samo živci. Ima pa res dobre živce, me prešine. Takšne bi moral imeti jaz. Bila je to moja prva jegulja. V tem pripluje v pristan barba Zane s svojo posadko. Ponosno mu pokažem plen: »Bravo moj Slovenac, a di su ti brancini?« Povem mu, da je bil to prvi prijem. »Pa da, čakali su moju mrižu«, mi pravi. Samo to zezaj, si že misli urejam po hrvaško.

Ogledam si njihov ulov. »Biće oko pola vagona«, ocenjuje barba Zane ulov, »ali je prvoklasna srdela.« Ribiči pretovarjajo kasete polne svetlečih, srebrno prelivajočih se rib na tovornjak. Takoj jih odpeljejo v Stari grad na trajekt, ki odpelje ob štirih v Split. Pomagam jim očistiti in preložiti težko mrežo, polno svetlečih lusk, ki se kot iskre razpršijo, ko z mrežo udariš, da jih otreseš z nje. Tu in tam privlečeš z mrežo še sardelo, ki je bila posebej vztrajna in se je hotela prebiti skozi majhne kvadratke mreže, a je žalostno končala ujeta za škrge. Te se vsaj niso mučile, pomislim. Snemamo jih molče in jih mečemo na pomol. Molčimo. Jaz zatopljen v svoje misli, ribiči pa so preutrujeni, saj ni niti najmanj lahko vleči težko mrežo, pa še na pol premočen po razburkanem morju. Naposled končamo. Mreža je na obali.

Ribiči se porazgube vsak v svojo smer in kot, da je kdo urekel pristan, nastane nočna tišina. Še dežja ni več slišati, čeprav še čisto na drobno pika na kožo. Preselim se na lajo barba Zaneta, pod nadstrešek kabine, ki zadaj sega čez rob kabine tako, da je krmar zaščiten pred dežjem. Namestim se kar se da udobno. Sedem na svitek suhe vrvi. Sedaj imam popolnoma sveže vabe v izobilju. Zato se odločim, da bom krmil. Zrežem sardele, dolge kakih dvajset centimetrov na tri do štiri dele, vsega skupaj kak kilogram. Razmečem jih na vse strani. Za vabo sardelo prepolovim. Kako čvrsto meso ima. Kupec dobi v ribarnici običajno

že čisto mehko, posebej še, če jo kupuješ kje v notranjosti. Te pa so lepo čvrste, hladne, naravnost idealna vaba. S trnkom sardelo prebodem nad repom, izvlečem trnek, potem še na sredini, tako da na drugi strani pogleda špica čisto malo ven iz mesa. S slepo zanko na repnem korenu učvrstim vabo, da se ne bi snela pri metu. Eno vabo vržem daleč ven, drugo spustim skoraj pod ladjo. Čakam.

Polnoč je odbila že pred dobre pol ure. Kakšna tišina! Človek se počuti ob takih trenutkih neskončno spokojno. Pa je le nekaj na tem, da ribolov pomirja! Palici sem nastavil tako, da lahko opazujem obe vrvice hkrati. Vrvico sem popustil tako, da jo je tok plime, ki se je pravkar začela, odnesel po strani za dobra dva metra. Tako bo riba imela dovolj vrvice za prvi pobež, jaz pa časa za zateg. Še kar naprej dežuje. Od vrvic dvignem pogled proti severu. Čisto nad horizontom zagledam tri, štiri zvezde. Torej se bo le zjasnilo. Takega deževja tu še nisem videl.

Tedaj votlo zaropoče palica po dnu ladje. Planem čez vrvi do roba ladje, zadnji trenutek ujame palico! Hoče mi jo iztrgati iz rok! Sranje! Ze spet sem pozabil nastaviti zavoro na stacionarnem koleščku. V poltemi od razburjenja komaj otipljem regulator za zavoro. Popustim jo do konca. Hitro, a previdno se prestavim na obalo, malo proč od ladje, da bom imel dovolj manevrskega prostora in bom po potrebi ribo po obali zasedoval. Vrvica z neznansko brzino poleti. Madona, to pa je ribetina, me prešine! Saj mi bo vzela vso vrvico. Zategnem zavoro. preveč, popustim. Zdi se mi, da sem našel pravo obremenitev. Počasi navijam. Kolesce poje, se umiri, pa zopet zapoje. Se ne boš nikoli utrudila? Le kaj si? Brancin? Zoba-tec? Jegulja ne more biti. Saj kačasta riba ne zmore takih pobežev. Je še kaka možnost? Tuna, ne, nemogoče! Delfin? Osel! Delfin! Kakšne trparije rojijo človeku po glavi.

Lansko leto se je zapletel barba Zanetu v mrežo delfin. Zadušil se je, preden so ga lahko rešili ali pa ga namerno niso rešili in mu še majhkeno pomagali na oni svet. Znano je, da ribiči delfine sovražijo ker jim trgajo mreže, razženejo ribe, tako, da se kdaj tudi zaradi njih vrnejo domov brez ulova. Človek jih na koncu koncev mora kar razumeti, saj jim odžirajo vsakdanji kruh. Delfina so razstavili na pomolu sredi Brboske. Dolg je bil kake tri in pol metre. Tudi jaz sem ob njem fotografiral svojega dveletnega sinčka, pa je mali jokal, ker se ga je bal. Tisto noč so priplavali prav v dno zaliva trije delfini in so tako razgrajali po zalivu, da jih je vse hitelo gledat. Kaj takega še nisem videl. Skakali so iz vode, piskali, prhali. Kakšno uro. Potem so odplavali.

Pa naj še kdo reče, da niso to pametne živali. Sinko, zberi se, koncentriraj se, če hočeš tegale delfinčka spraviti na suho! Riba mi je pobegnila že dobrih osemdeset metrov ven proti izhodu iz zaliva. To ugotovim po tem, ker imam na kolescu samo še kakih deset metrov vrvice. Ko bi bila debela vsaj tri desetinke, tako pa nula petindvajset... Zavoro pritegnem še za nijanso. Riba sedaj plava nazaj, počez v zaliv, čisto ob obali na oni strani. Vzajem ji nekaj metrov vrvice. Se že bolje počutim. Upanje zopet raste. Samo videl bi te rad. Pridi, pridi. Eehea, kam pa rineš tja proti otoku? Bi rada za otok, kaj. O ne, ne boš! Odločno jo zapeljem

v krog proti sebi, saj čutim, da se je le malo utrudila. Ko plava mimo mene, jo skušam dvigniti z dna, da bi jo videl, čisto malo. Premočna je še. Kako vleče, kot torpedo. Enakomerno, počasi, kot, da se ji nikamor ne mudi. Čutim, da je na koncu vrvice močna in hitra repna plavut. Zaplavala je mimo mene, kot da ji je figo mar vrvice, ki jo sili drugam, ki jo zadržuje. Preden ji previdno spremenim smer v krog, mi vzame kakih trideset metrov vrvice. V krog pa se le zapelje. Pošteno me že bolijo roke, pa imam kljub mrazu in dežju neizmerne zaloge moči. Sedaj sem zmagovalac. Da se le ne bi snela. Nenadoma me zaskrbi, kako je zape-ta. Dobro? Mora biti! Počasi postajam že kar nestrpen. Pol ure je moralo že miniti, pa je še videl nisem. Od nekod sta prišla dva domačina. Enega sem na videz poznal. »Jel', imaš ribu«, me vpraša. »Pa ogromno!« mu odgovorim. Brez besed sname z barba zanetove ladje veliko podmetalko, tisto za sardelo in jo pripravi. Potem jo zagledamo. Kar znenada se je pripeljala naravnost proti meni, kot bi hotela pogledati, kdo jo gnjavi. Prvi trenutek mi je vzelo sapo. V še vedno kalni vodi sem najprej zagledal senco, pa kako... nemogoče! Zavila je ostro na desno. »Brancin«, pravi domačin, »pet, šest kila.« »Bravo Slovenac!« Še dva manjša pobe-ga in že je v podmetalki in na bregu. Kar ne morem se ga nagledati. Telo se mu preliva v tisočerihi mavričnih barvah. Čez čas postane kovinsko siv. Tako borbene ribe še nisem ujel, saj bi, preden sem jo videl, prise-gel, da ima najmanj petnajst kilogramov. Znano pa je, da so morske ribe dosti bolj borbene, kot sladkovodne.

Brancin je tehtal pet kilogramov dvajset in meril sedeminosemdeset centimetrov.

O svojem veselju, pa o tem, da je moja boljša polovica prebudila celo hišo s krikom groze, ko se je prebudila z obema ribama pred nosom, pa o tem, da me je drugi dan s kamero snemala s plenom in ko smo doma pozneje gledali film, je bila na platnu samo brancinova glava, pa o pripombah na ta račun, se raje ne bom razpisal...

Kakšno leto pozneje sem kupil majhen gumijast čoln in tomos štiri. Takrat se je zame odprl nov svet. Danes si dopusta brez čolna ne znam več predstavljati in to v glavnem zaradi ribolova.

Uporabljati sem začel nove vabe, nove načine ribolova. Zopet se je bilo treba vse naučiti na novo, saj izkušnje z brega niso kaj prida pomagale.

Bojan Šalamon

NAŠI MLADI DOPISNIKI

HERCEGNOVI '89

DRUGO SREČANJE UREDNIKOV IN MENTORJEV ŠOLSKIH GLASIL, JUGOSLAVIJE V HERCEGNOVEM

Dvanajstega, trinajstega in štirinajstega maja je bilo v Hercegnovem drugo srečanje urednikov in mentorjev šolskih glasil Jugoslavije. Udeležili so se ga predstavniki iz skoraj petdesetih

šol iz vse Jugoslavije, le iz Makedonije in s Kosova ni bilo nikogar.

Vse do devetega maja nismo vedeli, ali se bomo odgovorna urednica našega glasila »Stopinj mladosti«, Maša, mentorica in jaz sploh lahko udeležila srečanja. Končno pa se je rešil finančni problem in veselo smo se začele pripravljati na pot. (Denar za letalske vozovnice je prispevala Izobraževalna skupnost Celje. Hvala!)

Iz Slovenije so se srečanja udeležili še predstavniki iz Predvora in Škofje Loke. Z njimi smo se srečali na Brniku in skupaj poleteli do Dubrovnika. Na avtobusni postaji v Hercegovnem so nas čakali zaborniki in nas pospremili na šolo Dašo Pavičič, kjer so se zbirali udeleženci. Kmalu smo se spoznali s svojimi gostitelji. Odpeljali so nas na svoje domove, kjer so nas njihovi starši prijazno sprejeli. Pri njih smo ostali tri dni.

Popoldne sva se z gostiteljico odpravili v mesto. Razkazala mi je njegove znamenitosti in mi marsikaj zanimivega povedala o njem. Videla in izvedela sem veliko novega. Ogledala sem si knjižnico, Sahat kulo, glasbeno šolo, cerkev in ozke obmorske ulice v terasah. Pred desetimi leti je bil tu potres in uničil je mnogo zgodovinskih znamenitosti.

Čeprav sva se z gostiteljico komaj spoznali, sva že bili prijateljici. Pri njej doma smo se pogovarjali o raznih stvareh. Njena mama me je vprašala, od kod so doma moji starši. Povedala sem ji, da so iz Hrvatskega Zagorja. To je bilo veselje! Tudi moji gostitelji so se iz Zagorja preselili v Hercegovino. Spoznala sem, da sem pravzaprav pri domačih ljudeh. Tega sem bila zelo vesela.

Drugi dan bivanja v Hercegovnem smo si ogledali kulturni program. Bil je imeniten. Pred dvorano je bila pripravljena razstava glasil iz raznih šol Jugoslavije. Pogovarjali smo se o glasilih in jih občudovali. Bila so zanimiva in nekatera tudi tiskana kot pravi časopisi. Naše glasilo je v primerjavi z drugimi zelo »revno«. Vse smo si dobro ogledali in skrivaj že snovali, kako bi izboljšali svoj časopis.

Na srečanju sem spoznala novo prijateljico, ki je ne bom pozabila. Najbolj imenitno pa je bilo to, da sem prvič potovala z letalom.

Mirjana Medenjak, 7. a
COŠ Fran Roš, Celje

»VSE JE MOGOČE, ČE SE HOČE«

Zadnji četrtek v marcu je bila na naši šoli akcija čiščenja pod geslom ZA LEPŠE OKOLJE.

Udeležili smo se je učenci, starši in učitelji. Delo je bilo razdeljeno po oddelkih. Kaj več o čiščenju okolice šole

in Nove vasi pa nam bo povedala Anita Brajkovič, predsednica sveta šole.

Kdo je načrtoval akcijo čiščenja?

»Na prvi seji sveta staršev, ko smo sprejemali program dela za to šolsko leto, smo se dogovorili tudi o čiščenju okolja. Na tretji seji pa smo zadolžili tovariša Gorjanca za vodjo akcije, ki smo jo imenovali ZA LEPŠE OKOLJE. Želeli smo, da bi bivali v ne samo čistem, ampak tudi urejenem in lepem okolju.«

Pri čiščenju so sodelovali tudi starši. Zakaj?

»Lepše okolje ni samo želja otrok, ampak nas vseh. Če vsi skupaj poskrbimo zanj, bo verjetno bolj ostalo čisto.«

Starši lahko pri tem sodelujejo tako, da pomagajo z materialnimi sredstvi: barvo, orodjem, sadikami, okrepčilom ...

Koliko staršev je prišlo?

»Kar nekaj. Lahko bi jih bilo več, vendar smo zadovoljni, da so tisti starši, ki so prišli, prispevali k uspehu akcije.«

Kako je bila akcija organizirana?

»Vseh enainvajset oddelkov je dobilo svoje zadolžitve okoli šole in v krajevni skupnosti. Določen del površine je moral vsak oddelek skupaj s starši polepšati in urediti. Poleg čiščenja smo v okolici šole poskrbeli še za:
- barvanje ograje, klopi, drogrov in ostalih predmetov na igrišču,
- sajenje okrasnega drevja,
- ureditev peš poti, ki vodi k šoli in stopnišča.«

Ali je skrb za čisto okolje dovolj organizirana celo leto?

»Ali menite, da se s tako organiziranim delom lahko dovolj naredi?

»Ne. Nikogar. Akcija je samo element v mozaiku aktivnosti, ki morajo potekati celo leto. Lepo in urejeno okolje bi naj postalo naša vsakdanjost.«

Kaj bi lahko naredili, da bi bilo naše okolje še lepše?

»Vsi ljudje bi morali spoštovati okolje in naravo, ki nas obdaja. Vsak dan bi morali paziti na naravo, predmete, ki jih ne potrebujejo, bi morali odlagati na smetišče.«

Je to mogoče?

»Vse je mogoče, če človek hoče. To pa pomeni, ceniti delo drugih in svoje delo.«

Naša delovna akcija se je iztekla s prav prijetnim rezultatom, na katerega je, po spomladanskem dežju, pogled še bolj prijeten.

Peter Steničnik, 6. b.
COŠ Fran Roš Celje

ROŠEVI DNEVI

Letos so bili Roševi dnevi že četrtrič. To je literarna prireditev, na kateri osnovnošolci berejo svoja dela.

Na Roševih dnevih sem sodelovala že drugič. Vesela sem, ker hodim na COŠ Fran Roš.

Prireditev je bila tokrat na naši šoli, prejšnja leta pa v krajevni skupnosti. Dopoldne smo si najprej ogledali gledališče, kjer nam je direktor Borut Alujevič povedal veliko zanimivega o igralskem poklicu, pa tudi o tem, kako nastane dobra igra. Napeto smo ga poslušali, saj smo si prej vse drugače predstavljali.

Nato smo se vrnili v šolo, kjer smo po dobrem kosilu sodelovali v literarni delavnici in pripravili glasilo To smo mi. Imeli smo veliko zanimivih idej, zato nam je šlo delo dobro od rok. Pisali smo pesmi, spise, stripe. Tako je nastalo zelo pestro glasilo. Ponosni smo nanj, saj smo morali precej delati.

Ogledali smo si tudi predstavo, ki so jo pripravili člani šolskega radia Zgaga. Najbolj pa smo bili veseli velikih tort, saj smo bili že pošteno lačni.

Tedaj pa se je pričelo tisto najlepše. Brali smo svoja dela, ki smo jih prej poslali na natečaj. Pozorno smo poslušali drug drugega.

Nekaj prispevkov je bilo smešnih, nekaj razmišljujočih.

Sledila je podelitev pohval in knjižnih nagrad, ki smo jih prejeli vsi udeleženci. Za najboljše pa so nagrade prispevali Mladinska knjiga Celje, Knjižnica Edvarda Kardelja in Slovensko ljudsko gledališče Celje.

Vesna Pekarovič, 7. b
COŠ Fran Roš, Celje

PODELITEV NAGRAD MLADIM CELJSKIM RAZISKOVALCEM

Osmega junija je Raziskovalna skupnost Celje podelila nagrade mladim celjskim raziskovalcem. Letos je pri raziskovalnem delu sodelovalo okrog 300 učencev in dijakov.

Mladi raziskovalci smo se ob dvanajstih zbrali v veliki predavalnici tehniške šole. Naša šola je prejela dve drugi nagradi in kar sedem prvih. Med prvonagrajenimi je bila tudi naša skupina z nalogo »Kmečki mlin v senci sodobnega«. Smo začetniki in nagrada nam veliko pomeni. Po podelitvi nagrad so učenci tehniške šole pripravili še kratek kulturni program.

Maša Ostruh, 6. b
COŠ Fran Roš, Celje

