

smučina

# ELAN

GLASILO DEL. ORGANIZACIJE ELAN TOVARNE ŠPORTNEGA ORODJA BEGUNJE NA GORENJSKEM

## Prodajna konferenca v ZDA



Elan v Ameriki

Pred kratkim smo zaključili letno prodajno konferenco. Program konference je običajno precej obširen. Glavni cilj te konference, ki je vsako leto, je analizirati prodajo — našo in konkurenčno — po posameznih področjih ZDA ter se obenem dogovoriti o akcijah pred in v prodajni sezoni. Ob tej priliki smo potnike seznanili tudi z novim programom smučič za prihodnje leto.

Ameriški trgovci so letos v predsezonskem zaključevanju kupili za približno 8% več smučič. Porast v prodaji beležijo predvsem trije dobavitelji, med katerimi je največji »zmagovalec« ROS-SIGNOL, ostala dva pa sta ELAN in K2. Vsa ostala renominirana imena smučič pa beležijo stagnacijo ali celo padeč v prodaji.

Kakšni bodo prodajni rezultati ob koncu leta, oziro-

ma sezone je še prezgodaj napovedovati, saj so dodatna naročila odvisna od prodaje v trgovinah, ta pa seveda v velikih meri tudi od vremena. Trgovci tukaj so začeli s prodajo zimskega programa že v avgustu. Prvi podatki govorijo, da je prodaja v vzhodnem delu ZDA izredno dobra, medtem ko to za zahodni del ne drži.

Kot sem že omenil, smo potnike na konferenci seznanili tudi z novim programom za naslednje leto, saj bo večji del kolekcije smučič nov. Novosti, ki smo jih pripravili, so potniki sprejeli z navdušenjem. Tu moram na prvem mestu omeniti konstrukcijske novosti pri tekmovalnih modelih, predvsem novo sredico. Po mnenju vseh so prav tehnične novosti tiste, ki jih v tem trenutku najbolj potrebujemo, te pa so take, o katerih se bo dalo dosti povedati. Zato gre

vse priznanje sodelavcem v IE, ki so te novosti razvili. Tudi izgled novih smučič, to je novi design, je bil sprejet zelo dobro, čeprav gre za dokaj radikalne spremembe tako pri barvah kot pri obliki.

Da so potniki novo kolekcijo tako dobro sprejeli, je pripomoglo tudi to, da so bili materiali, ki smo jih dobili iz Elana, to je vse potrebne smučič in folije z designi, preseki smučič, tehnične obraz-

ložitve itd., izredno lepo in dobro pripravljene. Predvsem je navdušila potnike in ostale prisotne nova oblika preseka smučič, ki poleg tega, da je zelo atraktiven, tudi lepo kaže samo konstrukcijo novih smučič. Kot pravijo Amerikanci, »a good job«, dobro opravljeno delo oblikovalcev, prototipne delavnice, instituta in ostalih sodelavcev.

H. Poklukar

## Vzletelo je 400-to jadralno letalo

STRAN 9



## Izplovila je 200-ta jadrnica Elan 31

STRAN 9



3/4-letje zadovoljivo .....

(Nadanjevanje na 2. strani)

Smernice gospodarskega načrta DO Elan za leto 1987

(Nadaljevanje na 3. strani)

# 3/4-letje zadovoljivo

**SPLOŠNO:** Ob analizi devetmesečnega poslovanja ugotavljamo, da je bila v tem času oskrba z domačimi, kakor tudi z uvoženimi surovinami zadovoljiva. Enako velja tudi za oskrbo z električno energijo in embalažo.

To lahko ugotavljamo tudi za naročila za izvoz in domači trg.

Organizacijo dela lahko ocenimo pozitivno, izkoriščanje zmogljivosti pa večje v obratu smučí, manjše pa v programu športna orodja.

Zaposlenost je bila v obratu smučí v redu, slabša pa v športnem orodju, v obratu plastike pa celo kritična. Obratno pa je bila kvalifikacijska struktura zaposlenih najboljša v športnem orodju, slabša pa v programu smučí in plastike.

Dobra je tudi ocena stanja plačanih računov in kreditov.

**PROIZVODNJA** je bila dosežena v smučariji 76,3 % letnega načrta, dinamični načrt pa je bil presežen za 3,9 %. Izdelanih je bilo 296.491 parov smučí z boljšo strukturo, kar kaže kljub povečanju zaposlenosti tudi na boljšo produktivnost.

V dejavnosti športna orodja je bil letni vrednostni načrt dosežen le 65,3 % zaradi spremembe strukture proizvodnje, s tem tudi ni bil dosežen dinamični načrt. Proizvodnja je bila manjša za 11,3 %. Manj je bilo izdelanih lestev in zaščitnih sredstev, več pa opreme telovadnic in smučarskih palic.

V obratu plastike je bil vrednostni letni načrt dosežen za 12,3 %. Več je bilo izdelanih čolnov in delov za avtomobile VW pri 12,5 % več zaposlenih.

**PRODAJA:** smučí v devetih mesecih — 256.902 para je večja za 2,5 % (boljša struktura). Od tega je bilo prodanih kar 86,2 % na tuja tržišča.

Prodaja športnega orodja je vrednostno in fizično večja kot lansko leto v tem času, tako da je letni načrt dosežen 74,6 %. Več je bilo prodanega telovadnega orodja in zaščitnih sredstev.

V obratu plastike je bila prodaja po vrednosti in fizičnem obsegu večja od lanske. Prodanih je bilo 1.000 čolnov, od tega 193 iz kooperacije. Po številu je prodanih čolnov manj, vendar v boljši strukturi.

Jadranih letal je bilo prodanih 66, kar je 8 manj kot v istem obdobju lani.

**ZUNANJETRGOVINSKA MENJAVA** je močno prisotna. Skupen izvoz je bil 10.491.000 US \$, kar je 10,8 % več kot lani. Tako je bil letni načrt dosežen 74,6 %, od tega kar 96,8 % na konvertibilna področja. Od tega je bilo iztrženo 8.672 US \$ od prodanih smučí, kar je 9 % več kot lani. S tem je bil letni načrt dosežen 76,2 %, od tega 96,2 % na konvertibilna področja.

V športnem orodju je bil izvoz za 35,8 % manjši od lanskega (ki je bil že itak majhen — op. ur.), od tega za 32,5 % na konvertibilnem področju. Tako je bil letni načrt dosežen le 52,5 %.

V plastiki je bil izvoz 38,2 % večji, v celoti na konvertibilno področje. S tem je bil letni načrt dosežen 70,6 %.

**UVOZ** v devetih mesecih je znašal 4.572.000 US \$ in je bil za 11,9 % večji od lanskega. S tem je bil letni načrt dosežen 54,9 %.

**Tako je stopnja pokrivanja izvoza z uvozom močno pozitivna (10.491.000:4.572.000 US \$).**

**ZAPOSLENOST** je bila za 4 % večja (1.263 delavcev), kar je za 0,2 % manj kot je bilo načrtovano.

**POVPREČNI MESEČNI OD (neto) na zaposlenega** je bil 108.706 din in je za 111,9 % večji od lanskega, tako da je letni načrt presežen za 27,2 %.

A. W.

## Bilanca uspeha

**1. CELOTNI PRIHODEK** v višini 11,6 mia din je 44,7 % višji od lanskega, podatek o 31 % skupnem preseganju dinamičnega načrta pa kaže, da bo letna planska obveznost 22,6 mia din celotnega prihodka realizirana.

Odstotki doseganja letnega načrta nazorno kažejo, da je sezonski vpliv prodaje še vedno prisoten v programu smučí in deloma v trgovini. Višine ustvarjenih prodajnih prihodkov so po programih naslednje:

— smučí 5.040 mio din oz. 59,7 % letnega načrta

— športno orodje 1.151 mio din oz. 74,7 % letnega načrta

— plastika 1.791 mio din oz. 74,7 % letnega načrta

— trgovina 2.851 mio din oz. 59,6 % letnega načrta

**2. STROŠKI** poslovanja naraščajo hitreje od načrtovanih, kar kaže na manjšo ekonomičnost poslovanja od pričakovane, najbolj vidna pa so odstopanja pri porabi surovin in materiala, investicijskem vzdrževanju, porabi drobnega inventarja, neproizvodnih storitvah in v okviru drugih poslovnih stroškov.

**3. DOSEŽENA BRUTO MARŽA**, kot prvi relativni pokazatelj uspešnosti, je v vseh programih, razen v športnem orodju, nižja od lanskega. Kaže na manjši delež prispevka za kritje fiksnih stroškov v doseženi prodajni ceni in dosega po programih naslednje deleže:

- smučí 66,2 %
- športna orodja 57,4 %
- plastika 33,0 %
- trgovina 17,8 %

**4. USTVARJENI DOHODEK** v višini 3.663 mio din predstavlja 58 % letno načrtovanega zneska, je razporejen na del za:

— davke in prispevke, zakonske in pogodbene obveznosti — 726 mio din oz. 20 % dohodka,

— čisti dohodek — 2.937 mio din oz. 80 % dohodka.

**5. ČISTI DOHODEK** je razporejen v skladu z delitveno politiko za l. 86 in sicer predstavlja:

— sredstva za OD in SP — 1.801 mio din oz. 61 % čistega dohodka,

— sredstva za sklade — 1.136 mio din oz. 39 % čistega dohodka.

## Bilanca stanja

**1.** V skupnem Elanovem premoženju, ki z naložbami v firme v tujini znaša 49,8 mio din, predstavljajo lastna sredstva 20 %, pri tem pa je pomembno, da smo vse obveznosti do domačih in tujih vplivov tekoče poravnali.

**2.** Za investicijska vlaganja v gradbene objekte, stroje in opremo smo v devetih mesecih porabili 541 mio din lastnih amortizacijskih sredstev, kar je 70 % letno načrtovanih zneskov.

**C. FIRME V TUJINI** poslujejo v skladu s planskimi obveznostmi za l. 86 in bodo po oceni ustvarile ca 48 mio US\$ celotnega prihodka. Mesečna poročila kažejo, da bodo poslovno leto zaključile s pozitivnim finančnim rezultatom, tako da računamo, da bo ustrezen del dobička transferiran v matično hišo.

## Zaključek

Devetmesečni rezultat, ki kljub sezonski naravnosti naše prodaje ob kontinuirani proizvodnji, že kaže tendenco dokončnega rezultata, je zadovoljiv, vendar slabši od planiranega. Rezultati so slabši od pričakovanih predvsem v programu plastika, trgovini Titograd in v blagovnici Zagreb.

Na osnovi devetmesečnih gibanj ocenjujemo, da bodo do konca leta prodajni plani uspešno realizirani, vendar bo zaradi hitrejši rasti poslovnih stroškov in vseh oblik porabe vključno z družbeno režijo od predvidene, končni finančni efekt verjetno slabši od planiranega.

I. Peternel — P. Koder

## Med »vratci« ...

*O množičnosti, nanašajoči se na telesno kulturo ljudstva, bomo lahko govorili šele takrat, ko bodo tisti, ki živijo brez telesne vzgoje, brez športa ali brez rekreacije — v manjšini.*

Prof. Drago Ulaga

## Novice — novice — novice — novice

— Elan je v tabeli »svetovni alpski pokal in smučarske firme 1985/86« po doseženih točkah na 7. mestu, skupno s 731 točkami (6. mesto — moški — 497 točk in 7. mesto — ženske — 234 točk). Skupno je na prvem mestu Rossignol s 3282 točkami (1. mesto — moški — 1523 točk in

1. mesto ženske — 1759 točk). V tabeli pa je zastopanih skupaj 14 smučar. tovarn (po časopisu »Die Presse« — Avstrija).

— Letos je komisija za inovacije prejela samo 10 prijav inovacij, kar je skoraj trikrat manj kot lani v istem času.

# Izhodišča za leto 1987 so tako na dlani

Polni pričakovanj v zvezi z vsemi napovedanimi spremembami, beri jesenskim paketom, smo se sprijaznili s pametno odločitvijo naše vlade, da je bolje, če na določene spremembe vseeno še malo počakamo in jih začnemo uresničevati z novim letom — torej skupaj z uresničevanjem programa, katerega predvideva nova resolucija. Predlagani materiali za nadaljnji razvoj obljublja veliko večje upoštevanje ekonomskih zakonitosti in želimo lahko samo, da bodo taka tudi dejanja. Dobrim gospodarjem naj bi bile danes še boljše možnosti za uspešno poslovanje, še posebej pa naj bi bilo olajšano poslovanje aktivnim izvoznikom.

Smernice gospodarskega načrta Elana so podobne kot je osnutek resolucije družbenega plana Slovenije, postavljeni cilji pa se zdijo realni, nikakor pa le-ti niso lahki.

Poleg ustrezne rasti proizvodnje nas čakajo težke naloge predvsem na nujnosti povečanja našega izvoza, saj smo od le-tega življenjsko odvisni. Ne pretiravamo, če rečemo, da cene na svetovnem trgu relativno padajo, saj je padanje tečaja dolarja privedlo do situacije, ko se proizvajalci iz celega sveta poizkušajo prilagoditi cenam, ki so posledica gibanj na borzah vrednostnih papirjev, surovin kot tudi konvertibilnih valut. Taka gibanja pa še posebej vplivajo na tržišča široke potrošnje, ko-

der smo prisotni tudi mi z večino naših izdelkov.

Vse analize kažejo, da količinsko prihodnje leto še ne bo večjih težav s plasmajem, vsekakor pa bo potrebno aktivirati vse notranje rezerve, katerih imamo še precej. Devetmesečni rezultati nas opozarjajo na kritičnost posameznih programov in posebej tam bodo potrebni dodatni ukrepi za doseg postavljenih ciljev v letu 1987.

Posebej težko bomo s temi programi prodrli na zahodna tržišča, koder z »notranjimi rezervami« ni mogoče prodajati. Da je temu tako nas opozarja tudi devetmesečna izvozna bilanca, v kateri samo program smuči dosega pričakovane rezultate in jih bo kot edini verjetno tudi presegel na koncu leta.

Investicije v prihodnjem letu, zahtev je ogromno, bodo predstavljale dodatno breme in zahtevo več po še boljšem poslovanju tako, da nas kljub jasno postavljenim izhodiščem čaka še eno težko leto.

Tudi tokrat pa resolucije oz. smernice ne nalagajo samo bremen na ramena vseh nas, ampak zagotavljajo, da bo vsem dobrim gospodarjem omogočena oz. zagotovljena pravica do soodločanja kot tudi pravica do stimulative razdelitve ustvarjenega dohodka. V Elanu se bomo še posebej zavzemali tudi za uresničitev tega dela resolucije.

Uroš Aljančič

## Smernice . . .

### Gospodarskega načrta DO Elan za leto 1987

Na podlagi analiziranja podatkov iz devetmesečnega obračuna poslovanja, ocene rezultatov in učinkov v letu 1986 ter predvidenih gospodarskih gibanj v prihodnjem letu, se načrtujejo sledeči cilji in poslovna politika v letu 1987:

1) **S povečano produktivnostjo dela**, boljšim izkoristkom delovnega časa in proizvodnih zmogljivosti, na osnovi investicijskih vlaganj in povečane zaposlenosti, bo v l. 1987 dosežena 3,6 % rast fizičnega obsega proizvodnje. Poleg notranjih rezerv in

polnega izkoriščanja danih kapacitet se bodo na proizvodnem področju uporabile kooperantske možnosti in prerazporeditev med Elanom YU in Avstrijo.

2) **Prioritetni cilj prodaje**, ki bo v letu 1987 predvidoma porasla za 8,0 %, ostane več prodati, kar se bo doseglo z iskanjem dodatnih možnosti na evropskih tržiščih: ZRN in Švica. Vodila se bo enotna plačilna politika doma, ki se bo izravnavala z vhodnimi plačilnimi pogoji (nabava), za kar bo potreben skupen

razgovor in utemeljitev enotne politike prodaje: nabava. Na nivoju firme se bodo plačilni roki prilagodili klasičnim tokovom, omogočile se bodo tudi možnosti kreditiranja.

3) **Izvozna usmerjenost** prodaje na konvertibilno tržišče ostaja dolgoročno usmeritev naše DO. Skupni izvoz se bo povečal za 6,3 %, od tega najmanj 93 % na konvertibilno tržišče. Skupni uvoz bo večji za 4 %, s čimer bo odnos med celotnim izvozom in uvozom ostal visoko pozitiven.

4) **Nabava surovin in materiala** bo strukturno podobna letošnji, tako z vidika domače nabave kot uvoza. Z dosledno splanirano nabavno funkcijo bo zagotovljeno nemoteno financiranje sklada s planskimi potrebami proizvodnje.

5) **Zaposlovanje** bo raslo s stopnjo 1,4 % na oceno stanja konec leta 1986 ob zmanjšanju bolniške odsotnosti. Prerazporeditve med obrati in oddelki bodo tudi v prihodnjem letu eden od načinov prilagajanja proizvodnje tržnim zahtevam in proizvodnim posebnostim.

Politika zaposlovanja bo vodena tako, da bo dan poudarek boljši kadrovski strukturi in široko odprti politiki štipendiranja. Omogočeno bo dodatno strokovno izobraževanje v okviru in izven DO.

6) **Osnovni vidik investicij** sta donosnost in izvozna naravnost — neto devizni učinek.

V vseh osnovnih programih bo izboljšana in dopolnjena strojna oprema. Večje naložbe v osnovna sredstva bodo: razširitev lesnega oddelka programa športnega orodja in prostori za pripravo dela, razširitev programa plastike za proizvodnjo velikih plovnih objektov, skladišče vnetljivih surovin. Financiranje bo slonelo na lastnih in tujih sredstvih v razmerju 50:50 z aktiviranjem in animiranjem združevalcev doma in v tujini.

Investicijsko vzdrževanje bo realizirano v višini polovice sredstev minimalne amortizacije.

Amortizacijska sredstva bodo namenjena 50 % za osnovna in 50 % za obratna sredstva. Elanov cilj, 50 % lastnih obratnih sredstev, mora biti dosežen do konca leta 1987. Svoj delež bo dala akumulacija, povezana z gospodarnim ravnanjem s sredstvi vse do hitrejšega obračanja sredstev od surovin in materiala, nedovršene proizvodnje, gotovih izdelkov, blaga pa od terjatev do kupcev.

7) **Pri delitvi dohodka** se bodo upoštevale družbene usmeritve, v skladu s resolucijskimi dokumenti.

Osebnih dohodki se bodo spremljali mesečno, njihova rast bo skladna s produktivnostjo dela in stimulativnejšim nagrajevanjem neposrednega dela. Načrtuje se za leto 1987 85 % povečanje osebnih dohodkov.

8) **Politika stanovanjske gradnje** bo vodena tako, da bo 50 % sredstev namenjenih za individualno gradnjo in etažno lastnino, 50 % za družbeno usmerjeno gradnjo. Pokrenjeno bo vse potrebno, da se aktivira gradnja v Begunjah.

9) **V letu 1987 se na področju politike cen** ne predvideva bistvenih sprememb, ker ni pričakovati več elementov tržnih zakonitosti in bo ostalo na administrativnih ukrepih tako za vhodne cene surovin in materiala kot za izhodne cene gotovih izdelkov. To pomeni, da se bo (interna) stopnja inflacije gibala december 1987/december 1986 120 %, oziroma 1.7.1987 50 %, devizni tečaj pa 42 % oz. US dol. 33,6 %, DM 47,3 %, ASCH 45,6 % itd.

10) **Delovni koledar za leto 1987** zajema poizkusni prehod iz 42 na 40 urni delovni teden oziroma za 4,8 % skrajšanje delovnega časa.

11) **V prihodnjih dveh letih bo dana teža naložbam v objekte družbenega standarda (ODP, OA)**. Opravljena bodo redna vzdrževalna dela vseh objektov za odih in rekreacijo.

12) **Regresirana prehrana** bo usklajena z družbenimi usmeritvami, prav tako ostali izdatki iz sklada skupne porabe (jubilejne nagrade, regres).

13) **Naloge na področju SLO in družbene samozastite** se bodo v letu 1987 izvajale v skladu s sprejetim srednjeročnim načrtom DO.

14) **V letu 1987 bo izpeljana začeta reorganizacija** kot stalna organizacijska dejavnost in skupaj z zavodom za organizacijo poslovanja (ZOP) vpeljana direct costing metoda.

15) **Plani firm v tujini** so sestavni del gospodarskega načrta za leto 1987.

## ZAKLJUČEK

Predlagane smernice načrta za leto 1987 so skupni dogovor vseh zaposlenih, ki so jih z dopolnitvami in predlogi sprejeli na zborih delavcev, potrdili pa na DS DO Elan. Za njihovo realizacijo bo potrebno maksimalno angažirati delo, učinkovitost ter disciplino vseh posameznikov.

A. W.

# Elan — Beneco — Cibona

V sredo, 22. oktobra 1986 je bila v Elanu podpisana pogodba o prodaji športne obutve KRONOS v Jugoslaviji med BENECOM kot proizvajalcem in Elanom kot ekskluzivnim distributerjem za Jugoslavijo.

Firma BENECO iz Čedadada v Italiji izdeluje športno obutve KRONOS. To je delniška družba, delničarji so Slovenci, zamejci iz te okolice. Obratovati je začela leta 1978 in zaposluje 60 delavcev



Predsednik PO DO Elan tov. Uroš Aljančič podpisuje pogodbo



Direktorica firme BENECO ga. Tomšičeva prav tako

(od tega jih je kar 35 zaposlenih v marketingu in v razvoju) in je tretja največja tovrstna firma v Italiji. Poleg letne športne obutve in smučarskih čevljev, ki jih letno izdelata 600.000 parov, proizvaja tudi smučarske palice (letno 300.000 parov) v kooperaciji z Alpino pa še 90.000 parov smučarskih čevljev. Pečat njenih izdelkov je odlična kvaliteta s cenjeno znamko »Made in Italy«. BENECO je zelo uspešen na italijanskem, želi pa to doseči tudi na jugoslovanskem tržišču. Njihov cilj je razširi-

tev asortimana z odlično kvaliteto in s tem tudi izboljšanje image...

S temi podatki je direktorica firme BENECO, gospa TOMŠIČEVA seznanila navzoče novinarje naših časopisov in televizije.

Predsednik PO DO Elan je v nadaljevanju pojasnil razloge podpisa te pogodbe, ki bo obogatila našo veleprodajno ponudbo. Da je Elan izbral za svojega partnerja prav firmo BENECO, obstajajo določeni razlogi, saj so-



Navzočnost novinarjev časopisov in RTV

Navzočnost Ciboninih igralcev ob podpisu te pogodbe ni bila slučajna. Elan in BENECO sta s košarkarskim klubom Cibona sklenila enoletno pogodbo o sponzorstvu, z možnostjo podaljšanja še za eno leto, po kateri materialno podpirata ta klub, ki se je obvezal, da bo v tem obdobju uporabljal copate firme KRONOS in reklamiral blagovno znamko v Jugoslaviji.

Ob tem dogodku je trener

Cibone tov. Mirko Novosel z nekaj besedami obeležil pomembnost takega združevanja za napredek jugoslovanskega športa.

Gostje so si ob zaključku ogledali še proizvodnjo smučiči, športnih čolnov in jadralnih letal, z Elanom pa so sklenili tudi poslovni dogovor v zvezi z opremo njihove nove športne dvorane (konkretno za sklopne koše za košarko).

S. K.

## Preživelo bo le 5 ali 6 proizvajalcev smučiči na svetu

»MARKTINTERN«, Düsseldorf, 23. 10. 1986, Ausgabe SP 43/V Sport Fachlauda

Atomic, ki ima tačas v Nemčiji 12,5 % tržnega deleža, se v zahodni Evropi, severni Ameriki in na Japonskem približuje 15 % tržnem deležu pri alpskih in 10 % pri tekaških smučeh.

Kästle bo v prihodnji zimski sezoni povečal svojo prodajo 325.000 parov smučiči (1985/86) za 7,7 % in tako dosegel 350.000 parov.

Blizzard bo svoje kapacitete povečal za polovico. Le-te se bodo od sedanjih 500.000 parov povišale na 750.000 parov letno. Mladi šef Günter Arnsteiner utemeljuje ta porast ne le z nujo po konkurenčno sposobnih smučeh, ampak tudi z željo, da izdela smučiči po vsaj tako sprejemljivih cenah kot vsak drug proizvajalec. Na nadaljnjo

bitko s konkurenco se torej pripravlja tudi s pomočjo politike cen.

Ni dvoma: tržne razmere in razmerja moči v smučarski branži se v prihodnjih letih lahko zelo spremenijo. Medsebojno izločevanje konkurence se počasi, a zagotovo približuje vrelišču: »Preživelo bo le 5 ali 6 proizvajalcev po svetu, ostali bodo ali zašli ali pa bo njihova zvezda gorela le na skromnem plamenčku domačega ognjišča,« je te dni komentiral situacijo eden izmed poznavalcev.

Tudi Salomon se hoče zasedrati na področju alpskih smučiči. Tako prihaja celo z lastnim proizvodnim obratom in bo lahko že v 4 ali 5 letih precej zagrenil življenje temu ali onemu avstrijskemu proizvajalcu, ki že sedaj dobiva znatno podporo.

# Letna konferenca z ameriškimi potniki in obisk naših firm v ZDA in Kanadi

Tudi letos je naša firma ELAN MONARK, ZDA, tako kot v prejšnjih letih organizirala letno srečanje s svojimi potniki. Za razliko od prejšnjih let, ko je bilo srečanje v Jugoslaviji, je bila konferenca tokrat v Montrealu. Montreal je namreč prvo večje (vele)mesto v bližini Burlingтона, čeprav tudi to ni za naše razmere tako majhno.

Namen tega srečanja oz. konference je analiza dosežanih prodajnih rezultatov in pa konkurence, strategija prodaje v prihodnosti in priprava potnikov za enoten in pravo uspešen nastop pri čimbolj uspešnem prodaji (smučiči) ca. 33 % (druga je Jugoslavija s ca. 20 %). Če upoštevamo samo izvoz, potem gre v ZDA ca. 40 % vseh naših prodanih smučiči.

Za na začetku je treba povedati, da je ELAN Monark ZDA ELAN-ov največji kupec, saj je njegov delež v celotni ELAN-ovi prodaji (smučiči) ca. 33 % (druga je Jugoslavija s ca. 20 %). Če upoštevamo samo izvoz, potem gre v ZDA ca. 40 % vseh naših prodanih smučiči.

Splošno je znano, da je tržišče ZDA eno najbolj zahtevnih, če že ne najbolj zahtevno na svetu. Konkurenca je tako močna, da vsakdo čaka, kdo bo naredil napako, da si bo potem prilastil njegov tržni delež, oz. njegove kupce. V bistvu se vsak bori za kupce in temu primeren je nivo uslug in kvaliteta izdelkov.

Glede na omenjeno je toliko bolj pomembno mesto, ki ga ima ELAN na ameriškem trgu, na katerem ima 5 firm 59 % celotnega tržišča. ELAN je z 11 % tržišča na 2.-3. mestu (prvi je Rossignol s ca. 19 %). ELAN je z Rossignolom in K2 tudi edini, ki mu je uspelo povečati tržni delež glede na prejšnjo sezono. Pri vseh ostalih gre za enak obseg prodaje, v večini primerov pa celo za padec. Zasluga za povečanje prodaje gre predvsem na račun konstantne prodajne politike, odlične strokovne usposobljenosti in osebnega angažmaja, vseh potnikov in pa, kar je najbolj pomembno — zaupanja kupcev v kvaliteto ELANOVIH izdelkov, — Elanov image.

Kot sem že omenil, je bil del konference namenjen tu-

di prodajni strategiji v naslednji sezoni. Poleg raznih tržnih akcij je bila potnikom predstavljena tudi nova ELAN-ova kolekcija. Potniki so jo izredno lepo sprejeli, še posebno pa so bili navdušeni nad materialom, ki sem ga prinesel s seboj. Uspeh konference, oz. sprejem kolekcije kot tudi vseh novosti, ki jih nova kolekcija prinaša, je bil brez dvoma odvisen tudi od teh materialov. Zato gre pohvala tov. Robiču za materiale, ki predstavljajo ELAN Complex, in izredno dobro načrtovan izsek, delavcem prototipne delavnice za natančno izdelavo izseka in sredice, oblikovalcem za dobro izdelavo dekorjev na folijah ter smučeh ter vsem, ki so tako ali drugače sodelovali pri izdelavi vzorcev.

Po konferenci sem skupaj z ostalimi potniki odšel v Burlington, kjer sem si ogledal poslovanje v naši firmi, ki je v določenih pogledih povsem drugačno od našega. S tem mislim predvsem večjo izkoriščenost časa in manj formalnih sestankov ter več timskega dela.

Skupaj s tov. Pokljukarjem sem odšel tudi v Boston, ki je zibelka ameriške neodvisnosti. Boston je bil tudi zame prvi neposredni stik z ameriškimi tržiščem. Eden od Monarkovih največjih kupcev, SKI TOWN, je namreč začel s 4-dnevno predsezonsko prodajo. SKI TOWN je v bistvu velika trgovina, ki se preko celega leta ukvarja s prodajo zimsko športnih artiklov. Tako v celi sezoni prodaja okoli 5.000 parov smučiči (to je toliko, kot znaša prodaja ELAN-ovih smučiči v eni sezoni na srednje velikem tržišču), v štirih dneh pa so prodali okrog 1.000 parov.

Na tej prodaji so bili prisotni več ali manj potniki vseh firm, ki so kupcem svetovali pri nakupu smučiči, vezi in čevljev. ELAN je imel daleč najštevilnejšo »posadko«, zato je bil tudi delež naših smučiči v celotni prodaji največji.

Ker sem bil tudi sam neposredno udeležen pri prodaji, sem dobil določene vtise o povprečnem ameriškem kupcu. Ameriški kupec ve o izdelku (smučeh) bolj malo (za razliko od evropskega, ki je o lastnih bolj informiran — bodisi skozi tekmovalne uspehe, skozi rezultate raznih testov itd.), zato je prodajalec pomemben faktor, ki kupcu pomaga, da se odloči

za določene smučiči (beri: firmo). Pri tem je pomembno, da imajo smučiči določene prednosti pred ostalimi in da je smučanje z njimi preprosto in udobno. Bistveni argument za nakup naših smučiči s tega vidika je Uniline Turning System. Druga, dokaj pomembna stvar je dekor. Kupci se odločajo predvsem za sveže, atraktivne dekorje. Pri drugih firmah je bil v letošnji sezoni zelo uspešen Rossignol z novo, tirkizno zeleno barvo, pri naših pa je bil uspešen dekor modela SVC Carbon in pa pri (ameriških) FAS modelih. Tako so kupci kupovali predvsem smučiči z novim dekorjem, čeprav so bile smučiči z enako konstrukcijo, vendar s stariim dekorjem, precej cenejše.

Po Bostonu sem se vrnil v Kanado, kjer sem si ogledal našo firmo in več športnih trgovin. Prodaja Elanovih izdelkov, smučiči v Kanadi se je glede na prejšnjo sezono bistveno povečala. Porast je treba pripisati predvsem večjemu povpraševanju za

smučiči nasploh in bolj koordiniranim marketinškim akcijam. Kljub temu ostaja dejstvo, da je kanadsko tržišče izredno težko in da je cenovna konkurenca zelo huda. Dobro smo »zasidrani« predvsem s cenejšimi modeli (smučiči iz Brnce), medtem ko smo pri modelih srednjega razreda cenovno nekonkurenčni. S tega vidika bo treba narediti analizo konkurence in pripraviti akcije, tako da bomo tudi tam veliko bolj prisotni.

Za konec naj zapišem še to, da je Elan predvsem v ZDA zelo dobro zastopan, da pa se bomo morali boriti, da bo vsaj zadržal položaj, ki ga ima, če že ne povečal svoj tržni delež. Tako bomo morali še bolj podpreti obe firmi v ZDA in Kanadi — tudi v matični hiši. Kot sem že omenil na začetku, se na tržišču ZDA bje boj za vsakega kupca in kdor tega ne upošteva, izpade iz »igre«. Zato bo morala v Elanu še bolj kot dosedaj prevladovati marketinška miselnost.

Ažman Tristan

## Novice — novice — novice — novice

— Plavanje, kolesarjenje, kampiranje in ribarjenje so najbolj zastopani športi v ZDA v letu 1985. S plavanjem se je ukvarjalo kar 73,3 milijona Američanov v navedenem obdobju, s kolesarjenjem 50,7 mio. ... za udeležence v teh dveh športih pa štejejo tistega, ki se je z njim ukvarjal najmanj 6-krat letno.

Za večino drugih športov pa je udeleženec vsak, ki se z njimi ukvarja več kot enkrat na leto in je starejši od 7 let.

Tako se je lani ukvarjalo 32,1 mio. Američanov z vajami na orodjih, 19,5 mio. s košarko, 12,9 mio. z vodnim smučanjem, 9,4 mio. za alp. smučmi, 5,5 mio. s smučarskimi teki in 4,7 mio. z jadranjem.

— Na letošnjem bienalu industrijskega oblikovanja v Ljubljani, ki se je začel 29.9., smo za Elanova izdelka dobili častna priznanja in sicer za potovalno jadrnico »Elan-31« in »Smučiči VSS Retro«.

Tone Stare



Direktor marketinga tov. Lojze Pihler, mag. ekonomije ob sprejemu gostov

# Uspešen konec naporne sezone jadralnih pilotov

Jadralni piloti so zaključili letošnjo tekmovalno sezono, ki je bila dolga in naporna, hkrati pa tudi izredno uspešna.

Najboljši so takoj po Novem letu odpotovali v Avstralijo, kjer so se udeležili predsvetovnega prvenstva v Benalli. Svoj nastop na sedmi celini so Šimenc, Peperko in Starovič kronali s tremi dnevnimi zmagami v najmočnejši svetovni konkurenci in na koncu osvojili odlično sedmo, deveto in devetnajsto mesto. Če dodamo k temu še to, da sta možnost za trening v specifičnih avstralskih razmerah dobila tudi rezervna pilota Kolarič in Pristave, potem je potovanje v Avstralijo več kot opravičilo svoj namen.

Tekmovanja doma so se pričela že 1. maja, ko so se piloti v Slovenji Gradcu borili za naslov republiškega prvaka. Da je zanimanje za jadralno letenje z uspešnimi nastopi najboljših na mednarodnih tekmovanjih poraslo, priča podatek, da se je republiškega prvenstva udeležilo kar 37 pilotov.

Prvenstvo je potekalo v veliki premoči našega trenutno najboljšega pilota Šimenca, ki je suvereno zmagal z veliko prednostjo, zato pa je bil bolj zanimiv boj za ostala mesta. Tako je Kolarič šele v zadnji disciplini prehitel Thalerja na drugem mestu, ko je ta zaradi napake moral pristati že po 45 km od starta, in to za samo 8 točk. Slabo vreme kot stalen spremljevalec tekmovanj jadralnih pilotov se tudi tokrat ni izneverilo, vseeno pa so uspeli uspešno opraviti šest tekmovalnih disciplin.

Prvenstvo je potekalo v veliki premoči tekmovalcev iz ALC Lesce, saj se je na prvih šestih mestih znašlo kar pet tekmovalcev iz tega našega najmočnejšega kluba.

Državno prvenstvo je bilo tokrat prvič v SR Makedoniji v Bitoli in je podobno kot republiško

potekalo v znaku slabega oz. spremenljivega vremena, kar je bilo veliko negativno presenečenje tako za organizatorja kot za tekmovalce, saj dolgoletni statistični podatki za ta del Makedonije govorijo v prid izredno ugodnega vremena v obdobju konec maja—začetek junija.

Tekmovanja se je zaradi velike oddaljenosti in s tem povezanimi velikimi stroški udeležilo samo 26 pilotov, od tega 11 iz Slovenije. Na prvenstvu se niso pojavili predstavniki Srbije, Črne gore in Kosova, kjer jadralno



**Miha Thaler je imel izredno smolo zadnji tekmovalni dan v Mengnu. Prezgoden pristanek ga je veljal izgube dvanajst mest in upi za uvrstitev med prvo deseterico so splavali po vodi.**

letenje kot šport že leta stagnira ali pa ga celo sploh ni.

Tudi na državnem prvenstvu so uspeli »spraviti pod streho« samo šest tekmovalnih disciplin, za razliko od republiškega so bile razlike med tekmovalci majhne in je bil boj za vsa mesta do konca odprt. Šimencu je uspelo šele zadnji dan s skromno prednostjo premagati kolega iz reprezentance Peperka, ki je večino prvenstva vodil. Odličen je bil spet Kolarič na tretjem mestu, Starovič pa je šele v zadnjem delu prvenstva izrinil mladega Leščana Pristavca s četrtega na peto mesto. Uspeh slovenskih tekmovalcev je dopolnil še Čerin na šestem mestu. Thaler, Rojnik, Medič, Berginec in Stariha pa so se uvrstili od desetega do šestnajstega mesta.

Neposredno iz Bitole so Thaler, Gatolin in Starovič odpotovali na 3. evropsko prvenstvo v FAI razredih v Mengen (ZRN); Peperko, ki je bil tudi uvrščen v državno reprezentanco pa zaradi službenih obveznosti ni mogel na pot.

Prvenstvo, ki je potekalo od 9. junija do 29. junija, je bilo zaradi izredno slabega in spremenljivega vremena prava loterija, v kateri nobenemu naših pilotov ni uspelo doseči vidnejše uvrstitve. Še največ možnosti je imel Thaler, ki je letel odlično in



je bil še predzadnji dan na dvanajstem mestu z velikimi možnostmi za uvrstitev med prvih deset. Na žalost je zadnji dan moral predčasno pristati in tako so vsi upi po dobri uvrstitvi splavali po vodi. Kljub temu je Miha dokazal, da je odličen pilot in da sodi med najboljše ne le pri nas doma, temveč tudi v Evropi. Starovič in Gatolin se nikakor nista mogla ujeti in sta na koncu pristala na repu tabele tako, da z njunim letenjem ne moremo biti zadovoljni. Končne uvrstitve 21. mesto Thalerja, 27. mesto Gatolina in 30. mesto Staroviča med 33 tekmovalci v standardnem razredu pa so manj kot smo pred pričetkom prvenstva pričakovali.

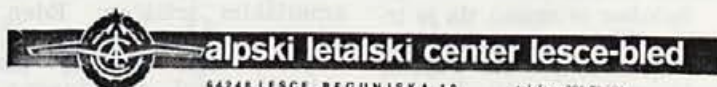
Za razliko od Mengna pa je v Rietiju (Italija) tekmovalce pričakalo sonce, tako da so Šimenc, Kolarič, Stariha in Medič, ki so se udeležili 4. evropskega prvenstva v klubskem razredu, imeli odlične vremenske razmere.

Na prvenstvu smo odlično startali — Šimenc je že prvi dan povedel in ni vodstva več izpustil do konca. Odlično so leteli tudi ostali, tako da smo bili tudi kot ekipa najmočnejši. Seveda so k temu veliko pripomogle izkušnje iz leta 1985, ko je bilo tu XIX. svetovno prvenstvo in se ga je naša reprezentanca prvič po 10 letih spet udeležila.

Tako je Šimenc na koncu osvojil prvo mesto in že drugič postal evropski prvak, Kolarič je kronal letošnje nastope z bronasto kolajno, Stariha in Medič pa sta z enajstim in dvanajstim mestom dopolnila ekipni uspeh.

Iz Italije smo se vrnili s kopico pokalov in tako uspešno zaključili letošnjo tekmovalno sezono.

Poleg tekmovalnih uspehov je ekipa na vseh tekmovanjih v tujini opravila še eno prav tako pomembno nalogo — kot neke vrste »predstavniki dobre volje« smo si pridobili prijatelje po



64248 LESCE, BEGUNJSKA 10

telefon: 064 75-581

TOVARNJA ŠPORTNEGA ORODJA  
"ELAN" BEGUNJE

64275 Begunje

št. 394/1

datum: 29.09.1986

Padalska reprezentanca Jugoslavije katere pretežni del so v celoti sestavljali člani Alpskega letalskega centra Lesce-Bled je na 18. svetovnem padalskem prvenstvu v Ankari letos dosegla zopet enega svojih velikih uspehov. Njen član Bogdan JUG je osvojil naslov mladinskega svetovnega prvaka v disciplini skokov na cilj z višine 800 metrov. To prvenstvo je bilo tudi eno zadnjih velikih padalskih tekmovanj v letošnji sezoni, katerega so se udeležili naši padalci.

Ob zaključku letošnje izredno plodne tekmovalne sezone se vam zahvaljujemo za vašo pomoč in razumevanje ter upamo v podobno sodelovanje tudi v bodoče.

Tovariški pozdravi!

ZAVRŠILO LESCE  
direktor:

Francis PRIMOŽIČ



**Ivo Šimenc je naš najuspešnejši jadralni pilot zadnjih let. Letos je naslovu republiškega in državnega prvaka dodal še naslov evropskega prvaka v klubskem razredu (že drugič) in tako dokazal, da so se naši piloti sposobni uvrščati v sam svetovni vrh.**



**Janez Stariha je dokazal svoje pilotske odlike tudi pri izvenletališkem pristanku na nemogočem terenu, ko je varno pristal na terenu, ki je bil tako majhen, da še očividci niso mogli verjeti, da je tam možno pristati...**

vsem svetu; na t. i. »jugoslovan-  
skih dnevih«, ki so postali tradi-  
cija mednarodnih tekmovanj pa  
smo predstavili vsem udeleženi-  
cem del naše turistične in gospo-  
darske ponudbe.

Velik delež pri tem so opravili  
tudi prospekti in plakati iz seri-  
je »Slovenija moja dežela«, ki  
smo jih dobili na Centru za ekono-  
msko in turistično propagan-  
do Gospodarske zbornice Slove-  
nije.

Med tujimi letalci vlada veliko



**Igor Kolarič je svoj prvi mednarodni nastop kronal z bronasto medaljo v Rietiju**

zanimanje za našo deželo in pre-  
pričan sem, da se jih bo veliko  
odzvalo našem vabilu in nas  
obiskalo.

Udeležba na mednarodnih  
tekmovanjih zahteva precejšnja  
sredstva, ki jih Letalska zveza  
Jugoslavije in Zveza letalskih  
organizacij Slovenije nimata, ta-  
ko da je bila ekipa prisiljena ve-  
čino sredstev zbrati s pomočjo  
delovnih organizacij.

Med njimi je bila tudi tovarna  
Elan, ki že dalj časa uspešno so-  
deluje z jadralskimi piloti. Za iz-  
kazano pomoč se v imenu celot-  
ne reprezentance Jugoslavije  
najlepše zahvaljujem, z željo, da  
bi še naprej uspešno sodelovali.

Miran FERLAN



**ZVEZA LETALSKIH ORGANIZACIJ SLOVENIJE**  
PREDSEDSTVO SKUPŠČINE

ST. DATUM Septembra 1986

61001 LJUBLJANA  
LEPI POT 6  
JUGOSLAVIJA  
P. P. - 496  
TEL. (061) 222-504  
TELEGRAM  
LETZVEZA  
LJUBLJANA

## ELAN - BEŠUNJE

Spoštovani,

Zaključila se je tekmovalna sezona jadralskih pilotov.  
Letošnja bo šla v zgodovino jugoslovankega letalstva  
kot ena najbolj uspešnih doslej, saj so naši najboljši piloti  
dokazali, da so se sposobni uvrščati v sam svetovni vrh.

Tako je Šimenc že drugič postal evropski prvak v klubskem  
razredu, Kolarič je bil tretji, Stariha in Medič pa sta s  
enaajstim mestom in dvanaajstim mestom dopolnila ekipni  
uspeh.

Tri dnevne zmage Šimenca, Peperka in Staroviča na predsvetovnem  
prvenstvu, kjer so osvojili odlično sedmo, deveto in  
devetnajsto mesto v najmočnejši svetovni konkurenci pa nam  
dajejo dobro upanje za prihodnje jubilejno XX. svetovno  
prvenstvo januarja 1987 v Avstraliji.

VELIK DELEŽ PRI TEH USPEHIH IMATE TUDI VI OZIROMA VAŠA  
DELOVNA ORGANIZACIJA, SAJ STE Z VAŠIM PRISPEVKOM OMOGOČILI,  
DA SE JE REPREZENTANCA LAHKO UDELEŽILA TEKMOVANJ.

Za pomoč se vam najlepše zahvaljujemo in vas tovariško  
pozdravljamo z željo, da bi tudi vnaprej uspešno  
sodelovali.

Vodja jugoslovanke reprezentance  
v jadralskem letenju

Miran Ferlan  
Miran Ferlan, dipl.ing.

# Elan 19 »Lepotica Jadrana« se je zelo dobro odrezala

V tedenskem poročevalcu  
letnik X., št. 360, smo dne  
1. 7. 1986 objavili informaci-  
jo, da bo Elanova jadrnica  
ELAN 19 v času od 13. julija  
do 25. avgusta 1986 sodelova-  
la v Tanjugovi turistični pa-  
trulji.

Štiričlanska ekipa novi-  
narjev ljubljanskega dopis-  
ništva Tanjuga je plula  
vzdolž jadranske obale, bele-  
žila svoja zapažanja in vtise  
o letošnji turistični ponudbi  
in to vse od Portoroža do Du-  
brovnika.

Poleg običajnega novinar-  
skega pribora: svinčnika, be-  
ležke, kasetofona in fotoapa-  
rata so uporabljali tudi tele-  
foto, ki jim je omogočal hitro

»Z velikim zadovoljstvom  
izražamo DO ELAN zahvalo  
Uredniškega kolegija Tanju-  
ga za njen prispevek pri or-  
ganizaciji Tanjugove  
turistične patrolje, ki je tra-  
jala od 13. julija do 25. avgu-  
sta letos.

Elanova »Lepotica Jadra-  
na«, ki je uspešno jadrana od  
Portoroža do Dubrovnika in  
nazaj, je omogočila ekipi  
Tanjugovih novinarjev in fo-  
toreporterjev, da obišejo tu-  
di večino otokov naše členo-  
vite obale. Prav zaradi tega  
je Časopisna agencija Tan-  
jug prejela zadostno število  
člankov in fotografij za svoje  
službe. Večina redakcij  
dnevnik in tedenskih časopi-



**Bernardin: srečanje kopenske in pomorske Tanjugove ekipe v Portorožu**

pošiljanje fotografij in tek-  
stov v redakcijo Tanjuga.

Vtisov se je nabralo  
ogromno in to tako dobrih  
kot slabih, ki so jih novinar  
Franci Stres, ki je bil tudi  
iniciator tega zanimivega  
križarjenja z Elan 19, fotore-  
porter Tanjuga Slobodan  
Plavevski s sodelavcem pošil-  
jali na kopno. Skiper na tej  
dolgotrajni, vendar pa zani-  
mivi in dogodivščin polni  
plovbi je bil ljubljanski kipar  
Jure Peršin.

Ker je Elanova jadrnica  
ELAN 19 nosila zveneče ime  
»Lepotica Jadrana«, so brh-  
ke turistke menile, da gre za  
še enega od mnogih izborov  
lepotice, zato so na otoku Sil-  
ba kar vztrajno oblegale Ela-  
novo jadrnico, seveda pa so  
bile hudo razočarane, ko so  
izvedele za pravi namen kri-  
žarjenja.

Tanjugova turistična pa-  
trulja je opravila svoj na-  
men, DO ELAN pa je od Ča-  
sopisne agencije Tanjug iz  
Beograda prejela naslednje  
pismo, napisano 6. 10. 1986:

sov, posebej na področju  
Jadrana, je priobčila v svojih  
izdajah Tanjugove članke in  
fotografije.

Večina posnetega fotoma-  
teriala v trajanju Tanjugove  
turistične patrolje, kakor tu-  
di posnetki, na katerih je  
prikazana jadrnica ELAN 19  
»Lepotica Jadrana«, bo upo-  
rabljen v sodelovanju s Turi-  
stično zvezo Jugoslavije za  
namene propagiranja jugo-  
slovankega turizma doma  
in v svetu.

Delovni organizaciji želi-  
mo novih proizvodnih uspe-  
hov v upanju, da bomo naše  
sodelovanje uresničevali tu-  
di v prihodnjih akcijah.

Glavni in odgovorni  
urednik Tanjuga  
Mladen Arnavtović

ELANU pa je uspešno iz-  
vedena Tanjugova turistična  
patrulja pomenila test jadr-  
nice Elan 19, ki je kot nalašč  
za družinske namene in je v  
teku križarjenja povečevala  
svojo popularnost. P. A.

# Kakšen naj bo inženiring Elana?

(Nadaljevanje iz prejšnje številke)

Predvsem iz razloga odpora do novega, navajam pojmovni prevod izraza:

engine (angl.) — stroj, sredstvo

engineering (angl.) — tehnika, nakana.

Ob tem, da slednji izraz lahko poslovenimo tudi v formacijo ali postrojenje — v našem primeru do trga. Sam pojem je v tesni zvezi z inženirskimi znanji, kar hkrati pomeni, da od postavitve zgornje meje naših pričakovanj zavisi nivo znanj (velja tudi obratno):

- a) projektantski nivo,
- b) športno-tehnološki in
- c) konstruktorski in komercialnopravni nivo znanj.

Naša pričakovanja za obdobje do leta 1990 naj bodo predvsem v smeri osvojitve »b« in »c« znanj, ob tem, da trenutno »c« bolj obvladamo. Tako bi bili sposobni praktično npr. investitorju izdelati projektno nalogo za objekt, idejno projektirati, najeti izvajalca projektov in izvedbe ter opremiti katerikoli športni objekt doma. To bi bila zgornja funkcija inženiringa, ki v svojem bistvu že sedaj funkcionira in se ob tem srečuje tudi s formalnimi problemi. Iz praktičnih izkušenj sledi, da znanja pod »b« sodijo tako k »a« kot tudi k »c«, pa vendar bomo težko pričakovali, da projektanti obvladajo športno-tehniški nivo, kar se kaže skozi dvoje:

— zelo redko dobimo ob prošnji za ponudbo projekt z vpisano opremo in temu ustreznim popisom opreme, ko pa delamo za tujino, se v večini srečujemo s ten-

derji, ki po obširnih popisih so-  
deč temelje na načrtih ter

— vedno pogosteje se projektanti obračajo na nas z željo, da jim mi pokrijemo ta dela (njim se takšno delo ne izplača) in so nam ga voljni tudi plačati.

Razčlenitev funkcij inženiringa pa daje sledečo paleto dela in opravil (znanj):

## 1. Snovanje investicijskih procesov

1.1. Razvojno-raziskovalne naloge

1.2. Prostorski plani ali deli planov

## 2. Investicijski programi

2.1. Idejni projekti

2.2. Projekti šp. tehnološkega procesa

## 3. Tehnična dokumentacija — arhitektonski del

3.1. Projekt notranje ureditve — šp. tehnološki

3.2. Tehnični elaborati (požar, hrup, vizura, toplota, kontrola, ocena...)

## 4. Nadzor — spremljanje investicij

4.1. Nadzor nad izdelavo tehnične dokumentacije

4.2. Nadzor nad izvršenimi deli

V komercialnem smislu so (in se tudi izvajajo) potrebne sledeče aktivnosti:

## 5. Zaznava tržne informacije v smislu iskanja investitorjev in objektov ter tenderjev.

5.1. Izdelava ponudbe (zaokrožitev ponudbe v smislu kompletiranja).

5.2. Predstavitve ponudbe

5.3. Sklepanje ponudbe s ponovnim izborom opreme, zagotovitev načina vplačila (akreditiv, avans, garancija, kredit...), določitev rokov dobave in montaže, dogovor o predhodnih delih investitorja (elektrika, prevzem za meritve...).

5.4. Faza izvajanja del zajema rezervacijo standardne opreme, izdaja nalogov po naročilu, spremljava faze objekta za sposobnost prevzema opreme, dobava opreme, montaža opreme.

5.5. Oddaja objekta z atesti o orodju in opremi in navodili za uporabo.

5.6. Servisiranje objektov v garanciji in spremljanje ter dopolnitve starih objektov.

Aktivnosti od 1.1. do 5.6. se medsebojno prepletajo.

Komercialna faza (5) teče od vsega začetka in je osnovna izvršilna dejavnost inženiringa, dočim smo s projektantsko aktivnostjo takole pokrivali funkcije inženiringa:

## 1. Snovanje investicijskih procesov:

1.1. Razvojno-raziskovalne naloge:

— Program normativov za gradnjo telovadnic in drugih športnih objektov za potrebe vzgoje in izobraževanja — september 1985

— Naročnik: Izobraževalna skupnost Slovenije, Telesnokulturna skupnost Slovenije

1.2. Prostorski plani ali deli planov

— Potrebe po rezervacijah »zelenih« površin za telesnokulturne objekte do leta 2000 — september 1980

Naročnik: TK skupnost VT, SOB Radovljica.

## 2. Investicijski programi:

2.1. Idejni projekti

— Športna dvorana Slovenska Bistrica 1985

— Športna dvorana Vevče 1985

— Športna dvorana Bor-Trst 1985

— Športni kompleks Maroko (Jeklotehna Maribor 1981)

2.2. Projekti tehnološkega procesa

— Predlogi tipskih telovadnic — 1982

— Naročnik: Marles Maribor

## 3. Tehnična dokumentacija

3.1. Projekt notranje ureditve

— Športna tehnologija in oprema za PSC Zenica 1985

— Naročnik: P. biro Tehnika Zagreb

— Analiza stanja in predlog dopolnitve opreme v občini Domžale 1985

— Naročnik: VVZ Domžale

— Projekt notranje opreme Poreč 1984

— Naročnik: Rivijera Poreč

## 3.2. Tehnični elaborati

Svetovanja ŠD Ptuj (Gradis Ljubljana), ŠD Hrastnik (SGD Beton Zagorje), ŠD LAPOVCI Vinkovci (P. biro Vinkovci), ŠD Idrija (P. biro Idrija), TABOR Maribor (Inženiring Maribor), ŠD Zadar (Donat Zadar), telovadnica Trzin (Biro 71 Domžale), Split — tipske telovadnice (Slovenijales), Spomen park Zagreb, Zetra Sarajevo (FAGG Sarajevo), Iskra Kranj (AB Tržič), ŠD Planika Kranj (Projektivni biro Kranj), ŠD Kobarid (SAP Gorica), ŠD Ruše (Tivoli Ljubljana), ŠD MIN NIŠ (Maš. ind. Niš), Hangar Portorož (Marina), ŠD TIMA — MTT Maribor (Konstruktor Maribor), ŠD Subotica (Stand. projekt Subotica),...

Ocene: Analiza telovadnic iz I. in II. samopispevka Ljubljana (ZIL Ljubljana),

Recenzija: Diplomске naloge na FAGG Ljubljana

Ostalo:

— Strokovna predavanja na FTK Ljubljana, FAGG Ljubljana, v projektivnih birojih za

okrožja Pulja, Zagreba, Varažдина, Vukovara, Tešnja, Ljubljane itd.

— Članki v strokovna glasila (Arhitektov bilten, Prosvetni delavec, Telesna kultura, Fizična kultura...), članki v Delu, sestavki za Radio Ljubljana, aktivno sodelovanje na posvetih telesnovzgojnih pedagogov Slovenije, na Problemski konferenci o stanju telesne kulture v SR Sloveniji, v komisiji za objekte in opremo v TKS Slovenije...

— Sestavljanje raznih strokovnih anket, tekstov za prospekte in videokasete ter aktivno vodenje razvoja invest opreme.

Aktivnosti so strogo tehnične-ga značaja, ki so v kontaktu s trgom nesporno pred komercialnimi. Pokazalo se je, da le aktivno vplivanje na trg ustvarja napredek v sferi telesne kulture. To potrjujejo tudi težave pri plasmaju naše nove opreme, ki jo trg še ne pozna in jo preko redkih tenderjev tudi ne išče.

## KAKO KADROVSKO ZADOSTITI POTREBAM?

Fuzija prodaje in projektivnega biroja rešuje tržne (komercialno-tehnične) probleme. Tudi sedaj je tako, pa vendar bo glede na terminski nastop problemov potreben glavni poudarek na tehničnih dejavnostih. Komercialni del nastopa kasneje in je nujno potreben, vsekakor pa to ni pretežen del posla.

## KATERIM FUNKCIJAM NAJ ZADOSTI KOMERCIALNI DEL INŽENIRINGA?

Vsem obstoječim ter dodatnim novim v smislu spremljave večjih objektov posamič v vlogi aktivnega koordinatorja na relaciji — pogodba — konstrukcija — priprava dela — proizvodnja — kooperacija — skladišče — montaža.

## KATERIM FUNKCIJAM NAJ ZADOSTI TEHNIČNI DEL INŽENIRINGA?

Vsem obstoječim ter dodatnim v smislu reševanja problemov na višjem in obširnejšem (odgovornem) tehničnem nivoju. Ta nivo bo dosežen z usmerjenim razvojem in pravočasnim vklapljanjem v tovrstne sodobne tokove.

## KATERIM FUNKCIJAM NAJ ZADOSTI VODJA INŽENIRINGA?

Bistveno je strokovno pravilno in pravočasno usmerjanje k izvorom prihodka z jasnimi tendencami graditve Elanovega ugleda v sferi telesne kulture. K temu gredo odgovornosti in potrebne kompetence (v smislu opisanih funkcij inženiringa), ki bi jih s svojim sprejemom kot enega pomembnejših delov Elana prejel od enovite delovne organizacije.

## Če na kratko povzamem:

— Skoraj vsa naša izvenproizvodna aktivnost je za Elan specifična,

— inženiring je le naziv, ki je ustrezen za sedanje aktivnosti in je

— edina oblika za nadaljnjo prosperiteto proizvodnje športnega orodja

Janez Urbanc

PRIHODNJIČ: Stremljenja inženiringa v okvirih Elana



Člani mednarodne žirije festivala športnih in turističnih filmov v Krapju — naši gostje



# Vzletelo je 400-to jadralno letalo

(Nadaljevanje s 1. strani)

Ob koncu septembra je bilo v oddelku proizvodnje jadralnih letal izdelano 400-to letalo. Od februarja 1979, ko je poletel prvi DG-100 ELAN je bilo zgrajenih 200 letal tega tipa, pretežno v obliki kasneje izboljšane modela 101.

Po aprilu 1983, ko je poletel prototip DG-300 ELAN se je program razširil in po obsegu več kot podvojil s preselitvijo v nove proizvodne prostore. Tako je izdelanih že tudi 200 letal DG-300 ELAN.

Med 400 Elanovimi letali jih je bilo 355 izvoženih v 15 držav po celem svetu, 45 pa jih leti doma. Med mnogimi dobrimi rezultati, ki so bili doseženi z DG-100 ELAN, sta najpomembnejši Evropski prvenstvi v klubskem razredu, ki ju je 1984 v Lescah in Letos v Rietiju osvojil Ivo Šimenc.

DG-300 ELAN je prodril kot vrhunsko tekmovalno letalo v standardnem razredu; med mnogimi zmagami na nacionalnih prvenstvih so najpomembnejši rezultati 8. in 7. mesto na Svetovnem in predsvetovnem prvenstvu (Šimenc, Rieti 85, Benalla 86) in 2. mesto na Evropskem prvenstvu (Selen, Nizozemska, Mengen 86).

Ob tem jubileju naše proizvodnje je bila v tovarno povabljen jugoslovanska re-

prezentanca v jadralnem letanju in organizirana novinarska konferenca.

Ob isti priložnosti je AK Ptuj prevzel novo letalo DG-300 ELAN, s katerim bo reprezentant Igor Kolarič sodeloval na Svetovnem prvenstvu v Benalli, Avstralija, v januarju 1987. Ob pripravah reprezentance za to veliko tekmovanje smo se dogovorili o nadaljnji Elanovi pomoči. Tako smo za tekmovalne posebej dodelali še dve letali, s katerima bosta tekmovala Šimenc in Peperko. Vsa tri letala s potrebnim materialom za servisiranje in popravila ter gradivom za marketinški nastop na prizorišču svetovnega prvenstva so bila z ladijskim transportom v začetku oktobra poslana v Avstralijo.

Kot je bila navada v oddelku letal že poprej, smo tudi tokrat ob jubileju priredili družabni večer, le da številčna udeležba ni bila ravno jubilejna.

Dosedanji rezultati in zastavljeno delo nas utrjujejo v prepričanju, da smo sposobni tudi v bodoče izpolnjevati postavljene cilje. Na utrti poti bomo lahko vztrajali s tem, da bo proizvodnja uspešna slediti visokim zahtevam tržišča po kakovosti in s tem, da bomo uspešno zaključili razvojni projekt DG-300 ELAN. Ob tem jubileju v naslednjih letih ne bi smeli biti vprašljivi. Tone ČERIN

# Izplovila je 200-ta jadralnica Elan 31

(Nadaljevanje s 1. strani)

1. oktobra 1986 je bila izplovljena 200-ta jadralnica E 31. Kupec te jadralnice je nam vsem dobro poznana: DO SAS iz Zadra. Za prodajo oziroma proizvodnjo teh jadralnic smo porabili dobri dve leti dela. Povsem razumljivo je, da smo se v tem času srečevali z dosti velikimi težavami — lahko rečemo porodnimi, saj nismo imeli zadostnih izkušernj pri gradnji plovnih objektov teh velikosti.

Vendar upamo, da je sedaj led prebit in proizvodnja utečena.

Jadralnica je v tem času doživela več konstrukcijskih in funkcionalnih sprememb. Konstrukterji stalno bedijo

nad tem, kako jadralnico še izpopolniti, da bi bil končni uporabnik čim bolj zadovoljen. Jadralnice izdelujemo v večjih variantah, vendar se nam v zadnjem času struktura proizvodnje oz. prodaje stalno izboljšuje v prid popolnoma izgotovljenih plovil.

Pri tej prodaji, katero smo dosegli v dveh letih, ne smemo pozabiti, da od celotne količine predstavlja izvoz zavidljivo visok odstotek. Ko se je pripravljala analiza upravičenosti investicije za izgradnjo E 31, se nam je številka 300 kos jadralnic tega modela zdela izredno optimistična. Danes po dveh letih ugotavljamo nasprotno, saj nam trenutno povpraševanje

kaže, da ni nedosegljiva številka 500, s katero bi se pa že uvrstili med največje proizvajalce v Evropi po proizvodnji enega modela jadralnice te velikosti.

Ob priliki proizvedene jubilejne 200-te jadralnice so si delavci proizvodnje velikih plovil organizirali ogled Marine Portorož in njihove servisne dejavnosti. Delavci Marine Portorož so nas izredno prijazno sprejeli in nam po spredaj omenjenem ogledu dali na razpolago štiri jadralnice E 31 za poizkusno jadrnanje po Portoroškem zalivu. Na vsaki jadralnici je bil prisoten po en več krmar. Približno tri-urno jadrnanje je bilo enkratno doživetje,

saj je večina udeležencev imela prvič priliko jadrati in preizkušati svoj proizvod v naravnem elementu.

Primeren veter, lepo vreme in dobra organizacija, je povsem zadovoljila vse udeležence. Predvsem moramo pohvaliti prijaznost predstavnikov Marine Portorož, saj so nam s svojo prisotnostjo in instrukcijami demonstrirali naš proizvod v funkciji jadrnanja tako, kot smo si lahko samo zamišljali.

Prepričani smo, da bomo pri svojem bodočem delu na gradnji velikih plovil to praktično znali koristno uporabiti.

Tadej Lazar

## Razvoj tekmovalnega športnega orodja

### Sodelovanje s Strojno fakulteto v Ljubljani

V zadnjih štirih letih je bil dosežen velik napredek pri razvoju športnih orodij. Pri tem razvoju gre za to, da se pogoji (orodja) za vse tekmovalce izenačijo, to pomeni, da imajo vsi tekmovalci, čeprav tekmujejo na orodjih različnih proizvajalcev, enake možnosti za uspeh. Drug zelo važen poudarek je na varnosti tekmovalcev. Orodja morajo biti takšna, da se zmanjšajo obremenitve sklepov in vezi, oziroma, da te obremenitve ne presejajo določenih največjih vrednosti. Tretji poudarek pa je na tem, da naj ostanejo orodja taka, da omogočajo še vedno izvedbo normalnih vaj; odskočna deska naj ostane odskočna deska in naj ne postane trampolin.

Skupina raziskovalcev na Univerzi v Freiburgu je proučevala, kakšnim obremenitvam so izpostavljeni sklepi in vezi športnikov pri izvajanju posameznih telovadnih elementov. Na podlagi rezultatov teh študijev so bili narejeni kriteriji, katerim morajo zadostiti posamezna športna orodja. Mednarodna gimnastična zveza (FIG) je pooblastila Univerzo v Freiburgu, da meri in izdaja na podlagi na novo razvitih meritev priporočila za izdajo atestov FIG.

Na Inštitutu pri razvoju športnega orodja sodeluje Stane Kozamernik in Ivo Gostiša, podpora pa imamo tudi pri Strojni fakulteti v Ljubljani pri prof. Igorju Emriju. Pri tem razvoju nam gre za to, da določimo lastnosti vgrajenih materialov in

lastnosti gotovih športnih orodij, torej izdelkov, ki jih športniki uporabljajo na treningih in tekmovanjih.

Zanima nas kako lastnosti vgrajenih materialov vplivajo na lastnosti gotovih izdelkov.

Pri tem razvoju smo dosegli določene uspehe in naleteli smo tudi na težave.

Za vrsto orodij imamo atest FIG, to je za orodja, ki so bila uporabljena na velikih mednarodnih tekmovanjih, tako npr. za olimpijsko ročko, parter, konja, kroge in pa za blazine 12 cm in 18 cm. Pri razvoju blazine 6 cm in odskočne deske pa tečejo raziskave v taki smeri, da bi morali atest čimprej dobiti.

Pri tem je težava v tem, da so zahteve narejene »po meri« športnih orodij določenih proizvajalcev in zato niso popolnoma objektivne. Pri premagovanju teh težav nam zelo pomagajo na Strojni fakulteti, kjer imajo naj sodobnejšo merilno opremo in se z merilno tehniko lahko do določene mere približamo načinu meritev, ki jih naredijo na Univerzi v Freiburgu. Za naprej bo treba po novih kriterijih razviti tudi parter in konja za preskok.

Pri sodelovanju s Strojno fakulteto iščemo tudi diplomante in študente podiplomskega študija, da bi delali na Elanovih problemih in se potem v Elanu tudi zaposlili. Na ta način bomo pridobili nove sveže moči, ki bodo že seznanjene z našim načinom dela in se bodo hitro vključile v DO. Ivo Gostiša

# Bio — »pa prošao«

Enajsti bienale industrijskega oblikovanja v ljubljani 86

Pravzaprav nisem z navdušenjem sprejel pobude urednika, ki je izvedel za mojo prisotnost na otvoritvi 11. bienala industrijskega oblikovanja, in če povem po pravici, sem si želel, da me o tem službeno ne sprašuje nihče več. Pa ne, da ni o čem pisati, je ... toda vsakdo bi se raje podpisal pod člančič, ki opisuje kaj briljantnega, pomembnega, saj z njim (vsaj navidezno) pridobi tudi avtor. Pa vendar — poskušam.

Oblikovanje — torej stroka sama — v svoji determinanti obsega: oblikovanje identitete (blagovne znamke), oblikovanje informacij (oglasil, spoti, promocije), oblikovanje okolja (interierji, grafična oprema) in oblikovanje izdelkov (industrijsko, unikatno). Ker je s pojmovanjem stroke izven nje nekaj kronično napačnih predstav, povzemam razlago po J. Repovšu takole: industrijski oblikovalci funkcionalno in estetsko opredelijo izdelek, oblikovalci informacij izdelku dodajo položaj na trgu, oblikovalci identitete pa proizvajalca vidno obeležijo, tako da je dosežen tržni krog. Zaradi netržne orientiranosti jugoslovanskega gospodarstva so vse tri funkcije v tržnem smislu mrtve, oz. še nikoli niso zaživele in je letošnji bienale že 11. poiskus, ko segment tržno usmerjenih raziskovalcev trka na vest te države. Kajti vsako drugo merjenje učinkov bienalov je brezpredmetno in s tega gledišča se zdi zanj bienale najbolj neboljen. Pred organizatorjem (Gospodarska zbornica Slovenije) je vsakič težka naloga, ko mora za precej (u)gled(a)no razstavo postrgati po delovnih organizacijah, kjer industrijsko oblikovanje vsaj ima neke zametke, vse, čeprav ne sodi v industrijsko oblikovanje. In letošnja bera je res skromna, saj razen tovarniškega lepotečenja izdelkov pravih rešitev, ki so inovacija, oblečena v estetsko aktualno in tržno sprejemljivo formo, ni bilo, precej preveč pa je bilo oblikovanja informacij, ki bi tematsko komaj sodile sem. Tudi naš delež (z izjemo jadrnice Elan 31, ki pa komaj sodi v razred industrijskega oblikovanja — že zaradi cene same), ni presegal tistega izpred dveh let, čeprav tudi letos nosimo domov častno

priznanje. Dejstvo, da smo vsakič znova nepripravljeni, ko nas organizator prosi za prijavo, ni dober znak in mirne duše lahko zapišemo, da se komajda zavedamo vloge in pomena industrijskega oblikovanja. Vsi dobri rezultati sozvočja funkcije in forme pri nas so več ali manj vezani na smuči. Ker je njej funkcija in forma že davno nespremenjena, si res ne delajta utvar, da z enim dobrim izdelkom že pokrivamo industrijsko oblikovanje. Mi smo navkljub ozkemu torišču v svojem globalnem smučarskem razvoju pokrili nekatera ekstremna polja (prerezana smučka, skakal-

## Ob rob predavanjem in seminarjem v Elanu

Prepričan sem, da so razna interna predavanja v naši DO resnično potrebna, kot oblika dodatnega izobraževanja. Odveč bi bilo na tem mestu govoriti o širokem pojmu kot je znanje, saj mislim, da bi se morali zavedati njegovega pomena v današnjih časih, ko je očitno, da je prav znanje temelj uspeha razvitega sveta. Zato je dobrodošla vsaka oblika pridobivanja novih, drugačnih spoznanj.

Ker so ena od takih oblik v zadnjem času tudi interna predavanja, naj ne bo odveč nekaj kritičnih misli v zvezi z njimi.

Običajno so predavanja organizirana med delovnim časom, torej bi formalno morali udeleženci na predavanju aktivno sodelovati — delati. To pomeni, da je čas racionalno izkoriščen, oziroma, da večina sodelujočih resnično nekaj pridobiva. Seveda je ta aktivnost v precejšnji meri odvisna od izbrane teme, predvsem pa od predavatelja. Mnenja sem, da bi predavatelj moral svoja izvajanja vezati tudi na poznavanje obstoječega stanja v Elanu. Na ta način bi še tako teoretično snov lahko začel s konkretnimi primeri iz našega vsakdanjika. Ker pa žal temu ni tako, so predavanja dostikrat preveč načelna in akademska, ter tako postanejo nezanimiva za večino poslušajočih. To povzroča načelni odpor proti predavanjem in ustvarja samozadostno mnenje, da nam pravzaprav nihče nima več kaj povedati, česar že ne vemo in znamo. Seveda je posledica tega še večje mrtvilo in nezainteresiranost, po drugi strani pa še večje podcenjevanje znanja in če hočete tudi znanosti.

na smučka s potegneno konico), ki so se kasneje pokazali kot tržno neuspešni poskusi predlogov samih, ki pa imajo specifičen delež pri utrjevanju blagovne znamke. Temu bi lahko rekli »hit oblikovanje« za »hit razvoj«.

Pravega si namreč predstavljam, ko proizvod izkaže nove funkcije in nove forme, s katerimi ima neposreden tržni delež. Za kaj takšnega pa ta trenutek nismo dovolj sposobni in le upati je, da minula reorganizacija nosi boljšo klimo in hkrati dialog prodaje in proizvodnje, ki pa ga moramo razumeti kot monolog ali še trše — kot diktat trga. Bolj praktično pa naj izgleda to tako, da tržci pripravijo predlog izdelkov, ki so nujno potrebni oblikovalskega posega, samo izvaja-

nje posega, ki je bistvo industrijskega oblikovanja, pa je proces, ki le redko sodi v službeno domeno proizvodnih delovnih organizacij in je prav, da se ob relativno slabem dosedanjem deležu industrijskih oblikovalcev (namreč imamo predvsem grafike, katerih primarna naloga je obdelava ploskev in pa perspektov, materiala) zavemo, da uspešne delovne organizacije s pomočjo industrijskega oblikovanja rešujejo to z oblikovalci, ki jih na prostem trgu kar mrgoli in katerih nezadovoljstvo je ob neangažiranju združenega dela delno opravičeno, delno, pa ne, saj so jim razmere več ali manj znane in ne bi bil odvečen korak tudi z njihove strani.

Janez Urbanc

Iz teh razlogov bi verjetno predavatelju morali omogočiti in zahtevati določeno pravico, s tem, da bi glede na tematiko, lahko spoznal obstoječe probleme na različnih nivojih našega dela.

Tudi v zvezi organizacije predavanj bi se dalo še marsikaj izboljšati. Predvsem bi bilo potrebno izdelati program predavanj za določeno obdobje, za določeno skupino delavcev in za določeno snov. Smiselno bi bilo načrtovati tako, da se predavanja po temah dograjujejo, torej pomenijo neko obliko permanentnega izobraževanja iz določenega področja. Ker sem že omenil, da so preda-

vanja med delovnim časom, bi morali organizirati določeno obliko preverjanja pridobljenega znanja vseh, ki so predavanje poslušali. Prav tako bi kazalo razmisliti tudi o neke vrste anketi, ki naj poda mnenje o kvaliteti predavanja, oziroma primernosti izbrane teme.

Mnenja sem, da bi Smučina morala biti tudi mesto za določeno polemiko, oziroma javno izmenjavo mnenj. Zato sem z navedenim prispevkom skušal podati nekaj popolnoma osebnih misli na predavanja, ki smo jih imeli v Elanu. Verjetno bi bilo prav, da bi se oglasil še kdo.

Marjan Martelj

## Informatika v Elanu

V Elanu se zavedamo pomena tesnega sodelovanja uporabnikov in razvijalcev informacijskega sistema, zato smo junija ustanovili tim za spremljanje in razvoj informacijskega sistema, ki ga vodi predsednik poslovodnega odbora.

Naloga tima je kvalitetna opredelitev oblike poslovnih podatkov, opredelitev obdelav poslovnih podatkov ter spremljanje razvoja računalniških obdelav v sektorju za informacijski sistem.

Kvalitetno opredeljeni poslovni podatki bistveno povečajo učinkovitost razvoja programske opreme v računskem centru, s tem da obdelave razvijamo le enkrat, namesto stalnega spreminjanja že izdelanih programov, obenem pa se razvijalci lahko posvetijo izdelavi programa in niso stalno prekinjani z nejasnostmi v zvezi s poslovanjem in željami po različnih načinih obdelave poslovnih podatkov.

Člani tima so izbrani tako,

da čim bolj vsestransko poznajo potrebe po vsebini in obdelavah poslovnih podatkov v Elanu.

V okviru dosedanjega dela smo podrobno analizirali poslovne podatke o poslovnih partnerjih, sestavnica, osnovnih podatkov sredstev ter podatkov o zalogah sredstev.

Celovita analiza potreb po navedenih poslovnih podatkih na timu je omogočila kvalitetno opredelitev poslovnih podatkov ter skrbniške podatkov med uporabniki, kar je pogoj za zadovoljstvo uporabnikov pri uporabi informacijskega sistema, obenem pa kvalitetna osnova razvoju računalniških obdelav.

Uspešnost dosedanjega dela tima za spremljanje in razvoj informacijskega sistema nam je potrdila pravilnost pristopa h gradnji informacijskega sistema, zato bomo z začetim delom nadaljevali.

Franc Rozman

POSTER »SMUČINE« ELAN



Košarkarji Cibone pri nas na dan podpisa pogodbe  
ELAN — BENECCO — CIBONA



# Pravica do ustvarjalnosti

(MARKO KOS — RR — Revija za razvoj, letnik 2., september 1986, št. 7)

**Dosedanji odnos do uvoza tujih licenc je bolj koristil nekaterim centrom moči, kot pa da bi pomagal ustvariti bazo znanja. Kaj lahko pričakujemo od naših strokovnjakov, potem ko smo uničili možnosti za sproščanje ustvarjalnosti.**

Uvoz tujega znanja v obliki licenc ali v kakšnih drugih oblikah ima nasprotnike in tudi zagovornike. Nasprotniki so postali politiki, ki trdijo, da nam tako raste uvoz komponent in reprodukcijskega materiala, ki ga licenca narekuje, da se tako večja naša podrejenost tujemu kapitalu, kar ogroža našo samostojnost in neodvisnost. Stališča do tega so zapisana v raznih listinah in resolucijah in izrečena v številnih govorih. Nastanek gospodarske krize pripisujejo prav prevelikemu deležu licenc in s tem tehnološki odvisnosti Jugoslavije. Tega doslej ni še nihče zanikal. Ta stališča so podprta z analizami gospodarske zbornice, ki potrjujejo trditev, da so licence zastarele in da postavljajo jugoslovanska podjetja v nenakopren položaj. Kdor misli drugače, mora najprej dokazati, da so pretekle izkušnje napačne.

Zagovorniki uvoza licenc trdijo, da je v mnogih primerih ceneje uvoziti znanje in si tako prihraniti mnogo let truda, nato pa se na podlagi osvojenega znanja osamosvojiti in začeti nagel lastni razvoj. Ker nam znanje manjka na vseh straneh, ga moramo pospešeno uvažati in se hkrati z vsemi močmi pripravljati na uvajanje takšne tehnologije in na kar najbolj hitro osamosvajanje na vseh teh področjih.

To razmišljanje je logično. Zagovorniki mislijo pri tem na Japonce, ki so s takšno politiko najbolj drastično napredovali, kmalu pa so začeli prekašati tiste, od katerih so nekoč kupovali licence. Če kaka država dosledno vztraja pri svoji strategiji in imajo vsa podjetja to vselej disciplinirano v mislih, takšna dosledna politika prej ali slej obrodi sadove. Pri Japoncih jih je, pa tudi pri južnih Korejcih, Avstrijcih in Finci.

Če razmišljamo v tej zvezi o Jugoslaviji, nas izkušnje

učijo, da vse tisto, kar je drugod strateško kristalno jasno in zato logično, pri nas ni več logično, in ne podjetja ne posamezniki niso več enotni, kajti vsakdo si pri tem potihem misli svoje in upošteva le lastne trenutne interese, ki niso povezani z interesi skupnosti ali pa celo v nasprotju z njimi. Kot vemo z nešteti drugih področij, pri nas takšna začrtana strategija razpade na več posameznih smeri in na več različnih nosilcev, ki se vedejo vsak po svoje, zaradi česar je končni cilj nedosegljiv.

**Uradno naj bi imeli le nekaj licenc. A naštel sem petdeset tujih podjetij, ki delujejo v Sloveniji, samo na nekaj področjih.**

**Koliko imamo sploh licenc?**

Za naše razmere so značilni neenotni podatki o številu licenc. V Delu (2. 11. 1985) smo brali, da je v Sloveniji samo nekaj licenc (3) ali kooperacij (3). Pri tem je treba povedati, da veliko tujega znanja v obliki tehnične dokumentacije (paketov risb) uvažamo obenem z različnimi deli za opremo, npr. za cele transportne sisteme s pogonjenimi elementi teh sistemov, za cele hidrocentrale s turbinskiimi gonilniki itd. Kdor zbira zase dokumentacijo iz časopisja pa tudi s televizije in iz prospektov naših podjetij, vidi, da je teh izdelkov s tujimi oznambami samo v Sloveniji veliko. Zbirka je zelo pisana, in sicer od priprav za britje, kuhanje kave in mešalnikov, prek osebnih avtomobilov in avtobusov, športnih čevljev, srjaj in bund slavnih imen, traktorjev in dizelskih motorjev, valjarjev in bagrov, posebno vilčarjev in žerjavov, lesnih žag in sploh obrtniškega orodja, transportnih naprav in gum, barv in grelnih plošč, do strojev za mlečno industrijo, telefonije, zdravil slavnih imen, avtožerjavov in obdelovalnih strojev, odpraševalnih naprav in stiskalnic, pa naposled vse do raznih juh, paštet, čokolad, prelivov in gorčic. Nobeno naše podjetje ni pri tem popolnoma »čisto«, naj bo majhno ali v okviru »velikih sistemov«. Naštel sem petdeset tujih podjetij, ki delujejo v Sloveniji, prepričan pa sem, da jih je še petdeset,

ker nimam pregleda nad lesno, usnjarsko, tekstilno in kemično industrijo. Samo to leto za tri naše največje investicije uvažamo znanje petnajstih svetovno znanih podjetij. Kje je potem resnica? Skromno lahko rečem, da naša statistika ni veliko vredna. Tisti, ki bo na njej gradil svojo strategijo, je že vnaprej opelel.

Značilno je, da pri vsem tem nikomur ne pade niti na misel, da bi vprašal za mnenje inženirje in tehnike — konstrukterje, ki so neposredni proizvajalci novega znanja, nove generacije izdelkov. Čeprav toliko govorimo o človekovih svoboščinah, dosledno pozablamo na njegovo pravico do ustvarjalnosti, ki mu jo brezobzirno kratijo od vrha do tal, tako rekoč na vseh ravneh. Ta njegova pravica do ustvarjalnosti danes miruje, želeli pa bi jo aktivirati. To poskušamo na vse načine, ne da bi se pri tem domislili pravega, da bi to pravico oživili in dobili z njeno pomočjo tako zaželene inovacije, nove generacije izdelkov, s katerimi bi se uveljavili na svetovnih trgih.

Uvoz tujega znanja pomeni drastično kršitev te njihove pravice do ustvarjalnosti, pomeni, da so prikrajšani za vse izkušnje, za učenje in za naravni razvoj svojih sposobnosti ob razvijanju novih izdelkov. Za to je krivo njihovo okolje, ki izvaja nanje pritiske z različnimi metodami, od preprostih do najbolj prefinjenih. Kako je s tem krantjenjem pravic od ustvarjalnosti na raznih ravneh, si

lahko ogledamo na nekaj primerih iz naše prakse.

V enem izmed največjih slovenskih strojnih podjetij je bilo skoraj petnajst let blokirano uresničevanje pravilnika o izumih, da izplačila odškodnin ne bi povzročala nemira med delavci. Lahko si mislimo, kakšni optimisti so bili konstrukterji, da so še po desetih letih blokade vneto izumljali in pripravljali patente, se pripravili z Zavodom za patente in branili svoje izume pred nasprotnimi dokazi. Bili so tako navivni, da so kar vztrajali in izpolnjevali svojo pravico do ustvarjalnosti. Vztrajno so se pritoževali na samoupravne organe, ki so se šli z njimi iz leta v leto znano igro o slepih miših. De facto in de iure je sicer vse potekalo po pravilniku, razen seveda tistega končnega akta nagrade. Formalni ali neformalni centri moči so menili, da bi to vnašalo nemir v socialni mir podjetja. To je bila groba kršitev človekove pravice ustvarjalca — posameznika; celo protiustavna kršitev. Ščasoma so se sicer inovatorji naveličali takšne igrice. Utrudili so se in nehali prijavljati izume, dasi so imeli kopico idej. Toda to je poveste, ki ne spada sem. Ko se je leta 1976 blokada končala, ker je postala nevzdržna, je bilo stanje na inovacijskem področju že zavoženo. Konstrukterji so se bojevali za svojo pravico, vendar jim je šlo bolj za prestiž, čigava bo obveljala.

Da to ni bila stimulacija, ki bi jih motivirala za to, da bi več izumljali, je bilo vsakomur jasno. To je bilo ena-

(Nadaljevanje na 12. strani)



**XII. ZIMSKO ŠPORTNI SEJEM**

XII. ZIMSKO ŠPORTNI SEJEM NA GORENISKEM SEJMU DNE 20.—21. XI. OD 15. DO 19. URE IN 22.—23. XI. 1986 OD 9. DO 19. URE

- PRODAJA RABLJENE ZIMSKO ŠPORTNE OPREME
- PRODAJA NOVE ZIMSKO ŠPORTNE OPREME
- TURISTIČNE INFORMACIJE
- PREDNAKUP SMUČARSKIH KART ZA KRVAVEC

# Pravica do ustvarjalnosti

(Nadaljevanje z 11. strani)

ko prepovedi individualne inventivnosti in iniciativnosti. Ko se je začelo govoriti o novi inovacijski strategiji, ki naj bi podjetja popeljala k svetovni slavi, so imeli vsi grenak priokus.

Ta desetletni boj za pravico inovatorjev, za pravico do ustvarjanja z ustavno priznano odškodnino, je pustil svoje sledove. Očitki so se sicer pomirili, toda to ne bodo več isti konstrukterji in raziskovalci. Med njimi je še več naveličanosti in rutinerstva, še več uporabljajo stare rešitve, ki jih je konkurenca v svetu že zdavnaj opustila, ni stvariteljskega veselja, ni iskričevega iskanja, več je sporov in nasprotij med povprečnimi in nadarjenimi. Pokvarjenega ni mogoče nikoli popolnoma popraviti. Podjetje stoji finančno sicer dobro, tako da ni življenjsko odvisno od inovacij. Vsaj za zdaj še ne. Vendar je neodporno za udarce, nima sposobnosti za inoviranje in iniciative, za hitro prilagajanje novim možnostim v tržnih vrzelih ali za zahtevne licitacije. Javnost o tem ni vedela nič, ker je bilo o tem bolje molčati.

## Blokada ne le na ravni podjetja

Premaknimo se z individualne ravni na raven celotne službe — konstrukcije. V podjetju, ki izdeluje bagre in hidrodinamične prenosnike za težka transportna vozila, so konstrukterji zahtevali izboljšanje dohodkov. To je razsrdilo generalnega, zagrozil jim je, da jih kmalu več ne bo potreboval, ker bo kupil licenco. Res jo je našel pri nemškem podjetju na bregovih Bodenskega jezera. Vodstvo jo je temeljito izkoristilo, saj je postavilo pravi tedenski zračni most, a kon-

strukterji, domišljavci, so si morali poiskati kruh drugje. Njihova pravica do ustvarjalnosti je bila spretno izigrana. Nadomestila jo je licenca. Tehnologi, ki jim je vseeno, čigava je tehnična dokumentacija, so to dobro izkoristili in temeljito spoznali lepe nemške kraje ob tistem jezeru. Tudi o tem ni zunaj strokovnih krogov nihče nič zvedel.

Vendar lahko licenca ogrozi tudi cela podjetja: to je najvišja raven kratenja pravice do ustvarjalnosti. V tem

**In kaj so se ob licenci naučili? Nič, ker je vse vitalne dele izdelal Francoz, mi pa smo dali samo »črnsko« delo varjenja na tone železja za tunel.**

primeru jim krati to pravico nihče drug kot državna oblast. Za licitacijo za gradnjo hrvaške hidrocentrale na Dravi pri Čakovcu sta se oba jugoslovanska proizvajalca turbin in generatorjev temeljito pripravila. V tej hidrocentrali naj bi namreč prvič v Jugoslaviji uporabili tip cevne turbine s pretočim tunelom, po katerem bi lahko peljal cel vlak. Izdelali so celo šestkrat manjši prototip v HE Ajbi na Soči, ki se danes že deseto leto veselo in zadovoljivo vrti, opravili so vse laboratorijske preizkuse in razvili turbino, ki so jo celo zaščitili z nekaj patenti. Takšna ponudba ni bila več samo fantazija. Ni je bilo mogoče zavrniti z naveličanim zamahom roke, češ kar pripovedujte nam pravljice. Vendar so čutili investitorjevi inženirji prav obsedeno ljubezen do francoskega podjetja Neypric, čeprav sta jim naša proizvajalca neumorno dokazovala svoje prednosti. Investitor je svojo strategijo lepo izpeljal. Se-

kretarja za energetiko obeh republik so pripravili tako daleč, da sta podpisala skupno izjavo, da domač razvoj po njunem ni prepričljiv in da se je treba opreti na francosko podjetje, ki nam bo dalo licenco — in kredite. To je bilo februarja 1977. Tako dolgoletni slovenski proizvajalec turbin ni dobil pravice do ustvarjalnosti. Ta pravica mu je bila grobo in neopravičeno kratena. Za to ni bilo razloga, morebiti so bili kakšni višji, tehničnih ni bilo. Zadolžitev družbe za 16 milijonov dolarjev odplačujemo v okviru slavnih milijard, ki so nas prikrajšale za dvajset let občanorodnega truda — pač eden med tolikermi spodrseljaji, za katere ni krivca.

In kaj so se ob licenci naučili? Nič, ker je vse vitalne dele izdelal Francoz, mi pa samo »črnsko« delo varjenja na tone železja za tunel. Prva šola bi bil edinole lasten razvoj. A to bi bila tudi edino veljavna referenca za prihodnost. Ni treba ponavljati, da to naše podjetje do danes ni dobilo v svetu naročila za takšno vrsto turbine. Seveda ne, saj nima reference. A kje naj jo dobi, če ne doma? Na tujo licitacijo pa z licenco ne moreš. Takrat se nam še ni sanjalo o inovacijski nabavni politiki države, ki jo razvite (in bogate) države vodijo zelo pametno in previdno. Seveda se je ob pravkar začeti naslednji hidrocentrali Dubrava na Dravi igra ponovila ...

Takšnih primerov je bilo potem še mnogo. Eden največjih, ki je imel za našo industrijo najhujše posledice, je bila igra okrog izbire izvajalca za našo prvo nuklearko. Konzorcij za proizvodnjo opreme za jedrske elektrarne jugoslovanskih podjetij se je temeljito pripravil v sodelovanju s svetovnimi firmami izvedel razvoj opreme za maksimalno udeležbo jugoslovanskih proizvajalcev. Toda kaj, ko je minuto pred dvanajsto pritekla na cilj firma, ki je dotlej ni bilo na obzorju in s katero se ni nihče dogovarjal. Že takrat bi lahko jugoslovanska podjetja razvila opremo za nuklearke, če bi se držali uzanc, ki so vsaj v svetu običajne. Daj bog, da bi vsaj pri naslednjih ne bilo nekih specialnih državnih interesov in da bi naši razvijalci prišli do svoje pravice do ustvarjalnosti!

Takšnih primerov, ko so licence ali nakup tuje dokumentacije uporabili kot orožje proti inženirjem — konstrukterjem in proti celotnim podjetjem, bi lahko na-

štel še nekaj. Pravica do ustvarjalnosti konstrukterjem ni bila priznana ne prej ne danes. Da lahko to pravico izvajajo, spadajo k njej tako organizacijski in kadrovske kot tudi psihološki in politični pogoji. Grenak okus jim je ostal še iz najnovejše preteklosti in teh posledic nikakor ne bomo odpravili — s ponovnim priseganjem na licenco. Posledice so namreč hude, lahko rečemo katastrofalne za podjetja, katerih rešitev je danes samo v inoviranju nove generacije proizvodov. Tem podjetjem, ki so v izgubah in v sanacijskem postopku, od majhnih do največjih, je praktično ostala samo peščica konstrukterjev. Toda podjetja nimajo moči, da bi se merila s konkurenco v tujini, kamor izvažajo z velikimi naporin in pod ceno in kjer bi morali začeti boj za svoj image in z novo generacijo proizvodov priti v višji cenovni razred, da se ne bomo več tako poceni prodajali.

Opraviti imamo torej s specifično jugoslovanskimi paradoksi:

— več licenc — večja pasivizacija inženirjev, manj patentnih prijav podjetij in več zasebnih;

— več licenc — bolj beže inženirji iz industrije;

— več licenc — večjo moč imajo »mojstrski« centri moči, večjemu pritisku so izpostavljeni inženirji, manj imajo besede, bolj so izričnjeni;

— več licenc — manjše povpraševanje po inženirjih.

In nasprotno ... Sedanji pritisk proti licencam, za lasten razvoj proizvodov, za opiranje na lastne sile je dvignil status konstrukterjev. Povsod iščejo inženirje, večji pritisk v tej smeri se čuti tudi na univerzi.

To je dialektika odnosov in naš paradoks. Morebiti je to splošna zakonitost. Če bi imeli to nenehno živo pred očmi, ne bi bilo pametnega človeka, ki bi se zavzemal za licenco.

Na tak razvoj smo inženirji dalekovidno opozarjali že leta 1973 na konferenci »Znanost v gospodarstvu in za gospodarstvo«, ki jo je priredila Zveza inženirjev in tehnikov Jugoslavije. Na tem zboru smo izjavili, da licence skupaj s tujimi krediti, ki jih neposredno privablajo, ogrožajo našo industrijo, ki čedalje bolj izgublja samostojnost, svobodo akcije in odločanja, kar bo porazno vplivalo na vso strateško pozicijo države. Opozarjali smo, da licence fru-



Pomične tribune tik pred odpremo v Cetinje

strirajo lastne ustvarjalne sile — da so torej ožje, ki se obrača proti nam samim. Že takrat smo ugotovili, da so licence neperjene proti naši tehniški inteligenci, proti njenim interesom in proti njeni prihodnosti. Lahko rečemo, da smo točno predvideli težave, v katere je kmalu zašlo naše gospodarstvo, in dovolj kompetentno opozorili na posledice. Na žalost brez odmeva.

Licence so torej palica, ki ima dva konca in večinoma nas tepe kar z obema. Različni centri moči jo uporabljajo za različne cilje, pri čemer zmotno mislijo, da si bodo s tem priborili oblast in odločno besedo v podjetju. Mnogi verjamejo, da so si s tem dolgoročno zavarovali položaj, ker jih ne odlikuje ne znanje ne iniciativnost. Vendar smo se zmotili. Prav nima nihče nikoli, pravi kitajski pregovor. Vselej vsi izgubijo.

### Kdo lahko sprejme znanje?

Inovatorji so se jim kruto maščevali. Njihova pravica do ustvarjalnosti miruje. V pretežni večini od manjših do največjih slovenskih podjetij bi vam (sicer samo strogo zaupno) povedali, da so njihovi konstruktorji, inovatorji, inženirji in tehniki nehali inovirati in da njihova pravica do ustvarjalnosti miruje. Javno vam tega ne bodo priznali. Javno je vse v najlepšem redu, raziskave tečejo in bodo prinesle rezultate, čeprav o kakšni novi generaciji še ne moremo govoriti.

Ko kupuje podjetje licenco, moramo vedno pomisliti na vrsto inženirjev v konstrukciji, ki se s tesnobo sprašujejo, kaj jim bo to prineslo, ali ne bodo smeli več razvijati, ali bodo prisiljeni, da postanejo administratorji za to licenco. V tem primeru bo z njihovim strokovnim napredovanjem konec. Kadar koli se pojavi v podjetju licenca, pride do odpovedi inženirjev, ki si iščejo svoji izobrazbi primerno in perspektivno razvojno delo. Tudi to je dokaz, da licenca ne prinaša novega znanja, ampak naše znanje izpodriva.

Resnica o potrebi po tujem znanju je torej lahko zelo različna. Realno življenje pač ni idealno in se ne da razporediti po predalčkih, kot si predstavljajo tisti, ki ga ne poznajo, pač pa je polno protislovij in ima različne oblike. Imamo podjetja, ki ne žele, da inovatorji izumljajo, ker bi jih sicer morali odlikovati. Imamo podjetja, kjer diskriminirajo cele sloje delavcev, ker trdijo, da oblikujejo prihodnost podje-

tja, česar pa jim ni mogoče priznati kar tako. Njihovega znanja ne potrebujejo, češ da je znanje mogoče poceni kupiti. Naposled imamo podjetja, celo zelo velika in največja, ki imajo znanje, ki pa ne ustreza nekim posebnim, vsem v tej igri sicer neznanim in nepojasnjenim višjim ali najvišjim državnim interesom. Scenarij o znanju, bodisi uvoženem bodisi domačem, ima torej lahko več variant. Tako nasprotniki kot zagovorniki ne poznajo teh scenarijev v variantah. Če se torej državna oblast odloči za uvoz licenc, mora storiti vse, da bodo akterji v teh dogodkih prisiljeni, da se ravna po točno določenem scenariju.

Nekaj nam mora biti jasno: tako širokogrudno in samoupravno, kot se je to dogajalo v prejšnjem desetletju, sedaj ne bo smelo več biti. Še ene takšne svobode si ne moremo privoščiti, če hočemo preživeti. Zato moramo postaviti pogoje za uvoz znanja. Ker imam pred očmi vse, kar se je dogajalo, očem strokovne javnosti pa je bilo bolj ali manj skrito, mislim, da mora uvoznik izpolniti vsaj naslednje načelne pogoje:

— Ne sme sam razpolagati že s takšnimi znanji, s podobno tehnično dokumentacijo in podobnim proizvodnim programom,

— imeti mora konstrukcijski biro s potrebnim inženirskim kadrom, ki bo opravi ves prevzem dokumentacije za licenco, jo lansiral v proizvodnjo, jo vzdrževal in vodil vse stike z dajalcem licence.

Če želimo z licenco priti do znanja, ki bo odskočišče za nadaljnji razvoj, je jasno, da mora to znanje neki inženirski kader prevzeti in ga akumulirati v svojih izkušnjah in glavah. To ne morejo biti poljubne glave, recimo glave komercialistov, ki pri nas vodijo vse posle okoli licenc, ker je to pač stik s tujino in uvoz blaga. Če nimajo konstrukterskega kadra, je govoričenje o hitrem dohitevanju tujega znanja enostavno goljufija. V večini primerov to tudi je. Če pa nekatera vodstva podjetij mislijo, da jim bodo licence pomagale, da se jim ne bo treba ukvarjati z inženirji, ki da so zahtevni, občutljivi pa še nesramni, potem bo potrebna druga taktika, pa čeprav bo dobila vzdevek etatistična.

Ali v današnji situaciji lahko verjamete, da se bo neki instanci posrečilo izpeljati vse te pogoje? Vemo, kako se kakšnim rečem streže. Vodstva se znajo izogniti še vse hujšim restrikcijam. Brž

ko bo državna oblast sprostila uvoz licenc in tuje dokumentacije, se bo začel uvoz, ker bodo pogoje vsi izpolnjevali. Kdo in kako bo to plačal, je večini inženirjev jasno. Saj imajo grenke izkušnje.

Morali bi sestaviti seznam znanja, ki ga premoremo, in inovacij, ki jih lahko sami speljemo. Poleg tega bi morali postaviti strategijo bodo-

## Kvaliteta v devetih mesecih

Elan ima zelo raznoliko proizvodnjo in je splošno oceno o kvaliteti nemogoče podati. Razlike v nivojih in zahtevnosti izdelkov našega proizvodnega programa so ogromne, od najbolj enostavnih izdelkov kot npr. zunanja oprema za otroška igrišča do najbolj zahtevnih kot so npr. jadrnalna letala. Pri vseh izdelkih, ki jih ELAN prodaja pod svojim imenom pa mora biti nekaj enotno: kvaliteta mora biti na ustreznem nivoju. Poglejmo, kako smo v prvih devetih mesecih uspeli doseči ta ustrezn nivo.

### Program smučī Alpske smučī

Najboljši indirektni pokazatelj je odstotek smučī, ki ni bil narejen v I. kvaliteti. V Ib. in II. vrsto je bilo razvrščeno bistveno manj izdelkov kot v preteklih letih. Odstotek te kategorije slabe kvalitete je letos za 26 % nižji od lanskega, kar pomeni, da je slabe kvalitete za četrtno manj. Samo v enem mesecu (februar) je dejanski odstotek slabe kvalitete bil višji od povprečja v letu 1986. Kvaliteta smučī I. vrste je zadržana na nivoju leta 1985 s tem, da so določene tehnične karakteristike še izboljšane. Rezultat je torej zelo dober, vseeno pa ne moremo biti popolnoma zadovoljni. Letos nismo uspeli rešiti stalnega problema in sicer: točnost elementov, ki vpliva na estetski videz smučī. Problem bo zagotovo rešen v letu 1987 — nov stroj imamo že v hiši, izdelava novih modelov za lepljenje, ki krepko zamuja, pa je tudi že pred začetkom.

### Tekaške smučī

Po nekaj problematičnih letih glede visokega odstotka slabe kvalitete pri dražjih modelih lahko rečemo, da je narejen bistven premik, čeprav še zdaj ni dosežen optimalni nivo kvalitete.

### Program plastika

Ta program ima zaradi svojih specifičnosti kvaliteto, ki bi se lahko še precej izboljšala. Zaradi intenzivnega razvoja novih izdelkov po-

čega tehnološkega razvoja, na katerih področjih, v katerih smereh določiti nosilce in uvažati licence strogo selektivno, in sicer najboljše in najbolj sveže. Nato bi morali uvoženo znanje v določenem roku z dovolj močno koncentracijo razvojnih skupin obvladati in takoj začeti razvijati naše lastne nove generacije proizvodov. Morali bi, morali bi ..., kdo bi moral? Jaz ga ne vidim!

gosto trpi kvaliteta redne proizvodnje, problem kadrov in fluktuacija kadrov pa je problem št. 1. S kvaliteto proizvodnje avto streh ne moremo biti zadovoljni, ker smo pred leti bili sposobni delati boljše. Pozitivno pri tej proizvodnji je le dejstvo, da grobih »kiksov« na relaciji ELAN—kupec ne delamo več in teče že drugo leto v katerem nam kupec praktično ne reklamira izdelke. Pri proizvodnji malih plovil bi z boljšim stanjem delovnih sredstev ter večjim prizadevanjem lahko dosegli boljšo kvaliteto.

V proizvodnji velikih plovil so kljub že utečeni proizvodnji še vedno določeni problemi v kvaliteti. Tržišče sicer še sprejema našo kvaliteto z določenimi pripombami, jasno pa je, da smo sposobni delati bolje.

O kvaliteti proizvodnje jadrnalnih letal (nadzor, ki je po kolektivnem dopustu pod sektorjem kontrole), je že bilo nekaj napisano. Dejstvo je, da so pri tej vrsti proizvodnje zahteve po kvaliteti izredno visoke, ter da se tega ljudje v proizvodnji tudi zavedajo. Samokritičnosti, ki jo ima do kvalitete večina zaposlenih v proizvodnji jadrnalnih letal je v drugih programih odločno premalo.

Iz tega razloga smatram, da bodo trenutni problemi, ki jih ima proizvodnja, tudi hitro rešeni.

### Program športno orodje

Pri proizvodnji lestev je kontrola začela zelo natančno pregledovati kvaliteto, na katero je začela močno vplivati kvaliteta materiala ter odnos do dela. S kvaliteto torej ne moremo biti zadovoljni, ker je preveč slabe. Za telovadno orodje zaradi raznolikosti programa ni možno dati enotne ocene. Omenil bi samo, da je v toku akcija, ki naj bi prinesla več reda pri definiranju tehničnih (konstrukcijskih) zahtev za posamezne izdelke. To področje je delno zanemarjeno, kar ima lahko za posledico precej nevednosti.

Mladen Krmpotić

# Dvakrat na Grossglockner

Piše naš sodelavec Zvone Andrejčič

Vrh je končno dosežen. Že drugič v enem tednu stojim na najvišjem vrhu Avstrije, 3798 metrov visokem Grossglocknerju.

Že drugič občutim veselje nad uspehom, ki se meša s pomirjačim notranjim zadovoljstvom, katero me greje kakor sončni žarki prelepega septembrskega dne. Dvakrat isti vrh, toda vsakič drugi splezalci, različna pot do cilja in tudi drugačna doživetja, ki bi jih tokrat rad opisal.

## Prvi vzpon

V nedeljo ob enih ponoči me budilka neusmiljeno vrže pokonci. Napol buden se počasi napravim. Kljub zgodnji uri si pripravim svoj običajni zajtrk z mlekom in medom, ki me hitro spravi k sebi. Točno ob pol dveh pride Tine, ki ga od doma pripelje žena. Vso kramo vrže v moj avto in se odpeljeva. Spetoma pobereva na Javorniku še tretjega člana naše »odprave«, mojega sorodnika Franca, ki bo s svojimi štiriinpetdesetimi leti daleč najstarejši član naše skupine, vendar kar se tiče kondicije povsem enakovreden mlajšima.

Avtomobilski žarometi tipajo po temi, ko se vozimo skozi Koroško in Vzhodno Tirolsko. Kmalu za Lienzem zavijemo v strm breg. Dvigamo se do vasi Kals, od koder se ozka cesta spet strmo vzpne do nadmorske višine skoraj dva tisoč metrov.

Ob petih zjutraj si optamo nahrbtnike na parkirnem prostoru ob koči Jörgen. Še vedno je trda tema. Noge nesigurno sledijo, sicer široki poti, po kateri oskrbujejo kočo Luckner, ki je postavljena na višini 2227 metrov. Mimo nje gremo ob prvem jutranjem svitanju.

Od koč naprej vodi le ozka stezica, ki se zlagoma dviguje po razsežnih travnatih pobočjih. Ko se zagrizemo v zadnji breg pod »Stüdlhütte«, najvišje vrhove okrog nas obsijejo prvi sončni žarki. Tik pod nami se pojavi

trop kozorogov, ki se kljub naši bližini, brez znakov vznemirjenja, mirno pasejo naprej.

Ob sedmih zjutraj hitimo mimo »Stüdlhütte« na višini 2800 metrov. Tinetu, najmlajšemu med nami, začne kruliti po želodcu, zato mu s Franceljnom obljubiva, da bomo malicali višje gori na grebenu, ko nas bodo dosegli prvi sončni žarki. V pol ure dosežemo greben, preko katerega se spustimo na ledeniški plato »Ködnizkees«. Tine, ki ga prazen želodec vedno bolj opominja, naju spomni na spodaj dano obljubo. Toda Francelj, ki trenutno hodi na čelu naše kolone, niti slišati noče o kakšni malici. Tine še nekaj časa potrpežljivo hodi za nama, dokler ga lakota dokončno ne »zviže«. Francelj še vedno mirno, s svojim enakomernim tempom hodi naprej. Jaz pa sam ne vem ali bi šel naprej ali pa počakal pri Tinetu, ki iz nahrbtnika vleče mleko in sendvič. Pa me iz zadrege spravi sam, ko si nahrbtnik zadane nazaj na rame, ter jo s sendvičem v eni in mlekom v drugi roki mahne za Franceljnom in v pravem »tekaškem« tempu vse skupaj pospravi kar med potjo. Preden z ledenika prestopimo na skalni greben, ki je pokrit z novim snegom, si natakne dereze. Po njemu brez težav dosežemo kočo na vrhu Adlersruhe (Erzherzog — Johann Hütte, 3454 m).

Po kratkem počitku nadaljujemo vzpon proti vrhu, ki ga že oblegajo številne naveze.

Francelj, ki je spet na čelu naše trojke, se odločno požene v strmo snežno pobočje, ki se začinja nedaleč od koč. Smo v višini preko 3600 metrov, na kar nas opozarja tudi rahla bolečina v glavi, kar je sicer prvi znak višinske bolezni.

Zadnji del vzpona poteka po skalnem grebenu, ki se proti vrhu zoži v ozko rez, presekan z globoko škrbino med malim in velikim Glocknerjem. Tu se izpostavljenosti pridružijo tudi nekoliko večje tehnične težave. Večina plezalcev se tu varuje z vrvmi, kar pa zaradi ozkega grebena povzroča pravi »prometni infarkt«.

Po četrturnem čakanju sprevadimo, da bi nam vzpon in nato sestop z uporabo vrvi vzel kar približno dve uri časa. Odločimo se, da vrvi, ki jih sicer nosimo s seboj, ne bomo uporabili. Nena vezani zaplezamo mimo navez, ki so ponekod tako »zavozlane« med seboj, da imajo več opravka z razpletanjem vrvi kot s samim plezanjem. Naš drzni način vzpona sproži pri ostalih »kandidatih« za vrh različne reakcije. Od odkritega negodovanja, do spoštljivega občudovanja. Toda ne glede na to smo na vrhu veliko hitreje kot bi bili sicer. Kazalci na uri kažejo deseto. Razgled z vrha je čudovit. Tine, ki je še posebno zadovoljen, ker je krepko presegel svoj višinski rekord, globoko pod sabo opazuje ledenik Pasterzo, kjer ponavadi v pozni pomladi, premaguje kilometre s tekaškimi smučmi. Veliko let je od tam upiral pogled proti vitkemu vrhu z željo povzpeti se enkrat nanj. Tokrat se mu je želja uresničila. Tudi Francelj, ki mu je to sicer že drugi vzpon na vrh, ne more skriti svojega zadovoljstva, saj mu je šlo bolje kot je sam pričakoval.

## Drugi vzpon

Ko smo se prejšnjo nedeljo vračali z vrha, mi je pogled, iz škrbine med velikim in malim Glocknerjem, ušel navzdol na severno stran. Iz dolgoletnih izkušenj v gorah sem takoj opazil, da je novozapadli sneg ustvaril odlične razmere za vzpon po Pallavicinijevem ozebniku, katerega začetek je sedemsto metrov nižje na ledeniku Inneres Glocknerkar, končuje pa se prav na škrbini, v kateri smo sedaj. Po sledih, ki so vodile iz ozebnika sem lahko ugotovil, da so nekateri plezalci že izkoristili ugodne razmere v najlepši ledni smeri gorske skupine Grossglocknerja. Ves čas sestopa mi roji po glavi le ena misel, kako se čimprej vrtni pod severno steno Grossglocknerja. Danes, na prelepo septembrsko soboto, šesti dan od prvega vzpona, pričnjam to zamisel zares uresničevati.

Tudi tokrat smo trije. Z menoj sta še Vili in Janko. Prvi je moj sodelavec, drugače pa član alpinističnega odseka in gorske reševalne postaje v Radovljici, drugi pa mi je delal družbo pred dvema letoma, ko sva v enem dnevu opravila prečenje Matterhorna.

Tokrat je za šoferja Vili. Vozimo se nekoliko bolj severno kot prejšnjo nedeljo po široki dolini, ki se šele v zaselku Winklern zoži in zavije proti severu. V vasi Heiligenblut, ki jo krasi mogočna cerkev, se cesta speljana po strmih pobočju poraslem z mogočnimi macesni, v nekaj kilometrih dvigne s tisoč tristo na višino dva tisoč metrov. Oziram se proti Grossglocknerju, katerega ledeni rob žari v popoldanskem soncu, medtem ko severna stena že mirno počiva v senci.

V upanju na lep jutrišnji dan je naše razpoloženje na višku.

Ne morejo nam ga pokvariti niti na mitnici, kjer plačamo cestnino za takojmenovano visokogorsko cesto na Grossglockner. Za približno deset kilometrov ceste, kolikor jo je do ogromnega parkirnega prostora nad ledenikom Pasterza v višini 2418 metrov, odštetejemo dvestoštirideset šilingov. To je več kot nas bo stal bencin v obe smeri.

Ob petih popoldne zapustimo parkirni prostor. Po »promenadni« poti v prijetnem popoldanskem soncu korakamo proti »Hotmannshütte«. Na razgledni terasi pred koč ni več nobene gosta, le oskrbnik in njegova žena slonita na ograji in zreta proti vrhu Glocknerja. Zaradi naše plezalne opreme, ki nam visi na polnih nahrbtnikih, takoj vzbudimo oskrbnikovo pozornost. Očitno je eden od tistih pravih oskrbnikov, ki so še pred leti tudi sami z vrvo in cepinom premagovali bližnje in daljne vrhove. Takoj nas povpraša, kam smo namenjeni. Povemu mu, da gremo na bivač in jutri naprej v Pallavicinija.

Opazim, kako s kritičnim pogledom, glede na našo opremo, skuša ugotoviti, če morda ne spadamo med tiste, ki precenjujejo svoje znanje in moči v gorah.

Toda, ker njegov izostreni občutek izkušenega gornika precepi, da nismo prvič v visokih gorah, nam ne prične deliti nobenih nasvetov ali svaril. Povprašamo ga še, kakšne so kaj snežne razmere v steni. Dobimo pričakovan odgovor: »Razmere so dobre«. Ta njegov odgovor nam še dokončno potrdi domnevo, da je oskrbnik »Hofmannshütte« v stalnem stiku s plezalci, ki odhajajo ali se vračajo mimo njegove koč, saj nam drugače ne bi mogel tako odločno povedati o razmerah v steni.

Poslovimo se in nadaljujemo svojo pot. Po strmih pobočju sestopimo skoraj dvesto metrov navzdol do ledenika Pasterza. Med tem, ko iščemo prehode med ledeniški razpokami več kot kilometer širokega ledenika nas hladi neprijeten veter, ki veje niz njega. Na drugem bregu dosežemo ledenik Inneres Glocknerkar, po katerem pride mo do zelo strmega skalnega grebena. Po njem, brez posebnih težav, ob pol osmih zvečer, dosežemo majhen bivač v višini 3250 metrov.

Po številnih derezah in cepinih, ki ležijo ob njem sklepamo, da je že kar precej zaseden. Nismo se zmotili. Na pogradih, več ali manj trdno, spi že osem alpinistov. Tolikšna pa je tudi normalna »kapaciteta« tega bivača. Tega se šele sedaj na žalost zavem, saj imam s prenočevanjem v tej kovinski »škattli« zelo slabe izkušnje še izpred devetih let, ko sem z Janezom Reberšakom prvič preplezal Pallavicinijev ozebnik. Nekako se nam uspe zrinuti mednje, vendar o pravem počitku ni niti govora. Šele proti jutru me za nekaj časa premaga spanec. Zbudim se še v trdi temi. Ko pogledam na »vekarco«, se bliskovito spravim pokonci. Ura je že pet. Precej pozno za odhod v ledeno alpsko steno. »Le kaj mislijo ti lunehi, da se nobeden ne spravi ven«, si mislim sam pri sebi.



--- Dostop — Pallavicini O = Bivač



Takoj za mano vstaneta tudi Janko in Vili. Pred bivaikom se pripravimo. Navezani na devet milimetrsko »najlonko« krenemo proti steni. Ob pol sedmih, ko se že pošteno dani, premagamo krajno poč. K sreči je dobro zasuta s snegom in nam prehod preko nje ne dela težav.

Opazujemo ostale alpiniste, ki se šele sedaj počasi odpravljajo iz bivaka.

Ker so razmere ugodne, napredujemo kar vsi naenkrat, brez varovanja, saj v ledenih stenah velja pravilo, ki pravi, da hitrost pomeni večjo varnost. Danes smo že tako malo pozni, zato je treba še posebej hiteti. Dosežejo nas prvi sončni žarki. K sreči je danes precej hladno in upam, da toplota ne bo prehitro razmajala skalovja, ki na obeh straneh obdaja ledeno strmino.

Dobro napredujemo skoraj do polovice smeri, ko me nenadoma ustavi napeta vrv. Janko, ki pleza v razdalji dvajsetih metrov za menoj, prične tožiti o prebavnih motnjah. Sprva ga niti ne vzamem preveč resno in mu prigovarjam, naj pač malo potrpi. Toda že po nekaj korakih me spet ustavi napeta vrv. Pravi, da ne more več narediti niti koraka. Znajde se v nezavidljivem položaju. Že premišljuje, kako bi se olajšal, toda v več kot petdeset stopinj strmeh ledu to nikakor ni preprosta stvar. Tako mine že skoraj četrta ure, ko se ne premaknemo niti za meter. Na srečo se Janku želodec spet umiri. S še večjim tempom se poženem naprej. Po eni uri in pol plezanja dosežemo mesto, kjer se ledeno pobočje zoži v leden žleb.

Smo le še petdeset metrov pod škrbino med obema Glocknerjema. Lahko že opazujemo naveze, ki se tako kot prejšnjo nedeljo, v velikem številu vzpenjajo proti vrhu.

Malo po osmi uri se jim v škrbini pridružimo tudi mi in nekaj trenutkov pozneje z olajšanjem odložimo nahrbtnike ob železnem križu na vrhu.

Zvone Andrejčič

## Upokojila se je

Anica ARIH — (predčasno). Ima 30 let delovne dobe, od tega kar 23 let v Elanu. Pred tem je bila zaposlena v VERIGI Lesce.

Z delom je začela v lakirnici, zadnjih 15 let pa je delala v oddelku lepljenja smučič — na čiščenju modelov.

Za predčasno upokojitev je izmed več razlogov tudi ta, da ima doma na Črnicu v oskrbi moža, ki je težak invalid.

Anica je bila vestna delavka. Bila je skromna in tiha, nikdar se ni pritoževala, čeravno je imela veliko osebnih težav, predvsem zaradi boleznih v družini.

Želimo ji čim več zdravja, da bo zmogla prenašati svoja in druga bremena.

S. K.

# Nadaljevanje dela na področju organizacije

»Človek je več kot sistem, ... je osebnost!«

(dr. A. Trstenjak)

Če smo članek, s katerim smo predstavili koncept reorganizacije in makro shemo organizacijske strukture zaključili s sloganom: »organizacija smo ljudje«, pa ta članek začnimo z mislijo dr. Trstenjaka. Upam, da te misli ne bomo nikoli pozabili. Če namreč sedaj postavljamo organizacijsko strukturo kot sistem, kot »tehnično« obliko združenih ljudi, katerih delovanje je usmerjeno k doseganju skupno zastavljenih ciljev, pri vsem tem nikakor ne smemo pozabiti, da ta organizacijski sistem ni sestav posameznih sestavnih delov — ljudi —, ki kot sistem funkcionira, ko ga vklopimo in neha delovati, ko ga izklopimo. Imejmo pred očmi, da je ta organizacijski sistem sestav individualnih osebnosti, ne pa robotov. To sicer otežuje reševanje problema postavitve organizacijske strukture, po drugi strani pa je ta ugotovitev povezana s posebnim čarom organiziranja in pa predvsem z napredkom organizacijskega sistema in z njimi povezanimi napredki tehničnimi, tehnološkimi in družbeno-ekonomskimi sistemov.

Pa naj bo dovolj filozofiranja. Ogledimo si raje, kaj smo si zastavili kot operativne cilje, ki jih moramo doseči (skupno s svetovalci iz zavoda za organizacijo poslovanja) pri realizaciji projekta: »reorganizacija«.

Cilji projekta:

- zagotoviti enotnost delovne organizacije
- zagotoviti fleksibilno organizacijo
- racionalizirati opravljanje skupnih nalog
- razmejiti zadolžitve in pristojnosti
- enakomerno obremeniti posamezne nosilce
- postaviti temelje za dinamično strukturiranje

Enotnost delovne organizacije se bo zrcalila v strategiji in taktiki ter operativi v času delovanja organizacijskega sistema. Izkazuje se v razvojni, prodajni, proizvodni, investicijski itd. politiki, zato ni vseeno, ali je prodaja ena ali več, ali je razvoj izdelkov pod »eno kapo« ali pa je razvoj razdrobljen, ali imamo centralno skladišče ali več skladišč, ali tehnično-tehnološka priprava v programih deluje na eni metodologiji enotno ali ne itd., izkazuje se v enotno usmerjenih ukrepih za doseg postavljenih politike, izkazuje se v sinhroniziranem izvajanju.

Postaviti moramo dinamično prilagodljivo organizacijo, enotnost pa se ne sme spremeniti v togost. Enotnost mora dajati sinergične učinke.

Vsakdo, na katerem koli nivoju, mora dobiti jasno opredeljene pravice in dolžnosti za odlo-

čanje, s tem pa seveda tudi odgovornost za odločitve.

Da pa bodo projektni cilji doseženi, mora projekt dati naslednje rezultate:

— izdelana mora biti organizacijska struktura od nivojev sektorjev do nižjih organizacijskih enot in delovnih mest (če uporabim staro terminologijo)

— opredeljene morajo biti naloge na vseh nivojih, oblikovane po določenem sistemu

— naloge na določenem nivoju morajo biti racionalno razporejene po organizacijskih enotah — od nivoja sektorja do služb, referatov, oddelkov, delavnic in delovnih mest.

Projekt sam je izvedbeno sestavljen iz dveh delov:

— v prvem delu bomo razčlenjevali celotni proces v delovne naloge, istočasno iskali probleme in vzroke za le-te (seveda organizacijskega značaja).

— v drugem delu projekta pa bomo razporejali naloge na nivoje

Prvi del projekta mora biti zaključen do konca decembra 1986, drugi del pa v prvi polovici naslednjega leta.

Pričakujemo lahko, da bo rezultat projekta tudi pripomogel pri naših naporih pri izgradnji informacijskega sistema, saj bodo definirane naloge močna osnova za določitev potrebnih vhodnih podatkov, izvajalec naloge pa bo moral poznati algoritem (tehnologijo) obdelave podatkov v informaciji ter naslovnika te informacije.

Kdo sodeluje v projektu:

Projekt ima poleg sponzorja in vodje projekta še zunanje sodelavce — svetovalce — in notranje sodelavce — izvajalce — ali bolje rečeno v prvi fazi dajalce informacij o stanju organizacije, organizacijskih problemih in njihovih vzrokih ter posledicah.

V smislu sistemske analize je celotno delo v začetku usmerjeno v iskanje problemov, čim bolj pa se bomo bližali zaključku, bolj bomo orientirani in angažirani z rešitvami.

Napravimo še kratko analizo opravljenega dela:

— izvršeni so bili intervjuji z vsemi člani poslovnega odbora in direktorji — vodji sektorjev, s ciljem definiranja stanja organizacije, identificiranja problemov in vzrokov in posledic ter iskanja boljše organizacijske rešitve na sektorskem nivoju. Intervjuji so bili v okviru nekaterih sektorjev že tudi poglobljeni na nižje nivoje.

Lahko rečemo, da so intervjuji v glavnem uspeli, da skoraj

vsi pričakujemo ugodne rezultate, da pa se še vedno pojavlja zapiranje vase, prikrivanje problemov in neaktivnost.

Želim rezimirati in nakazati poti za razmišljanje:

Cilj nam je uspešno poslovanje. Katere organizacije pa poslujejo uspešno?

— tiste, ki stalno in na vseh področjih iščejo možnosti izboljšanja rezultatov poslovanja in zadovoljstva delavcev

— tiste, ki pravočasno predvidijo priložnosti in nevarnosti in se takim situacijam lahko hitro prilagodijo

— tiste, ki sproti rešujejo najpomembnejše probleme

— tiste, ki imajo široko in nedvoumno opredeljene cilje ter sistematično iščejo možne poti do teh ciljev, izbirajo oz. odločajo pa se le za eno pot — optimalno pot.

— tiste delovne organizacije, ki so sposobne načrtovane rešitve uvesti tako, da bodo dosegli željeno izboljšanje rezultatov poslovanja.

Za preveritev svojih sposobnosti in prizadevnosti pa naj vsak za svoj obseg dela in zadolžitev poskuša odgovoriti z »da« ali »ne« na naslednja vprašanja:

— Ali poznate možnosti izboljšanja rezultatov poslovanja za svoje zadolžitve?

— Ali ste se odločili, katere probleme je potrebno najprej rešiti?

— Ali imate dosti široko in nedvoumno opredeljene zadolžitve in cilje?

— Ali veste, kako lahko najbolj racionalno dosežete željeno izboljšanje rezultatov?

Pri vseh odgovorih z »da« poskušajte odgovoriti tudi na vprašanje »kako«.

S tem se nam širi tudi področje inovativne dejavnosti na reševanje organizacijskih problemov (na tem področju imamo neslutene rezerve), ki lahko dajejo — rešitve namreč — velike finančne učinke ali obratno — problemi namreč —, ki povzročajo ogromne nepotrebne stroške.

Naša služba organizacije v sektorju naložb je odprla vrata tudi tem inovacijam (če konkretno teh možnosti naš pravilnik o inovacijah ne upošteva, bomo morali pač pravilnik ustrezno dopolniti!). Torej, če — pri iskanju organizacijske rešitve določenega problema, ki ga imate in za katerega smatrate, da imate tudi ustrezno rešitev — naletite na težave, dileme ali dvome, pokličite nas.

M. Čučnik

Dopisujte



# Vstopnica za prihodnost

## CAD — CAM

**CAD** računalniško podprto konstruiranje

**CAM** računalniško podprto proizvodnjanje

### 1. UVOD

Po dolgem zimskem spanju se, kot družba v celoti, počasi prebujamo in ugotavljamo, da je v gospodarstvu nujno kar najhitreje pričeti uveljavljati nove, sodobne metode dela in tehnologije. Spoznavamo, da je nujen tehnični napredek, ki je bil zadnja leta sila počasen, v veliki meri pa odvisen od uvoza tujih znanj. Z bliskovitim vzponom informacijske tehnologije ter s tem povezanih vrhunskih tehnologij, se je v svetu še bolj poglobil prepad med razvitimi in nerazvitimi. Ni dvoma, da se danes v svetovni konkurenci uveljavijo le tisti, ki znajo hitro razviti kvalitetne, oblikovno zanimive in cene nove proizvode.

Nalogo, kako se v današnjem neusmiljenem konkurenčnem boju na tržišču uveljaviti in obdržati, nosijo sedanje aktivne generacije gospodarstvenikov, zlasti pa še inženirjev in tehnikov. Računalniki so na mnogih področjih že nadomestili človekovo delo in prav zdaj se to dogaja v konstrukcijskih in projektantskih birojih, v tehnoloških pripravah in v proizvodnji sami. Konstrukterji se soočajo z vedno zahtevnejšimi nalogami. Med njimi imajo danes prednost zlasti zahteve po manjši porabi energije in čedalje večji stopnji avtomatizacije. V zanimivi knjigi »Ameriški iziziv« je J. J. Schreiber opozoril na ta razvoj, ki je pripeljal k neslutnim razvojnim uspehom, za katere so zaslužni prav konstrukterji. Konstrukcija je izvor prodaje lastnega izdelka, tehnologije ali licence nekega podjetja. Trend razvoja prinaša rastočo avtomatizacijo proizvodnje z numerično krmiljenimi integriranimi sistemi. To bo povzročilo zmanjšanje delavcev neposredno pri strojih in povečanje priprave softwara za te stroje v pripravah dela, kjer bodo potrebni visokokvalificirani strokovni delavci. Istočasno bo prišlo do ogromnega povečanja proizvodnje. Pri tem se bo izredno povečala obremenitev konstrukcije in dodeljen ji bo prednostni pomen. Vsi proizvodi okrog nas, ki predstavljajo vrhunec tehnike,

izvirajo iz konstrukcijskih birojev strojništva, industrije vozil in letal, elektrostrojne, mikroelektronske, audio in video industrije, itd. Konstrukcijski biroji so s svojo inovacijsko silo dvignili nekatere nacionalne industrije na svetovno konico. Ker so ti uspehi povezani s trgovskimi uspehi (ZRN, Japonska, Švedska), moramo šteti konstrukcijske biroje za dejanske ustvarjalce gospodarske moči teh dežel. V tem desetletju se je usmerila kot posledica opisanih vplivnih faktorjev vsa pozornost na konstrukcijo.

Kot rezultat navedenega pa v konstrukcijo prodirajo nova orodja konstrukterjev, ki omogočajo večjo produktivnost, hkrati pa dajejo neslutene možnosti za uveljavitev kreativnosti. Razvoj in uveljavitev teh orodij brez računalnikov ne bi bil možen. Zato govorimo o CAD (Computer Aided Design), oziroma o računalniško podprtem konstruiranju (načrtovanju).

### 2. KAJ JE CAD?

Do skrajnosti poenostavljeno, bi CAD lahko predstavili kot konstruktersko delovno mesto, ki je sinteza računalniške opreme (hardware) ter ustreznih programov (software) in človeške ustvarjalnosti ter kreativnosti. Učinkovitost sistema pa je odvisna predvsem od razpoložljivih programov, znanja konstrukterjev in sposobnosti tvorjenja lastnih programov. Enostavna definicija za CAD bi torej bila: To je uporaba računalnika kot orodja pri snovanju, shranjevanju in spreminjanju konstrukcije — izdelka (modela).

Vse bolj se CAD uveljavlja kot delo konstrukterja na t.i. delovnih postajah. Strojni del opreme na taki postaji sestavlja grafični terminal (ekran) visoke resolucije (barvni in črno-beli), tipkovnica, digitalizacijska tablica ter zelo zmogljiv mini ali supermini računalnik z ostalo periferno opremo. Več delovnih postaj je priključeno na risalnik, ki je v bistvu risalna deska, katero krmili računalnik, tako, da se slika iz ekrana prenese na papir.

Najpomembnejši element na delovni postaji pa je programska oprema, katere sploh omogoča interaktivno delo med človekom in raču-

nalnikom. Programska oprema omogoča področja uporabe, kot so tehnično risanje dvodimenzionalno (2D) in trodimenzionalno (3D) konstruiranje. (Več o tem v naslednjih številkah Smučine).

Potrebno je povedati, da je razvoj programov, ki omogočajo CAD izredno zahteven in drag. Zato je v svetu razvitih samo nekaj takšnih programov, ki pa so tako zaščiteni, da jih ni možno kopirati.

### 3. KAJ PRINAŠA CAD?

Po zanesljivih podatkih v literaturi se produktivnost celotnega načrtovalsko-konstrukterskega dela s prehodom na CAD poveča za 3- do 5-krat. Na splošno pa prinaša naslednje poglavitne prednosti:

- povečanje hitrosti dela v razvoju in tehnologiji,
- optimiranje funkcionalnosti izdelka,
- optimiranje stroškov izdelave in materiala,
- reduciranje števila napak izdelka,
- hitrejša in preprostejša spremembe,

- enostavnejše in popolnejše dokumentiranje,
- reduciranje števila delov.

Poleg navedenega pa pravzaprav CAD omogoča prehod na CAM (Computer Aided Manufacturing), kar prevajamo v računalniško podprto proizvodnjanje. Povezavo CAD s CAM v svetu smatrajo kot temeljni kamen avtomatizirane tovarne bodočnosti.

### 4. Trendi razvoja

Trg CAD opreme je eden najhitreje rastočih trgov na svetu. Po nekaterih podatkih se povečuje na leto za 70%. Za ilustracijo podatkov, da je npr. ZR Nemčija l. 1982 investirala v instalacijo CAD sistemov 472 milijonov mark, leta 1984 pa je ta vrednost že dosegla fantastičnih 1220 milijonov mark. Ker približno znamo ceniti učinkovitost nemškega gospodarstva verjetno ob teh številkah ni potreben komentar.

5. Z navedenim sestavkom je podan nekakšen uvod v mnogo širšo problematiko računalniško podprtega konstruiranja. O drugih vprašanjih, kot npr. kaj je 2D ali 3D, kako deluje CAD, itd. pa v naslednjih številkah Smučine.

Marjan Martelj

## LETOVANJE V LETU 1986

### LETOS V ZNAMENJU INVESTICIJ

Letos smo delavci Elana »otvorili turistično sezono« že 25. aprila v Čateških Toplicah, zaključili pa 2. novembra, prav tako v Čateških Toplicah.

Razpolagali smo s skupno 273 ležišči v 57 enotah na 16 različnih krajih. Od skupnega števila 57, je 28 prikolic, ostalo pa so zidani objekti (17), počitniške hišice (6) in bungalovi (6). 6 enot je v Čateških Toplicah.

Letošnje leto smo prvič imeli prikolice postavljene v avtokampu Ježevac na Krku, kamor smo jih prestavili iz Punata, kjer so nam določili novo lokacijo na soncu (tamkajšnji objektivni opazovalec nam je povedal zakaj — dinar na sonce, deviza u ladovinu). Prvič pa smo lahko koristili tudi 3 nove počitniške hišice v Selcah, 3 brunarice v Čateških Toplicah in 5 apartmajev v Loparih na Lošinj.

Počitniške enote so bile povprečno zasedene 76,1 dni (lani 73,7), po krajih (s primerjavo za 3 leta nazaj), pa zasedenost posameznih počitniških enot izgleda takole:

	1986	1985	1984	1983
Lopari	65,2	—	—	—
Baška	65,3	55,3	61	74,3
Vrsar	65,5	65	57	53,5
Ulika	66	61,5	63	63
Pag	66	80,5	50	—
Ježevac	67,5	—	—	—
Lanterna	68,2	62	73,2	61,8
Stoja	69	62,7	—	—
Rab	71,5	86	59	—
Pakoštane	74,7	66,7	63	43,2
Selce	75,7	61	43,5	49,5
Martinščica	76,1	80,3	73,6	70,4
Mali Lošinj	78,5	78	69,5	69
Bunculuka	81	73	51	—
Čatež — hišice	94,6	—	—	—
Červar	99	95	91,6	84,2
Čatež — prikolice	104,7	115,3	128	85,5

Vsekakor pa je zanimiv tudi pregled povprečne zasedenosti posameznih krajev od 1983. do 1986. leta, ki pa izgleda takole:

Selce	57,4 dni	
Vrsar	60,2	
Pakoštane	61,9	
Ulika	63,4	
Baška	64	
Lopari — Lošinj	65,2	od 1986 dalje
Pag	65,5	od 1984 dalje
Stoja	65,8	od 1985 dalje
Lanterna	66,3	
Ježevac	67,5	od 1986 dalje
Bunculuka	68,3	
Rab	72,2	od 1984 dalje
Mali Lošinj	73,7	
Martinščica	75,1	
Červar	92,5	
Čatež — hišice	97,7	od 1986 dalje
Čatež — prikolice	108,9	

Po letih pa so bile počitniške enote povprečno zasedene takole:

1986 — 76,1 dni
1985 — 73,7 dni
1984 — 68,6 dni
1983 — 69,6 dni

Število družin in oseb, ki so letovale, ter število nočitev pa je naslednje (primerjava tudi za leto 1985):

Kraj štev. objektov	Družin		Oseb		Nočitev	
	1986	1985	1986	1985	1986	1985
Červar (5)	63	51	258	216	495	425
Martinščica (7)	59	57	217	198	533	562
Lanterna (6)	49	43	186	151	409	372
Selce (3) (85-8)	32	60	120	206	227	448
Vrsar (4)	31	32	113	106	262	260
Stoja (4)	31	28	115	88	256	251
Pakoštane (3)	22	19	79	59	224	200
Baška (3)	23	21	82	72	196	166
Ježevac (2)	17	—	58	—	135	147
Mali Lošinj (2)	17	16	60	51	157	156
Pag (2)	14	14	55	48	132	161
Rab (2)	14	18	51	65	143	172
Bunculuka (1)	8	7	26	22	81	73
Ulika (2)	17	12	59	38	132	123
Lošinj — Lopari (5)	33	—	138	—	326	—
Čatež — prikol. (3)	44	44	141	127	314	346
Čatež — brun. (3)	41	—	134	—	284	—
Skupaj (57)	515	440	1892	1505	4306	3902

Pregled vseh letovalcev in nočitev v obdobju 1984—1986:

	Družin			Oseb			Nočitev		
	1986	1985	1984	1986	1985	1984	1986	1985	1984
Elan	453	371	329	1672	1282	1174			
Upokojenci	15	21	15	48	59	44			
Elan — A	17	25	16	61	86	60			
Zunanji	30	23	20	111	78	66			
Skupaj	515	440	380	1892	1505	1344	4306	3902	3468

Kakšne pa so bile želje letovalcev?

Po razpisu so bile prijavnice pregledane in je bil narejen naslednji vrstni red želja: 118 delavcev je kot prvo željo napisalo Selce, 73 Červar, 49 Čatež, po 34 za Martinščico in Lanterno, 19 za Pag, 18 Rab, 16 Punat, po 15 pa Lošinj in Pakoštane, 14 za Uliko, 13 za Baško, po 11 za Stojno in Vrsar in 5 za Bunculuko. Če pogledamo samo želje za letovanje v Selcah, kjer je bilo možnosti za letovanje 38 družin, lahko vidimo, da je bila komisija za družbeni standard v težkem položaju pri razporejanju in prosimo letovalce za več razumevanja, saj vsem nikoli ne bo moč ustreči. Poleg tega naj navedem še to, da je večina tistih, ki so kot prvo željo napisali Selce, za drugo mesto izbrala Červar in obratno, torej tisti, ki so kot prvo željo napisali Červar, so na drugo mesto dali Selce.

Kot smo že v naslovu povedali, je bilo letošnje leto, kar se počitniških enot tiče »v znamenju investicij«, saj smo samo za nakup novih počitniških enot namenili 85.800.000 din (za primerjavo naj navedem, da je bilo v lanskem letu za te namene porabljeno nekaj čez 10.000.000 din — skupaj z investicijami, najemninami in vsemi ostalimi stroški).

Skupni stroški (investicije, najemnine, elektrika, voda, komunalni prispevki, nabava drobnega inventarja, nabava opreme in drugo bodo letos tako znašali (ocena) 96.000.000 din.

Od prispevka uporabnikov pa je bilo zbrano skupaj 2.202.000 din.

Običajno opravilo ob zaključku sezone je zapiranje enot in priprava objektov za zimovanje (izklop vodovodne in električne napeljav — pri zidanih objektih, namestitve baldahinov, hladilnikov in palet in drugega inventarja v notranjost prikolic ter zapiranje objektov). Pripravljen je tudi popis vzdrževalnih del (3 tipkane strani), ki jih je pred pričetkom naslednje sezone potrebno opraviti, opravljena pa je tudi inventura drobnega inventarja (7000 komadov) in osnovnih sredstev (700 komadov).

Pregledane so bile tudi knjige pripomb. Pripombe in predlogi so bili posredovani komisiji za družbeni standard, ki jih je že obravnavala in nekatere tudi sprejela. Tako so uporabniki dali skupno 33 pripomb, od katerih je bilo 7 sprejetih in bodo v prihodnjem letu realizirane. To pa je: montaža zunanje luči na terasi, zamenjava tapisoma s toplim podom, lestve za pograd, montaža senčnikov nad balkoni, montaža zaves za tuše (vse v Martinščici), montaža platenih streh na terase (Lopari), ter nakup sesalca za prah za prikolice v Pakoštanah, ki imata na podu tapisom. Za ostale pripombe je komisija menila da niso sprejemljive. Seveda je bilo še nekaj pripomb na račun slabe preskrbe z elektriko in vodo, ter slabe založenosti trgovin ter slabe čistote sanitarij (predvsem v kampih), vendar žal na to ne moremo vplivati več kot to, da upravam kampov te pripombe posredujemo, vendar pa je efekt vprašljiv.

Kakšni pa smo uporabniki in kakšen je naš odnos do družbene ga (premalno se zavedamo da to pomeni našega) premoženja?

Na to lahko odgovorimo, da boljši kot lansko leto, ne pa tudi zadovoljiv. Kljub vsakoletnim opozorilom (objavljenim že ob razpisu letovanja, poleg tega pa vsakdo dobi poleg napotnice še posebna navodila) se nekaterim tega ne zdi vredno prebrati oziroma navodil ne upoštevajo. Tako je bilo letos komisiji za družbeni standard posredovano 27 pripomb oziroma ugotovljenih nepravilnosti, za katere so bili izrečeni naslednji ukrepi:

1. 10 delavcev prejme opomin, ker počitniške enote niso v redu očistili.
  2. 8 delavcev prejme opomin, ker so v predprostorih pustili inventar.
  3. 1 delavec mora plačati povzročeno škodo.
  4. 2 delavca prejmeta opomin in prepoved letovanja za 1 leto.
  5. 1 delavec prejme opomin in plačilo povzročene škode.
- Tako je letos komisija za družbeni standard izrekla skupno 22 ukrepov (lani 25). Ugotavljamo pa, da so prekrški letos »lažji« kot pa lansko leto.

Radi pa bi vse letovalce opozorili še na dve stvari, ki sta izstopali v letošnjem letu. Vložili smo ogromna sredstva v nakup novih počitniških objektov. Čuvajmo jih, da jih bomo s pridom uporabljali čim daljši čas in s čim manjšimi stroški, kar pa ne bo mogoče, če bomo z njimi ravnali tako kot do sedaj. Konkretna primera sta letos:

1. Novi objekti v Loparih na Lošinj, kjer skoraj ni vzmetnice, ki ni bila močena oziroma so na njej drugačni madeži (uporabljajte nepremočljiva platna za majhne otroke).
  2. Novi objekti v Selcah, kjer so zidovi popackani od krvi. Vemo, da so komarji huda nadlega, vendar priporočamo, da uporabljate insekticide in ne čevljev, copat in drugih »bojnih sredstev«. V kolikor pa ste se odločili za takšen masaker, madeže očistite z mokro krpo.
- Torej še enkrat poziv vsem uporabnikom: ravnajte s počitniškimi objekti gospodarno in odgovorno, tako da bodo v veselje vam, pa tudi tistim, ki zanje skrbijo in jih vzdržujejo.

## IN ŠE POGLED V LETO 1987

Nakupa novih počitniških objektov ne predvidevamo, pač pa samo nakup novih prikolic (4) kot zamenjavo za stare in dotrajane v Vrsarju.

Predvidoma 10. februarja bo izšla prva številka Smučine, v kateri bo objavljen tudi razpis letovanja za leto 1987 ter postavljeni tudi roki, do katerih bo potrebno delavce razporediti v počitniške enote. Več o tem seveda ob izidu prve številke Smučine.

Že letos pa bomo lahko koristili 4 apartmaje v Bohinjski Bistrici, predvidoma že za 29. november. Podrobnosti so bile objavljene v Tedenskem poročevalcu.

Z. V.

## ZAHVALA

Ob boleči izgubi drage mame

### IVANKE DANILOVIČ

se iskreno zahvaljujem sodelavcem skladišča smuči in oddelka jadralnih letal za izrečena sožalja in denarno pomoč.

Žalujoča hčerka Anka Danilovič

## ZAHVALA

Ob smrti očeta

### ZUPANČIČ FRANCA

se najlepše zahvaljujem sodelavcem strojne delavnice za denarno pomoč, namesto venca na grob.

Žalujoči sin Franci z družino

# Honoriranje prispevkov dopisnikom

V okviru celotne akcije — prilagoditve naših samoupravnih aktov novi organiziranosti, ki mora biti urejena do konca leta, sta tudi dva, ki zadevata informiranje v DO Elan.

To sta **Pravilnik**

**Pravilnik** o urejanju glasil delovnega kolektiva ELAN

**Poslovnik** o honoriranju člankov in drugih prispevkov v glasilih »SMUČINA«, »TEDENSKI POROČEVALEC« in »INTERNE INFORMACIJE«.

**PRAVILNIK** je ostal nespremenjen, le da zdaj zajema vsa sredstva informiranja, ne samo »ŠMUČINE« in pa, spremljen je v tekstu, namesto TOZD, DSSS — zdaj DO.

V celoti pa objavljamo **POSLOVNIK**, ki je sestavni del Pravilnika in zajema honoriranje člankov in drugih prispevkov v glasilih, kot v spodbudo našim dopisnikom:

## 1. člen

Honoriramo vse prispevke v obliki pismenih sestavkov, fotografij ali risb, ki so objavljeni v glasilih delovne skupnosti: 'Smučina', 'Tedenski poročevalec' in 'Interne informacije'. Izjema so le oglasi, prepisi, pozivi in službena obvestila ali drugi material, ki je že prirejen za objavo. Kriterij honoriranja je enak za člane ali nečlane delovne skupnosti Elan.

## 2. člen

Sistem honoriranja za prispevke ali enote prispevkov temelji na množenju osnovnih tarif z določenimi stimulacijskimi faktorji za:

- kvaliteto
- domiselnost
- izvirnost
- način podajanja
- itd.

## 3. člen

Vse tarife za honoriranje prispevkov so navedene v neto vrednostih.

## 4. člen

Osnova za honoriranje prispevkov, ki so v glasilih objavljeni kot besedilo, je vrstica. Le-ta je široka 10 cicero ali 47 mm. Če je besedilo natisnjeno v glasilih v dvokolonskih vrstah 20 do 22 cicero ali 89 do 92 mm široko, se šteje vsaka vrstica dvojno.

## 5. člen

a) Lektorski honorar se obračuna urno po OD korespondenta jezikov.

b) Prepisovanje tekstov in gradiva za glasila izven rednega delovnega časa velja kot nadurno delo in je plačano po kategoriji delovnega mesta prepisovalca.

## 6. člen

Honorarji za prispevke:

1. Prispevki, ki zahtevajo veliko zbiranja in samostojnega obdelovanja gradiva, kot npr. izvirni uvodni članki, izvirne reportaže in literarni sestavki, analize o poslovanju posameznih dejavnosti in razprave ter prispevki delavcev zaposlenih na NK, PK, KV in NS delovnih mestih 10.— din vrstica.

2. Samostojni prispevki oz. komentarji o delu samoupravnih organov in družbenopolitičnih organizacij, članki o problemih življenja in dela kolektiva ali občine, prevodi zahtevnejših strokovnih tekstov ipd. 8.— din vrstica.

3. Prispevki, ki zahtevajo delno samostojno obdelavo gradiva kot npr. poročilo o poslovanju podjetja, poročila s sestankov samoupravnih organov, poročila o življenju in delu kolektiva na samoupravnem in družbenopolitičnem ter športnem področju 6.— din vrstica.

4. Manj pomembni prispevki, ki ne zahtevajo večjega angažiranja avtorja kot npr. izvlečki iz zapisnikov, prevodi preprostejših tekstov 4.— din vrstica.

## 7. člen

Honorarji za slikovno gradivo:

- a) — tovarniške fotografije 100.— din
- b) — lastne fotografije 300.— din
- c) — odškodnina za uporabo fotografij in slik povzetih iz revij, brošur ali razglednic 150.— din
- d) — risane glave za posamezno rubriko 240.— din
- e) — preprosta karikatura ali risana šala 300.— din
- f) — slikanica na celi strani 700.— din
- g) — slikanica na pol strani 350.— din
- h) — shema stroja ali strojne naprave 250.— din
- i) — samostojno pripravljene grafikoni in diagrami 320.— din
- j) — modna ilustracija 250.— din
- k) — shema križanke, vretena, satovnice (1 kvadrat) 6.— din
- l) — šala s poljubno tematiko 100.— din
- m) — zanimiv kratek prispevek do 10 vrstic 100.— din

## 8. člen

Fotografije strojev in naprav ali del delovnega postopka morajo odobriti direktorji programov.

## 9. člen

Nagrade pri žrebanju:

V vsaki številki glasila je lahko objavljena križanka, uganka, magični lik ipd. Nagrade za pravilne rešitve podeli žreb, ki ga opravi komisija, le-to pa imenuje uredniški odbor.

— Križanke:

1. nagrada din 500.—
2. nagrada din 400.—
3. nagrada din 300.—

— Uganke, magični liki, rebusi:

1. nagrada din 150.—
2. nagrada din 100.—
3. nagrada din 70.—

Za vsako križanko v glasilu, ki izide pred državnimi prazniki kot so: 1. maj, 29. november in 1. januar, se posamezne nagrade povišajo za 200.— din.

Honorar oz. nagrade za sodelavce lista obračunava glavni in odgovorni urednik.

## 10. člen

Za ponovno objavo člankov, slik itd. sodelavcem ne pripada več honorar, ker si uredništvo z enkratnim izplačilom honorarja pridobi poleg pravice do objavljanja tudi avtorsko pravico.

## 11. člen

Uredniški odbor ima pravico sam ali na predlog urednika posamezne celotne prispevke ocenjevati izjemno tudi pavšalno (s faktorjem).

## 12. člen

Ta Poslovnik začne veljati 8 dni po njegovem sprejetju.  
S. K.



Ob ogledu proizvodnje

## Blizu 1000 obiskovalcev

V soboto, 8. novembra je bil »Dan Elanovih odprtih vrat« — ogled proizvodnje smuči, športnega orodja, čolnov in jadralskih letal.

Kot vsako leto prvo delovno soboto v mesecu novembru, smo tudi letos ta dan organizirali ogled Elanove proizvodnje za širšo javnost.

Akcija je uspela, saj si je Elan ogledalo 964 ljudi iz vse Slovenije. To je mnogo več kot lansko, rekordno leto s 716 obiskovalci.

Letošnje vabilo, ki je izšlo z oglasom v »Delu, v »Glasu«, v radiu Ljubljana, Triglav Jesenice in Tržič, je vsebovalo tudi povabilo k sodelovanju predvsem tistih kvalificiranih in strokovnih delavcev, ki so pripravljene z nami sodelovati in nam jih občutno manjka. Ob ogledu Elana se jih je oglasilo nekaj.

Po letošnjem zgledu velja to akcijo nadaljevati v prihodnjih letih.

Slavko Knafelj

## Merjenje temperature s pomočjo računalnika

Med novo opremo v laboratoriju IE je tudi mali merilni sistem, s katerim je možno meriti različne lastnosti materialov pa tudi temperature. Temperaturo merimo hkrati na 24 mestih s pomočjo termoelementov. Meritev temperature je posebej važna na stiskalnicah za izdelavo smuči. Temperatura je namreč eden od pogojev za enakomerno kvaliteto smuči (most, vegavost, utrujanje smuči). Meritev se začne, ko se stiskalnica zapre in da znak za pričetek meritve. Čas med posameznimi meritvami nastavimo na 1, 2 ali več minut in po preteku tega časa računalnik pregleda vseh 24 mest in si zapomni dobljene vrednosti. Ko je cikel zaključen in se stiskalnica odpre, računalnik spravi vrednosti in jih spravi na trak kasetofona. Vrednosti s

posebnim ukazom izpiše kot diagram, ali pa kot tabelo v stop. celzija. Na ta način dobimo podatke, kako je porazdeljena temperatura v stiskalnici. Na ta način nam je tudi omogočena 'diagnoza' stiskalnice, da se ugotovi, kje so šibke točke pri stiskalnici — ali so pri regulaciji, pri cevovodu — ali pa je stiskalnica v redu. Ta merilni sistem je glede na kapaciteto spomina. V primerjavi z meritvami, ki smo jih delali s pomočjo 1-kanalnega pisarja pa predstavlja velik napredek in je pomemben korak na poti k večjemu in bolj zmogljivemu merilnemu sistemu. Vnaprej bomo s tem merilnim sistemom merili tudi dinamične lastnosti smuči, o tem pa kdaj pozneje.

Ivo Gostiša

— Ljubljanska televizija je letos drugič zapored podelila priznanja najzaslužnejšim inovatorjem in kolektivom. Letos je to priznanje prejel tudi ELAN

— Po članku DNEVNIKA Ljubljana — 12. 10. 1986 — imamo v Sloveniji 360.000 smučarskih navdušencev, 28.000 tekmovalcev in 5.800 vaditeljev, učiteljev in trenerjev smučanja.

— Po mednarodnem kalendarju Zveze za dviganje uteži bosta v Jugoslaviji v letu 1987 naslednji tekmovanji:

22. 5.—1. 6.: Mladinsko svetovno in evrop. prvenstvo Beograd

17.—18. 10.: Mednarodni turnir — Beograd

ELAN je dosegel leta 1985 na področju inventivne dejavnosti med gozdarskimi in lesnimi delovnimi organizacijami v Sloveniji:

— 5. mesto glede na doseženo gospodarsko korist



— 5. mesto glede na število prijavljenih inovacij

— 7. mesto glede na višino inovacijskega dohodka na delavca

— 11. mesto glede na število inv. predlogov na 100 zaposlenih

...

### — REVOLUCIONARNA SMUČKA

Ni skrbi za bodočnost naslednikov Blizzardovih zvezd Alpigerja in Müllerja. V dveh letih bodo v Mettersilu (Avstrija) postavili prvo elektronsko tovarno smuči. Leta 2000 naj bi se na tržišču pojavila programirana smučka, ki bo s tipalom merila hitrost, pri hitri vožnji premaknila težo v zadnji del smuči, pri počasni vožnji pa v sredino smuči.

### — »KOLUMBOVO JAJCE« se napoveduje za dušenje vibracij pri alpskih smučeh

Strokovnjaki Dinamica so v sodelovanju z nekim velikim francoskim kemijskim koncernom razvili sistem, ki »predstavlja aktivne elemente v sredino smuči«. Dynamic bo prve modele z novim sistemom predstavil na spomladanskem sejmu ISPO 1987 in seveda bo tudi Atomic prevzel patent. Dynamic ne izključuje možnosti, da bodo tudi drugi proizvajalci smuči prevzeli ta sistem v licenčno izdelavo.

Tone Stare



Tudi v Kanadi ima Elan svojo padalsko ekipo

# Tekmovalna služba pred sezono 86/87

Priprave vrhunskih tekmovalcev v vseh treh disciplinah prehajajo v sklepno, najintenzivnejšo fazo. Letošnjo sezono odpirajo alpinci 24. novembra s svetovno serijo v italaijskem Sestrieru. Prve tekme za svetovni pokal se za skakalce letos pričenjajo decembra v Kanadi, za tekače pa v avstrijskem Ramsau.

Za vse bo letošnja sezona še kako pomembna, saj bo to generalna pred Olimpijskimi igrami v Calgaryju, obenem pa sezona svetovnega prvenstva v Crans-Montani za alpince in v Obersdorfu za nordijce.

Tako kot za vse tekmovalce, bo sezona, ki je pred vrati, pomembna tudi za ELAN, saj poleg dobrih uvrstitev optimistično pričakujemo v tekmah za svetovni pokal tudi medalje na obeh svetovnih prvenstvih.

Krog tekmovalcev, ki imajo za to realne možnosti, se je po letošnjem prestopnem roku v Elanovi tekmovalni ekipi povečal. Stenmarku in Križaju so se pridružili mlajši in upamo, da bo ta team dovolj močan, da bo v alpskem smučanju dosegel vrhunske rezultate.

Med skakalci pričakujemo največ od Tepeža in Ulage ter od odličnih Norvežanov Fidjestola in Opaasa.

Z italijanskimi tekači Walderjem ter Polvaro in z najmlajšo Italijanko Dal Sasso pa bi tudi med tekači morali doseči nekaj vidnih uvrstitev.

Velika tekmovalna ekipa Elana in želje ter zahteve tekmovalcev po kvalitetnih smučah, zahtevajo od delavcev v prototipni delavnici, inštituta ter od serviserjev veliko vestnost in predanost poklicu, kajti le velika delovna motivacija je kos težavam in željam tekmovalcev, ki narekujejo ritem pri razvoju smučí, ki je za ELAN nujen potreben.

Rezultat večletnega tesnega sodelovanja med tekmovalci in ELANOM je nova smučka, s katero smo v pretekli sezoni dosegli odlične uspehe in ki nam v prihodnji sezoni z vrhunskimi tekmovalci res lahko prinese odlične rezultate.

Vodja tekmovalne službe  
Boštjan Gaser



## informacije

ELAN SI JE ŽE VNAPREJ ZAGOTOVIL ENO ZMAGO V ALPSKEM TEKMOVALNEM CIRKUSU V PRIHODNJI SEZONI

Svetovno prvenstvo v Crans-Montani bo zadnja prireditev tako velikega kalibra v Evropi v tem desetletju.

Elan je svojo marketinško strategijo dokaj uspešno doplnjeval s tesnim sodelovanjem z organizatorji svetovnih prvenstev in olimpijskih iger v zadnjih letih in bo to tradicijo še nadaljeval.

Na 28. svetovnem prvenstvu v Crans-Montani bo ELAN namreč uradni sponsor - oziroma edina uradna smučka tega tekmovanja.

Potreba po utrditvi položaja v ZR Nemčiji, Švici in Avstriji je dodatni argument za to odločitev, poleg tega pa je pridobitev tega naslova dodatna potrditev zaupanja v Elanovo blagovno znamko.

Pogodba je bila podpisana dne 03. 11. 1986 z nosilcem vseh pravic v zvezi s svetovnim prvenstvom, firmo IMG, v ozadju katere deluje eden najuspešnejših poslovnežev, gospod MacCormack.

Podpis te pogodbe pomeni korak naprej v osvajanju svetovnega trga, poleg tega pa tudi dodatno popularizacijo jugoslovanskega smučanja v svetu.

Elan bo to priložnost izkoristil tudi za predstavitev svoje nove kolekcije, ki je konstrukcijsko in oblikovno prilagojena zahtevam kupcev v prihodnjih sezonah.

World  
Alpine Ski  
Championships  
1987



URADNI  
SPONZOR  
ZA SMUČI

UREDNIŠKI ODBOR:  
Knafelj Slavko (odgovorni urednik), Mulej Stanko, Jan Igor, Mertelj Marjan, Vidic Zdravko, Urbanc Janez, Rupar Marija, Bulovec Franc, Zirovnik Marjana.

Naša Smučina šteje med proizvode 7. tč. 1. odst. 36. člena Zakona o obdavčevanju proizvodov in storitev v prometu za katere se ne plačuje temeljni davek od prometa proizvodov. (Mnenje republiškega sekretariata za prosveto in kulturo SR Slovenije št. 421 - 7 - 72); naklada: 1700 izvodov.