

CINKARNAR



Letnik: XXXVI
Oktober 1990
številka 4

Poština plačana
pri PTT enoti Celje

Celje - skladišče

D-Per
59/1990



1119910846,4

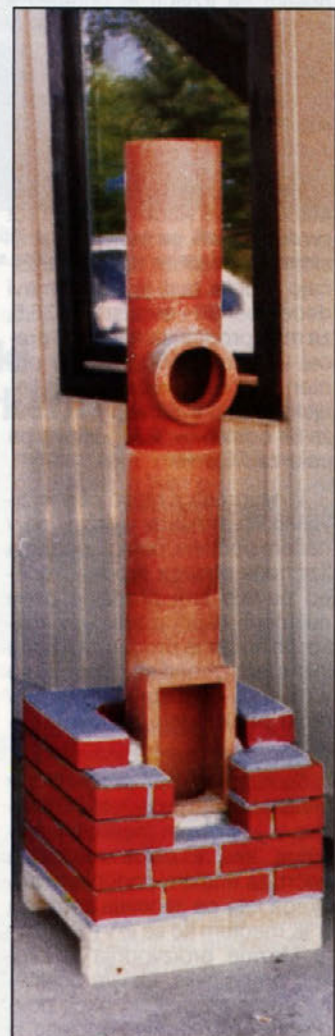
COBISS

OSREDNJA KNJ. CELJE



Nudimo vam
zanimivo branje:

- Cinkarna pripravlja proizvodno ekološko prijazenega izdelka (str. 2)
- V gradbenih lepilih dosegli rekord (str. 3)
- O sodobnem podjetništvu smo razmišljali z Mirko Gorjanc, Ireno Schmidt in Milošem Rantom (str. 5,6,7 in 11)
- V tej številki boste našli tudi razpis za zimske počitnice
- Preberite zadnjo stran: RAČUNALNIK UPRAVLJA PROIZVODNJO



Zmanjšujmo stroške za napredek

Ustvarjalno vzdušje pomeni nenehno usmerjenost v spreminjanje in preseganje obstoječega, kar ljudje neposredno občutimo kot neke vrste napetost, tekmovalnost z nekakšnimi imaginarnimi tekmeči in konkurenco ter zadovoljstvo, ki spremlja delovne uspehe. Te besede magistra Mayerja so pred nedavnim poslušali naši mladi stokovnjaki. Vsi skupaj se sedaj vprašajmo ali imamo

v našem podjetju tako vzdušje? Delamo in živimo v napetosti, toda ta napetost je negotovost o tem, kaj se bo zgodilo jutri. Zagotovo vemo le to, da bomo do konca leta poslovali solidno. Na našo prihodnost pa gledamo različno. Pesimisti ostajajo pesimisti, optimisti so skeptiki, skeptiki pa o tem ne razmišljajo...

Tisto, kar lahko ta trenutek naredimo za našo boljšo prihodnost je zniževanje stroškov na vseh ravneh, za katere vsi vemo kje jih je preveč. Za vsak izdelek moramo natančno vedeti, koliko stroškov nosi. Največ lahko napravimo v dejavnostih skupnega pomena in tako imenovani svobodni menjavi dela. K zmanjševanju stroškov prav tako prispeva tehnološka disciplina in odgovoren odnos do vsakega, še tako enostavnega dela. Kajti, če stroškov ne bomo znižali, se nam lahko zgodi, da bo zima, ki sledi jeseni, še kako huda

MG



Naša industrijska prodajalna ima premalo reklame. Ostalo si preberite na strani 4.

Vpeti v vladne ukrepe

V osmih mesecih letošnjega leta ugotovljamo, da se razmere na tržišču še naprej slabšajo. Zaradi znanih dejstev je močno upadla prodaja v Jugoslaviji, še bolj pa prodaja v izvoz. Tak razvoj smo sicer pričakovali, zato smo sproti ukrepali in se prilagajali dani situaciji in gospodarskim tokovom.

Prilaganje proizvodnje možnostim na tržišču je prineslo v avgustu najnižjo proizvodnjo v letošnjem letu. Proizvodne zmogljivosti niso bile izkoriščene, zato kljub varčevalnim ukrepom naraščajo stroški na enoto proizvoda.

Ne glede na to, da so ukrepi Markovičeve vlade označeni kot protinflacijski, pa cene industrijskim proizvodom stalno naraščajo. Indeks rasti je v primerjavi december 89 - avgust 90 136,5, za maloprodajne cene pa je precej višji, in to 180,9. Temu primerno so se povečali tudi življenjski stroški v Sloveniji, in sicer za 64 odstotkov, v Jugoslaviji pa celo za 75,8 %.

V nasprotju z rastjo cen in življenjskih stroškov v državi pa v našem podjetju, poleg upadanja fizičnega obsega prodaje, močno padajo tudi prodajne cene nekaterih naših izdelkov, v kolikor jih hočemo prodati na tržišču in si s tem zmanjšati zaloge, ki so v mesecu avgustu kljub reguliranju proizvodnje ponovno narasle.

Še najmanj je pri proizvodnji v letošnjem letu prizadeta PE Grafika, ki je v osmih mesecih letošnjega leta v celoti realizirala načrt, za enakim obdobjem lanskega leta pa zaostaja samo za 3 %, medtem ko se je v PE Kemija Mozirje proizvodnja takorekoč prepolovila. Ostale poslovne enote se gibljejo okoli povprečne proizvodnje v podjetju, ki v osmih mesecih zaostaja 15 % za lanskim letom in 13 % za načrtom.

V izvoz je bilo v mesecu avgustu prodano za 1,5 milijona dolarjev, kar je komaj četrtina načrtovanega povprečnega mesečnega izvoza v letošnjem letu. V osmih mesecih za preteklim obdobjem zaostajamo za 32 % in 33 za načrtom. Največji izpad v izvozu je v Titanovem dioksidu, ki predstavlja 85 % v strukturi izvoza podjetja, katerega pa ostale PE, čeprav presegajo plan in enako obdobje lanskega leta, niso uspeli nadoknaditi. Primerjava plasmaja na klirinški in konvertibilni trg ni več merodajna, ker se v drugem polletju tudi plasma v vzhodno Nemčijo smatra kot konvertibilen. Razmere na vzhodnememškem trgu, ki so povzročile tolikšen izpad, zaenkrat še ne kažejo da se bodo umirile, zato bodo težave v plasmaju titandioksida, ki ga je

doslej odkupoval vzhodnonemški partner, še nekaj časa trajale.

Nedorečene so tudi razmere na področju nagrajevanja, kjer bolj prevladuje sociala kot pa plačilo po delu, s tem da najnovejši predpisi silijo podjetja v rešitve, ki so daleč od racionalnih v sedanjih pogojih gospodarjenja.

Če so podjetja dovolj likvidna, sicer lahko dvignejo osebne dohodke, vendar je potrebno vsako zvišanje od meseca decembra dalje s 50 % prenesti v obveznice, ki so izplačljive šele po enem letu oz. v interne delnice. Ker pa je potrebno prispevke odvesti takoj, pomeni vsako povečanje osebnih dohodkov za podjetje velik odliv likvidnostnih sredstev, v glavnem se poveča proračunska poraba, delavec pa ima v kratkem roku bolj malo od vsega.

Kljub temu, da življenjski stroški naraščajo in je po zakonodaji dvignjen najnižji zajamčeni osebni dohodek, pa se dovoljena masa gotovinskih izplačil za gospodarstvo, z raznimi zakonskimi določili in ukrepi, zadržuje na dokaj nizki ravni. Ker se vsa zadnja omejevanja osebnih dohodkov realizirajo na ravni števila dejansko zaposlenih delavcev, nam tudi zmanjševanje zaposlenih ne prinaša pravice do višanja izplačil, vpliva pa na zmanjševanje stroškov poslovanja, kar je cilj zakonodajalca.

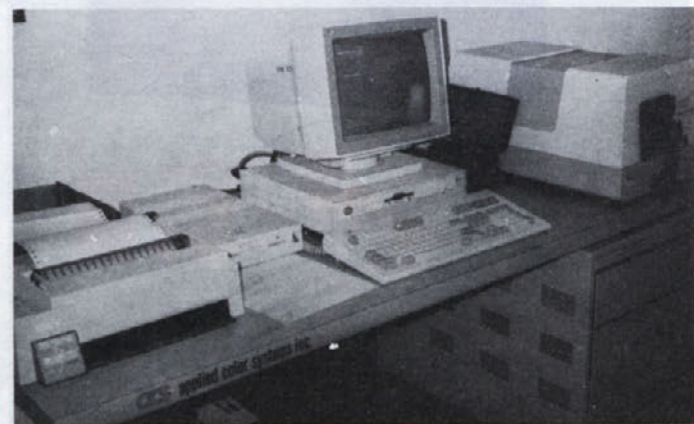
Tekoča dogajanja, ki iz dneva v dan spreminjajo pogoje gospodarjenja, nas niso našla nepripravljena, saj sproti ukrepamo in iščemo izhode iz kriznih situacij, prav tako pa nam dobro gospodarjenje v preteklosti še daje osnovo za dober likvidnostni položaj podjetja. Analiza gospodarjenja podjetij v celjski regiji za prvo polovico leta kaže na zelo kritičen položaj, saj so bile po navedbi službe družbenega knjigovodstva tudi dolgotrajne blokade žiro računov pogost pojav.

Kaj nam bodo prinesli prihodnji meseci, pa je v veliki meri odvisno od nadaljnih ukrepov ekonomske politike, vrednotenja tečaja dinarja, razpleta in uveljavljanja kolektivnih pogodb in razvoja dogodkov ob združitvi obeh Nemčij.

Marija Bernjak

Cinkarna pripravlja proizvodnjo ekološko prijaznega izdelka

Februarja prihodnje leto bodo v Kemiji v Mozirju začeli s proizvodnjo praškastih lakov za uporabo v pohištveni, avtomobilski in industriji bele tehnike. S tem bodo ponudili slovenski in jugoslovanski industriji, da bo z uporabo tega izdelka lahko začela varovati svoje okolje pred onesnaženjem. Izdelek je Cinkarni tako rekoč pisan na kožo, saj pomeni to nadaljevanje razvoja programa premazov kot osnovne dejavnosti v mozirski Kemiji.



ACS računalnik, ki bo služil proizvodnji praškastih lakov

Prašcasti laki se v obliki prahu nanašajo na predmet in pri določeni temperaturi zatalijo. Na ta način prekrijejo površino in jo neprodušljivo zaprejo pred zunanjimi vplivi. Tako hkrati preprečujejo korozijo.

Ekološka prednost je v tem, da pri proizvodnji praškastih lakov ni hlapnih komponent, ki bi onesnaževali ozračje, niti tekočih, ki bi onesnaževale vode. Vse praškaste komponente so namreč v vodi netopne.

Enako je tudi pri uporabi. Lak se nanaša v obliki prahu, ves prah se reciklira in pri pečenju ne izhlapeva. Za razliko od klasičnih lakov, kjer se vsaj 20 odstotkov hlapil odtopi pri sušenju in 20 odstotkov barve izgubi pri

nanašanju, se pri praškastih lakih izgubi le 2 odstotka, pa še ta se na enostaven način odstrani.

Izraba praška je tako kar 98 odstotna. V svetu ta izdelek že poznajo, in njegova poraba raste od 15 do 17 odstotkov na leto. Klasične lakirnice so zamenjali z lakirnicami z uporabo praškastih lakov, saj je varovanje okolja postalo primarnega pomena. Tudi pri naših podjetjih tehnologije že razmišljajo ali se odločiti za nov postopek lakiranja ali za nakup očiščevalnih naprav.

V Mozirski Kemiji so si najprej zamislili, da bi investirali v nov izdelek 30 milijonov din, vendar so zaradi pomanjkanja denarja zmanjšali prvotni obseg investicije na dobro tretjino.

M. G.

Na zagrebškem velesejmu

Predstavitev belega programa

Na letošnjem jesenskem zagrebškem velesejmu smo na svojem razstavnem paviljonu glavni poudarek namenili predstavitvi belih pigmentov. Obisk je bil zelo velik, na kar so vplivali ugodnejši prodajni pogoji, razmah podjetništva in ugoden odmev zagrebške radijske oddaje, v kateri smo predstavili proizvodni program gradbeništva in antikorozijske. Letos je bilo dosti manj vpljudnostnih obiskov, več pa konstruktivnih in konkretnih poslovnih pogovorov. Obiskali so nas celo Japonci, Švicarji, Korejci in Nemci. Seveda pa smo se tu izkazali spet površno, saj nima mo prevoda prospektnih materialov v enega od tujih jezikov.

Iz razgovorov je izstopala problematika v zvezi s prodajnimi pogoji pri titanovem dioksidu in cinkovem oksidu. Velik je pritisk na nižje cene ter podaljšan rok plačanja, celo do 90 dni. Glede na trenutno stanje na jugoslovanskem tržišču je otežkočena nadaljna prodaja naših izdelkov, zato je, kot ocenjujejo v marketingu iluzorno pričakovati boljši plasman.

Rekord v gradbenih lepilih in masah

Še februarja letos si niti misliti nismo upali, da bomo prodali toliko izdelkov iz programa gradbenih lepil in mas, kot sedaj kažejo doseženi rezultati. V osmih mesecih je bilo prodanih 1.030 ton ali 12 odstotkov več kot smo načrtovali ter 26 odstotkov več, kot smo prodali lani v enakem obdobju. Samo v avgustu je bila proizvodnja in prodaja rekordna - kar 1.600 ton, kar presega vsa pričakovanja.

Rekordna proizvodnja in prodaja pa je tem bolj pohvalna zato, ker delavci delajo v slabih pogojih v treh izmenah. Če bi že danes imeli zgrajen obrat, ki ga šele načrtujemo, bi bil to lahko uspeh, kakršnega si samo želimo. Za novo investicijo sicer Investicijska služba pripravlja dokumentacijo, od uspeha celotne tovarne pa je odvisno, kdaj bomo lahko začeli z gradnjo. V novem obratu nameravajo zgraditi 20 silosov, proizvodnjo pa popolnoma avtomatizirati oziroma voditi preko računalnika.

V prodaji smo izvedeli, da reklamacij skorajda ni, so pa ti izdelki sorazmerno malo znani na trgu. Janez VODLAN, ki dobrih devet mesecev opravlja prodajno pospeševanje teh materialov pravi, da povsod kamor pride ugotovi, da so naši izdelki neznani. Če temu dejstvu verjamemo, je potrebno na tem področju še veliko narediti. Ing. Vodlan meni, da ima program gradbenišтва veliko perspektivo. Mnogo stvari je, katerih bi se Cinkarna lahko lotila. Na primer, lahko bi razvila cement z lastno, izredno hitrega strjevanja.

Veliko možnosti je pri termo in hidro izolacijskih ometih, hidroizolativnih masah za tlake, toplotnih masah, masah za sanacijo starih hiš, strojnih ometih, lepilih za lepljenje težke keramike (marmornih plošč), ometih za protipožarne konstrukcije, fugirnih masah in manjši embalaži, odpornih fugirnih masah proti kemičnim agresijam in tako dalje. Toda razvijati bi morali že včeraj ali pa vsaj danes, da ne bi bilo jutri že prepozno.

Za spoznavanje trga z gradbenimi lepili se Cinkarna poslužuje najbolj poslušanih oddaj v radijskem mediju. Ing. Vodlan odgovarja na vprašanja poslušalcev in jim daje nasvete. Takšne nastope je imel na radiu Slovenija (val 202), radiu Celje v času obrtnega sejma in radiu Zagreb v času zagrebškega velesejma.

Poleg tega pa samoiniciativno organizira seminarje, na katerih svetuje uporabo naših izdelkov. Najbolj se zavzema za seminarje na srednjih tehničnih šolah, saj meni, da so ti najbolj poceni in učinkoviti.



Janez Vodlan ob polepljenem kombiju, s katerim bo po Jugoslaviji lahko dosti hitreje reševal morebitne reklamacije in sanacije objektov in mostov.

Tedenski sestanki proizvodnja-Marketing

Proizvodnja nič ne pomeni, dokler proizvodi niso prodani in plačani. Tako meni direktor PE Kemije Mozirje, Ferdo Erjavec, ki se že več let zavzema za redne skupne sestanke z marketinško službo. Vsak konec tedna se sestanejo predstavniki priprave dela, proizvodnje, kontrole in prodaje ter se dogovarjajo o rešitvi morebitnih težav, za plan proizvodnje in prodaje za vsak naslednji teden in se medsebojno seznanjajo s posameznimi problemi. Ti sestanki vsem po-

menijo zelo veliko, ker so vsi obveščeni o istih problemih, na njih pa se velikokrat rodi kakšna dobra misel, nova ideja. Več ljudi, več ve.

V poslovno enoto vsak mesec po pošti dobijo iz strokovnih služb plan prodaje. Lahko bi jih to zadovoljilo in jih ne bi brigalo nič drugega. Toda z rednimi stiki vzdržujejo tudi vezi med proizvodnjo in prodajo ter krepijo sodelovanje med službami in proizvodnjo, ki jih med ostalimi v tovarni že dolgo pogrešamo.

Kaj se najbolje prodaja

Z Betonsanirji dosegamo lepe rezultate

Poškodovanih betonov je zaradi raznih vplivov onesnaženja zraka in drugih vplivov vedno več, zato tudi uporaba Betonsanirjev za popravila poškodb hitro narašča. Celjska Kemija v svojem obratu gradbenih lepil in mas pripravlja vrsto različnih malt, s katerimi učinkovito rešijo še tako težka popravila.

Komponente za Betonsanir malte mešajo v obstoječih napravah, tako da za razliko od konkurence lahko tržišču ponudimo celotno suho komponento po granulatih in namenu ter pripadajočo tekočo emulzijo. Poleg tega daje Cinkarna garancijo za namen objekta in način izvedbe ter nudi kompletno teh-

nologijo za sanacijo.

To specialno malto smo uporabljali že na različnih gradbiščih širom po Jugoslaviji, pa tudi znotraj Cinkarne same. Uporabili smo jo v zgradbi obrata Lito-pon, kjer je bila ogrožena stabilnost objekta. Poleg tega je armatura zelo korodirala. Uporaba Betonsanirja je bila praktično tesna in težko izvedljiva, toda uspeh je to poplačal. Pomagali smo že Rudniku lignita v Velenju pri saniranju razpoke na bazenu prečiščevalne naprave, sanirali smo na primer most oz. viadukt pri Zenici in most čez Savinjo, trenutno pa poteka tudi sanacija podzemnih skladišč v Trilju pri Splitu.

Obrat za naslednje desetletje

Obrat za proizvodnjo gradbenih mas, v katerem se proizvodnja odvija že 16 let, bomo rekonstruirali in modernizirali. S tem bomo v naslednjih petih letih lahko povečali proizvodne zmogljivosti iz dosedanjih 10.000 na 90.000 ton na leto. Poleg računalniške opreme, s pomočjo katere bomo vodili proizvodnjo, bomo v novem obratu lahko proizvajali nove izdelke - razne betonsanirje in suhe malte.

Proizvodnja ne bo onesnaževala okolja in bo postavljena v stari del, kot je predlagano v zavidalnem načrtu, prednost pa je tudi v prometni povezavi in bližnjih priključkih na energetske vire.

Celotno napravo bo montirala avstrijska firma Doubrava Attnaug po sistemu »ključ v roke« po leasing pogodbi na štiri leta. Z redno proizvodnjo bomo predvidoma lahko začeli v začetku

leta 1992. Do tedaj pa bo potrebno veliko storiti na pripravi tržišča, saj devetkratno povečanje prodaje še niso vključili v elaborat, prav tako ne stroške zagona investicije, čeprav so investicijski program delegati s tema pripombama že potrdili na delavskem svetu.

MG



Sanacija mostu

Ko bi bili plačani po prometu

Ko sem se po neuglednih stopnicah vendarle prebila do novega skladišča industrijske prodajalne in opazovala, kako kupci kar na tleh podpisujejo dobavnice, sem se srečala s tremi znanci, Alešom, Amadeom in Jožetom, ki so postali skladiščniki v novem skladišču. Dokazali so mi ustrežljivost do kupcev in mi zaujali veliko želja, ki bi jih radi čimprej uresničili. Pomenek je tekel od novih stopnic, nadstreška, enakih delovnih halj, razširitve skladišča, do tega, da želijo biti plačani po prometu. Med kratkim razgovorom jih je obiskalo kar sedem kupcev, katerim ni bilo treba čakati več kot 3 minute. Menili so, da ni dobro, da kupci ne vidijo izdelkov prej, preden jih plačajo.



Aleš Antauer, Amadeo Dolenc in Jože Počivalšek, bi želeli zadovoljiti tudi take kupce, ki ne vedo, po kaj so prišli.



Pred skladiščem kupci nalagajo kupljene izdelke

Industrijska prodajalna v Mozirju

Industrijsko prodajalno v PE Kemija Mozirje smo odprli že 1. maja letos. Pravzaprav je bila ta prodajalna na nek način generalna celjski, ki prinaša že dobre izkupičke. V Mozirju ne gre tako dobro, saj ni pravega kupnega zaledja v tem kraju, daje pa vsekakor razmišljati trgovcem, da se začenejo obnašati drugače. V mozirski industrijski prodajalni sicer prodajo nekaj kilogramov več, s tem, da nimajo pri tem nobenih stroškov.

Naša industrijska prodajalna uspešno prodaja. V njej se je zvrstilo že 2.500 kupcev, prometa pa je bilo preko 1,3 milijona din. Da se sezona približuje koncu se še ne občuti.

Kot samostojno stroškovno mesto se bo maloprodaja v bodoče pokrivala iz svojih prihodkov. Po besedah Boruta Sedovnika bodo povečali razstaveni prostor za predstavitev izdelkov, ki jih ponujamo v prodajalni, prodajali pa bomo tudi izdelke kupcev - dolžnikov.



Takole - kar na tleh kupci podpisujejo dobavnice

Kupci se ustavijo pri vratarju



RAFAEL ZAVŠEK, vratar v vratarnici IV: »Kupci so se pri nas kar precej razburjali, ker so nam morali povedati registrsko številko avtomobila in svoje ime. Sedaj je dovolj, da nam pokažejo dobavnico in jim odpremo zapornico. Vseeno pa niso zadovoljni, ker ne dobijo vsega na enem mestu. Kar nerodno mi je reči, kako daleč je skladišče. Tako je dopoldne na tej vratarnici veliko prometa. Še sreča, da delam na izmene, ker bi bilo drugače kar malo prehudo.«



UGODNA PRODAJA

Po ustaljenih tovarniških cenah

• DIVA
• PURPEN
• BARVITI
• ANTIKOROZIVNI
• PREMAZI
• GRADBENA LEPILA
• IN MASE

Saint Exupery: »Če hočete, da nam bodo ljudje zgradili dobro ladjo, jih navdušite nad potovanjem.«

Če bi se znali pogovarjati, bi bilo manj zaprek

Razmišljali smo skupaj z Mirko Gorjanc, vodjo priskrbe v DE Marketing

Živimo v obdobju korenitih sprememb, ne le gospodarskih in tehnoloških, marveč tudi družbenih in psihosocioloških. Stare vrednote in sistemi razpadajo zlasti v državah realnega socializma, kakršna je bila še nedavno tega tudi naša. Na pohodu so na novo odkrite ideje v tržni ekonomiji, demokraciji in podobni civilizacijski dosežki, ki pa jih pri nas marsikje razumemo po svoje, namesto da bi se ozrli po bližnjih sosedih in z njihovih stoletnih vrtov presadili to ali ono, preverjeno, žlahtno in v naši deželi plodno sadiko.

Naša današnja sogovornica z dvajsetletno prakso na zunanjetrgovinskem področju (12 let dela na izvoznih poslih pri firmi Centrotex Praga, zatem tri leta kot vodja prodaje v Elkroju Mozirje in nazadnje že skoraj šesto poslovno leto v Cinkarni v glavnem na področju uvoza) ima ob svojih vsakodnevnih možnostih osebno občutiti in odkrivati pravila tržne ekonomije. Prijazno nam je odgovorila na nekaj vprašanj.

Ali se v Cinkarni obnašamo tržno?

»Dosedanji način razmišljanja je bil v celoti podrejen proizvodnji. Če pa si zamislimo, da je tržna ekonomija pojem, s katerim razumemo način poslovne kulture, podjetniške samostojnosti v smislu spremljanja življenjske dobe ali uporabnosti proizvoda, v smislu zadovoljevanja že pridobljenih kupcev in odkrivanja njihovih novih potreb, bi težko rekli, da je bila naša orientacija tržno usmerjena. V tržni ekonomiji je dober kupec kralj. Vse mora biti podrejeno njemu. Tudi sleherni delavec se mora na svojem delovnem mestu zavedati, da v tržni ekonomiji diktira »pravila igre« konkurenčnost trga, delovne sile in znanja. Navsezadnje tudi v privatnem življenju je vsakdo od nas kupec - potrošnik, ki išče in se odloča za boljši in cenejši izdelek. Zraven pa mora delavec razmišljati in sodelovati pri ustvarjanju kakovostnega proizvoda, katerega pa se njegova »podaljšana roka« komercialne trudi uspešno prodajati in prodati.«

Zdi se kot da te teorije ne znajo spraviti v življenje, kaj nas ovira?

»Tržne ekonomije se ne da naučiti preko noči. Začne se z notranjim redom, katerega kaže tudi navzven. Je pogojena že z vzgojo človeka. Če otroka v zgodnjem otroštvu razvadiš, ga v 20. letu starosti veliko težje naučiš dojemati obveznosti. Vsi skupaj se moramo truditi za boljše, brez problemov med generacijo »starih in mladih« cinkarnarjev ali ločnic med delavci in režijci! Manj se moramo obremenjevati sami s seboj ter bolj agresivno spremljati, kaj počne naša konkurenca, kajti ustvariti

moramo razmere, da bomo vedno en korak pred konkurenco.«

Ena od prednosti podjetništva je timsko delo. Ali se znamo med seboj pogovarjati, sodelovati?

V Cinkarni še kako potrebujemo timski način dela in to na vsakem področju proizvodnje ali poslovne politike. Zame je to način demokracije in ustvarjalnosti, da sprejemaš sogovornika in nasprotnika, katerega z argumenti prepričaš ali odkrijaš svoje napake. Če prenesemo to demokratično kulturo v naše okolje, ustvarjamo pogoje za pogovarjanje kot ljudje - sodelavci, kot strokovnjaki s skupnimi željami in cilji. Prenehati moramo z iskanjem dežurnega krivca za lastne napake.

Kaj je po vašem vzrok premajhnemu vzpostavljanju kulturnega dialoga med ljudmi?

»Premalo pridobivamo občutek pripadnosti, sodelovanja. Vzrok je predvsem v odločanju, ki poteka za zaprtimi vrati. Ni treba, da odkrivamo vse karte, je pa potrebno, da vodstvo svoja prizadevanja vsaj delno prenese na okolico po načelu - vi imate pravico vprašati, mi pa dolžnost vam odgovoriti.

Marsikatera teorija in praksa kaže na dejstvo, da vsako vodilno mesto vsebuje 70 odstotkov dela z ljudmi (določanje, organiziranje dela ter odgovornosti), ostalih 30 odstotkov je pa stroka. Hudo narobe je, če se to razmerje zamenja in se potem vodilni ukvarjajo z operativno, podrejeni pa z »filozofiranjem« kako bi bilo, če bi bilo, itd.«

Gre pri ljudeh po vašem mnenju tudi za nezaupanje, nevoščljivost?

»Občutku nevoščljivosti se izogibam, zato me zelo moti, da



je tega veliko. Nezaupanje izhaja iz nespoštovanja dogovorjenega, iz strahu pred ogroženostjo.«

Zakaj pravzaprav tako težko osvajamo zakonitosti tržne ekonomije?

»Ni lahko enostavno odgovoriti. Menim, da nas je vse zadovoljeval dokaj lagoden način dosedanjega poslovanja, prevelik vpliv inflacije, katero smo osvojili kot način privatnega in poslovnega utripa in nazadnje strateška nepripravljenost na zunanje spremembe.«

Ali je netržno obnašanje pogojeno z nezadostno stimulacijo strokovnjakov?

»Prav gotovo. Po mojem mnenju je stimulacija najbolj zatajila na razvojnem in komercialnem področju. Dobro delo sposobnega, aktivnega, agresivnega delavca na tem področju ne znamo primerno nagraditi. A v denarju ni vse, pomembno je tudi duhovno zadovoljstvo, pohvala; priznanje, možnost dodatnega izobraževanja doma in v tujini, možnost napredovanja itd. Ne znamo napraviti klime konkurenčnega boja v lastni hiši. Še vedno čutimo pri določenih strukturah ogroženost, ki pa jih preveč okupira in s tem povzroča več škode kot koristi!«

S čim se je po vašem mnenju potrebno ukvarjati, da bi bili še naprej uspešni?

»Dobro bi bilo, da bi si Cinkarno zamislili kot ladjo na razburkanem morju. Povežimo se in skupaj razmišljajmo, vsak po svojih močeh, kako jo spraviti varno v pristanišče. Če bo vsak hotel na svoj konec, te ladje ne bomo rešili. Navedla bi zelo zanimivo ugotovitev ameriških strokovnjakov - analitikov poslovanja, da celo štiri petine ameriških podjetij zaide na rob propada zaradi notranjih dejavnikov kot je likvidnostna kriza, zmanjšana prodaja, izgubljanje zaupanja kupcev, povečane zaloge, poslabšanje delovne morale zaposlenih, kampanjsko ukrepanje brez globljih analiz vzrokov ugotovljenih problemov!«

Imate v mislih vodenje poslovno strateške politike v obliki

profitnih centrov?

»Absolutno. Če v družini vsak zapravlja po svoje, veste kaj sledi. Menim pa, da so pravila poslovanja vsakega centra različna, kajti niti ena poslovna enota z drugo ni primerljiva. Merilo za to bi moralo biti znanje, da vemo, za katerega kupca bomo delali. Nekdo želi »butik« kakovost v omejenih količinah, drugi konstantno kakovost in blago vedno na razpolago, tretjega kupca pa zadovoljuje le zunanji videz in cena. Razumljivo, da višja kakovost zahteva višje stroške, več dela in znanja.«

Kateri program ima največ možnosti, da preživi konkurenčni boj na konkurenčnem tržišču?

»Vsi, razen proizvodov, za katere že leta ugoravljamo, da so nerentabilni, ampak zaradi sentimentalnosti, pod vplivom socializacije nekaterih problemov, se izogibamo odločnim ukrepom. V času izredno ostre tržne ekonomije to ni več mogoče. Upam si trditi, da ima vsak proizvod svojo perspektivo, če smo mu mi določili njegovo tržno funkcijo, tržišče pa njegovo tržno vrednost. Če sami ne vemo, kaj pričakovati od proizvoda, kako naj ve kupec, ki lahko izbira na prostem trgu med različnimi ponudbami?«

Ali ste zadovoljni z delom v marketingu?

»V zadnjem obdobju ne. Na področju nabave ali uvoza danes ni težko kupovati, če poznaš tržna razmerja, obvladuješ plačilno finančne možnosti, govoriš tuje jezike, razumeš in tudi izvajš prednosti pogajalske spretnosti. Toda moti me, da se v Cinkarni vsi preveč ukvarjamo z uvozno problematiko kot pa z izvozno. V primeru ustanavljanja profitnih centrov bo že način preživetja le-teh narekoval potrebo po izvozu. Takrat ne bomo ločili več proizvodnje za zunanje in notranje tržišče, delali pa bomo za kupca kjerkoli v Evropi, v svetu. Poslovni svet ne pozna meja, pozna samo dobrega kupca, ta pa sposobnega in zanesljivega proizvajalca oz. prodajalca.«

Skrivnost, ki se imenuje GOODWILL

Pogovarjali smo se z Ireno SCHMIDT, vodjo tržne priprave

Marketinški koncept je poseben pristop proizvajalcev do izdelkov in trgov in prihaja do izraza tem bolj, če je na tržišču prisotna konkurenca. Poudarek pa ni le na tehnološki orientaciji izdelkov, marveč na porabniku in njegovi percepciji (zaznavanju) lastnosti izdelka. Vloga marketinškega koncepta so najprej pričela spoznavati podjetja, katerih izdelki so namenjeni vsakodnevnim porabi, kasneje pa so se mu pridruževala še ostala. Marketinški koncept se je osredotočil najprej na razmerja podjetje - zunanji porabnik in na uravnotežen splet marketinga (izdelek, cena, kraj in tržno komuniciranje); osemdeseta leta pa so v razumevanju marketinškega koncepta vnesla vrsto novih spoznanj. Marketinška funkcija ni ključna za dosego konkurenčne prednosti podjetja na trgu. Razvil se je proces strateškega marketinškega upravljanja podjetij.

Napovedi prihodnjih trendov obetajo, da bo tudi v svetu prišlo do razcveta marketinga šele v devetdesetih letih.

Prava revolucija v konceptu marketinga pa je spoznanje, da marketing ni namenjen le navzven k porabnikom, ampak tudi k lastnim delavcem. Splet internega marketinga tvorijo: delo, plača, lokacija, pogoji dela, sodelavci, možnost napredovanja in ustrežna interna komunikacija.

INTERNI MARKETING JE PREDPOGOJ USPEŠNEGA MARKETINGA. Z EKSTERNIM MARKETINGOM PODJETJE DELA PRAVE STVARI. Z INTERNIM MARKETINGOM DELA STVARI PRAV.

Pojavi se pojem organizacijska kultura, ki ga opredeljujemo kot zavest podjetja. Cilj podjetja, ki je orientirano k trgu in porabniku je, da marketinška miselnost prevzame celotno podjetje - integralni marketing.

Marketinga doslej ideološko v Jugoslaviji nismo hoteli sprejeti. Svoje je k temu prispevalo še pomanjkanje konkurence. Direktni prenos metod v naše razmere, kjer je prevladovala proizvodno - tehnološka orientacija podjetij, je uporabo marketinga zožil na le nekaj njegovih funkcij. Med najbolj izraženimi je bilo tržno komuniciranje, ki naj bi delovalo kot čarobna palica pri prodaji bolj ali manj neprilagojenih izdelkov naše industrije. S prodorom dogovorne ekonomije je tržna logika in s tem marketing prešel na obrobje dogajanja z nikoli uveljavljenim poslanstvom.

Sposobnost marketinškega razmišljanja je danes pri nas domena redkih podjetij, kljub temu, da prisegamo na tržne zakonitosti. Spoznanja v zadnjem času, da rešitev iz sedanje krize ni v socializaciji izgub, temveč v ekonomski uspešnosti podjetij,

so še daleč od prevladujočih.

Kaj pa pri nas?

»Narava proizvodnega programa s pretežno industrijskimi proizvodi, namenjenimi za nadaljno predelavo in v manjši meri proizvodi za široko porabo, nikakor ne bi smela biti opravičilo za še vedno prevladujočo proizvodno - tehnološko usmerjenost Cinkarne, saj o pravi marketinški koncepciji nikakor ne moremo govoriti. Edina povezovala za marketinškim konceptom ostaja tržno komuniciranje in še to izključno produktno.

Ali vemo, kakšen je naš image (ugled)?

»Glede na majhna vlaganja in skromne aktivnosti na tem področju še dovolj velik, čeprav bi se strinjala z ugotovitvami analize ZIT-a iz leta 1987:

Pri oblikovanju cilja, da bo Cinkarna tudi v prihodnje vodilna na jugoslovanskem tržišču v osnovnih programih grafike, cinka, agrokemije in pigmentov so:

- pozitivni elementi - tradicija, izkušnje na posameznih programih in stališča okolja,
- negativni elementi - slaba informiranost okolja o Cinkarni in ekološki vidik proizvodnje,
- oblikovali so tudi priporočila, kako doseči zastavljeni cilj,
- rezultati te analize so nam lahko izziv za preverjanje nekaterih ugotovitev in hkrati pomoč pri izdelavi razvojne strategije podjetja.«

Ali potemtakem podobo o samem sebi prepuščamo stihiji?

»V preveliki meri, da. Ne izvajamo celovite strategije tržnega komuniciranja sistematično in dolgoročno po vseh področjih (produktivnem, institucionalnem, PR). Občasno se poslužujemo le produktivnega tržnega komuniciranja, ki pa samo po sebi ne more izpolnjevati poslanstva idealnega tržnega komuniciranja. V svetu celo izgu-

blja veljavo v tekmi s komuniciranjem blagovne znamke in institucionalnem komuniciranju. Vedno bolj pa pridobivajo na pomenu odnosi z javnostjo, ki opredeljujejo poslanstvo podjetja, njegovo razvojno vizijo, zunanji in notranji javnosti. Končni cilj PR je ustvariti naklonjenost javnosti. Pri tem iščemo tiste metode, ki ne bodo le utrdile pozornost glede podjetja, ampak še kaj več - dojemljivost za cilje, zaupanje v izdelke, način dela, razumevanje.

NAKLONJENOST JAVNOSTI SI JE TREBA PRISLUŽITI

Zaenkrat v Cinkarni ne prese-gamo nivoja publicitete, to je nekaj sporočil za tisk oziroma tiskovnih konferenc, kar pa je zagotovo premalo. Potrebujemo namreč celovit program Public Relationsa (PR).«

Kje so zavore, katere ventile je treba odpreti?

»Nerazumevanje oziroma napačno tolmačenje pomena in vpletenosti marketinške usmerjenosti v poslovno - razvojno strategijo podjetja in podcenjevanje pomembnosti ugleda podjetja v javnosti. Evropski tokovi vnašajo v tržno komuniciranje novosti - »skrivnost« se imenuje goodwill - tržna vrednost podjetja, ki pa jo v marsičem oblikuje ugled podjetja in ni pomembna le ob prodaji podjetja!«

V tržno naravnani pluralni družbi se to najbrž ne more dobro končati. Kaj pa v Cinkarni na tem področju vendarle naredimo?

»Celovitega koncepta institucionalnega komuniciranja nimamo izdelanega. Obstojajo le predlogi in vizije. Ker nam je vsaj teoretično znano, kaj vse opredeljuje kakšen koncept, smo v Cinkarni že dosegli poenotenje celostne grafične podobe in njeno opredelitev kot interni standard. V pripravi imamo monografijo Cinkarne, iz katere naj bi bila razvidna razvojna usmeritev in opredelitev posameznih proizvodnih programov. Občasno skušamo oblikovati oglase v različnih časopisih in revijah v smislu predstavitve celotne dejavnosti Cinkarne.

Na področju tržnega komuniciranja najpogosteje pristopamo k produktivnemu komuniciranju. Pristop k oblikovanju akcij produktivnega tržnega komuniciranja izdelkov široke porabe oziroma industrijskih izdelkov pa je različen. Učinkovite celostne akcije produktivnega tržnega komuniciranja so praviloma drage, ker morajo biti dolgotrajne, pogoste in prisotne v vseh medijih ter usmerjene na pravilne segmente porabnikov, njihova povezanost z donosnostjo izdelka pa je dokazana, a jo je finančno težko ovrednotiti. Izdelki široke porabe kot so DIVA, Purpen, Cuprablau, pomenijo v realizaciji Cinkarne manj kot 10 odstotkov, stroški tržnega komuniciranja v njihovi realizaciji pa so pogosto previsoki, zato izvajamo akcije občasno in kot dopolnitev prodajne politike v sezoni. Proizvodni program izdelkov ši-

V družbi najboljših

CINKARNA skupaj z Gorenjskim tiskom in Papirnico Vevče sodeluje pri izdajanju revije ARSVIVENDI, ki izhaja v treh jezikih in obravnava področje mode, notranjega interierja, fotografije, dizajna in arhitekture. V zadnjih treh številkah smo imeli objavljene različne dvostranske oglase. Eden od teh je tudi zgornji oglas, katerega kreativno zasnovno, AD in oblikovanje je izdelal Igor Arih, član uspešnega studia Futura, ki je na portoroškem propagandnem merjenju odnesel veliko nagrad.

roke porabe v Cinkarni nima pravega mesta in vloge, je vedno v ozadju kapitalnih industrijskih izdelkov, zato tudi vse akcije načrtujejo po trenutnem razpoloženju in stihijsko ter največkrat v nasprotju z našimi hotenji in prepričanji.

Izvajanje celostnih akcij tržnega komuniciranja za industrijske izdelke poteka v smislu pospeševanja prodaje s predstavitvami oziroma demonstracijami teh izdelkov glede na področja uporabe, prikazovanje njihovih konkurenčnih prednosti na prodajnih mestih, sejnih oziroma seminarjih. Tako predstavljamo grafične izdelke, titancink pločevino in elemente, agro program in organske barve. Ocenjujemo pa, da je takšno predstavljanje skupin proizvodov oziroma programov smiselno in ga bomo v prihodnje še dodelali z vsemi možnimi elementi in spoznanji sodobnega tržnega komuniciranja.

Kako daleč smo z načrti predstavitve Cinkarne s ciljem pozitivni odnos do okolja?

»Pozitivni odnos do okolja v najširšem smislu je za Cinkarno obvezen in nujen izziv ter konkurenčni cilj že pri oblikovanju razvojne strategije podjetja. Kot način razmišljanja in dela pa nam mora biti tudi vodilo pri oblikovanju tržnega komuniciranja in PR. Brez tako zastavljenih dolgoročnih usmeritev pa je vsako »prehitevanje« zelo nevarno, saj je splošno mnenje najširše javnosti o Cinkarni že dalj časa zelo negativno zaradi ekološko oprečnega proizvodnega programa.

Oblikovanje blagovne znamke izdelkov prijaznih do okolja, je

pri nas novost, ki jo uvaja Gospodarska zbornica Slovenije. Belinka je pod to blagovno znamko prijavila Virgo, Jub pa Bio barvo. Tudi v našem proizvodnem programu obstajajo podobni izdelki (DIVA, Silko), ki bi jih lahko prijavili, vendar zaradi precej nenaklonjene javnosti do Cinkarne glede ekološkega vidika proizvodnje, bi lahko bil to še bolj negativen pristop. Zamisliti pa se vseeno moramo!«

Kako po vašem mnenju ustvariti ugodno podobo podjetja?

»Zadnji čas je, da izdelamo razvojno strategijo podjetja po enem izmed možnih modelov. V grobem mora le-ta vsebovati:

- analizo notranjih in zunanjih dejavnikov, ki vplivajo na razvojne možnosti podjetja,
- opredeliti vodilno idejo in trajnejše poslovne cilje (poslanstvo podjetja, organizacijska kultura),
- oblikovanje strategije z vidika proizvodov, trga, pridobivanja kupcev,
- predlog programa ukrepov za izpeljavo strategij.

Tako izdelana razvojna strategija je tako vodilo za vse nadaljne aktivnosti na področju tržnega komuniciranja in PR.

S tako oblikovanim celovitim nastopom in situacijami ter javnosti primerno intenzivnostjo delovanja, bi lahko začeli ustvarjati ugodnejše ozračje in tako tudi pridobivali na ugledu in tržni vrednosti podjetja. Toda dokler takšnega mišljenja oziroma koncepta ne bodo sprejeli za svojega predvsem vodilni delavci, z njimi pa postopoma vsi zaposleni, ne moremo pričakovati pozitivnih premikov.

- Uspešne organizacije so tiste, kjer so vsi od vodstva navzdol vključeni v PR.
- V uspešnih firmah je PR direktor član vodstva.
- Managerji na vseh ravneh morajo tesno sodelovati s PR strokovnjaki v organizaciji ali PR konsultanti izven nje in od njih znanja čim več pridobiti.
- Poznavanje PR bi moralo biti sestavni del delokroga vsakega managerja.
- Tržno komuniciranje pospešuje prodajo izdelka ali storitve, PR pa »pospešuje« ugled organizacije.
- Podcenjevanje PR lahko privede do hudih težav (slabi poslovni rezultati, odliv kadrov, ni novih strokovnjakov, izgubljena naročila, itd.).
- V času krize ali reorganizacije morajo organizacije pospešeno komunicirati.
- PR ne dela čudežev čez noč in ne more popraviti slabega izdelka ali storitve, lahko pa omogoči, da je javnost seznanjena s pozitivnimi elementi v organizaciji, prepreči, da so negativne novice o organizaciji edino, kar oblikuje javno mnenje, in predvidi morebitne krizne situacije ter vnaprej omogoči publiciteto lastnega videjnega problemov.

Manager, avg. – sep. 90.

Marketing

Računalnik v vsaki pisarni

Zopet se lahko pohvalimo, da smo izboljšali naš informacijski sistem. V marketinški službi smo s pomočjo AOP in organizacijske službe začeli z intenzivnim učenjem vseh 80 zaposlenih na računalniški obdelavi. Imajo že 16 osebnih računalnikov, opremo na svoji mizi pa ima že polovica zaposlenih. Načrtujemo, da bi imel vsak referent na pisalni mizi terminal, trenutno pa imajo v vsaki pisarni po en PC.

Nadaljno posodabljanje modrega bakra

Prihodnje leto je predvideno dokončanje še drugega dela iz investicijskega programa »Nadomeščanje dela opreme v proizvodnji modrega bakra«. Naši strokovnjaki so v nizozemski firmi Hosokawa Micron našli vrhunsko tehnologijo za to proizvodnjo, ki jo bodo namestili v delu skladiščne hale novega obstoječega objekta modrega bakra.

NAŠ ODNOS DO SPONZORSTVA

Sponzorstvo postaja v svetu resen posel in je vse pomembnejše, saj omogoča doseganje ciljev, ki s sredstvi tržnega komuniciranja niso dosegljivi. Postalo bi lahko način institucionalnega komuniciranja s ciljem, izboljšati ugled podjetja. Možnosti, ki jih daje Cinkarni, niso izkoriščene.

Irena Schmidt

Kaj bi naši managerji morali vedeti o odnosih z javnostjo?

- Odnosi z javnostjo (PR) so sistematično, urejeno in dolgoročno interno in eksterno komuniciranje organizacije, katerega cilj je izboljšati ugled organizacije.
- Odnosi z javnostjo so integralna funkcija managementa.
- PR se mora začeti pri samem vrhu organizacije.
- Prvi človek PR je predsednik (direktor).
- Vodstvo organizacije mora poznati stroko PR, da bo znalo uporabljati in kupovati storitve PR.
- Organizacija s še tako domišljeno strategijo, s še tako dobrim izdelkom ali storitvami ne bo uspešna, če je javnost ne bo poznala in razumela.

Pregovori

Marketing se začne in konča s potrebami porabnikov

E. Dichter

Knjigovodstvo je za podjetje prekrasna zadeva, da bi ga zaupali in prepustili knjigovodjem

★

Organizacija znanja bo v prihodnosti pomembnejša od organizacije dela

E. Schmidt

Komur ni svetovati, temu ni pomagati

★

Seme, ki ga nismo vsejali, ne bo vzklilo

★

Težave rastejo čim bolj se bližajo cilju

Gothe

Potnik brez znanja je ptica brez kril

S. Qulistan (1258)

★
Žalostna doba, ko je težje razbiti predsodek kot atom

A. Einstein

★
Bolj danes kot včeraj in bolj jutri kot danes je odvisen obstoj človeka od inovacij

J. A. Morton

★
Svet ne strada zaradi lenobe sposobnih, ampak zaradi pridnosti nesposobnih

★
Sposobnost zaznati situacijo kreativno, je največja odlika vodilne osebe.

★
Ne oziraj se na to od kod prihajaš, temveč glej kam greš.

Beaumarchois

★
Ps.: Naredimo torej kaj, zdaj gre vendar za nas in našo prihodnost!

Vpliv stroškov na rezultate poslovanja

Zadnje čase dajemo čedalje večji poudarek obvladovanju vseh vrst stroškov, ki jih imamo s poslovanjem. Pri tem moramo imeti v mislih to, da nekatere stroške lahko sproti uokvirjamo in spravimo na realen nivo, ker so v direktni odvisnosti od odgovornih oseb, da pa na nekatere ne moremo neposredno vplivati, ker so posledica načina gospodarjenja v preteklosti oz. so odvisni od raznih drugih faktorjev, ki so v dani situaciji nepredvidljivi.

Da bi stroške lažje obvladovali, je potrebno v podjetju na vseh ravneh spremljati in proučevati določene del poslovanja, kontrolirati njihovo nastajanje iz osnove, vrednostni del pa v končni fazi spremljati preko stroškovnega računovodstva, kjer se po posameznih obdobjih izračunavajo delni poslovni izidi. Zaradi večjega pregleda se vsi stroški navadno spremljajo po VRSTAH STROŠKOV in po MESTIH NASTANKA.

Čedalje bolj pomembna postaja tudi analiza stroškov, ki zajema poleg primerjave dejanskih stroškov v različnih časovnih obdobjih še primerjavo med dejanskimi in načrtovanimi stroški, izračune prihrankov in prekoračitev, izračune stalnih in spremenljivih stroškov, stroške pri različnem obsegu dejavnosti, njihovo gibanje pri različnih izkoriščenosti zmogljivosti in podobno.

Za kompleksno obravnavo celotne materije stroškov bi nam zmanjkalo časa in prostora, saj so o tem napisane cele knjige, zato se bomo v tem sestavku zaradi lažjega razumevanja, omejili samo na določene stroške in obenem na kratko opisali njihov vpliv na poslovni izid pri različni izkoriščenosti zmogljivosti.

V našem podjetju spremljamo stroške na enoto proizvoda v kalkulacijah na podlagi normativov in v obratnem obračunskem listu po stroškovnih mestih, po PE in za podjetje kot celoto. Pri tem delimo stroške na tiste, ki so odvisni od višine proizvodnje (v nadaljevanju VARIABILNI stroški) in na tiste, ki deloma ali v celoti nastajajo neodvisno od višine proizvodnje (v nadaljevanju FIKSNI stroški).

VARIABILNI stroški zajemajo surovine in material, embalažo, polproizvode in energijo t.j. vse tisto, kar se vgradi v proizvod in je zato v odvisnosti od višine proizvodnje. Na te stroške se da vplivati s prihranki v porabi navedenih sestavin in z zmanjševanjem škarta in odpadkov ter s proizvodnjo kakovostnih proizvodov, ki dosegajo na tržišču zadovoljive prodajne cene.

FIKSNI STROŠKI se zajemajo po zakonsko predpisanem kontnem planu in jih zajemamo v naslednje skupine:

- material in storitve za režijo
- tekoče in investicijsko vzdrževanje osnovnih sredstev (material in storitve)
- amortizacija
- nematerialni stroški vezani na delavca
- prispevki in davki, ki niso v odvisnosti od dohodka in OD
- osebni dohodki s prispevki.

V skupino stroškov MATERIAL IN STORITVE za režijo zajemamo vse vrste porabe materiala, ki se ne vgrajuje v proizvod (t.j. pisarniški material, čistilna sredstva, varstvena obleka in obutev, drobni inventar, voda, para in elektrika za režijo ipd.) in storitve ne glede na to ali jih opravljajo proizvodne ali neproizvodne delovne organizacije (transportne storitve, PTT, leasing, stroški sejmov in razstav, reklame ter propaganda ipd.). Iz naziva materiala in storitve je razvidno s kakšno vrsto stroška imamo opravka, za njihovo spremljanje pa so predpisani postopki v organizacijskih predpisih z določenimi odgovornimi osebami.

V skupino TEKOČE IN INVESTICIJSKO VZDRŽEVANJE zajemamo porabo materiala in storitev za vzdrževanje obratovalne zmogljivosti sredstev za delo, pri čemer pa moramo od investicijskega vzdrževanja ločiti investicijsko dejavnost. V kolikor z vzdrževanjem opravljamo večje posege, kot so adaptacija in rekonstrukcija, tovrstna popravila niso več investicijsko vzdrževanje, katerega strošek bi bremenil poslovni rezultat enega leta temveč pomeni to investicijo, kjer se življenjska doba sredstev za delo podaljša za več let in se izdatek za poseg stroškovno razmeji preko amortizacije na daljše časovno obdobje od enega poslovnega leta.

AMORTIZACIJA je obraba delovnih sredstev v tekočem letu in so zanjo z zakonom predpisane minimalne stopnje za posamezne grupe zgradb in opreme, obračunava pa se toliko časa, dokler ima sredstvo še sedanjo vrednost. Ker je amortizacija odvisna od nabavne vrednosti osnovnih sredstev, predpisanih minimalnih stopenj in je možen obračun tudi po pospešenih stopnjah, je v okviru zakonskih določil zanjo možno do neke mere regulirati višino stroškov.

Pri tem pa moramo poudariti pomembnost stroška amortizacije za investicijsko dejavnost, ker je glaven vir neobdavčljivih sredstev za nove investicije.

Med NEMATERIALNE STROŠKE VEZANE NA DELAVCA zajemamo dnevnice in potne stroške za službena potovanja, stroške prehrane med delom, zdravstvene storitve, stroške za prevoz na delo in iz dela itd.

OSEBNI DOHODKI sicer niso kategorija, ki bi jo označevali kot fiksni strošek, vendar jih iz vidika, da so v naši državi zaradi zakonskih omejevanj postali izdatki, ki je pri procesni proizvodnji le v manjši meri odvisen od višine proizvodnje, v našem podjetju uvrščamo mednje. V kalkulacijah po nosilcih stroškov (t.j. po proizvodih) jih sicer posebej obravnavamo povsod tam, kjer so v direktni odvisnosti od ustvarjene proizvodnje, ker pa po naši spremenljivi zakonodaji v glavnem ne smejo povečevati vrednosti gotovih proizvodov, ki jih vodimo v zalogah in jih v našem podjetju tudi ne obremenjujemo, temveč mesečno poračunavamo iz poslovnega rezultata, je bolj sprejemljiva njihova uvrstitev med fiksne stroške. Glede na to, da so osebni dohodki precej obdavčeni, višina pa regulirana z zakonodajo, ima podjetje bolj omejene možnosti na reguliranje višine osebnih dohodkov v odvisnosti od dejanske proizvodnje in doseženih poslovnih rezultatov.

Če smo v VARIABILNIH stroških napisali, da naraščajo hkrati z rastjo proizvodnje in se zmanjšujejo v primeru padanja proizvodnje, pa ne moremo tega trditi za fiksne stroške. Zanje se ugotavlja, da se sicer v določeni meri prilagajajo situaciji v proizvodnji in prodaji in nekateri ostajajo v okviru načrtovanih vrednosti, vendar pa glavnina fiksnih stroškov narašča zaradi rasti cen, ki je kljub zamrznitvi prisotna v letošnjem letu v Jugoslaviji, kar pri padanju fizičnega obsega proizvodnje zelo negativno vpliva na rezultate poslovanja.

Odvisnost poslovnih rezultatov lahko prikažemo tudi v ponostavljenem primeru z naslednjimi podatki:

1. Pri polni izkoriščenosti zmogljivosti se proizvede 100 kosov pri prilaganju proizvodnje tržišču pa 85 kosov, t.j. 85 odstotkov.
 2. Osebni dohodki niso znižani zaradi nižje proizvodnje
 3. Amortizacija je nižja za 5 % zaradi odpisanosti osnovnih sredstev in likvidacij med letom
 4. Transportni stroški so povečani za 20 odstotkov
 5. Izdatki za tekoče in investicijsko vzdrževanje ter ostale fiksne datjave so nespremenjeni;
- Zaradi lažjega razumevanja pri prodajnih cenah ne bomo upoštevali stroškov financiranja in ostalih odvisnih stroškov prodaje, ki tudi vplivajo na končno pokritje.

Naziv	Vrednost proizvodnje pri:				
	100	Str.%	85	Str.%	Index
	1	2	3	4	5 (4:2)
1. Surovine, material in energija (VARIABIL str.)	20.000	54,2	17.000	50,0	85
2. Osebni dohodki s prispevki	2.000	5,4	2.000	5,9	100
3. Transportni stroški	500	1,4	600	1,8	120
4. Amortizacija	400	1,1	380	1,1	95
5. Tekoče in invest. vzdrž ter ostali FS	14.000	37,9	14.000	41,2	100
6. Skupaj lastna cena	36.900	100,0	33.980	100,0	92
7. Prodajna vrednost	40.000	100,0	34.000	100,0	85
8. Prvo pokritje (7-1)	20.000	50,0	17.000	50,0	85
9. Drugo pokritje (7-6)	3.100	7,8	20	0,1	1

Iz zgornje tabele je razvidno, da so se stroški za porabljene surovine, material in energijo pod točko 1 v koloni 4, pri 85 odstotnem izkoriščenju zmogljivosti prilagodili višini proizvodnje, kar je razvidno iz indeksa v zadnji koloni, vendar v strukturi lastne cene, v katero moramo zajeti še vse fiksne stroške, pri polni proizvodnji pomenijo 54,2 % vseh stroškov, pri 85 % proizvodnji pa samo polovico vseh stroškov.

Ker so fiksni stroški, ki smo jih razdelili v štiri skupine, na zmanjšanje proizvodnje v navedenem primeru različno reagirali

ugotavljamo, da znašajo pri 100 % proizvodnji 45,8 % pri 85 % proizvodnji pa 50 % vseh stroškov, kar lahko pojasnimo s tem, da ima gibanje fiksnih stroškov na enoto proizvoda prav nasprotno smer od gibanja variabilnih stroškov proizvodnje v primeru, da proizvodnja ne poteka enakomerno po časovnih obdobjih.

Iz indeksov v zadnji koloni naslednje odvisnosti:

- vrednost OD s prispevki je ostala 100 %, ker se pri padcu proizvodnje ni zmanjšalo število zaposlenih ali pa je zmanjšano število zaposlenih za

manjšo proizvodnjo zaradi inflacije dobilo večji OD na enega zaposlenega; strukturalni delež OD v proizvodnji se je povečal od 5,4 na 5,9 odstotka.

- vrednost transportnih stroškov se je povečala za 20 odstotkov zaradi podražitev; strukturalni delež se je povečal od 1,4 na 1,8 odstotka
- amortizacija je kljub zmanjšanju za 5 odstotkov v strukturalnem deležu obdržala enako vrednost;
- tekoče in investicijsko vzdrževanje ter ostali fiksni stroški, ki pa se niso znižali skladno s proizvodnjo, so se v strukturalnem deležu povečali od 37,9 na 41,2 odstotkov.

Ker smo navedli v primeru, da se prodajna cena za en proizvod ni menjala, je le ta tudi dosežena samo z 85 %, kar je imelo največji vpliv na drugo pokritje, ki je v prvem primeru v struk-

turi prodajne vrednosti znašalo 7,8, pri znižani proizvodnji in prodaji pa še samo 0,1 odstotek. Če upoštevamo še dejstvo, da iz drugega pokritja plačujemo prispevke, ki so vezani na višino doseženega dohodka in ostane gre na sklade podjetja, lahko rečemo, da v prvem primeru poslujemo s pozitivnim poslovnim rezultatom, v drugem primeru pa bi po pokritju vseh obveznosti že izkazali izgubo.

Iz navedenega primera je razvidno, kako zelo fiksni stroški vplivajo na izračun poslovnega rezultata v primeru, da je tudi vse sproti prodano. Ker pa v praksi dnevno prihaja tako do spremembe količine zaloga, spreminjanja prodajnih cen in do drugih vrst izdatkov, ki jih tukaj nismo navajali in so odvisni od velikosti doseženega dohodka, je potrebno imeti zelo dobro organizirano in računalniško podprto

obdelavo podatkov, da se v velikem podjetju lahko spremlja vse vrste stroškov in njihove odvisnosti ter po določenih časovnih obdobjih ugotavlja rezultate poslovanja.

Nekaj ukrepov, ki so možni v stabilnem gospodarstvu v primeru, da ni prisotne inflacije:

- prihraniti pri vhodnih surovinah in energiji, kar se z varčevalnimi ukrepi in tehnološko disciplino da doseči;
- prilagoditi število zaposlenih dejanski nižji proizvodnji, z zunanjimi ukrepi pa zmanjšati obdavčitve na osebne dohodke;
- racionalizirati transportne poti, da se z manj ljudmi in uporabo pogonskega goriva zmanjšajo transportni stroški
- z dobrim tekočim vzdrževanjem delovnih sredstev pri-

vesti okvare na minimum, večje posege pa obravnavati kot investicijo, kjer pa morajo biti prisotni rentabilnostni izračuni;

- varčevati pri energetskih virih tudi v režiji in ne samo v proizvodnji;
- varčevati pri vseh vrstah stroškov in izdatke znižati na najnižjo možno mero;
- zmanjšati škart in proizvajati samo kakovostne proizvode, da je možnost plasma tudi na tuje trge po ugodnejših prodajnih cenah;

Navedenih je samo nekaj možnih ukrepov. Našteli bi jih lahko še zelo veliko, vendar menimo, da je v takem primeru potrebno ukrepati na vseh nivojih in racionalno gospodariti v vseh delih podjetja, ker se na ta način tudi pri manjši proizvodnji lahko doseže ugodni rezultat.

Marija Bernjak

ZVEZA INŽENIRJEV IN TEHNIKOV SLOVENIJE

61000 Ljubljana, Erjavčeva 15, p.p. 407
Telefon (061) 212-139 Telefax 221-616

STROKOVNE TEHNIŠKE PUBLIKACIJE

1. JUS KATALOG ZA LETO 1990

Katalog jugoslovanskih standardov za leto 1990 v slovenskem jeziku vsebuje pregled vseh veljavnih standardov, izdanih do 31. decembra 1989.

Vsebuje tudi zakonske predpise o standardizaciji, o jugoslovanskih standardih ter predpise o tehniških normativih in normah kakovosti.

Cena: 800,00 din.

2. SPLOŠNI TEHNIŠKI SLOVAR

Slovar (I. in II. del) obsega 1600 strani z 20.000 gesli in več kot 200.000 izvedenkami.

Slovar je najboljši pripomoček za oceno in izbiro pravih tehniških izrazov, za strokovno izpopolnjevanje ter je hkrati čvrst temelj za širjenje tehniške kulture.

Cena: 760,00 din

3. OSNOVE PLINSKE TEHNIKE

Lec Knez, dipl. inž.

Publikacija obravnava osnove plinske tehnike in je zamišljena kot učna knjiga, ki bo inženirjem in tehnikom dopolnila pomembno znanje ali osvežila spomin. Knjiga (190 strani) je napisana poljudno znanstveno, zgoščeno in razumljivo.

Cena 250,00 din.

VSE NAVEDENE PUBLIKACIJE LAHKO NAROČITE NA NASLOVU:

ZVEZA INŽENIRJEV IN TEHNIKOV SLOVENIJE
61000 Ljubljana
Erjavčeva 15

Najmanjše skladišče



Iz čisto neuglednega skladišča se je Anica KOROŠEC po 15-letih dela v ekonomatu, končno preselila z materialom vred v nove prostore v centralna skladišča. V stari baraki, kjer je imela na voljo le 12 m² velike, premalo osvetljene sobe, je imela res slabe delovne pogoje. Sedaj, ko varčujemo pri porabi pisarniškega materiala, pa je prostora dovolj.

Anica, ki rada opravlja to delo, vsa leta zelo skrbno in zavzeto oskrbuje cinkarniške »pisarniške molje«. Ves material ima skrbno oštevilčen in opremljen z opisom, tako da jo lahko kdorkoli nadomesti, pa se bo v ekonomatu takoj znašel. Vsi, ki jo poznamo, vemo da je pridna, poštena in posebno hitra, nikdar pa ni bila zadovoljna s plačo, kajti mnenja je, da ji nikoli niso dali toliko, kot bi zaslužila. Tudi prirojena ustrežljivost ji ni pomagala.

Novi normativi za dovoljeno onesnaženost zraka

Sredi poletja je Izvršni svet Republike Slovenije izdal nov Odlok o mejnih in kritičnih koncentracijah škodljivih snovi v zraku (imisija - onesnaževanje). Neuradno se je onesnaženost zraka že nekaj časa primerjala s priporočili Svetovne zdravstvene organizacije (WHO), sedaj pa je po teh priporočilih narejen uradni dokument, ki pomeni obveznost. V Zahodni Evropi in ZDA ima samo Švica strožje normative, druge države pa imajo različne mejne vrednosti, kajti priporočilo WHO ne pomeni obveznosti, niti ni čisto nič boljši zrak, če so čim nižji normativi. Kar nam dobrega prinese ta dokument, je menda samo to, da nam ga res dolgo časa ne bo treba spreminjati.

Za tako znižanje dovoljenih vrednosti ni dovolj le znižanje škodljivih emisij iz industrije, pač pa spremembe na vseh področjih našega bivanja, saj novim normativom ne zadovoljijo npr. niti Slovenske Konjice, ki naj bi bile »čist kraj«.

Vsak bi, jasno, rad vdihaval zrak, ki ne bi škodil zdravju. Vendar tako razkošje v industrijskem kraju, potem ko je bila ekologija toliko let prezrta ali enostransko obravnavana, zahteva številne sanacijske ukrepe in tudi odredanja marsikateri navadi za ugodjem in udobjem. Marsikdo je seveda pripravljen na to, da tudi sam prispeva k

izboljšanju, še vedno pa velika večina ljudi pričakuje, da bo to naredil nekdo tretji, tako v službi kot tudi doma. Takoj, ko se začne pogovor o konkretnih ukrepih, nastopijo težave: največkrat je to zaradi pomanjkanja denarja, poleg tega pa vedno manjka volje, znanja, nobene usklajenosti ni, vsi pa se seveda zelo zavzemajo za lepo okolje in prav tisti, ki najbolj udrihajo po industriji, po velikih energetskih objektih, najmanj pomagajo s konkretnimi ukrepi.

Za primerjavo s prejšnjim Odlokom sem vzela le SO_2 , ki se ga največkrat meri in tudi navaja kot onesnaženost zraka:

čas traj. meritve	prej mg/m^3	sedaj mg/m^3
1/2 ure	0.75	-
1 ura	-	0.35
24 ur	0.30	0.125
1 leto	-	0.050

Za koncentracije SO_2 velja še to, da mora biti 98 % vseh 24-urnih vrednosti v enem letu pod $0.10 mg/m^3$. To pomeni, da je le 7 dni v letu koncentracija lahko višja od 0.10 . Takih zahtev v Celju tudi brez Cinkarne ne bi dosegli brez drugih ukrepov.

Poostrili so se tudi normativi za H_2S (predvsem zaradi smradu) in nekoliko za dušikov dioksid, za fluoride ostajajo isti, za prašne usedline pa so celo blažji, razen za težke kovine v njih. Še vedno pa med normativi ni organskih snovi.

Letos pozimi bomo še večkrat kot do sedaj poslušali o prekomernih koncentracijah SO_2 v zraku in če bi to kaj pripomoglo k zmanjšanju emisij, nihče ne bi imel nič proti takemu polnjenju ušes. Vendar pa bi se tisti, ki imajo pri sprejetju tega Odloka največ zaslug, morali zavedati, da se problemi ne rešujejo pri posledicah, ampak pri vzrokih, to je pri konkretnih emisijah iz dimnikov. To pa zahteva že malo več znanja, zato je to področje zanemarjeno, čeprav imamo tudi tam

še le 2 leti star »evropski« odlok.

Da ne mislijo resno, so v Celju dokazali pred kratkim, ko so edini v Sloveniji podražili zemeljski plin, ki pomeni sanacijo pri kuriščih, čeprav tudi ni idealna rešitev. Danes je zemeljski plin v Celju več kot dvakrat dražji kot Ljubljani in Mariboru, da sploh ne omenjam razlike v ceni kurjave s plinom in premogom za isto toploto. O premogom za nizko vsebnostjo žvepla lahko le sanjamo, saj ga je Kovinotehna nabavila le za reklamo, sedaj pa prodaja trboveljski premog.

Na področju varčevanja z energijo, ki bi brez znatnih finančnih sredstev veliko (po oceni do 30%) prispevala k zmanjšanju onesnaževanja, je vsake toliko časa napisan kak dober prispevek, ki pa ostane brez odmeva tam, kjer bi to lahko začeli uveljavljati, to je v energetiki.

Kakšni časi se nam obetajo? Kar se tiče onesnaženosti zraka, bomo tako kot povsod drugod po Sloveniji odvisni predvsem od vremena pozimi, v Cinkarni pa upamo, da nam ne bo zmanjkalo denarja za tiste najbližje in največje sanacijske ukrepe, to je modernizacijo ferosulfatne linije in čiščenje SO_2 na TiO_2 .

Vida Planinšek

REZERVIRANO ZA KAKOVOST

Evropa '92

Stavek je postal politični slogan. Kaj kdo pod tem pojmom razume, je pri nas zelo osebna stvar. »Evropa 92« pomeni popolnoma nov pristop na vseh področjih življenja: financ, transporta, prometa, trgovine, izobraževanja, kulture. V trgovini igra najpomembnejšo vlogo kakovost. Kakšno kakovost prodajamo, se dogovorimo ob sklepanju pogodbe. Do sedaj je bil kupec zadovoljen, ko je s kontrolo našega izdelka ugotovil, da smo zadostili pogodbenim zahtevam. Danes in še bolj jutri, pa kupec preverja, kako zagotavljamo to kakovost, preden podpiše pogodbo. To pomeni, da hoče vedeti, kaj smo ukrenili, da bi slabe kakovosti sploh ne proizvedli in je zato v njegovi pošiljki ne more biti.

Z vprašalnikom AUDIT skuša na primer ugotoviti:

- kako smo organizirani
- kakšna je kadrovska struktura v vseh enotah našega podjetja
- ali imamo navodila za delo

- ali imamo pisna navodila za ukrepanje v primeru odstopanj v procesu nastajanja proizvoda
- kdo je kompetenten za spremembe v tehnologiji
- kako je organizirana služba kakovosti
- kakšna je njena kadrovska struktura
- s kakšno opremo služba razpolaga
- kakšno informatiko posreduje služba.

Število teh vprašanj je zelo različno od nekaj strani, do 20 strani.

Kaj naj takšen vprašalnik vsebuje, je standardizirano. To so po naslovu zelo razvpiti standardi: ISO 9000, ISO 9002, ISO 9003, ISO 9004; Odgovori na ta vprašanja se oblikujejo skupaj: kupec - prodajalec. Potem se odgovori točkujejo. Za potencialnega dobavitelja je potrebno zbrati neko določeno število točk. Potrebno število točk se bo

v prihodnosti dvigalo, odvisno od konjunktura na trgu.

V zadnjem letu so se naši kupci že začeli oglašati s takimi vprašalniki. Prvi je bil Sava - Semperit (ZnO), potem Vesna, Maribor (H_2SO_4), Helios (TiO_2). Glede na to, da je tak način »prevzemanja tovarne« že prisoten, pomeni, da moramo »pljuniti v roke«. Iz standardov serije ISO 9000 pa sledi, da so spremembe potrebne prav na vseh področjih našega podjetja.

Konec je tudi osemletnega obdobja, ko smo govorili, da je integralni sistem za zagotavljanje kakovosti hobi dveh ali treh v našem podjetju. V obdobju do leta 1992 bodo takšni vprašalniki prihajali direktno od kupcev. Po letu 1992 pa se pričakuje, da bodo AUDIT-e izvajale renomirane kontrolne ustanove po zahodni Evropi kot so na primer Bureau Veritas, Deutsches Institut für Normung, L'Association Francaise de Normalisation in podobne. Morda pa pride celo do tega, da bo Evropa imela le eno samo tako ustanovo.

Mija Marin

MODRI ANGEL OKOLJA



Od leta 1977 imajo v ZRN znak - nalepko za okolju prijazne izdelke (Das Umweltsymbol) ki ga je ustanovilo zvezno ministrstvo za notranje zadeve in ministri za varstvo okolja posameznih dežel. V 23. letih so z njim označili več kot 3250 izdelkov iz več kot 55 skupin. Tudi pri nas je uvedba enotne ekološke blagovne znamke okolju prijaznejših izdelkov nujna. Pobuda o tem je že tekla na letošnjem sejmu Tehnika za okolje, širše pa jo je predstavil naš sodelavec Dani Podpečan, predsednik komisije za varstvo okolja pri GZS.

Perspektive so le v specializirani proizvodnji

Pogovor z MILOŠEM RANTOM, dipl. ing. metalurgije

Malo je ljudi, ki so se v svojem življenjskem delu tako široko posvetili različnim področjem. Eden takih je naš sodelavec Miloš RANT, ki ima v Cinkarni tri zasluge. Bil je soustvarjalec nove razvojne poti - proizvodnje cinkove pločevine, postavil je temelje informacijskemu sistemu, zadnjih nekaj let pa se je posvetil ekološkemu problemu pri izgradnji odlagališča »Za travnikom«.

CINKARNAR: Pogovarjava se o perspektivi. Veliki giganti prodajajo, ali se lahko zgodi to Cinkarni?

RANT: Ker sem cinkarnar že tri desetletja, sem na podjetje že sentimentalno vezan, zato bi me to zelo prizadelo. Takole bi rekel: ni nujno, lahko pa. Prej se lahko to zgodi določenim delom, ki ni so zanimivi.

CINKARNAR: Kako kot nekdanji obratovodja valjarne gledate na prehojeno pot?

RANT: V Cinkarno sem prišel prav tedaj, ko se je začela nova razvojna pot v valjarni in velika intenzivnost v razvojno investicijski izgradnji. Ko je bila ta intenzivnost leta 1966 s prvo reformo prekinjena, so nekatere razvojne poti ostale nedorečene, nedokončane. Te posledice menim, občutimo še danes. Z zapiranjem topilnice in odhodom takratnega direktorja Čeha, se je osnovni koncept razvoja delno podrl. Cinkarna tako še danes nima zadosti jasnega in široko zastavljenega dolgoročnega programa. Bojim se, da so bili načrti po letu 1971 bolj gašenje požarov oziroma le iskanje načinov za preživetje.

CINKARNAR: Menite, da je bila strategija, ki jo je postavil direktor Čeh pravilna?

RANT: V tistem času je bil čas državno usmerjene industrializacije. Še danes dobivamo očitke od prebivalcev Teharij in okolice, da smo na račun industrializacije uničili okolje in preprečili razvoj Teharij. S tem se ne strinjami popolnoma. Potrebno je, da je del industrije v mestih, seveda pa je tudi potrebno zmanjševati odpadke, strupenost okolja. O tem smo že takrat razmišljali, vendar se je v zamahu dela na to pozabilo. Celo zainteresiranosti politike o tem ni bilo. Tudi politiki so takrat pozabili na posledice industrializacije.

CINKARNAR: Zakaj je industrija v mestih smiselna?

RANT: V zdajšnjih razmerah mislim, da je smiselno še naprej razvijati stare industrijske centre, bolje kot pa ustanovljati nove

izven mest, kjer bi delali ljudje z bistveno nižjim znanjem in delovno disciplino. Takí problemi so se pojavljali že takrat, ko sem bil v valjarni in ko smo v desetih letih počterili proizvodnjo. Že takrat so vodilni razmišljali o novi valjarni, ki bi bila povezana z žveplovo kislino.

CINKARNAR: Kje mislite, da je rešitev cinkarniške metalurgije?

RANT: Že takrat sem jim hotel dopovedati, da ni rešitev v izdelavi komercialne pločevine. Menil sem in še danes mislim enako; da valjanje ne bi smelo biti usmerjeno na velike količine. Morali bi se orientirati na specializirano proizvodnjo, proizvodnjo z majhnimi serijami, na tisto, kar veliki ne morejo in ne želijo. To hkrati velja za ostale proizvode v Cinkarni. Danes že vemo, da Cinkarna ne more biti masovna proizvajalka masovnih izdelkov. To tudi celjska kotlina ne prenese. Čeprav je bilo prestrukturiranje bolj modni krik, je v tem veliko resnice. Potrebno se je transformirati v specializirano proizvodnjo.

CINKARNAR: Specializiranost seveda potegne za seboj drugačno organiziranost, mala podjetja. Tudi na tem področju ste tako rekoč doma. Kako razmišljate o prihodnosti Cinkarne s tega vidika?

RANT: Cinkarna je vedno lahko preživela predvsem zato, ker je imela tako različno proizvodnjo. Menim, da bi se morali organizirati v združbo manjših podjetij, z enotnim vodstvom ter enotnim razporejanjem kapitala. Tehnološke skupine, ki bi razvijale svoje proizvode, bi morale imeti proste roke. Kapital pa bi se moral prelivati iz ene v drugo.

CINKARNAR: To je približno tako kot smo že organizirani?

RANT: Še bolj trdno bi morali biti povezani. V ožjem centru bi moralo biti kapitalno odločanje, seveda odvisno od možnosti, kakršnega ima izdelek na trgu. Titanov dioksid je bil v določenem obdobju v izgubah, nato se je to obrnilo. Kot finančno uspešen



preliva denar tudi na druge izdelke, da se lahko razvijajo. Toda gledanost nekaterih je zelo sebična. Trenja pri nas vedno izvirajo le iz prestiža, kdo bo glavni, močnejši, več vreden.

CINKARNAR: Bo po vašem poznavanju Titanov dioksid še vedno prosperiral?

RANT: Titanov dioksid mora še naprej obstajati in z novimi rekonstrukcijami kar največ narediti na kakovosti in specializiranosti. Tudi ta mora imeti od časa do časa nek nov izdelek. Trenutno pa mislim, da ima največ možnosti kemija. Seveda se ne smemo uspravati. Upam, da bomo našli svojega paradnega konjička, ki bi bil samo naš, ne pa ponavljanje ostalih.

CINKARNAR: Vsaka sprememba v organizaciji, v poslovni strategiji zahteva tudi spremembo miselnosti ljudi. Kaj menite o tem?

RANT: To je bistveno. To me je vedno motilo. Ljudje niso nikoli bili dovolj prilagodljivi, spremenljivi. Ker so si zlasti pridobili - tudi pozicije - so jih hoteli obdržati, zabetonirati. To se je najbolj odražalo, ko smo spreminjali Pravilnik o nagrajevanju. Vedno smo iskali same gnile kompromise. Narobe je bilo, da je v Cinkarni vedno prevladala mentaliteta mojstrstva, mentaliteta srednjih kadrov. Dobili so preveliko moč odločanja.

CINKARNAR: Strokovnjakom smo pristrigili peruti za motivacijo. Potrjujete ta stavek?

RANT: To je rak rana v Cinkarni. Veliko visokostrokovnih kadrov je iz Cinkarne odšlo, ker se ni dalo napihnniti njihovih nazivov, da bi lahko dobili realno plačilo. Če ni bil direktor, vodja, bil pa je dober strokovnjak, se mu ni moglo dati primerne stimulacije. Uravnolovka se je uveljavila že leta 1971 in od takrat se ni spremenila.

CINKARNAR: Imamo slabe plače?

RANT: Da. Nikoli ne bi smeli pozabiti, da pri 2.000 članskem kolektivu le 200 ljudi vleče voz naprej. In teh 10 odstotkov ljudi bi moralo biti dosti bolje plačano, kot so.

Ekologija, zeleni, novinarji

Te tri besede se pri nas izredno prepletajo. Kot strokovnjak na ekološkem področju imate gotovo mnenje o tem?

RANT: Ko je Cinkarna dobila sancijski program, to ni bila začetna točka, saj smo že prej delali na ekologiji, se primerjali z drugimi onesnaževalci in spodbujali ekološko kulturo. V občinskem merilu je bila Cinkarna vedno izpostavljena. Na raznih sestankih v občini sem se zelo prizadeval in opozarjal na druge onesnaževalce oziroma na kompleksnost reševanja ekološkega problema v Celju. Izgleda, da smo cinkarnarji bili dovolj glasni.

CINKARNAR: Kaj menite o poročanju novinarjev in o tem, da ne reagiramo?

RANT: Menim, da bi vsaj občasno morali odgovarjati na časopisne polemike. Novinarji pišejo polresnice. Zavedati se je treba, da se vsako misel lahko pove na različne načine in z različnimi priokusi. Vsaj dvakrat na leto bi lahko imeli tiskovne konference, da bi se na ta način image podjetja popravil. Sploh pa bi morali več pozornosti posvetiti stikom z javnostjo znotraj in zunaj podjetja.

Zanimivi pa so ljudje, ki živijo v okolici Cinkarne, in vidijo le svoje interese. Ko smo odkupovali zemljišče za novo odlagališče so nam kazali, kako se je obrasel gozd v zadnjih 10. letih. Hoteli so seveda dobiti višjo odškodnino. Dejstvo pa je, da se je po zaprtju topilnice in pražarne močno zmanjšala emisija SO₂. Ni bilo več okoliških požigov in to je vendar dokaz, da je Cinkarna veliko prispevala za ekologijo. Rezultati so. Idealno pa ne bo nikoli. Vedno bo potrebno skrbeti za zmanjševanje onesnaževanja in to kontrolirati.

CINKARNAR: Do ekoloških katastrof navadno pride zaradi malomarnosti. Kako bi vi to preprečili?

RANT: Vse je odvisno od tehnološke discipline. Nekako od leta 1960, ko se je samoupravljanje v celoti uveljavilo, je mojstrski kader v tehnološki disciplini začel popuščati. Še vedno je tako. Treba pa se bo vrniti v preteklost. Vsako kršenje tehnološke discipline bi moralo biti hudo kaznovano.

Mira Gorenšek

Novo za člane svobodnih sindikatov

SINDI – SEP

Občinski sindikalni svet Celje je na seji predsedstva in na posvetu vseh predsednikov podjetij predstavil projekt sindikalne trgovine »SINDI«. Prvotno je bil projekt zamišljen kot zadruga, vendar ker ta zahteva več časa in priprav, bodo najprej odprli trgovino, ki naj bi kasneje prerasla v zadrugo.

Namen tega konzuma je v tem, da bomo poskušali ponuditi svojim članom SSS cenejše življenjske potrebščine in seveda tudi ozimnico. Predlog je bil s strani sindikalnih aktivistov podprt in en del te zamisli je že tako daleč, da je mogoče ponuditi nekaj ugodnosti.

Nekaj pomislekov je bilo okrog članskih izkaznic, kajti večina članov jih še nima, zato lahko dobite začasno potrdilo, da ste član svobodnih sindikatov pri svojih zaupnikih, pri katerih

boste dobili tudi podrobnejše informacije o sindikalni trgovini SINDI – SEP.

Od 1. 10. 1990 boste lahko vsi člani s pomočjo članske izkaznice deležni popusta pri nabavi hrane in pijače za 10 odstotkov v veleblagovnici T.

Torej se s tem dnem izpolnjuje še ena od pravic članov svobodnih sindikatov. Upamo, da bo kmalu odprt naš sindikalni konzum, v katerem se boste sami prepričali, da je presneto težko biti najcenejši – je pa mogoče.

Mirko Poklšek

ORGANI V SINDIKATU

SINDIKALNI ZAUPNIKI



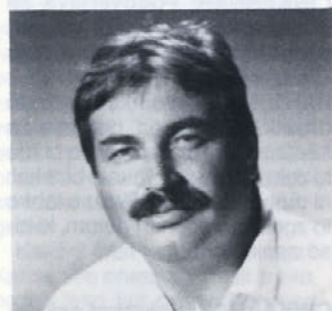
Svobodni Sindikati Slovenije



Mišo Primc, PE Energetika



Damjan Remic, PE Kemija v Mozirju



Marin Žagar, PE Titanov dioksid

ČLANI PREDSEDSTVA SVOBODNIH SINDIKATOV CINKARNE



Rudi Užmah, PE Vzdrževanje



Majda Derča, PE Transp. in skl.



Franc Šinko, PE Titanov dioksid



Štefan Arnšek, PE Vzdrževanje

Razpis za zimske dopustniške dni

Približujejo se prazniki 29. november, novo leto in zimske šolske počitnice. Že sedaj vlada veliko zanimanje za naše počitniške objekte v tem času. Zato smo se odločili, da objavimo razpis. Na razpolago so vse naše lastne zmogljivosti, razen kamp prikolic. Garsonjere so na morju (Mareda, Cres, Duga uvala) v Atomskih toplicah in na Rogli. Razpis velja tudi za počitniški dom v Logarski dolini, kjer imamo 26 ležišč.

Termini so tedenski in trajajo od petka do petka.

prazniki 29. november	23. 11. do 30. 11. 1990
1. del šolskih počitnic	21. 12. do 28. 12. 1990
Novo leto	28. 12. do 4. 1. 1991
	4. 1. do 11. 1. 1991
	11. 1. do 18. 1. 1991
	18. 1. do 25. 1. 1991
2. del šolskih počitnic	25. 1. do 1. 2. 1991
	1. 2. do 8. 2. 1991
	8. 2. do 15. 2. 1991 itd

Cene: Najem garsonjere znaša 300,00 din dnevno, prenočišče v Logarski 40,00 oz. 50,00 ob uporabi kuhinje

Izpolnite prijavnico in jo skupaj s potrdilom o OD za zakonca za l. 1989 oddajte v družbenem standardu do 5. 11. 1990. (Prijavnice lahko dvignete v družbenem standardu)

Odbor za družbeni standard bo pregledal prijavnice in določil koristnike za letovanje v skladu s pravilnikom o uporabi počitniških objektov Cinkarne.

Alkoholizmu še vedno dajemo potuho

Vprašanje je, če lahko na podlagi podatka, da so bili letos opravljeni le trije alkotesti, ugotovljamo, da je alkoholizma v Cinkarni manj kot prej. Ker že nekaj let postrujemo kontrolo pri izhodih in obratih, pa tudi delovno disciplino, bi to moralo vplivati na zmanjšanje alkoholizma. Vendar pa ugotavljamo, da še vedno dajemo zasvojenemu veliko potuho. K delovni disciplini kot zmanjšanju alkoholizma so malo prispevala dežurstva, toda ne toliko, da bi to imelo kakšen večji učinek, saj se na ugotovitve dežurnih skoraj ni ukrepalo. Žal pa v naši družbi še vedno dajemo več na skrito ali odkrito potuho, manj ali nič pa za ozdravitev.

Voda pa odteka v neznano

Seveda je treba najbolj paziti pri stroških, kajti čaka nas zima, v kateri naši sezonski proizvodi ne gredo v prodajo.

Stroški rastejo najbolj na področju energije. Največji problem predstavlja poraba vode. Zdi se, kot da iz vseh pip neprestano teče. Letno dajemo za vodo kar 28 milijonov din. Strokovnjaki v Energetiki ugotavljajo, da je naša kultura na kritični točki. Mimogrede, v Gorenju so šli že tako daleč, da dobi delovno knjižico tisti, ki pusti teči vodo. Ali bo ta ukrep potreben tudi pri nas?

Ob izteku delovnih let

Do junija so se upokojili:



Jože ŠTUMBERGER je bil rojen 1939. leta. Po končani strojni srednji tehnični šoli se je zaposlil v rudniku Senovo kot jamski nadzornik. Kmalu se je odločil za študij na fakulteti za strojništvo v Ljubljani. Ko je diplomiral, je začel delati v takratni Tovarni organskih barvil. Po združitvi Toba s Cinkarno leta 1961, je tudi on postal cinkarnar. Čez nekaj časa je bil postavljen za vodjo strojnega obrata, nato vodjo konstrukcije, po tem pa vodjo vzdrževanja. Leta 1969 je odšel v sosednjo tovarno EMO, kjer je opravljal dela in naloge direktorja priprave dela. Po dveh letih se je znova vrnil v naše podjetje, in sicer v Titanov dioksid. »Zelo rad sem hodil v službo in z veseljem opravljal vsako delo, ki mi je bilo zaupano, čeprav me je včasih kaj razjezilo. Zelo sem bil vesel vsake investicije, ki je bila dokončana (litopon, PIK, KKČ, titanov dioksid itd.).

V življenju si nisem nikoli vzel čas za kakršenkoli hobi. Zadovoljstvo pa mi je pomenilo poučevanje na tehnični in poklicni šoli, ki je delovala v Cinkarni. Vesel sem bil, kadar so slušatelji uspešno opravili izpite, še bolj vesel pa sem bil, kadar so ti slušatelji izobraževanje nadaljevali. Ko sem bil imenovan za direktorja tozda Titanov dioksid, sem se zavedal odgovornosti, ki mi jo nalaga to delovno mesto. Pot, ki sem jo zastavil pred štirimi leti na titanovem dioksidu, se mi zdi najprimernejša.

Nekdanjim sodelavcem želim mnogo delovnih uspehov in osebnega zadovoljstva.«

Anica JUSTIN je bila rojena leta 1937. V našem podjetju se je zaposlila januarja 1976 v tajništvu družbeno-političnih organizacij, zadnja leta pa je delala v strokovni knjižnici. »V Cinkarni sem



delala dobrih štirinajst let. V tem času sem se na podjetje zelo navezala in ves čas sem do njega čutila veliko pripadnost. S sodelavci sem se zelo dobro razumela. Ob odhodu so mi dali čudovito darilo, za kar se jim ponovno pristrčno zahvaljujem!



Vlado MIHOLJANEC, rojen leta 1941, se je pred štiriindvajsetimi leti zaposlil v topilnici. Zaradi boleznij je bil nekaj časa vratar. Od leta 1973 do upokojitve pa je delal v merilnem oddelku. »Dela v Cinkarni se bom vedno rad spominjal. Kljub temu, da smo se včasih pri delu sprli, smo se dobro razumeli. Sodelavcem se zahvaljujem za darilo in razumevanje, ki so ga imeli do mene.«



Stjepan GAMILEC je bil rojen leta 1936. Delati je začel v obratu umetnih gnojil (superfosfat), nato je bil premeščen v minij in pozneje v proizvodnjo modre galice, do upokojitve pa je delal v humovitu.

»Delo v superfosfatu je bilo naporeno. Vedno sem si prizadeval, da sem ga dobro opravil in mislim, da so bili nadrejeni z mano zadovoljni. V pokoju bom sicer pogrešal sodelavce, dolčas mi pa ne bo, urejal bom vinograd, našlo se bo tudi drugo delo, ki ga bom z veseljem opravil, če mi bo zdravje dopuščalo.



Drago KOMERIČKI je bil rojen leta 1934. »Pred zaposlitvijo v Cinkarni sem dvajset let delal v transportni službi v Metki. Ne boste verjeli, da je v Metki večji hrup kakor v Cinkarni, je pa tu več plina. V Cinkarni sem delal v transportu od leta 1978. Sodelavcem želim vse dobro, in da bi zdravi dočakali upokojitev.«



Drago POPOVIČ, rojen 1949, se je zaposlil v topilnici leta 1969. Ker je bilo delo prenaporno, je po enem letu odšel k Ingradu. Zaradi terenskega dela se je 1972 vrnil v Cinkarno. »Delal sem v kemiji (v cinkovem sulfatu), nato v valjarni, čašicah, od 1985 pa v vzdrževanju. Sedaj se bom vrnil domov, v Banja Luko. Sodelavcem želim, da bi zdravi dočakali pokoj.«



Janez KOKOT je bil rojen v Zibiki 1933. leta. V Cinkarno je prišel leta 1948, nato je krajši čas delal v Metki, od 1950 do upokojitve pa v vzdrževanju. »Delali smo na cinkarniškem dvorišču v prahu in blatu, nakladanje in razkladanje tovora je potekalo ročno, kajti viličarjev in drugih nakladalnih naprav nismo poznali. Tudi zaščitnih sredstev ni bilo, dobili smo le eno delovno obleko na leto. Spoznal sem vse obrate, naprave in stroje. Za vsak stroj sem vedel, kako 'diha'. Zaradi pogostih okvar so nas klicali na delo tudi ponoči. Današnji delovni pogoji se ne dajo primerjati s takratnimi.

Ker živim v mestu, bom za hobi kolesaril, če bom zdrav.

Sodelavcem želim še veliko uspeha pri delu, obenem se jim tudi zahvaljujem za darilo.«

Feliks VODUŠEK se je rodil leta 1932 v Žetalah. »Tudi moja prva služba se je začela v topilnici leta 1954. Še danes se spominjam, kako smo delali na akord. Delo je bilo težko, poleg tega nas je pestila še vročina. Po desetih letih je zdravniška komisija ugotovila, da nisem več sposoben za to delo, zato so me prestavili v skladišče drobnega inventarja. Pred dvema leti sem opravil izpit za voznika viličarja.

Dolgočasil se ne bom. Imam hiško in deset arov zemlje. Če mi zdravje ne bo nagajalo, mi bo lepo.

Jurij KOROŠEC se je rodil 1935. leta. Tudi on je začel svoj prvi »siht« v topilnici. »Ko so jo začeli modernizirati, se je govorilo, da bo delo lažje in boljše, v resnici pa je bilo težje in bolj naporeno. V pečeh so bile večje in daljše retorte, ki jih je bilo potrebno pogosteje menjavati. Po ustavitvi proizvodnje v topilnici sem bil premeščen v valjarno in nato na gauči peči. Zadovoljen sem, ker sem dočakal starostno upokojitev. Tudi žena je upokojena. Delo se vedno najde, če ga vidiš. Ukvarjala se bova z vrtom in gorco, ko pa dela zmanjka doma, pa pomagamo drugim.«

NIKJER NI TAKEGA IGRIŠČA KOT JE NAŠE

Tenis igrajo tudi vodilni

Pogovor z upraviteljem teniškega igrišča, Ivanom RABUZINOM

Ljudje ga hvalijo: »nikjer ni tako lepega igrišča, kot je tenis igrišče na Aljaževem hribu.« Zakaj?

Ker ima odlično lego sredi gozda, sredi mesta, je vedno urejeno, pa še sorazmerno poceni. **Kako, da ste prav vi postali upravitelj?** Najprej je bil zgolj hec, potem pa so nenadoma prišli pome. Nisem mogel reči ne, čeprav se moram dvakrat na dan voziti iz Košnice.

Kaj vam pomeni to delo?

Malo se razvedrim, eno leto sem že v pokoju, od nekdanja pa sem rad v družbi z ljudmi. To delo me tudi veseli, saj je tako, kot bi bilo moje. Rad pokosim travo okoli, rad bi tudi kaj popravil, prepleskal, vendar za to ni denarja.

Koliko vam plačajo?

1.400 din na mesec, toda denar mi ne pomeni veliko, tu si spočijem živce.

Na objektu je še veliko za storiti. Kaj vse?

Če bi imeli ladijski pod, bi ga že sam pribil. Velik problem je voda. Igrišče moram polivati s posodo za zalivanje rož. Kozarcev za pijačo ne moremo imeti, ker jih nimamo kje umiti. Igralci bi se radi po igranju osvežili. Če je suša, se kar kadi na igrišču. Pa tudi kakšen preprost šank bi lahko imeli. Manjka tudi hladilnik. Toda niti elektrike nimamo.



Je igrišče zelo zasedeno?

Stalno je zasedeno. Veliko ljudi pride, tudi drugih. Za tuje, če je prosto, stane le 50 din na uro, medtem ko je drugod 70 do 80 din. Šolarji in študentje imajo le 25 din na uro. Seveda imajo prednost člani z nalepkami.

Pa vi igrate tenis?

Ne nikoli nisem igral tenisa. Zdaj sem že prestar za to. Včasih sem imel raje nogomet.

Ali naši vodilni kaj prihajajo sem gor?

Tudi vodilni so naši redni gostje. Včasih pripeljejo tudi poslovne partnerje. Zato bi morali imeti tudi nekaj opreme, ki se bi jo dalo izposoditi.

Približuje se zima, kdaj boste zaprli?

To je odvisno od vremena. Vse dokler bo lepo, bo odprto.

MG

Turnir »DIVA« izredno uspel

V soboto, 15. septembra, je na našem teniškem igrišču potekal teniški turnir mešanih dvojic pod imenom našega ekskluzivnega proizvoda DIVA. Prijavilo se je 26 članov teniške sekcije, vključno s člani in članicami krajevni skupnosti Aljažev hrib. Žal nekaterih naših prominentnih članov ni sodelovalo na turnirju iz povsem objektivnih razlogov.

Med prijavljenimi je potrebno posebej pohvaliti korajžo nežnejšega spola sekcije (Zlatka, Irena, Cvetka, Darinka, Anica, Poldka), ki je tako rekoč doživela »ognjeni krst« na tekmovalnih turnirjih.

Megleno sobotno jutro je dalo slutiti, da bo dan lep. Začetek ni bil razveseljav. Medtem, ko je vrla trojica ogrevala svoje roke in noge, četrtega člana še ni bilo od nikoder. Zaspanec, ne po svoji krivdi, je prišel na igrišče, ko se je igrišče že kopal v prečudovitem dopoldanskem soncu. Kljub začetnim težavam, se je tekmovalne odvijalo po predvidenem urniku, favoriti so izpadali, temperatura se je dvigala, zaloga osvežujoče pijače je hitro kop-

nela. Naš marljivi skrbnik Ivo je bil ta dan videti prav zadovoljen. Nič čudnega, obkrožali so ga bivši sodelavci, ki pa so tokrat poslušali njegova »povelja«.

Dan se je že prevešal v pozno popoldne in favoriti so čakali na zadnje borbe. Pari so dobivali svoje privržence in pričel se je tudi boj navijačev. Nežni spol prav nič ni zaostajal v borbenosti od svojih partnerjev. Žal sta v polfinalnih borbah izpadla oba mešana para, ki pa sta pokazala lepo in dopadljivo igro.

Finale, kot to zahtevajo teniški predpisi, lepe poteze, navdušeno ploskanje. Vendar eden mora biti poraženec. Zmagovalci in poraženci si nato podajajo roke, in si obljublajo: počakajte, dru-

REZULTATI

1. Jazbec – Višnar
 2. Prelog V. – Smeh R.
 3. Hudohmet P. – Prelog P.
 4. Zupanc – Schmidt
 5. Kajtnar – Strmecki
 6. Špacapan – Lukanc
 7. Kolar – Pečnik
- od 8. do 13. mesta Smeh F. – Šarlah, Tukarič – Šeligo, Cmok S. – Praznik, Hudohmet A. – Aškerc, Cmok B. – Rozman, Tomažin – Dobrišek.

go leto bo drugače.

Najboljih sedem parov prejme praktične nagrade in uradni del je končan. Bil je čudovit dan, čudovite borbe, sklenjena nova poznanstva z željo, da se drugo leto zopet srečamo.

Franc Smeh

TEST

Poskusite se v vaših vrednotah

Pred vami je študija vrednostnih sistemov. V njej ni pravih in napačnih odgovorov. Najboljši odgovor je vaše osebno mnenje. Seznam vsebuje 22 vrednot. Vaša naloga je, da vrednote razvrstite glede na pomembnost, ki jih imajo za vas kot vodilo za vas in za vaše življenje. Najprej pazljivo preučite seznam. Nato s številko 1 označite vrednoto, ki je za VAS najbolj pomembna, s številko 2 vrednoto, ki je za vas druga najbolj pomembna in tako naprej. Vrednoti, ki je najmanj pomembna, pripišite številko 22. Ko boste končali, vas prosimo, da preverite vrstni red. Če se vam zdi potrebno, ga brez skrbi lahko spremenite. Pomembno je, da bo končni rezultat resnični odraz vaše mišljenja in občutenja.

- 1 DRUŽABNA PRIPADNOST (biti skupaj z ljudmi)
- 2 IMETJE (materialna blaginja, imeti dovolj denarja)
- 3 LJUBEZEN (imeti dovolj stikov z nasprotnim spolom)
- 4 MOČ (boriti se za uveljavitev svoje volje)
- 5 MODROST (spoznati, razumeti resnico o svetu in življenju)
- 6 NOVE IZKUŠNJE (nova doživetja, zanimivo in vznemirljivo življenje)
- 7 OSEBNA IZPOPOLNITEV (uresničevanje lastnega bistva in razvoja)
- 8 OSEBNA VARNOST (biti neogrožen, varen pred boleznijo, vojno)
- 9 OTROCI (imeti otroke in skrbeti zanje)
- 10 POČITEK (imeti čas, da se napiš in spočiješ)
- 11 POKLIC (posvetiti se delu, ki te veseli)
- 12 PRESKRBLJENOST S HRANO IN PIJAČO (imeti dovolj jesti in piti)
- 13 RAZUMEVANJE S PARTNERJEM (duhovno zaupanje, navezanost nanj)
- 14 RAZUMEVANJE S STARŠI (imeti topel dom)
- 15 SPOŠTOVANJE DRUŽBENIH NAČEL (živeti pošteno, skladno z zakoni)
- 16 SVET LEPOTE (uživati v lepoti narave in umetnosti)
- 17 SVOBODA (biti neodvisen, svoboden pri odločanju)
- 18 UDOBNO ŽIVLJENJE (sproščeno življenje, osebno ugodje)
- 19 UGLED V DRUŽBI (biti priznan, uveljaviti se v družbi)
- 20 USTVARJALNI DOSEŽKI (ustvariti nekaj novega in pomembnega)
- 21 VERA (verovati v posmrtno, večno življenje)
- 22 ZVESTO PRIJATELJSTVO (imeti zanesljivega, tesnega prijatelja)

Pripravil: mag. Janko Mayer

Nagradna križanka št. 4

				CINKARNA CELJE	VOJAŠKI SPORAZUM	MESTO Z JEZDOM OB NILU	PREBIVALCI EVROPSKE DRŽAVE	RIMSKA PLEMŠKA RODOVINA		ME IGRALCA MUCKA	ROJČ JASNA	JUŽNO-AMERIŠKA ŽIVAL	STARO-RIMSKI POZDRAV	VRSTA GODALA	RASTLINSKI ROD (JAVOR)		
					RAZSTAVNA DESKA	AZIJSKA DRŽAVA				PRIPOMOČEK ZA KRTAČENJE							
				SVETLOBNA NAPRAVA						KONJ RJAVE BARVE							
				VREDNOST						KAČ JANKO			NEKD. BRAZILSKI NOGOMETAS				
CINKARNA CELJE	MEDVED VREČAR	PRIPADNIK ADŽAROV	GORSKI GREBEN	TURSKO POKRIVALO BARIJ		MESTO PRI ZADRU			REKA V ČRNI GORI								
	SPOLJNA OČLIJKA S KOVINO					PERZJKA	KRPA, CUNJA	GORSKI RESEVALNI ČOLN	REZULTAT TEKME								
VODA POD ZEMLJO	ULOV								OLGA CEVC	VZLUK				PERNATA ŽIVAL			
NERESNICE				VRSTA KIRURŠKEGA POSEGA V PRSNI KOŠ													
POLET, ZANOS				KRATKA TEKM. POT													
NEKDANJA JAPONSKA PRE-STOLNICA				POŠKODBA TKIVA						PREPROST NEIZBR. SLIKAR							

Srečni nagrajenki sta tokrat samo dve. Križanka je bila očitno pretežka in prispelo je premalo rešitev, da bi lahko podelili tri nagrade. Pravilno rešitev sta poslali: Jelka Kuzman, računovodska služba in Matilda Renčelj, upokojenka iz Teharij. Čestitamo!

Rešitev današnje križanke pošljite v uredništvo najkasneje do 10. novembra 1990. Nagrade so: 250, 200 in 150 din. Današnjo križanko je sestavil Ignac Jevnišek.

Rešitev nagradne križanke št. 3: (vodoravno)

STVARITELJ, AH, PRELEC, ETAŽERA, PREMIER, OŽAT, ZN, U, DEKOLTE, VITEZ, TRN, ONA, CVIRIN, ROJ, LAIK, ACETAT, IČA, IVNIK, ANALI, H, KETTE, GA, AN, P

Naslov:

ZAHVALA

Ob nepričakovani smrti žene in mamice

MARINKE PODVORNIK se iz srca zahvaljujem bivšim sodelavcem podjetja »Cinkarne«, Marketinga in Tiskarne za izraze sožalja in spremstvo na njeni zadnji poti.

Žalujoci mož Drago in trije otroci

ZAHVALA

Vsem sodelavcem iz obrata rastnih substratov se iskreno zahvaljujem za pristrčno snidenje in za dragoceno darilo, ki sem ga dobil ob odhodu v pokoj. Še enkrat hvala vsem!

Franc Dečko



Fotografija prikazuje »fascikle«, ki jih uporabljene takole mečemo v kontejner. Po tem sodeč nam torej še ne gre slabo!

Kako popestriti dolge je-senske popoldneve oziroma večere?

Za žene oziroma matere, vam Delavska univerza nudi možnosti:

- strojnega pletenja
- tečaja šivanja hlač
- tečaja šivanja otroških oblačil

Za zakonce oz. pare pa s pleznimi vajami ob nedeljah zvečer.

Za vse informacije oz. prijave na Delavski univerzi Celje, tel: 25-620.

NASMEJMO SE

Jože in Mica se sončita ob morju, pa pravi Jože Mici:

»Mici, kaj bi naredila, če bi jaz utonil?«

»Verjetno bi znorela«

»Ali, si res ne bi poiskala drugega?«

»Ne, tako močno pa ne bi znorela!«

ZADOVOLJNA Z JEDILNIKOM

Tudi naša muca iz skladišča embalaže, ki je nedavno skotila tir mladičke, je zadovoljna z novo hrano v kuhinji. Ker ima vsako bitje pravico do lepega življenja, vabimo ljubitelje živali, da jih odnesejo domov.



Podproces kristalizacije v proizvodnji TiO₂ vodi računalnik

V okviru projekta avtomatizacije procesov v proizvodnji titanovega dioksida, smo 18. septembra začeli popolnoma računalniško voditi podproces kristalizacije. Vzoredno z zagonom smo organizirali tudi šolanje za operaterje in demonstracijo delovanja za tehnologe. Posebej bi radi poudarili, da so se operaterji izkazali za spretni in prilagodljivi upravljavci novega sistema.

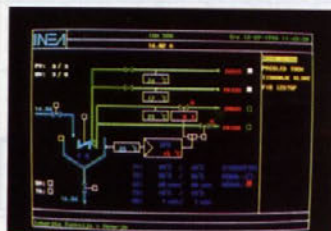
Nov način vodenja procesov bo tehnologom omogočil boljši pregled nad obnašanjem in operaterjem boljše obvladovanje procesa.

Zahtevnejše delo pa bodo imeli vzdrževalci, saj so napake in okvare merilne opreme pri vodenju z računalnikom mnogo bolj neprijetne.

Naslednja faza projekta bo izvedba računalniškega vodenja podprocesa redukcije in nato celotnega črnega dela. Pričakujemo, da nam bodo v teh fazah s svojimi praktičnimi pripombami in sugestijami pomagali poleg tehnologov že tudi operaterji.



Računalnik, ki vodi proces



Prikaz kristalizacije na ekranu računalnika



Strokovnjaki Inštituta J. Štefan zagotavljajo, da bo poslej vsaka napaka v procesu takoj zaznavna in jo bo možno takoj in učinkovito rešiti.

MURPHYJEV ZAKON IN OSTALI RAZLOGI, ZAKAJ GREDO ZADEVE NAROBE

Nesposobnost + nesposobnost = nesposobnost

Cinkarnar

Glasilo delovne organizacije Cinkarna izhaja mesečno. Ureja ga uredniški odbor, predsednik Zoran Kanduč, člani Liljana Tukarič, Jelka Rus, Ivan Podergajs in Vida Planinšek. Odgovorni urednik Avgust Praznik in glavna urednica Mira Gorenšek, lektorica Jelka Bombač. Naslov Uredništva: Cinkarnar, Cinkarna, Kidričeva 26, Celje, telefon: 33-112, int. 3205. Tiska tiskarna Cinkarna v nakladi 3.000 izvodov. Cinkarnar je brezplačno na razpolago vsem članom kolektiva, upokojevcem in štipendistom.

Na podlagi izjave sekretariata za informacije SRS št. 421-1/72 z dne 5. 4. 1974 je glasilo oproščeno temeljnega prometnega davka.

Vključeni v zvezni projekt avtomatizacije procesov

Danes gotovo nihče več ne dvomi o nujnosti vključevanja našega gospodarstva v sodobne tržne tokove v svetu. Vsi se tudi strinjamo, da je pogoj za obstanek podjetja v novih razmerah, ki jih narekuje svobodni trg, učinkovita in posodobljena proizvodnja. Le takšna namreč lahko zagotovi dovolj kakovostne proizvode in ceno, ki jo tržišče priznava.

Na tej splošni ravni je vse jasno in preprosto. Da pa lahko podjetje tako tudi v resnici deluje, je potrebno v podjetju pridobiti čimveč znanja o procesih, jih avtomatizirati in posodobiti organizacijo poslovanja.

Potrebo po vzpodbujanju lastnega znanja in uvajanju avtomatizacije v proizvodne procese je začutilo tudi naše podjetje, in pred šestimi leti smo pričeli načrtno razmišljati o uvajanju računalniškega vodenja procesov. Po analizi primernosti posameznih procesov za avtomatizacijo, smo za izvedbo računalniškega vodenja izbrali proces proizvodnje titanovega dioksida.

Zavedali smo se, da je pogoj za uspešno uporabo sodobne tehnologije osvojitve sodobnih spoznanj o vodenju procesov, sodobnih metod avtomatizacije procesov z računalnikom in poglobljenega poznavanja delovanja procesov. Zato je bila v okviru Cinkarne ustanovljena skupina za avtomatizacijo, ki so jo sestavljali trije inženirji elektronike (dva iz razvoja in eden iz vzdrževanja) in inženirka kemijske tehnologije.

Že od samega začetka smo vedeli, da obseg te problematike presega okvire enega podjetja in da je poleg lastnih strokovnjakov in dobaviteljev opreme smiselno in potrebno k sodelovanju pritegniti tudi raziskovalne institucije. S takšnim sodelovanjem smo omogočili prenos znanja na lastne strokovnjake ob reševanju konkretnega problema. V okviru tega sodelovanja se dva sodelavca razvoja izobražujeta tudi na podiplomskem študiju na Fakulteti za elektrotehniko v Ljubljani.

Naš projekt je časovno sovpadal s prizadevanji zvezne vlade, ki je želela podpreti prav takšne pristope k posodabljanju in modernizaciji proizvodnih procesov. Da bi tudi spodbudili podjetja k financiranju takšnih projektov, so ustanovili poseben sklad za spodbujanje tehnološkega napredka.

V Cinkarni smo bili pri izvedbi projekta že tako daleč, da smo sklenili skupaj z izvajalci, Inštitutom Jožef Štefan in drugimi jugoslovanskimi podjetji in institucijami, ki so se ukvarjale s podobnimi projekti, zvezni vladi predložiti skupen petletni projekt z naslovom »Avtomatizacija procesov v kemijski in procesni industriji«. Cinkarna je v tem

okviru svoj projekt prijavila kot modelni projekt »Avtomatizacija procesov v proizvodnji titanovega dioksida«.

Zvezni sekretariat za razvoj je ocenil, da je projekt dovolj dobro zastavljen in ga potrdil. Za Cinkarno to pomeni, da dobi od zvezne vlade vsako leto denar v vrednosti tretjine vsote, ki jo je sama vložila.

Seveda pa je Cinkarna sprejela tudi določene obveznosti, in sicer, da projekt izpelje do konca in poročilo o rezultatih predloži v oceno zveznemu sekretariatu za razvoj.

Za ilustracijo povejmo, da je višina spodbude, ki jo bo dobila Cinkarna za leto 1990, 500.000 din.

Ta sredstva namenja zvezni sklad za vzpodbujanje razvoja in avtomatizacije ter nakup raziskovalne opreme v podjetjih. Zato bi bilo prav, da bi jih v Cinkarni za te namene tudi uporabili, saj do sedaj tega nismo vedno storili.

Ker se je letos izteklo rok za izvedbo prve polovice projekta, smo se udeleženci iz vse Jugoslavije 20. septembra zbrali v Ljubljani in pregledali do sedaj opravljeno delo. Cinkarna je predstavila računalniški sistem za vodjenje podprocesa redukcije, ki je že stestiran pri proizvajalcu, a ga je potrebno še vgraditi.

Predstavitev je v celoti uspela in z zadovoljstvom smo ugotovili, da smo tako po kakovosti opravljene dela kot po nivoju osvojenega in uporabljenega znanja v samem vrhu tovrstnih prizadevanj v Jugoslaviji. To je potrdilo tudi zanimanje ostalih udeležencev za naše izkušnje in pridobljeno znanje in za izmenjavo obeh. Cinkarna tako v jugoslovanskem prostoru nastopa kot podjetje, ki lahko na področju avtomatizacije enakovredno sodeluje pri prenosu znanja s katerokoli institucijo ali podjetjem. Ekipe strokovnjakov Cinkarne in Inštituta Jožef Štefan pa je sposobna reševati tudi težje probleme avtomatizacije procesov v industriji.

Nič manj pa ni pomembno, da se s tem Cinkarna predstavlja kot sodobno podjetje, ki se zaveda pomena lastnega znanja in je sposobna sistematično pristopiti k posodobitvi procesov.

Vladimir Vrečko