

Hala za jadrnice E-43 odprta



Podpredsednik IS Slovenije tov. Janez Bohorič je prerazdal trak in s tem izročil nov obrat svojemu namenu

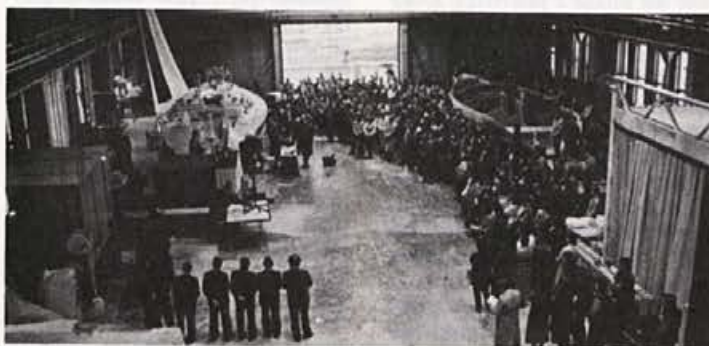
V petek, 30. oktobra, je bila na zaključku dopoldanske izmene v plastiki krajša slovesnost ob uradni otvoritvi nove hale za proizvodnjo jadrnic E-43.

Na proslavi so sodelovali pevci moškega pevskega zbora »Begunjščica«, ki ga sestavljajo večinoma naši delavci, in sodelavca Slovenskega dramskega gledališča iz Ljubljane Stanislava Borisenja in Aleš Valič.

Na filmskem platnu pa smo lahko videli posnetke nove 13 m dolge jadrnice E-43.

Predsednik PO DO ELAN tov. Uroš Aljančič je imel krajši nagovor, glavni govor pa je imel podpredsednik IS Slovenije tov. Janez Bohorič. Oba v celoti objavljamo v nadaljevanju.

Poleg delavcev dopoldanske izmene so bili kot gostje povabljeni tudi številni novinarji, izvajalci del ter predstavniki zbornic, marin, ob-



Slovesnost ob otvoritvi nove hale za izdelavo jadrnic E-43



Uvodni govor predsednika PO DO ELAN tov. Uroša Aljančiča. Desno podpredsednik IS Slovenije tov. Janez Bohorič, levo predsednik DS-DO Elan tov. Vinko Selčan

čine, bank in krajevne skupnosti.

Po proslavi so gostje imeli še tiskovno konferenco z novinarji.

Uroš Aljančič

Spoštovani gosti, dragi sodelavci — prijatelji Elana

Vsi skupaj dobrodošli na tej krajši svečanosti, ki pa vseeno obeležuje pomemben korak v uresničevanju naše začrtane strategije.

Najprej bi se v imenu poslovodnega odbora rad zahvalil vsem sodelavcem za izkazano zaupanje in pripravljenost za pristop k temu projektu.

Rezultat zaupanja je pred nami in menim, da smo nanj lahko ponosni.

Rad bi se zahvalil tudi vsem zunanjim sodelavcem, ki so kakorkoli pripomogli k učinkoviti realizaciji.

Kljub temu, da v Elanu še imamo nekaj projektov, ki bi jih morali realizirati do leta 1990, pa je potrebno poudariti, da se razmere in možnosti, oz. pogoji vedno bolj zaostrejo. Če smo pred letom na tistem še verjeli, da se pogojev za uspešne izvozne usmerjene delovne or-

ganizacije ne da več poslabšati, potem smo danes v položaju, ko spoznavamo, da za naše gospodarstvo nobena stvar ni tako slaba, da ne bi mogla biti še slabša.

Menim, da se vse preveč v rokavicah ukvarjamo sami s seboj, ne vidimo pa prihodnosti, ki jo moramo zagotoviti našim otrokom, sicer nismo vredni niti naziva starši, kaj šele dobri starši.

Večji del Elana se tega zaveda, zato še vedno vlagamo v prihodnost. Pričakujemo pa radikalne spremembe, ki bodo uspešnim kolektivom zagotovile poslovni mir in pogoje za delo, ki nas lahko potegnejo iz otopenosti, ali bolje rečeno, ohromelosti, v kateri se nahajamo.

S tega mesta bi rad dal podporo tudi slovenski vladi v njenem boju proti centralizmu in nadaljnjim neodgovornim odločitvam in predlogom ZIS. Ker zaupamo sposobnostim vodilne garniture, želimo le, da bi še ostrejši nastopali pri uveljavljanju projektov, ki nas kot skupnost lahko premaknejo z močno kontaminirane cone.



**Čestitke
k dnevu
republike**

Tovarišice in tovariši, delavci Elana, spoštovani gostje

Inoviranje proizvodnih programov, uvajanje vedno novih izdelkov, ki jih terja mednarodno tržišče in jih je pripravljeno tudi dobro plačati zaradi njihove funkcionalnosti, kakovosti in zanesljivosti, dobrega servisa in poslovnosti proizvajalca, je ena od temeljnih usmeritev obenem pa pogoj prestrukturiranja našega gospodarstva, njegove večje dohodkovne uspešnosti in vključenosti v mednarodno delitev dela. Zato pa je potrebno dobro poznavanje povpraševanja na različnih zelo zahtevnih tržiščih razvitega sveta, poznavanje današnjih in jutrišnjih potreb sodobnega človeka ter sposobnost in znanje na te potrebe tudi odgovoriti; s sodobno organizirano, visoko produktivno, kakovostno, na moderni tehnologiji slonečo proizvodnjo estetsko oblikovanih izdelkov, ki so se sposobni prebiti do kupcev v tekmi z današnjo zelo ostro in odzivno mednarodno konkurenco. To pa zmorejo samo kadrovske moči in za tako poslovanje motivirani kolektivi.

V Elanu se tega dobro zavedate. To dokazujejo vaši dosednji uspehi na področju proizvodnje smuči, kjer ste se v hudi mednarodni konkurenci vključili v klub najpomembnejših svetovnih proizvajalcev in v katerem se uspevate tudi obdržati. To dokazuje poleg smuči vrhunska kakovost in tržna uspešnost vaših jadralnih letal, vaših rekvizitov za orodno telovadbo in seveda nenazadnje vašil plovil. Pred leti ste začeli s proizvodnjo čolnov, posegali po vedno zahtevnejših izdelkih in danes lahko na podlagi vaših dosedanjih tržnih in proizvodnih izkušenj uresničujete proizvodnjo tako zahtevnega in tržno zanimivega izdelka kot je jadralnica E-43, s katero se boste vključili med najpomembnejše proizvajalce takih plovil v Evropi in jutri morda, če vam bo uspelo ponoviti prodor, ki ste ga napravili na področju proizvodnje smuči, tudi med najpomembnejše proizvajalce v svetu.

Dobro poznavanje trga, na osnovi tega izdelana razvojna strategija, zaupanje v lastne sposobnosti, naslonitev

na lastna sredstva in realne tuje vire pri financiranju investicije, po predhodnem temeljitem proučevanju pretehtana odločitev in nato hitra in stroškovno racionalna realizacija projekta so jamstvo, da boste z jadralnico E-43 uspeli.

Izgradnjo novega obrata, ki ga odpirate danes, zaključujete po preteku dobrega leta dni od sprejetih dokončnih odločitev. Nova proizvodnja, ki terja veliko znanja in raziskovalnega dela je pomembna za vaš nadaljnji razvoj, za razvoj vašega ožjega okolja, pomeni pa tudi prispevek k razvoju in uveljavitvi našega slovenskega gospodarstva v jugoslovanskem in svetovnem prostoru.

Zelo pomembno je, da v Elanu ta projekt uresničujete v času, ko splošni rezultati gospodarjenja, kljub nekaterim spodbudnim izjemam, niso takšni, kot si jih želimo, načrtujemo ter potrebujemo za naš skupni nadaljnji razvoj.



Pesem pred otvoritvijo, pevski zbor »BEGUNJŠČICA«

Ta vaš novi razvojni korak dokazuje, da se je proces prestrukturiranja gospodarstva in na njem temelječega vse širšega in kakovostnejšega uveljavljanja trajne izvozne usmeritve, hitrejšega tehnološkega razvoja, varčevanja z energijo in surovinami ob učinkovitejšem varovanju okolja, pri nas vendarle začel, še več, dokazuje, da je v nekaterih kolektivih stalno prisoten. Kljub jasnim razvojnim zahtevam, pa se v mnogih kolektivih pred tako usmeritvijo še vedno obotavljivo sprenevedajo. Uspavani zaradi pretiranega povpraševanja nenasitnega domačega in nekaterih manj zahtevnih tujih trgov, razva-

jeni z bogato delitvijo lahko pridobljenega in včasih tudi nerealno prikazanega dohodka, konkurenčno šibki, ker niso bili utrjeni v trdih in neizprosni konkurenčnih bojih s proizvajalci razvitih gospodarstev sveta, so danes v zaostrenih razmerah soočeni z razvojno krizo, z vprašanjem nadaljnjega obstoja. Mnoge delovne organizacije pa je ta proces neizprosno postavil pred dejstvo, da morajo omejevati osebne dohodke delavcev in bistveno zmanjšati število zaposlenih, če hočejo obstati. V tej krizi je del slovenske strojne industrije, v zelo težkem položaju je lesna industrija, zaostajamo pri tehnologijah na področju telekomunikacij, težave so v črni metalurgiji. Vendar tu alternative ni. Obstal bo lahko le tisti, ki se bo uspešno vključil v procese prestrukturiranja in na tej osnovi izvedel lastno razvojno prenovo. Negativne socialne posledice teh procesov pa bomo morali zmanjševati in odpravljati tudi z rešitvami in spremembami zakonov, ki bodo zagotavljali socialno varnost tako imenovanim tehnološkim viškom delovne sile ter z odpiranjem novih delovnih mest tam, kjer so možnosti za to, zlasti še v storitvenih dejavnostih, gostinstvu, turizmu in v drobnem gospodarstvu.

Visoka inflacija in njena

združenem delu ter republik in pokrajin za lasten razvoj in razvoj naše celotne federativne skupnosti. Izkušnje pa so nas naučile, da to lahko vodi tudi le v ohranjanje takih pogojev gospodarjenja, ki omogočajo preživetje povprečnih in šibkih gospodarskih subjektov, ne podpirajo pa hitrejšega razvoja najbolj propulzivnih proizvodnih kar pa nas ne more pognati v gospodarski vzpon.

V Izvršnem svetu Skupščine SR Slovenije smo prepričani, da bo le s politiko ofenzivnega razvoja, z mobilizacijo in motivacijo vseh delavcev, z ustvarjanjem pogojev za še hitrejši razvoj dohodkovno in izvozno uspešnih kolektivov, karšen je tudi vaš, ne pa z administrativnimi posegi in restriktivnimi ukrepi, kakršni se vedno bolj pogosto ponujajo v najrazličnejših programih, mogoče doseči izhod iz krize. Napačno je sedanje ravnanje, ko se poskušajo težave v gospodarstvu reševati predvsem z neprestanimi spremembami in sistemom ali z ustvarjanjem posebnih pogojev gospodarjenja nekaterim izbrancem med gospodarskimi subjekti. Gospodarstvo je sito in utrujeno od vedno novih predpisov, nenehnih sprememb gospodarske politike in stalnega prilagajanja novim sveženjem ukrepov, ki ga dezorientirajo. Ob tem pa nepriemerljivost kazalcev rezultatov gospodarjenja povzroča, da se izgublja pregled nad stanjem in onemogoča realna ocena trendov. V Izvršnem svetu Skupščine SR Slovenije menimo, da bi bilo najprej potrebno umiriti razmere, prenehati z vzne- mirjanjem gospodarstva s stalnimi spremembami. Hkrati pa pripraviti pretehtane in skrbno odmerjene, strokovno podprte potrebne spremembe ter jih potem tudi dosledno in brez omahovanja izvesti. Ključni kriterij pri pripravi sprememb pa mora biti vključevanje trga in njegovih meril ter ekonomskih zakonitosti tako na področje gospodarstva, kot na vsa področja družbenih aktivnosti, ki morajo biti tudi vzvod za hitrejši gospodarski razvoj. Gospodarstvu je potrebno pravočasno ponuditi dolgoročne splošne pogoje gospodarjenja in mu vrniti širše možnosti za poslovno odločanje, krepiti gospodarsko samostojnost, s tem pa tudi odgovornost za rezultate poslovanja.

Ob tem pa je seveda potrebno, celo nujno spremeniti tudi nekatere sistemske predpise, saj bi ohranjanje

nekaterih od obstoječih ure-ditev vodilo v še večjo druž-beno krizo s padcem proiz-vodnje in nepredvidljivimi socialnimi posledicami. Tu moram izpostaviti devizno zakonodajo, ki takšna kot je, onemogoča organizacijam združenega dela samostojno razpolaganje z delom ustvarjenega deviznega priliva in s tem zagotavljanje potrebne materialne osnove za lastno reprodukcijo in re-produkcijo v reproverigi. Temeljni gospodarski subjekti morajo ponovno dobiti mož-nost za samostojno in odgo-vorno odločanje o tekoči re-produkciji in tudi o izvozu in večjem ustvarjanju deviz, zato so spremembe sedanje-ga deviznega sistema nujne in neodložljive.

Ker je v zadnjem obdobju izvoz rasel veliko počasneje od predvidenega, so naše ob-veznosti do tujine tako veli-ke, da jih moramo še enkrat reprogramirati. Ta repro-gram, ki seveda ni zastoj, je pa nujen, in na njem slo-neči program vzdrževanja naše eksterne likvidnosti, pa mora temeljiti na realnih predvidevanjih rasti deviz-nega priliva in odliva in ra-sti družbenega proizvoda, kar je potrebno zagotoviti z zadostnim motiviranjem in ekonomsko prisilo organiza-cij združenega dela, da se bodo vključile v izvoz. V nasprotnem primeru bo re-program pomenil samo pre-laganje še večjega bremena zadolženosti na bodbče ge-neracije, kar pa je nespre-jemljivo.

Tudi bankam je treba vr-niti pravico, da samostojno odločajo o plasmajih sred-stev, hkrati pa zaostri nji-hovo polno odgovornost za poslovne odločitve, ki jih sprejemajo in posledice, ki jih imajo te odločitve pri njihovih članicah, glede na specifično funkcijo, ki jo imajo banke pri razpolaga-nju in gospodarjenju z druž-benimi sredstvi tudi v celot-nem združenem delu in v družbenopolitičnih skupno-stih.

Prekiniti moramo tudi s premalo pretehtanimi line-arnimi administrativnimi posegi na področja, ki so po-membna za naš usklajen dolgoročni družbenogospo-darski razvoj. Tako področje so na primer področje zna-nosti, raziskovanja, izobra-ževanja. Zvezi zakon o skupnem prihodku in do-hodku je uzakonil rešitve, ki ne odgovarjajo stopnji razvi-tosti družbenoekonomskih odnosov na tem področju v naši republiki. Zato terjamo spremembe tistih določil za-kona, ki nam vsiljuje reši-tve, ki ogrožajo doseženo

stopnjo razvitosti na teh po-dročjih. Bistveno za razreši-tev sedanjega stanja na po-dročju družbenih dejavnosti in na področju družbene re-produkcije sploh, pa je in ostaja, da ustvarjamo pogoje za doseganje takega dohod-ka, ki bo omogočil ohranitev dosežene ravni in zagota-vljal osnovo za bolj dinami-čen nadaljnji razvoj. Uspe-šen razvoj družbe v celoti pa seveda lahko sloni samo na razvitem, modernem, uspeš-nem in v mednarodno me-njavo vključenem gospodar-stvu.

Del takega v svet odprtega gospodarstva ste tudi vi, de-lavci Elana. Uspehe, ki jih vseskozi dosegate, vam je omogočila vaša skrb, ki jo posvečate razvoju, spremlja-nju trga in stalnemu snova-nju perspektivnih proizvod-nih programov, med katere sodi tudi program izdelave velikih plovil, katerega pro-izvodnjo danes začinjate. Predvsem pa vam uspehe omogoča vaš neprestani boj za povečanje kakovosti in zanesljivosti vaših izdelkov. Ni potrebno posebej poudar-jati, da bo prisotnost vaših plovil na Jadranu povečala možnosti našemu turizmu, da tovrstna turistična po-nudba pomeni korak naprej pri zadovoljevanju želja zah-tevnejših gostov na naši obali ter s tem vodi tudi v prestrukturiranje našega tu-rizma. Vaša prodornost na tujih trgih, ki ste jo dokazali s svojimi smučmi, pa naj vam zdaj pomaga osvojiti s plovili tudi trge daljnjih Ka-ribskih otokov, Grčije, Tur-čije, pa tudi severne Evrope, na katere računate. Pri teh naporih vam želimo kar naj-



več uspeha.

Vam, kakor tudi vašim po-slovnim partnerjem, projek-tantom in izvajalcem nalož-be, vašim kreativnim razvoj-nim delavcem, organizator-jem proizvodnje in upravlja-nja, sposobnim komerciali-stom ter vsem delavcem in samoupravljalcem kolektiva ELANA, ki se je dokazal z dosedanjim uspešnim go-spodarjenjem, čestitam k do-seženemu in vam želim še veliko skupnih in osebnih uspehov. Vsak vaš uspeh po-meni tudi prispevek k uspeš-nosti slovenskega gospodar-stva. Uspešni pa so lahko sa-mo pogumni in ustvarjalni delovni kolektivi, kakršen je tudi vaš.

Novinarska konferenca

Program plovil v bodoče

Otvoritev novega proiz-vodnega obrata plastike je pomemben korak pri reali-zaciji naše dolgoročne stra-tegije, v sklopu katere smo si načrtali tudi uveljavitev med svetovnimi proizvajalci velikih plovil. V paleti Elana gre za nov segment tržišča, ki glede designa in kvalitete postavlja najvišje kriterije.

Ta projekt predstavlja tudi za Elan poslovno pustolov-ščino, saj je bil rizik v času odločitve zelo velik, zato pa je toliko večji naš ponos v tem trenutku, ko smo uspeli projekt do te mere obvladati, da lahko zatrdimo, da bo ne-motena proizvodnja stekla najkasneje 1. 1. 1988. Trenutno proizvodnja sicer že teče, vendar ne v optimalnih količinah.

V fazi realizacije smo bili dokaj ekspeditivni, saj smo na novem obratu z deli začeli decembra 1986, tehnični prevzem pa je bil opravljen avgusta letos.

K novogradnji je Elan mor-al pristopiti, saj nimamo primernih prostorov za izde-lavo plovila takih dimenzij, kot je E 43. Poleg tega inte-res za ostala plovila še na-prej raste, tako da nam ni preostalo drugega kot dodat-na širitev kapacitet.

Naš razvoj na področju kapacitet pa ne poteka samo lokalno, saj smo lani del svoje proizvodnje plovil pre-nesli iz Elana v kooperacijo.

Poleg tega smo v letošnjem letu prenesli iz Elana tudi proizvodnjo tekaških smuč.

Ocenjujemo, da smo na ta način odprli 50 novih delov-

nih mest, vsaj petdesetim pa smo omogočili, da so svoje delo obdržali.

Plan proizvodnje v pro-gramu plastike za področje plovil je sledeč:

mala plovila —
kooperacija 1000 kom
mala plovila

(višji razred) 1200 kom
jadrnica E 19 100 kom
jadrnica E 33 120 kom
jadrnica E 43 40 kom

Za primerjavo: jadrnica E 43 predstavlja po količini vloženega dela ekvivalent 110 čolnov T 401, oz. 2,5 jadr-nic E 31.

Projekt E 43 je izvozno orientiran, saj predvideva-mo, da bo tako izvoz Elana povečan za okroglo 3 mio. \$, izvozenih pa bo 70 % vseh iz-delanih E 43.

V tej fazi smo še vedno delno odvisni od uvoza ma-teriala, ki v prodajni vredno-sti predstavlja 28 %.

Poleg tega, da je E 43 na-menjen individualnim kup-cem, je močno profiliran v čarterski turizmu, ki je eno najhitrejših rastočih področij v turizmu tako pri nas kot v tujini.

V Elanu pa se že soočamo z našim naslednjim projek-tom. To je jahta E 33 P, 10 m dolgo plovilo, prvo te vrste, seveda brez jader. Predsta-vili vam ga bomo junija 1988.

Z vašo prisotnostjo ste dali današnji otvoritvi pomem-ben prispevek — hvala.

Uroš Aljančič
predsednik PO



Najnovejši tip čolna GT 450 F na testu v Mostah

GT-450 F — novost iz serije malih čolnov

Elanova paleta malih plovil, namenjenim predvsem izvozu, je bogatejša še za en čoln, ki bo zapolnil vrzel med GT 435 F in večjim GT 495 F. Sodobno zasnovan gliser odprtega tipa, ki se odlično prodaja kot mali ribiški čoln, predvsem v Italiji, je že uspešno prestal krstno vožnjo. V treh mesecih trdega dela je delavcem prototipne del. Plastike uspelo izdelati vse modele, kalupe, prototip in obenem izdelek pripraviti za serijsko proizvodnjo, kar je prvi primer v zgodovini Plastike. Za uspešne konstrukcijske rešitve gliserja

je poskrbel Inštitut, konstruktor Miha Pretnar.

Čoln je že bil predstavljen na največjem evropskem navtičnem sejmu v Genovi, skupaj z ostalim Elanovim navtičnim programom. Za prihodnje leto je predvidena serija najmanj 300 čolnov GT 450 F.

Osnovni podatki:

dolžina:	4,50 m
širina:	1,94 m
teža (praznega čolna):	245 kg
nosilnost:	5 oseb (350 kg)
moč motorja:	do 40 KW

Tone Stare

Forum Nordicum

FORUM NORDICUM je delovno srečanje športnih novinarjev, proizvajalcev opreme za klasično smučanje (skoki, teki) in predstavnikov Mednarodne smučarske organizacije FIS.

FORUM NORDICUM poteka že osmo leto zapored in letos je bil prvič organiziran na Bledu. Organizirali so ga športni novinarji Slovenije, člani Planiškega komiteja in člani SKI-POOL-a za klasične smučarske discipline v sodelovanju s predstavniki proizvajalcev smučarske opreme, med katerimi je bila prvič tudi naša delovna organizacija.

Naslednji dan so razpravljali o smučarskih poletih in za uvod v razpravo je poskrbela naša delovna organizacija s predstavitvijo TV spota o Planici in posnetih poletih najboljših skakalcev na svetu. Nato so sledili referati o smučarskih poletih prof. D. Ulage, predsednika športnih novinarjev za klasično smučanje g. B. Moravetza in zelo odmeven referat norveškega skakalca Vegarda Opaasa, ki tekmuje na naših smučeh. Na srečanju sta bila prisotna tudi naša najboljša skakalca Primož Ulaga in Miran Tepeš.

Tretji dan srečanja so



500-ti čoln GT 495 F



Z leve: Primož Ulaga, Miran Tepeš in Vegard Opaas

tekmovali v smučarskih tekih v klasičnem in prostem stilu. Odločitev o dolžini tekaških prog in načinu teka na posameznih progah za tekmovalce po OI bo sprejeta na naslednjem kongresu FIS.

Delovno srečanje je bilo

zaključeno v zadovoljstvo vseh prisotnih in s povabilom naši delovni organizaciji, da se ponovno udeleži naslednjega srečanja FORUM NORDICUM, ki bo v Nemški demokratični republiki.

Silvo Poljanšek



Referat Vegarda Opaasa na Forum Nordicumu

Prvi dan so se na srečanju predstavili predstavniki prirediteljev velikih tekmovanj v klasičnih smučarskih disciplinah (OI — Calgary, Oberstdorf, Bohinj, Saalfelden).

spregovorili o tehničnih in organizacijskih nalogah in ciljnih FIS v prihodnjem obdobju po olimpijskih igrah v Calgaryju.

Predstavljeni so bili tudi predlogi za posamezne vrste



Nad tisoč obiskovalcev

7. novembra, na delovno soboto, je ob lepem sončnem vremenu prišlo na ogled Elanove proizvodnje športnega orodja, smuči, plovil in jadralnih letal 1057 obiskovalcev.

To je do zdaj rekordno število, tretjino več kot lansko leto ob istem času.

Kar dobra polovica obiskovalcev je bilo mladih in najmlajših. 37 skupin po 25–30 ljudi je vodilo 20 inženirjev, tehnikov, tehnologov in prodajnikov.

Posebno zanimanje je veljalo proizvodnji vseh vrst čolnov in jadrnic ter jadralnih letal. To pa je tudi razumljivo, saj večina ljudi po-

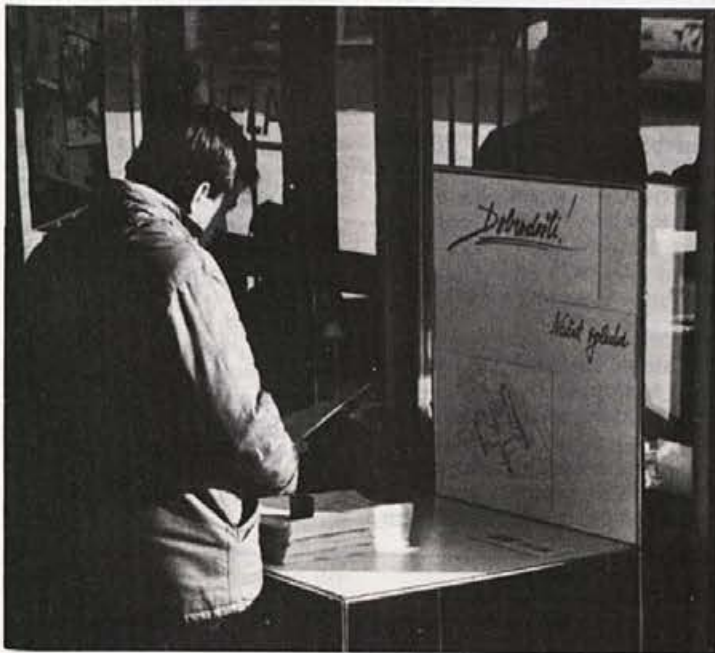
zna Elan že dalj časa le po proizvodnji smuči, ki jih vozijo najboljši tekmovalci na svetu (Stenmark, Križaj, Svetova itd.).

Oglasilo se je tudi nekaj takih, ki kot strokovni ali kvalificirani delavci želijo sodelovati z Elanom.

Poleg pozitivnih ocen obiskovalcev o izrednem napredku Elana zadnjih nekaj let, je bilo slišati tudi kritike, predvsem na ponudbo naših izdelkov po raznih trgovinah glede na izbiro in nestrokovno ponudbo.

Zaključujemo z oceno, da je bil namen predstavitve Elana širši javnosti dosežen.

SLAVKO KNAFELJ



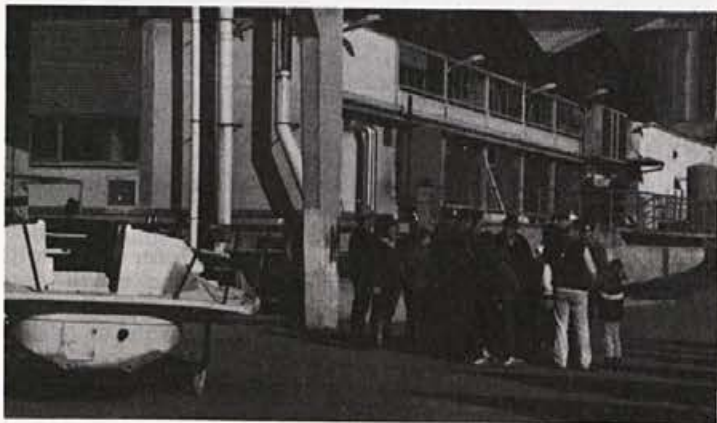
Sprejem obiskovalcev



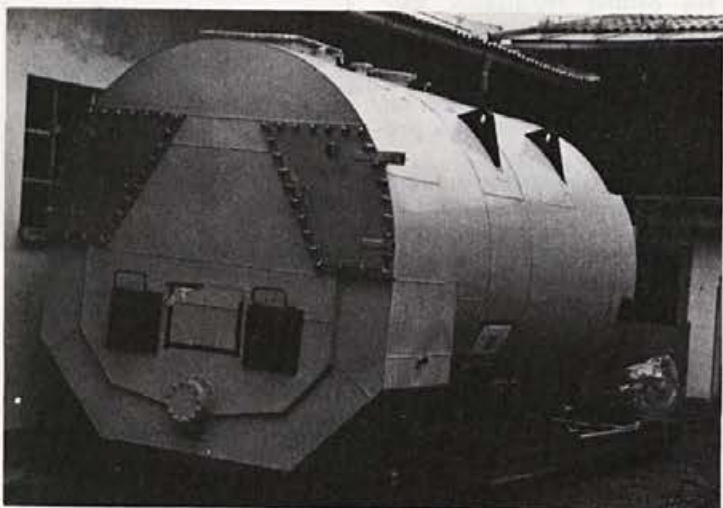
Gneča pred vhodom za ogled Elana



Skupina na ogledu jadrnice E-43



Razgovor med ogledom



Končno nam je Đuro Đaković izdobil kotel za novo kotlovnico z zamudo od 15. septembra letos



Sodelavci na jadrnici E-31

Projekt »E« v poizkusni proizvodnji

Februarja 1986 je bil imenovan strokovni team z nalogo, da analizira možnost izdelave laminatov doma.

Kmalu je bila postavljena idejna zasnova tehnologije, po kateri naj bi se odvijala proizvodnja laminatov. Na osnovi idejne zasnove so bili na v Elanu izdelani improvizirani napravi narejeni prvi poizkusi. Rezultati so bili kljub improvizaciji spodbudni. S poizkusi se je nadaljevalo, tako da so bili že kmalu zatem zalepljeni že prvi pari smuči. Smuči so bile na testiranju. Opravljene analize so pokazale, da je tehnologija izdelave laminatov v redu.

Vzporedno z izdelavo prototipov smuči je strokovni team pripravil idejno zasnovo tehnološkega postopka in potrebne podatke za izdelavo ekonomskega elaborata. Na osnovi rezultatov ekonomskega elaborata (po izračunu se investicija povrne v dveh letih) je bila septembra 1986 prižgana zelena luč za realizacijo celotnega projekta.

Strokovni team je z delom nadaljeval. Izdelan je bil grobi terminski plan, po katerem bi poizkusna proizvodnja morala steči 2.8.1987. Vzporedno z obdelavo projekta so se nadaljevali poizkusi na improvizirani napravi. Pri tem se pomembnejši problemi, ki bi bistveno vplivali na projekt, niso pojavili, intenzivno smo zbirali potrebne informacije. Na osnovi tehnološkega postopka in zbranih izkušenj pri izdelavi prototipov je sledilo naročilo potrebne strojne opreme. Izredno težko je bilo najti primerne proizvajalce, oziroma dobavitelje, posebno še s stališča zagotovitve funkcionalnosti celotnega postrojenja.

Popravek

V prejšnji, v peti, številki »SMUČINE« je podpis pod zadnjo sliko na zadnji strani — napačen.

Podnapis se pravilno glasi: Predsednik ZB KOKRŠKEGA ODREDA tov. Miloš RUTAR na obisku v Elanu (na sliki desni). Tov. Rutar je bil dolga leta sekretar Smučarske zveze Slovenije.

(op. ur.)

Že kmalu po naročilih se je pokazalo, da bo dobava in montaža v zahtevanih rokih problematična. Vzporedno z deli na tehnološkem delu projekta so tekale analize možnosti prostorske razporeditve. S prenosom končne obdelave tekaških smuči v Stilles se je tudi za ta del našla rešitev.

Poleg tega so v tem času dela intenzivno tekla na vzporednih aktivnostih, ki so pogojevala vključevanje projekta »E« v redno proizvodnjo. Pri tem nam dobavitelji materialov niso mogli dati vseh potrebnih podatkov, tako da smo posamezne odločitve sprejemali na osnovi rezultatov dela na opravljenih poizkusih.



Dobava in montaža opreme s potrebnimi instalacijami sta kasnili za ca. 1 mesec. Zaradi tega je začetek poizkusne proizvodnje kasnil za mesec dni. Že takoj na začetku so se začele težave, na katere pri izdelavi poizkusov na improvizirani napravi nismo naleteli. Pokazalo se je, da stiskalnica ne more obratovati pod načrtovanimi pogoji. Potrebni so bili takojšnji ukrepi, pa na žalost niso optimalni. Potrebni posegi so pomenili dodatno zamudo pri začetku poizkusne proizvodnje. Zaradi kasnenja pri usposobitvi postopka smo imeli vse manj časa temeljitejši testiranje postopka in s tem v zvezi načrtovanega postopnega vključevanja v redno proizvodnjo. Pri vključevanju v proizvodnjo so se začeli pojavljati problemi, na katere pri poizkusih nismo naleteli (rezila, modeli, stiskalnica), vplivajo pa na kvaliteto izdelkov, čeprav pa v celoti niso vezani na novo tehnologijo. Sami izpadi pri



»Mokri postopek« — poskusno obratovanje

uvajanju niso bili načrtovani, vendar pa nakazani.

V trenutni situaciji obvladamo tehnologijo izdelave laminatov, razen samega sekanja, kjer je ozko grlo, istčasno pa kvaliteta odreza ne odgovarja. Zaradi tega se tudi pojavljajo izpadi na lepljenju, glede na pomanjkanje elementov. Poleg navedenega je odprto vprašanje 100 % zagotovitve potrebnih pogojev na lepljenju. V zvezi s tem prihaja občasno do neustreznih tehnoloških parametrov in s tem slabe kvalitete izdelkov. Intenzivno delamo na tem, da bi bilo tega čim manj, toda na žalost popolnoma brez napak v tej fazi ne gre.

Poleg navedenih problemov so odprta še druga vprašanja, med drugim kvalitetno planiranje in zasledovanje proizvodnje. Strokovni team je to področje v ERC načel že pred približno enim

letom, pa žal do danes še ni dobil ustreznih rešitev. Popolnoma nezanimljiva pri tem projektu tudi ni kadrovska problematika, s katero se srečujemo pri zasedbi delovnih mest za posluževanje in vzdrževanje naprav. Ponovno se je pokazalo, da je izredno težko najti ustrezne delavce, ki bi bili napravo sposobni kvalitetno in kvantitetno posluževati in vzdrževati.

To je bežen pregled poteka in trenutno stanje projekta. Strokovni team smatra, da bo kljub vrsti prisotnih problemov načrtovani cilj, to je zagotovitev kvalitetnega materiala v zahtevanem času dosežen. Pri tem moramo poudariti tudi to, da bodo posamezni problemi odpravljeni hitreje z aktivnim angažiranjem vseh, ki z realizacijo projekta imamo neposredno ali posredno opravka.

Vinko JERALA



Predsednik PO tov. Uroš Aljančič v razgovoru s predsednikom OK Planica tov. Andrejem Marincem, predsednikom komisije za nordijsko smučanje pri Mednarodni zvezi športnih novinarjev (AIPS) G. Matti Salmenkylä in novinarjem časopisa Delo tov. Evgenom Bergantom.

Novost v tehnologiji izdelave orodij v vzdrževanju

V vzdrževanju že več let želimo slediti novostim v tehnologiji izdelave orodij. Z nabavo stroja po principu električne žične erozije Japax LXE 35 so se zamisli uresničile.

To pomeni, da smo v proizvodnjo začeli uvajati računalniško podprto tehnologijo, ki je za nas v praksi novost, teoretično pa dobro poznana komponenta v sklopu kiberneticizacije dela (CAD CAM CAPP sistem).

V splošnem so stroji za elektroerozijsko obdelavo kovin z žico zaradi svoje ekonomičnosti izpodrinili ustaljene postopke izdelave orodij, predvsem pri izdelavi zahtevnih orodij in strojnih delov iz težko obdelovalnega materiala. Zaradi tega si danes ni mogoče zamisliti izdelave orodij brez tega stroja. Še posebno pomembno vlogo pa ima na stroju prigradjena naprava za izžiganje izvrtin. Prednost obdelave na erozijskem stroju z žico je tudi v tem, da komad predhodno tehnično obdelamo, nato pa vse dele orodja, plošče, nože in matrice natančno obdelamo po istem programu. Vse potrebne značilnosti in nagibe dosežemo enostavno. Kakršnokoli dodatno poznejše prilagajanje, brušenje in piljenje delov ni potrebno, zaradi predhodne tehnične obdelave pa se izognemo tudi vsem deformacijam, ki se pojavijo na občutljivih delih orodja. Posebno vrednost pomeni osvojitve tovrstne CNC tehnologije tudi pri izdelavi določenih pomožnih orodij. Primer tega je izdelava najrazličnejših šablon, lokov, krivulj in ostalih oblikovno zahtevnih izdelkov.

Če strnemo, kaj lahko od stroja pričakujemo, lahko zapišemo: krajši čas izdelave orodij, veliko natančnost oblike in mer osnovnih elementov orodja, boljšo kakovost obdelanih površin, večjo vzdržljivost orodij, možnost bolj enostavnega in kompaktnega konstrukcijskega reševanja in nazadnje povečanje orodjarskih kapacitet.

Kljub visoki avtomatizaciji pa bi bilo nesmiselno pričakovati, da bodo odslej prihajala orodja iz stroja kot po tekočem traku. Dejstvo je,

da tudi žična erozija ni uporabna za vsa področja našega dela. Vsako orodje ima svoje zahteve in svoje specifičnosti pri izdelavi. Zato bomo težili k temu, da bomo ta program dopolnjevali še z uslugami zunanjih firm, počasi pa prehajali in dopolnjevali možnost izdelave doma.

Zaključimo pa lahko, da je to velik korak naprej, čeprav šele prvi najsodobnejši v vrsti CNC strojev, ki so se drugod že uveljavili v praksi.

Elektronika, računalništvo, CAD CAPP CAM sistemi — to so izrazi, ki so v današnji tehnologiji vsakdanjost (ne samo v orodjarstvu).

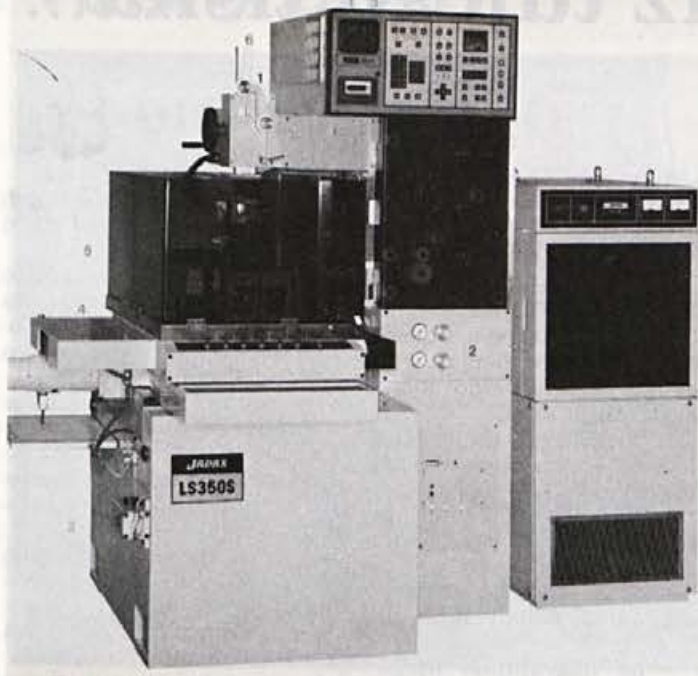
Lepo in prav, vendar še vedno ne smemo pozabiti, da pri vsem tem igra odločilno vlogo človek s svojim znanjem, usposobljenostjo in zavzetostjo. Kljub avtomatizaciji bo človeški faktor imel glavno vlogo.

Orodjarska natančnost mora biti prisotna tudi v današnjem času in to na vseh nivojih, tako pri izdelavi orodja kot v sami proizvodnji pri končnem izdelku, saj je to osnovni korak za uspeh v prihodnosti!

Slavko Toman

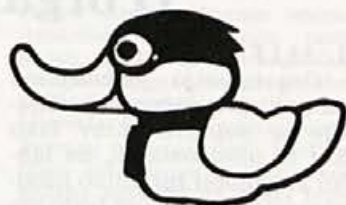


Naš fotograf, ki dela tudi za »SMUČINO«

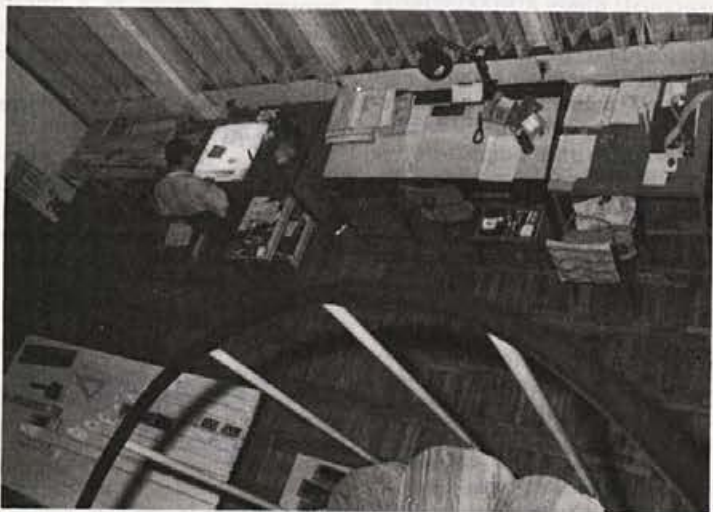


Nova tehnologija zahteva sodobno opremo

Novinarska »RAČKA«



Oblikovalec pri vsakdanjem delu



Oblikovalnica

Iz tujega tiska...

O managementu

KAKO DOSEŽEMO, DA SODELAVCI SREDNJIH LET IZGUBIJO MOTIVACIJO ZA DELO?

Časopis INTERNATIONAL MANAGEMENT ponuja vodilnim delavcem deset »nasvetov« za neprimerno ravnanje delavcev do delavcev srednjih let:

— pozabimo nanj in ga pustimo ves čas na istem delovnem mestu,

— zaposlimo ga tako, da mu dajemo še več vedno enakega dela,

— ne postavimo mu visokih zahtev, saj mislimo, da jih ne more več uresničiti,

— ne nagrajujmo njegovih dosežkov, zaupamo mu

vse manj odgovorna dela;

— ne zaupamo mu novih nalog, niti ne dovolimo, da bi se dodatno izobraževal;

— preselimo ga v manjšo pisarno, ne dovolimo mu uporabljati službenega avtomobila, skratka, odvzamemo mu vse statusne simbole;

— prepričamo ga, da je napredovanje edini pravi dokaz uspeha;

— povemo mu, da v podjetju najraje zaposluje mlade;

— z njim ravnamo tako kot s tridesetletnim začetnikom;

— povemo mu, da ovira kariero sposobnejših.

(GV — 41; 23. 10. 1987)

O organizaciji

L. ALLEN:

Organizacijo ustvarjamo za ljudi. Drugačno razmišljanje je napačno, prav tako kot bi predpostavili, da lahko avtomobil zgradimo neodvisno od ljudi, ki ga bodo vozili. Kakor bi bilo nesmiselno zgraditi avtomobil tako, da bi v popolnosti zadovoljil dimenzije, osebnost in okuse posameznika, kajti tako

zgrajen avtomobil ne bi mogel zadovoljiti potreb drugih ljudi, prav tako bi bilo nesmiselno to napraviti z organizacijo, saj organizacijske strukture ne smemo izgraditi tako, da bi zadovoljevale le posamezne osebnosti.

Iz dr. Š. Ivanko: Raziskovanje in projektiranje organizacije — str. 27

O obrestih

Dr. D. Kračun:

Problemi, ki se navezujejo na politiko obrestne mere, so samo vršiček v spletu zablod in nedoslednosti pri vprašanjih gospodarjenja s sredstvi, ki so se kopičila skozi ves povojni jugoslovanski gospodarski razvoj. Splet ideologije (zaradi protilastninskih koncepcij nikoli niso bili do konca razčiščeni odnosi, kompetence in odgovornosti glede gospodarjenja s sredstvi) in ekonomske inferiornosti (inflacija je vedno prekoračila »dovoljene« okvire, zato je tudi obrestna mera, ne glede na deklaracijo, vedno bila negativna) je zameglil vpogled v upniško-dolžniške odnose.

Pri depozitih na vpogled ostaja slej ko prej obrestna mera samo simbolična. Tradicionalna alternativa finančnega poslovanja — likvidnost ali rentabilnost — se v teh razmerah sprevrže v perverzno varianto: likvidnost in tragična izguba substance ali odpoved likvidnosti in nekoliko manj tragična izguba.

Obrestne mere so le vrh

ledene gore finančnega razsula v državi.

Iz: EDP — Biltena — Križa se pogloblja — Oktober 87
VEKS Maribor
Izbor: M. Čučnik

Upokojila se je

Delavki ČASAR Mariji iz programa smuči je z dnem 23. oktobra letos prenehalo delovno razmerje zaradi upokojitve.

V Elanu je bila zaposlena nad 20 let.

Želimo ji še mnogo zdravih let v zasluženem pokoju.



Danes nam računalnik omogoča kvaliteto informacij

Naslova našega članka nismo izbrali naključno, kajti lagali bi, če bi trdili, da so se informacije pojavile z nastopom računalnikov — računalniki nam omogočajo le sistematično zbiranje, obdelavo in porazdeljevanje informacij. V tej zasnovi lahko zadnji stavek povemo še v drugačni obliki — informacije so med ljudmi obstajale, odkar poznamo zgodovino človeka, ne glede na to, kako so se le-te zbirale, obdelovale in porazdeljevale med druge...

V preteklosti, ko so se pojavili poslovni sistemi, so le-ti imeli neke kvalitete in prisotnost teh kvalitet jim je sploh omogočila, da so se v svojem okolju — konkurenci obdržali. Primer teh kvalitet so bile cene — kdor je isti izdelek lahko ponudil po nižji ceni, ta je pač bolje preživel ali celo zgolj preživel. Tako je tudi danes — za doseganje nizkih cen je poleg ustreznih surovin, strojev, kadrov itd. potrebno tudi kvalitetno izkoriščanje letih, kar pa nam omogočajo kvalitetne poslovne informacije, ki izhajajo iz kvalitetnih podatkov. Če torej povzamemo: v interesu Elana kot poslovnega sistema mora biti tudi cenjenje informacij kot poslovnega resursa, ki bo v prihodnosti imel velik vpliv na našo uspešnost.

Če se torej strinjamo, da je dobra informacija pomemben poslovni resurs, potem smo na ta način že skoraj pozdravili »bolezen«, ki nas teži — najti moramo le še odgovor, kako bomo poskrbeli za dobre informacije...

Razvoj računalništva izredno napreduje, s tem pa se praktično dnevno aktivirajo sicer teoretično že znane metode za obravnavanje informacij — v Elanu to dejstvo upoštevamo, kolikor pač moremo — za začetek smo se kadrovske okrepili predvsem na področju, ki na eni strani meji na končne uporabnike informacij, na drugi strani pa na samo tehnologijo — računalnik. V preteklosti si je namreč računalniško podprte informacije lahko privoščil le tisti, ki je dobro

poznal sam računalnik in pa svoje področje dela; skratka, računalniško podprta informatika je bila v preteklosti preveč kompleksna, da bi le-to lahko množično koristili, razvoj samih računalnikov, ki se kaže predvsem v padcu cen in pa v povečanju kapacitet ter hitrosti, pa je omogočil aktiviranje teorije, ki temelji na PODATKOVNEM MODELU.

Danes v Elanu poskušamo slediti sodobnim trendom na tem področju v svetu, torej poskušamo pripraviti naše okolje za realizacijo PODATKOVNEGA MODELA. PODATKOVNI MODEL bodo končni uporabniki lahko zgradili s pomočjo administratorjev podatkov, torej vas, ki ta članek morda prav sedaj prebirate. Ob izgradnji podatkovnega modela imamo vsi svoje obveze — mi, člani ERC-eja moramo pripraviti ustrezne metodologije za kreiranje podatkovnega modela na osnovi intenzivnega študiranja tovrstne problematike izključno iz sodobne tuje literature, vsi pa bomo morali po izbranih metodologijah graditi PODATKOVNI MODEL in s tem informacijski sistem...

Na tem mestu smo dolžni še na kratko razložiti pomen PODATKOVNEGA MODELA: PODATKOVNI MODEL je takšna zbirka med sabo smiselno povezanih podatkov, da lahko na osnovi te zbirke podatkov pokrivamo potrebe po informacijah, ki jih imajo končni uporabniki. Podatki so shranjeni neodvisno od programov, ki te podatke uporabljajo. Podatke dosežemo, jih modificiramo ali pa dodajamo nove k že obstoječim z zelo kontroliranim pristopom, podatki niso le porazdeljeni med končne uporabnike, pač pa ima vsak končni uporabnik pogled na del podatkov, ki so zanj vitalnega pomena.

Ugled, ki ga kot poslovni sistem uživamo predvsem v svetu ni slučajen, pač pa rezultat trdega in poštenega dela; ta ugled temelji na resnem upoštevanju ključnih poslovnih resursov, ki so za takšen ugled pomembni. Danes pa nam je čas prinesel še en resurs, ki ga bomo prav tako morali obvladovati in obravnavati enakopravno z drugimi — solidno informatiko, katere temelj je PODATKOVNI MODEL.

Jože Remšak
Franc Rozman

Marketing in drugi vtisi o ZDA

Kar malce težko je začeti tale zapis o mojem študiju marketinga v ZDA, saj se mi je med skoraj trimesečnim bivanjem v Clevelandu in drugih večjih mestih ZDA zbralo veliko vtisov.

Tako kot prejšnje leto je GZS tudi letos, drugič zapored, organizirala študij marketinga za mlade, perspektivne slovenske kadre v ZDA. Zakaj sploh tak korak?

ZDA so za Jugoslavijo izredno pomemben gospodarski partner, vendar jugoslovanski delež trgovine predstavlja v celotnem ameriškem uvozu kljub temu le neznatno drobtinico. Razlog temu je največkrat to, da se jugoslovanska podjetja predstavljajo na ameriškem trgu sila nerodno, nekonkurenčno in neprofesionalno. Jugoslovanski poslovneži, največkrat navajeni le na domače razmere, se obnašajo po sistemu »vzemi ali pusti«, le stežka dojemajo tržišča ogromnih razsežnosti, kot so ZDA, kjer vlada »krvava« borba za potrošnika. Kdor se v to dobro ne vključi, propade.

V času, ko smo prišli v ZDA, je tako napaka naredil nemški »avtomobilski velikan« AUDI. Kupci so namreč ugotovili, da avto začne sam od sebe pospeševati (ne vem, kako je to mogoče, ampak ameriške norme so stroge). Prva napaka je bila, da je firma vse to takoj brez argumentov zanižala, namesto da bi rekla, da bodo to preverili. Druga napaka je kmalu sledila prvi — specializirane revije so opravile teste, ki pa so »samopospeške« potrdili. No, na prizorišče je zopet stopila nemška trmoglavost. AUDI je začel vse po vrsti napadati prek tiska, češ da so neumni in da naj profesionalce nikar o nečem ne prepričujejo. Kupci so vedeli, da se to nanaša nanje. Američan je namreč najbolj pameten, najbolj inovativen, najpomembnejše iznajdbe so prišle iz ZDA — vsaj tako mislijo o sebi — in nihče jih ne bo tako zaničeval.

AUDI je čez noč izgubil vsa naročila in lahko je rekel samo »Goodbye, America«. Njegov delež pa sta nemudoma prevzela BMW in Jaguar. Vprašanje je, kdaj si bo ponovno pridobil ime (in kupce) kakovostnega nemškega avtomobila, kakršno ima v Evropi.

No, ko smo že pri avtomobilih, verjetno vse zanima, kako je z JUGOM. Moram priznati, da je YUGOV na ameriških cestah vse več. V ZDA sem bil tudi 1 leto in takrat se mi je, če sem videl YUGO zdelo, kot če bi DC 10 pristal na leškem letališču.

Letos temu ni več tako. YUGOV je vsepovsod dovolj in YUGO ima trenutno eno najboljših propagandnih kampanij v ZDA. Pojavlja se v glavnem pri športnih prenosih in je tudi sponzor NFL — lige ameriškega profesionalnega nogometa.

V ZDA je trenutno tudi zelo popularen film z naslovom »DRAGNET« (neke vrste policijska komedija) z Danom Akrodom (Preganjalcu duhov, Kolo sreče itd.) in v tem filmu se policiji ne preganjajo s Chervoletti ali Cadillaci, ampak z YUGO-ti.

Za vso to reklamno akcijo stoji seveda YUGO America. Brez dvoma je YUGO našel svoj segment trga, vendar je škoda, če bi le ta ostal vedno isti — cenovno in kvaliteten najnižji. Kako uspešen je YUGO, pove tudi to, kar nam je dejal eden od vplivnih ameriških poslovnežev: »Prej nihče ni vedel, kje je Jugoslavija, danes pa temu ni več tako.«

Če je YUGO znan po svoji ceni, pa je ELAN po svoji kvaliteti. Nobenega dvoma ni, da sta to dve jugoslovanski znamki, ki jih večina Američanov posredno ali neposredno pozna. Tako sem bil res ponosen, da sem iz ene od redkih jugoslovanskih firm, ki jih Amerika pozna. Seveda tudi drugi izvažajo v ZDA, vendar največkrat ne pod svojo blagovno znamko, največkrat za našimi izdelki (kot so npr. stoli) stojijo druge bolj renomirane firme, ki proti proviziji našim proizvajalcem »posodijo« svoje ime.

Ob tem se bralcu mogoče postavlja vprašanje, zakaj naj bi se šel kdo nekaj učiti v ZDA, če pa tam tako dobro »stojimo«. Odgovor bi bil, da nisem, šel tja raziskovat možnosti za še večjo prodajo smuči, ampak sem šel predvsem zato, da bi spoznal, kako deluje tržišče s popolno konkurenco, kako deluje »zakon ponudbe in povpraševanja«, kako se obnaša potrošnik in kako proizvajalec — na splošno, kako se obnaša tržišče, na katerem je kupec »boss« (glavni). Seveda bi se naučil tudi vse druge stvari, ki se specifično nanašajo na ZDA in ki bi nam v bodočnosti omogočile čim boljše prilagajanje trgu in povpraševanju na njem.

Program se je začel 1. junija na Brdu. Grupo je sestavljalo 25 kandidatov in vsi razen enega smo bili iz večjih slovenskih podjetij (Gorenje, Intertrade, Slovenjales, Iskra, Železarne, Metalna itd.). Prvič je bil na tem šolanju tudi en kandidat druge republike in sicer iz Srbije. Druge zbornice so očitno ugotovile, da je tako šolanje bolj koristno, kot pa da vsak po svoje hodi v tujino brez kakršnegakoli znanja, večkrat bolj na izlet kot pa na službeno pot.

Prvi del programa se je tako začel na Brdu in tu smo naslednjih 14 dni spoznavali ameriški družbeni sistem, — pravni gospodarski in različni družbeni vidiki so bili na sporedu vsak dan od osmih zjutraj do petih popoldne. Profesorji z ljubljanske Univerze in pa trije gostujoči profesorji iz Clevelanda so nas vsak dan kar pridno zalagali z različnimi materiali, tako da smo morali prebrati literaturo tudi zvečer, če smo hoteli naslednji dan slediti predavanjem.

V soboto, 13. junija, je napočil dan »velikega« odhoda. Zame ta odhod ni bil preveč lahek, saj sem le pet dni prej dobil hčerko in smo se morali tako po 120 urah, ki smo jih preživeli skupaj, sedaj za naslednje tri mesece ločiti.

Zbor skupine v Ljubljani ob štirih zjutraj, polet iz Zagreba v Frankfurt, iz Frankfurta v New



Priznanje Elanu na sejmu učil 87 v Beogradu

York in od tam v Cleveland — 23 ur na poti in prihod v campus (študentski dom) je bil pravi blagoslov.

Po dvanajstih urah spanca (časovna razlika je res zoprna zadeva) smo si naslednji dan ogledali Cleveland. Le ta je bil še pred desetletjem ali dvema mesto z več kot milijon prebivalci, dokler ni postalo jasno, da ameriško jeklo na svetovnem trgu ni več konkurenčno. Prodor japonske konkurence je povzročil, da so večino železarn zaprl (danes zaradi strateških potreb umetno vzdržujejo le še 3) in število prebivalcev se je znižalo na 600.000. Ostala je le cenena delovna sila (črnci), ki dobiva državno podporo in nima nobenega interesa, da bi si poiskala delo. Mogočne zgradbe spominjajo na blišče minulih časov, ko je bilo mesto še železarska prestolnica in ko so nekateri njegovi meščani, kot npr. Rockefeller obogateli z nafto iz Ohia. Večina Američanov si Cleveland še danes predstavlja kot umazano železarsko mesto, ki je bilo nekoč bogato, danes pa živijo v njem le še črnci.

Vendar temu v zadnjih desetih letih ni več tako. Mesto se je povsem »prestrukturiralo« — namesto železarn so sedaj tu moderne, visoke zgradbe in namesto železa prodajajo svoje storitve. Ogromno je pravnških pisarn, reklamnih agencij bank itd. Cleveland je center za moderno medicino in njihova klinika za kirurgijo ima v ZDA vsaj tak sloves kot Klinični center v Ljubljani. Umazanje v samem centru ni in res se trudijo, da bi ohranili čistočo. Tistih nekaj železarn, ki še obratuje, ima brez izjeme čistilne naprave. V jezeru Erie je bilo še pred leti vsako kopanje zdravju nevarno, danes pa je voda izredno čista. Tako se Cleveland tudi vse bolj odpira turizmu. Številne dobro organizirane propagandne akcije privabijo vsako leto več milijonov turistov, ki lahko obiščejo številne prireditve. Cleveland je

etično izredno bogato mesto: Američani slovenskega, nemškega, madžarskega, angleškega, mehiškega in drugih porekel vsako leto organizirajo številne festivale, kot so Festival plesa, Festival narodnih jedi, Festival filma itd. Druga največja sejmishna zgradba na svetu (svoj čas je služila za izdelavo tankov) z več kot stotisoč kvadratnimi metri površine je vsakoletni gostitelj več mednarodnih sejmov. Začeli so tudi z revitalizacijo starega dela mesta, ki se imenuje Flats in ki je bilo svoj čas središče mestne umazaneje. Danes je tam že več restavracij in lokalov, ki s svojo nostalgijo budijo spomin na dvajseta in trideseta leta. Odprtih je tudi nekaj novih klubov in diskotek. V zadnjo, ki so jo odprli, je lastnik vložil cela 2 milijona dolarjev.

Cleveland ima tudi izredno lepo galerijo umetnosti z deli takih mojstrov kot so Picasso, Lutrec Rembrandt, itd. Verjetno je to ena najbogatejših galerij na svetu. Slike in kipe so v glavnem nakupili pred svetovnimi vojnama po Evropi, takrat ko je posel v Clevelandu cvetel in je bil nakup umetnin izredno dobra naložba.

Naslednjih 14 dni smo preživeli na moderni univerzi, zgrajeni pred 25 leti. Študij je bil v glavnem namenjen poglobljanju znanja o marketingu. Predavatelji so bili z univerze, v popoldanskem terminu pa so predavali tudi »ljudje iz prakse«. Študijske metode se v ZDA bistveno razlikujejo od naših v eni stvari — študentje se učijo na primerih iz prakse, jih analizirajo in o njih razpravljajo. Le nezaten del je namenjen čisti teoriji. Pri nas pa je to ravno obratno: veliko teorije, ki v praksi ne funkcionira. Eden od profesorjev je komentiral, da on sploh ne predava kaj takega, kar se v praksi še ne bi zgodilo. To se očitno zelo dobro pozna v praksi, saj diplomanti pridejo zelo dobro pripravljeni na svoja prva

(Nadaljevanje na 9. strani)

Marketing in drugi vtisi o ZDA

(Nadaljevanje z 9. strani)

delovna mesta. Tudi naš sistem dela je temeljil na tem — po predavanjih (ki so trajala do petih popoldan) smo imeli večerjo, potem kakšni dve uri za rekreacijo, zvečer pa branje literature in pa primera, o katerem bo naslednji dan tekla debata. Poleg tega smo se šli še poslovno igrati, ki se ji reče Micromatik. Glavno vlogo ima računalnik IBM PC, ki simulira okolje, v katerem posluje 6 firm, ki si med seboj konkurirajo. Vsako od teh firm predstavljajo štirje člani, njihova organizacija pa je približno taka kot v našem PO (marketing, finance, proizvodnja in splošno). Igra poteka prek računalnika enkrat tedensko, po vsaki odločitvi skupina dobi rezultate, ki jih potem analizira (položaj na trgu, konkurenčnost, finančna moč itd.). Vse poteka tako kot v resničnem življenju, vse odločitve so dokončne in jih ni mogoče spreminjati. Prednost te igre pred resničnostjo je le v tem, da te pri zavoženih investicijah ali odločitvah nič ne udari po žepu, ampak vse ostane le na papirju. Kljub temu smo videli (tudi v realnem življenju), da trg ne oprošča in da se poslovne napake ne socializirajo tako kot pri nas — vsak je namreč svoje sreče kovač.

Po prvem delu v ZDA smo odšli na ekskurzijo v Chicago. Leta je večmilijonsko mesto in center za prodajo kmetijskih pridelkov v ZDA. Tako je v tem vlemestu največji vtis na nas naredila borza kmetijskih pridelkov in plemenitih kovin. Poleg nje smo si ogledali tudi več svetovalnih agencij in pa Mac Donald's — »hamburger« — univerzo. Mac Donald's je največja veriga restavracij s hitro hrano (hamburgerji) na svetu. Kako uspešni so in koliko denarja dobi od tega, da prodajajo svoje ime, s katerim garantirajo standardno kvaliteto, pove že dejstvo, da imajo eno najlepših in najmodernejših univerz, kar sem jih videl v ZDA. Na tej univerzi se učijo managerji Mac Donaldsovih restavracij le eno — kako uspešno in konkurenčno voditi svoje restavracije. Na tej univerzi so nam kot izvedenci za mednarodna vlaganja predavali o skupnih vlaganjih v ZDA in v tujini. Mac Donald's namerava v naslednjem letu odpreti svojo prvo restavracijo pri nas in sicer v Beogradu. Glavno oviro na splošno pri skupnih vlaganjih v Jugoslavijo predstavlja predvsem obstoječa zakonodaja, ki ovira tuje partnerje, da bi imeli popolno kontrolo nad poslovanjem naših podjetij. Če bi spremenili obstoječo zakonodajo, ki zahteva, da ima jugoslovanski partner večinski delež (kontrolo), potem bi bila Jugoslavija veliko bolj zanimiva za tuje.

Po štiridnevem bivanju v Chicagu smo se vrnili nazaj v Cleveland in nadaljevali s študijem. Tokrat je bil poudarek na ameriškem pravnem sistemu, ki je bistveno drugačen od našega. Temelji namreč na angleškem »Common Law« sistemu, katerega značilnosti je tudi, da se za-

koni oblikujejo na podlagi prakse, oz. sodb, ki so bile izrečene v preteklosti. Edina zadeva, po kateri se mora sodnik ravnati, je ustava. Če torej sodnik dobi v roke specifičen primer, ki kdaj prej v preteklosti še ni bil obravnavan, zanj lahko izreče sodbo, po svoji presoji in se s tem vpiše v zgodovino, saj bodo morali ostali sodniki kdaj v bodoče, če se bo pojavil enak primer, uporabiti njegovo razsodbo.

V enem od »weekendov« smo si ogledali tudi Niagarske slapove in poslušali predavanja o tem, kako se je turizem vključil v industrijo. Nedaleč od Niagare je industrijsko mesto Buffalo s številnimi jekelnarji in kot tako je velik porabnik elektrike. Izliv enega ogromnega jezera v drugo ustvarja mogočne slapove, ki so že skoraj poldrugo stoletje svetovna turistična atrakcija. Obenem so tudi ogromen potencial električne energije. Nikola Tesla, ki so mu na Niagarskih slapovih postavili spomenik, je bil tisti, ki je omogočil, da so se slapovi začeli izkoriščati tudi v gospodarske namene. Ker bi se s tem, da bi šla voda po posebnih ceveh v električno, slapovi bistveno zmanjšali, so se odločili, da bo električna obratovala s polno paro le ponoči, ko turisti spijo, podnevi pa z bistveno manjšo močjo. Tako bodo slapovi še vnaprej privabljali turiste, obenem pa Buffalo in devetmilijonski New York napajali z električno energijo.

Ob koncu julija smo imeli zadnjo, skoraj osemdnevno ekskurzijo v New York in Washington. Skoraj en dan vožnje z avtobusom je od Clevelanda do Washingtona. Vmes smo imeli postank v Gettysburgu, ki ga marsikdo pozna iz nadaljevanke »Sever in Jug«. Gettysburg je bil namreč prizorišče odločilne bitke iz ameriške državljanske vojne in še danes je tam vse tako, kot da bi se čas leta 1854 ustavil. Vse ima seveda svoj cilj — privabiti čimveč turistov s polnimi žepi. Nič namreč ni zastoj in Američani znajo izrabiti denar iz žepa.

Washington, glavno mesto v ZDA, nas je pričakalo v vsej svoji lepoti. Lepe bele stavbe, urejenost in čistoča so glavne odlike tega mesta. V Washingtonu ni nobene industrije, ki bi onesnaževala okolje in res mesto da občutek, da je v njem le sedež ameriške administracije in tudi diplomacije. Washington ima tudi brez števila muzejev in galerij, ki začuda ne zaračunavajo nobene vstopnine. Izjema je Mt. Vernon, kjer je živel in umrl prvi predsednik ZDA George Washington. V Washingtonu smo bili tudi na Svetovni banki, Zunanjem ministrstvu, Trgovinski zbornici in pa jugoslovanski ambasadi. Povsod so nas lepo sprejeli in tudi njihovo mnenje o Jugoslaviji je bilo na splošno ugodno. Oviro za še boljše sodelovanje vidijo v obstoječih zakonih o skupnih vlaganjih, vendar upajo, da se bodo spremenili. Vidijo nas tudi kot velikega dolžnika, ki sicer redno odplačuje svoje

obveznosti, vendar takratna zahteva jugoslovanske vlade za odlog plačila 200 milijonov dolarjev ni najboljše vplivala na odnose. Kljub temu je očitno, da je v interesu obojih — ZDA in Jugoslavije — da se izkoplje iz dolga. Seveda je to v največji meri odvisno od nas samih.

Drugi del ekskurzije je potekal v devetmilijonskem New Yorku. Tam smo si ogledali borzo vrednostnih papirjev, predstavništvo Ljubljanske banke in pa poslušali številna predavanja. Še najbolj zanimivo je bilo predavanje predstavnikov »Pepsi Cole« o.t.i. »cola vojnah«. Za naše razmere je naravnost neverjetno, kako se obe coli tepeta za čimvečje tržišče. Vojne potekajo v stilu »Coca cola je zanič — pijte Pepsi« in obratno — vse to vsak dan preko številnih reklam na televiziji. Amerika je res kruta.

New York smo spoznali v vsem blišcu in pa tudi bedi. Prebivali smo v Bronxu, za Harlemom najbolj zloglasnim delom New Yorka, na univerzi Fordham, ki je bila res prava oaza sredi puščave. V tem delu prebivajo v glavnem črnci in portoričani in vsak dan med deseto zvečer in tretjo uro jutraj je na vsakem vogalu policaj. Takrat je namreč največ kriminala in nikoli nismo šli ven v skupini manj kot treh in z ne več kot 10 dolarji v žepu. Po svoje smo bili kar zadovoljni, ko smo zapuščali New York, ki s svojim Broadwayem in Manhattnom nikoli ne zamre.

Po še enem tednu študija smo začeli s prostovoljno prakso v večjih ameriških podjetjih. Sam sem izbral reklamno agencijo Marshall Inc., ki spada med deset največjih ameriških agencij te vrste. Njihova glavna stranka je Xerox s 127 milijoni dolarjev, ki jih letno izloča za propagando. V tej firmi so mi pokazali si-

stem reklamiranja, analize trga in potrošnika ter uspešnosti izdelka. Res je kar cela znanost, kako doseči pravi segment trga.

V agenciji so mi dali tudi podatke, ki so mi zelo pomagali pri izdelavi diplomske naloge, v kateri sem raziskoval možnosti prodaje ELANOVIH jadrnic v ZDA. Tržišče plovil v ZDA je res ogromno — letno prodajo kar za 14,5 milijarde dolarjev izdelkov, ki so v kakršnikoli povezavi z vodnimi športi. Letno prodajo tudi kakšnih 4.000 jadrnic daljših od 30 ft. V prejšnjih letih, ko je bil dolar močan, je bilo veliko uvoza in domači proizvajalci enostavno niso bili konkurenčni, vendar danes temu ni več tako. Tuji izgubljajo svoj delež na trgu, le-tega pa pridobivajo domači proizvajalci. Če bi hoteli izvažati v ZDA, bi morala biti naša izvozna cena bistveno nižja, kot je. Problem v ELANU so izdelavni stroški, ki so precej veliki, tako da bo trg za naša plovila v bližnji prihodnosti zaradi cene očitno zaprt. Za trg je tudi značilno, da zahteva izjemno visoko kvaliteto izdelave in servisa in tudi v tem pogledu bi moralo biti precej narejenega.

Nalogo sem po končani tritedenski praksi tudi uspešno zagovarjal. Sledila je še svečana podelitev diplom, ki ji je prisostvoval tudi jugoslovanski ambasador v ZDA tov. Kovačević, in pa ocena programa. Ocenili smo, da je bil program uspešen in dali tudi določene pripombe s ciljem, da bi naslednja skupina odnesla s študija še več.

Mislim, da bi bilo dobro, da bi se v bodoče še kdo iz ELANA udeležil tega specialističnega študija. Spoznanja o trgu s popolno tržno konkurenco bodo namreč v bodoče vedno bolj pomembna za tako izvozno usmerjene firme, kot je ELAN.

Tristan Azman



Delo opisov smuči in posebne izvedbe

Nekaj za organizirano organizacijo

(Razmišljanje — v razmislek)

V letošnji peti številki našega časopisa sem pod gornjim naslovom omenil značilnosti uspešnih in učinkovitih podjetij. Med »desetimi zapovedmi« je bila navedena in kasneje osvetljena fleksibilnost kot »četrti zapoved«.

Danes pa si oglejmo nekatere vzorčno-posledične odvisnosti med načini vodenja in rezultati. Poskušajmo (hipotetično na postavljenih modelih) predvideti posledice povezav med zastavljenimi cilji podjetja, načini vodenja podjetja, reakcijami sodelujočih ter končnim rezultatom.

PREDPOSTAVIMO, DA IMA PODJETJE:

1. dobro organiziran načrt postopanja (vsakdo ve kaj, kako, kdaj in zakaj mora nekaj narediti)
 2. visoko zastavljene cilje (Cilje pa moramo seveda ločevati od želja. Cilji so namreč realno postavljeni, časovno opredeljeni in kvantificirani rezultati v bodočnosti. Želje pa so žal samo želje.)
 3. visoke zmogljivosti (tako v ljudeh in znanju kot v tehniki)
- Zaradi lažje opredelitve posledic navajam samo dve skrajnosti v načinu vodenja:

VARIANTA »A« (ČRNA)

- centralistično
- avtarhično

VARIANTA »B« (BELA)

- decentralistično
- demokratično

Izrazne oblike ene ali druge variante pa se kažejo v:

»A«

- neposrednih hierahičnih pritiskih na rezultate (tudi za vsako ceno)
- vključevanje zvez v sistem (sistem VIP — veze in poznanstva)
- uporaba tradicionalnih sistemov
- »friziranje« rezultatov
- prikrivanje informacij
- enosmerno komuniciranje

V realnem življenju je seveda med tema dvema črno-belima skrajnostima množica bolj ali manj sivih nians.

Kakšne situacije objektivno lahko pričakujemo v eni ali drugi varianti?

VARIANTA »A« prav gotovo vodi k manjši skupinski zavesti, nižje postavljenim ciljem, večjim konfliktom in nesodelovanju; ni vzajemne pomoči, tehnična pomoč med organizacijskimi enotami je »v partnerju na dnu.« Zaposleni imajo občutek neutemeljenih pritiskov, izgubljajo motiviranost za delo, odnosi do predpostavljene niso ugodni — v skrajnosti celo sovražni, prepada med nadrejenimi in podrejenimi se širi in je vedno globlji, zaposleni so kvečjemu poslušni, ne pa inovativni, nezaupanje je prisotno na vsakem koraku.

Nasprotno pa VARIANTA »B« pelje k večji zavesti skupine, pripadnost skupine se jača, podcilji skupine so visoki in usklajeni s cilji podjetja, sodelovanje in pomoč je »na nivoju«, teamsko delo je vsakdanja pojavna oblika in način reševanja globalnih problemov, občutkov neutemeljenih pritiskov ni, motiviranost raste, odnos nadrejeni : podrejeni izgublja svoj smisel in se spreminja v odnos sodelavec : sodelavec, inovativnost narašča, prav tako pa tudi zaupanje v sodelavce, zaupanje v informacije,...

In kakšni so končni rezultati podjetja, ki ga vodimo po varianti »A« ali po varianti »B«?

Pri varianti »A« se:

1. vsi načrti postopanja »sesujejo«
 2. podjetje nikoli ne doseže zastavljenih ciljev
 3. zmogljivosti ostanejo neizkoriščene
- obseg prodaje / proizvodnje je vedno nižji in nižji
 - nivo kvalitete izdelkov / storitev pada
 - stroški so vedno višji in višji
 - osebni dohodki so vedno nižji (absolutno in rela-

tivno)

— živčnost in napetosti so iz dneva v dan večje, večajo se pritiski, ki istočasno povzročajo še večje protirekacije, podjetje se pričenja vrteti v vedno manjšem krogu, ki ima svoj končni cilj v svojem centru kroga, to pa je v likvidaciji.

Pri varianti »B« pa se:

1. vsi načrti postopanja dopolnjujejo, sprotno izboljšujejo
 2. cilji se dosežejo / presežejo
 3. zmogljivosti maksimalno izkoristijo
- obseg prodaje je v stalni rasti;
 - podjetje obvladuje stroške;
 - nivo kvalitete je v optimalnih mejah;
 - realni image podjetja zato raste;
 - osebni dohodki absolutno in relativno rastejo.

NAMESTO ZAKLJUČKA:

Postavljeni modeli v črno-beli tehniki so nam lahko izhodišča in če drugega ne vsaj pripomoček pri razmišljanju in odločitvah o vseh bodočih in preteklih spremembah normativnih aktov vse od ustave pa do zakona o združenem delu, vse od sprememb statuta delovne organizacije do raznoraznih pravilnikov.

Čučnik Milan

Krvodajalska akcija v občini Radovljica

Občinska organizacija RKS Radovljica ima redno letno krvodajalsko akcijo od 17. do 25. novembra 1987. O akciji želimo obvestiti čimveč delovnih ljudi in občanov.

»Občinska organizacija Rdečega križa Radovljica organizira redno letno krvodajalsko akcijo, ki bo:

- od 17. do 20. novembra na Bledu,
- 24. novembra v Kropi,
- 25. novembra v Boh. Bistrici.

Vpis bo vse dni od 7. do 13. ure.

Prosimo vse zdrave občane, starejše od 18 let, da se akcije udeležijo v čimvečjem številu. Vabimo predvsem mladino.



Kri, življenjska tekočina, rešuje človeška življenja.

Pri odvzemu krvi uporabljamo igle za enkratno uporabo, zato je vsakršna možnost okužbe izključena.

OBČINSKA
ORGANIZACIJA
RKS RADOVLJICA



Iz naše ambulante

Letovanje v letu 1987



Če smo preteklo leto govorili o pričetku in zaključku »turistične sezone«, lahko tokrat rečemo, da smo sezono pričeli z istim datumom, to je 25. aprilom, zaključili pa je ne bomo, saj bo po zaslugi novih počitniških enot v Bohinjski Bistrici in z namestitvijo termoakumulacijskih peči v brunarice v Čateških toplicah, sezona trajala skozi vse leto.

Razpolagamo s skupno 300 ležišči v 61 počitniških enotah na 17 različnih krajih (28 prikolic — 137 ležišč, 3 počitniške hišice — 15 ležišč, 3 brunarice — 18 ležišč, 6 kontejnerjev — 24 ležišč in 21 apartmajev — 106 ležišč). V glavnem so vse enote ob morju (razen 3 brunaric in 2 prikolic v Čat. toplicah in 4 apartmajev v Bohinjski Bistrici).

Počitniške enote so bile povprečno zasedene 81,1 dni (lani 75,8), po krajih, s primerjavo za 4 leta nazaj, pa je bila zasedenost posameznih enot takale:

Kraj	1983	1984	1985	1986	1987
Bunculuka		51	73	81	59
Baška	74,3	61	55,3	65,3	61,3
Ježevac				67,5	63
Rab		59	86	71,5	64,5
Stoja			62,7	69	65,2
Pakoštane	43,2	63	66,7	74,7	65,7
Ulika	63	63	61,5	66	67
Vrsar	53,5	57	65	65,5	73
Selce	49,5	43,5	61	75,7	76
Pag		50	80,5	66	76
Lanterna	61,8	73,2	62	68,2	78,2
Martinščica	70,4	73,6	80,3	76,1	80,4
Mali Lošinj	69	69,5	78	78,5	83,5
Lopari				65,2	85
Bohinj					87,2
(nov. 86—okt. 87)					
Červar	84,2	91,6	95	99	96,8
Čatež — prik.	85,5	128	115,3	104,7	110,5
Čatež — Brun.				94,6	167,3
Povprečje	65,4	67,9	74,4	75,8	81,1

Pregled povprečne zasedenosti posameznih krajev od 1983 do 1987

Kraj	Povprečje 83—87
Selce	61,1
Pakoštane	62,7
Vrsar	62,8
Baška	63,4
Ulika	64,1
Ježevac	65,3 od 1986 dalje
Stoja	65,6 od 1985 dalje
Bunculuka	66
Pag	68,1 od 1984 dalje
Lanterna	68,7
Rab	70,2 od 1984 dalje
Lopari	75,1 od 1986 dalje
Mali Lošinj	75,7
Martinščica	76,2
Bohinj (nov. 86—okt. 87)	87,2
Červar	93,3
Čatež — prik.	108,8
Čatež — brun.	131 od 1986 dalje
Povprečje v petih letih	75,8

Ob zasledovanju podatkov ugotavljamo, da interes za letovanje v počitniških enotah narašča (razen v letu 1984, ko je povprečna zasedenost glede na prejšnje leto padla za en dan) in da so bile počitniške enote zasedene:

leta 1983	69,6 dni
leta 1984	68,6 dni
leta 1985	73,7 dni
leta 1986	76,1 dni in
letos	81,1 dni.

Število družin in oseb, ki so letovale, ter število nočitev (s primerjavo z letom 86):

Kraj (v oklepaju št. objektov)	Družin		Oseb		Nočitev	
	1987	1986	1987	1986	1987	1986
Vrsar (4)	38	31	132	113	292	262
Čatež-brunarice (3)	71	41	242	134	502	284
Čatež-prikolice (2)	30	44	84	141	221	314
Selce (3)	30	32	111	120	228	227
Boh. Bistrica (4)	67	—	201	—	320	—
Červar (5)	65	63	252	258	484	495
Lošinj-Lopari (5)	46	33	199	138	425	326
Martinščica (7)	60	59	240	217	563	533
Lanterna (6)	58	49	214	186	469	409
Krk-Baška (3)	22	23	75	82	184	196
Krk-Bunculuka (1)	6	8	24	26	59	81
Krk-Ježevac (3)	21	17	79	58	189	135
Pag-Novalja (2)	15	14	53	55	152	132
Rab-Lopar (2)	13	14	46	51	129	143
Lošinj-Cikat (2)	18	17	60	60	167	157
Pakoštane (3)	21	22	75	79	197	224
Stoja-Pula (4)	30	31	96	115	261	256
Ulika (2)	18	17	61	59	134	132
Skupaj (61)	629	515	2244	1892	4976	4306

Opomba: V Čateških toplicah so bile lani 3 prikolice, letos 2, v Ježevcu lani 2, letos 3, podatek za Bohinjsko Bistrico pa velja za datum november 86—oktober 87.

Pregled vseh letovalcev in nočitev v obdobju 1985—1987:

	Družin			Oseb			Nočitev		
	1987	1986	1985	1987	1986	1985	1987	1986	1985
Elan	509	435	371	1835	1672	1282			
Upok.	34	15	21	110	48	59			
Elan — A	16	17	25	58	61	86			
Zunanji	70	30	23	241	111	78			
Skupaj	629	515	440	2244	1892	1505	4976	4306	3902

Opomba: zunanji uporabniki so:

- poslovni partnerji
- Elanovi štipendisti
- ožji svojci naših delavcev
- druge osebe, ki imajo v Elanu nekoga, ki zanje poda ustrezno izjavo, oziroma garancijo

STROŠKI LETOVANJA

Za najemnino, elektriko, vodo, komunalne prispevke, nabavo novih osnovnih sredstev (4 prikolice in nekaj pohištva) in drobnega inventarja ter vzdrževanje in ostale stroške smo letos (do 30. 9.) plačali 40.691.553 din (lani 96.000.000 din — tu je treba upoštevati, da smo v lanskem letu imeli precejšnje investicije v nove objekte).

Od prispevkov uporabnikov smo zbrali 7.645.278 din (lani 2.202.000 din). Pod »prihodke« pa lahko štejemo še 3.900.000 din od prodaje starih prikolic iz Vrsarja.

Od 23. 09.—22. 10. 1987 so potekale inventure in zapiranje enot. Ob tej priliki je bilo ponovno ugotovljeno več nepravilnosti, oziroma neodgovornega ravnanja uporabnikov, predvsem zapustitev neočiščene počitniške enote (5 primerov) in puščanje raznega inventarja in opreme izven objektov (11 primerov), in en primer, ko zadnji uporabnik prikolic ni zaklenil.

Pregledane so bile tudi knjige pripomb. Uporabniki so imeli največ pripomb na čistočo (15 primerov), saj njihovi predhodniki objektov niso očistili, kot bi bilo treba. Vse te

pripombe bomo posredovali komisiji za družbeni standard, ki bo sprejela določene ukrepe.

Prav tako bomo komisiji posredovali ostale pripombe (glede lokacij, opreme, raznih sprememb), ki jih bo obravnavala in sprejela sklepe, kaj se sprejme in kaj zavrne.

Ob tej priliki bi radi vse delavce opozorili, da tudi vse v zvezi z letovanjem vzamejo bolj resno, saj smo v letošnjem letu imeli kar 78 primerov, ko so se delavci iz takšnih ali drugačnih razlogov odjavili, s čimer so povzročili veliko nepotrebnega dela. Vse uporabnike pa tudi pozivamo na gospodarno in odgovorno rabo počitniških enot.

KAKO PA V LETU 1988?

Glede na trenutna gospodarska gibanja ne načrtujemo kakšnih večjih investicij, upamo pa, da nam bo uspelo zamenjati vsaj 3 stare prikolicе (11 let). Vendar pa je vse odvisno od zaključnega računa — to je, s kakšnim rezultatom bomo zaključili poslovno leto.

Glede razpisa za letovanje v letu 1988 bodo vsi delavci pravočasno obveščeni v Tedenskem poročevalcu, sam razpis pa bo objavljen v »SMUČINI«.

Zdravko Vidic

Proslava gasilcev Elana o prevzemu novega gasilskega vozila

V okviru meseca požarne varnosti je bila 29. X. 1987 v Elanu proslava ob prevzemu novega gasilskega vozila, združena z gasilsko vajo sektorja Radovljica.

Ob napovedani uri so se poleg Elanovih gasilcev na

poziv sektorskega poveljnika aktivirala vsa društva v sektorju in izvedla kombinirano gasilsko vajo na skladišče vnetljivih tekočin. Pri vaji so društva prikazala način gašenja tega požarno ogroženega objekta.

Po zaključku vaje je vsem 75 udeležencem spregovoril sektorski poveljnik tov. Niko Legat in podal oceno vaje, ki je bila uspešno izvedena.

Po vaji je bila skromna slovesnost ob prevzemu novega gasilskega vozila. Ob tej priliki je predsednik našega društva tov. Andrej Resman najprej izročil ženski tekmovalni desetini in obema moškima desetinama našega gasilskega društva zlate in bronaste značke s področnega gasilskega tekmovanja v Kranju in jim tudi iskreno čestital. Po kratki predstavitvi pomembnosti tega dogodka je predstavnik DO direktor programa vzdrževanja, tov. Branko Renko pozdravil vse navzoče ter izročil vozilo svojemu namenu.

Ob priliki prereza traku in izročitvi ključev poveljniku društva tov. Langus Slavcu je gasilec še enkrat zaželel, da bi gasilsko vozilo čimmanj uporabljali za požarne intervencije.

Tov. Renko je ob tej priliki v imenu DO čestital našim gasilkam in gasilec za izredne uspehe na republiškem gasilskem tekmovanju v Kopru.

Bojan Zajc



Novo gasilsko vozilo izročeno svojemu namenu Elanovim gasilcem

Štipendije v DO Elan

Štipendiranje je ena od oblik pridobivanja kadrov, ki bo v prhodnosti dobivala vse večji pomen, če bomo želeli pridobivati delavce z večjim znanjem in ne bomo več toliko odvisni predvsem od nekvalificiranih delavcev, ki se pojavljajo na »trgu delovne sile«.

V tekočem šolskem letu štipendiramo učence/štolente za naslednje poklice:

- 4 učence za poklic obdelovalec lesa,
- 41 učencev za poklic lesar širokega profila,
- 13 učencev za poklic lesarski tehnik,
- 24 učencev za poklic strojni mehanik,
- 2 učenca za poklic strugar,
- 4 učence za poklic orodjar,
- 9 učencev za poklic strojni tehnik,
- 6 učencev za poklic elektroenergetik,
- 3 učence za poklic elektrotehnik,
- 1 učenca za poklic slikopleskar,
- 3 učence za poklic ekonomski tehnik,
- 1 učenca za poklic modni oblikovalec,
- 3 učence za naravoslovno-matematični usmeritvi,
- 3 študente za poklic ekonomist,
- 8 študentov za poklic diplomirani ekonomist,
- 1 študenta za poklic diplomirani pravnik,
- 1 študenta za poklic inženir lesarstva,
- 1 študenta za poklic diplomirani inženir lesarstva,
- 2 študenta za poklic diplomirani inženir kemije,
- 1 študenta za poklic inženir računalništva,
- 4 študenta za poklic diplomirani inženir računalništva,
- 1 študenta za poklic diplomirani inženir arhitekture,
- 3 študente za poklic inženir strojništva,
- 6 študentov za poklic diplomirani inženir strojništva,
- 1 študenta na proizvodno-marketingški usmeritvi.

Poleg kadrovskih štipendij smo dodelili še 9 ELANOVIH štipendij, štipendijo pa prejema tudi 46 vrhunskih in perspektivnih športnikov-smučarjev in telovadcev.

Kako pridobivamo štipendiste?

Največ štipendistov za šolanje v srednjem usmerjenem izobraževanju pridobimo po informiranju učencev zaključnih letnikov okoliških osnovnih šol o možnostih pridobitve štipendije v naši DO, z organiziranjem ekskurzij učencev okoliških šol v DO, štipendiste za študij na višjih in visokih šolah pa pridobivamo iz vrst štipendistov, ki so bili štipendisti v DO že v srednjih šolah in na podlagi prijav na razpis kadrovskih štipendij.

Pri izbiri štipendistov upoštevamo naslednja merila: učni uspeh, bližino bivališča do DO; pri študentih pa dajemo vedno večjo prednost tistim, ki so zainteresirani za učenje tujih jezikov ter za delo z računalniki, kar naj bi jim bilo v pomoč pri opravljanju delovnih nalog.

Zakaj se učenci/štolenti odločajo za štipendije v ELANU? Elanovi štipendisti prejemaajo štipendije, ki so med najvišjimi tako v občinskem kot v republiškem merilu, imajo možnost izbire prevoznega sredstva v šolo (po Sporazumu o štipendiranju so DO dolžne kriti štipendistom prevozne stroške), vpeljan način opravljanja proizvodnega dela, delovne prakse in počitniške prakse, možnost letovanja v naših počitniških enotah, nabave smuču po sindikalnih cenah in, kar je najvažnejše, po končanem šolanju razporeditev na dela in naloge, za katera so se usposabljali.

Pri analiziranju, od kod naši štipendisti prihajajo, ugotavljam, da se zelo malo otrok naših delavcev odloča za štipendijo v ELANU in jo raje iščejo po drugih DO, predvidevam pa, da se bodo tudi tu stvari obrnile.

Lahko rečem, da si bomo s takim načinom štipendiranja zagotovili bogat kadrovski potencial: »doma« pa se bomo morali še dogovoriti, da bomo vsem štipendistom omogočili vsaj opravljanje pripravništva, ki naj bi bil tudi »zadnji filter« pred sprejemom v delovno razmerje.

Rudi Antolin

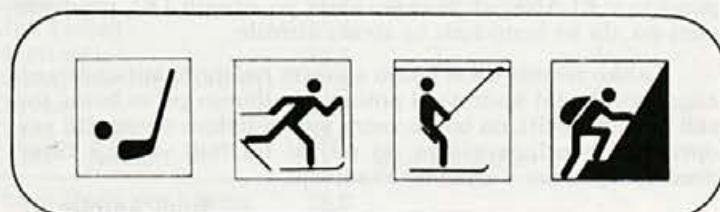
			Smuk	Slalom	Vele-slalom	Super velesl.	Paralel. slalom
1987							
27.—29. 11.	Sestriere	ITA		×		×	
6. 12.	Val d'Isère	FRA	×				
12. 12.	Val Gardena	ITA	×				
13. 12.	Alta Badia	ITA			×		
16. 12.	Madonna di Cam.	ITA		×			
19.—20. 12.	Kranjska gora	JUG		×	×		
31. 12.	Schladming	AUT	×				
1988							
5. 1.	Bad Wiessee	BRD		×			
9.—10. 1.	Garmisch-P.	BRD	×			×	
16.—17. 1.	Kitzbühel	AUT K	×	×			
19. 1.	Adelboden	SUI			×		
23.—24. 1.	Wengen	SUI	×			×	
30.—31. 1.	Chamonix-Morzine	FRA	×		×		
5.—6. 3.	Whistler Mountain	CAN	×		×		
12.—13. 3.	Vail-Beaver Creek	USA	×		×		
19.—20. 3.	Åre	SWE K	×	×			
22. 3.	Oppdal	NOR		×			
26.—27. 3.	Saalbach	AUT f		×		×	×
22. 12. 87	Bormio	Skupaj ITA	10	8	6	4	1

Alpski svetovni pokal 1987/88 ženske

			Smuk	Slalom	Vele-slalom	Super velesl.	Paralel. slalom
1987							
26.—28. 11.	Sestriere	ITA		×		×	
30. 11.	Courmayeur	ITA		×			
4.—5. 12.	Val d'Isère	FRA	×	×			
11.—13. 12.	Leukerbad	SUI K	×	×		×	
19.—20. 12.	Piancavallo	ITA		×	×		
1988							
5. 1.	Megève	FRA			×		
9.—10. 1.	Les Diablerets	SUI	×		×		
15.—16. 1.	Pfronten	BRD	×			×	
17. 1.	Lenggries	BRD		×			
23.—24. 1.	Badgastein	AUT K	×	×			
30.—31. 1.	Maribor	JUG		×	×		
4.—6. 3.	Aspen	USA	×	×	×		
12.—13. 3.	Rosslund	CAN	×			×	
24.—27. 3.	Saalbach	AUT F	×		×		×
22. 12. 87	Bormio	Skupaj ITA	9	8	6	4	1

Svetovni pokal v skokih — 1987/88

1. obdobje		
1987		
5.—6. 12.	Thunder Bay	CAN
12.—13. 12.	Lake Placid, N. Y.	USA
19.—20. 12.	Sapporo	JPN
30. 12.	Oberstdorf	BRD
1988		
1. 1.	Garmisch-Partenkirchen	BRD
3. 1.	Innsbruck	AUT
6. 1.	Bischofshofen	AUT
9.—10. 1.	Liberec-Harrachov	TCH
2. obdobje		
17. 1.	Gallio/Asiago	ITA
20.—24. 1.	St. Moritz-Gstaad-Engelberg	SUI
4.—6. 3.	Lahti	FIN
17.—20. 3.	Oslo	NOR
18. 3.	Meldal	NOR
26.—27. 3.	Planica	JUG
		Finale



Reprezentanca v jadralnem letenju v Elanu

Vsakoletno srečanje z jadralnimi piloti državne reprezentance, katerega skupni cilj je ocenitev rezultatov iz pretekle sezone in kovanje načrtov za vnaprejš, postaja tradicija.

Tako nas je z vodjem Miranom Ferlanom 16. X. 1987 obiskal širši krog reprezentantov: Šimenc, Stojković, Thaler, Kolarič, Pristavec, Starovič in Stariha; odsotna sta bila le Frenc (drugi po rangi za naslednjo sezono) in Peperko.

Rezultati pretekle sezone (svetovno prvenstvo v Avstraliji) so bili pod pričakovanji, saj ponovitve uspehov iz sezon 1986 in 1985 ni bilo, delno tudi zato, ker zaradi prekrivanja v tekmovalnem koledarju (državno prvenstvo!) reprezentanca na letošnjem evropskem prvenstvu v klubskem razredu ni branila osvojenega zlata in bron za lanskoletnega prvenstva.

Glavni cilj za vnaprejš je tako svetovno prvenstvo 1989 v Avstriji (Wiener Neustadt), kjer so naši najboljši piloti ob dobrem spoznavanju terena v naslednjem letu gotovo sposobni vsaj ponoviti dosedanje najboljše dosežke. Taka priložnost, ki nudi določeno prednost predvsem zaradi podobnega terena (naši najboljši imajo pri letenju v gorah več možnosti) in bližine prizorišča, se prav

kmalu ne bo ponovila.

Najpomembnejše tekmovalje prihodnje leto bo evropsko prvenstvo FAI razredov na Finskem. Udeležba dveh tekmovalcev v standardnem razredu verjetno ni toliko vprašljiva kot pa še enega ali dveh v 15 m razredu, za kar si bo treba sposobiti letala, ki jih pri nas ni.

Posebej zanimivo in pomembno pa bo tudi državno prvenstvo prihodnje leto, ki bo v Lescah, saj bo odločilno za izbor tekmovalcev za svetovno prvenstvo 1989 v Avstriji.

Problemi financiranja pri delu reprezentance ostajajo, v strokovnem smislu pa se vse bolj kaže potreba po skupnem letenju dveh (ali več), saj lahko le tako delo vodi k napredku in odpira večje možnosti za dober rezultat na največjih mednarodnih tekmovanjih.

Potem ko smo reprezentante seznanili z razmerami in načrti ELAN-ovega oddelka gradnje letal, so izrazili zadovoljstvo z dosedanjim sodelovanjem in s pomočjo, ki že na posreden način pomeni veliko podporo temu športu pri nas, ter izrazili upanje, da bodo doseženi rezultati in pridobivanje znanja zagotovili kontinuiteto ELANOVIH prizadevanj tudi v bodoče.

Tone Čerin



Obnovljen prostor za izdelavo sit je bil nujen poseg pri oblikovalcih, tudi glede požarne varnosti

Nov gasilski kombi

Nagovor ob slovesnem prevzemu

Razvojna pot našega gasilskega društva sega v l. 1950, ko je katastrofalni požar skoraj v celoti uničil našo delovno organizacijo. Ta požar je bil povod, da je bilo še v istem letu v Elanu ustanovljeno gasilsko društvo.

Nadaljna razvojna pot društva je bila tesno povezana z razvojem same delovne organizacije. Leta 1957 smo razvili tudi društveni prapor.

Število članov društva se je iz leta v leto večalo, podjete nam je omogočilo, da smo nabavili tudi ustrezno orodje in opremo za gašenje požarov.

Ob 15-letnici društva smo dobili novo gasilsko črpalko, pet let kasneje pa nov gasilski top.

V društvu se je vedno večja skrb posvečala tudi izobraževanju samega članstva ter zaposlenih v delovni organizaciji.

Vse sodobnejši razvoj tehnologije in same proizvod-

nje je narekoval, da smo morali vzporedno s tem razvojem pristopiti k reševanju požarnovarnostnih problemov DO. Tako smo v nekaterih najbolj ogroženih objektih namestili avtomatske naprave za odkrivanje in gašenje požarov. Na podlagi izdelanega elaborata o reševanju požarne varnosti smo pristopili tudi k načrtnemu urejanju problemov požarnega varstva.

Najpomembnejši mejnik v razvoju našega društva pa je izgradnja novega gasilskega orodišča l. 1984. S to izgradnjo je naše društvo kakor tudi sama DO pridobila nujno potrebne prostore za požarno dejavnost, ki jo zahteva današnji razvoj DO.

Nabava gasilskega avtomobila pomeni še en pozitivni korak k reševanju požarne varnosti v Elanu. Želimo, da bi vozilo res koristilo svojemu namenu.

Z gasilskimi
pozdravi
NA POMOČ



Elanova ženska gasilska desetica druga na republiškem tekmovanju v Kopru



Moška Elanova gasilska desetica odlična četrta na republiškem tekmovanju v Kopru

Zahvale

Ob smrti drage mame

MARIJE MOHORIČ

se zahvaljujem za izrečena sožalja, še posebno pa se zahvaljujem sodelavcem sedlarske delavnice za denar namesto venca na grob.

Žalujoči sin Rok
z družino

Ob boleči izgubi drage mame

ALOJZIJE ERLAČ

se iskreno zahvaljujem sodelavcem strojne delavnice za izrečeno sožalje in denar namesto venca.

Žalujoča hčerka
Marija Metelko
z družino

Ob težki, boleči izgubi drage žene

JUSTI SAJBIC

se toplo zahvaljujem za nešteta sožalja prijatelje, znanec — sodelavcem Elana, za obisk na domu in spremstvo na njeni zadnji poti.

Žalujoči mož
Franc SAJBIC

Ob težki izgubi drage mame

TONČKE KVAS

se zahvaljujem za izrečena sožalja, posebno pa sodelavcem iz plastike za denarno pomoč namesto venca na grob.

Žalujoča hčerka Romana
Gogala

Ob smrti dragega očeta

JOŽETA GUMILAR

se zahvaljujem za izrečena sožalja. Posebna zahvala pa sodelavcem končne delavnice za denar namesto venca na grob.

Žalujoča hči
Ibolka Gumilar

Ob boleči izgubi dragega sina

BOŠTJANA ZUPANA

se iskreno zahvaljujem vsem članom kolektiva za izrečena sožalja in vsem, ki ste ga v tako velikem številu spremili na njegovi zadnji poti.

Posebna zahvala sodelavkam in sodelavcem strojne delavnice, sindikatu za venec in ganljive poslovilne besede, njegovim sodelavcem v vzdrževanju pa za venec in denarno pomoč in tako velik obisk na domu.

Žalujoči: mati, oče in sestra Tanja

Naše gasilke druge v Sloveniji — gasilci četrti

Izreden uspeh Elanovih gasilk in gasilcev na republiškem gasilskem tekmovanju v Kopru.

Letošnje leto je predkongresno leto, saj bo prihodnje leto v Celju republiški kongres Gasilske zveze Slovenije.

V počastitev tega dogodka so bila v letošnjem letu organizirana različna gasilska tekmovanja, v katera so bila vključena vsa gasilska društva iz naše republike.

Elanovi gasilci smo se najprej udeležili občinskega gasilskega tekmovanja 14. 6. 1987 na Bledu in sicer s tremi desetninami. Članice so osvojile 1. mesto, enako mlajši člani, medtem ko so starejši člani v svoji skupini osvojili odlično 2. mesto. Na področnem tekmovanju v Kranju 27. 6. 1987 so bili naši gasilci ponovno odlični, saj so bile članice in mlajši člani pono-

vno prvi in s tem prvaki Gorenjske, starejši člani pa so ponovno osvojili 2. mesto.

Na podlagi doseženih rezultatov so se članice in mlajši člani uvrstili na republiško gasilsko tekmovanje, ki je bilo 10. in 11. 9. 1987 v Kopru.

Na tekmovanju, kjer so sodelovala najboljša gasilska društva Slovenije, smo dosegli izjemen uspeh, saj so ženske osvojile 2. mesto in s tem srebrno medaljo, moški pa odlično 4. mesto. Srebrna medalja naših gasilk je edina, ki so jo dosegli gasilci ne samo iz naše občine, ampak s cele Gorenjske.

Doseženi rezultati naših gasilk in gasilcev ne predstavljajo samo pomembnega tekmovalnega rezultata, ampak morajo pomeniti tudi strokovni napredek pri izvajanju naše požarne zaščite.

Bojan Zajc

Elanovci na kvizu »Plamen« v Škofji Loki



Ob zaključku akcije igre »Plamen«, ki jo je organizirala Republiška gasilska zveza Slovenije, je bilo 23. 10. 1987 v Škofji Loki organizirano tudi javno žrebanje nagrad. V sklopu te prireditve je bil izveden tudi kviz s požarno-varnostno tematiko, s tem da so v kvizu lahko sodelovali le člani DO, ki niso včlanjeni v gasilske organizacije.

Na kvizu so tekmovala 3 ekipe, ki jih je izbrala Gasilska zveza Slovenije in sicer: Elan Begunje, Alples Železniki in Železarna Jesenice. Ekipo Elana so sestavljali: Hrovat Andrej, Škofic Pavel, Gračner Drago in Noč Mojca. Po nekoliko slabšem začetku (trema, tehnične pomanjkljivosti s strani organizatorja) je vse steklo v redu, tako da je bil drugi del tekmovanja predvsem v znamenju Elana. Naša ekipa je bila na koncu druga, za ekipo domačinov.

Tekmovanje je vsekakor doseglo svoj namen, saj smo s sodelovanjem in navezavo osebnih stikov s sodelujočimi in občinstvom še enkrat afirmirali ugled naše DO.

Bojan Zajc



Uspešna sektorska vaja v Elanu ob mesecu požarne varnosti



Iz naše ambulante



Še montaža vrvi in ljuvnica bo gotova



Nova panorama »Elana«

ZAHVALA

Vsem, ki so mi stali ob strani ob težki prometni nesreči, moza Francija Zupančiča, se najlepše zahvaljujem.

Posebno se zahvaljujem Elanovi socialni službi in reševalcem za izredno skrb in požrtvovalnost.

Boža Zupančič

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

Smučina šteje med proizvode 7. točke I. odst. 36. člena Zakona o obdavčevanju proizvodov in storitev v prometu za katera se ne plačuje temeljni davek od prometa proizvodov. (Mnenje republiškega sekretariata za pravo in kulturo SR Slovenije št. 421-7-72); naklada: 1700 izvodov. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj.