

KRIZNICA
BYARDA KARBELAR
V CELJU

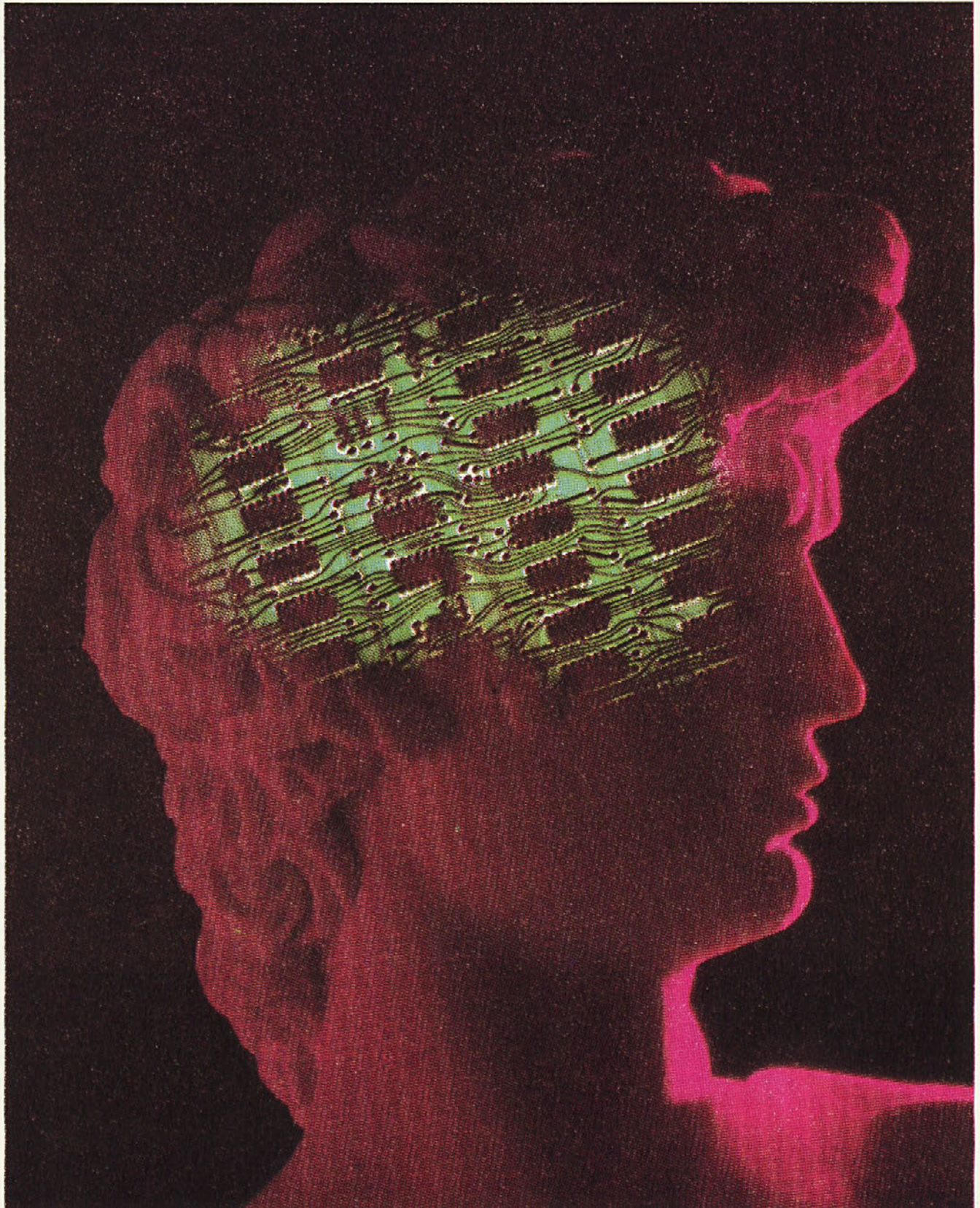
1990

MAERAS

MAERAS



8.



VROČA JESEN

Že v prejšnji številki Našega Aera sem v Uvodniku napisala, da nas v jesenskih dneh čaka v delovnih okoljih, kamor se bomo vrnili po dopustih, veliko zahtevnih in odgovornih nalog. Pa čeprav smo, ko ta članek pišem, še krepko v poletju, je nalog in aktivnosti že toliko, da bodo štiri meseci, ki so pred nami do konca poslovnega leta premalo, da bi uresničili vse, kar bi morali, hoteli in želeli narediti.

Hitre politične, predvsem pa sistemske in gospodarske spremembe v naši družbi, predvsem pa tržne razmere, ki nas silijo v bolj produktivno in racionalno poslovanje, zahtevajo tudi od nas hitre in učinkovite akcije. Ali smo na vse to pripravljeni tako po organizacijski kot tudi strokovni plati, ali smo obveščeni pa tudi osveščeni o tem kako resno in odgovorno se moramo obnašati, če hočemo, da bomo preživeli oz. si zagotovili trdnije temelje razvoja v podjetju?

Pred tem vprašanjem oz. dilemo nismo le delavci Aera Celje ali Aera Grafike, pred tem vprašanjem so praktično vsa podjetja, saj so bremena stabilizacije in delovanje krutih tržnih zakonitosti najbolj prizadela prav njih. Pa vendar je za nas, delavce Aera najbolj pomembno to kako, na kakšen način, s čim manj bolečimi posegi prebroditi neugodno stanje razmer v podjetju in postaviti nove stabilnejše temelje naše prihodnosti.

Osnovne usmeritve poslovanja so bile dane s sprejemom plana za leto 1990. Vendar je to le načrt, ki ga bo z vrsto ukrepov potrebno uresničiti. In katere so prioritete naloge?

Pred nami je izdelava mezo in mikroorganizacije podjetja, ki bi morala zagotoviti optimalizacijo poslovanja oz. poslovnih funkcij. Pred nami je nov sistem vrednotenja delovnih mest, ki bo moral zagotoviti stimulatívno nagrajevanje oz. plačilo za opravljeno delo.

Ureditev odnosov z Aero Grafiko je prioriteta naloga, saj nedorečenost teh odnosov že močno otežuje vsakodnevno poslovanje.

Prehod družbene lastnine v druge oblike lastnine, skladno z zakonodajo, je prav tako naloga, ki jo bo potrebno najprej reševati. Načrtujemo tudi ustanovitev novih oblik podjetij in postopno jasno opredelitev lastnikov premoženja podjetja.

Pripravljamo se na uvedbo delnic kot oblike prenosa dela družbenega kapitala v roke delavcev.

Nadaljnja racionalizacija zaposlovanja in razreševanje presežkov delavcev pa je tista naloga, ki jo bomo direktno ali posredno občutili prav vsi. Vse naloge in opravila pa tudi dodatne naloge bomo morali narediti, vendar z bistveno manjšim številom ljudi.

Iskanje načina in metod, ki bodo na najmanj boleč način zagotavljale rešitev teh problemov, je naloga, ki bo angažirala in zahtevala veliko strpnosti in odgovornosti predvsem vodij na vseh ravneh.

Nove oblike organiziranosti podjetja bodo delovanje samoupravnih organov zmanjšale, povečuje pa se odgovornost strokovnih in poslovnih delavcev, katerim se povečujejo tudi pristojnosti.

To je le nekaj težkih nalog, ki so pred nami. Kako se jih lotevamo reševati, kako jih že rešujemo in kakšni so in bodo rezultati, o tem vas bomo v okviru informacij, ki bodo na razpolago, sproti obveščali.

Naša naloga pa je, da bo prav obveščanje preko časopisa Naš Aero in Informacije pripomoglo k temu, da bomo jasneje vedeli, kje smo danes, kaj nas čaka jutri in kako angažirati naše kadrovske potenciale, da premagamo krizo, ki jo čutimo že vsakodnevno v službi in doma.

Vaša glavna in odgovorna urednica



GLASILO KEMIČNE, GRAFIČNE
IN PAPIRNE INDUSTRIJE

CELJE, AVGUST 1990

LETNIK XXIX – številka 8

časopisni svet

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

glavna in odgovorna urednica

sonja krašovec

tehnično vodstvo

marjan herman

uredila

jasna rode
tone škerbec

oblikovanje naslovne strani

služba oblikovanja

tisk

aero grafika
za tiskarno drago vračun
naslov uredništva
kadrovski in splošni sektor
aero – celje, kocenova 4
tel. 24-011, int. 84 in 85
po mnenju republiškega sekretariata
za prosveto in kulturo,
št. 33-316/78, je glasilo naš aero
oproščeno temeljnega davka
od prometa proizvodov
glasilo izhaja desetkrat letno
naklada 2.200 izvodov

Spremembe, ki obetajo

Z **Dragom Vračunom**, direktorjem podjetja Aero Grafika, smo se pogovarjali o poslovanju podjetja v štirih mesecih samostojnosti in o načrtih podjetja za prihodnost.

Prvi štiri meseci samostojnosti so za vami. Kako ocenjujete poslovanje v tem obdobju?

Razmere na trgu in vse močnejša zasebna konkurenca so vzrok nekoliko slabšemu rezultatu. Ocenjujem, da ni tako kritično, saj izgube ni bilo, le dobiček je bil manjši. V tem obdobju beležimo rahel upad dela, saj je to obdobje letnih dopustov in pa zaradi konkurence. Podjetje ni v enakopravnem položaju, gledano zakonsko, s privatniki. Zato pa se moramo organizirati tako, da bomo v vsakem pogledu konkurenčni. V nekaj akcij smo že šli, saj smo znižali cene zebre, kar privatnikom ni bilo všeč, saj so prej oblikovali cene po naših.

V prihodnje bomo morali povečevati proizvodnjo zahtevnih obrazcev, ker privatni sektor nima takšnih možnosti in tu vidimo perspektivo za podjetje Aero Grafika.

Podjetje Aero Grafika ima nov logotip, spreminja pa tudi tržni pristop. Bi lahko povedali kako uspevate na tem področju?

Obdobje štirih mesecev je prekratko za oceno, saj vpada v čas počitnic. Bolj podrobnejšo oceno bomo lahko podali ob koncu leta.

Sedaj intenzivno delamo na reorganizaciji. Združujemo tržno funkcijo s tehnološko in planersko. Komercialisti, tehnologi in planerji za posamezna področja (neskončni obrazci, etikete, vrednostne tiskovine in ostalo) bodo morali kvalitetneje obdelati trg. Strokovnjaki in komercialisti bodo morali imeti več stika s kupci in jim svetovati pri naročanju. Ocenjujemo, da bomo tako lahko bolj kvalitetno obdelali trg in naročila kupcev. S tem bomo tudi bistveno zmanjšali pretočne čase, ki so že dolgo naša slaba točka in tudi spremenili naš odnos do trga.

Bi lahko na kratko predstavili podjetje v Avstriji?

Podjetje v Avstriji smo ustanovili še z dvema podjetjema. Aero Grafika ima 51 %, GAW 25 % in Alanova 24 %, sedež podjetja pa je v Kopfenbergu. Trenutno je v gradnji nov objekt tiskarne, oprema pa je tudi že naročena (štiribarvni tiskarski stroj, dodeloval-

ni zbiralni stroj bodo premestili iz Aero Grafike). Predvidevamo, da bomo poskusno začeli delati v januarju 1991. Naš namen je, da bi začeli čim podrobneje obdelovati avstrijsko tržišče in da bi preko podjetja v Avstriji plasirali naše zahtevne obrazce (tiskarne v Celju). Če bi bile kakšne težave pri dobavi repromateriala, bi ga potem lažje uvozili preko avstrijskega podjetja. V preteklosti smo sosednje dežele premalo obdelovali, nas je bolj zanimala Amerika, Kitajska... Sedaj je čas, da podrobneje obdelamo tudi najbližje trge.



Drago Vračun

Se dogovarjate tudi o vlaganju tujega kapitala v Aero Grafiko?

Sedaj potekajo dogovori za razširitev našega programa s proizvodnim programom tiskarne Moore Paragon iz Dunaja. Ta tiskarna spada v koncern Moore iz Kanade, ki je ena vodilnih firm na področju računalniških obrazcev. Tiskarne ima v 56 državah sveta in več kot 2000 tiskarskih strojev. Dogovarjamo se, da bi s to firmo sodelovali kot kooperanti in firma je pripravljena uvajati naše sodelavce za nove izdelke (direct mailing). Naš tehnolog je že bil teden dni na usposabljanju. Nato bomo reklamirali izdelek, ki ga bomo skupno izdelovali. V prihodnje so tudi možnosti za vlaganje v našo proizvodnjo, seveda pa je vse odvisno od uspešnosti sodelovanja.

Ob tem pa se javljajo še drugi interesi za vlaganja v našo proizvodnjo. Moramo biti zelo previdni, da se ne bi razprodali, saj želimo ostati slovenska firma z večinskim deležem. Potrebe po razprodaji še ni, saj zaenkrat lahko še sami investiramo v svojo opremo. Dokler bomo še finančno tako sposobni, potem se ne bomo resno pogovarjali o razprodaji, temveč le o sofinanciranju za nas interesantnih programov.

Naš prihodnji razvoj nameravamo graditi predvsem na področju obrazcev in etiket. Na tem področju je še veliko možnosti, enako tudi na svetovnih trgih. Zaradi tega bomo okrepili razvoj in to ne samo z grafičnimi strokovnjaki, temveč tudi organizatorji, ekonomisti in računalničarji. Tako bomo ponujali tudi inženiring, da bi z razvojem naših izdelkov omogočali posodobitev tudi pri naših kupcih. To je v svetu že poznano.

Trenutno potekajo intenzivni pogovori o urejanju odnosov s podjetjem Aero. V kakšni fazi so pogovori?

Veliko še nismo naredili, vendar pa sedaj intenzivno delamo na ureditvi odnosov. Osnutek pogodbe je že narejen. Na to temo smo se že sestali in se pogovorili o posameznih členih in upam, da se bomo tudi kmalu dogovorili. Do konca avgusta bomo tudi povedali, katere službe bomo organizirali v začetku leta 1991. Želimo pa si, da bi lahko čim bolj delovali kot samostojno podjetje. To se nam zdi pravilna odločitev, saj sedaj pogosto prihaja do nesporazumov ravno zaradi neurejenih razmer. Obvezali smo se tudi, da bomo prevzeli ustrezno število ljudi, ki nam pripadajo in da bomo tudi skupno reševali morebitne presežke. Predvidevam, da bomo pogodbo uspešno podpisali do konca avgusta.

Jasna Rode

Veliko načrtov Aero Grafike

Z **Bojanom Borštnejem**, v. d. direktorjem tržnega področja podjetja Aero Grafike, smo se pogovarjali o tržnih aktivnostih podjetja, o novih investicijah in o načrtih podjetja v prihodnje.

Podjetje Aero Grafika je trenutno organizirano po posameznih področjih, ki so dokaj klasično opredeljena. Ni rečeno, da bo obstoječa organiziranost enaka tisti ob koncu leta, ko bo tudi Zavod za organizacijo poslovanja zaključil reorganizacijo, vendar pa je nujna za prehodno obdobje prilagajanja trgu. Takšna organiziranost omogoča podjetju Aero Grafika intenzivnejše delo na trgu. Osnova nove organiziranosti je delovanje za trg v vseh segmentih podjetja.

Tržno področje vključuje prodajo, nabavo, tehnološko in operativno pripravo dela, oblikovanje, skladiščno –

transportno službo in zunanjetrgovinski del, predvsem koordinacija in povezava. Novost v tržnem področju je tehnološka in operativna priprava dela, ki jo vključujejo v tržna prizadevanja. Ocenjujejo, da je potrebno spremljati posamezen proizvod in profit, ki ga daje, od proizvodnje naprej. Pozneje nameravajo organizirati profitne centre in tako povsem tržno usmerjati proizvodnjo.

Podjetje Aero Grafika si že od osamosvojitve v aprilu ubira svojo pot na trgu. Zaradi vse večje zasebne konkurence in uvoza izdelkov, se je ponudba zelo izboljšala tudi na grafičnem področju, tako da temu v Aero Grafiki prilagajajo tržna prizadevanja. Letos je prišlo do precejšnjega padca plasmaja in proizvodnje, saj so uspeli narediti določen napredek le na področju zahtevnih tiskovin. Konkurenca pa je večja ravno pri enostavnih tiskovinah, kjer so tudi rezultati Aero Grafike manjši.

PRODAJA

Vse večji konkurenci se je potrebno upreti, tako z notranjo organizacijo kot z jačanjem potniške mreže. Na trgu želijo biti bolj prisotni, več nuditi kupcu, pridobiti nove trgovske zastopnike (Slovenija, Hrvaška, Beograd, Makedonija...) in ustanoviti prodajno skladiščne centre povsod tam, kjer je več povpraševanja.

Poleg trgovskih zastopnikov bodo na trg poslali tudi prodajno osebje. Z organizacijo bodo spremenili tudi tok dokumentacije, tako da se bodo lažje vključili v delo s kupci. Posodobili bodo tudi delo potnikov, jih postopno opremili z osebnimi računalniki in tako zagotovili tekoče informacije o izdelkih. Na trgu pa bo prisotna tudi vodstvena struktura, sodelovali bodo tudi na jesenskih sejmih (Marketing klub, Interbiro, sejem grafične tehnologije v Beogradu...). Za posamezne, ciljno izbrane, stranke pa bodo pripravili predstavitev proizvodnega programa.

To so v kratkem glavne tržne aktivnosti podjetja Aero Grafika namenjene temu, da bi obdržali položaj na trgu. S tem pa sovpada tudi investicija, ki se sedaj končuje. Na novem tiskarskem stroju sedaj poteka poskusna proizvodnja izdelovanja mailerjev, v septembru pa bo stekla redna. Tako bodo lahko na trgu ponudili še izboljšane zahtevne tiskovine. Na vseh proizvodnih področjih si bodo prizadevali za vodilno pozicijo in tudi višji cenovni razred.

NABAVA

Eden od ciljev podjetja Aero Grafika je vezan tudi na nabavo surovin. Če želijo doseči svetovno raven cen proizvodov, bodo morali tudi surovine nabavljati po svetovni kvaliteti in ceni. Z ustrezno organizacijo in produktivnostjo bodo konkurenčni tudi na svetovnih trgih.

RAZVOJ IN ZNANJE

V podjetju Aero Grafika povezujejo delo v razvoju, ki so ga zastavili zelo razvejeno, s trženjem. Ponujanje grafičnega inženiringa trgu zahteva aktivno vlogo trženja in tudi oblikovanja, ki mora postati eno glavnih orožij za boljši plasma vseh izdelkov. Ravno tako pa tudi znanje, ki ga ni nikoli dovolj in zato bodo stalnemu izobraževanju namenjali veliko pozornosti.



Bojan Borštner

VLAGANJE KAPITALA IN ZNANJA

Zaradi vse večje konkurence in zaradi želje po razvoju so že pred leti razmišljali o tem, kako bi krepili prodajo in širili potencialno tržišče. Negativni politični vplivi so jih prepričali, da je jugoslovanski trg premajhen. Zato so se odločili za Avstrijo, ki je blizu in vključena v evropske integracijske tokove in ustanovili podjetje. V tem podjetju ima Aero Grafika 51 odstotni delež, preostali del pa ostala dva partnerja. Proizvodnja bo omejena le na enostavnejše tiskovine, podjetje pa bo omogočalo še plasma celotnega programa Aero Grafike. Podjetje je že ustanovljeno, oprema je tudi že naročena, Aero Grafika pa je svoj delež v višini 1,53 milijonov šilingov že poravnala. Predvidevajo, da bo podjetje začelo s proizvodnjo v januarju in podjetje bo sposobno pokriti svoje stroške. Podjetje Aero Grafika bo tako

lažje in brez posrednikov nabavljalo posamezne surovine, podjetje v Avstriji pa jim bo omogočalo tudi vključevanje zahtevnejših izdelkov Aero Grafike v evropski trg.

Z Loterijo Slovenije se dogovarjajo, da bi v začetku leta 1991 ustanovili podjetje za tisk vseh vrst iger na srečo. V to podjetje Aero Grafika ne bi vključevala samo tisk, temveč tudi svetovanje, organizacijo, razvoj... Predvidevajo pa, da bi v lastništvo podjetja vključevali tudi zaposlene. Za obrat ekspres srečk že nekaj časa velja, da nima lastnih sredstev za obnovo in razvoj. V tem podjetju pa nudijo za obrat možnost investiranja, programske razširitve in boljše ponudbe na trgu.

S tujim partnerjem pa nameravajo vpeljati na naš trg povsem nov izdelek – direct mailing. Od uspešnosti tega sodelovanja pa so odvisne tudi nadaljnje možnosti tudi za ustanovitev podjetja.

DOBRI OSEBNI DOHODKI SO OSNOVA DOBREGA POSLOVANJA

Vsi načrti, ki jih ima Aero Grafika za prihodnje obdobje, so lažje uresničljivi z ustreznim nagrajevanjem delavcev. Osebni dohodek posameznika bo moral biti bolj odvisen od delovnega rezultata. Za tržno področje bo zelo pomembno, da bodo komercialisti ustrezno nagraceni in da bodo imeli motiv delati v Aero Grafiki. Plača bo morala biti bolj odvisna od realizacije in profita, omogočili pa bodo tudi vključitev delavcev v lastništvo firme in tesneje povezati plače vodilnih delavcev s profitom podjetja.

Reorganizacija naj bo sanacija

Takšna je temeljna usmeritev reorganizacije v podjetju Aero Grafika. Z reorganizacijo želijo odstraniti slabosti in tudi zato so se odločili za pomoč zunanje institucije – Zavoda za organizacijo poslovanja (ZOP) iz Ljubljane. Po besedah sogovornika **Andreja Šušteriča**, v. d. direktorja področja skupnih dejavnosti, v Aero Grafiki ocenjujejo, da lahko zunanja strokovna organizacija veliko bolj objektivno in strokovno pripravi novo organizacijo in sistem delitve plač. Skupaj z ZOP načrtujejo, da bo 1. decembra

1990 začela veljati nova mikroorganiziranost, sistem delitve plač pa mesec dni kasneje.

Najprej so v Aero Grafiki naredili anketo med 54 najbolj odgovornimi delavci. Analiza obstoječega stanja, po oceni vodilnih in vodstvenih delavcev Aero Grafike, jim je bila osnova za reorganizacijo. Na vprašanja je odgovorilo 83,3 odstotka vprašanih. Vprašanja so zajemala 18 področij in po mnenju anketirancev so najbolj kritične osnove osebnih dohodkov, nato stanje naročil glede na izkoriščenost kapacitet, ocena pretočnih časov in rokov in vrednotenje delovnih mest.

Za anketo so se odločili zato, ker so se zavedali mnogih problemov in želeli so, da bi najbolj odgovorni sodelavci povedali, kje so po njihovi oceni najbolj kritične točke organizacije in poslovanja Aero Grafike. Na najbolj kritičnih segmentih podjetja Aero Grafika so na osnovi rezultatov ankete tudi že ukrepali. Reorganizirali so področje trženja, pridobili tudi nekaj novih trgovskih zastopnikov in jih tudi začeli drugače nagrajevati. Eno od področij ukrepanja je tudi področje osebnih dohodkov. Cilj podjetja Aero Grafika je, da bi do konca leta znašal povprečni osebni dohodek v podjetju 7000 dinarjev. Z dosedanjimi dvigi osnovno neto osebnih dohodkov se temu cilju približujejo.



Andrej Šušterič

Imenovali so že mandatorje posameznih področij, ki vam jih tudi predstavljamo v razgovorih.

Zavod za organizacijo se načelno strinja s takšnim predlogom, vendar predlaga raje organizacijo profitnih centrov, namesto klasične organizacije. Začeli so že tudi z delom na mezo ravni, a so na predlog ZOP z delom prekinili. Odločili so se, da bodo prevetrili strategije podjetja Aero Grafika. V Marketingu Aera in v Trzinju Aero Grafike izdelujejo vprašalnik. Od pregleda in ocenitve strategije podjetja

pričakujejo, da se bodo dokončno dogovorili, katere proizvode bodo obdržali, kaj ukinili in kaj širili, skratka dokončno se bodo morali odločiti, kaj se jim splača proizvajati in kaj ne. Na osnovi nove strategije bodo določili tudi nadaljnjo mezo in mikro organizacijo.

Eden od ciljev reorganizacije je tudi ustrezno oblikovanje delovnih mest in racionalizacija obstoječih. Zavedajmo se vsi skupaj, da bo potrebno tudi na področju zaposlovanja nekaj storiti. To je tudi ena od nalog ZOP, ki bo vzporedno delal na racionalizaciji delovnih postopkov v posameznih enotah in izdelavi socialnega programa. Usmeritev podjetja v nezaposlovanje traja že dlje časa in za dodatne potrebe koristijo notranje rezerve.

Reorganizacije so se v Aero Grafiki lotili z mottom, da naj bo reorganizacija sanacija. Ocenjujejo, da je kadrovska zamenjava hkrati z novim načinom vodenja eden od pomembnih dejavnikov prenove organizacije. Cilj podjetja Aero Grafika je čimbolj samostojno podjetje od začetka prihodnjega leta, s posameznimi funkcijami pa še vedno vezano na podjetje Aero.



Nova organiziranost po posameznih področjih:



(1) ... zaenkrat izvedba v drugih enotah »Aera« - pogodbeno

Konkurenčni svetu

V podjetju Aero Grafika doživlja spremembe tudi proizvodno področje. **Drago Polak**, v. d. direktor proizvodnega področja, pravi, da so nekaj racionalizacij znotraj proizvodnega področja že naredili, cilj sprememb na tem področju je približati trgu tehnične informacije in delati le tisto, kar trgu želi in potrebuje.

Predvsem pa ponuditi trgu bolj specializirane proizvode in tako prehiteti konkurenco. Ne samo domačo, tudi tujo. Proizvodno področje bodo organizirali za konkurenčnost svetovnemu trgu.

Za tako velike spremembe v proizvodnem področju v Aero Grafiki imajo pogoje. Drago Polak ocenjuje, da sodobna oprema v primernih prostorih, dobri, izkušeni kadri in ugoden položaj na trgu zagotavljajo odlično izhodišče za nadaljnji razvoj. Več truda pa bo potrebno vložiti v povečanje produktivnosti, saj je na tem področju zastojanje za razvitim svetom opaznejše. Sedanja uspešnost, kot dobra osnova za načrtovane spremembe, je nedvomno zasluga primerne strategije v preteklosti. Spremembam, ki smo jim priča, pa mora slediti tudi korenita sprememba miselnosti. Časi konsenzov, tolerantnosti in ležernosti v delovnih okoljih minevajo.

V proizvodnjo bodo intenzivno vlagali, predvsem v posodobitev. Dosedanja grafična oprema omogoča dograjevanje in dopolnjevanje. To pa je predvsem mala, cenena in kompatibilna oprema, ki omogoča izpolnitev in specializacijo proizvodov. Podjetje Aero Grafika čaka še veliko investicij na področju fleksibilne opreme, posodobiti pa nameravajo tudi reprodukcijo, da bo odgovarjala zahtevam trga in novim tiskarskim strojem. Posodobljena oprema bo omogočala uvajanje novih tržno zanimivih proizvodov in aplikacij. Ustanoviti nameravajo majhne fleksibilne obrate, v katere bi tudi delavce, seveda ustrezno usposobljene, po potrebi prerazporejali. Proizvodnja, prilagodljiva in prožna, lahko sledi potrebam trga in tako nameravajo proizvajati v Aero Grafiki v prihodnje. Zavedajo se, da brez kakovosti dela, inoviranja in skupinskega dela vseh ciljev ne bodo dosegli.

Kakovosti bodo povečali pozornost in to predvsem v smislu kakovostnega dela. Zaradi nameravane vključitve v mednarodno delitev dela, bo potrebno še veliko dela na področju standardi-

V sodelovanju z ZOP Ljubljana že tečejo aktivnosti za vzpostavitev stimulativnega sistema nagrajevanja. Nov sistem naj bi sprostil rezerve v produktivnosti. Zavedati se moramo, da bodo nadpovprečne plače v našem podjetju mogoče le, če bomo nadpovprečno dobro delali.



Drago Polak

zacije, kar bo omogočilo tudi razvoj računalniške podprtosti proizvodnje.

Množična inventivna dejavnost je zelo pomemben del proizvodnje. Mnogo dobrih stvari se lahko izboljša z inoviranjem, zato bo potreben bolj osebni in nekompromisen pristop k temu področju. Malo manj se bo potrebno ravnati po togih predpisih in ocenjevati inovacije povsem strokovno.

Uspešnost proizvodnje zagotavlja tesno sodelovanje trženja, proizvodnje in razvoja, ocenjujejo v Aero Grafiki. Teamsko delo in projektno vodenje pa sta nujem pogoj za uspešnost in dobre rezultate dela.

Uspešno proizvodnjo lahko zagotovimo le s tesnim in plodnim sodelovanjem tržnega, razvojnega in proizvodnega področja.

V večji meri mora zaživeti timsko delo in sistem projektnega vodenja. Poseben poudarek bo potrebno posvetiti organizacijski kulturi.

Finance so pomemben del poslovanja

Srečko Gorenjak, v. d. direktor finančnega področja podjetja Aero Grafika v nekaj besedah predstavlja finančno področje podjetja, prihodnjo organiziranost in pomen financ v podjetjih, ki se močno zavedajo pomena trga.

Lahko v nekaj besedah predstavite finančni sektor v Aero Grafiki?

Seveda. Ob sedanjem številu ljudi, ki opravljajo finančno pisarniško poslovanje na Kocenovi ulici, sva na Čopovi ulici s kolegico Simono Potočnik tista dva, ki pokrivava vsebinski del financ in vodenje. Upam, da bomo kmalu vsi skupaj. Tako se bomo lahko uspešno povezovali s komercialno dejavnostjo in posredno tudi s proizvodnjo v Aero Grafiki.

V kratkem nameravamo zaposliti še perspektivnega vodstvenega delavca za finančno-knjigovodski del finančnega poslovanja. Na ta način bomo konstituirali potreben strokoven in ambiciozen team za koncipiranje, organiziranje in uvajanje finančne politike Aero Grafika.

Finančna funkcija postaja pomemben del poslovanja podjetij. Kje so po tvoji oceni razlogi za to?

Menim, da je finančna funkcija enakovredna ostalim poslovnim funkcijam in da je njen pomen v uspešnem usklajevanju tržnega, finančnega in proizvodnega koncepta pri upravljanju in vodenju podjetja. Z upoštevanjem finančne ekonomike pri koncipiranju in izvajanju poslovne politike podjetja, je tudi praktično priznано, da je preskrba s finančnimi sredstvi (zagotavljanje plačilne sposobnosti), ob uspešnem gospodarjenju s finančnimi sredstvi (premoženjem firme), pogoj za obstoj in razvoj podjetja.

Odgovor za napačne koncepte pri upravljanju in vodenju podjetij, pa je v obstoju dogovorne ekonomije in družbene lastnine. Razbijanje takšnega koncepta narodnega gospodarstva pomeni spoznanje o financah oziroma finančno mišljenje, kot pogoj za uspešno gospodarjenje. Poudarjanje tržne ekonomije pa je samo besedno označevanje procesov (zakonitosti), ki v praksi že dolgo tečejo, le nekatere naše oči jih še niso hotele videti.

Kako bo na področju financ v prihodnje? Tu mislim na širše jugoslovansko področje – zakonodaja – in na povsem



Srečko Gorenjak

konkretne načrte finančnega sektorja podjetja Aero Grafika?

Del odgovora na to vprašanje sem podal že pri prvih dveh vprašanjih. Tole vprašanje pa razumem kot oceno finančnega tveganja v političnem zboru birokratskega kolektivismu južnoslovanskih narodov oziroma boljše rečeno njihovih politikov. V zvezi s tem je potrebno upoštevati nujnost oziroma zdaj že spoznano potrebo po gospodarskem vključevanju v Evropo, pri tem pa letnica 1992 pomeni malo prepozni začetek. Sem torej optimistični pesimist.

Razvijati le to, kar želi trg!

Takšna je osnova misel reorganiziranja področja razvoja v podjetju Aero Grafika. Peter Aužner, v. d. direktorja Razvoja pravi, da bodo povsem menjali poslovno koncepcijo. Od klasične ponudbe grafičnih storitev in proizvodov bodo prešli na ponudbo kompletnega grafičnega servisa. V podjetju Aero Grafika želijo več kot samo ponuditi grafični izdelek. Za takšne storitve morajo imeti ustrezno servisno službo. To pa je naloga razvojnega področja. Posamezni grafični izdelek je le en segment ponudbe, nujen za prvo rešitev problema stranke.

Za kompletni grafični servis bodo področje razvoja organizirali tako, da bodo njegove aktivnosti usmerjene do strank v smislu ponujanja kompletnega grafičnega servisa. Aktivnosti razvojnega področja bodo usmerjene tudi

navznoter, v podjetje Aero Grafika: uvajali bodo novosti, nudili strokovno pomoč izvajalcem posameznih nalog, pomoč pri investicijskih spremembah proizvodnih programov...

Sodelovati nameravajo tudi z zunanjimi institucijami in tako koristiti še znanje drugih grafičnih strokovnjakov. Ne nameravajo sami vlagati znanje in energijo v tisto, kar so drugi že z uspehom naredili. Nakup znanja in dograjevanje znanja v pravem trenutku je zelo pomemben v bitki za trg. Svoje znanje pa nameravajo v Aero Grafiki ponuditi trgu sami ali pa v okviru institucij. Skratka: tržišni nameravajo tudi s svojim znanjem!

Proizvodni program podjetja Aero Grafika je usmerjen na štiri področja: neskončni obrazci, vrednostne tisko-



Peter Aužner

vine, etikete in klasika. V Aero Grafiki ocenjujejo, da imajo ti programi perspektivo, tako doma kot v svetu. Enako pa je tudi strojna oprema ustrezna in izkoriščena. Možnost pa je še ta, da bodo opremo lahko dopolnjevali, z ne tako visokimi stroški, kot bi jih predstavljal nakup nove opreme. Dopolnjena oprema pomeni nadaljnje uporabljanje stroja in možnosti za izpopolnjevanje izdelkov.

Razvoj nameravajo v podjetju Aero Grafika tesno povezati z marketinško in prodajno funkcijo. Razvijali bodo le tisto, kar želi trg.

Jasna Rode



Razgovor s predsednikom delavskega sveta podjetja Aero Grafika – Rajkom Lipovškom

V podjetju Aero Grafika so že pred časom izvolili nov delavski svet. Predsednik delavskega sveta je Rajko Lipovšek naš današnji sogovornik.

Rajko Lipovšek pravi, da se pomen delavskega sveta spreminja:

»Najti bomo morali ustrezen način reševanja problemov, stremeti za ustvarjanjem dobička, ustreznim standardom zaposlenih, energičnim in odločnim zastopanjem tako interesov delavcev, sindikata in vodstva podjetja. Delavski svet je sicer imel šele dve redni seji, tako da je še prezgodaj za oceno delovanja. Manjše število članov, samo enajst, bo omogočalo krajše seje, boljšo informiranost, učinkovitejše delo in nadzor nad vsemi pomembnimi dogodki. Upam pa, da bomo tudi po reorganizaciji podjetja lahko ustrezno delovali. Zaradi tega pa tudi zaradi urejevanja odnosov z Aerom sestava delavskega sveta ni dokončna. Mislim, da bo do konca leta že znano dokončno število članov delavskega sveta.

V jeseni nas čaka še veliko dela, trudili se bomo, da bomo lahko poskrbeli za boljše osebne dohodke, saj je življenjska raven delavcev nizka. Poleg tega bomo morali naše delavce tudi motivirati z ustreznimi osebnimi dohodki in začetni spreminjati miselnost, saj samo dobro delo prinese dobiček.

Stremeti bomo tudi morali za posodabljanjem tehnologije, saj nam bo le

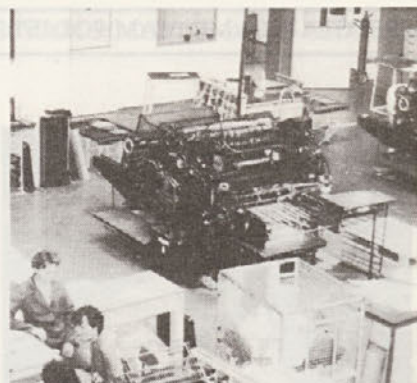


Rajko Lipovšek

to omogočilo dober položaj na trgu. Spreminjati bomo morali začeti delovne navade, odgovornost delavcev in najti tisti cilj, za katerega bodo delavci vedeli, da se spleča delati.

Mislím, da ima Aero Grafika pozitivno začrtano pot in da bomo morali zadržati dobre delavce, tudi z ustreznimi osebnimi dohodki. Zavedati pa se bomo tudi morali, da spremembe niso možne čez noč, ampak postopoma. To pa zahteva maksimalno angažiranost vseh v Aero Grafiki, od čistilke do direktorja.»

Jasna Rode



Poslovanje podjetja Aero v obdobju april – junij 1990

V podjetju AERO smo v treh mesecih drugega četrtletja ustvarili 5.255 ton izdelkov, s čemer je bil količinski plan izpeljan v višini 75 %. Nedoseganje planirane proizvodnje je posledica nižje količinske prodaje tako na domačem trgu kot v izvozu. Skupaj je doseženo le 68 % planirane količine prodaje oziroma vrednostno 80 %.

Zunanje trgovinsko poslovanje ima popolnoma drugačen značaj kot v prvem četrtletju letošnjega leta. Medtem, ko je bil takrat izvoz višji od planiranega, je v drugem četrtletju bilo doseženo le 2.061.061 dolarjev izvoza ali 61 % planiranega. Tudi uvoz sicer zaostaja za planirano višino, a je bilo kljub temu negativno saldo v višini 796.378 dolarjev.

Čeprav lahko v primerjavi z rezultati slovenskega gospodarstva trdimo, da tudi tu industrijska proizvodnja nazaduje, pa vendar je to posledica slabše domače prodaje, saj so zunanjetrgovinski rezultati slovenskega gospodarstva še naprej ugodni. Izvoz na konvertibilne trge je višji kot v enakem obdobju lanskega leta. Ob hitrejši rasti uvoza kot izvoza, podobno kot je to v AERU, pa narašča devizni primanjkljaj.

Še nekaj o gibanju cen. Junija so se cene industrijskih izdelkov v primerjavi z majem znižale za 0,5 %. Najbolj so se znižale cene blaga za široko porabo (za 0,7 %), sledi reprodukcijski material (za 0,4 %) in sredstva za delo (za 0,1 %). Kljub temu, da se rast cen zelo umirja, je kar 21 panog presešlo junijsko poprečje, le 9 pa je bilo podpoprečnih. V letošnjem letu so cene pri proizvajalcih poskočile za 25,4 %.

S proizvodnjo v drugem četrtletju ne moremo biti zadovoljni, saj je količinski plan dosežen le 75 %, vrednostno pa 89 %. Zlasti je veliko zaostajanje proizvodnje v RPPE jasnit – količinski indeks 59, v RPPE barve-tonerji – indeks 61 %, v RPPE kopirni papirji Šempeter – indeks 66.

V kolikor ne bi bil pri programu samolepilnih trakov sprejet rebalans plana bi bilo doseganje proizvodnje le 46 %.

Pri samokopirnih papirjih, ki je v strukturi proizvodnje (količinske) v teh treh mesecih predstavljal kar 60,6 %, je plan izpolnjen 77 %.

PROIZVODNJA

RPPE	Plan IV.–VI. 90		Doseženo IV.–VI. 1990		Indeks	
	Ton	Din	Ton	Din	4:2	5:3
Samokopirni papirji	4.145,4	98.075.889	3.183,6	85.870.177	77	88
Jasnit termo	582,6	24.712.785	345,5	16.730.447	59	68
Pisalni trak	36,5	17.968.324	29,7	20.342.004	81	113
Kop. papirji Celje	907,7	34.189.878	793,4	38.485.913	87	113
Kop. pap. Šempeter	690,8	14.820.723	457,0	14.992.785	66	101
Barve-tonerji	169,8	13.404.183	104,2	13.545.517	61	101
Samolep. trakovi	479,1	41.630.662	316,9	29.080.555	66	70
Strojgradnja	18,7	2.374.468	24,7	2.093.176	132	88
Skupaj	7.030,6	247.176.912	5.255,0	221.140.573	75	89

PRODAJA

TPE	Plan IV.–VI. 1990		Doseženo IV.–VI. 1990		Indeks	
	Ton	Din	Ton	Din	4:2	5:3
RPPE Samokop. pap.	4.202,9	100.147.993	2.732,6	67.683.219	65	68
RPPE Jasnit termo	601,3	25.487.384	357,1	18.881.335	59	74
– kop. pap. Celje	215,6	5.134.687	220,8	6.618.131	102	129
– barve, tonerji	3,2	160.237	2,1	153.677	66	96
TPE repromaterial	5.023,0	130.930.301	3.312,6	93.336.362	66	71
RPPE pisalni trak	35,7	17.654.285	28,8	19.501.100	81	110
RPPE kop. pap. Celje	467,9	22.165.735	532,1	22.775.296	114	103
– obrat Loka	228,9	7.074.579	–	2.208.789	–	45
RPPE kop. pap. Šempeter	664,4	14.435.877	432,7	13.879.934	65	96
RPPE barve, tonerji	135,0	10.454.664	112,9	11.660.058	84	112
TPE hard copy	531,9	71.785.140	1.106,5	71.025.177	72	99
RPPE samolepilni trak	502,5	43.641.708	395,3	33.884.178	79	78
Strojgradnja	18,6	490.352	14,1	681.509	76	139
TPE samolepilni trak	521,1	44.132.060	409,4	34.565.687	79	78
RPPE Strojgradnja	–	1.262.479	3,9	1.028.824	–	81
– druga realizacija	–	624.393	–	73.180	–	12
TPE Strojgradnja	–	1.886.872	3,9	1.102.004	–	58
Skupaj	7.076,0	248.734.373	4.832,4	200.029.230	68	80

IZVOZ V DOLARJIH

TPE	Konvert.	Plan		Doseženo		Ind.dos./plan	
		Skupaj	Konvert.	Kliring	Skupaj	Konv.	Skupaj
Repromateriali	1.297.271	1.442.428	752.216	1.995	754.211	58	52
Hard copy	678.750	981.709	603.342	325.454	928.796	89	95
Samolep. trakovi	705.128	705.128	378.054	–	378.054	54	40
Strojgradnja	–	–	–	–	–	–	–
Skupaj	2.681.149	3.129.265	1.733.612	327.449	2.061.061	65	66

Tudi izvozne aktivnosti v drugem trimesečju niso izpolnile pričakovanj, saj je plan izvoza dosežen le 66 %.

UVOZ V DOLARJIH

TPE	Konvert.	Plan	Konvert.	Doseženo	Skupaj	Ind. dos./plan	Skupaj
		Skupaj		Kliring		Konv.	
Repromateriali	1.467.042	1.467.042	1.517.999	171.711	1.689.710	103	115
Hard copy	1.189.695	1.227.825	678.968	-	678.968	57	55
Samolep. trakovi	686.259	686.259	450.056	-	450.056	66	66
Strojgradnja	-	-	35.705	-	35.705	-	-
Skupaj	3.342.996	3.381.126	2.682.728	171.711	2.854.439	80	85

Uvoz je bil dosežen nižje kot smo planirali, vendar je zaradi večjega zaostajanja doseženega izvoza za planiranim dosežen le 64,6 % delež izvoza v uvozu na konvertibilnem področju, planiran pa je bil 87,3 % delež.

Vrednostno je plan proizvodnje dosežen 1 % nad planiranih v RPPE kopirni papirji Šempeter in barve-tonerji, kar za 13 % pa v RPPE pisalni trakovi in kopirni papirji Celje, ki imata tudi najvišji odstotek količinskega doseganja.

Plan prodaje za obdobje od 1. aprila 1990 do 30. junija 1990 je bil dosežen količinsko 66 %, vrednostno pa 75 %. V kolikor upoštevamo rebalans pri samolepilnih trakovih, je doseganje količinskega plana prodaje 68 %, vrednostno pa 80 %. Najbolj se je plan približala prodaja TPE hard copy, sa je količinski plan dosežen 72 %, vrednostno pa 99 %. Po obsegu najmočnejša je TPE repromateriali, kjer je količinski plan prodaje dosežen 66 %, vrednostno pa 71 %.

Zaključimo lahko, da je 32 % količinski izpad prodaje zelo **zaskrbljujoč**.

ZAPOSLENI, OSEBNI DOHODKI

Po stanju 30. junija 1990 je bilo v podjetju AERO zaposlenih **1.306 delavcev**.

Poprečni dosežen osebni dohodek v obdobju IV-VI/1990 za podjetje AERO je **4.561 din**, oziroma samo za junij **4.645 din**.

DELO SKUPNIH STROKOVNIH SLUŽB V TEM OBDOBJU

V tem četrletju je bilo potrebno v vseh službah zaradi reorganizacije, poleg rednih nalog opredeljenih z letnim programom dela, opraviti še številne dodatne naloge.

V računovodstvu je bilo potrebno pripraviti namesto trimesečnega obračuna, zaključni račun, zato se je rok podaljšal do 31. maja 1990. Vse tekoče spremljanje poslovanja je bilo potrebno prilagoditi novi organiziranosti, kar je bilo zelo težko zaradi neopredeljene mikroorganizacije podjetja.

Zaradi izločitve tozda Grafika je bilo potrebno pripraviti celo vrsto podatkov za urejanje razmerij.

V službi plana in analiz je bilo potrebno vse informacije prilagoditi novi organiziranosti. Pretežni del aktivnosti pa se je nanašal na pripravo rebalansa plana podjetja AERA. V sklopu tega je bilo potrebno pripraviti in doseči vsebino posameznih organizacijskih enot s stroškovnega vidika in metodologijo za prikazovanje finančnega uspeha na različnih nivojih: RPPE, TPE področja. Predlog finančnega uspeha podjetja je bil pripravljen v predvidenem roku.

V kadrovske splošnem sektorju so bile v ospredju zahtevne naloge s področja reorganizacije, urejanje razmerij z Grafiko in področje nagajevanja.

Zaradi zaostrene gospodarske situacije je bil poudarek na ukrepih za znižanje šte-

vil zaposlenih, njihovi racionalizaciji, zniževanju plana zaposlenih, plana štipendiranja, plana počitniškega in proizvodnega dela ter vseh ostalih planskih aktivnostih, vezanih na kadrovske politike. Na področju nagajevanja so bile postavljene osnove za individualno ocenjevanje režijskih delavcev in za tajnost OD.

Iz dela računalniškega centra in službe organizacije poslovanja velja dati poudarek aktivnostim, na področju sprememb v zvezi z reorganizacijo podjetja, kar se je na eni strani nanašalo na vsebino listin, na drugi strani pa tudi na spremembe prejemnikov. V tem času je bil tudi instaliran drugi del lastne računalniške opreme, od 1. maja 1990 nismo več člani PS DRC in ne plačujemo več deležev. V mesecu maju in juniju je bila instalirana tudi programska oprema.

Investicijska služba je 38,9 % dela opravila za tržni program repromateriali in v okviru tega ker 30,9 % za program samokopirnih papirjev. Največ dela je bilo poravnano v zvezi z programom za rekonstrukcijo AC.

Tudi v službi interne kontrole je bilo potrebno zaradi statusne spremembe 1. aprila 1990 izvesti inventurni popis. V okviru zavarovalniške dejavnosti je bilo prijavljenih 29 škodnih in nezgodnih primerov, skupaj likvidirane škode z ato obdobje pa znašajo 202.563,50 dinarjev. Tako je dosežen ekonomski izkoristek 7,89 %

Služba kakovosti in standardizacije je opravljala redne naloge s svojega področja dela, teče pa še vedno tudi delo na Poslovniku kakovosti.

FINANČNO POSLOVANJE

Tudi v drugem četrletju leta se je nadaljevala težka likvidnostna situacija, kupci so vse manj plačevali, tako da so bili prilivi zelo majhni. Kot rezultat tega so se terjatve do kupcev povečale, na drugi strani pa so se povečale tudi obveznosti do dobaviteljev. Slednje so se pokrivalo z najetjem kratkoročnih kreditov, do katerih pa je bilo vedno težje priti, zaradi vsesplošne slabe likvidnostne situacije se za najetje kreditov zahtevajo finančne garancije. Ker je ponudba denarja nižja od povpraševanja, je cena denarja visoka.

Zaradi vsega tega je bilo potrebno finančno politiko vnaprej načrtovati, spremljati in usmerjati glede na trenutno situacijo.

MARKETING

Prodaja na domačem trgu je potekala z velikimi odstopanji od plana in ni bila dosežena. Kljub vsakomesečnemu planira-

nju, kjer se je pristopalo zelo občutljivo k proizvodnji glede na potrebe trga, so nastopali problemi.

Razlogi za slabo prodajo in nedoseganje planov so vsekakor v nelikvidnosti, slabši plačilni sposobnosti direktnih oziroma končnih kupcev in čestih blokadah žiro računov podjetij, kar je povzročilo manjša naročila in seveda tudi mi nismo pošiljali določenim kupcem blaga.

Drugi razlog je v nižji potrošnji in porabi, tretji, ki bi moral biti po posameznih artiklih višje rangiran, pa je uvoz v velikih količinah zelo kvalitetnih in cenejših proizvodov z daljšimi plačilnimi roki.

Ugodnejša prodaja je bila na področju TPE HARD COPY, zadnji mesec tudi na račun prodaje izdelkov šolske sezone. Slabše rezultate pa dosegamo na področju repromaterialov po sicer ugodni prodaji v prvem kvartalu. Slabi rezultati pa so tudi na področju samolepilnih trakov in to skoraj celotno obdobje tega leta. Prodajnih cen v tem obdobju nismo dvigovali, nasprotno morali bi jih zaradi konkurenčnosti celo znižati. Problem je jasno v previsokih stroških in v mnogih primerih v nenatančno izdelanih izračunih, ki zavajajo s planskimi nizkimi pokritji. V dejanskih obračunih je velikokrat ugodnejše, vendar pri malih prodanih količinah, ker prodajo večjih količin preprečujejo previsoke prodajne cene. Na nižjo prodajo še vedno vpliva določena blokada v Srbiji.

Na **izvoznem** področju ne dosegamo planiranih rezultatov prodaje. Glavni razlog je zopet v previsokih cenah, ker nismo v ponudbah zgoraj opisanih razlogov, pa se kažejo negativna pokritja, ki povzročajo reakcije za zmanjšanje izvoza iz bojazni, da rezultat posamezne TPE ne bi bil še slabši. Izguba izvoznih kupcev pomeni v večini primerov izgubo kupca in prej vloženi sredstev za daljšo obdobje.

Na **nabavnem področju** glede dobav ni bilo problemov, ponudba blaga je zadovoljiva, ne pa iz cenovnih razlogov dovolj konkurenčna.

Velik razlog, ki je prispeval k težki nelikvidnosti v našem podjetju, večjim stroškom za obresti in slabšemu rezultatu so bili preveliki apetiti – sicer vezani na plane proizvodnje in prodaje – proizvodnje za nabavo in uvoz surovin.

Tudi na področju **uvoza** bistvenih težav ni bilo. Imeli smo probleme s plačili oziroma s prestativitvijo rokov plačil in s plačilom carin. Cene v uvozu imajo rahlo tendenco padanja.



Podatki o poslovanju podjetja Aero Grafika

PROIZVODNJA

Naziv obrata	Plan IV.-VI.		Doseženo IV.-VI.		Indeks	
	Ton	Din	Ton	Din	4:2	5:3
Obrat tisk. I.	173,5	12.843.973	108,7	11.184.913	63	87
Obrat tisk. II.	176,0	18.955.974	82,6	17.378.907	47	92
Obrat NO	1.705,2	90.462.915	1.084,1	86.664.475	64	96
Pr. vred. tisk.	31,3	1.737.043	16,9	1.970.000	54	113
Skupaj	2.085,8	123.999.905	1.292,3	117.198.295	62	95

V drugem četrtletju plan proizvodnje ni bil dosežen niti količinsko niti vrednostno. Vrednostno je najnižje dosežen plan v obratu tiskarne I, količinsko pa v obratu tiskarne II.

PRODAJA

Obrat	Plan IV.-VI.		Doseženo IV.-VI.		Indeks	
	Ton	Din	Ton	Din	4:2	5:3
TISKARNA I						
- domači trg	171,2	12.545.852	104,0	10.825.221	61	86
- izvoz	3,6	406.500	0,6	26.000	17	6
Skupaj	174,8	12.952.352	104,6	10.851.221	60	84
TISKARNA II						
- domači trg	173,2	18.107.546	95,6	18.656.105	55	103
- izvoz	1,5	429.877	1,2	266.500	80	62
Skupaj	174,7	18.537.423	96,8	18.922.605	55	102
NO						
- domači trg	1.338,2	74.746.902	701,0	73.556.168	52	98
- izvoz	299,4	12.803.040	383,9	12.627.959	128	99
Skupaj	1.637,6	87.549.942	1.084,9	86.184.127	66	98
VREDNOST. TISK.						
- domači trg	30,8	1.721.900	16,9	1.970.000	55	114
Skupaj Grafika	2.017,9	120.761.617	1.303,2	117.927.953	65	98
- domači trg	1.713,4	107.122.200	917,5	105.007.494	54	98
- izvoz	304,5	13.639.417	385,7	12.920.459	127	95
Skupaj	2.017,9	120.761.617	1.303,2	117.927.953	65	98

Plan prodaje za drugo četrtletje je bil dosežen v višini 98 %.

IZVOZ V DOLARJIH

Naziv obrata	Plan IV.-VI.		Doseženo IV.-VI.		Ind. dos./plan	
	Konvert.	Konvert.	Kliring	Skupaj	Konv.	Skupaj
Obrat tiskarne I	15.000	736	-	736	5	5
Obrat tiskarne II	25.000	24.331	-	24.331	97	97
Obrat NO	519.375	463.161	-	463.161	89	89
Pr. vred. tisk.	-	-	-	-	-	-
Skupaj	559.375	488.228	-	488.228	87	87
					Dosež. IV.-VI. 90	
	Konvert.	Doseženo IV.-VI. 89	Kliring	Skupaj	Ind. dosež. IV.-VI. 89	Skupaj
Skupaj	613.486	-	613.486	-	80	80

Plan izvoza v drugem četrtletju ni bil dosežen predvsem zaradi manjšega izvoza neskončnih obrazcev in je tudi nižji od enakega obdobja lanskega leta.

UVOZ V DOLARJIH

AERO GRAFIKA	Plan IV.-VI.		Doseženo IV.-VI.		Ind. dos./plan	
	Konvert.	Skupaj	Konvert.	Skupaj	Konvert.	Skupaj
	382.653	382.653	718.224	718.224	188	188
					Dosež. IV.-VI. 90	
		Doseženo IV.-VI. 89			Ind. dosež. IV.-VI. 89	
SKUPAJ GRAFIKA		644.215	644.215		111	111

DELEŽ IZVOZA V UVOZU NA KONVERTIBILNEM PODROČJU

Dos. izvoz IV.-VI. 90	dos. izvoz IV.-VI. 89
Ind. dos. uvoz IV.-VI. 90	68
Ind. dos. uvoz IV.-VI. 89	82

Uvoz je v drugem četrtletju precej višji od planiranega, zato je tudi pokritje uvoza z izvozom komaj 68 %-tno.

ZAPOSLENI, OSEBNI DOHODKI

Stanje zaposlenih 30. junija 1990 je 607 delavcev, kar je za 5 % več kot v istem obdobju lanskega leta. Višje stanje zaposlenih je predvsem zaradi drugačne organiziranosti podjetja. Povprečni osebni dohodek v drugem četrtletju je 5.379.000 dinarjev in je za 25 % višji od prvega četrtletja.

SLUŽBA PLANA IN ANALIZ

IZJAVE O PODPISU KOLEKTIVNE POGODBE

Grafiki pripravljajo že panožno kolektivno pogodbo

Rado Faktor: »Podpis splošne kolektivne pogodbe je pomemben tudi za naš sindikat. Naše aktivnosti pa so usmerjene bolj v prihodnost. Konec avgusta se bo naš sindikat tudi fizično preselil v palačo Grafike na Miklošičevi 1 v Ljubljani. To bo prelomnica za naše delo, saj bomo le tako resnično neodvisni. Naši strokovnjaki pa pripravljajo že panožno kolektivno pogodbo, trenutno pa pripravljajo tarifni del kolektivne pogodbe. V podjetju bomo dali tudi velik poudarek konkurenčni klavzuli in zaščiti znanja pred konkurenco.«

Aktivnosti bodo večje po podpisu branžne pogodbe

Drago Vračun: »Za naše podjetje bo bolj pomembna branžna kolektivna pogodba. V septembru napovedujemo podpis branžne kolektivne pogodbe, ki bo določala naše osebne dohodke. V oktobru pa nameravamo začeti s podpisovanjem individualnih pogodb v podjetju in takrat se bo za nas začelo pomembno delo.«

Pomembno je, da je prišlo do podpisa kolektivne pogodbe

Marjan Mirnik: »Pomembno je, da je prišlo do podpisa kolektivne pogodbe. Rok za uskladitev naših aktov s kolektivno pogodbo je 11. november 1990. Takrat bo verjetno že znana organiziranost podjetja, podpisane bodo tudi pogodbe o zaposlitvi in naša delovna mesta razvrščena v dveh kategorijah, ki jih določa kolektivna pogodba. Sindikat si bo prizadeval, da v naših aktih ostane tudi vse tisto, kar smo si do sedaj izborili. Pomembno je, da smo prišli do kolektivne pogodbe, delo se bo sedaj nadaljevalo na branžni pogodbi.«

KOLEKTIVNO POGODBO JE POTREBNO ZAČETI IZVAJATI

Zvone Hudej: »V Aeru načrtujemo ustrezne aktivnosti, ki jih bomo izvedli v času, potrebnem za uskladitev s kolektivno pogodbo. Izdelujemo analizo, ki bo pokazala, koliko so naši akti usklajeni oz. v razkoraku s kolektivno pogodbo. V septembru in oktobru bomo morali izvesti razporeditev delovnih mest v kategorije, ki jih predlaga kolektivna pogodba, in znotraj kategorij ustrezno oceniti posamezna delovna mesta. Vse to pa bo potekalo v okviru mikroorganizacije podjetja. V septembru pa bodo znane že konkretne možnosti za izvajanje določil kolektivne pogodbe.«

Finančno poslovanje v drugem četrtletju

UVOD

Pred vami je prvi periodični obračun, ki je bil izdelan za podjetje Aero in Aero Grafika in se nanaša na obdobje april-junij 1990. Poslovne rezultate predstavljamo v treh sklopih z naslednjo vsebino:

- tekoči poslovni rezultat v bilanci uspeha
- stanje premoženja in virov premoženja v bilanci stanja in
- vzroke sprememb financiranja v prikazu gibanja sredstev.

Uporabili smo planirane višine in stanje na začetku obdobja, kot merilo za presojo rezultatov.

AERO CELJE

Bilanca uspeha podjetja

Podjetje v obdobju 1. april – 30. junij 1990 ustvarilo

194.141.327,60 din	- prihodkov
214.047.662,60 din	- odhodkov
19.906.335,00 din	- izgube

V primerjavi z zastavljenim planom so prihodki nižji za 12 in odhodki za 1 odstotno točko.

Struktura prihodkov in odhodkov razdeljena v tri glavne segmente je naslednja:

	Prihodki	Odhodki	Bruto dobiček
Poslovni del	192.271.842,80	172.605.668,70	+19.666.174,10
Financiranje	438.807,80	16.043.798,10	-15.604.990,20
Izredni del	1.430.676,90	25.398.195,80	-23.967.518,90
Skupaj	194.141.327,60	214.047.662,60	-19.906.335,00

99 % vseh prihodkov predstavlja poslovni prihodek iz prodaje proizvodov in storitev, 1 % vseh prihodkov pa smo pridobili kot prihodke iz financiranja in izredne prihodke.

Precej drugačna je struktura odhodkov. 88,9 % vseh odhodkov so poslovni odhodki, 8,3 % odhodki financiranja in 13,1 % izredni odhodki.

Če smo v letu 1989 zaradi visoke inflacije izpostavljali predvsem nenehno rast strukture odhodkov, ki so jo predstavljali odhodki financiranja in revalorizacijski stroški, so v tem obdobju postali problematični predvsem izredni odhodki.

Najpomembnejši del izrednih odhodkov predstavlja popravek vrednosti dospelih, vendar ne plačanih terjatev.

Več kot 10 % vseh prihodkov smo porabili za kritje terjatev iz poslovnih razmerij v državi, ki niso bile realizirane v 60 dneh po dospelosti, oziroma v tujini, ki niso bile realizirane v 60 dneh od roka, predpisanega za vnos deviz v državo.

Ne glede na to, da so posamezne skupine prihodkov in odhodkov razdeljene v tri skupine, ne smemo pozabiti, da nastajajo odhodki financiranja in izredni odhodki zaradi poslovanja.

Zaradi ugotovljene višine izgube v obdobju april – junij 1990 podjetje ni obveznik za obračun in plačilo davkov in prispevkov iz rezultata.

Posledic v zvezi z ugotovljeno izgubo ni, pomembno je samo zagotavljanje kratkoročne in dolgoročne likvidnosti.

Ugotovljeni poslovni rezultati po področjih odgovornosti Tržno programskih enot in Razvojno proizvodnih programskih enot

Podajamo globalne rezultate za področja:

Razvojno proizv. področje	odhodki v višini 98 % vseh prihodkov
Skupne strokovne službe	
Finance	
Marketing	obremenitev v višini 12 % vseh prihodkov
Družbeni standard	
Skupaj	110 %
Izguba	10 %

Bilanca stanja podjetja

Začetna vrednost premoženja in virov premoženja po stanju 1. aprila 1990 je znašala 634.472.856,90 dinarjev.

Naš zastavljen cilj izražen v obliki donosnosti (rentabilnosti) je bil:

- z razpoložljivimi sredstvi ustvariti čim boljši rezultat
- z zmanjšanim obsegom potrebnih sredstev ustvariti čim boljši rezultat.

Čeprav je tekoči rezultat v obdobju april – junij 1990 izostal, kar je razvidno iz predhodne obrazložitve pri bilanci uspeha, smo uspeli pri drugem elementu, ki vpliva na donosnost podjetja to je pri zmanjševanju obsega potrebnih sredstev ter posledično seveda tudi virov sredstev.

Zaradi neugodne strukture virov premoženja, kjer je delež lastnega kapitala ter dolgoročnih lastnih ali pa tujih virov, manjši od kratkoročnih virov, je izrednega pomena, da skušamo z racionalizacijami na področju vezave sredstev doseči čim hitrejšo obračunje denarja v vseh oblikah sredstev ter s tem ohranjamo oziroma celo znižujemo obseg naših zadolžitvev.

Kot pozitiven premik v bilanci stanja lahko navedemo:

- zmanjšali smo skupen obseg potrebnih sredstev in virov sredstev, ki jih potrebujemo za poslovanje od 634.472.856,90 na 565.945.544,70 dinarjev,

- v strukturi sredstev je ugoden podatek o zmanjšanju strukture potrebnih obratnih sredstev od 56,3 % na 47,8 % vseh sredstev. V preglednici gibanja sredstev je vidno, da je glavni vzrok padca strukture zmanjšanje terjatev do kupcev in zmanjšanje zalog surovin in materiala,

- posledično predhodnim ugotovitvam so se lahko zmanjšale kratkoročne obveznosti od 305.738.243,00 na 235.971.970,40 dinarjev. V strukturi virov sredstev se je njihov delež zmanjšal od 48,2 % na 41,7 %,

- strukturni delež lastnega kapitala nam sicer ni uspelo povečati na račun tekočega poslovnega rezultata, vendar je z doseženo racionalizacijo potrebnega obsega sredstev in virov posredno izboljšana tudi struktura lastnega kapitala v vseh virih.

POVZETEK BILANCE STANJA

AKTIVA – PASIVA	1. 4. 1990 neto	%	30. 6. 1990 neto	%
a. stalna sredstva	154.769.846,80	24,4	147.854.721,60	26,1
b. obratna sredstva	357.404.678,50	56,3	270.480.365,30	47,8
c. aktivne časovne razmejitev	-	-	-	-
e. izguba	-	-	19.906.335,00	3,5
g. izvenposlovna aktiva	122.298.331,60	19,3	127.704.122,80	22,6
Skupaj aktiva	634.472.856,90	100	565.945.544,70	100
a. lastni kapital	138.457.136,20	21,8	140.402.793,20	24,8
b. dolgoročne rezervacije	19.441.485,90	3,1	19.441.485,90	3,4
c. dolgoročne obveznosti	40.924.509,60	6,5	36.185.949,70	6,4
d. kratkoročne obveznosti	305.738.243,00	48,2	235.971.970,40	41,7
e. pasivne časovne razmejitev	3.516.130,40	6	3.237.709,60	6
f. nerazp. dobiček v tekočem letu	-	-	-	-
g. izvenposlovna pasiva	126.395.351,80	19,9	130.705.635,90	23,1
Skupaj pasiva	634.472.856,90	100	565.945.544,70	100

Gibanje sredstev

V priloženi preglednici so vidni najpomembnejši vzroki sprememb v bilanci stanja.

Ovrednotene spremembe so izkazane kot **pritoki in odtoki**.

Obseg potrebnih sredstev in virov ter izboljšanja strukture sredstev je mogoč na več načinov kot naprimer:

Pritoke sredstev lahko zagotovimo kot:

- novo financiranje (povečanje kapitala iz dobička, povečanje dolg. in kratkor. obveznosti)
- dezinvestiranje (zmanjšamo obseg potrebnih sredstev)

Odtoke sredstev sestavljajo:

- investiranje (povečanje obsega potrebnih sredstev)
- definanciranje (zmanjšanje kapitala in zmanjšanje dolg. in kratkor. obveznosti)

Za to obdobje je značilno, da smo zmanjšali obseg potrebnih sredstev in virov dosegli na način zastavljenih ukrepov pri dezinvestiranju, ki predstavljajo kar 90 % vseh pritokov (od tega zmanjšanje zalog surovin 6,1 %, zmanjšanje kratkoročnih terjatev 83,2 % ter zmanjšanje dolgoročnih finančnih naložb za 0,70 %).

Na račun zmanjšane obsega sredstev smo lahko zmanjšali tudi obseg naših obveznosti, kar predstavlja 58,8 % vseh odtokov (od tega 53,9 % zmanjšanje obveznosti do dobaviteljev in drugih kratkoročnih obveznosti ter 4,7 % zmanjšanje kreditov iz tujine in drugih kratkoročnih obveznosti).

Ostali zneski ter izračunane strukturne deleže v pritokih in odtokih je mogoče razbrati iz preglednice.

Gibanje sredstev za obdobje april – junij 1990

Element	Znesek	%
Pritoki	115.918.956,60	100,0
a. novo financiranje	11.549.522,40	10,0
b. dezinvestiranje	104.396.434,20	90,0
c. zmanjšanje den. sredstev in vredn. papirjev	-	-
Odtoki	115.918.956,60	100,0
a. investiranje	38.494.276,20	33,3
b. definanciranje	68.176.645,80	58,8
c. povečanje den. sredstev in vredn. papirjev	9.248.034,60	8,0

ZAKLJUČEK

V poročilu je vidno, da nam je del zastavljenih ukrepov za izboljšanje poslovanja v zelo kratkem obdobju uspelo vsaj delno realizirati, saj so v primerjavi z začetnim stanjem 1. aprila 1990 zmanjšane tako zaloge surovin kot terjatve do kupcev.

Zaloge nedovršene proizvodnje polizdelkov in gotove proizvodnje so se povečale glede na izhodiščni položaj.

Za v bodoče bi morali z ukrepi na področju zmanjševanja potrebne obsega obratnih sredstev nadaljevati do optimalnega obsega, ki ne bi bil vezan samo do planske višine, pač pa prilagojen dejanskemu obsegu prodaje in proizvodnje.

Ob možnih ukrepih za izboljšanje poslovanja na vseh področjih bi glede na rezultate v tem obdobju izpostavili predvsem na:

- povečanje obsega prodaje,
- zmanjšanje terjatev do kupcev, ki niso bile poravnane v 60 dneh po dospelosti,
- znižanje stroškov.

AERO GRAFIKA

Bilanca uspeha podjetja

Podjetje je v obdobju 1. april – 30. junij 1990 ustvarilo:
 107.338.841,20 din prihodkov
 102.478.325,70 din odhodkov
 4.860.515,50 din bruto dobička

V primerjavi z zastavljenim planom so prihodki višji za 4 % in odhodki za 18 %.

Struktura prihodkov in odhodkov je razdeljena v tri glavne segmente in je naslednja:

	Prihodki	Odhodki	Bruto dobiček
Poslovni del	101.171.851,20	88.851.049,50	+12.320.801,70
Financiranje	3.309.815,70	3.600.948,30	-291.132,60
Izredni del	2.857.174,30	10.026.327,90	-7.169.153,60
Skupaj	107.338.841,20	102.478.325,70	+4.860.515,50

94,3 % vseh prihodkov predstavljajo poslovni prihodki iz prodaje proizvodov in storitev, 5,7 % vseh prihodkov pa smo pridobili kot prihodke iz financiranja in izredne prihodke.

Precej drugačna je struktura odhodkov 82,8 % vseh odhodkov so poslovni odhodki, 3,4 odhodki financiranja in 9,3 % izredni odhodki.

Če smo v letu 1989 zaradi visoke inflacije izpostavljali predvsem nenehno rast strukture odhodkov, ki so jo predstavljali odhodki financiranja in revalorizacijski stroški, so v tem obdobju postali problematični predvsem **izredni odhodki**.

Najpomembnejši del izrednih odhodkov predstavlja popravek vrednosti dospelih, vendar ne plačanih terjatev.

Več kot 9 % vseh prihodkov smo porabili za kritje terjatev iz poslovnih razmerij v državi, ki niso bile realizirane v 60 dneh po dospelosti, oziroma v tujini, ki niso bile realizirane v 60 dneh od roka predpisanega za vnos deviz v državo.

Ne glede na to, da so posamezne skupine prihodkov in odhodkov razdeljene v tri skupine, ne smemo pozabiti, da nastajajo odhodki financiranja in izredni odhodki zaradi poslovanja.

Iz bruto dobička so nadomeščeni:
 - davki in prispevki iz rezultata v višini 4.447.182,40 dinarjev
 - stan. prispevek kot invest. SSP 409.533,60 dinarjev
 - ostanek za družbeni kapital 3.799,50 dinarjev

Po načelu dobrega gospodarjenja sta v postavki materialnih stroškov in amortizacija obračunava dva pomembna stroška:

1. V skladu s planom za leto 1990 ter Pravilnikom o računovodstvu se je obračunala amortizacija nad predpisanimi minimalnimi stopnjami v višini 7.175.000,00 dinarjev.

2. Zaradi predvidenih bodočih stroškov za razvijanje povpraševanja po novih proizvodih in za osvajanje novih trgov je oblikovana rezervacija stroškov v višini 17.924.748,40 dinarjev.

Ker še ni prišlo do izdatkov za oba obračuna, stroška pomenita izboljšanje strukture lastnega kapitala, ki je na razpolago za tekoče poslovanje.

Bilanca stanja podjetja

Začetna vrednost premoženja in virov premoženja po stanju 1. aprila 1990 je znašala 302.766.164,90 dinarjev.

Naš zastavljen cilj, izračen v obliki donosnosti (rentabilnosti), je bil:

- z razpoložljivimi sredstvi ustvariti čim boljši rezultat,
- z zmanjšanim obsegom potrebnih sredstev ustvariti čim boljši rezultat.

Kot pozitiven premik v bilanci stanja lahko navedemo:

- zmanjšali smo skupen obseg potrebnih sredstev in virov sredstev, ki jih potrebujemo za poslovanje od 302.766.164,90 na 296.009.575,00 dinarjev,
- v strukturi sredstev je ugoden podatek o zmanjševanju strukture potrebnih obratnih sredstev od 51,3 % na 49,7 % vseh sredstev.

V preglednici gibanja sredstev je vidno, da je glavni vzrok padca strukture zmanjšanje terjatev do kupcev:

- povečanje dolgoročnih rezervacij za 17.924.748,40 dinarjev, kar je razloženo že pri bilanci,
- zmanjšanje dolgoročnih obveznosti in s tem ponovno zmanjšanje odvisnosti od tujih virov.

POVZETEK BILANCE STANJA

Aktiva – Pasiva	1. 4. 1990 neto	%	30. 6. 1990 neto	%
a. stalna sredstva	112.680.855,50	37,2	114.038.128,20	38,5
b. obratna sredstva	155.323.090,30	51,3	146.995.685,30	49,7
c. aktivne časovne razmejitve	-	-	-	-
e. izguba	-	-	-	-
g. izvenposlovna aktiva	34.762.219,10	11,5	34.975.761,50	11,8
Skupaj aktiva	302.766.164,90	100	296.009.575,00	100
a. lastni kapital	144.054.846,40	47,6	144.798.145,90	48,9
b. dolgoročne rezervacije	15.550.000,00	5,1	33.474.748,40	11,3
c. dolgoročne obveznosti	25.058.746,50	8,3	20.073.554,60	6,8
d. kratkoročne obveznosti	80.163.421,60	26,5	58.282.559,00	19,7
e. pasivne časovne razmejitve	744.879,60	,2	2.542.872,20	,9
f. nerazp. dobiček v tekočem letu	-	-	-	-
g. izvenposlovna pasiva	37.194.270,80	12,3	36.837.694,90	12,4
Skupaj pasiva	302.766.164,90	100	296.009.575,00	100

Gibanje sredstev

V priloženi preglednici so vidni najpomembnejši vzroki sprememb v bilanci stanja.

Ovrednotene spremembe so izkazane s **pritoki in odtoki**.

Obseg potrebnih sredstev in virov ter izboljšanje strukture sredstev je mogoče na več načinov, kot na primer:

Pritoke sredstev lahko zagotovimo kot:

- novo financiranje (povečanje kapitala iz dobička, poveč. dolg. in kratk. obveznosti)
- dezinvestiranje (zmanjšujemo obseg potrebnih sredstev)

Odtoke sredstev sestavljajo:

- investiranje (povečanje obsega potrebnih sredstev)
- definciranje (zmanjševanje kapitala in zmanjševanje dolg. in kratk. obveznosti)

Najpomembnejše spremembe so naslednje:

- 38,8 % vseh pritokov smo zagotovili iz lastnih sredstev v obliki dolgoročnih rezervacij,
- 41,0 % vseh pritokov kot zmanjšanje terjatev do kupcev in drugih terjatev iz poslovnih razmerij,
- 21,7 % novih pritokov smo namenili za povečano financiranje v razne oblike zalog,
- 69,0 % novih pritokov je bilo namenjeno zmanjšanju dolgoročnih in kratkoročnih obveznosti iz naslova kreditov ter dobavitelj.

Gibanje sredstev april - junij 1990

Element	Znesek	%
Pritoki	46.230.935,40	100,0
a. novo financiranje	25.154.830,40	54,4
b. dezinvestiranje	20.637.560,20	44,6
c. zmanj. den. sredstev in vredn. papirjev	438.544,80	1,0

Odtoki		
	46.230.935,40	100,0
a. investiranje	14.319.515,10	31,0
b. definciranje	31.911.420,30	69,0
c. pov. den. sredstev in vredn. papirjev	-	-

ZAKLJUČEK

Ne glede na ugoden poslovni rezultat za to obdobje, bi v prihodnje, poleg zastavljenih ukrepov na področju:

- prodaje,
- stroškov,
- plačila kupcev,

posebno pozornost lahko posvetili predvsem možnosti zmanjševanja vezanih sredstev v vseh oblikah zalog, saj so, v primerjavi z izhodiščnim stanjem 1. aprila 1990, porasle.

Postavljen cilj bi seveda bil ovrednoten na ravni optimalnega obsega, ne najnižje možnega.

SLUŽBA PLANA IN ANALIZ

NAŠA ANKETA - NAŠA ANKETA - NAŠA ANKETA - NAŠA ANKETA - NAŠA ANKETA - NAŠA ANKETA

So stroški preveliki za naše plače?

Z nič kaj prijetnim vprašanjem smo se tokrat podali v lov za anketiranci: Kako se da preživeti s plačo, ki jo dobimo v plačilni ovojnici? Pred nami je začetek šole, nakup ozimnice, kurjave, kup položnic, kupček dinarjev pa je precej skromen. Pričakovali smo kakšen izbruh jeze: ogorčenja, pa vendar ni bilo tako. Nekateri ste samo zmajevali z glavo in rekli težko, drugi ste se le kislno nasmehnil in zbežali, nekateri ste se razgovorili in se nato še zadnji hip umaknili, vendar smo le uspeli dobiti nekaj vaših mnenj. Preberite jih!

Jožica Podpečan: »Zelo težko se da živeti s plačo. Za otroka še nisem kupila nobenih knjig in šolskih potrebščin, čakam še plačo. Ne vem, kako bo šlo v jesenskih mesecih, saj se je povišala stanarina, vmes so bili še dopusti...«

Anka Kveder: »Stroški so za tiste, ki živijo sami, še večji. Tako pa nekaj prihranim pri hrani in se nekako uspevam prebiti s čeki. Ne upam si več vzeti nobenega kredita, zaradi negotovega položaja v službi. Pravijo da imamo deflacijo. Pri plačah ja, ne pa pri stroških!«

Metka Križnik: »S plačo se da slabo preživeti. Potrebna je iznajdljivost in skromnost. Upam, da bo boljše, a to upam že odkar sem zaposlena...«

Zvone Mlinarič: »S plačami je izredno slabo, še sreča je, da sem s kmetije, saj bi bilo drugače res težko, če bi bil v bloku. Nimam veliko upanja, da bo boljše«

Frida Robič: »Kaj naj s tako majhno plačo? Treba je stiskati pas, saj je sedaj pred šolo, res težko. Nimam upanja, da bo kaj boljše«

Jožica Kresnik: »S plačo se da le težko živeti. Na vrtu pridelamo nekaj hrane, saj bi bilo brez vrta še težje. Precej je treba stisniti, da preživimo. Od ust si moramo odtrgati, če hočemo preživeti.«

Alojz Kramar: »Težko se živi s plačo, saj živim v bloku. Ne upam, da bo boljše.«

Ljubica Ivendič: »S plačo se da preživeti, vendar pri večji plači ne bi bilo treba varčevati. Živim kot podnajemnik in ko pokrijem stroške, se komaj preživim.«

Danko Simikič: »Želel bi vprašati naše demokrate le to, kaj je demokracija. Demokracija človeku nekaj daje, da lahko preživi, ne pa da mu jemlje in pri tem govorimo o demokraciji. Ne gre več tako. Po vseh plačanih računih ostanejo le prazni žepi.«

Mirko Blazinšek: »S plačo se da slabo živeti. Za preživetje moramo varčevati. Nekaj vrta imam doma, za izboljšanje razmer pa le slabo kaže.«

Emil Pakiž: »Kljub plači je treba delati še kaj popoldne in pridelati nekaj hrane. Tako nam uspe preživeti mesec.«

Drago Užmah: »Včasih so bile naše plače dobre, sedaj pa ne več. Imam dva otroka, žena zaenkrat še dela... Brez vrta, ki ga imam, bi bilo še težje!«

Bojan Munda: »S plačo se da le težko preživeti, potrebno pa je zategovati pas. Imam vrt v najem in brez tega bi bilo še težje. Če bo boljše? Obljubljajo že...«

Ivan Marčič: »S plačo se da slabo preživeti, luknje krpamo na vseh koncih, z ženo, taščo, vrtom... Brez vrta bi bilo še slabše. Zelo slabi obeti so, da bi se kaj izboljšalo.«

Karin Klemenc: »S plačo se ne da preživeti, poleg tega pa je še mož zaposlen v Emu. Malo vrta imam in tako si vsaj malo pomagam. Vsi stroški naraščajo, podjetja visijo na nitki, nihče se pa ne vpraša, kakšni so naši osebni dohodki. Živimo pod nenehnim pritiskom in s strahom hodimo v službo.«

Tanja Zilli: »Preživljam se slabo in marsičemu se je treba odpovedati. Nekaj bi bilo potrebno izboljšati, saj si ne morem prav nič več privoščiti.«

Sonja Kronovšek: »S plačo ne morem pokriti stroškov, ki jih imam in sem zelo zadolžena, nekako obračam denar še s čeki... Do konca leta ne bo boljše, enako pa tudi v Aeru. Na jesen pričakujem povišanje cen nafte in elektrike - vse to pa je treba plačati. Pri hrani in oblačilih se da varčevati, pri računih pa ne.«

Ivan Ribič: »Moram reči, da s plačo težko preživim, saj končujem še hišo, tako da moram vsak dinar skrbno obrniti. Poleg tega imam še dva otroka - srednješolca, tako da je res težko.



Jožica Podpečan



Zvone Mlinarič



Alojz Kramar



Anka Kveder



Frida Robič



Ljubica Ivendič



Metka Križnik



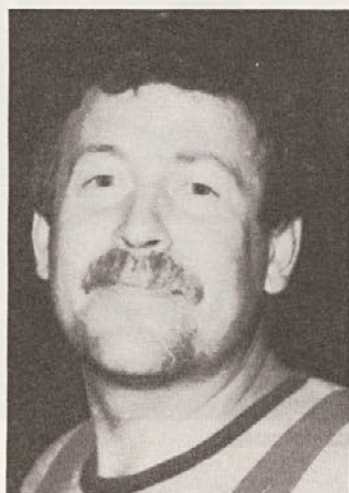
Jožica Kresnik



Danko Simikič



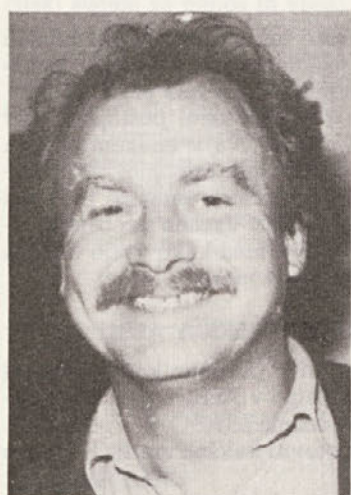
Mirko Blazinšek



Ivan Marčič



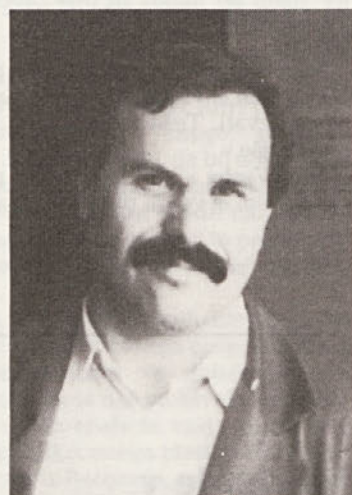
Sonja Kronovšek



Emil Pakiž



Karin Klemenc



Ivan Ribič



Drago Užmah



Tanja Zilli



Jože Dimec



Ivan Vasle

Nekaj hrane pridelamo doma, a to je le za sproti, ozimnico pa bo treba kupiti. Upam, da bo v prihodnje boljše. Drugače sem optimist, vendar pa sem glede na razmere v podjetju kar pesimist.«

Jože Dimc: »Bolj težko gre s plačo. Ne morem si vsega privoščiti, kaj šele privarčevati. Teško verjamem, da bi bilo boljše.«

Ivan Vasle: »Bolj težko gre s plačo. Ne morem si vsega privoščiti, kaj šele



Andrej Šušterič

privarčevati. Teško verjamem, da bi bilo boljše.

Andrej Šušterič: »Iz dneva v dan. S plačo se še da normalno preživeti, a z manjšimi investicijami. Draginja se pozna, saj fiksni stroški zelo naraščajo.«

Spraševali in fotografirali
Lidija Špiljak
Jasna Rode

meni nekaj izmeriti tudi dokazano izmeriti. Mera, ki je ne moremo dokazati ni mera, ampak oce-
na.

Iz gornjega torej sledi, da bo poleg vsega, kar se bomo morali še naučiti, tudi metrologija – znanost o merjenju.

MERA IN KAKOVOST

Kupec – potrošnik se običajno zadovolji z ugotovitvijo, da je kupljen izdelek dober – kakovosten. Proizvajalec pa mora vedeti, kaj je to, kar izdelek opredeljuje za kakovostnega. Vse te lastnosti mora tudi na nek način meriti.

Pot do kakovostnega izdelka bi potekala takole:

1. **Načrtovanje.** Z merljivimi kriteriji določiti lastnosti, ki jih bo moral imeti izdelek.

2. **Tehnologija izdelave.** Z merami določiti izdelovalni postopek, vgradne materiale in lastnosti delovnih sredstev.

3. **Kontrola.** Premeriti vse lastnosti izdelka in jih primerjati z načrtovanimi.

Ko smo tako vsaki stvari določili mero, sledi iz tega definicija: **Kakovostno je tisto, kar ima prave mere.**

Ves prej navedeni postopek sicer nujno ne zahteva v enakem obsegu tudi več merilnih pripomočkov. Marsikatero lastnost je mogoče tudi »na oko premeriti«. Vseeno pa obstaja tesna povezava med kakovostjo izdelka in kakovostjo merila.

KONTROLA MERIL V AERU

Z na novo uvedeno kontrolo meril nameravamo v Aeru v prvi etapi doseči naslednje:

- Ugotoviti kakšna merila – imamo in kje!
- Kaj vse lahko izmerimo?
- Koliko je posamezno merilo natančno?
- Kako merilo umeriti?
- Kako merilo kontrolirati?

Marko Stropnik

Merjenje v tehnološkem procesu ali metrologija tudi v Aeru

V 25. številki Informacij je bila poleg drugih »vročih« novic tudi kratka vest, da je sprejet Pravilnik o sistemu naročanja, uporabi in kontroli meril v podjetju Aero.

Pravilnik pomeni prvi formalni korak k ureditvi meril in merjenja v Aeru. Podobne aktivnosti pa potekajo tudi v drugih večjih podjetjih zlasti v Sloveniji. Ustanovljeno je tudi Slovensko metrološko društvo. Urejanje meril je del celovitega sistema kakovosti, ki ga že nekaj časa pospešeno uvajamo.

Okoliščine, ki so pospešile razvoj metrologije pri nas.

– Leta 1984 je izšel nov Zakon o merskih enotah in merilih. Bistvena novost tega zakona je v tem, da zahteva uporabo preverjenih meril tudi v tehnološkem procesu. Prejšnji zakoni so se nanašali samo na merila v procesu trženja in dodatno tudi varnosti.

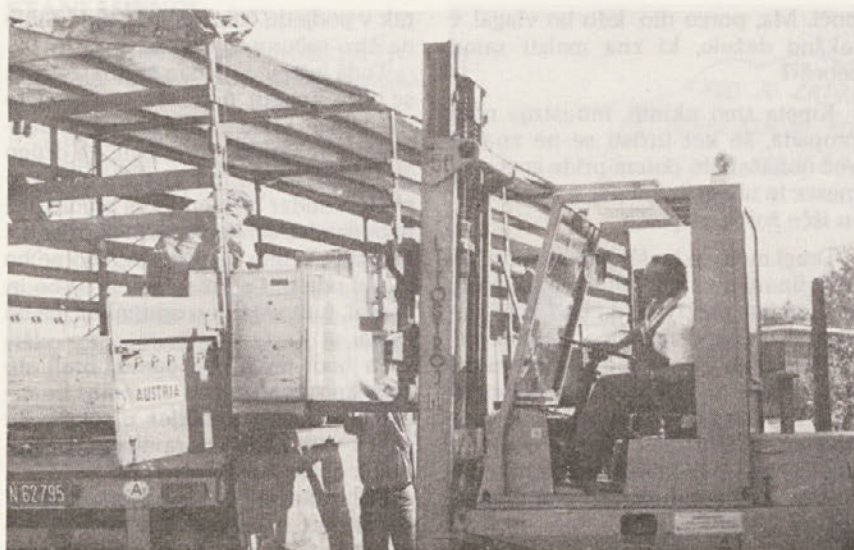
– Bliža se leto 1992 oziroma novi megatrend Evrope: Evropski odgovor na visoko ameriško tehnologijo in visoko japonsko kakovost bo visoka standardizacija. Ta pa je najtesneje povezana z merjenjem.

– Po Černobilu je naše gospodarstvo utrpelo izredno škodo. Tuja tržišča so vračala jugoslovansko blago, ker se njihove meritve niso skladale z našimi. Kar pomeni, da pri nas nismo znali prav izmeriti radioaktivnosti, ali pa nismo znali svoj »prav« dokazati. Precej negotovosti pri merjenju smo lahko opazili tudi v Celju pri merjenju radona v stanovanjih in pa v Zagrebu pri merjenju temperature reke Save. Pri tem je potrebno poudariti, da po-

Prenova proizvodnje AC

V avgustu potekajo glavna prenovitvena dela na premaznem stroju v obratu AC. 10. avgusta popoldne smo spremljali raztovarjanje nove opreme, teden kasneje pa že zamenjavo najvitalnejših delov stroja.

Ustanovitelja družbe Aero Copy, d.o.o. s prenovo proizvodnje zagotavljata novo tehnologijo proizvodnje



Nova oprema

sintetičnih mikrokapsul, nov nanosni sistem na premaznem struju, nov sistem za dekrivljenje papirja na premaznem stroju, nov merilno-regulacijski sistem za nanos in vlago, novo linijo za zavijanje in embaliranje rol, rekonstrukcijo starega rezalnega stroja, dograditev dodelave odpadnih vod in rekuperacijo odpadne vode.

Nova tehnologija mikrokapsuliranja izenačuje samokopirni papir aerocopy s podobnimi izdelki v Evropi in v svetu tako na tehnološki kot kakovostni ravni in v ekonomiki. Zame-

njava najvitalnejših sklopov v proizvodnji zagotavlja povečanje kapacitete na 20.000 ton samokopirnega papirja aerocopy letno, manjši tehnološki izmet, s tem pa tudi manj problemov z odpadnim premazom, stabilnejšo kakovost, funkcionalno brezhiben in estetsko dovršen izdelek. Podrobnosti bomo o mešani družbi Aero Copy, d.o.o. pisali v eni od naslednjih številčk Našega Aera, ko bo družba tudi registrirana.

Jasna Rode

POZDRAV Z OBALE

JUTRANJI KLICI

piše: ALEŠ ŽEROVNIK

In postelje so vabile turist(k)e...

Najpozneje maja se prenekaterega prebivalca obale loti turistična mrzlica. Podoben zlatokopu ob kakšni ameriški reki prične pripravljati svojo sobico, apartma ali hišo za prihod gostov, ki jih kar ne more in ne more pričakati. Ves je živčen, med vrsticami odganja, čez zimo dobrodošle, sorodnike, prijatelje ali navadne podnajemnike, od katerih je iztisnil le manjše izvensezonske koristi. Moti ga majhna smet v predsobi, skrbi ga sosedov kuža, ki celo dela hov-hov in wef in bo morda vznemiril prihajajočega gospoda Italijana, najbolj pa se jezi na sosedovo Glorijo, saj že vnaprej ve, da ne bo hotela utišati svojega glasbenega



stolpa in bo tisti presneti Jason Donovan hitro odgnal morebitno gospo debelo Nemko. Upa, da bo tokrat potrpet spet vsaj prenovljeni tovariško-gospodujoči domači turist.

Pa pride september, ko mine vročinski udar in se naš Istran počasi umiri in prebedi še nekaj noči ob preštevanju šoldov, ki so mu ostali v, pred zapravljivo ženo, dobro skriti blagajni,

tam nekje za dimnikom. In danes je njegov obraz, obraz prenekaterega prodajalca zasebnih turističnih zmogljivosti (kot temu grdo rečemo) mrk, misli so žalostne, ko s počasno roko črta že davno načrtovane investicije. Nič ne bo z gradnjo novih kapacitet, pa tudi lansko leto kupljena mazola bo morala zdržati vsaj še eno leto. Za nohte mu sicer še ne gre, toda polne vreče deviz navajen srdito preklinja vse, kar je po njegovem mnenju vzrok, da je bil za njegov letošnji izkupiček dovolj le majčken mošnjček.

Verjame, da ga je še sam kdaj polomil, toda to zanj skoraj ne šteje. A prekleto bodi država, ki na vse načine odganja goste. Njegov Nемеc je že v Münchnu izračunal, da se mu letos ne izplača oditi v Jugo. Nekaj dobrojedih Italijanov je res prišlo, a so tudi ti v povprečju kaj hitro ugotovili, da je za »šparanje« boljša dieta, kot pa naša dežela in so se obrnili. Zlati, dobri, nadomestljivi in sploh domači turist pa slečen in prav do kosti obgrizen, res ni uspel zapolniti praznine številnih sobic, sob in soban ob obali. Pa kako naj mirno lenari, medtem ko doma njegov finančnik komaj kraspa skupaj tisto revščino za plače. Da bo danes šel na letovanje, jutri pa ne bo za hrano, šolske knjige, stanovanje...? Kdo pa pravi, da bo občina denar, ki ga je vzela mojemu finančniku, ponovno vrnila kot kredit mojemu finančniku, kot že prejšnji in predprejšnji mesec. SIS-i rides again! Bla, bla, bla...

No, po nekaj krepkih kletvicah na račun Markovičevega gospodarskega samouničevanja »z dobrim namenom«, mora ta naš prebivalec in oddajalec sob iz obale še vsaj stokrat prekleti politiko, onega pleškota iz Srbije, generala iz Beograda, vse tiste bradate razbojnike iz Kninske krajine ter še sto drugih, vse po spisku.

Ve se, kdo je kriv, da so kot zadnji, a gotovo ne zadnji podvig, iz Dalmacije, dežele sonca, morja in golih turistk, naredili pravi, pravcati divji zahod. Jasno, turisti so se z veliko hitrostjo s svojimi avtomobili, namesto s poštnimi kočijami, odpeljali domov. Home sweet home!

Menda se zdaj neki nemški producent zanima, da bi po knjigi Karla Maya »V gorah Balkana« posnel celovečerni film kar v živo in to na naših tleh. Žal je v igri še scenarij po drugi knjigi istega avtorja z naslovom »Iz Bagdada v Istanbul«, tako da tudi tu devize še lebdijo v zraku. A z malo truda divjih plemen, bo posel gotovo zacvetel.

In če ugotovimo, da vsaj severni, posvečeni del obale le ni bil tako porazno obiskan, je to bolj kilava tolažba. Poleg hotelov in kampov, so tudi agresivnejši zasebniki z zvezami še

nekako zaslužili. Toda, kaj je ob vseh teh katastrofah s perspektivo? Ali se je kakšen tujec ozrl, ko je odhajal domov? Se bo še kdaj vrnil, če je več napravil, kot za to dobil?

Kaj je počenjal gost v Portorožu? V povprečju skoraj nič. Ko si je plačal vstop na plažo, sončnik in WC, se mu je standard kmalu sesul v drobno mivko. Še Coca-Cola v trgovini mu je bila predraga, da bi ga v tej mediteranski vročini ohladila.

Ne znamo, nočemo, se nam ne ljubi? Da se dva meseca malo ali nič ne dogaja in potem Tajči s svojo »Hajde da ludujemo« požene poslušalce iz Avditorija na obalo gledat raketice, samo zato, ker nekateri niso znali časovno organizirati prireditev na Portoroški

noči. Ma, porco dio, kdo bo vlagal v takšno deželjo, ki zna molsti samo sebell??

Kmeta smo ukinili, industrija nam propada, še kot turisti se ne znamo več obnašati. In potem pride spet nov mesec in ubogi finančnik spet »špara« in išče šolde za plačo.

Dragi moji, če bo šlo tako naprej, bo naš finančnik »crknil«. Pomagajmo mu vendar preživeti, da bo lahko odpiral tisto svojo skrinjico. Zaklad pač leži zakopan vsepovsod, nekje v turizmu, drugje na polju ali v proizvodni hali. Pa nam noče iti od rok. Moj prebivalec in oddajalec sob iz obale je razočaran, moj kmet iz Pomurja ne razume odkupnih cen in moj finanč-

nik v podjetju žalosten prešteva šolde na žiro računu in na prste.

Toda jutri je nov dan (optimizem, ki se bliža koncu), nov mesec, novo leto in zakaj ne bi razmislili, kako bi to razvajeno Italijanko prepričali, da drugo poletje še enkrat poskusi na moji postelji. Vendar bo moral moj prebivalec in oddajalec sob to posteljo napolniti z vsebino. Potem se gost še dolgo ne bo morel odlepiti od nje. Vračal se bo in vračal, tudi ustrezno opremljen, če bo treba.

Pa bodi dovolj za danes. Brali ste pretežno čenčanje o turizmu, financah in »bogsigavedikje« o seksu. Za zajtrk vam jih je pripravil vaš jutranji ptič z obale Aleš Žerovnik.

Dobro jutro Celje, pa kjerkoli si žel!

KDOR SE SMEJE, SLABO NE MISLI – KDOR SE SMEJE, SLABO NE MISLI – KDOR SE SMEJE, SLABO NE MISLI

Nasmejmo se skupaj, saj smeh še ni greh!!!

Ste se kdaj vprašali, kolikokrat na dan se nasmejete? Vedno manj? Časi niso primerni, pravite?

Za smeh ne sme nikoli zmanjkati časa, za smeh je pripravna skoraj vsaka okoliščina in tisti, ki pravi, da se mu ne ljubi smejati, ker časi niso pravi... mu verjamete? Mi v Uredništvu mu ne in zato smo vam pripravili tale skromni kotiček, namenjen smehu, ki mu v Našem Aeru nismo ravno pogosto namenjali prostora. Upamo, da bomo tako le uspeli nasmejati kakšnega bralca, ali pa vam razvleči ustnice samo v začetek nasmeha. Tako bo naš namen dosežen.

Iz knjige Smeh stoletij, ki jo je podpisal Slavko Krušnik, smo vam izbrali nekaj anekdot, iz Pavlihe pa nekaj sodobnih smešnic, karikatur in aforizmov.

x x x

Češki pisatelj Karel Čapek je bil veseljak in ko je nekoč prišel domov v času, ko so peli že petelini, mu je žena očitala:

»Kaj te ni sram, Karel. Prihajaš domov takrat, ko petelini že pojejo!«

»Ko pa si jih ti nahujskala, draga,« odvrne Čapek.

x x x

Satiriku Gogolju je v družbi postalo slabo.

»Hitro, hitro, pomagajte mi!« je vzkljnila gospodinja »dva moža ga naj držita, eden pa naj mu vlije žganje v usta!«

»Ali me ne bi mogel držati samo eden in dva vlivati?«

Publicist in revolucionar Hercen je opazil, da se neki bolnik zelo zanima za strokovne knjige in se tudi po njih zdravi.

»Pazite,« mu je svetoval, »da ne boste umrli zaradi tiskovne napake!«

x x x

Marka Twaina je nekoč ugriznil stekel pes, zato je poklical zdravnika in ga vprašal:

»Ali bom umrl?«

»Umrli ne boste, ni pa izključeno, da ne boste dobili stekline!«

»Potem pa mi dajte takoj pero in črnilo!«

»Tako hudo pa spet ni, da bi morali napisati oporoko,« ga je pomiril zdravnik

»Saj tudi ne mislim tega,« odgovori bolnik, »rad bi le naredil seznam oseb, ki bi jih rad obgrizel, ko bom zbolel.«

IZBIRA

»Pomisli, za roko moje hčerke sta se potegovala kar dva fanta. Eden je bil knjigar, drugi pa inženir.«

»In kdo je srečnejš?«

»Knjigar. Hčerka je vzela inženirja.«

PRIMEREN VOJAK

»Kaj ste po poklicu, vojak?«

»Čelist, gospod narednik!«

»No, potem ste pa ravno pravi, da nam boste našagali nekaj drv.«

ZMOTA

»A nisi govoril, da boš odpotoval za dalj časa?«

»Sem mislil, pa so mi prisodili le denarno kazen.«



STANI MIRNO!

Oblast, ki se ne pusti motiti pri življenju na veliki nogi, si obuje vojaški škorenj.

Generali ne poznajo ali – ali.

Generalom znano kmetovanje je samo bojnih polj oranje.

Generali nimajo na voljo generalk.

Če za JLA velja, da je Jugoslavija v malem, potem za Jugoslavijo velja, da je svet v malem: imamo latinsko ameriško inflacijo, afriške plače, životarimo pa v Evropi včeraj.

FREDI

ZMEŠANO

»Moja mama je čisto zmešana. Zvečer, ko sem še čisto buden, me sili, da grem v posteljo, zjutraj pa, ko sem še ves zaspan, me budi in pošilja v šolo.«

LOVSKI IN RIBIŠKI

Tarče spregovorijo, ko prenehajo služiti velikim ostrostrelcem.

x x x

Pri kolikih ustrelenih kozlih se amortizira gospodarsko rentabilna puška?

x x x

Noja, ki tišči glavo v pesek, vedno zadene v – polno.

x x x

Morske deklice so zveste od pasu navzdol.

x x x

Merim na fazanko, ugrizne me ščuka.

x x x

Podvodni ribiči ne nasedajo gradovom v oblakih.

x x x

Kadar imajo kiti samo eno stranko, se plankton ne vprašuje, kdo ga bo požrl.

Ivan Cimerman



ČE IŠČEŠ

Gostja reče papigi:

»No, mala, a kaj govoriš?«

»Seveda, stara, a znaš ti letati?«

ŽE SPET

»A si slišal, da se bosta Jože in Katra po ločitvi že spet poročila?«

»Ja, saj sem si ob tisti ločitvi kar mislil, da se ne bo srečno končala.«

ODLIČNO!

»Ženska, tale gobova juha ti je pa zares uspela. Od kod imaš pa recept?«

»Oh, v nekem kriminalnem romanu sem ga našla.«

SPOZNA SE

»Natakar, kaj je to – kaviar?«

»To so ribja jajčeca.«

»No, prinesite mi dve, vendar naj ne bosta kuhani preveč v trdo.«

OBLJUBA

»Dragi, da ne bi kdaj slišala, da si me prevaral.«

»Brez skrbi, jaz sem molčeč.«

ŽRTEV TEVE

»Zakaj pa nič ne bereš knjig, sine?«

»Zato, ker je dolgočasno neprenehoma gledati v ene in iste črke.«

UMAZANE IGRE

Čiste prevare so umazana igra.

Zmagovalci priznavajo poražencem samo poraze.

Če je mladina naša prihodnost, potem se nam prihodnost upira.

Tudi politično plemstvo se boji revolucije in obglavljanja.

Zlomi človeku duh in nikoli ne bo poletell

Ne more biti odprte družbe na zaprtih oddelkih.

Boljši prijatelj v obilju kot brat v revščini.

Imamo več iluzionistov kot iluzij.

Obljubljajo nam boljši jutri, ravnaajo pa, kot da bo jutri konec sveta.

Le raja ne pride do raja.

Zadolženi za ravzvoj so nas zadolžili.

Tudi nove dogodke režirajo stare sile.

Tudi revež na oblasti pozabi na revne.

Kjer ne pomaga pripoved, zaleže prepoved.

Ljudstvo na zatožni klopi še nikoli ni imelo poštenih braniteljev.

Nosilci razvoja so se dobro razvili.

V ognjih gorečnosti zgori človešnost.

Prepovedani shodi – dovoljeni pohodi.

NIKO

