

KNJIŽNICA
VANDA KASBEJLA
V CELJU 0 995/1991

11316 / 30

1991

NAER[®] V NAS 1.



KAKO POMEMBNO JE BITI PRAVILNO, PRAVOČASNO IN POPOLNO INFORMIRAN

Prepričana sem, da bomo tudi v letu 1991 kljub ukrepom racionalizacije dela in stroškov na vseh področjih, še vedno lahko brali naš časopis. Da ima Aero tudi v bodoče svoj časopis, po mojem mišljenju ni niti luksuz, niti nepotreben strošek, ampak nasprotno, nujna potreba današnjega časa, saj samo dobro obveščen in osveščen delavec lahko pravilno odloča in je v najširšem pomenu besede lahko dober delavec.

Čeprav nova delovno-pravna zakonodaja bistveno zmanjšuje obseg pristojnosti samoupravnih organov in neposrednega odločanja delavcev, pa to še ne pomeni, da je potrebno zmanjšati ali celo ukiniti osnovni vir informiranja, ki še vedno ostaja naš časopis.

Zakaj sem se v današnjem uvodniku lotila te teme?

Predvsem zato, ker se že pojavljajo vprašanja kakšen način oz. oblike informiranja bi bile za Aero v bodoče najbolj primene oz. učinkovite in čim bolj racionalne glede na to, da bo tudi Cetis slej ko prej imel svoj lasten časopis.

Moje mnenje je, da moramo še bolj kot dosedaj uveljaviti načelo biti pravočasno, popolno in pravilno obveščen o najpomembnejših dogajanjih v podjetju in širšem družbenem okolju. Zakaj? Predvsem zato, ker se posebno zadnje čase v Aero, pa tudi v širšem prostoru, pojavljajo informacije o Aero, ki so neresnice, dezinformacije ali polresnice in ki prav gotovo škodujejo podjetju in vsakemu izmed nas. Zato moramo na take informacije reagirati zelo hitro z argumenti in odgovori najodgovornejših ljudi v podjetju.

Predvsem pa, če imamo podjetje radi, če se čutimo pripadniki tega kolektiva iskati informacije pri svojih vodjih oz. najodgovornejših delavcih podjetja. Imamo pravico vedeti resnico, sami pa moramo prispevati k temu, da se dezinformacije ne bodo širile, zato moramo informacije iskati tam, kjer pravilne in popolne informacije lahko in moramo dobiti.

Po svojih močeh se bomo tudi v uredništvu našega časopisa prizadevali, da vas bomo sproti obveščali o vsem tistem, kar je za naš obstoj in razvoj podjetja najpomembnejše. To so vprašanja, ki se nanašajo na strategijo razvoja podjetja, organizacijskih oblikah, o kadrovskih rešitvah, o naših osebnih dohodkih, o poslovnih rezultatih itd.

V danem trenutku pa je najpomembnejše, da vemo, kakšna je pot izhoda iz krize, v kateri se je tako kot mnoga druga podjetja, znašlo tudi naše podjetje. Naloga in dolžnost slehernega med nami je, da informacijo, ki jo sprejme na seji samoupravnega organa, na kolegijih ali drugih uradnih sestankih in razgovorih, prenaša pravilno naprej in jo ne izkrivlja.

Na žalost pa se večkrat zgodi, da »slišimo« samo tisto informacijo, ki jo želimo, da jo slišimo, medtem ko tisto, kar nam ni všeč, preslišimo ali nočemo slišati, čeprav nam je bila povedana.

Če bi vsakdo glede na svoje pristojnosti, ki jih ima, po drugi strani pa tudi glede na odgovornosti, korektno skrbel za informiranje in obveščanje svojih sodelavcev oz. kolektiva, potem upam, da se bo tudi izboljšalo vzdušje, kakršno vlada danes prav na tem področju. Ker sem prepričana, da je večina zaposlenih v Aero takšna, ki želi svojemu kolektivu dobro, sem tudi prepričana, da bodo prevladale pravilne informacije, ki bodo prispevale k večjemu optimizmu in upanju nas vseh za boljši jutri.

Vaša glavna in odgovorna urednica



GLASILO KEMIČNE, GRAFIČNE
IN PAPIRNE INDUSTRIJE

CELJE, FEBRUAR 1991

LETNIK XXX – številka 1

časopisni svet

branka ulaga (predsednica)
milena debelak, marjana
filipič, dora rovere, vera
radič, romana johan
(cetis)

glavna in odgovorna urednica

sonja krašovec

tehnično vodstvo

marjan herman

uredila

jasna rode

oblikovanje naslovne strani

služba oblikovanja

tisk

cetis
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 aéro
oproščeno temeljnega davka
od prometa proizvodov
glasilo izhaja desetkrat letno
naklada 2.070 izvodov

V Aeru je veliko dobrega pa tudi veliko slabega

Od 1. januarja imamo v Aeru novega direktorja. Novi glavni direktor Aera je Harold Karner, dosedanji v. d. direktor finančnega področja. Harolda Karnerja ni potrebno še dodatno predstavljati, saj je v Aeru od leta 1984. V tem času je bil direktor tozda Trženje, pomočnik direktorja za finančna in komercialna vprašanja in od 1. aprila 1990 v. d. finančnega direktorja.

Za pričujoči razgovor sta nam bila osnova razgovora, ki ga je imel Harold Karner z izvršnim odborom sindikata 14. januarja in informacija o aktualnem gospodarskem položaju Aera v jugoslovanskem gospodarstvu na 6. redni seji delavskega sveta podjetja Aero Celje 16. januarja.

Katere ukrepe predvidevate v kratkoročnem obdobju?

Kratkoročno obdobje, v katerem se nahajamo, ima trendni značaj, saj ni mogoče govoriti o trenutnih, temveč le o sistemskih problemih, ki se kažejo v upadanju aktivnosti, še posebej v novembru in decembru 1990. Da danes trend upadanja ni prenehal, za to obstajajo določeni razlogi, objektivni pa se kažejo v strukturi kupcev, ki je predvsem trgovina. V preteklosti je bila trgovina možnost za veliko večje disperzije in zmanjšanje rizika pri plasmaju. Danes pa to več ne drži v takšni meri, saj nam kupci ne plačujejo, zato pa smo jim prenehali prodajati. Trenutno imamo 124 milijonov din terjatev do kupcev (brez AC), 14 milijonov akceptnih nalogov, ki tudi vsi ne pridejo v plačilo. Od tega je več kot dve tretjini zapadlih obveznosti, zlasti v Srbiji, kjer je od 51,5 milijonov vseh terjatev, ki jih imamo v tej republiki, samo 1,5 milijona nezapadlih. Skupaj z Aero Copy imamo 150 milijonov terjatev in 20 milijonov akceptnih nalogov. Naše obveznosti v blagovnih transakcijah znašajo okrog 80 milijonov dinarjev.

Zapiranje prodaje pa je na drugi strani pomenilo znižanje realizacije – decembra je bilo doseženo le 60 % realizacije. To pa povzroča dva nadaljnja problema in sicer, da ljudje nimajo dela in da delamo izgubo. Rešitev je v rednem plačevanju naših dolžnikov in v bistveno pospešenem izvozu. Konkretni ukrepi za izboljšanje stanja so:

– S kupci se dogovarjamo o ponovni prodaji pod pogojem, da se regulirajo stari dolgovi. Odziv je zaenkrat slab.

– Zmanjšanje zalog. Nabavili bomo le tisto, kar bo povečalo sortiranost

blaga. Posledica tega pa bo manj kontinuirana proizvodnja z večjimi zastojmi.

– Prilaganje proizvodnje potrebam na trgu.

– Prihodek po planu 1991 je 618 milijonov din (brez AC) in predvideva samo 50 % osnovnega izdelavnega materiala. Če bo ta cilj dosežen, v kar pa težko verjamem, potem bi v letu 1991 delali brez izgube.

Tako v svetu kot doma smo nekonkurenčni, vendar ne samo zaradi stroškov, ampak v veliki meri tudi zato, ker ne reagiramo dovolj hitro in nam izvoz ne uspeva v zadostni meri.

Tako bomo 19. januarja začeli prodajati tudi končnemu potrošniku. Formirali bomo ločene cene za grosiste in za končne potrošnike. S takšno ponudbo bomo sledili prestrukturiranju komerciale.



Harold Karner

Katere aktivnosti bodo sledile za doseg ciljne številke 980 delavcev?

Glavni direktor je skladno z akti tisti, ki ugotovi presežke, potrdi pa jih delavski svet. Konkretno se bomo o tem problemu pogovarjali, ko bo pripravljen ustrezen program, kar pa je potrebno narediti čimprej.

Ocenjujem, da smo v osmih mesecih preteklega leta naredili za 52 milijonov din izgube, do konca leta pa bo narasla še za približno 15 milijonov dinarjev. Zato se moramo čimprej prilagoditi temu, kar lahko prodamo, da bi lahko razmišljali o dolgoročni rešitvi.

Mnoge rešitve (prevzem delavcev v Varnost, prehod čistilk v privatno podjetje, odkup avtomobilov v avto parku) so prihajale v fazi, ko smo bili prepričani, da so to prave in dokončne rešitve. Danes pa vidimo, da so samo del prave rešitve. Npr. vprašanje avtoparka – istočasno smo razreševali problem odnosa do Grafike in imeli pred

seboj cilj doseči določeno racionalizacijo režije do konca leta 1990.

Določen načrt je bil že pripravljen, vendar ni bil uresničen tudi zaradi zadržev, ki so izven naše moči (bistveno hitrejša razpadanje Jugoslavije in bistveno drugačen položaj, ko je bila Jugoslavija še naš trg). Operativni program mora predvideti ukrepe in prioriteto razreševanja presežkov. O njem bo razpravljal tudi delavski svet, potrebno pa bo pridobiti soglasje sindikata, saj gre za bistvene pravice delavcev.

Na kakšen način misli vodstvo »rehabilitirati« RPP programe?

Najprej je potrebno ugotoviti konkurenčne prednosti in slabosti posameznih programov. Perspektivne programe bo potrebno oživiti, tiste, ki pa nimajo realnih možnosti, pa čimprej ukiniti. Način, kako to izpeljati, pa je vezan na zakon o privatizaciji.

Kot problematičen program izpostavljam zlasti jasnit, ki je popolnoma nekonkurenčen artikel. Zlasti za ta program bo potrebno poiskati možnost sodelovanja z ostalimi firmami v Evropi. Izredno pomembno je, da se vsi zavedamo, da za nas ne obstajata slovenski in svetovni trg, temveč samo svetovni trg.

To, da smo še vedno firma z družbeno lastnino (še nismo privatizirani) je za nas v fazi začetnega razgovora adut – lahko nekaj prodamo. Na drugi strani pa nam ta status predstavlja problem, saj ni znan drugi polovični lastnik.

Govorimo o fleksibilni proizvodni. Na drugi strani pa se dogaja, da ni možno nabaviti 10 ton papirja in 200 kg barve za proizvod, ki je praktično prodan in ga kupec lahko takoj plača?

Direktorji programov imajo možnost, da omejena sredstva, ki so na razpolago, uporabijo za take primere. Problem pa je v tem, da višina teh sredstev ni znana. Dogovorjena je prioriteta nakupov in plačil takrat, ko je kupec znan in je blago že plačal in ko je za določen artikel na razpolago že 90 % surovin, pa ga zaradi ostalih manjkajočih ne moremo prodati zanesljivemu kupcu. Dokler si ne ustvarimo neke gotovinske rezerve bo delo mnogo bolj na udaru, saj bo potrebno včasih priti s čakanja na delo samo za dan ali dva.

Kaj menite o današnji gospodarski situaciji v Sloveniji in Jugoslaviji?

Vzrok mnogim težavam je likvidnostno neugodna situacija, zmanjšan obseg prodaje, ker kupcem – neplačnikom ne pošiljamo več blaga, mnogo podjetij je pred novim letom plačalo svoje dolgove raje v tujino, zaradi pričakovane devalvacije, mnogo podjetij pa je finančno izčrpanih. Ti negativni trendi izpred konca leta se nadaljujejo tudi v januarju.

Da bi preprečili nadaljnje slabe vplive teh trendov, pospešeno izterjujemo in nekaj rezultatov je. Dodatne možnosti iščemo tudi drugje: kompenzacije, regulacije dolgov... Zaradi vse slabše nelikvidnosti, ne plačujejo tudi dobri kupci. Pa tudi cena kapitala je zelo visoka.

Zato bomo morali znižati stroške, povečati produktivnost in se še hitreje prilagajati razmeram. Sprejeli so več ukrepov za sanacijo stanja v podjetju. Zagotovili bodo potrebni kapital, občutno moramo zmanjšati zaloge in povečati izvoz. Cene so ostale na ravni pred devalvacijo in tu bomo lahko pridobili dodatne konkurenčne možnosti.

Imamo dober proizvodni program s problemi in za rešitev problemov tudi imamo ljudi. Nekatere sedanje razmere v gospodarstvu mora Aero dobro izkoristiti. Devizni trg ne obstaja več, ravno tako pa ni deviz za uvoz izdelkov. Tako, da bodo podjetja, ki bi drugače uvažala, naročila izdelke pri nas. Mi pa imamo zaloge in v tem obdobju jih bomo morali prodati čim več.

Bi lahko opredelili novi sistem nagrajevanja, konkurenčno klavzulo in ostale novosti?

Sistemizacija podjetja Aero je bila že sprejeta 27. 12. 1990. Delavski svet pa je 16. 1. 1991 posredoval v javno razpravo pravilnik o pravicah, obveznostih in odgovornostih delavcev iz delovnega razmerja, ki vsebuje vse pravice in obveznosti delavcev, po novem zapisane v samo enem aktu. Pravilnik ima tudi prilogo - razvrstitev delovnih mest v 22 razredov (v skladu s kolektivno pogodbo) in sistem nagrajevanja delavcev s posebnimi pooblastili (od 60-90 % direktorjeve plače, posebna pravila bo potrebno še pripraviti - takšnih del je 25) in odgovornosti ter sistem vrednotenja posameznih visoko kreativnih delavcev (od 45-80 % direktorjeve plače). Za ta visoko strokovna dela število izvajalcev ni definirano.

Delavci, s katerimi bo sklenjena individualna pogodba, zapadejo pod konkurenčno klavzulo. Podkonkurenčno klavzulo pa zapadejo tudi vsa druga delovna mesta, ki jih je opredelil delavski svet.

Skrajni čas je, da se nehamo ukvarjati sami s seboj, saj s tem izgubljam konkurenčne prednosti.

Kaj je bil osnovni cilj reorganizacije podjetja?

Cilj vseh prizadevanj na tem področju je bila fleksibilna organizacija, sposobna hitrega reagiranja. Te funkcije smo sedaj prenesli na srednji management, ki je sedaj dobil vsa pooblastila. Število nivojev v podjetju smo zmanjšali, želimo jih še skrčiti, in želimo pritegniti srednji del managementa, ki bo odgovoren za stanje na

svojem področju (profitni centri). S tem želimo onemogočiti, da bi del firme živel na račun drugega dela. To naj bi bil tudi eden od razlogov za to, da nas je zapustila Grafika. Izrazita odgovornost za izgube oz. dobiček bo prisilila ljudi, da bodo naredili vse, da bo rezultat ugoden.

Zaradi znižanja zalog, imamo jih še za štiri mesece, bomo morali prilagoditi proizvodnjo. Čakanje na delo ni ukrep, temveč posledica prilagajanja. Če ob zalogah, še delamo, potem so to dvojni stroški.

Ena od slabosti novega sistema je, da potencira sredobežne sile. Tega se zavedamo in to bo prisililo vodstvo, da bo svoje naloge tudi dejansko opravljalo. Preoblikovanje v profitne centre se bo relativno kmalu dalo urediti v selotejpu, AC, dlje pa bo trajalo v preostalih, predvsem starejših delih Aera, saj se bomo tudi morali odločiti, kaj bomo delali in kaj ne. Zaenkrat tudi še nimamo nobenih konkretnih povezav s tujim kapitalom, vendar možnosti še iščemo.

Kako se bodo naši osebni dohodki oblikovali po novi zakonodaji?

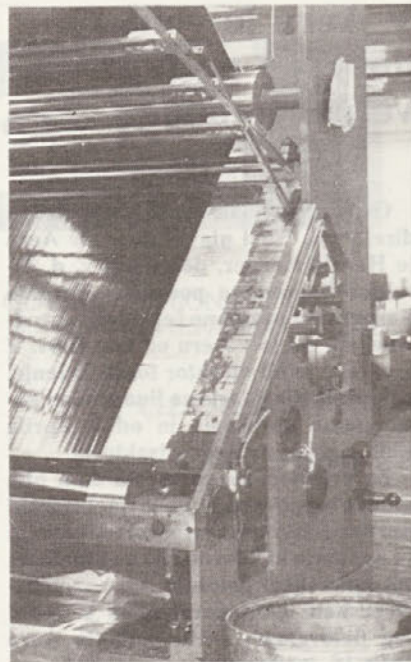
Po novi republiški zakonodaji je potrebno pri plači za mesec januar upoštevati kot osnovo za izplačilo OD obdobje april-junij 1990 oz. možni povprečni mesečni OD v istem obdobju v skladu z zakonom o zjamčenem OD. Tako ugotovljena osnova se poveča glede na rast življenjskih stroškov s korekcijskim faktorjem 0,9 in sicer pri rasti življenjskih stroškov od 5-10 %, oz. s korekcijskim faktorjem 0,8 pri rasti življenjskih stroškov nad 10 %. Zaradi vseh navedenih omejitev in dosedaj znanih elementov, bi bila januarska plača za približno 4 % nižja od decembrske, vendar pa bo točen način obračunavanja OD znan po 20. januarju 1991.

Čim manj se moramo ukvarjati z iskanjem pravic, kako dvigniti plače, pač pa se moramo čim bolj ukvarjati s tem, kako zaslužiti, da bomo lahko dvignili plače. Strošek, ki ga predstavljajo plače, moramo relativno zmanjšati v primerjavi s prihodkom.

Novi davčni sistem v Sloveniji z vidika plač ne bo imel posebnega vpliva. Podjetje bo v bodoče moralo plačevati davke na OD in na dobiček (40%). Tisti, ki dobička ne bo ustvaril, v bodoče zanj tudi ne bo plačeval davka. Sedaj pa je veljal sistem, da je podjetje v izgubi tudi moralo plačati davek.

Odnosi med najnižjo in najvišjo plačo pa bodo po novi zakonodaji bistveni regulirani z davki, kar pa ni upoštevala niti kolektivna pogodba niti že prej omenjeni pravilnik.

Kdaj boste uspeli sestaviti vodilno ekipo in kako je z vašo kandidaturo v Štajerski banki?



Vodilna ekipa bo deloma sestavljena iz dosedanjih delavcev. Ko je o tem tekla razprava na delavskem svetu, sem delegate vprašal, ali obstaja kakšna negativna lista delavcev, ki naj ne bi bili izbrani v team, delegati niso nikogar navedli.

Trenutno imamo dogovorjena delavca za dve področji, nimam pa še tehničnega direktorja. Za finančnika pa bo verjetno potreben zunanji razpis. Kandidature nisem umaknil. Bom jo umaknil, ko bo imenovana vodilna ekipa. Če mi ne bo uspelo imenovati teama, potem tudi ne bom direktor. Svoje pogoje sem jasno povedal in so ostali enaki. Prizadeval si bom za Aero in pričakujem podporo.

Kakšen je vaš pogled na Aero v prihodnje?

Aero ima dovolj moči pa tudi v dejavnosti v kateri dela ima določene korporativne prednosti, ima znanje in izkušnje, nima pa veliko denarja. Obstajajo vse možnosti, da se firma postavi na noge, vendar pod pogojem, da tisto, kar je potrebno narediti, tudi naredimo.

Prenehati bomo morali z medsebojnim obtoževanjem in sprevideti, da le skupaj lahko nekaj naredimo. Že kar praksa v Aeru je, da se vsi problemi začnejo in končajo pri tem, da nekaj ni prodano. V tržni ekonomiji se proces konča s prodajo. Če se izdelek ne proda, to pomeni, da je nekaj narobe in zato je potrebno ugotoviti vzrok.

V tržni ekonomiji obstaja samo en program in sicer tržni program, ki bo imel svoje oddelke (prodaja, nabava, razvoj, proizvodnja). Jez med proizvodnjo in komercialo moramo odpraviti.

za Naš Aero pripravila
Jasna Rode

Nova organiziranost CETISA

Po obširni analizi stanja in oceni strateških usmeritev ter končnem usklajevanju smo v grafičnem podjetju CETIS oblikovali novo shemo organiziranosti. Po tej bo CETIS kombinacija **programske organiziranosti in koncerna z naslednjo osnovno organizacijsko shemo** (glej skico):

- pet profitnih centrov (PC),
- dve družbi z omejeno odgovornostjo (d. o. o.),
- strokovne službe na ravni podjetja,
- storitvene dejavnosti izven podjetja,
- storitve AERA po principu najboljšega ponudnika.

Nedorečena je edinole **organiziranost reprodukcije in vzdrževanja**, ki se variantno lahko organizirata tudi kot samostojni d. o. o.!

Osnovne značilnosti in pogoji takšne organiziranosti CETISA so predvsem:

1. Vsak profitni center (PC) in družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.) ima v svoji sestavi vse naloge, ki so potrebne za njegovo uspešno delovanje.
2. Vsak PC in d. o. o. se sam odloči, katere naloge bo pogodbeno zaupal skupnim strokovnim službam podjetja.
3. Osnovno merilo organiziranosti del in nalog izven podjetja je ekonomika.
4. Osnovni pogoj za oblikovanje novih podjetij d. o. o. je poiskati podjetne vodje.

5. Izvesti čiščenje profitnih centrov oziroma programov po blagovnih skupinah in ekonomiki PC.

6. Vodilne delavce podjetja usposobiti za nov tržni način vodenja.

7. Ustanovitev regionalnega profitnega centra, kot trgovske firme, ki tržno pokriva vse kupce v regiji.

Osnovne značilnosti profitnih centrov so:

1. Popolna osamosvojitve dosedanjih proizvodnih obratov in nastanek profitnih centrov (PC).

2. Profitni centri (PC) so avtonomni nosilci gospodarjenja in ustvarjanja dobička; gospodarijo samostojno, vendar v okviru ciljev in strategij podjetja kot celote.

3. Strateške naloge in odločitve so na ravni podjetja, za njih odgovarja direktor.

4. Za opravljanje vseh nalog in rezultatov profitnega centra odgovarja njegov vodja, ne glede ali jih:

- opravlja PC sam,
- poveri skupnim službam podjetja,
- poveri zunanjim izvajalcem,
- sklene pogodbeni odnos z zunanjimi izvajalci.

5. Nižje organizacijske enote in servisne službe za vodstvo in profitne centre (PC) so obračunske enote (OE) in stroškovna mesta (SM).

6. Profitni center ni pravna oseba in ni dolžan posredovati bilanc, ima pa notranji obračun in posebno knjigovodsko evidenco.

7. Stroški med posameznimi profitnimi centri se razmejujejo na osnovi delovnih nalogov.

8. Profitni center mora delovati na dolgi rok s pozitivnim finančnim rezultatom, sicer se ukine in pripoji k

drugi enoti. Komercialne storitve in blago, ki ne prinašajo dobička, se opustijo.

9. Nove storitve se v fazi razvoja vodijo projektno, kasneje pa kot posebna OE ali samostojni PC.

10. Profitni center posluje v okviru proračuna, ki je dogovorjen na ravni podjetja z letnim planom. Kriteriji se izberejo v soglasju vseh PC.

11. Tekoče poslovanje se pokriva v celoti iz programa PC, investicije pa so deljene na naložbe PC in skupne naložbe podjetja.

12. Profitni center, ki vlaga v razvoj drugega PC, participira na dobičku.

13. Posamezni profitni center samostojno oblikujejo sredstva za plače, ki so torej odvisne od uspeha PC in lahko različne po PC.

14. Vodja PC ima tri temeljne naloge:

- pridobiti posel,
- zniževati poslovne stroške PC,
- delati s sodelavci (motivacija).

15. Na ravni podjetja so organizirane samo tiste naloge PC, ki jih je neracionalno organizirati v PC.

16. Delavci, ki delajo za PC, so s plačami vezani na rezultate PC.

17. Strokovne naloge za podjetje so naloge, ki podpirajo vodenje podjetja (predvidoma največ 10-15 zaposlenih).

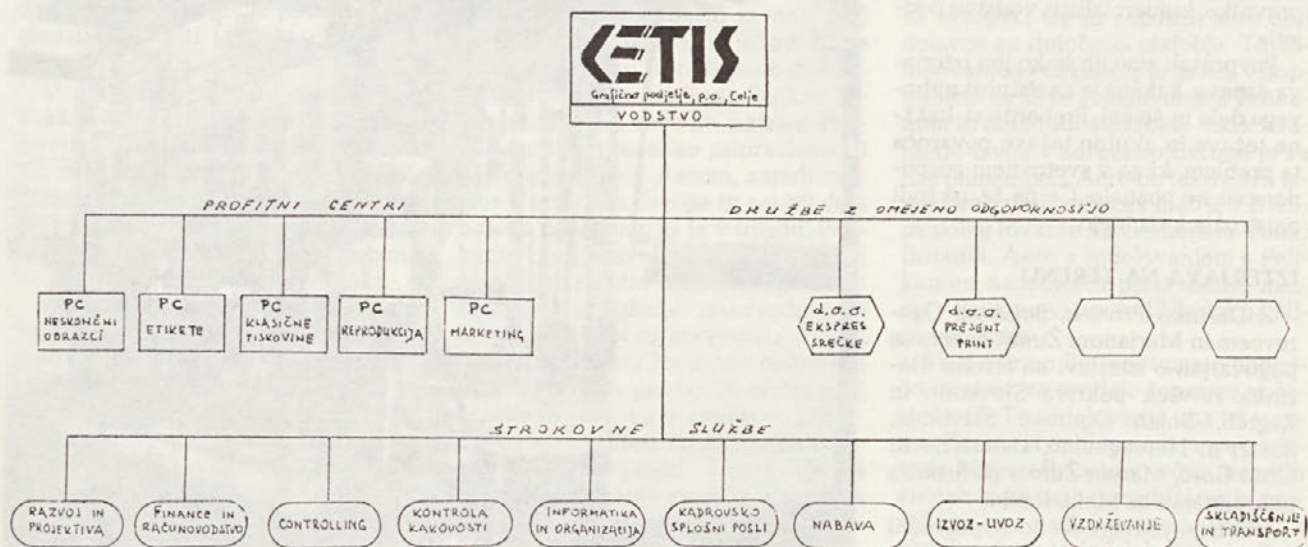
18. Odvečno delovno silo rešuje podjetje, ne pa posamezni PC.

Nekaj značilnosti d. o. o.:

1. Družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.) je kot samostojno podjetje pravna oseba s svojim lastnim žiro računom.

2. D. o. o. je ena izmed oblik kapital-skih družb in temelji na vložku kapi-

ORGANIZACIJSKA STRUKTURA PODJETJA CETIS



tala. Ustanovi jo lahko eno ali več družbenih podjetij ali (in) zasebnikov.

3. Vlagatelji – družbeniki odgovarjajo samo z vložnim kapitalom, ne pa s celotnim svojim premoženjem.

4. Pravna razmerja med vlagatelji – družbeniki se urejajo s pogodbo.

5. Družbo vodi direktor, ki ga izvoli skupščina vlagateljev – družbenikov.

6. Skupščina se sestane vsaj enkrat letno in potrdi ali zavrne predlog poslovne politike in delitve dobička.

7. Število glasov v skupščini je odvisno od višine kapitalskih vložkov vlagateljev – družbenikov.

8. D. o. o. je v svetu najbolj pogosta organizacijska oblika od malih družinskih firm do srednje velikih podjetij in njihovih hčera.

Nekaj težav nas čaka na področju organiziranja skupnih dejavnosti (kadrovsko-spolni posli, informatika, organizacija, uvoz-izvoz, marketing, ipd.) ki jih do sedaj nismo pokrivali. V ta namen smo po pogodbi prevzeli dogovorjeno število delavcev iz AERA, ki smo jih v glavnem vse že zaposlili in na katerih sloni glavna organizacijska in operativna izvedba teh dejavnosti.

Andrej Šušterič

Svojih obveznosti najprej niso začeli plačevati v Srbiji, nato pa se je nespoštovanje plačil začelo tudi v drugih delih Jugoslavije. V okolici Zagreba je kritično že dva meseca, denarja pa tudi ni več v Sloveniji. Mnogo firm je v blokadi, tako da s plačili zamujajo tudi nekdanji dobri plačniki. Problem je tudi v tem, ker se firme ukvarjajo s podobnimi problemi, saj se vsi trudijo dobiti denar vsaj za plače.

Aerovi izterjevalci so zelo veliko na terenu, delo je naporno, saj naredijo včasih tudi po več kot 2000 kilometrov na teden. Pa tudi njihov delovni čas je raztegnjen na več kot deset ur, čeprav učinki tako napornega dela niso vedno najboljše.

FINANČNA SLUŽBA JE V IZREDNEM STANJU

Irena Franko, vodja finančne operative, o nelikvidnosti pravi naslednje:

»Finančna nedisciplina na jugoslovanskem trgu dnevno onemogoča normalno delovanje in poslovanje podjetij. Sedanja neurejenost je posledica ukinitve Zakona o zavarovanju plačil, ki je dokaj strogo predpisoval vse obveznosti. Vsak kršitelj je bil takoj v prekršku, če ni izpolnjeval svojih obveznosti, in zato izterjava sploh ni bila potrebna. Po ukinitvi tega zakona se je začelo nespoštovanje vsakih finančnih pravil. To pa kaže tudi podatek, da je Aero v januarju 1990 imel za 70 milijonov dinarjev neplačanih terjatev, leto kasneje neplačane terjatve znašajo 180 milijonov dinarjev. Od tega pa nam je zapadlo terjatev, starejših od 60 dni, kar za 50 milijonov dinarjev.

Finančna služba je, lahko bi tako rekli, v izrednem stanju. Denarja primanjkuje in zato so za izterjavo zadol-

Začarani krog dolgov

Kako povrniti dolg, če ti dolgujejo vsi tisti, s katerimi posluješ? Tako bi morda rahlo poenostavljeno poimenovali sedanji akutni problem gospodarstva v naši državi – nelikvidnost in neplačevanje. Ubadamo se s problemom neplačevanja in neupoštevanja vseh tistih načel poslovnega sveta, na katerih sloni poslovni svet. Če želiš nekaj imeti, potem to tudi plačaj. Drugače... Ravno pri tem drugače pa so nekateri v Jugoslaviji videli svoj dodatni zaslužek, saj kazni niso bile restriktivne. Domači poslovneži pa se tako ali tako počasneje odzivajo na spremembe na trgu kot tisti na Zahodu.

Tisti, ki je prvi začel z neplačevanjem, je začel začarani krog zadolženja in obubožanja. Sčasoma pa je vanj vključil tudi vse tiste, ki so bili do nedavnega dobri plačniki in niso bili izključno vezani na izvoz.

V Aeru smo vključili veliko ljudi na področje izterjave, tako finančnike, pravnike, komercialiste, vodstvo podjetja.

Povprašali smo jih kako jim izterjava uspeva, kakšna je značilnost njihovega dela in še kaj. Preberite si, kakšne težave in akutne težave povzročata ta problem, ki ga v svetovnem gospodarstvu ne poznajo. Če pa že, ga tudi najstrožje kaznujejo.

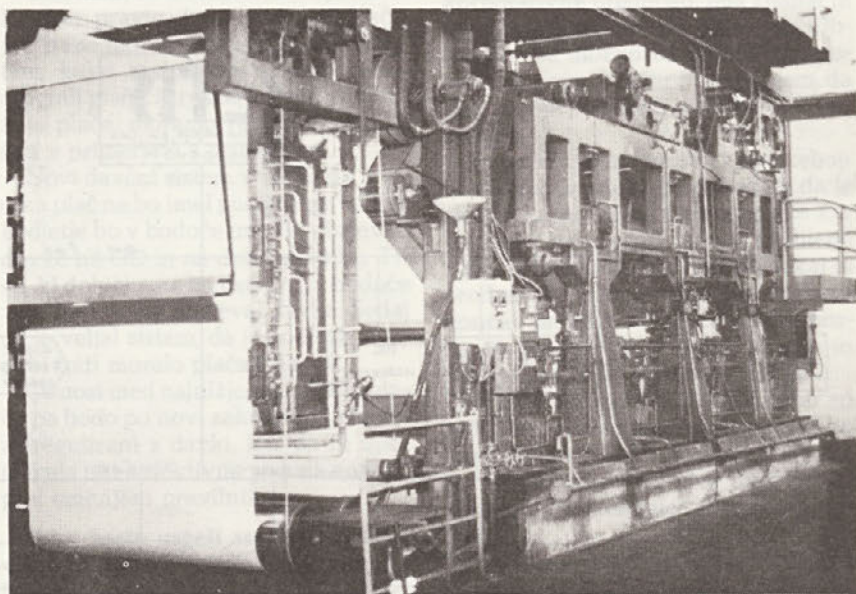
IZTERJAVA NA TERENU

Z Darinko Privšek, Bojanom Ogorevcem in Marjanom Žumrom smo se pogovarjali o izterjavi na terenu. Darinka Privšek pokriva Slovenijo in Zagreb, Bojan Ogorevc Slavonijo, Bosno in Hercegovino, Dalmacijo in Črno Goro, Marjan Žumer pa Srbijo s pokrajinama in Makedonijo.

Vsi trije pravijo, da so neposredni stiki na terenu uspešnejši kot pa ut-

rudljivo klicarjenje po telefonu. Pravijo, da je od stranke do stranke odvisno, kakšen je sprejem. Večinoma se svojih dolgov zavedajo, vendar zaradi likvidnostnih težav le redkokdaj lahko plačajo. V neposrednem stiku stranke obljubijo del denarja, saj se svojih dolgov zavedajo. Potem, ko pridejo s terena, pa morajo te stranke še telefonsko poterjati in jih opomniti na obljubljeni plačilo. Le na tak način uspevamo dobiti plačila.

V nekaterih podjetjih pa že več mesecev ni nikakršnega plačila in ocenjujejo, da je tu vmešana politika. Marsikje so tudi morali slišati kakšno grenko pripombo na račun politike in naših nesoglasij. Včasih morajo prav paziti, da se izogonejo konfliktom. Vendar takšne odnose ne posplošujejo, saj so mnogi prijazni, zavedajo se dolgov, a jih na eni strani omejujejo republiški (srbski) ukrepi, na drugi pa nelikvidnost.



žili enega samostojnega referenta in tri izterjevalce na terenu. V izterjavo so vključeni tudi komercialisti, vodilni delavci Aera in trgovski zastopniki.

Porast terjatev beležimo v celotnem gospodarstvu in ko nekdo preneha plačevati, potem onemogoči plačevanje tudi drugim.

Učinek izterjevanja je večji, če so izterjevalci prisotni na terenu. Vendar pa zaradi restriktivne monetarne politike tudi ni več ugodnih učinkov prisotnosti izterjevalcev na terenu.«

POT IZTERJAVE PELJE TUDI NA SODIŠČA

V proces izterjevanja so vključeni tudi delavci Aerove pravne službe. O delu pravnikov na področju izterjevanja smo se pogovarjali z Maro Gračnar, vodjo pravne službe.

V pravno službo iz oddelka Saldakonti dobijo računalniške izpiske izvršb, ti tudi odločijo, koga bodo tožili. V pravni službi nato določijo sodno pristojnost in pošljejo tožbo pristojnemu sodišču. Na sodiščih potem potrdijo našo tožbo in pošljejo podjetju sklep, da je predlog potrjen. Ta sklep pa lahko potuje različno dolgo. Od nekaj dni do nekaj tednov. Najbolj hitro je sodišče v Beogradu, kjer imamo tudi veliko pravnih, med bolj počasnimi pa je sodišče v Zagrebu.

Ko dobimo sklep sodišča, naj bi bila terjatev plačana, saj sklep dobi tudi stranka. Če pa stranka tudi na osnovi sklepa ne plača, se v ta postopek vključi SDK in gre v rubež lastnikovega žiro računa in potem te izvršbe v SDK čakajo v vrstnem redu. Takšni predpisi veljajo od 1. julija 1990. Po tem naj bi dolžnik plačal dolgovano le če njegov žiro račun ni blokiran. Številnih tožb oz. izvršb narašča, leta 1986 jih je bilo le sto na leto, sedaj pa jih je čez 2000.

Pravniki imajo z izvršbami veliko dela, veliko papirjev je potrebno pregledati in obrniti, tako da tekoče delo precej trpi.

V pravni službi nato spremljajo v kakšni fazi razrešitve so posamezne izvršbe. Včasih tudi poskušajo pospešiti delo sodišč, da bi hitreje opravile svoje delo. Pravde v večini primerov, če so podatki točni, dobimo in to po vseh republikah. Plačano pa dobimo, če žiro računi firm niso blokirani.

Pri svojem delu na področju izterjevanja pogrešajo boljšo koordinacijo med izterjevalci, komercialisti in pravniki. Izterjevalec bi moral iti na teren z dobrim podatkom, obiskati SDK in preveriti zakaj posamezen račun ni plačan. Koordinacija med omenjenimi službami bi omogočila boljši nastop na terenu in s tem tudi boljše rezultate izterjave.

IZTERJUJEJO TUDI KOMERCIALISTI

Peter Bastl je od 15. avgusta 1990 začasno premeščen na delovno mesto vodje službe prodaje kemičnih proizvodov. Zaradi pomanjkanja kadrov so prodajo okrepili še s tremi delavci, ki so jih interno premestili začasno, do dokončnega oblikovanja službe domačega plasmana. Tako smo zagotovili normalno poslovanje prodaje, pravi Peter Bastl: »Kar pa se tiče poslovanja, moram reči, da se že od jeseni srečujemo s problemi eksterne in interne nabave. Plasma blaga se iz dneva v dan zaostruje, solventnost kupcev naglo pada, tudi nelikvidnih poslovnih partnerjev je več.

V septembru smo tudi ustavili dobavo nekaterim največjim kupcem, ki so bili hkrati tudi naši največji dolžniki. Že zaradi tega je obseg prodaje upadel in zadnji kvartal smo zaključili zelo slabo. Večja odstopanja od plana so bila v novembru, december pa je bil relativno dober, saj so bila odstopanja od plana manjša, res pa je tudi, da je bil plan nižje postavljen.

Seveda pa se takšno stanje na trgu odraža tudi v proizvodnji. Mesečne

plane prodaje smo korigirali navzdol in zato ljudje niso imeli dela.« Prodajniki so se tudi maksimalno vključili v izterjavo. V izterjavo smo vključili tudi vse zastopnike, saj se jim je prodaja tudi precej zmanjšala.

Peter Bastl je dejal, da nas je srbska blokada le delno prizadela, vendar je na srbskem trgu bolj prisoten problem nelikvidnosti. Lahko bi prodajali, a so naši največji kupci istočasno tudi naši največji dolžniki in zato jim blaga ne pošiljamo oz. v odvisnosti od prilivov.

»Tudi začetek leta 1991 se ne kaže v drugačni luči. V letih nazaj je bilo prvo trimesečje med najboljšimi v letu, vendar letos ne bomo dosegli nivoja prodaje preteklih let. Razmere na trgu se slabšajo, posebno v Srbiji, pa tudi v Bosni in Hercegovini. Plačil ne dobivamo, likvidnostna situacija pa se še slabša. Zelo težko je tudi napovedovati razmere v prihodnje, saj je mnogo stvari nepredvidljivih in pogoji se nenehno spreminjajo. Zmanjšuje se tudi kupna moč in to bo še dodatno zmanjšalo plasma na relativno boljših trgih kot sta slovenski in hrvaški,« je zaključil Peter Bastl.

Sodelujemo s Pelikanom

Z Ervinom Janežičem smo se pogovarjali o Aerovem sodelovanju s Pelikanom na področju matric. Dejal je, da Aero že dlje časa želi navezati stike s Pelikanom, ki je vodilno podjetje v Evropi ravno na področju hard copy. V zadnjem času smo imeli tudi več razgovorov s to firmo. Ne bi želeli le kupovati (prazne kasete, plastiko, premaze za pisalne trakove...) od Pelikana, temveč bi želeli to obliko sodelovanja še razširiti in sodelovati na višjih in kakovostnejših ravneh. Naj ob tem dodamo še to, da je tudi firma Büttner, s katero Aero tesneje sodeluje, tudi sestavni del firme Pelikan International. Na začetku s strani Pelikana ni bilo prevelike pripravljenosti za sodelovanje z Aerom, zaradi razmer v tem delu Evrope in zaradi dela našega programa, ki je v upadu. Pelikanovi predstavniki so se čez nekaj časa kljub začetni nezainteresiranosti oglasili in si ogledali proizvodnjo, ki takrat na žalost ni obratovala. V letu 1990 smo izvozili 3 milijone matric eni od Pelikanovih prodajnih organizacij in tako so se lahko še posredno pripričali o naši kvaliteti. Predstavniki so izrazili neko povprečno prepričanje, da bi bilo sodelovanje mogoče. Kmalu na to smo se zelo konkretno začeli dogovarjati o sodelovanju. Bili so zadovolj-

ni z našo kvaliteto, rahlo smo menjali recepturo v njihovo smer, a delno zaradi pocenitve, saj je papir tanjši in nanosi manjši. Dogovorili smo se tudi, da nam bodo tudi dobavljali surovine, ki so cenejše od tistih, ki smo jih uporabljali prej, čeprav je dobavitelj isti.

Pogodbo so podpisali za daljše obdobje, za pet do osem let, in Aero bo proizvajal matrice za firmo Pelikan. Cena za nas ni zelo ugodna, vendar so stroški pokriti, ostane pa tudi še del denarja. Povedati je potrebno še to, da bomo del proizvodnje prodajali doma, čeprav bomo večino izvažali. Za nas je to zanimivo zato, ker uspevamo delati za evropski trg in zaposlili smo tudi delavce za določeno obdobje. To sodelovanje s Pelikanom je za nas vstopna viza za širše sodelovanje s Pelikanom in nato tudi z Evropo. Vsak kvalitetni izvoz v združeno Evropo je za nas pomemben. Aero bo tako eden izmed treh proizvajalcev matric v Evropi, poleg tovarne na Češkem in Veliki Britaniji. Aero s sodelovanjem s Pelikanom nadomešča proizvodnjo matric v Pelikanovi tovarni Merlin na Nizozemskem.

Tudi s firmo Büttner imamo pogodbo in sicer za prodajo tonerjev v Jugoslaviji. To sodelovanje ima tri stopnje. Zaenkrat dobivamo izvirne proizvode Büttner Pelikan v večjih merskih enotah in jih nato prepakiramo in prodajamo pod našim imenom, vendar z oznako, da je to izdelek Büttner Peli-

kan. Ravno na tem področju pričakujemo večje uspehe, a žal smo prišli na trg ravno v času sproščene uvoza. Srečevali smo se s proizvođa izvirnih proizvajalcev (Cannon...). Sedaj ob pomanjkanju deviz za nakup v tujini, pa imamo ponovno možnosti, saj se tudi zapis bolj razvija v neudarne smeri (NON INPACT) in zato so tonerji za Aero izziv, tudi za nadaljnji razvoj v tej smeri, je zaključil Ervin Janežič.

Jasna Rode

Prikaz

sistematičnega pristopa povezovanja Aera z zapadno Evropo na primeru Pelikan – projekt matrice

UVOD

Aerov težki položaj v okviru gospodarstva poplebiscitne Slovenije žal ni nobena izjema. Klasičen izvoz končnih proizvodov spričo, iz več vzrokov, ugodnejše konkurence, v tej fazi ne bo zmogel bremena in povečane realizacije predvsem revitalizacije plasmana na zunanjih trgih. Iskanje evropskih partnerjev, ki bi bili pripravljene biti ne samo naši kupci, ampak tudi pogodbeni partnerji v sodelovanju (omejujem se samo na tehnično sodelovanje) naj bi bil eden od naših udarnih ukrepov, kar pa ni lahka naloga.

Eden od možnosti je uporaba kriterija – iskati povezave z večjimi evropskimi proizvajalci enakih ali našim sorodnih proizvodov. Temu kriteriju v prid odgovarjajo dejstva, da:

1. se življenjska doba **proizvodnje** nekega izdelka pri velikih firmah (koncernih) zaradi njihove »velikosti« končuje že pri količinskem obsegu, ki je za nas (v primerjavi z njimi manjšim proizvajalcem) še vedno ugoden in ekonomsko opravičljiv.

2. takšni veliki proizvajalci običajno ne želijo istočasno zaključiti življenjske dobe tega artikla tudi v **prodajnem** smislu.

3. sledi zelo enostaven in logičen zaključek. Velike firme morajo oz. želijo najti proizvajalca drugje, da jih bo oskrboval s proizvodom, ki ga želijo plasirati še naprej, kljub lastni ustavitvi proizvodnje. Ali bolje rečeno, MI moramo poiskati take firme. Rezultat pa je seveda samo v primerih, če je doseženo soglasje obeh. Ta princip oz. kriterij smo uporabili že v l. 1990, v situaciji sedanega širšega gospodarskega položaja, pa bi nam moral biti že del STRATEGIJE.

V nadaljevanju sledi konkreten prikaz najpomembnejših faz pristopa realizacije povečanja proizvodnje in plasmana matric na zunanem trgu po navedenem principu. Na dosežaj neobičajen način in s posebnim namenom so navedeni nosilci in realizatorji posameznih faz. V zadnjem času nas namreč »nevednost« ali res nevednost o vloženih naporih in strokovnosti posameznih delavcev pri realizaciji pomembnejših pozitivnih (žal v premajhnem številu) premikov takšne vrste, sili v pavšalno ocenjevanje uspešnosti običajno le vidnega in otipljivega dela, česar pa sploh ne bi bilo brez uspešne realizacije predhodnih za večino nevidnih in zato »nepomembnih« faz.

PRVA FAZA

To fazo lahko upravičeno imenujemo tudi prva odločilna faza, ker se v njej veliki bodoči partner odloča, ali se bo sploh pogovarjal z nami v zahtani smeri.

1. V švicarskem poslovnem časopisu (Region Zürich) (7. 3. 1990) zasledimo takratni pomočnik gl. direktorja za poslovno koordinacijo (L. Podgornik) obširni članek o prestavitvi dela proizvodnje – Hard-copy Division firme Pelikan – Buttner iz Švice na Škotsko. Iz vzrokov, namena in ciljev te predstavitve ugotovi, da firma Pelikan razmišlja o podobnih predstavitev oz. ustavitvah proizvodnje v bodoče tudi na drugih lokacijah.

2. Telefonsko pokliče (9. 3. 1990) predstavnik Pelikan – Buttnerja v Švico in omeni načelno možnost proizvodnje tudi v Aeru in povabi na ogled Aerove proizvodnje, za morebitno odločitev, pri Pelikanu odgovorno osebo.

3. Po telefaksu (27. 3. 1990) sporoči Pelikan svojo odločitev za obisk in najavi prihod na razgovor člana vodstva Pelikan International za 3. 4. 1990. Pomočnik gl. direktorja za poslovno koordinacijo (L. Podgornik) obvesti o obisku gl. direktorja (Z. Hudej), direktorja tozda Kemija Celje (B. Kramberger) in direktorja tozda Trženje (E. Janežič).

Prva faza je končana vzpodbudno, saj se je veliki Pelikan International odločil za razgovore z Aerom v nakazani smeri.

DRUGA FAZA

V tej fazi se je pričelo ekipno delo. Ekipa ni bila konstantna, ampak so odgovorni delavci za posamezni segment opravili naloge vsak iz svojega delokroga. Cilj te faze je bil doseči s Pelikanom skupno konkretno odločitev.

1. Prvi obisk predstavnik vodstva Pelikan International dosežen v I. FAZI, je bil že 3. in 4. 4. 1990 z namenom, da se seznanijo z Aerom v najširšem pomenu. Predstavitve Aera (sedaj že podjetja) zajema:

Vse podatke o Aeru kot celoti (L. Podgornik) proizvodni del (B. Kramberger), tržni del (E. Janežič), zunanja trgovina (M. Brajkovič).

2. Pelikan International Corporation se je 9. 4. 1990 pismeno zahvalil za odkrit razgovor, potrdil pozitiven vtis o našem podjetju ter, kar je najpomembnejše, zainteresiranost za skupno sodelovanje. Obljubil je v bližnji bodočnosti nadaljni in konkretniji razgovor, potem, ko bo dosežen njihov interni dogovor.

3. Fax sporočilo Pelikan International s predlogom **konkretne** teme za razgovor je prispel 16. julija, razgovori so potekali 20. julija z načelno odločitvijo obeh strani (zdaj že bodočih partnerjev), o možni prestavitvi Pelikanovega dela proizvodnje matric na Nizozemskem v Aero. Glavni to je tehnični del razgovorov sta prevzela V. d. dir. RP področja (L. Podgornik) in V. d. vodja RP programa kopirni papirji Šempeter (P. Četina), vzporedni marketinški pa V. d. dir. marketinga (E. Janežič).

Druga faza je ugodno zaključena, cilj je dosežen s skupno konkretno odločitvijo.

TRETJA FAZA

Tretjo fazo lahko imenujemo tudi »tehnično« fazo, saj je morala zajeti obojestransko preverjanje kemičnih in tehničnih parametrov obeh proizvođenj (pri Pelikanu

in Aeru) s ciljem definiranja nove proizvodnje v Aeru v tehničnem ugledu.

1. Ogled proizvodnje Merlin na Nizozemskem in ocena tehnično-tehnoloških pogojev za prenos proizvodnje 20. in 21. 8. 1990 V. d. vodja RP programa (P. Četina).

2. Odgovorni predstavniki za tehnično področje Pelikan – Merlin in Aero (L. Podgornik, P. Četina) so pripravili 29. 8. 1990 tako imenovano tehnično evalvacijo za prevzem proizvodnje matric za Pelikan International.

Tretja faza je zaključena in dosežen zastavljeni cilj. Tehnični del, ki je bil dosedaj vodilni, postane začasno spremljajoči faktor naslednji fazi.

ČETRТА FAZA

To fazo označujemo kot komercialno-financično fazo. Njen cilj je bil izdelava in usklajitev pogodbe o sodelovanju, z ločeno pogodbo o najemu strojne opreme ter podpis pogodbe. Faza je trajala od septembra do decembra, s korekcijo predlogov pogodb, ki jih je s krajšo zamudo posredoval Pelikan. To fazo so »pokrili« fin. direktor (H. Karner), v. d. dir. tržnega programa (E. Janežič) in vodja ZT sektorja (M. Brajkovič) ob morebitni pomoči s tehnične strani, ko je to postalo potrebno s strani V. d. vodje RP programa (P. Četina).

Z 28. decembrom 1990, ko je pogodbo v imenu Aera podpisal gl. direktor, je bila tudi ta faza uspešno končana.

PETA FAZA

To fazo trenutno še uresničujemo in je spet bolj »tehnično« obarvana, je pa čisto operativna in tudi vidno najbolj zaznavna. Njen cilj je start proizvodnje.

1. Demontaža strojne opreme na Nizozemskem od 7. 1.–11. 1. 1991 s strani vodje skupine v mehanični delavnici (F. Kosu) in električarja (V. Pečnik).

2. Montaža strojne opreme v Aeru (lastno vzdrževanje).

3. Preverjanje cen surovin dobaviteljev, možnosti nadaljnjih dobav surovin, tehnična embalaža na Nizozemskem 22., 23. 1. 1991 (vodja oskrbe A. Kukovič, V. d. RP programa).

4. Zagon stroja – predviden je v prvem tednu februarja ob prisotnosti strokovnjakov iz proizvodnje na Nizozemskem, ob predhodni fini montaži.

5. Poizkusna proizvodnja in start redne proizvodnje – konec februarja.

ZAKLJUČEK

Pričujoči prikaz, ki se bo verjetno zdel nekaterim bralcem neke vrste dolg »monolog« o zadevi, ki naj bi jo vsi že poznali, je imel poseben namen in to:

- poleg informiranja o zadevi nasploh
- prikazati na konkretnem primeru, saj gre za **60 odstotno** povečanje planirane proizvodnje, z zagotovljenim plasmanom na zunanem trgu, tj. v **izvozu**
- način sistematičnega pristopa, ko ni bilo prisotno nagnjenje, kdo bo glavni pri zadevi, ko so bili uspešno združeni pomembni faktorji, kot so: ob pravem času, na pravem mestu, s pravim partnerjem, pravi (tj. za posamezni segment pristojni) ljudje ter

- speljati realizacijo nekega predloga, čeprav se je bil rodil in bil predlagan ob pregledu tujega poslovnega časopisa.

Lela Podgornik

Poslovanje podjetja Aero p. o. in Aero Copy d. o. o.

V MESECU DECEMBRU IN V
OBDOBJU IV-XII 1990

V uvodu povzemam nekaj ugotovitev o rezultatih slovenske industrije v letu 1990, ki smo jih lahko zasledili tudi v sredstvih javnega obveščanja:

- Slovenska industrija je lani izdelala kar za 10,5 % manj kot leta 1989, zaostanek za predlansko proizvodnjo, ki je bil v lanskem enajstmesečju še 10,1 %, se je v decembru povečal na 10,5 %. Za primerjavo lahko povemo, da je v vseh povojnih letih slovenska industrija nazadovala glede na preteklo leto trikrat: leta 1951 za 4,3 %, leta 1987 za 1,2 % in 1988 za 2,6 %, vendar je lansko četrto nazadovanje za 10,5 % največje po letu 1946. V dokaj slabo tolažbo nam je lahko dejstvo, da so v nekaterih drugih republikah delali še slabše. Jugoslovanska industrija je v letu 1990 izdelala za 10,9 % manj kot v letu 1989, od tega bosansko-hercegovska za 7,9 % manj, vojvodinska za 9,7 % manj, makedonska za 10,6 %, ožjesrbska za 11 %, hrvatska za 11,3 %, črnogorska za 16,4 % in kosovska celo za 27,2 % manj.

- Čeprav je bil decembrski izvoz Slovenije 7,8 % večji od decembra 1989, je bil daleč nižji od rekordov. Nasprotno pa je bil uvoz znatno višji od predlanskega.

- Povprečni slovenski osebni dohodek, izplačan v decembru za november je znašal 6.702 din in je bil realno za 31,5 % nižji kot pred letom dni.

- Po podatkih zavoda za statistiko, se je v decembru delež nezadovoljnih s plačevanjem računov decembra povzpел na 87 % industrije.

- Še naprej so se krčila domača in izvozna naročila, čeprav nekatera podjetja prodajo na tuje 80 % svoje proizvodnje - MURA. Zaradi nelikvidnosti slovenskega in jugoslovanskega gospodarstva, smo se vrnili v mnogih primerih k materialni menjavi blago za blago.

- Inflacija v letu 1990 je bila kljub umetnemu zadrževanju dokajšnja. V letu 1990 so cene na drobno poskočile za 104,6 %, od tega blago za 95,7 %, storitve pa za 154,0 %. Industrijski izdelki so bili dražji za 93,3 %, kmetijski pa za 196,3 %. Industrijski V SFRJ je bila rast cen na drobno 121,7 %.

- Indeks cen življenjskih potrebščin v Republiki Sloveniji za leto 1990 je 200,7, za SFRJ pa 220,4 (december 1990/december 1989).

- Rast cen industrijskih izdelkov pri proizvodnji v Republiki Sloveniji je bila 43,9 %, v SFRJ pa 61,9 %.

V nadaljevanju podajamo nekaj osnovnih podatkov o poslovanju v decembru tako za podjetje AERO p. o. kot AERO COPY d. o. o. ter kumulativno za Aero p. o., v obdobju 1. 4. do 31. 12. 1990, kot za Aero Copy d. o. o. v obdobju 1. 10. do 31. 12. 1990.

PROIZVODNJA

Mesečni dinamični plan je bil v decembru dosežen v višini 62 % za Aero vrednostno in komaj 42 % količinsko ter za Aero Copy 59 % vrednostno in 51 % količinsko.

Razlogi za tako visoko zaostajanje proizvodnje za planirano se poleg srbske blokade predvsem v tem, da prodajamo le tistim, ki plačujejo naše izdelke. Vendar je žal takih malo, kar se je odrazilo skozi izredno nizko proizvodnjo v decembru. Predvsem bi se bilo potrebno usmeriti v izvoz, kar pa

VREDNOSTNI OBSEG PROIZVODNJE

V DIN

Enote	MESEČNO		KUMULATIVNO		INDEKS	
	Din. plan	Dejansko	Din. plan	Dejansko	Mes.	Kum.
RPPE Samokop. pap.	0	0	179.625.256	157.360.015	Value	88
RPPE Jasnit termo	6.401.789	1.556.271	67.245.676	51.287.540	24	76
RPPE Pisalni trak	5.868.082	2.607.432	53.540.895	45.453.511	44	85
RPPE kop. pap. Celje	7.208.342	6.025.673	65.769.549	72.024.600	84	110
- kop. pap. Celje	1.656.882	101.499	15.117.533	17.344.416	6	115
- obrat Loka	2.589.770	1.708.871	21.140.974	14.079.066	66	67
RPPE kop. pap. Celje	11.454.994	7.836.043	102.028.056	103.448.082	68	101
RPPE kop. pap. Šempeter	4.694.555	3.890.400	41.878.281	41.191.435	83	98
RPPE barve tonerji	1.389.989	1.467.014	28.837.934	31.613.146	106	110
- barve, tonerji	21.287	98.368	441.629	444.887	462	101
RPPE barve tonerji	1.411.276	1.565.382	29.279.563	32.058.033	111	109
RPPE samolepilni trak.	13.366.008	8.651.720	118.808.965	92.689.847	65	78
RPPE strojegradnja	420.461	600.244	3.659.360	4.265.723	143	117
- strojegradnja	163.308	458.700	1.421.310	2.881.945	281	203
Druga realizacija	207.950	0	1.809.836	73.180	0	4
RPPE strojegradnja	791.719	1.058.944	6.890.506	7.220.848	134	105
SKUPAJ	43.988.423	27.166.192	599.297.198	530.709.311	62	89
AERO COPY	32.719.739	19.158.617	98.131.442	88.884.247	59	91
SKUPAJ	76.708.162	46.324.809	697.428.640	619.593.558	60	89

Mesečno doseganje planirane proizvodnje je bilo po mesecih takole: (indeksi)

	AERO		AERO COPY	
	količinsko	vrednostno	količinsko	vrednostno
April	93	100		
Maj	63	79		
Junij	62	74		
Julij	64	79		
Avgust	117	125		
September	67	78		
Oktober	70	99	103	130
November	65	86	74	83
December	42	62	51	59

KOLIČINSKI OBSEG PROIZVODNJE V TONAH

Enote	MESEČNO		KUMULATIVNO		INDEKS	
	Din. plan	Dejansko	Din. plan	Dejansko	Mes.	Kum.
RPPE Samokop. pap.	0	0	7.592.1	5.928.2	Value	78
RPPE Jasnit termo	151.0	27.7	1.585.5	995.0	18	63
RPPE pisalni trak	11.9	2.5	108.7	62.5	21	57
RPPE kop. pap. Celje	152.4	0	1.390.5	0	0	0
- kop. pap. Celje	69.6	0	635.6	0	0	0
- obrat Loka	83.7	0	683.7	0	0	0
RPPE kop. pap. Celje	305.7	137.1	2.709.8	2.126.7	45	78
RPPE kop. pap. Šempeter	218.8	97.5	1.951.9	1.109.9	45	57
RPPE barve tonerji	17.5	9.9	362.6	253.3	57	70
- barve, tonerji	4	4	8.3	5.3	100	64
RPPE barve tonerji	17.9	10.3	370.9	258.6	58	70
RPPE samolepilni trak.	153.9	81.8	1.367.5	1.019.5	53	75
RPPE strojegradnja	0	0	0	6.6	Value	Value
- strojegradnja	6.2	7.8	54.1	55.9	126	103
Druga realizacija	0	0	0	0	Value	Value
RPPE strojegradnja	6.2	7.8	54.1	62.5	126	116
SKUPAJ	865.4	364.7	15.740.5	11.562.9	42	73
AERO COPY	1.382.9	710.5	4.147.5	3.153.0	51	76
SKUPAJ	2.248.3	1.075.2	19.888.0	14.715.9	48	74

pomeni proizvajati po »svetovnih« cenah. Tako nizka proizvodnja je tudi posledica tega, da se zaradi likvidnostnih problemov in zalogram gotovih izdelkov skušamo približati na minimum.

PRODAJA

Skupna vrednost prodaje v decembru v višini 71 % planirane višine za Aero in 78 % za Aero Copy pomeni le 23,188.102 din prihodka za Aero in 19,549.810 din prihodka za Aero Copy, kar je dosti manj kot v prejšnjih mesecih: (glej tabelo)

Prihodki od prodaje na domačem trgu so v decembru 31 % zaostali za planirano višino, prihodki od prodaje na tujem trgu 29 %. Skupaj je Aero v obdobju 1. 4. do 31. 12. 1990 ustvaril na domačem trgu 10 % manj prihodka kot smo planirali ter na tujem trgu 39 % manj.

Aero Copy je v zadnjem trimesečju ustvaril 12 % manj prihodka kot smo planirali in na tujem trgu 34 % manj, oziroma samo v decembru 20 % manj prihodka na domačem trgu in 35 % na tujem trgu.

ZUNANJE TRGOVINSKO POSLOVANJE

Vrednost izvoza v dolarjih je tudi v decembru zaostala za planirano višino in sicer v Aero 3 %, v Aero Copy pa 38 %. Skupaj sta obe podjetji izvozili za 729,341 ameriških dolarjev izdelkov ali 17 % manj kot je bilo planirano. (glej tabelo)

Tudi v decembru smo uvozili več kot izvozili in sicer je Aero, brez Aero Copy, uvozil v višini 754.576 dolarjev (izvoz 504.483 dolarjev) Aero Copy pa je uvozil v višini 354.372 dolarjev, izvozil pa le za 224.858 dolarjev, čeprav decembrski plan uvoza ni bil prekoračen niti v Aero in tudi ne v Aero Copy. To pa ne velja za kumulativno obdobje, v katerem je Aero uvozil 14 % manj kot je bilo planirano, vendar je uvoz Aero Copy od 1. 10. 1990 do 31. 12. 1990 za 24 % presegel planirano višino: (glej tabelo)

Delež izvoza v uvozu na konvertibilnem področju je bil v Aero 95,3 %, v Aero Copy pa le 63,5 %. To je bila seveda posledica ugodnejših cen surovin, pri izvozu pa tega, da s prodajno ceno ne pokrijemo niti direktnih stroškov.

ZALOGE

Kljub zaostrenim razmeram pri nabavi zaradi likvidnostnih problemov, pa ob podatkih o višini zalog tega ni opaziti. Zaloge surovin in materiala Aero na dan 31. 12. 1990 so bile 40,718.160 din in Aero Copy 14,158.159 din po planski ceni, medtem ko so bile te zaloge 30. 11. 1990 za Aero 39,600.202 din in 17,455.108 din za Aero Copy. Tudi zaloge gotovih izdelkov vrednotene po DIS so na dan 31. 12. 1990 le nekoliko nižje kot 30. 11. 1990 in sicer za Aero 36,938.495 din (30. 11. 1990 38,337.744 din), za Aero Copy pa 13,852.320 din (30. 11. 1990 17,089.181 din). Vrednost teh zalog po prodajni ceni predstavlja v Aero malo manj kot dvomesečno planirano prodajo, v Aero Copy pa nivo dosežene prodaje v decembru. Pregled dejanskih zalog na dan 31. 12. 1990 je takle: (glej tabelo)

PRODAJA – VREDNOSTNI OBSEG PRODAJE PO BPC – V DIN

Enote	MESEČNO		KUMULATIVNO		INDEKS	
	Din. plan	Dejansko	Din. plan	Dejansko	Mes.	Kum.
RPPE Samokop. pap.	0	0	185.645.029	143.047.547	Value	77
RPPE Jasnit termo	6.181.211	2.806.954	67.245.676	51.673.519	45	77
- kop. pap. Celje	1.497.343	985.271	15.117.533	16.551.549	66	109
- barve, tonerji	26.402	24.645	441.629	373.766	93	85
TPE repromateriali	7.704.956	3.816.870	268.449.867	211.646.381	50	79
RPPE pisalni trak	5.527.425	2.853.954	53.540.895	44.918.049	52	84
RPPE kop. pap. Celje	6.590.440	6.949.870	65.769.549	69.424.935	105	106
- obrat Loka	2.298.520	1.636.582	21.140.974	12.731.963	71	60
RPPE kop. pap. Šempeter	3.982.719	2.908.801	41.878.281	38.767.995	73	93
RPPE barve, tonerji	1.807.721	669.751	28.837.934	30.322.999	37	105
TPE hard copy	20.206.825	15.018.958	211.167.633	196.165.941	74	93
RPPE samolepilni trak.	10.014.238	7.803.691	118.808.965	95.363.613	78	80
RPPE strojegradnja	0	0	490.452	681.509	Value	139
TPE samolepilni trak.	10.014.238	7.803.691	119.299.317	96.045.122	78	81
RPPE strojegradnja	584.277	832.864	4.590.318	5.498.134	143	120
- druga realizacija	208.131	0	1.809.836	73.180	0	4
TPE strojegradnja	792.408	832.864	6.400.154	5.571.314	105	87
SKUPAJ PODJETJE AERO	38.510.296	27.472.383	603.507.135	509.355.578	71	84
Druška realizacija	208.131	0	1.809.836	73.180	0	4
AERO COPY	27.869.799	21.707.010	92.111.669	78.294.700	78	85
SKUPAJ	66.588.226	49.179.393	697.428.640	587.723.458	74	84

SKUPNA VREDNOST PRODAJE V DECEMBRU

	AERO			AERO COPY			SKUPAJ Aero + Aero Copy
	Domači trg	Uvoz	Skupaj	Domači trg	Izvoz	Skupaj	
April	49.185.877	7.743.763	56.929.640	-	-	-	56.929.640
Maj	52.140.422	7.301.489	59.515.091	-	-	-	59.515.091
Junij	52.750.122	8.620.844	61.370.966	-	-	-	61.370.966
Julij	51.970.610	7.155.910	59.126.520	-	-	-	59.126.520
Avgust	54.120.709	7.319.177	61.439.886	-	-	-	61.439.886
September	57.757.955	6.028.149	63.786.104	-	-	-	63.786.104
Oktober	35.732.025	4.402.589	40.134.614	28.379.856	2.514.394	30.894.250	71.028.864
November	21.809.948	2.792.678	24.602.626	15.997.375	3.981.830	19.979.205	44.581.831
December	18.911.192	4.276.910	23.188.102	16.771.441	2.778.369	19.549.810	42.737.912
SKUPAJ	394.378.860	55.641.509	450.093.549	61.148.672	9.274.593	70.423.265	520.516.814

Skupno zaostajanje izvoza za planiranim v obdobju 1. 4. do 31. 12. 1990 je 35 % za obe podjetji:

IZVOZ

V AMERIŠKIH DOLARJIH

TPE	Konv.	Plan IV.-XII.		Doseženo IV.-XII.		Indeks dos./plan		
		Klir.	Skupaj	Konv.	Klir.	Skupaj	Konv.	Skupaj
Repromateriali	2.590.542	145.157	2.735.699	1.743.927	1.995	1.745.922	67	64
Hard copy	2.088.610	826.479	2.915.089	1.692.780	325.454	2.018.234	81	69
Samolep. trakovi	2.055.765	0	2.055.765	1.123.594	0	1.123.594	55	55
Strojegradnja	0	0	0	67.554	0	67.554	Value	Value
SKUPAJ	6.734.917	971.636	1.706.553	4.627.855	327.449	4.955.304	69	64
AERO COPY	1.181.777	0	1.181.777	828.412	0	828.412	70	70
SKUPAJ	7.916.694	971.636	8.888.330	5.456.267	327.449	5.783.716	69	65

UVOZ

V AMERIŠKIH DOLARJIH

TPE	Konv.	Plan IV.-XII.		Doseženo IV.-XII.		Indeks dos./plan	
		Konv.	Skupaj	Konv.	Skupaj	Konv.	Skupaj
Repromateriali	3.311.337	3.311.337	3.391.449	4.172.433	102	126	
Hard copy	3.569.091	3.683.483	1.682.828	1.682.828	47	46	
Samolep. trak.	2.058.774	2.058.774	1.447.127	1.447.127	70	70	
Strojegradnja	0	0	38.225	38.225	Value	Value	
Razvoj. proizv. podr.	0	0	1.272	1.272	Value	Value	
Marketing	0	0	1.641	1.641	Value	Value	
SKUPAJ	8.939.202	9.053.594	6.562.542	7.343.526	73	81	
AERO COPY	1.089.788	1.089.788	1.355.884	1.355.884	124	124	
SKUPAJ	10.028.990	10.143.382	7.918.426	8.699.410	79	86	

Ker so sredstva vezana v zalogah zlasti v podjetjih, ki so v likvidnostnih težavah, zelo neutemeljena, smo z letnim planom ustvarili optimalne ciljne dni vezane, ki so bili za vrste surovin in materiala nedovršena proizvodnja in polizdelkov ter gotovih izdelkov po TPE različno ovrednoteni:

ZAPOSLjeni IN IZKORIŠČANJE DELOVNEGA ČASA

Na dan 31. 12. 1990 je bilo v Aeru zaposlenih 1.121 delavcev, v Aero Copy 123 delavcev.

Izkoriščanje delovnega časa je bilo v **decembru** 65,4 % v Aeru in 65,2 % v Aero

Copy. Na tako nizek procent je vplival velik delež čakanja na delo – 8,72 % v Aeru in 11,3 % v Aero Copy, ter dopustov in sicer 11,53 % v Aeru in 12,18 % v Aero Copy, ker sta obe kategoriji posledica problemov pri prodaji, si te podatke pogledajmo še po TPE: (glej tabelo)

ZALOGE po dejanskih cenah na dan 31. 12. 1990

v DIN

TPE	Zaloge materiala R-3	Zaloga got. izd. R-6	Zaloge poliz. in nedovrš. proiz.	SKUPAJ TPE
Razvoj. proiz. področje	7.227.289	0	0	7.227.289
Repromateriali	7.801.645	3.734.401	235.634	11.771.680
Hard copy	15.515.123	18.168.995	4.000.919	37.685.037
Skup. strok. sl. in finan.	119.416	0	0	119.416
Strojgradnja	389.790	2.062.870	88.888	2.541.548
Samolepilni trakovi	5.827.160	5.521.618	1.896.707	13.245.485
Področ. market. – str. sl.	54.666	0	0	54.666
Družb. standard	733.573	0	0	733.573
SKUPAJ	37.668.662	29.487.884	6.222.148	73.378.694
Aero Copy	14.381.406	14.536.406	2.572.944	31.490.756
SKUPAJ	52.050.068	44.024.290	8.795.092	104.869.450

TPE	CILJNI DNEVI			DEJANSKI DNEVI		
	Material	Nedov. pr. in polizd.	Gotovi izdelki	Material	Nedov. pr. in polizd.	Gotovi izdelki
Repromateriali	20	10	15	28	7	22
Hard Copy	35	10	15	55	11	39
Samolepilni tr.	35	10	15	53	3	15
Strojgradnja	–	–	–	42	44	314
SKUPAJ	30	–	–	47	7	26
AERO COPY	20	10	15	–	4	26

IZKORIŠČANJE DELOVNEGA ČASA

TPE	Ure čakanja	%	Dopusti	%
Repromateriali	5264	56,77	448	4,85
Hard Copy	6207	15,89	3576	9,15
Strojgradnja	290	5,24	924	16,67
Samolepilni trakovi	232	1,24	2328	12,4
Razvojno proiz. področje	3740	7,42	6796	13,49
Marketing	208	0,72	3224	11,15
SSS in finance	504	1,68	3488	11,66
Družbeni standard	45	0,62	1024	13,99
AERO	16.491	8,72	21.808	11,53

LIKVIDNOST

TPE	Terjatve do kupcev 31. 12. 1990	Zapadle terjatve ¹ v plačilo	Nezapadle terjatve	Tožene	Fakturirana real. XII. mes.	% terjatve na real.
1	2	3	4	5	6	26

DOMAČI TRG

Repromateriali	51.782.616	24.511.947	2.607.813	24.511.947	3.269.662	1584
Hard Copy	48.169.727	26.658.742	8.261.672	13.249.312	9.826.041	490
Samolepilni trakovi	25.583.430	12.788.956	5.127.737	7.666.736	5.262.580	486
AERO	125.535.773	63.959.645	15.997.222	45.427.995	18.358.283	683
AERO COPY	28.090.762	18.376.628	9.714.133	–	16.991.027	165

TUJI TRG

Repromateriali	3.789.698				221.269	1713
Hard Copy	4.336.731				2.534.635	171
Samolepilni trakovi	4.606.958				1.516.168	304
AERO	12.733.387				4.272.072	298
AERO COPY	16.052.093				2.778.369	578

¹ glede na dogovorjen rok plačila

V Aero Copy je bilo v decembru 2336 ur čakanja na delo in 2516 ur dopustov, kar predstavlja skupaj 23,48 % odsotnosti.

Iz primerjave kumulativnega izkoriščanja delovnega časa v obdobju 1. 4. do 31. 12. 1990 je razvidno, da je bilo v Aeru od skupno 25.995 ur čakanja na delo le 9.504 teh ur do novembra.

Nedvomno je to tudi posledica dejstva, da so delavci prej namesto čakanja koristili dopuste, ko pa ga je zmanjkalo, so se odločili šele za ure čakanja na delo.

LIKVIDNOST

Iz meseca v mesec se je likvidnostna situacija slabšala, ter dosegla konec leta takole stanje: (glej tabelo)

Po stanju konec leta smo imeli v Aeru neplačanega skoraj toliko, kolikor je štiri-mesečna realizacija na domačem trgu. Nasprotno pa je bil Aero dolžan svojim dobaviteljem za 44.616.856 din na domačem trgu in Aero Copy 23.057.348 din.

Komentar je popolnoma odveč, glede na okolje v katerem smo.

POPREČNI NETO OD – DECEMBER 1990

Področje	Dosež. popr. OD dec.	Dosež. popr. OD IV.–XII.
TPE Repromateriali	5.409	5.262
TPE Hard copy	4.913	4.437
TPE Samolep. trakovi	5.597	4.927
TPE Strojgradnja	6.804	6.055
Razvojno proiz. podr.	6.387	5.669
Področje marketinga	6.724	6.115
TPE podr. skup. strok		
služb in podr. financ	7.015	5.989
TPE Dejavn. družb. stand.	5.254	4.621
PODJETJE AERO	6.077	5.397
AERO COPY	6.046	6.225
SKUPAJ	6.074	0

Čisti osebni dohodek v podjetjih gospodarstva v R Sloveniji v novembru je bil 6.280 din, povprečni v obdobju I–XI 1990 pa 5.235 din. Za primerjavo zaradi omejitvev, navajamo še povprečni OD za obdobje december 1989–maj 1990 in september do novembra 1990 v republiki Sloveniji:

	XI 90		
	XII 89–V 90	XII 89–V 90	IX – XI 90
Skupaj Gospodarstvo	4697	142,7	6494
Negospodarstvo	4462	140,7	6103
SKUPAJ	5861	148,7	8376

S planom podjetja Aera smo si zastavili 20 % znižanje režijskih delavcev do 31. 12. 1990, vendar je bil velik odliv 1. 1. 1991, ko so iz Marketinga in Skupnih strokovnih služb šli delavci v Grafiko. Dodatno smo zaposlili štiri pripravnike in dva iz JLA.

Poleg premestitve delavcev prodaje grafičnih izdelkov v Grafiko s 1. 4. 1990 so se premestitve vršile skozi vse mesece:

PREGLED GIBANJA ZAPOSLENIH

	1. 4.	31. 5.	30. 6.	31. 7.	31. 8.	30. 9.	31. 10.	31. 11.	31. 12.	Plan 1990
Razvojno proizvodno področje (strokovne službe)	342	335	331	327	327	319	298	300	298	323
RPPE Samokopirni pap.	114	113	110	110	110	104	-	-	-	-
RPPE Jasnit-termo	51	51	50	50	50	50	51	51	51	55
RPPE Pisalni trakovi	65	62	60	60	59	59	58	58	57	61
RPPE Kop. pap. Celje	118	112	108	107	113	113	114	113	113	114
RPPE Kop. pap. Šempeter	49	53	51	47	44	49	43	42	47	50
RPPE Barve-tonerji	22	30	27	27	22	21	21	21	21	22
RPPE Samolep. trakovi	117	110	109	111	113	108	114	114	107	113
RPPE Strojgradnja in projektni biro	32	32	32	33	33	33	33	33	32	35
Skupaj raz. proiz. pod.	910	898	878	872	870	856	732	732	726	773
Skupne strokov. sl.	177	174	159	159	159	175	149	148	149	162
Finance	44	32	29	30	29	29	29	28	27	30
Marketing	209	202	199	199	199	194	192	188	185	198
Družbeni standard	38	38	41	41	41	35	34	34	34	37
AERO	1378	1344	1306	1301	1289	1289	1136	1130	1121	1200
AERO COPY	-	-	-	-	-	-	122	123	123	125

- maja 12 delavcev finančne službe in 6 iz Marketinga,
 - junija ena delavka iz skupnih Strokovnih služb,
 - septembra 2 delavca iz Skupnih strokovnih služb,
 - novembra 2 delavca, eden iz financ in eden iz vodstva podjetja.
 - 1. januarja 1991 je bilo v Cetis razporejeno 68 delavcev iz SSS in Marketinga, en delavec iz SSS pa po ZR 1990. O prevzemu še petih delavcev se bodo dogovorili ob koncu januarja 1991.

Skozi vse mesece je bilo več rednih in predvsem predčasnih upokojitev, največ v juniju in decembru, skupaj 55.

V oktobru je bilo 18 odhodov v Varnost po sporazumu o prevzemu delavcev.

S 1. 10. 1990 je začelo poslovati podjetje Aero Copy d. o. o., ki je od Aera prevzelo 122 delavcev. Služba plana in analiz

Ponovno so se srečali upokojenci Aera

Konec decembra, točneje 20. in 21. decembra 1990 so se ponovno srečali nekdanji sodelavci Aera. Odločili smo se, da letos za naše upokojece v Šempetru pripravimo srečanje posebej, kar v Šempetru, za vse ostale pa v Celju.

Srečanje v Šempetru je bilo 20. decembra. Upokojene sodelavce je pozdravil v imenu podjetja Jože Randl. Vsem tistim, ki jih je zanimalo, je raz-

kazal proizvodnjo in po besedah naših nekdanjih sodelavcev, so bili tega zelo veseli, saj se je mnogo spremenilo od časov, ko so še delali v nekdanjem tozdu Kemija Šempeter. Pogovor je med znanci in prijatelji še hitreje stekel ob dobri kapljici in kosilu. Veliko se je zgodilo v času, ko so se nazadnje videli in zato je bil čas, ki so ga preživeli skupaj, kar prekretek.

Matej Maček je raztegnil meh harmonike in ob prijetnih taktih se je zavrtelo kar mnogo parov, poleg tega pa se je kmalu razlegla tudi pesem.

Povprašali smo naše nekdanje sodelavce, kako se imajo in kaj počenja-

jo. Dejali so, da so zelo veseli, da so se spet srečali s prijatelji in da so ponovno v podjetju, kjer so si dolga leta služili kruh. Veseli so bili tudi tega, da je srečanje za upokojece tozda Kemija Šempeter v Šempetru, tako da so mnogi tudi lažje prišli.

Alojzija Ažnik je poslala kadrovske službi zahvalo za to, da je podjetje organiziralo letošnje srečanje za upokojece, ki je bilo veselo in prisrčno.

Posebno pa se je zahvalila tudi kadrovske službi, ki si je zelo prizadevala za uveljavljanje beneficirane dobe za tkalke.



Srečanje celjskih upokojencev je bilo dan kasneje, torej v petek 21. decembra. Tokrat je precejšnje število naših nekdanjih sodelavcev pozdravila v imenu vodstva podjetja Jelisa-veta Podgornik. Tudi na tem srečanju prijateljev in znancev, nekdanjih delavcev Aera, je pogovor kar stekel, saj je bilo mnogo novega, mnogo novih dogodkov, morda tudi vnukov, vse to se je bilo potrebno pogovoriti. Pa seveda še o poplavi, popoldne je bilo kar prekratko. Ob prijetnih zvokih harmonike so se mnogi tudi zavrteli, še več pa jih je prepevalo. Vsi, ki so prišli na srečanje, so bili zelo hvaležni podjetju Aero za povabilo in za vso skrb, ki so jo bili deležni. Mnogi so dejali, da to niso malenkosti v teh težkih časih.

Naj zaželimo še enkrat vsem našim bivšim sodelavcem veliko zdravja in sreče v letu 1991 in jim kličemo nasvidenje čez leto dni.

Spoštovani!

Najlepša hvala za prejeto pismo, vabilo in za poslani denar. Nisem se mogel udeležiti srečanja upokojencev, ker me zapušača zdravje, upam, da ste moj izostanek razumeli in tudi oprostili. Tudi jaz vam želim veselo, srečno in uspehov polno Novo leto 1991 in da bi vladalo zdravje in mir.

To so moje srčne želje in pošiljam jih tudi vam!

Martin Kelhar

Zmanjšal se je tudi pomen sponzorstva. Po koncu svetovnega nogometnega prvenstva je uplahnilo zanimanje za športno propagando in sponzorstvo. 20 % vprašanih namerava v svoj plan trženja za prihodnje leto vključiti tudi šport, 30 % jih šport sploh ne zanima, le 3 % pa se bodo šele zdaj vključili v športno propagando in sponzorstvo (lani jih je bilo več ko 10 %). Menedžerji so se v želji po večji učinkovitosti svojega imidža odvrnili od nogometnega znoja in izpušnih plinov avtomobilske formule 1 in se obrnili k filharmonijam in muzejem. Kakih 8 % jih intenzivno razmišlja o sponzorstvu kulturnih prireditev.

Ekologija

Vidna je tudi težnja k ekološkemu sponzorstvu. Kljub temu, da v celotni komunikaciji še vedno niso jasne številne povezave, pa veliko vodilnih delavcev že maha z zeleno zastavo, 10 % menedžerjev se zanima za ekološko sponzorstvo.

Temu se ni treba čuditi. Ekološka vprašanja so v središču tržnega zanimanja.

Vročje teme, embalaža in odpadki so v središču pozornosti 87 % vodilnih delavcev v trženju (lani 54 %). Dve tretjini vprašanih bo v prihodnje upoštevalo procese recikliranja in substitucije materialov. Spričo tega zbledavajo uveljavljene tržniške teme, kot je dizajn. Samo 27 % vprašanih si želi še naprej razvijati dizajn pakiranja.

Kako močno so vodilni delavci izdelkov z blagovnimi znamkami obremenjeni z vprašanjem čistega okolja, kaže tudi podatek, da bo 79 % (leta 1989 še 65 %, 1988. leta 49 %) vprašanih preverilo, ali njihovi izdelki ustrezajo pogojem zdravega okolja.

Za planiranje v letu 1991 je manj bistveno, a še vedno pomembno:

- inovacije izdelkov - enak delež vodilnih delavcev kot lani (56 %) daje poudarek inovacijam,

- strategija premij - za polovico vodilnih delavcev v trženju velja geslo: Čim boljši imidž, tem višja cena!

- oblikovanje izdelkov - znano je, da je splošna razvojna težnja našega časa dizajn; 39 % vprašanih bo prihodnje leto okrepilo prizadevanja, da bi bili njihovi izdelki dobro oblikovani,

- družine izdelkov - odkar je krava Milka ustvarila svojo zelo uspešno družino izdelkov, tudi drugi razmišljajo o tem, kako bi prišli do svoje krave, ki daje gotovino (37 %),

- urejanje asortimaja - kar je bilo potrošeno v proizvodnih linijah, je treba prihraniti pri asortimaju, kar 37 % vprašanih je za krčenje asortimajev.

Manj pomembne teme so cena proizvodnja, trgovske blagovne znamke in nakup blagovnih znamk. Iz ankete ni bilo mogoče ugotoviti, ali bo leta 1991 več inovacij, ali se bodo vodilni delavci trženja bolj odločali za konzervativne strategije ustvarjanja tržnih niš, za širjenje proizvodnih linij ali za krčenje asortimajev.

Tržišče vzhodne Nemčije

Leto 1991 je v znamenju ozemeljske ekspanzije. Evropeizacija je načrtovana. Nemški vodilni tržni delavci se veliko lažje kot prej usklajujejo s tujimi kolegi. Nenehno se krepi interakcija marketinškega menedžmenta (kar je že opazno pri 37 % podjetij).

KAJ JE NOVEGA V...

1991: Marketinški trendi

Združitev nemških držav je ključna tema dneva. Vsi časopisi in časniki obdelujejo prednosti in pomanjkljivosti, vsi ugibajo, kaj se bo zgodilo. Ta težnja je močno podudarna tudi v tradicionalni anketi, ki jo revija Absatzwirtschaft izpelje vsako leto med vodilnimi delavci trženja in prodaje v različnih podjetjih. Z anketo ugotavljajo, čemu so vodilni delavci dajali prednost pri planiranju sredstev, namenjenih različnim dejavnostim marketinga v prihodnjem letu.

Že vrsto let se bije boj za deleže na tržišču. Za »nasprotnike« so razglasili šefe nabave v velikih trgovskih središčih, koncepti se izdelujejo s strateško natančnostjo. A šele obojestranski dvig železne zavese med razrednima sovražnikoma je pokazal, kaj se v resnici skriva v poslovnih in delavcih trženja. Ali je res potreben dramatičen preobrat na Vzhodu, da se sprostijo podjetniška energija?

To vprašanje zadeva v živo in sproža nova: Ali se trženje ni spremenilo v molzni stroj denarja? Ali je pogum marketinških menedžerjev samo v tem, da po dolgotrajnih testiranjih monopolna znamka končno le pokaže rast? Ali je prodaja posameznega izdelka postala zgolj rutina?

Pri določanju zmagovalcev tržnega tekovanja ugotavljamo, da obstajajo trije favoriti.

PROPAGANDA

Kljub mnogim omejitvam - torej kljub prevelikemu številu medijev, premajhni jasnosti in previsokim stroškom - se vodilni marketinški delavci odločajo za klasično propagando. Kar 83 % vprašanih si želi povečati količino sredstev, ki je predvidena za ta namen v letu 1991. Povprečno naj bi

se povečala za 10 % ali za celih 8 % več kot lani. A če upoštevamo podražitev propagandnih storitev, prostora v medijih in vrednost novih vlaganj namenjenih tržišču Vzhodne Nemčije, potem 8 % sploh ni pomembno povečanja.

Kako bodo razporedili sredstva in čemu dajo poudarek?

Kot vsako leto se tudi zdaj veliko anketiranih (kar 32 %) trdno oklepa načrtovane razporeditve sredstev. Popustila je strogost, s katero so odgovorni za proračun klesali plan in se posvečali preizkušnim nosilcem propagande. Zaradi večjega dosega in boljše kakovosti kontaktiranja se je občutno povečala medijska ponudba.

Vodje trženja smejo eksperimentirati z načrtovanjem oglaševanja v medijih samo, če gre za najpomembnejše cilje, za večino je to profiliranje blagovne znamke, ne pa tudi gradnja identitete podjetja.

Ni novost, da graditelji identitete podjetja, ki proizvajajo izdelke z blagovno znamko, v hierarhiji družbe kotirajo niže. Ta identiteta že vrsto let pada. Le 18 % vprašanih namerava prihodnje leto graditi korporativno identiteto, pred štirimi leti je imelo tak namen 41 % anketirancev.

Občutna sprememba je tudi pri odgovorih na vprašanje, v katerih medijih se bo prihodnje leto povečal propagandni pritisk. Pri tem ne preseneča dejstvo, da si želi samo 27 % vprašanih povečati število spotov v to, da se je spremenil mačehovski odnos do privatnih televizijskih postaj Tele 5 in Pro 7, pri katerih se kaže pomembna rast (pri Tele 5 od 14 % na 23 % in pri Pro 7 od 13 % na 42 %).

Kar je za propagandiste v letu 1991 dobiček, je za zaposlene pri pospeševanju prodaje izguba. Samo 66 % vodij trženja namerava prihodnje leto povečati količino sredstev za pospeševanje prodaje (lani 65 %). Tolažilna je ugotovitev, da ni strahu pred pomanjkanjem denarja, saj tisti, ki nameravajo vlagati denar v ta del propagande, načrtujejo za prihodnje leto precej več sredstev kot lani. Skupno naj bi od 1,125 milijard² mark, namenjenih za trženje, propaganda dobila 72 %, 28 % pa pospeševanje prodaje (lani 78 % in 22 %).

Vse to je skladno s ključno temo – prednost na tržišču Vzhodne Nemčije. Še nikoli se niso mnenja tako ujemala. Za 97 % vodilnih delavcev v trženju je to najpomembnejša tema. Cilj je čimbolje razumeti in ustreči 16 milijonom novih potrošnikov.

Kje so ti potrošniki? Kakšni so njihovi dohodki? Kakšne stroške si lahko privoščijo? Koliko bodo privarčevali? Kako se od-

zivajo na propagando, blagovne znamke, cene? Vsa ta vprašanja so še vedno odprta. Na odgovor bomo čakali do konca tega ali prihodnjega leta. V zadnjih mesecih se je že pokazalo, da ne gre za počasno zapiranje tržišča, ampak za bliskovito osvajanje. Najboljši dokaz: 45 % vodilnih delavcev v trženju si želi leta 1991 propagirati na vzhodnonemški televiziji.

Po čustvenem letu 1990 lahko pričakujemo, da bo leto 1991 proračunljivo. Podjetniki se bodo vprašali, kaj prinaša združitev, politiki pa bodo morali odkrito odgovoriti, koliko ta enotnost stane. Zahodni Nemci zaskrbljeno razmišljajo o tem, kakšen saldo bo v blagajni, kajti poleg Vzhodne Nemčije, soda brez dna, je še Bližnji vzhod, sod smodnika.

Razumevanje kakovosti

V prejšnji številki Našega Aera smo objavili prvi dve poglavji iz knjige Razumevanje kakovosti avtorjev Janeza Žnidaršiča, Silva Seražina in Petra Polaka.

V tokratni številki Našega Aera pa vam objavljamo prvi del tretjega poglavja te zanimive knjige. Drugi del tretjega poglavja bomo objavili v drugi številki Našega Aera v letu 1991.

3. PRIZADEVANJA ZA KAKOVOST PO OBDOBJIH

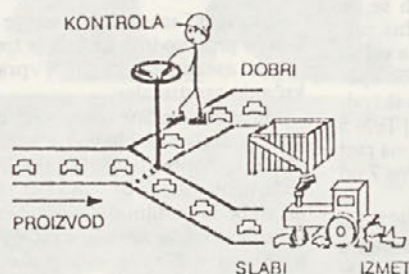
Do industrijske dobe je skrbel in bil odgovoren za kakovost obrtnik sam.

S pojavom večjih delavnic je obrtnik prenesel odgovornost za kakovost na predelavca (druga polovica 19. stol. – obdobje manufaktur).

Z večanjem delavnic in večjimi proizvedenimi količinami se je pojavila potreba po drugačnem ugotavljanju kakovosti. Velik premik je v tem obdobju napravil Ford, ko je v svoje tovarne okoli l. 1920 vpeljal tekoče trakove. Teorijo tekočih trakov in delitve deja je razvil Taylor in po njem se imenuje tudi celo industrijsko obdobje. Ta pristop je zahteval, da delavec dela po navodilih strokovnjakov in da ne razmišlja o drugačnem pristopu k delu. Navodila in zahteve za delo so morale izdelati ustrezne službe. Na koncu traku pa so posamezniki ugotavljali (na podlagi dokumentacije), slabe izdelke. Ti posamezniki so bili že združeni v skupine, ki so zametek tehnične kontrole.

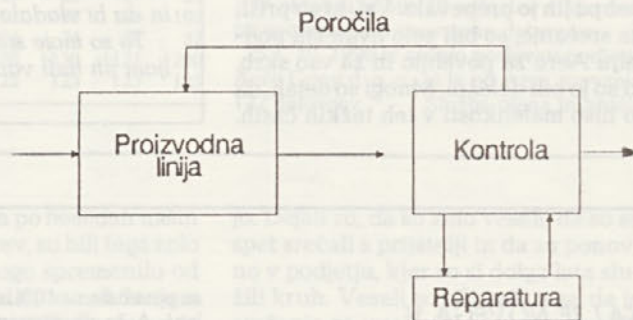
TEHNIČNA KONTROLA

V obdobju tehnične kontrole so vso odgovornost za kakovost prevzeli kontrolorji. Ti so običajno na koncu linije ali proizvodnega procesa prebirali izdelke na dobre in slabe ter slabe vračali v popravilo ali jih odvrgli v izmet. Po končanem delu je kontrola ugotavljala stanje in je pravzaprav pomenila »štetje mrtvih za ovinkom«, v veljavi pa je bil izrek: »Jaz delam, ti kontroliraj.« (Slika 4)



Slika 4. Princip kontrole na koncu procesa

Zaradi takšnega pristopa je bila kontrola nujno zlo. Vanjo so zaposlovali predvsem »odpisane« delavce, ki običajno tudi niso znali niti razložiti niti obvestiti proizvodnih delavcev o ugotovljenih odstopanjih. Povzročitelji so bili obveščeni samo pavšalno, običajno z zamudo, napake pa je odpravljala posebej za to postavljena skupina – reparatura. Zaradi takega pristopa so bili stalni spori med proizvodnjo in kontrolo. (Slika 5)



Bolj se spleča delati hitro kakor kakovostno.

Slika 5. Tehnična kontrola

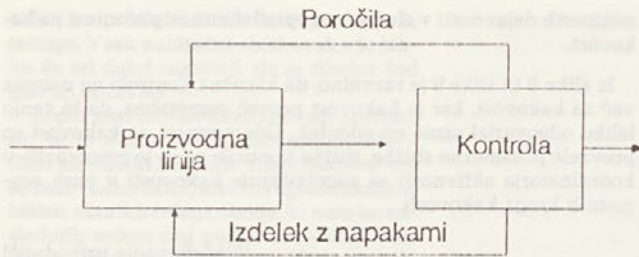
Raziskave v svetu so pokazale, da nihče ne more delati brez napak in da je število napak odvisno od različnih človeških dejavnikov. Če upoštevamo to dejstvo, lahko hitro ugotovimo, da tudi 600 % kontrola ne more zagotoviti 100 % kakovosti. Stroški so običajno zelo veliki, ker je zelo velika količina dodatnega dela, materiala in energije. Višja, kot je bila kakovost, več je bilo treba vložiti dela in zato so bili večji tudi stroški. Po drugi svetovni vojni se je pokazala potreba po višji kakovosti zaradi boja za večji tržni delež, kar je privedlo do prenosa odgovornosti za kakovost in do premika kontrolnih opravil v poprejšnje faze proizvodnega procesa. Tehnična kontrola se je tako preobrazila v kontrolo kakovosti.

KONTROLA KAKOVOSTI

Z napredkom vede o kakovosti so pričeli spoznavati, da kontrola ne zagotavlja kakovosti, zato zanjo tudi ne more odgovarjati. Odgovornost za kakovost dela je spet prevzel proizvodni delavec, ki (med delom in po opravljenem delu) sam preverja svoje rezultate, na podlagi zahtev lahko opravi tudi preizkus ustreznosti in umerjanje ter na ta način zagotovi kakovost svojega dela. Če ugotovi odstopanja od zahtev, sam odpravlja svoje napake. Kontrola nastopi svojo funkcijo šele takrat, ko proizvodnja trdi, da je dobro opravila svoje dela in da izdelek funkcionalno ustreza zahtevam. Število kontrolorjev se močno zmanjša s tem, da se jim spremeni način dela. Namesto da bi prebirali in sortirali na dobro in slabo, postanejo pomočniki proizvodnje pri ugotavljanju kakovosti. V ta namen opravljajo nove funkcije:

- potrjujejo prve kose, kar pomeni potrditev sposobnosti procesa, da so izpolnjeni pogoji za pričetek proizvodnje izdelka z zahtevano kakovostjo (pogoji za kakovostno delo na delovnem mestu so izpolnjeni tedaj, če ima delavec pravo dokumentacijo, pravilno nastavljeno orodje, pripravljen zahtevani material in če je usposobljen);
- obhodne kontrole in nadzor med proizvodnim procesom, kar pomeni ohranjanje zahtevane ravni kakovosti, ki je potrjena na začetku dela;
- prevzemne kontrole, ki prevzema izdelke iz proizvodnega procesa po vnaprej določenih kriterijih.

Zaradi potrebe, da se napaka odstrani čim bližje svojemu nastanku, se prvič pojavi pomen hitre informacije. Te ni bilo mogoče več dobiti s 100 % ugotavljanjem kakovosti, zato so začeli uvajati statistične metode. Bistvo teh metod je v tem, da temeljito pregledajo manjši del in na podlagi rezultatov vzorca sklepajo na celoto. To načelo je prikazano na sliki 6.



Slika 6. Kontrola kakovosti

Ugotavljanje kakovosti je postalo bolj gospodarno, oddelki za kontrolo kakovosti pa so dobili drugačne naloge, ki vsebujejo:

- primerjavo izdelkov z dokumentacijo,
- analizo dobljenih rezultatov in oceno kakovosti izdelka,
- informiranje delavcev v proizvodnem procesu o rezultatih analize in oceno kakovosti izdelkov (običajno so mesečna poročila o kakovosti posredovali tudi vodstvu),
- na podlagi analize slabe kakovosti so vodstvu predlagali korektivne akcije.

Tak pristop h kakovosti pa na koncu procesa še ni jamčil, da je izdelek dober. Kontrola je bila še vedno osredotočena samo na delo v proizvodnji in skoraj nič na delo v podpornih službah.

Kupci so pričeli zahtevati 100 % kakovost kupljenih izdelkov, zato je bilo potrebno postaviti tak sistem zagotavljanja kakovosti, v katerem je slab izdelek naključen. Kakovost je postala lastnost izdelka, torej zanjo je odgovarjal tisti, ki je delal. V tem obdobju so v pristopu izvedli radikalne spremembe, sam pristop pa se je razvil v integralno zagotavljanje kakovosti.

ZAGOTAVLJANJE KAKOVOSTI

Pri tem pristopu je opravljena radikalna sprememba od UGO-TAVLJANJA kakovosti k ZAGOTAVLJANJU kakovosti. Delati je treba dobro, ne zato, ker to zahteva kontrola, ampak zato, ker je potrebno narediti kakovosten izdelek, ki zadovolji kupca.

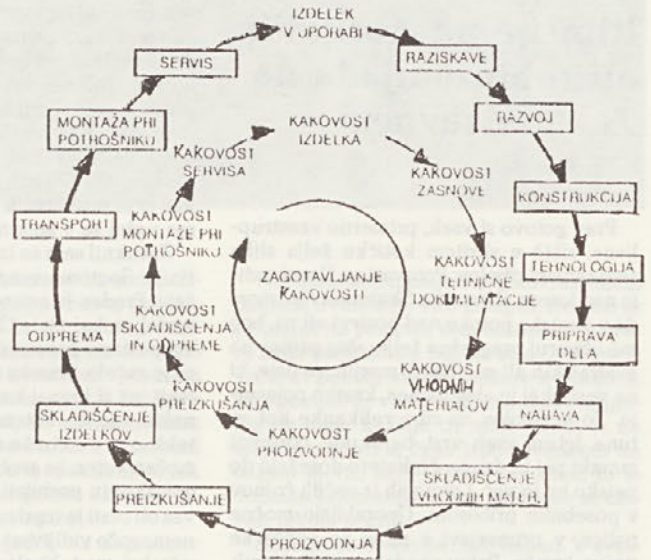
»Številna vodstva tovarn še vedno napačno razmišljajo, da je natančna kontrola ključ do zagotavljanja kakovosti, toda kontrolorji so dejansko nepotrebno osebje, ki zmanjšujejo produktivnost. Kontrolorji ne morejo zagotoviti kakovosti, ker imajo izdelki pogosto take karakteristike, ki jih ni mogoče zagotoviti s kontrolira-

njem, saj s pravimi in takojšnjimi informacijami razpolagajo samo neposredni delavci. Potrebni so samo zato, ker obstajajo napake. Z odpravo vzrokov za napake se zmanjšuje potreba po velikem številu kontrolorjev«, pravi Ishikawa.

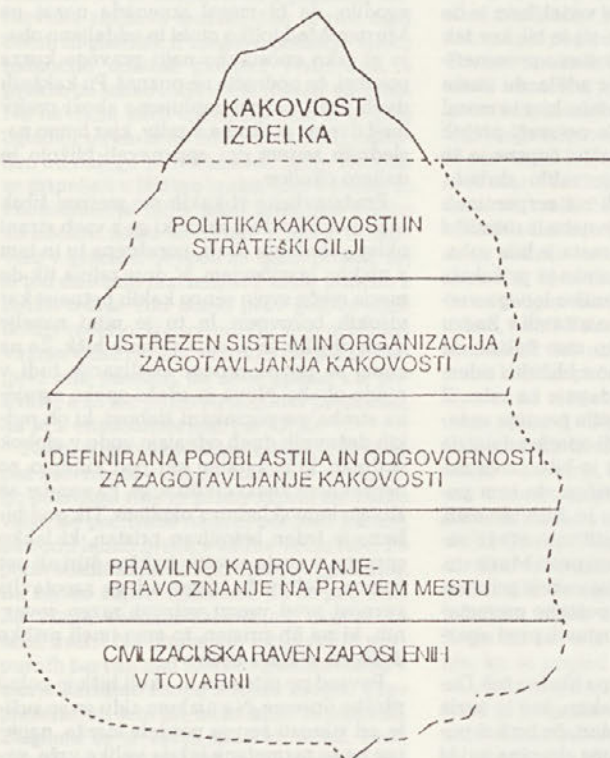
S preprečevanjem napak je mogoče obogatiti. Nikoli se ne doseže veliko samo s kontroliranjem. Obogatel še ni noben policaj, ki je ugotavljal stanje na cesti, poznamo pa veliko bogatih pravnikov, ki z zakoni preventivno delujejo na odpravljanje vzrokov za nesreče. Policaji niso priljubljeni, pravniki pa. »Misli po tem!«

P. B. Crosby

Uveljavilo se je spoznanje, da kakovostnega izdelka ne dela samo proizvodnja, ampak da je kakovost izdelka (vrh ledene gore) rezultat vseh aktivnosti v tovarni (del pod vodno gladino.) (Slika 7)



Slika 8. Krog kakovosti



Slika 7. Dejavniki v tovarni in kakovost izdelka

O D G O V O R N O S T Z A K A K O V O S T	T E H N I Č N A	- razvoj
	S L U Ž B A	- konstrukcija
		- tehnološka priprava dela
		- izdelava preizkusne tehnologije
	P L A N S K A	- povezava s kupci
	P R I P R A V A	- naročanje materiala po kakovostnih zahtevah
	P R O I Z V O D N J E	- planiranje in terminiranje proizvodnje
		- skladiščenje
	P R O I Z V O D N J A	- proizvodnja izdelkov
		- preizkušanje in umerjanje
	- kompletiranje in montaža izdelkov	
K O N T R O L A	- primerjava izdelkov z zahtevami kupcev	
K A K O V O S T I	- ocena in analiza kakovosti	
	- proženje korektivnih akcij	

Slika 9. Naloge po službah za zagotavljanje kakovosti

Ni pametno kupiti obilice zdravil (kontrolorji) proti bolezni samo zato, ker je nekdo nagnjen k prehladu (neurejen proces). Pravi način je povečanje odpornosti telesa (zagotavljanje kakovosti), tako da se najdejo vzroki za slabo odpornost (vzroki za napake) in se jih odpravi (proces, v katerem ni napak). Aktivnosti za zagotavljanje kakovosti so na Zahodu standardizirali s serijo standardov ISO 9000 (JUS A. K1. 010 do 014), predstavljene so v krogu kakovosti, širše razložene pa v poglavju 8. (Slika 8)

Standardi opredeljujejo dejavnosti posameznih segmentov kroga kakovosti in njihovo odgovornost. Na sliki 9 je prikazan primer

nekaterih dejavnosti v službah in opredeljena odgovornost za kakovost.

Iz slike 8 in slike 9 je razvidno, da klasična kontrola ne ustreza več za kakovost, ker je kakovost preveč pomembna, da bi zanjo lahko odgovarjal samo en oddelek. Odgovornost za kakovost so prevzele posamezne službe, služba kontrole pa se je preobrazila v koordinatorja aktivnosti za zagotavljanje kakovosti v vseh segmentih kroga kakovosti.

(Nadaljevanje prihodnjič)

Ribičija na Kornatih ali robinzonijada na Žakanu ravnem

Bojan Šalamon

Prav gotovo si vsak, primerno »zastrupljen«, ribič v skritem kotičku želja slika svoj sanjski ribolov. Potovati na Grenlandijo nad losose ali vsaj na Skandinavijo, morda v škotske potoke nad postrvi ali pa, bog me obvaruj pregrešne želje, »big game« na avstralskih ali pacifiških morjih, za tiste, ki ne veste kaj je »big game«, kratko pojasnilo. To je ribolov na ribe velikanke kot so tune, igluni vseh vrst, barakude, ogromni morski psi in druge. Nekatere dosežejo do petso kg in več. Lovijo jih iz večjih čolnov s posebnim priborom. Uporabljajo močne palice, v primerjavi z njimi so suličarke prave igrače. Poleg spadajo posebni multiplikatorji, na katere se da naviti po več tisoč metrov posebne, močne pletenice. Na jeklene predvrvice montirajo z velikimi trnki, ki so že prave mesarske kljuke, različne vabe, običajno eno do tri kilografske ribe. Vse skupaj z močnimi obtežniki med plovom vlečejo na željenih globinah, praviloma od dvajset do šestdeset metrov globoko.

Ah, sanje, ki se v veliki večini ne bodo nikoli uresničile, ali pa morda le, kdo ve ... vsaj nekaterim.

Vse skupaj se je začelo pravzaprav že pred kakšnim letom. Turistični agenciji Kompas sem predlagal, da bi skupaj organizirali v posezoni ribiške aranžmaje na ladjah, kjer bi imeli kompletno oskrbo za kakšnih petnajst do dvajset oseb. Pa iz vsega skupaj ni bilo nič.

Junija je prispela na naš klub (v Aeru Celje imamo društvo za morski ribolov) ponudba o počitnikovanju na Kornatih in sicer na otočku Ravni Žakan. V hipu se mi je posvetilo, da je to morda idealna prilika za mojo idejo. Treba jo bo samo malo spremeniti, dodelati ...

Navezal sem stike z organizatorjem in lastnikom kapacitet in stvar je stekla. Da ne bom preobširen: poslal sem ponudbe specialnega ribiškega aranžmaja na slovenske ribiške družine. Na odziv ni bilo treba dolgo čakati. Dosti se jih je zanimalo, prijavilo, odjavilo, stokalo da nimajo več dopusta, drugo leto bodo zagotovo šli. Skratka, na koncu nas je ostalo sedem. O pripravah raje ne bom govoril. Cel kup telefonijade, kaj bi še vzeli s seboj, ali imajo tam to in to, bo to možno nabaviti ...

Končno je napačil tudi sedmi september, dan odhoda. S prijateljem Oskarjem sva se dogovorila, da se bo s svojo katrco pripeljal k meni ob desetih zvečer. Svoj čoln sem na prikolico natovoril že dopoldan, saj je bil za popoldan napovedan dež. Začuda in na mojo veliko žalost se vremenarji tokrat niso zmotili. Ob kakih šestih se je ulilo. Oskar jo je primahal k meni že ob devetih in me našel še v spodnjih hlačah.

Zasuknil sem se in okrog desetih sva odrinila. Spotoma sva v Celju pobrala še Jožeta. Preden je svojo opremo naložil, nekaj v moj, nekaj pa v Oskarjev avto, smo bili vsi pošteno premočeni. No serbus. Krasno se je začelo. Brisalci so delali v največji hitrosti, pa si komaj kaj videl. Do Karlovca je nekako še šlo. Potem se je zares ulilo. Česa takšnega v avtu še nisem doživel! Pihal je močan veter; še sreča, da v hrbet, da je pomagal avtu prebijati se skozi ujmo. Z dreves ob cesti je trgala nekakšne plodove, ki so nemogočo vidljivost že poslabšali. Cesta na odseku med Karlovcem in Plitvicami je precej valovita. Pelje po hribovskih in dolinah. Na dnu teh dolin so se nabrala prava jezera, saj jih cestna kanalizacija, če sploh je kakšna, ni uspela požirati. Ko si pripeljal v takšno jezero, nikoli nisi vedel, kam te bo obrnilo. Največji problem pa je bil, ker teh jezer nisi opazil in so te pošteno presenetila. Tiste trenutke se mi je zdelo, da imam želodec več v grlu, kot pa tam, kjer bi moral biti. No, nekako smo se le po sreči prebili do Plitvic, potem je šlo lažje, čeprav je še deževalo. Vso pot me je rahlo skrbelo, kakšno cesto bomo imeli na serpentinah proti Obrovcu. Pa se nas je nebo le usmislilo! Prenehalo je deževati in cesta je bila suha.

Na drugi strani prelaza nas je pričakala burja. Super! Burja je znanilec lepega vremena. Ob pol šestih smo se ustavili v Zadru pred tržnico. Medtem, ko smo čakali, da bodo odprli ribarnico, smo z bližnjih sidernih vrvi nabrali školjke-dagnje za vabo. Z Oskarjem sva v avtu spustila prednje sedenje, kolikor se je pač zaradi opreme dalo, da malo zadremava. Vožnja je bila zares naporna. Nisem čisto prepričan, da sem pošteno zatisnil oči, ko naju je Jože obvestil, da je tržnica odprta. Kupili smo sveže sardele za vabo in hajd naprej proti Murterju. Za spremembo je bila sedaj vožnja prijetna, čeprav je burja avto kar pošteno premetavala. Ob devetih smo se ustavili pred »gazdino« hišo v Murterju.

Prijazen pozdrav, nato pa hladen tuš. Danes ne bomo mogli na Žakan, ker je burja premočna. Morda popoldan, če bo kaj popustila. Kaj pa sedaj? Druga skupina naj bi prišla iz Ilirske Bistrice ob desetih. Ampak kdo bi se ob takem vremenu lahko držal

ure. Gremo vseeno v pristanišče, kjer smo bili zmenjeni. Spijemo pivo, polizemo še sladoleđ, a nobenega sledu o kameradih. Vrnemo se h gazdinem domu in glej ga šmenta. Tu nas čakajo Bistričani. Na hitro se seznanimo: Rado, Slave, Zlato in Dule. Da bomo lažje »ubili vrime«, kot bi rekli Dalmatinci, vržemo tarok. Pri tretji ali četrti partiji pride gazda. Gremo! Tako! Mado-na, saj moramo nabaviti še bencin, pa pijančo. Hitro si razdelimo naloge in že odhiti vsak na svoj konec. Ko se vrnemo, hitro vkrcamo vso svojo navlako, ki jo, verjemite mi, ni bilo malo.

Preden se dobro zavemo, že plujemo iz Murterskega zaliva, zavijemo levo, pa proti Kornatom. Odpremo vsak svojo pločevinko piva in pogovori so stekli. Pridružil sem se gazdi, ki je bosonog med nogama usmerjal krmilo. Pobaram ga, kako je kaj z ribami okoli Žakana. Rib, da je nekaj, a so jih precej razredčili z dinamitom. Kar ne morem verjeti. Nacionalni park varujeta milica in vojska, pa bi si kdo drznil uporabiti dinamit! Pokaže mi prehod med otoki, skozi katerega bomo pluli proti Ravnemu Žakanu. Dobro si ga zapomnim, prav tako pozneje orientirje za povratek. Lahko bi se zgodilo, da bi moral iznenada nazaj na Murter. Med toliko otoki in oddaljeno obalo ni tako enostavno najti praveta kurza posebej, če področje ne poznaš. Po kakšnih dveh urah vožnje zaplujemo skozi preliv med dvema otokoma v zaliv, kjer bomo naslednjih sedem dni spoznavali bližnjo in daljnjo okolico.

Predstavljajte si kakih sto metrov širok in prav toliko dolg zaliv, ki ga z vseh strani oklepa skalnata obala, poraščena tu in tam z nizkim grmičevjem. V dnu zaliva tik do morja meče svojo senco kakih petnajst kar visokih borovcev. In tu je mini naselje dveh ribiških iz kamna zidanih hišk. Že na zunaj se pozna prodor civilizacije tudi v njuno okolje. Nova, iz rdeče opeke zgrajena streha, pa pocinkani žlebovi, ki ob redkih deževnih dneh odvajajo vodo v globok vodnjak, ki je zgrajen kar pod kuhinjo, so nepreklicni znaki civilizacije. Pa vendar se zlivajo lepo skladno z okoljem. Tik pod hišama je trden betoniran pristan, ki lahko sprejme v svoje zavetje kakšne štiri ali pet čolnov. Zalivu že njegova lega zagotavlja varnost pred vsemi vetrovi, razen severnih, ki pa jih pristan, to smo imeli priliko doživeti, zlahka užene.

Povsod po pristanu in okoli hišk je polno ribiške opreme. Na nizkem zidu so se sušile, od starosti že vse pordele mreže, naokrog pa so razmetane ležale velike vrše, večina med njimi so bile raztrgane, zarjavele, skratka poznalo se jim je, da so odslužile;

nekaj pa je bilo tudi novih, v glavnem za jastoge. Vsak naključni obiskovalec je lahko že od daleč ugotovil, da je ribolov tod glavno opravilo.

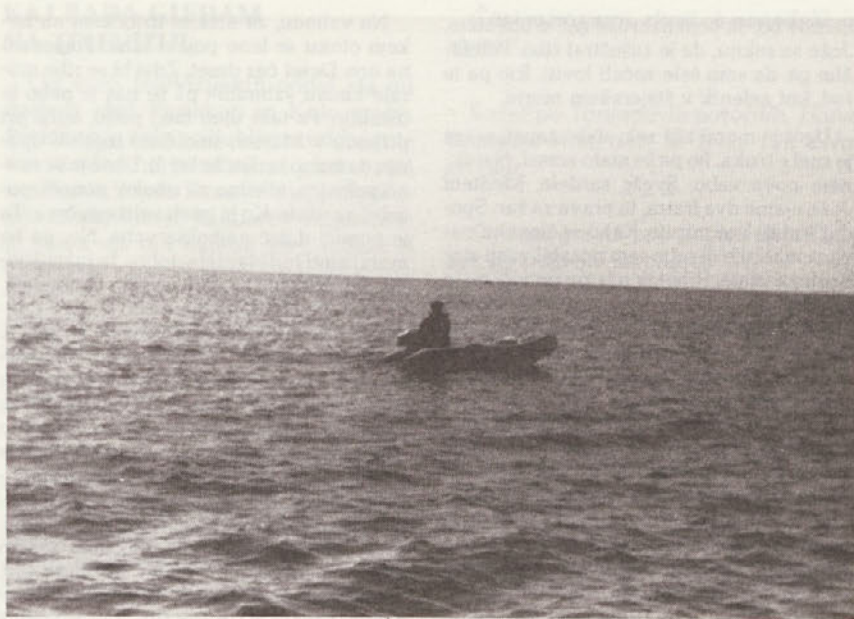
Zopet smo morali hitro izkrcati opremo, saj se je našim predhodnikom mudilo v Split na trajekt za Reko. Tako! Gotovo! Vsi se radovedno raztepemo na ogled okoli, hišice, skratka celega okolja, ki nam bo naslednjih sedem dni nudilo zavetišče. Notranost hišice je precej večja, kot sem pričakoval. Res, da se naši predhodniki niso ravno pretegnili s pospravljanjem in čiščenjem, a smo kmalu spoznali, da prevelikega smisla to pravzaprav niti ne bi imelo.

Medtem se je burja skoraj čisto polegla in odločimo se, da gremo najprej malo po tešiti radovednost in slo po ribolovu.

Pregledamo čolne, ki nam jih je gazda zagotovil. Prvi je štiri metre dolg ribiški čoln z izvenkrmnim motorjem Tomos štiri, drugi pa je čez pet metrov dolg, močan čoln z vgrajenim dizel motorjem, poln ribiške krame. V moj petindvajsetlitrski rezervoar smo v Murterju natočili čisti bencin. Odločili smo se, da bomo mešanico pripravljali sami, da ne bi pozneje pri vožnji, posebej pri počasni, ki je potrebna pri panularjenju, imeli probleme. Iščem vrečko s politrskimi steklenicami z oljem, a ne morem in ne morem je najti. Povprašam druge. Nihče jih ni videl. Po temeljitem iskanju smo se morali sprijazniti z dejstvom, da smo jih pozabili v tisti naglici na Murterju. Kaj sedaj? Računam. V rezervoarju sem imel še kakih deset litrov štiri procentne mešanice. Razredčena s petnajstimi litri bencina da slaba dva procenta. Treba bo voziti obzirno, pa bo morda šlo. Vkrčamo se torej na veliki dizler in na mojega športa in odpeljemo se prvim doživljajem naproti. S sabo imamo za vabo lignje in sveže ter slane sardele. Bo že moralo biti.

Pred dvema letoma sem si omislil ehosounder. To je naprava, ki s pomočjo ultrazvoka zaznava morsko dno in ribe med dnom in gladino. Z njegovo pomočjo lahko natančno odčitáš globino, vrsto dna, s prakso pa lahko ločiš večje ribe od manjših. Na navtični karti specijalki smo si že prej ogledali teren in se odločili za brak, oddaljen od našega zaliva kakšno miljo. Ko smo se pripeljali v bližino braka, smo s pomočjo ehosounderja hitro našli primerno mesto za ribolov. Sidra so čofnila v morje in zdrvela v globino. Seveda so takoj prišla, saj je tod dno zelo razčlenjeno, skale porasle z redko travo. Tod bomo prav gotovo ujeli dobro večerjo. Na sounderju sem prej med vožnjo videl rib, kot še nikjer do sedaj. Najprej sem pomislil, da se je aparat kaj pokvaril, a so me poznejši dogodki prepričali, da je z ehosounderjem vse O. K.

Najprej smo ujeli nekaj kanjcev, ki so se pač zadrževali v bližini. Kanjac je neverjetno požrešna riba in prime skoraj na vsako vabo. Bo pač treba najprej počistiti kanjce, da bodo lahko prišle v »štih« večje ribe. Po petih šestih kanjcih smo ujeli prvega fratra. Za žar bo super. Ujamemo jih še pet, šest. Za vraga, začnem razmišljati, mar so tu sami fratri? Na obzorju je v čudovitih purpurnih barvah nad morsko gladino tonila v morje škrlatno rdeča sončna krogla. Prav presenečen sem bil, kako hitro je potonila. Zlagoma se je začel spuščati mrak. Proti vzhodu so hribi bližnjih otokov tonili v vse gostejšo sivino. Pozorno sem si ogledoval orientirje in značilne izbokline na dveh so-



sednjih hribih, med katera se bo treba odpeljati, če hočemo zapeljati v svoj pristan. Niti najmanj se nisem želel izgubiti v labirintu vrhov, ki se edini zazirajo na malo svetlejšem, samo z zvezdami posutem nebu. Če nisi dosti pozoren, se ti kaj hitro pripeti, da, ko pade noč, ne veš kateri kurz bi ubral. Posebej, če se medtem spremeni veter in te zasučje, ali pa te spremenjeni tok ob brezvetrju zahrbtno počasi zasučje. Takole, za stoosemdeset stopinj.

To se mi je letos zgodilo na dopustu v Velem Lošinj. Že leta hodimo na dopust v te kraje, tako da okolico in morje tud prav dobro poznam. Tisti dan sem šel loviti na štiri milje oddaljene terene okoli Orude. V navado mi je prešlo, da vsake toliko pogledam okoli sebe po orientirjih in obali. Ko tako zopet pogledam, kar ne morem verjeti. Povsod naokoli, kjer bi morale biti luči na obali, tema. Kaj je pa zdaj to? Trenutek negotovosti, mrzličnega razmišljanja, iskanja logičnega odgovora, rešitve, potem se mi je le posvetilo. Na otoku je moralo zmanjkati elektrike. Večkrat se nam je že pripetilo, da je za krajši čas zmanjkalo električnega toka. Na Lošinj torej nič nenavadnega. Pa se je takrat vseeno prikradla tesnoba v srce. Kaj, če elektrike ne bo celo noč? Kaj, če se dvigne burja in bo treba bežati. Kaj storiti, kam? Takrat sem si prisegel, da bom naslednjič šel na morje s kompasom, naj stane kolikor pač stane. Razmišljam. Tik za Orudo mi z rdečimi znaki vsakih sedem, osem sekund utripne svetilnik na bližnjem Palacolu. Če bi se bilo treba umakniti pred burjo v zavetrje, bom moral pluti za kakšnih trideset stopinj južneje od svetilnika, da bom zaplul v zavetrno stran (zahodno) otoka Orude. Tam bom pač moral počakati na dan. Iznemada pa se, kot po nekakšni nedoumljivi magiji, v daljavi razsvetli celo lošinjska obala na zahodu in luči Punta Križe na severu. Madona, kakšno olajšanje, ko se pogled napase na znanih lučeh na otoku. Saj ne, da bi se bal, a majhna tesnoba te le zgrabi v takih, nenadnih, nepoznatih situacijah. Ampak, vse to so dragocene mornarske izkušnje, ki človeka prisilijo razmišljati tudi o nemogočih situacijah, predvideti tudi skoraj neverjetno.

No, sedaj sem mnogo bolj gotov, saj imam majhen, a zanesljiv žiro kompas. Ko smo se pripeljali na pozicijo, sem natančno preveril smer proti domu. Saj, ko smo se pozneje večkrat ponoči vračali domov z ribolova, smo poznali že vsako silhueto otokov. Spodaj na jugu, kakšne tri milje daleč, je na majhnem otočku, čisto izpostavljenem na odprto morje, belo utripal svetilnik; to je dodatna orientacija. Kako spokojno se človek takole počuti.

Sedaj je okoli nas že čisto temno. V svetlobi majhne neonske lučke se počutim, kot bi kot tujek vdrl v spokojno lepoto narave okoli nas. Iz razmišljanja me hipoma zdrami sunkovit prijem. Refleksno zategnem. Orka mizerija, to pa je ribakel. Vleče in ne dovoli, da bi jo dvignil z dna. Vstanem v čolnu, da jo bom lažje krotil, pa tudi občutek ima tako človek boljši. Ne smem preveč forsirati, saj imam predvrnico komaj nič triindvajset, čeprav je med najkvalitetnejšimi. Zlagoma riba le popušča. Dvignem jo za kakšna dva metra. Potem gre vedno lažje. Jože, ki je bil z menoj v čolnu, je vzel neonsko svetilko v roke in svetil v globino, ki je v mlečno sivino izginjala pogledu. Slednjič se je spodaj v skrajnem robu svetlobe le zarisala bela senca. Ugor ali morena. Riba vedno bolj popušča. Še nakaj trenutkov in že je pod gladino. Ugor. Pa kakšen! Kakšne štiri kilograme mora imeti. Gaf je Jože že imel pripravljen. Poskuša ga zabosti v ribo od spodaj, a ne more in ne more ga nabosti. Ugorju je žgečkanja gafa dovolj, zbere zadnje atome moči in potegne tako močno, da mu moram popustiti. Zaplava kake štiri metre od čolna, da bi ušel v globino, nima več moči. Obzirno ga zopet privedem do čolna. Jože, ki je z gafom izgubil potrpljenje, zavija rokave, da ga bo kar z golimi rokami zagrabil. Skušam ga odvrniti, a je že prepozno. Zagrabil je ugorja takoj za glavo z obema rokama, ga dvignil iz vode kakšnih dvajset centimetrov, to pa je bilo tudi vse. Ugor je izredno spolzka riba. Zdrknil mu je iz rok, da še sam ni vedel kdaj. S pljuskom je padel nazaj v morje in utrujeno odplaval v globino. Samo strmela sva lahko še za njim. Adijo brodet. Prva stvar, ki jo bom naredil, ko se bomo vrnili

domov bo, da bom nabrusil gaf, si obljubim. Jože se sekira, da je zašuštral ribo. Potolajim ga, da smo šele začeli loviti. Rib pa je tod, kot zelenik v štajerskem morju.

Ugor je moral biti zelo slabo zapet, saj se je snel s trnka. Bo pa še malo zrasel. Natakem novo vabo. Sveže sardele. Medtem Jože ujame dva brata, ta prava za žar. Spodaj, kot da vse miruje. Kako se človeku naglica maščuje. S sabo sem pozabil vzeti star kruh za ušate. Ribolov ušatov ponoči mi je v posebno veselje. Ušata je ena najbolj športnih rib na morju. Borbeno, kot malokatera. Bori se do zadnjega trenutka in neredko se ji posreči pobeg. Po borbenosti me zelo spominja na lipana. Tudi ušata se s skoki iz vode poskuša rešiti in precej izurjenosti je potrebno, da posebej kapitalne primerke srečno spraviš v čoln. Ušata je tudi zelo previdna riba, zahteva tanko vrstico (nič dvajset), trnke številka sedem ali osem in mehko palico, ki njene nenadne in silovite pobege uspešno ublaži. Lovi se tik pod morsko gladino brez obtežilnika. Navežemo lahko dva trnka narazen kakih dvajset do trideset centimetrov. Seveda je obvezna še vrtivka, ki jo navežemo kakšen meter od spodnjega trnka. S sabo na ribolov vzamem vedno tri ali štiri palice in ena od njih je vedno pripravljena za ribolov ušat.

Kruha, ki ga damo nekaj v kovinsko mrežo in ga morje počasi raztaplja in odnaša s tokom, nimam. Pa bom vseeno nastavljal za ušate, se odločim. Natakem konček lignje in vržem vabo za krmo v tok, popustim, da tok odnese vabo kakšnih dvajset metrov od čolna in zaprem rolo, zavoro pa popustim do konca. Če bo riba prišla, bo lahko vrstico odvila a z ropotom zavore, ki me bo opozoril na prijem. Seveda če imaš palico v rokah, ta cirkus z zavoro ni potreben. Odložim palico tako, da mi je slučajno riba ne bi mogla potegniti v vodo, če bi se vrstica kje zataknila. Drugo palico bo treba preveriti. Vrstico potegnem v čoln. Jasno, medtem, ko sem se zabaval z drugo, so mi tu ribe lepo snele vabo. Sardele pa tako ni težko sneti. Ponovno natakem vabo in spustim na dno.

Na vzhodu, za nizkim hribčkom na nekem otoku se leno pojavi luna. Pogledam na uro. Deset čez deset. Zdaj bi se ribe morale kmalu »zbuditi« pa se nas je nebo le usmili. Po taki ujmi med potjo, burji pri prihodu v Murter, smo čisto izgubili upanje, da bomo ta dan še lovili. Lune je še ravno polovica, idealno za ribolov ponoči, posebej za ušate. Ko bi imeli velikega črva. Ta je ponoči daleč najboljša vaba. No, pa bo morala biti tudi sardela dobra. Iz razmišljanja me zdrami močan prijem. Zategnem. Imam jo. Spet frater? Ne, ne bo. Preveč enakomerno vleče, pa tudi potegi so daljši. Verjetno spet ugor. Ampak to bo bolj ugorček. Ribo kar hitro privlečem na gladino in v čoln. Ugor, kakšne pol kilice ima. Naslednji prijem pa je bil čisto drugačen. Verjetno večji frater. Previdno jo utrujam. Riba je močna. Trde udarce je treba kar se da mehko amortizirati. Neumno bi bilo zaradi nestrpnosti napraviti takole ribico. Končno jo v soju svetilke zagledava kakšnih sedem metrov pod čolnom. Frater ne more biti, aha kantar, pa kako lep. Še malo in že je v čolnu.

Tudi v sosodnjih čolnih dobro lovijo. Ker smo dovolj skupaj, tu in tam pade kakšna beseda. Rib imamo gotovo dovolj vsaj za brodet in žar. Medtem se počasi a vztrajno dviguje vzhodni veter, burja, če kmalu ne bomo odšli, bomo mokri, kot cucki. No, nič hudega, saj je topla noč. Zavora na palici za ušate veselo zapoje. Zgrabim palico, privijem zavoro in čakam na naslednji prijem, ki je sledil že naslednji trenutek. Zategnem in začutim značilen ušatin odpor. Kaj takega, brez krmiljenja, prime! Previdno jo prive-dem do čolna in hop, je že moja. Pozneje smo jih ujeli še kakih sedem, osem. Tudi kantarjev in fratrov smo ujeli še nekaj. Za brodet nam manjka samo še kakšna škarpi-na.

Ura je že čez polnoč. Počasi se prikrade v ude utrujenost. Nič čudnega, cela noč prečuta, pa še tako naporna vožnja, so morali pustiti posledice. Pa še burja je vse močnejša. Najbolje bo, da jo popihamo. Prvo slo po ribolovu smo si potešili, saj je pred nami še šest dni. Dvignemo sidro in hajd domov, še dobro, da luna sveti, sicer bi

še zgrešili naš otok in zaliv. Drugič bomo morali doma pustiti luč na terasi, da se bomo lažje orientirali. Kako smo se zvalili v postelje mi verjetno ni treba posebej razlagati. Nihče ni razmišljal o jutranjem bujenju. Pa saj se je treba naspiti. V postelji me prešine misel, pa sem le imel prav, da tukaj mora biti rib v izobilju. Nikoli še nisem ujel kantarja ne da bi ga prej namamili s »brumanjem« (krmiljenjem), pa tudi ušate smo ujeli brez krmiljenja, pa pet ugorjev, no ja ugorčkov. Ampak če ta ulov ni znak o bogastvu morja tod... sen me je prekinil v razmišljanju, tako trdno in dobro že dolgo nisem spal.

Zjutraj me zbudi butanje valov in žvižganje vetra. Burja. Obrnem se in zaspim nazaj. Saj ni kaj. Drug za drugim se med deveto in deseto razložimo iz postelje. Rade se že mota okoli štedilnika. Zajtrk. Začutim neznansko lakoto. Slave še ves zaspan kuha svojo »kafa« s cigareto med ustnica-ma brunda nekaj predse. Nasploh je tale Slave zanimiv tip že od daleč »smrdi« po morju. Grčav, droban, kot bi bil iz življenja pil iz dveh kupic, a obenem žilav prekaljen, izkušen morski volk. Čudno, kako se človek včasih zmoti. Ko sem ob prijavi prebral njegove rojstne podatke, rojen v Bosni, sem si mislil: No ta pa ne ve dosti o morskem ribolovu. Pa sem se prevaral, kot malokdaj. Ne da ve veliko o ribolovu, celo državni reprezentant v podvodnem ribolovu je bil. Super, razmišljam, če so v bližini kje veliki črvi, jih bomo gotovo z njegovo pomočjo nalovili. Pozneje se je izkazalo, da odlično obvlada lov nanje. Torej, ko je Slave popil svoj kafe, se razgovoril, nam je pripovedoval o svojih doživetjih, ko je bil še aktiven podvodni ribič, ko je z državnim reprezentanco potoval po svetu, kako je dvakrat za las ušel smrti v morskih globinah... Slave je resnično živa zakladnica dogodivščin na morju. Morda bova skupaj kdaj kakšno njegovo dogodivščino vrgla na papir, tudi zate, spoštovani bralec.

Torej, ker divja sedaj že orkanska burja, pač ni misliti, da bi s čolni izpluli. Hitro se najde četvorka za tarok. Zadnja dva bosta po kosilu morala pomiti posodo. Medtem sta Rade in Jože pripravila sestavine za brodet. Madona, kakšne količine je Rade dal v lonec. Kakšne štiri kilograme mešane ribe in vse ostalo v primernih odmerkih. A ko smo se lotili gotove jedi, ne boste verjeli, da razen golih ribjih kosti na mačke ni ostalo nič. Da mačke, te so bile posebno poglavje. Okoli hiše se jih je potikalo takole, kakšnih deset, dvanajst, pa kako so bile predrzne! Pošteno si moral paziti, da ti niso z mize pred teboj odnesle hrano. Jih bomo že ukrotili, je Rade bental, ko so mu z mize odnesle klobaso. Prvi in drugi dan smo jih zasitili z ribami. Tu se je najbolj izkazal Jože, ki mu tudi orkanska burja ni prišla do živega in je skoraj cel dan stal na pomolu in lovil ribe kar od tam. Vsake toliko smo ga kontrolirali, če ga burja ni odplaknila v morje, a je bil kot po ne vem kakšnem čudežu, vedno na mestu in celo nalovil je dosti. Ko se je vrnil v zavetrje hiše, je imel tak nos, kot bi bil najmanj kronik, alkoholik seveda. A za mačke je izdatno poskrbel. Šparov, fratrov, ciplov in knezov je nalovil gotovo tri kilograme. Stresel jih je za zid ob hiši. Čez eno uro na splošno presenečenje ni bilo niti ene. So pa res morale biti sestradane. Potem dva dni ni bilo skoraj nobene na spregled. Nadaljevanje sledil



NAŠI MLADI DOPISNIKI

Že pred Novim letom so nam naši mladi dopisniki iz COŠ Fran Roš poslali naslednjo voščilnico:

Novo leto naj vam prinese mnogo sreče, zdravja in delovnih uspehov!

*Člani novinarskega krožka
COŠ Fran Roš*

Za čestitko se jim najlepše zahvaljujemo in jim tudi mi želimo, da bi bilo leto 1991 čim boljše in da bi bila šola vsem otrokom dober prijatelj.

Uredništvo

NEDELJSKO POPOLDNE

Jesen je res čudovit letni čas. Sadeži zorijo, v gozd hodimo po kostanj in hkrati uživamo svež zrak.

Neko nedeljsko jutro me je zbudil sončni žarek. Bil je prekrasen dan. Tako sem po telefonu poklicala babico. Oglasila se je in vprašala sem jo, če je za to, da gremo po kostanj. Seveda moja babica ni kar tako. Rada hodi v naravo. Takoj se je navdušila, da gre. Kmalu po pogovoru je prišla k nam. V avtomobilu smo bili mamica, oči, jaz in seveda, šoferka babica.

Odpeljali smo se do Ivence pri Vojniku. Parkirali smo avto in se odpravili v gozd. Tam smo se razšli z očijem. Po kakšnih dveh urah pa je nenadoma nekdo zažvižgal. Vedela sem, da je Štef, tako kličem očija. Vprašal je, če babica potrebuje dežnikarice – gobe. Babi pa je odvrnila ne. Pa je Štef vseeno prinesel dve zelo lepi in veliki dežnikarici. Babi kot babi pa ju je bila zelo vesela. Odpeljali smo se domov. Domov sem prišla zelo utrujena.

Po vsem tem smo spekli kostanj in ga pojedli. Odpravila sem se na dvorišče in dresirala psa po imenu Leda. Ostali pa so spravljali zelje.

*Jasna Kaurin, 6. a
COŠ Frana Roša Celje*

KAKO TI JE VŠEČ ŠOLA BREZ ZVONCA?

Na naši šoli so se učitelji odločili, da v letošnjem šolskem letu ne bomo imeli zvonca. Sedaj poteka že tretji mesec brez zvonca. Vprašali smo učence, če jim je to všeč ali ne.

Boljše je kakor prej, saj lahko imamo dve uri brez presledka.

Elza Erak, 4. c

Ni mi všeč, ker nas lahko tovarišica zadrži dlje v šoli.

Vanja Mlejnik, 2. b

Izvedela sem vse kar, sem hotela. Odgovori so bili zelo različni, za ene boljše za druge slabši.

*Nataša Zupančič, 6. a
COŠ Frana Roša Celje*

KAJ RADA GLEDAM NA TELEVIZIJI

Od vseh televizijskih oddaj sta mi najbolj všeč Periskop in Kolo sreče. Periskop je zelo priljubljena oddaja otrok in mladine, posebej zato, ker v njej nastopata Jos in Desa. V njej prikazujejo znamenitosti in šport v Jugoslaviji. Meni sta bili najbolj všeč oddaji o Črni gori v kateri se je Jos igral z delinom Jocotom in oddaja Zbirajmo star papir, v kateri je pela Blažka. Poleg Josa, Dese in Blažke nastopajo v Periskopu še Rok in Romc, urednik pa je Tatjana Trtnik.

Kolo sreče je družinski kviz, ob katerem se zabavajo gledalci vseh starosti. Meni so v njem najbolj všeč pevске in plesne točke ter skeči. V kvizu tekmujejo štiri družine, ki se borijo za dopustniški cilj in miniaturni Renault 5, s katerim dobijo pravico sodelovati v finalu. Vedno si na začetku zberem družino, za katero navijam. Rešujem tudi vprašanja in s tem preizkušam svoje znanje. Kviz vodi Mito Trefalt, ki nastopa tudi v skečih.

Pri gledanju televizijskega programa si želim, da bi bilo več poučnih in zabavnih oddaj.

*Maja Gorjanc, 5. b
COŠ Frana Roša Celje*

NAŠ SODELAVEC UROŠ ZUPANC NAM JE IZBRAL NEKAJ AFORIZMOV

Poznam tovarno, ki iz uvoženega mleka in domačih lukenj izdeluje švicarski sir.

Ideologi umirajo kot se spodobi, njihove ideje pa šele z ljudstvi, ki so jim nasedla.

Ni zgolj tiskarski škrat zaslužen, da namesto v boljši jutri hitimo v boljši jutri.

Ne vzemite dobremu vojaku Švejkju piva! Lahko bi postal slab vojak Švejk!

Oče je imel tri sinove. Dva sta bila pametna, tretji pa je živel na njun račun.

V pomanjkanju boljših, so tudi slabe vremenske razmere dobre!

Človek je idealna ozimnica. Tudi pokvarjen se obdržil!

Tisti, ki stopajo na čelu, zadnji padejo v brezno!

Iz danke pride marsikaj, vanjo pa le izbranci!

Časi so napomi, zlasti ob ponedeljkih jutraj!

Sodeč po Tanjugovih poročilih, Hans Christian Andersen še živi... in dela pri njih.

Če vam gre na prvi pogled dobro, nikar ne pogledajte še enkrat!

Zemlja je planet, ki vnaša nemir v vesolje!

Sreča je nekaj, kar se lahko pomnoži, če jo delimo.

Tudi zajec pokaže zobe, kadar gre za zelje!

Vizija naše poti je makadamska.

Kraljestvo za konja – republiko za avto!

Če že plavaš proti toku, moraš imeti vsaj veter v hrbet!

Ne delajo samo kardinali kardinalnih napak!

Kdor prej pride, ga prej zmeljejo.

Tisočletja so bila potrebna, da so znanstveniki ugotovili, da se svet vrti. Zanima me, koliko časa bodo potrebovali, da bodo dohnali, da se vrti v napačno smer?

So tudi take mačke, ki zalajajo, če jim stopimo na rep.

Pravijo, da je previdnost mati modrosti. Ker pa očeta ne omenjajo, domnevam, da je bila previdnost vsaj enkrat zelo neprevidna.

Slabi gospodarji so se zmeraj izogibali pametnih hlapcev.

V izkoriščanju sončne energije nismo kdove kako daleč. Smo pa zagotovo prvi na svetu, kar se tiče izkoriščanja sence.

Angleži imajo Shakespeara, mi pa »biti ali ne biti«.

Papir prenese vse. Zlasti toaletni!

Tudi Noe ni bil brez greha. Ugotovili so, da je bila njegova ladja pravzaprav jahta.

Vsi želijo po smrti v raj, čeprav vedo, da je v peklju zbrana bolj pisana družina!

Tudi med majhnimi bogovi so se pojavili veliki hudiči!

IZŽREBANI NAGRAJENCI NOVOLETNE KRIŽANKE

- 1. nagrada: 200 din – Amalija BEZJAK, Matrice Šempeter
- 2. nagrada: 130 din – Jožica VANOVŠEK, SKK Kemija Celje
- 3. nagrada: 100 din – Bernarda KRAMER, Raziskovalna enota

Dragi reševalci!

Rešitve tokratne nagradne križanke pošljite v uredništvo do 28. februarja 1991. Prva nagrada znaša 160 din, druga 100 din, tretja 70 din, četrta in peta pa 50 din. Rešitve pošljite na naslov: AERO SSS, Kadrovsko splošni sektor, Kocenova 4 Celje, s pripisom NAGRADNA KRIŽANKA.

Celje - skladišče
D-Per

452/1991



1119910995,1

COBISS

	KOPER	IGRALEC WELLES	PERMATA ŽIVAL	ŽENSKI PEVSKI GLAS	JUG. KANUIST (MATIJA)	TRŌENJE	PREBIVALEC IGA	CHARLES NODIER	V. O.
	VEDRO IZ VAC	ZDRAVIL RASTLINA	STAROGR. DRAM.	POKRAJINA V INDIJI VINKO OSLAK	STALNO BIVALIŠČE SADEŽI VIN TRTE	MESTO V ZAHOD ROMUNIJI			
SIH SNEG	FIZIOLOVKA								
NADVLADA									
NIVO				GIBANE ZRAKA POLITIK ŠUSTER				SRŠENAR NAVI-HANEČ	
SKRATANJE			NAPRAVA V LUKI ORGANIZ. SKUPNOST		POVEZAN SOP NITI ZA OKRAS			PEVKA PRODNIK TROPSKO DREVO	
HOMERJEV EP							VELIKO BOGASTVO		
REŽISER FILMA "VESNA"			RADOVAN GOBEC DEL PNEVMATIKE						
	IZNAJDBA			BASIST KOROŠEC		SRBSKO H. INE			ZDRAVIL-SČE PRI HERCEG-NOVEH
	ALPSKA DOLINA PRI PLANICI	TUJE Ž. IME	DRŽAVNIK LINCOLN SET POLICIJE V ZDA		DELAVEC PRI GRADNJI CEST	ŠEGA, OBIČAJ MAKARSKA		ZNAČAJ	IMPRESIJA PISEK KERSAJIK
ŽEJINA ALI NOŽEVA NATI				ZIMSKI SPORT ŠPORTNA NAPoved					GALIJI MIHA AVANZO
LUKA NA JUGU ARABIJE				SL. GLED. IGRALEC (JANEZ)		RACAK RAZJEDA NA SLUŽNICI			
PEVKA AVSENAK				SL. PISEK (ANTON) NOBEL				NJORKA SL. SKLAD. (BOJAN)	
JUNAKINJA PRAVLJICE					VRSTA PLINSKE ŽARNICE				OCHAB EDWARD DOLGOREPA PAPIGA
VEČ ZAPORED STRELOV					VRSTA ELEKTRONIKE IBSEN. DRAMA				ANGLESKA PLOŠČINA HERA KOSMATA ODEJA
	MILÉNSKI-JEZEK PRISTINA					TIBETAN. GOVEDO	GRAFIK JUSTIN	ARABSKO RIŽEVO ŽGANJE	
								EGIPT BOMBAZ ŽGUR VADA	
						PREB. AFRISKE DRŽAVE			
						SL. GLED. IGRALEC (ROMAN)			AUTOR: JANEZ KORENT

OSREDNJA KNJ. CELJE