

obzornik

glasilo delovne organizacije

Brestov transport

Transportna služba, ki je v sestavi temeljne organizacije Trževnice, opravlja z dvajsetimi tovornimi vozili poleg prevozov pohištva tudi prevoze drugih Brestovih izdelkov, kot so iverne plošče, laminiran les in negor plošče. Zaradi čimboljše izkoriščenosti transportnih vozil opravlja transportna služba s povratnimi vožnjami prevozne storitve tudi za druge naročnike.

Ukinjanje ali krčenje skladiščnih prostorov po prodajnih mestih Jugoslavije pa terja vse več prizadevanj na področju transporta, tako da blago, kjer je le mogoče, dostavljamo kupcem neposredno. S takim prenosom se zmanjšujejo transportni stroški in število poškodb na izdelkih, kar pomeni hkrati tudi manj reklamacijskih zahtevkov.

Takšno preusmerjanje transporta pa narekuje tudi sprememba voznega parka. Vse več je namreč potreb po prevozih z manjšimi vozili. Hitro prilagajanje potrebam Bresta je narekovalo, da smo odprodali vozila z nosilnostjo 7 ton in nabavili dve vozili, kjer nosilnost in teža vozila ne presegata 3,5 tone. S temi vozili lahko dostavljamo blago do vseh kupcev, tudi v večjih mestih. En del voznega parka prevaža pohištvo kupcem, ki so kupili pohištvo v prodajalni v Cerknici, drugi del pa razvaža kuhinje iz temeljne organizacije Gaber iz Starega trga.

Predvidevamo, da bomo vozni park v prihodnje skrčili do takšne mere, da bo zadoščal le za potrebe Bresta.

Že sedanja praksa pa narekuje prehod na vse več manjših vozil, s katerimi bo omogočena najcenejša in najhitrejša dostava pohištva končnemu kupcu, in kamor naj bi bila navsezadnje vključena tudi montaža pohištva. Pri kupcih se namreč pojavlja vse več želja tudi po montaži našega pohištva, to pa bo zahtevalo višjo raven izdelave, prodaje in dostave končnemu kupcu.

Neenakomerna proizvodnja in prodaja pohištva pa povzročata pri odpremi in transportu nemalo nevšečnosti. V takih primerih se poslužujemo tudi storitev zunanjih transportnih

organizacij, saj smo le tako lahko kos pravočasni in vse prej kot nezahtevni nalogi službe transportnih storitev.

Inovativna pota

Da bi prišlo na področju inovativne dejavnosti do kakovostnejših premikov, saj je v primerjavi z možnostmi in gospodarskimi potrebami inoviranja zelo malo, ni toliko pomembno investiranje temveč mnogo bolj motiviranje oziroma aktiviranje ljudi.

Do sedaj smo uporabljali za pospešitev razvoja inovativne dejavnosti samo takoimenovani sistem posamičnih predlogov, ki je bil večinoma tudi drugod edina znana metoda za množično inventivno dejavnost. Ta metoda lahko aktivira zelo dragocene, a žal le izjemne ljudi, in tako ne pritegne dovolj širokega kroga strokovnjakov in ni najboljši način, da bi prešli v inovativno poslovanje in nato v inovativno družbo. Po tem sistemu se lahko aktivira do 30 odstotkov ljudi.

Sedanje metode aktiviranja ljudi temeljijo na »sistematičnem organiziranem pristopu«. Izkušnje so pokazale, da se v tem smislu lahko aktivira do 90 odstotkov ljudi. Če delavce motivirajo vplivni vodilni delavci, ki opredelijo probleme in jih pomagajo reševati v tistem okviru, o katerem vedo več ali največ, bo aktiviranje uspelo z večjo verjetnostjo. Seveda pa moramo za to najprej usposobiti in motivirati oboje. Z uporabo modela za celovito upravljanje inovativnega poslovanja pa lahko pridemo hitreje do zelenih rezultatov.

V nekaj sklopih strnjene zastavljene smeri razvoja inovativne dejavnosti so naslednje:

1. INVENTIVNA DEJAVNOST — Amaterska, ločena od poklicne, obsega sistem posamičnih predlogov, posameznih izjemnih ljudi. Odpor do te vrste inovativnosti je bil v preteklosti velik, podpora vodstva majhna, kljub velikim potrebam po razvoju te dejavnosti

je bila tudi družbena podpora le deklarativna.

V preteklosti je bila to edina metoda za razvoj inovacijske dejavnosti, danes pa pomeni uspešno dopolnitev ostalih metod inoviranja poslovanja v delovni organizaciji.

2. MNOŽIČNA INVENTIVNA DEJAVNOST — Združena amaterska in poklicna veja inoviranja s sistemsko podporo v kolektivu in izven njega, pa tudi ob podpori združenja inovatorjev na ravni delovne organizacije, občine, Zveze združenj inovatorjev na ravni delovne organizacije, Zveze združenj inovatorjev Slovenije, ki je sistematično usmerjena v reševanje problemov. V tej smeri še obstajajo manjši odpori, vendar je čutili potrebo po razvoju te dejavnosti ob podpori vodstev, ki pa je še vedno premalo odločna, temu primerni so tudi rezultati inovativne dejavnosti.

3. INOVATIVNO POSLOVANJE — Inoviranje je kot nujna potreba tržnega gospodarstva razširjeno v vse dele poslovanja z vsesplošnim in ne-

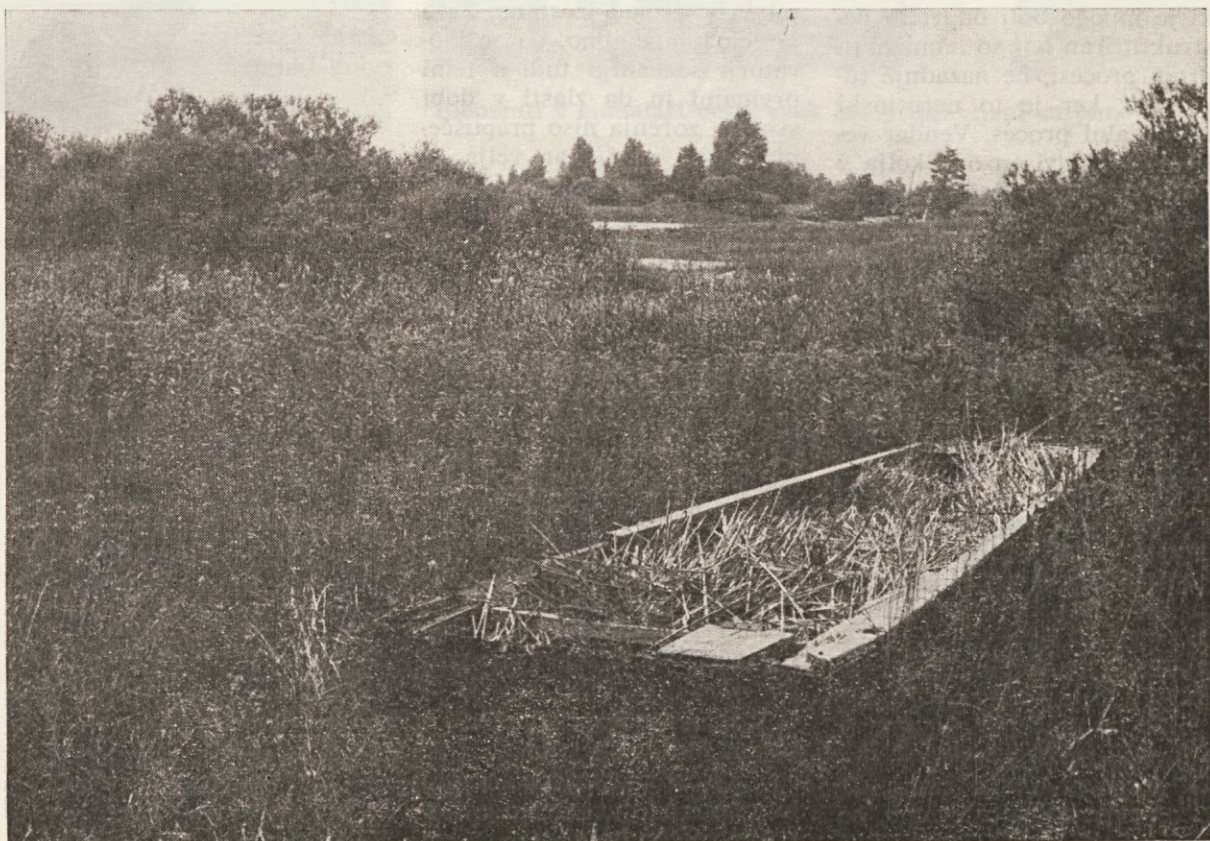
nehim iskanjem novih možnosti poslovanja.

Pomembno je vključevanje teamskega dela za razvijanje izdelka od ideje do spremljanja na trgu, odločna podpora vodstva z vključevanjem letega v razvoj inovativne dejavnosti, vključevanje vseh delovnih ljudi v njen razvoj, tudi strokovnjakov v vseh dejavnostih delovne organizacije, ob ustrezni nagrajevalni politiki ne le avtorjev ampak tudi tistih, ki pripomorejo k realizaciji ideje in k doseganju boljših rezultatov od načrtovanih. Pomembno je tudi vključevanje vseh virov informacij v oblikovanje in zaščito izdelkov, posodabljanje znanja, profesionalizacijo inovativne dejavnosti itd.

4. INOVATIVNA DRUŽBA — Inoviranje, razširjanje na vse dele organizacije družbe, tako, da postanejo nasprotniki inovacij bele vrane.

V okviru te sheme želimo razvijati inovativno dejavnost tudi v naši delovni organizaciji. Na splošno pa velja, da je inovacijska dejavnost proces,

(nadaljevanje na 2. strani)



Odslužen, odvržen, pozabljen...

Naši saloni po Jugoslaviji

Gospodarske organizacije naj bi se ukvarjale s proizvodnjo oziroma razvojno problematiko, trgovske organizacije pa z prodajno strategijo. Praksa v Jugoslaviji pa je pokazala, da so delovne organizacije z organizirano lastno maloprodajno mrežo mnogo bolj uspešne od tistih, ki v ta del trženja niso vlagale. Lahko bi rekli, da je Brest v preteklem obdobju posvetil premalo pozornosti odpiranju novih prodajal.

Podatki o posameznih prodajalnah in pregled prodaje v letu 1988:

Prodajalne	Leto otvor.	m ² površ.	Št. zaposl.	Indeks realiz.	PROMET m ²	DIN na zaposl.
Cerknica	1971	420	8	145	8.050	422.000
Maribor	1971	280	5	88	4.201	235.000
Zagreb	1973	250	5	92	4.939	247.000
Sarajevo	1978	165	2	92	2.523	208.000
Bitola	1978	140	3	63	3.068	143.000
Banja Luka	1979	160	6	108	5.997	160.000
Beograd	1980	300	5	68	3.162	190.000
Titov Veles	1981	140	2	74	2.279	160.000
Skopje	1983	150	4	84	4.129	155.000
Split	1983	520	4	78	1.407	183.000
Skupaj	1971 1983	1520	44	97	3.965	232.078

Iz tabele je razvidno, da Brest od leta 1983 svoje maloprodaje ni širil. Menim, da bi v prihodnjih letih morali popraviti zamujeno, saj znaša realizacija prodaje v lastnih prodajalnah v letu 1988 samo 18 odstotkov od skupne prodaje na domačem trgu. V načrt za leto 1989 smo vključili pridobitev dveh novih prodajal. Imeli smo že več ponudb, vendar so bile vse za gotovinski nakup in pod neugodnimi pogoji. Tako še vedno iščemo ustrezne prostore, ki bi jih po potrebi obnovili in usposobili za prodajo pohištva. Prav tako smo si zastavili nalogo, da naše salone, ki niso na zadovoljivi kakovostni ravni, obnovimo in s tem dosežemo večjo učinkovitost. Pripravlja se projekt, ki naj bi služil kot osnova za vse naše salone. Ker smo del salona v Splitu odstopili DO KLI Logatec, smo prenovno le-tega postavili na prvo mesto. Z ukinitvijo skladišča

v DO Transport v Sarajevu smo pridobili tudi eno delavko, kar omogoča neprekinjen delovni čas obratovanja v salonu.

Za potrebe maloprodaje smo odprli manjše skladišče. Odločili smo se tudi za neposredno dostavo blaga za prodajo preko salonov v Zagrebu in Mariboru, skladišči pa smo ukiniteli. Našim kupcem jamčimo cene z dnem naročila, vendar imamo velike težave zaradi dolgih dobavnih rokov.

Pridobljeni kapital preko lastne prodajne mreže je vreden mnogo več kot kapital, dobljen preko veleprodaje. Dnevni promet, pridobljen v maloprodaji, je dnevni prihodek oziroma plačana realizacija delovne organizacije. Dnevni promet, pridobljen preko veleprodaje pa je fakturirana realizacija. Do plačane realizacije pa je še daleč, saj so tu plačilni roki od 60 do 90 dni od odpreme blaga. Poleg tega

je še višja cena dela in ostale prodajne stimulacije, kar skupaj predstavlja od 21 do 30 odstotkov odbitkov od maloprodajnih cen.

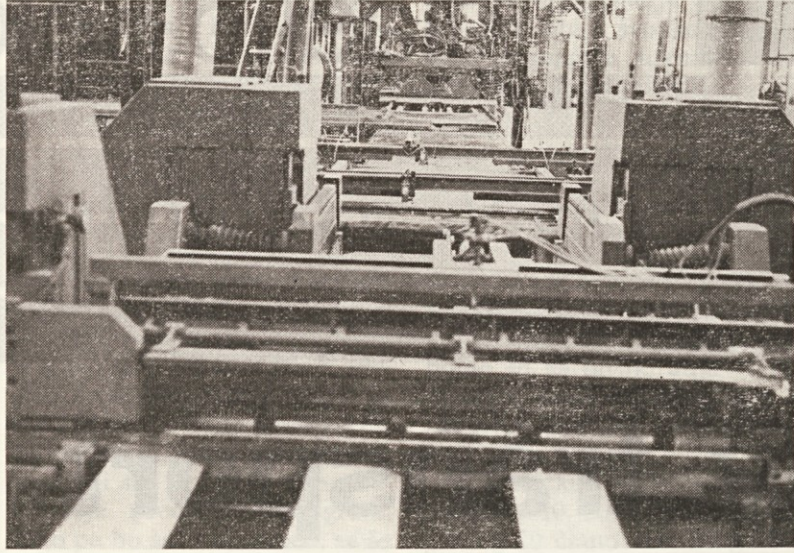
Zaradi omenjenih problemov je bil Brest med prvimi v Sloveniji, ki je vzporedno z maloprodajnimi cenami

vključil v promet svoje izdelke tudi po proizvajalčevih cenah. Te cene so znatno nižje, saj ne vsebujejo dolgih plačilnih rokov in so očiščene vseh rabatov. Od 1. aprila letos jih uporabljamo v naši maloprodaji. V veleprodaji smo naleteli na odpor (še posebej v južnem delu Jugoslavije), vendar smo v tem času dosegli že vidne rezultate. Do 1. aprila so bile cene v malo-

prodaji enake cenam v veleprodaji in so se popravljale z vsakim novim cenikom. Ker kupci v veleprodaji cen izdelkov niso popravljali, dokler izdelkov niso prodali, smo bili zaradi tega v lastni maloprodaji tudi najdražji in smo si s tem žagali vejo, na kateri smo sedeli. Odkar uporabljamo proizvajalčeve cene, so rezultati znatno boljši. To potrjujejo tudi podatki, ki kažejo, da predstavlja realizacija maloprodaje za prvo četrtletje 1989 30 odstotkov od skupne prodaje pohištva na domačem trgu.

Prodajna funkcija je funkcija, kjer se delo lahko meri prav tako kot delo v proizvodnji. Zaradi tega je organizacija v naši prodaji oziroma v maloprodaji zastavljena tako, da so osebni dohodki odvisni od izpolnjevanja mesečno zastavljenih ciljev. Brez ustrezne stimulacije ni zadovoljivih rezultatov, zato naj bodo delavci, ki dosegajo oziroma presegajo svoje mesečne načrte, tudi ustrezno nagrajeni.

F. Hrastnik



Letos bi radi odprli še dve lastni prodajalni.

Vedno večje možnosti uporabe

Sodobno gradbeništvo z izgradnjo številnih novih družbenih objektov, v katerih se zadržuje veliko število ljudi oziroma v katerih so vgrajene drage naprave, terja vedno boljše gradbene elemente, ki preprečujejo požarne katastrofe.

Eno izmed najuspešnejših rešitev zaščite pred nevarnostmi požara nudi vgrajevanje gradbenih elementov, izdelanih

za razne tipe plošč, ki so komercialno že uveljavljene, pa tudi takšne, ki jih tržna prihodnost še čaka.



Tozd Mineralka: formatiziranje plošč.

iz mineralnih ognjeodpornih plošč, ki so popolnoma negorljive in tudi pri visokih temperaturah ne sproščajo zdravju škodljivih snovi.

Osnovni sestavni material Negor plošče je ustrezni mineral — vermikulit, v katerem se pri določenih temperaturah sprošča kemijsko vezana med-slojna voda in povzroča proces ekspaniranja (večanja) minerala. Proces olepljanja, ki sledi ekspaniranju, zagotovi vezivne sestavine, ki glede na kemijske lastnosti in količine zagotavlja značilnosti končnim izdelkom. Strokovnjaki na področju kemijske tehnologije nenehno preizkušajo različne kombinacije lepil in ob udeleževanju delavcev laboratorija iščejo najboljše možne inačice

Proizvod mora poleg popolne negorljivosti zadostiti še vrsti drugih zahtev, ki jih med drugim predpisuje tudi jugoslovanski standard in nekateri tuji standardi. Poglavitne zahteve so, ob določeni gostoti,

Proizvodnja in načrti Masive

Na osnovi lanskih rezultatov smo si delavci temeljne organizacije Masiva tudi v letošnjem letu zastavili zahtevne cilje, ki naj bi izboljšali finančni položaj tozda.

Realizacija zastavljenih ciljev v prvem polletju je pokazala, da bomo morali vložiti še veliko naporov, da realiziramo za 24 odstotkov večji ob-

predvsem debelina in ustrezne mehanske lastnosti, ki naj bi bile ob najmanjšem energetskem in materialnem vnosu seveda čim boljše.

Četudi je tehnologija proizvodnje negor plošč dokaj moderno zasnovana, pa terja stalne izboljšave, kajti izključno procesni tip proizvodnje klij po računalniškem vodenju proizvodnega procesa. Potrebno je stalno optimiranje, merjenje in zapisovanje rezultatov vhodnih količin, kot tudi fizikalno-kemijskih parametrov, ki so podvrženi časovnemu spreminjanju, vendar bistveno vplivajo na končne kakovostne lastnosti proizvodov. Zato terja sodobna proizvodnja mineralnih plošč nenehno angažiranje in medsebojno sodelovanje strokovnjakov z raznih področij, pri čemer ne smemo pozabljati na ekološke probleme, ki so žal prisotni tudi pri proizvodnji Negor plošč. Ko prisluhnemo današnjim in tudi jutrišnjim tržnim gibanjem ugotavljamo, da bo NEGORljiva gradbena plošča še naprej cenjen gradbeni element. Posebej je cenjena v ladjedelništvu, kjer so protipožarne zahteve še posebej ostre, zato moramo to našo dejavnost izkoristiti do največje mere.

D. Srpan

Inovativna pota

(nadaljevanje s 1. strani)

ki je mnogo bolj odprt in nestrukturiran kot so tehnični in drugi procesi, ne nazadnje tudi zato, ker je to nerutinski ustvarjalni proces. Vendar velja, da je odvisen od okolja v katerem poteka, od ljudi, njihovega znanja, načina dela, motiviranosti, in drugih dejavnikov. Posebno pomembno je okolje. Pod tem pojmom razumemo celovit splet možnosti, od opreme prostora, delovnih pogojev, možnosti za nabavo materialov, do strokovnih informacij, ki so velikega pomena.

Inovacijska prizadevanja in naporji pa ne vodijo vedno k predvidenim ciljem. Včasih so za to krive nepredvidljive ovire in spremembe na trgu, nemalokrat pa se v inovacijskem razvoju ne upoštevajo dovolj realne uporabnostne lastnosti v nastajajočih pogojih, ki bi jih proizvod moral imeti. Če vsega tega ne upoštevamo, se lahko izrodi tudi inovacijski napor. Ne uresniči se morda

zares dobra inovacijska zamisel in proizvod izostane. Zato je zelo pomembno, da se inovatorji seznanijo tudi s temi prvinami in da zlasti v dobi svojega zorenja niso prepuščeni samim sebi, kar velja še posebej za inovatorje v delovnih organizacijah.

Pot k dobrim in tržno uspešnim inovacijam je pot, ki združuje reševanje nekega problema zamisli, z obstoječimi tehnološkimi možnostmi. Temu pa mora slediti tudi razvoj novih znanj, saj morajo inovatorji, ki hočejo uspeti na mednarodnem trgu, spremljati mnogo več tehničnih, tehnoloških, znanstvenih ter strokovnih informacij, kot je bilo potrebno še pred nedavnim. Zato je izjemno pomembno, da imajo inovatorji čim bolj odprte poti do teh informacij.

Stopimo tudi mi odločneje v inovativno družbo, pridružimo se redkim posameznikom, saj le tako lahko dosežemo boljše poslovne rezultate.

D. Kranjc

Ogled sejma Ligna '89 v Hannoveru

Sejem lesnoobdelovalnih strojev LIGNA je eden največjih tovrstnih sejmov na stari celini, kjer so predstavljeni večinoma vsi vodilni proizvajalci strojne opreme za predelavo in obdelavo lesa ter proizvajalci dopolnilne opreme za lesno industrijo.

Na več kot 100.000 m² razstavne površine je letos razstavljalo več kot 1100 proizvajalcev strojne opreme iz 27 držav.

Med najmočnejše zastopani mi na tem sejmu so bili Zahodni Nemci in Italijani. Ti so se predstavili z izdelki, ki sodijo v sam svetovni vrh, navzoči pa so bili tudi Kitajci, ki so na področju lesne strojegradnje šele na začetku, kar je bilo opaziti tako na izdelkih kot v komercialno-propagandnem pristopu.

Na sejmu LIGNA se je predstavila tudi slovenska strojegradnja. Pod okriljem Slovenijalesa — Trgovine so se predstavili s svojimi dosežki KLI Logatec, Nastro Ljubljana, Meblo Nova Gorica, Lestro

Maribor, TRO Prevalje, Zoran Rant Skofja Loka in Brest Cerknica (Tozd Strojegradnja). Lestro Maribor se je predstavil tudi samostojno v svojem razstavnem paviljonu.

Tozd Strojegradnja je na sejmu predstavil avtomatsko stiskalnico za širinsko lepljenje lesa SL — 20 E, nanašalec lepila NL — 18, ter črpalko za doziranje lepila ČLM — 80. Stiskalnica je obratovala ves čas sejma, na njej pa so prikazali lepljenje različnih profilov obdelovancev. Obiskovalci so pokazali izredno zanimanje za ta način lepljenja, saj je bila naša stiskalnica edina te vrste na sejmu. Zanj se je resno zanimalo več kot sto potencialnih kupcev. Med njimi so bili tako neposredni uporabniki, kot tudi predstav-

niki za prodajo strojne opreme z različnih področij.

V času sejma smo se pogovarjali z ameriškim proizvajalcem podobne strojne opreme za širinsko spajanje lesa. Govorili smo o možnostih sodelovanja na razvojno tehničnem, pa tudi komercialnem področju.

Dal nam je priznanje za razstavljene eksponate, s pripombo, da ima sam razvito stiskalnico, ki je precej hitrejša od naše. Do druge polovice leta bomo delovni organizaciji pripravili predlog za nadaljnje razgovore z ameriškim proizvajalcem.

Resne pogovore za prodajo in zastopanje našega proizvodnega programa smo imeli tudi s predstavnikom iz Indonezije, ki je pripravljen stiskalnico odkupiti in jo razstaviti na sejmu v Indoneziji. Poslali smo mu že video posnetke o delovanju stiskalnice v proizvodnji, v najkrajšem času pa moramo poslati tudi uradno ponudbo.

Glede razstavljanja naših strojev menim, da moramo biti na sejmu navzoči, saj je veliko zanimanje za naše izdelke, bolj resno kot doslej pa moramo nastopiti kasneje pri posameznih kupcih in na posameznih področjih v tržnem segmentu.

Tako nas po sejmu čaka veliko dela na komercialnem in na tehnično tehnološkem področju, saj je sejem pokazal, da moramo še naprej razvijati, če hočemo seveda sploh obstojati.

Pri ogledu sejma smo našo pozornost usmerili predvsem na izdelke, ki so sorodni proizvodnemu programu temeljne organizacije Strojegradnje.

Tako smo si podrobneje ogledali

- področje širinskega lepljenja lesa po vseh znanih postopkih,
- področje montaže opreme za stilno in stavbno pohištvo,
- področje profilnega brušenja (masivni nalimki, robovi...),
- področje črpalk.

V pogovorih s proizvajalci smo poskušali dobiti čimveč informacij o opremi in tehnično tehnoloških rešitvah za primere, ki so nam povzročali ali nam še povzročajo določene probleme (posamezne rešitve VF stiskalnice, naprava za poravnavanje zložajev itd.).



Dobili smo tudi informacijo o novih izdelkih in okvirne cene za vrsto izdelkov, ki jih imamo tudi v našem proizvodnem programu.

Naša naloga je bila tudi demontaža in odprema razstavljenih izdelkov.

S. Lužar



Otvoritveni trak je prerezal Uroš Slavinc, predsednik republiškega komiteja za industrijo in gradbeništvo.

Ob otvoritvi Jelke

Ni lepšega dne, lepšega občutka, kot ga doživljamo takrat, ko predamo v funkcijo industrijskega življenja enega takšnih objektov kot je naša Jelka. Vse to se zdi danes, ko smo še pod vtisi enostavnosti, elegancije in čistosti udejanjanja otvoritve naše poslovne enote v Begunjah, nekaj običajnega in vsakdanjega, vendar je prav to dejstvo, ki nas sili in obvezuje, da se naš pogled zatre v del preteklega življenja tega okolja, ki nam naj bi bilo izvor misli, idej in načrtov za prihodnost naše firme Brest.

Vloženi so bili veliki napori človeške narave dela, ki jih ne

moremo ovrednotiti zgolj materialno, marveč z močjo duha, energije, z močjo misli in idej, ki s tem dejansko niso zastale, temveč so — nasprotno — odprle nek povsem nov način življenja industrijske kulture dela.

In če že moramo kaj reči, so to besede zahvale vsem, ki so kakorkoli prispevali svoj delež k temu, da smo to življenje osvežili z novo vsebino. Ne smemo pa pozabiti, da pomenijo besede zahvale obvezo in odgovornost za naše prihodnje življenje.

Srečni smo, da imamo novo Jelko.

A. Šošarič



Elementi v embalaži bodo vsak čas pripravljeni za pot.

Za inovativno dejavnost

Odbor za inovativno dejavnost pri republiškem svetu ZSS je za organizatorje inovativne dejavnosti letos organiziral v Radovljici že sedem štiridnevni strokovnih seminarjev z okrog 300 udeleženci.

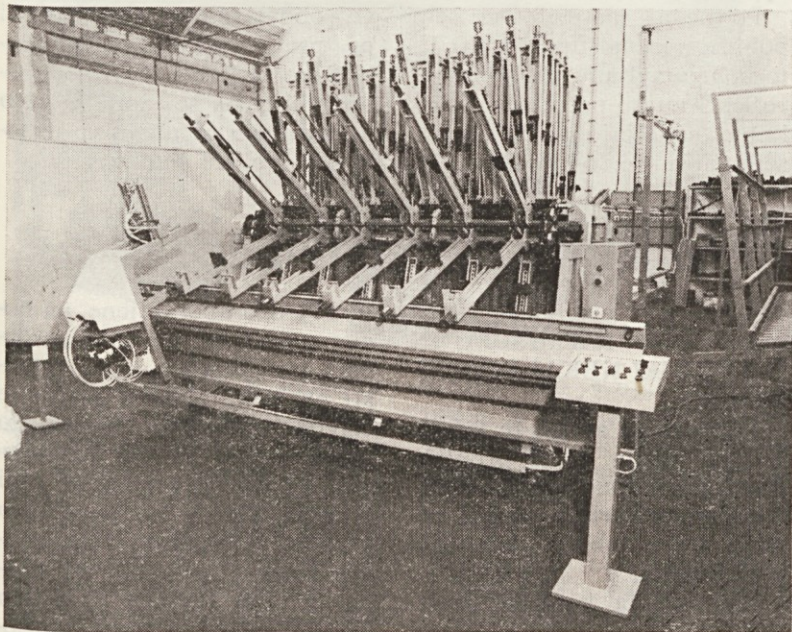
Organizator si je prizadeval, da bi s seminarji dal organizatorjem inovativne dejavnosti ustrezno strokovno znanje iz tega področja, ki ga sicer v ustreznih klasičnih izobraževalnih ustanovah ne dobijo, vendar ga nujno potrebujejo za uspešno strokovno delo in metodološke pristope za pospeševanje razvoja inovativne dejavnosti v delovnih organizacijah.

Cilj te izobraževalne akcije je bil uveljavitev ustvarjalne-

ga mišljenja in vodenja v delovnih organizacijah in izven njih, tako na tehničnem, kot na družbenem, poslovnem in drugih področjih. Začetek akcije je vzpodbuden. Mislim, da je organizatorjem v precejšnji meri uspelo uresničiti zastavljene cilje. Seminarja sva se udeležila tudi dva predstavnika iz DO Brest in upam, da bova svoje znanje ob podpori vodstvenega teama lahko prenesla v prakso.

Za jeseni pa na področju inovativne dejavnosti načrtujemo poglobljen študij tega kompleksnega — interdisciplinarnega področja.

D. Kranjc



Avtomatska stiskalnica za širinsko lepljenje lesa.

(nadaljevanje z 2. strani)
dite, ki smo jih porabili za rekonstrukcijo tovarne pred tremi leti. Kljub težavam bomo ob polletju na dinamiki z operativnim načrtom. Za doseg tega cilja smo morali iz proizvodnje odstraniti vsa nepotrebna opravila, ki jih je v dolgih letih prinesel čas netrženega obnašanja naše družbe. Tako se mora spremeniti miselnost vsakega posameznika v tovarni, saj želimo konkurirati svetu. Pri tem moramo vztrajati tudi zato, ker izvozimo kar 88 odstotkov proizvodnje.

Proizvodna usmerjenost tovarne na tuje trge ostaja naša osnovna naloga tudi v prihodnje, kljub temu pa ne bomo zanemarjali domačega trga, saj bomo izvozne programe ponudili tudi domačim kupcem. Sedaj tovarna prodaja svoje izdelke dvajsetim kupcem v tujini, kar nam omogoča večje serije posameznih tipov izdelkov. Sodobni trg želi majhne serije in zahteva kratke odpreme roke, kar pa je s klasičnim načinom dela zelo težko doseči. Tovrstna naročila pa bomo morali sprejemati,

saj prinašajo največ dohodka, medtem ko so velikoserijski izdelki ceneni. Da bi dosegli čimboljše poslovne učinke, bomo morali v naše izdelke vložiti več znanja, vsaj toliko kot konkurenčne firme. Naš cilj je, da postanemo eden izmed vrhunskih proizvajalcev stolov.

Tako že poteka program usposabljanja naših delavcev na vseh ravneh. Poleg znanja pa bomo morali trgu ponuditi poleg klasičnih mizarskih stolov še druge vrste stolov, ki zahtevajo več znanja in nudijo večji izrtek. Prihodnost tovarne je torej usmerjena v postopno povečanje števila izdelkov višjega cenovnega razreda, kar trenutno predstavlja 9 odstotkov proizvodnje.

Ob primerjavah s konkurenco ugotavljamo, da je uspešna. Zato smo se v tovarni odločili, da bomo naredili vse, da svoje načrte uresničimo in s tem pridobimo kar največji dohodek, ki bo omogočal normalno preživetje v teh nenormalnih časih. Še vedno nas vodi rek »Kdor hoče tudi zmore!«, ki ga ne smemo nikoli pozabiti.

R. Debevc

Uporabniki o osebnih računalnikih

Delo z novimi osebnimi računalniki je zaživelo. Udeleženci seminarjev so začeli svoje teoretično znanje prenašati v prakso. Z anketo smo zbrali nekaj mnenj o možnostih uporabe računalnikov v posameznih službah oziroma temeljnih organizacijah, o prednostih in morda tudi pomanjkljivostih osebnih računalnikov, in o možnosti uporabe v prihodnje.

IVAN ZABUKOVEC: PREGLED NAD VSEM DOGAJANJEM V TOVARNI

Osebni računalnik je orodje, ki postane s pomočjo programov zelo uporabno na vseh področjih. Področja pa se med seboj toliko razlikujejo, da zanje ni univerzalnega programa. Obstajajo namreč specializirani programi za:

- pisanje besedil (WORDSTAR),
- sestavljanje tabel in preglednic (LOTUS),
- urejanje kartotek (PARADOX),
- mrežno planiranje — terminiranje (SUPERPROJECT),
- konstruiranje (AUTOCAD).

Da postane osebni računalnik koristno orodje, se moramo naučiti uporabljati programe. To lahko storimo na več načinov:

1. Po kapljicah se lahko učimo pri nekom, ki osebni računalnik že uporablja pri svojem delu. Metoda ni najboljša, ker tisti, ki uči, običajno ni pedagog in nima izku-

šenj s poučevanjem. Pojavijo se celo težave, ki so lahko tolikšne, da pri posameznikih samo še povečajo začetni strah pred računalnikom.

2. Priskrbimo si programe z literaturo. Ta je zelo obširna in večinoma v tujih jezikih (angleški, nemški, srbohrvaški). Učenja se tako lotimo od začetka, a nas že na sredi drugega poglavja mine veselje do računalništva, če smo ga do nedavna nemara še imeli.

3. Udeležimo se usposabljanja v ustanovah, ki se s tem profesionalno ukvarjajo. Izgubili bomo strah pred računalnikom, delo z njim nam bo v veselje in v korist podjetja. Tak tečaj je sicer treba plačati, vendar je to bistveno ceneje, kot vse obračunane ure, ki bi jih porabili, če bi si hoteli pridobiti enako programsko znanje s pomočjo prvih dveh načinov. Najboljše takšne tečaje pri nas organizira Inštitut Jožef Stefan iz Ljubljane.

V Masivi smo začeli uporabljati osebni računalnik v septembru 1987 in od takrat je nepogrešljiv na področju na-

črtovanja, administriranja, kalkuliranja, analiziranja in odločanja. Stremimo za tem, da ga uvedemo na vsa področja, predvsem pa neposredno v proizvodnjo, saj bi s tem pridobili pregled nad vsem dogajanjem v tovarni.

Prednost osebnega računalnika pred velikim je predvsem v njegovi prilagodljivosti. Vsi vnešeni podatki so nam na voljo v vsakem trenutku in v različnih oblikah. Zmogljivosti prenosnih PC-jev so tudi večje, kot je bila denimo zmogljivost prvega Brestovega računalnika. Programi za delo na njih so izpopolnjeni do tolikšne mere, da omogočajo kar nekajkrat hitrejšo programiranje kot je mogoče na velikih računalnikih. Še vedno pa jih dopolnjujejo, tako da bo sčasoma lahko brez težav delal z njimi tudi začetnik.

Približuje se čas, ko bo računalnik na vsaki delovni mizi. V povezavi z velikim računalnikom bo postal močno orodje, ki ga ne bo mogel nadomestiti še tako vseveden finančar, razvojniki, komercialisti ali glavni direktor.

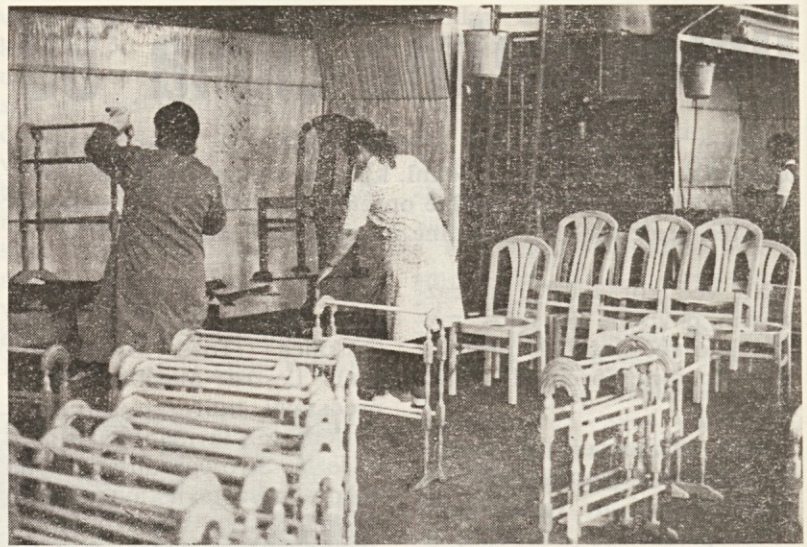
Obstaja pa še »druga plat medalje«. Lahko se zgodi, da pride s kakšno nepreverjeno disketo v računalnik virus, ki nam sesuje večmesečni trud. To je glavna pomanjkljivost PC-jev, pa še za to nisem povsem prepričan, da je pomanjkljivost. V deželi računalniškega piratstva si jo mogoče celo zaslužimo.

M. OGRINC: Z ZNANJEM DO REZULTATOV

Strojegradnja je za svoje potrebe organizirala tečaj o uporabi osebnega računalnika v poslovanju. Tečaj je obiskovalo povprečno osem delavcev. Tako smo si lahko pridobili osnovno znanje iz systemskega programa DOS in uporabniških programov Wordstar in Lotus. Doslej smo za pisanje poročil in dopisov ter spremne dokumentacije k strojem uporabljali Wordstar. Prednost pisanja na računalnik je predvsem ta, da omogoča enostavno popraviljanje in spreminjanje besedila. Program Wordstar ne zahteva posebnega znanja in je lahko razumljiv vsakomur, vendar opažamo, da ga še premalo uporabljamo, zlasti v konstrukciji.

Veliko pomoč pri poslovanju nudi program Lotus, vendar zahteva več znanja in tudi več angažiranosti pri delu z njim. To pa predstavlja pri našem delu problem, saj pri obremenitvi s tekočimi deli na delovnem mestu ne ostane veliko časa za učenje na računalniku. Na splošno ugotavljamo, da delo z računalnikom zahteva veliko časa pri pridobivanju znanja, preden lahko od njega dobimo želene rezultate.

Glede nadaljnjih možnosti uporabe se pri nas kaže potreba po osvojitvi programske paketa dBase, ki naj bi slu-



Tozd Masiva: lakiranje in luženje stolov.

žil predvsem kot baza podatkov na področju tehniške in tehnološke dokumentacije.

TONE OBREZA: NAJPREJ SPOZNATI OSNOVE

Konec marca smo se udeležili seminarja o osnovah za delo z osebnimi računalniki. Ker sem bil popoln novinec na tem področju, se mi je vsa tematika zdela težka in neuporabna za praktično delo.

Po nekaj mesecih, ko sem поблиže spoznal uporabnost tega, ugotavljam, da so osnove DOS nujno potrebne za vsakršno nadaljnje delo. Tudi s seminarja bi odnesel veliko

več znanja in tematiko drugače dojel, če bi ne bil na tem področju začetnik.

V naši temeljni organizaciji uporabljamo program LOTUS 123 in WORDSTAR. Uporabljamo ga v hranilni službi interne banke, začeli pa smo tudi s programom, s katerim optimalno izkoriščamo format iverne plošče pri razrezu.

Prednosti osebnih računalnikov so v hitrosti in praktičnosti obdelave, pomanjkljivosti pa praktično nima. Pomanjkljivost je le v našem (ne)znanju. Sicer pa se mora za delo na osebnem računalniku usposobiti čim več ljudi.

Razmišljaj in predlagaj

V septembru načrtujemo razpis akcije »RAZMIŠLJAJ IN PREDLAGAJ NEKAJ KORISTNEGA«.

Priprave na akcijo že tečejo. Takšna akcija, ko je problem razpisan oziroma gre za sistematično usmeritev, naj bi postala stalna oblika dela tudi v prihodnje.

Nagrade za koristne inovativne predloge za letošnje razpisane teme bodo vzpodbudnejše kot preteklo leto. Akcija je usmerjena v razpis problemov posameznih temeljnih organizacij glede na njihove potrebe. Tematsko področje je dokaj široko, obsega pa nove proizvode, področje tehnologije in organizacije.

Podrobnejši podatki o nagradah in o postopku prijave inventivnega predloga bodo navedeni na plakatih in v naslednjem Obzorniku. Inovaci-

je, ki bodo uporabljene, pa bodo nagrajene po spremenjenem pravilniku o ustvarjalnosti pri delu. Namen akcije je oživiti množično inovativno ustvarjalnost v vseh dejavnostih delovne organizacije, tudi v tistih, kjer se do sedaj niso aktivno vključevali v inovacijske tokove; menimo, da imamo v vseh službah še veliko skritih rezerv za boljše poslovanje. S prizadevanjem poslovne inovacije bomo naredili velik korak naprej v prizadevanjih za hitrejši razvoj inovacijske dejavnosti v delovni organizaciji in upam, da rezultati ne bodo izostali. Inovativno poslovanje je namreč postalo tudi nuja tržnega gospodarstva in širša družba vloga svoja prizadevanja v spodbujanje razvoja te dejavnosti.

D. Kranjc

Razpis štipendij

Objavljamo dokončni razpis štipendij DO Brest za šolsko leto 1989/90.

Poklic	Stopnja	Število razpis. štip.
obdelovalec lesa	II.	5
lesar široki profil	IV.	20
elektr. energetik	IV.	2
kuhar	IV.	1
lesarski tehnik	V.	7
strojni tehnik	V.	2
elektrotehnik energetik	V.	3
elektrotehnik elektronik	V.	3
tekstil. konfek. tehnik	V.	1
ekonomski tehnik	V.	3
naravosl. matem. tehnik	V.	3
ing. lesarstva	VI.	2
ing. strojništva	VI.	2
ekonomist za anal. plan.	VI.	3
dipl. ing. lesarstva	VII.	4
dipl. ing. strojništva	VII.	3
dipl. ing. elektr.	VII.	3
dipl. ing. kemij. tehnologije	VII.	2
dipl. ekonomist za anal. plan.	VII.	2

Kandidati morajo prijavi (obr. DZS SPN-1, vloga za uveljavljanje socialnovarstvenih pravic) priložiti:

- potrdilo o vpisu v šolo,
- overjen prepis oziroma fotokopijo zadnjega šolskega spričevala, oziroma potrdilo o opravljenih izpitih,
- potrdilo o premoženjskem stanju družine in številu družinskih članov, ki živijo v skupnem gospodinjstvu (izdaja oziroma potrjuje ga davčna uprava in matični urad pri skupščini občine),
- potrdilo o dohodkih staršev v preteklem koledarskem letu: navedeni morajo biti vsi dohodki iz delovnega razmerja, iz kmetijstva, iz obrti in dohodki iz dela v podaljšanem delovnem času in drugih virov. Če so starši upokojnenci, priložijo odrezek od pokojnine za december 1988.

Prijave sprejema kadrovsko-izobraževalna služba delovne organizacije do 15. julija 1989.

MALA PLAKETA DRAGU PEČKAJU

Drago Pečkaj, strojni ključavničar, je v Brestu že dolgo znan kot uspešen inovator. Na svoje inovatorske dosežke gleda kot na del svojega dela, vanje vlaga vse svoje znanje in izkušnje ter — izboljšuje.

Komisija za priznanja pri Sozdu Slovenijales mu je podelila tudi Malo plaketo za inovacijsko vključevanje v reševanju problematike hitrejše izdelave Rolo omaric. Stroje in naprave za izdelavo tega programa je skonstruiral in skupaj s sodelavci izdelal v zelo kratkem času. Samo on ve, koliko delovnih ur in garanja je bilo vložene; že z izboljšavami na strojih in napravah za izdelavo tovrstnih izdelkov je po izračunih prihranil 633.26 delovnih ur.

Nekaj tehničnih izboljšav, ki jih je Drago Pečkaj predlagal lani:

- izdelava nanašalca lepila,
- naprava za stiskanje letvic v utore,
- izdelava horizontalnega rezkarja,
- izdelava naprave za umakanje v lužilo,
- izdelava stroja za posnemanje robov na letvicah za rolete.

