

NAŠ

DROGA
PORTOROŽ

INTERNA IZDAJA

št. 9

september 1996

NAŠ GLAS izdaja družba DROGA d.d. Glasilo urejuje uredniški odbor. Odgovorna in glavna urednica Lilijana Ivanek - Pečar. Fotografija Jadran Rusjan, karikature Lorella Antonac in Vito Šaruga. Tehnična ureditev Dragica Mekš. Tisk tiskarna VeK Koper, v nakladi 1000 izvodov. Glasilo dobijo člani kolektiva brezplačno. Po mnenju Urada vlade za informiranje št. 4/3-12-1217/95-23/273, z dne 17. 7. 1995, šteje NAŠ GLAS med proizvode, za katere se plačuje 5 % davka od prometa proizvodov. TISKANO NA RECIKLIRANEM PAPIRJU.

GLAS

Tisti, ki se hočejo nekaj naučiti, niso nikdar brez dela.

Montesquieu

Počasi a zanesljivo odhaja poletje. Skozi druga vrata vstopajo skrbi in zadolžitve, na katere smo še včeraj gledali kot na nekaj, kar se nas skorajda ne tiče. V času blaženega dopustniškega brezdelja se zdijo vse službene dolžnosti, z delom vred, samo posrečena šala na zadnji strani časopisa. A koledar ne pozna milosti in lepega dne odklenka poležavanju na plaži in gledanju v oblake. Zresniti se - kakšno dolgočasje! Izbire pa nobene, presneta reč! Tako pač gre svet naprej, je dejal moj prastric. Stari ljudje so polni življenskih modrosti in ena od teh je, da dolžnostim ne moreš ubežati; če pa že, je to le za kratek čas: najdejo te in padejo nate s podvojeno težo. No ja, se je pa že pametneje kar takoj lotiti zadeve, če že ne gre drugače.

Delo ima navsezadnje obilo prednosti: kratkočasno je, z leti nam razširi obzorje, z njim se naučimo meriti sami sebe, ubrani nas pred omejenostjo in sčasoma z veseljem ugotovimo, da znamo neprimerno več, kot smo znali na začetku. Ob delu srečamo največ ljudi, prevzamejo nas njihove usode, da nezavedno zorimo ob novih in novih spoznanjih. Delo je eden od pogojev za razvoj zrele, odgovorne osebnosti; koliko zadoščenja nam nudi, pa je precej odvisno od nas samih v trenutku, ko si ga izbiramo. Delo je navsezadnje tudi zelo koristna reč, saj smo zanj plačani; kako bi sicer poravnali račune in gostili prijatelje? Naj bo denar še tako prozaična stvar, brez njega nekako ne gre. Pomembno je samo, da nam ne zavlada.

Sonja POŽAR



POSLOVNI REZULTATI

POSLOVANJE DROGE PORTOROŽ v I. polletju 1996

Rezultati, ki smo jih dosegli v šestih mesecih letošnjega leta so zadovoljivi, čeprav nismo dosegli količinskega plana proizvodnje niti prodaje. Količinski izpad in s tem tudi izpad realizacije smo nadomestili z nižjimi stroški repromaterialov, tako, da smo kljub vsemu dosegli dobiček, ki je enak planiranemu.

S prodajo na domačem trgu smo ustvarili 4 milijarde SIT realizacije, kar pomeni 48% izpolnitev letnega plana. Količinsko smo plan realizirali 47%, pri tem je bila količinska prodaja praktično enaka kot lani v I. polletju.

Z izvozom smo ustvarili slabo milijardo realizacije in s tem realizirali letni plan 42%. Količinsko je plan realiziran 46%, pri tem pa je za 20% večji od izvoza v I. polletju 1995.

Izvoz predstavlja v celotni realizaciji 20% delež. Glavni izvozni trgi so trgi bivše Jugoslavije, kjer smo realizirali 75% vsega izvoza.

IZKAZ USPEHA za I. polletje 1996

	v 000 SIT
prihodki iz poslovanja	4.991.695
odhodki iz poslovanja	4.527.295
kosmati dobiček iz poslovanja	464.400
prihodki od finansiranja	58.381
odhodki od finansiranja	161.434
dobiček iz rednega poslovanja	361.347
izredni prihodki	49.304
izredni odhodki	25.513
celotni dobiček	385.138
davek iz dobička	70.208
ČISTI DOBIČEK	314.930

IZKAZ STANJA NA DAN 30.6.1996

	v 000 SIT
stalna sredstva	4.074.554
gibljiva sredstva	3.634.804
skupaj sredstva	7.709.358
kapital	6.080.383
dolgoročne obveznosti	598.273
kratkoročne obveznosti	1.030.702
skupaj obveznosti do virov sredstev	7.709.358

PREGLED EVIDENTIRANIH UR v I. polletju 1996

struktura		
ure dela (prisotnosti)	547.381	75,8
nadure	9.900	1,4
dopusti + prazniki	100.273	13,9
bolniška do 30 dni	38.692	5,4
ostala nadomestila	5.615	0,8
bolniška nad 30 dni	19.672	2,7
neplačane ure	180	0,0
SKUPAJ VSE EVIDENTIRANE URE	721.713	100

Iz tabele je razvidno, da je kar 23% možnega delovnega časa neproduktivnega iz takega ali drugačnega razloga. Če to povežemo še s stroški, dobimo podatek, da je bilo za nadomestila v I. polletju izplačano 77 milijonov SIT.

Maruša PEČNIK



CELOVITO OBVLADOVANJE KAKOVOSTI

KAKOVOST SE PRIČNE IN KONČA Z IZOBRAŽEVANJEM.

K. ISHIKAWA

Interno izobraževanje o sistemu kakovosti v DROGI

V okviru postavitve sistema kakovosti v skladu z mednarodnimi standardi ISO 9001 in v okviru priprav na pridobitev certifikata (spričevala) o kakovosti sva z vodjo Službe za kakovost Maruško Lenarčič v aprilu in juniju izvedli interno izobraževanje na temo "Spoznavanje SIST ISO 9001".

Izobraževanje je potekalo v PC Začimba za vzdrževalce (22 udeležencev), delavce iz proizvodnje (74 udeležencev, razdeljenih v tri skupine) in delavce iz logistike (17 udeležencev).

Cilj izobraževanja je bil, da zaposleni razumejo, kakšna je njihova vloga v sistemu kakovosti in kako je zastavljen sistem kakovosti v DROGI.

Izobraževanje je bilo vsebinsko razdeljeno na dva dela in sicer na predstavitev zahtev standarda SIST ISO 9001, razlago dokumentacije, ki obstaja v DROGI, razlago politike kakovosti ter na predstavitev poteka presoj (notranjih in certifikacijskih). Podana je bila tudi informacija o predvidenem poteku predpresoje (čas, kraj, certifikacijska hiša). Ob zaključku (v drugem delu enournega izobraževanja)

so udeleženci izpolnjevali tudi vprašalnik "Kaj veste o sistemu kakovosti". Vprašalnik je vseboval pet do sedem vprašanj, na katera je bilo mogoče odgovoriti z obkroževanjem enega ali več odgovorov oz. z vpisovanjem odgovorov, ki so jih navajali udeleženci sami.

Glede na strukturo udeležencev sva prilagajali oz. spreminjali vsebino vprašalnika.

Edino vprašanje, na katero so odgovarjali vsi udeleženci, je bilo: "Kdo je odgovoren za kakovost mojega dela?". Nanj je kar 98 % udeležencev pravilno odgovorilo, da so za kakovost svojega dela odgovorni sami.

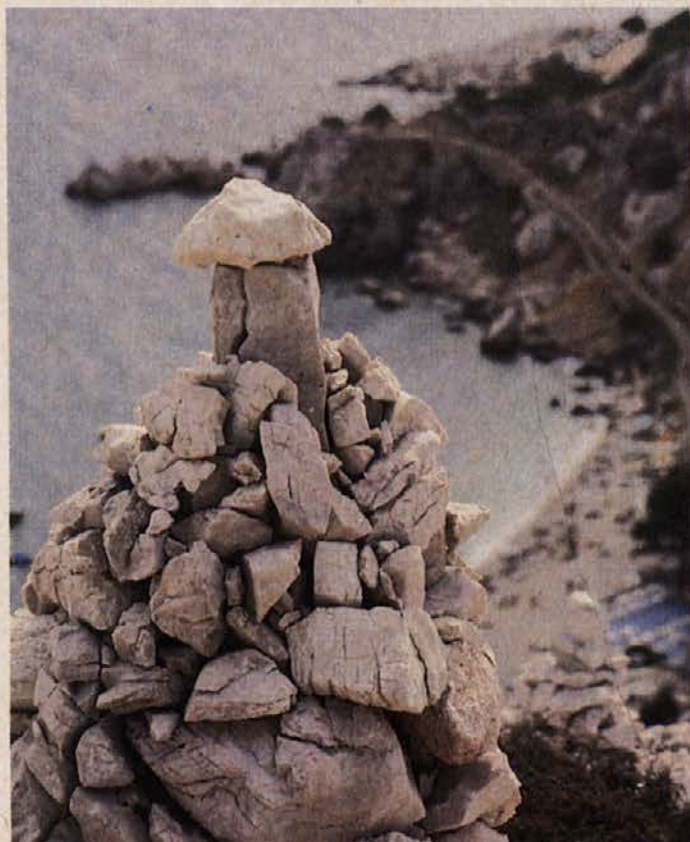
Ostala vprašanja so se nanašala na:

- opis dolžnosti in odgovornosti na delovnem mestu (odgovori so bili odvisni od vrste dela, ki ga opravlja udeleženec)
- postopke pri okvari stroja (obveščanje vodje izmene, vzdrževalca, poskus odprave napake,...)
- postopke kontrole pri delu (urejenost in higiena delovnega mesta, kontrola datuma in teže izdelka, kakovosten prevzem in odprema blaga,...)
- navedbo navodil, ki se uporabljajo pri delu (navodila pri stroju, na steni, za delo, za čiščenje, za varno delo, za periodični pregled strojev, proizvajalca, za delo s strojem, delovni nalog,...)
- zapise ugotovitev in opažanj (zapišejo jih v razne knjige, zvezke, obrazce, v računalnik, v dnevno evidenco storilnosti; nekateri svoje ugotovitve in opažanja samo ustno prenesejo svojemu nadrejenemu)
- postopke za zagotavljanje reda in čistoče (redno čiščenje delovnega mesta in okolice).

Po pregledu vprašalnika smo prišli do zaključka, da so udeleženci resno vzeli preverjanje znanja s pomočjo vprašalnika. Pokazali so tudi dovolj zavzetosti in znanja za izpolnjevanje nalog, ki jih zahteva njihovo delovno mesto.

V prihodnosti nameravamo nadaljevati s podobnim izobraževanjem tudi v drugih organizacijskih enotah.

Damjana POBERAJ



SAMMONTANA

SLADOLEDI SAMMONTANA - SLADKOSTI IN TEŽAVE

Čeprav je poletje čas dopustov, so nekatere dejavnosti prav v tem obdobju najbolj živahne. Ena od teh je nedvomno prodaja sladoleda. Zaposili smo g. Marjana Fišerja, vodjo posebne prodaje, naj nam kaj pove o tem, kako so nam šle to poletje stvari od rok.

Od zadnjikrat, ko smo v našem glasilu pisali o Sammontani, je izbira bogatejša za kar štiri proizvode: La barchetta, Prezzemolo, Froggy in Yo-bar. Ostajajo seveda že znane lučke, korneti, lončki ter tako imenovani družinski in gostinski sladoledi. Rezultati prodaje kažejo, da sta najbolj priljubljena še vedno Stecco ducale in Moresco.

Sedem hladilnih kamionov razvažajo sladki tovor po vsej državi. Dostave so tedenske, vendar se dogaja, da trgovcem poide zaloga zelo hitro in prosijo za dodatne količine še pred naslednjim predvidenim obiskom našega vozila. Uslužbenci, ki razvažajo sladoled, imajo vsak svoj mobilni telefon, kar omogoča zelo hitro reakcijo na tak klic v sili. Naše hladilne skrinje in omare so nameščene v maloprodajah (prednjačijo vsekakor privatne trgovine) in gostinskih obratih, v turističnih krajih in zdraviliščih pa tudi tam, kjer se v poletni sezoni običajno zbira največ ljudi (bazeni, plaže in podobno).

Letošnje poletje ni bilo posebno vroče, pa tudi sicer se ni kaj prida odrezalo z lepim vremenom. To je, žal, vplivalo tudi na prodajo sladoleda. Pomeni, da bomo, čeprav smo odprli novo prodajno področje Notranjsko, dosegli le približno 75% letnega plana. Resnici na ljubo je treba povedati, da tudi reklama ni bila tako obsežna, kot je bila reklama naše konkurence.

Razobesili smo sicer nekaj svetlobnih teles in razdelili precej senčnikov in majic, očitno pa bi se morali večkrat pojaviti tudi v televizijskih reklamah, kjer smo bili premalo prisotni. S približno dvajsetimi tujimi in domačimi znamkami sladoleda v Sloveniji bi morali zares bolj

agresivno "zapeljevati" potrošnike. Akcijska prodaja bi nam bila nedvomno v veliko pomoč in bi omilila nezadostne rezultate tistih prodajnih mest, kjer vreme odločilno vpliva na potrošnjo (odprti bazeni, plaže). Je že tako, da priljubljenost naših sladoledov ni vedno edino poročilo za uspeh.

Tolaži nas misel, da je bilo letošnje poletje neprijazno do vseh "sladoledarjev" in da torej nista krivi kakovost blaga ali naša povezava s kupci, ako ni šlo vse popolnoma gladko. Pri sezonskih artiklih je pač tako. Že njihovo ime nas opozarja, da so specifične razmere v posamezni sezoni



lahko odločilnega pomena za uspeh ali neuspeh, ne glede na to, kako se je proizvajalec trudil in kaj so mu narekovale izkušnje iz prejšnjih let.

Sonja POŽAR

FINANČNI KOTIČEK

DOLGOROČNI VREDNOSTNI PAPIRJI

V prvi popoletni številki bomo nadaljevali z obravnavo dolgoročnih vrednostnih papirjev. Tokrat bomo govorili o obveznicah.

DOLŽNIŠKI VREDNOSTNI PAPIRJI (OBVEZNICE)

Obveznica je eden tistih vrednostnih papirjev, ki so med vlagatelji najbolj razširjeni. Obveznice kot oblika naložbe prednjačijo celo pred delnicami, saj na razvitih trgih kapitala oziroma na svetovnih borzah odpade 70 odstotkov prometa na obveznice.

OPREDELITEV OBVEZNICE IN NJENE SPLOŠNE LASTNOSTI

Z izdajo obveznic izdajatelj zbira finančna sredstva v obliki posojila. Obveznica je pravni dokument v obliki listine, s katerim se dokazuje dolžniškoupniško razmerje. Izdajatelj obveznice (dolžnik) se zavezuje, da bo kupcu obveznice (upnik) tako pridobljena sredstva vrnil v določenem času, medtem pa mu bo plačeval obresti.

Splošne lastnosti obveznic so naslednje:

OBVEZNICA JE DOLŽNIŠKI VREDNOSTNI PAPIR. Za izdajatelja obveznic so pridobljena denarna sredstva dolg, ki ga mora vrniti kupcem obveznic. Ker o dolgu ne moremo reči, da je lastnina, temveč obveznost, pravimo, da so obveznice dolžniški vrednostni papirji. Zelo pomembna posledica tega je, da obveznica imetniku ne daje pravice do upravljanja posojenega denarja. Imetnik obveznice ni lastnik podjetja. Samo zato, ker ima obveznico, ne more sodelovati pri njegovem upravljanju, četudi je vanj vložil svoje prihranke.

OBVEZNICA JE DOLGOROČNI VREDNOSTNI PAPIR. Obdobje, za katero kupec obveznice izdajatelju posodi denar, je pri obveznicah daljše od enega leta. Včasih pravimo, da izdajatelj z obveznicami pridobiva dolgoročna finančna sredstva. Obdobju, za katero je bilo posojilo dogovorjeno, pravimo rok zapadlosti (npr. pet let) in teče od datuma izdaje obveznice. Datumu, ko mora biti posojilo vrnjeno, pa rečemo datum zapadlosti.

OBVEZNICA IMA GLAVNICO IN DAJE IMETNIKU FIKSNI DONOS V OBLIKI OBRESTI. Vsaka obveznica ima glavnico, ki je osnovni del dolga. Enako kot hranilna vloga ima skoraj vsaka obveznica tudi obresti. Te so nagrada za posojeni denar. Glavnica in obresti so dolg izdajatelja.

IZDAJATELJ OBVEZNICE VRAČA IZPOSOJENI DENAR V VNAPREJ DOLOČENIH ZNESKIH IN OBROKIH. Izdajatelj obveznice dolga največkrat ne vrne v enem znesku, temveč v obrokih. Ti so razporejeni v zneskih, ki se za celoten čas odplačevanja dolga določijo ob izdaji obveznic v tabeli, ki jo imenujemo odplačilni (amortizacijski) načrt. Obroki so lahko letni, polletni ali četrtletni. Izplačujejo se na podlagi kuponov, ki se izrežejo iz kuponske pole obveznice. Na vsakem kuponu je odtisnjen znesek iz odplačilnega načrta. Obrok je sestavljen iz dela glavnice in spremenljivega dela obresti. Obresti se

obračunavajo samo na preostanek dolga.

Navadno se v obrokih vračajo le obresti, glavnica pa se izplača v enkratnem znesku ob zapadlosti obveznice. Obveznica, pri kateri se del glavnice izplača hkrati z obrestmi, se imenuje anuitetna obveznica. Pri nas so te dokaj pogoste, v svetu pa redkejšje.

NALOŽBA V OBVEZNICE JE NA SPLOŠNO MANJ TVEGANA IN MANJ DONOSNA. Obresti, ki jih dobiva kupec obveznice, so vnaprej določene, zato je njihova naložba varnejša od naložb v druge vrednostne papirje. Večja varnost pa žal hkrati pomeni manjši donos. Kljub temu je obveznica še vedno bolj tvegana naložba kot navadna hranilna vloga.

PREDNOSTI IN SLABOSTI OBVEZNIC

PREDNOSTI ZA KUPCA:

- V primerjavi z drugimi vrstami vrednostnih papirjev je naložba v obveznice varnejša.
- Majhnim vlagateljem omogoča, da donosno naložijo svoje prihranke.
- Naložba v obveznice združuje ugodnosti hranilne vloge na vpogled in vezane vloge.
- Likvidnost naložbe; kupec lahko obveznico kadarkoli proda na sekundarnem trgu (borza) in jo tako spremeni v denar.
- Obresti so najmanj tolikšne kot pri hranilnih vlogah ali višje.
- Nakup državnih obveznic, ki so zelo pogoste, se navadno šteje za davčno olajšavo.

SLABOSTI ZA KUPCA:

- Naložba v obveznice je v primerjavi z nekaterimi vrstami vrednostnih papirjev (npr. delnico) manj donosna.
- V primeru izdajateljevega stečaja je izplačilo obveznice odvisno od vrednosti izdajateljevega premoženja.

Aleš ŠKRABA

BORZNI KOMENTAR

V času, ki je minil od našega zadnjega javljanja, so se na borzi dogajale zanimive stvari. Tečaji delnic so po julijskem zatišju avgusta nekoliko porasli. S prihodom septembra pa so ponovno začeli padati, tako da je SBI padel celo pod 900 točk. Na vse to pa se DROGINA delnica ni kaj prida odzvala. Njena vrednost se je gibala med 14.000 in 15.000 tolarji, kar kaže na njeno stabilnost. Le-ta pa je za nas, DROGINE delničarje, še kako pomembna.

Aleš ŠKRABA

NOVE DEJAVNOSTI

Maggi

DROGIN ASORTIMAN IZDELKOV BOGATEJŠI Z IZDELKI MAGGI

Kakor mnogi med vami verjetno že veste, je DROGA z aprilom začela prodajati program blagovne znamke Maggi. Sedaj ko je že nekaj mesecev za nami in imamo s prodajo že dobre rezultate, smo se odločili, da predstavimo bogat program izdelkov tudi v Našem glasu.

Maggi je že starša med blagovnimi znamkami, saj je že leta 1986 praznovala svojo stoletnico. Ime je dobila po Juliusu Maggiju iz Nemčije, ki je pred sto leti začel z izdelavo industrijsko pripravljene instant juhe iz zelenjavne moke. Kakovost izdelkov je g. Maggiju omogočala hitro rast in širitev proizvodnje. Tako je na prehodu stoletja dopolnil svoj asortiment z novimi izdelki, kot so jušne kocke in tekoča začimba (Maggi wuerze). V razvoju blagovne znamke Maggi sta pomembni še dve letnici, leta 1930 so začeli z izdelavo instant omake za pečenke v kockah, leta 1966 pa je prišlo do združitve podjetja Maggi z multinacionalno Nestle. Navsezadnje pa je za nas pomembna predvsem letnica 1996, ko smo začeli z direktnim uvozom blagovne znamke v Slovenijo in ekskluzivno distribucijo izdelkov Maggi v Sloveniji.

Sicer pa je že čas, da Vam predstavim izdelke oz. skupine izdelkov, ki so v blagovni znamki Maggi. Posebej je še potrebno poudariti, da je glavna značilnost vseh izdelkov Maggi izvrsten okus in visoka tehnologija proizvodnje.



JUHE "DOBER TEK"

Podskupina obsega koncentrate za juho za pripravo štirih krožnikov juhe. V tej skupini so predvsem koncentri za najbolj razširjene juhe, kot so juha z drobovimi cmoki, z jajčnimi testeninami, z rezanci, z mesnimi cmoki, kokošja juha in gobova juha z jurčki, ki je res odlična.

JUHE ZA TRI KROŽNIKE

V tej podskupini so zbrani koncentri za posebne juhe, ki nas zapeljejo s še posebej izbranim okusom in ki bi drugače le redko našle mesto na naših mizah. V to skupino spadajo juhe z jetrnimi cmoki, italijanska juha - minestrone, česnova juha, juha s fritati in čebulna juha. Resnično teknejo.

BUJONI

Bujon je francoska beseda za čisto juho brez zakuhe (da ne bi zveneli preveč tuje, to so jušne kocke). Prodajamo koncentrat za čisto govejo juho in čisto juho brez mesa. Kmalu pa bomo začeli s trženjem še tretjega koncentrata in sicer za pripravo kokošje juhe, s katerim pripravimo ne samo odlično juho ampak tudi omako k pečeni kokoši.

JUŠNE ZAKUHE

Ni se več potrebno truditi s pripravo domačih zdrobovih cmokov, ki se marsikdaj razkuhajo. Maggi je pripravil za vas odlične zdrobove cmoke, ki se ne razkuhajo, imajo pa okus pravih babičinih cmokov. Kmalu bomo za Vas pripravili še jetrne cmoke. Mmh.



MAGGI FIX

To so gotove zmesi, ki nam omogočajo enostavno in uspešno pripravo bolj zapletenih jedi. Tako lahko pripravimo omako za špagete, omako za testenine alla Carbonara, omako alla Napoli, mehiško specialiteto Chili con carne, pravi madžarski golaž in polpete iz mešanega mesa.

(nadaljevanje na strani 7)

MAGGI PROGRAM

(nadaljevanje s strani 6)



GOURMET OMAKE

Prvi na slovenskem trgu smo gospodinjam in kuharjem omogočili pripravo izbranih omak z malo truda. Tako imamo v ponudbi koncentrate za poprovo omako s smetano, lovsko omako, gobovo omako s smetano in poprovo omako Madagaskar.



PASTA SNACK

To so pripravljene instant testenine z različnimi omakami,

ki predstavljajo pravo revolucijo v vsakodnevni prehrani. Na lanskoletnem prehranbenem sejmu Anuga so bile predstavljene kot svetovna noviteta. Omogočajo nam pripravo prigrizkov (snecksov) v nekaj minutah. Pasta snecksi so s sirom, z gobami, s šunko in s paradižnikom. V naslednjem letu pa bomo to Maggijevo podskupino dopolnili še z ostalimi izdelki iz pestrega izbora različnih okusov.

TEKOČA ZAČIMBA

Maggi wuerze v originalu je na slovenskih mizah že dolgo uveljavljen proizvod. Poznamo ga še iz časov kraljevine, vendar ni potrebno več ponj v Avstrijo, ampak ga je za Vas uvozila DROGA. Maggi wuerze je odliča tekoča začimba za popestritev pripravljenih juh, različnih omak in pečenk. Poudari izvrstnost vaših pripravljenih jedi.

PRILOGE

Med priloge uvrščamo krompirjev pire in nemško specialiteto špecle (Spaetzle). Instant pire je res okusen, kar dokazujejo tudi dosednji prodajni rezultati. Špezle pa Vam priporočamo kot izvrstno zamenjavo za tradicionalne široke rezance.

OMAKE

Sem uvrščamo pečenkin sok, ki dopolnjuje okus Vaše pečenke.

Za zaključek Vam le še priporočam, da poskusite izdelke Maggi in z malo truda pripravite zavidanja vredno kosilo. Pa, dober tek.

Aljaž PODLOGAR



SOLINE

SPET MUHAŠTO POLETJE V SEČOVELJSKIH SOLINAH



Sezona pobiranja soli se je letos pričela sorazmeroma zgodaj, saj smo z nalivanjem izparilnih površin ter pripravo kristalizacijskih bazenov začeli že v aprilu. Na žalost smo zaradi slabega vremena in obilice dežja morali razredčeno slanico spustiti v morje.

Izparilne površine smo ponovno napolnili prve dni junija ter utrdili podlago kristalizacijskih bazenov. Vreme je bilo za nas ugodno, tako da se je prva sol izkristalizirala že 13. junija. Intenzivna proizvodnja je nemoteno tekla do zadnjih dni v juniju, ko so obilne padavine ponovno povzročile zastoj v proizvodnji soli ter izgubo delovnega vrstnega reda slanice.

Z normalno proizvodnjo soli smo nadaljevali šele v drugi polovici julija. Nestabilno in muhasto vreme se je nadaljevalo tudi v avgustu, tako da smo do konca tega meseca uspeli pobrati cca. 4000 ton soli.

Sezona pobiranja soli se bo nadaljevala v jesenskih mesecih. V primeru manjših padavin bomo izkoristili precejšnje količine koncentrirane slanice, shranjene v rezervoarje, ter nadaljevali proizvodnjo z namenom, da dosežemo načrtovani plan.

Dario SAU

DOGODKI

PRIŠLI - ODŠLI
od 1. 7. 1996 do 31. 8. 1996

PRIŠLI:

Večje število delavcev za določen čas smo zaposlili v PC GOSAD zaradi sezonskega dela.

VODOPIVEC ŠTEFAN - pospeševalec prodaje II, SKUPNE SLUŽBE - TRŽENJE, delovno razmerje za nedoločen čas

ODŠLI:

V mesecu avgustu je bil invalidsko upokojen g. PETER FIČUR iz PC SOLINE.

G. Fičur se je v Piranskih solinah zaposlil 16. julija 1964 in jim ostal zvest vse do meseca avgusta, ko se je moral zaradi zdravstvenih težav upokojiti.

ŽELIMO MU PREDVSEM ZDRAVJA IN NAJ NE
POZABI NA SOLINE.

* * *

31. 8. 1996 je bilo v DROGI zaposlenih 713 delavcev, od tega 335 moških in 378 žensk. V delovnem razmerju za nedoločen čas je zaposlenih 604, v delovnem razmerju za določen čas pa 109 delavcev.

V DROGI Hrvatska je bilo v avgustu zaposlenih 16 delavcev.

Razlogi, zaradi katerih je v teh mesecih delavcem prenehalo delovno razmerje, so bili naslednji:

- potek delovnega razmerja za določen čas,
- invalidska upokojitev.

KADROVSKA SLUŽBA

MORSKA
SOL

ZAČIMBA

MEŠANICE ZAČIMB - "pika na i"

Začimbe - pomemben dodatek v mesnih izdelkih

Kadar govorimo o znanosti začinjania, tj. o poznavanju kemijskega sestava, fizioloških učinkov ter o uporabi začimb, moramo reči, da se je v zadnjih 30 letih na tem področju pridobilo več podatkov kot jih je imela človeška zgodovina vseh tri tisoč let. Znanje o začimbah, s katerim danes razpolagamo nam omogoča, da bolje razumemo mehanizem njihovega stimulatívne delovanja na človeški organizem ter da lažje rešujemo tehnološke probleme njihove uporabe.

Ni ene mesne specialitete, niti navadne mesne jedi, za katero ne bi rabili kuhinjske soli ali začimb. Z razvojem mesne prehrane se je razvijala tudi veda o uporabi začimb.

Današnja znanost nam dokazuje, dolgoletna praksa pa potrjuje, da so v pravilni in zdravi prehrani zelo pomembni ti stimulatorji, ki izboljšujejo izkoristek vsake hrane. Med take stimulatorje spadajo tudi začimbe. Jed postane okusnejša, zanimivejša in predvsem lažje prebavljiva.

Čeprav so začimbe naravni proizvodi, je potrebno veliko poznavanje njihove sestave in delovanja. Napredek medicine, biokemije in fiziologije na področju prehrane prispeva k boljšemu poznavanju pozitivnega ali škodljivega delovanja nekaterih snovi na človeški organizem. Predvsem je to pomembno pri konzerviranju mesnih izdelkov. V ta namen se najpogosteje uporabljali metoda dimnjenja. Danes vemo, da so v dimu nekatere zdravju škodljive snovi. Konzervirajoči učinek dima se da delno nadomestiti z nekaterimi začimbami. Vemo tudi, da se popolnega učinka posameznih začimb ne da nadomestiti z nobeno drugo kemijsko pridobljeno snovjo.

Današnji človek je še vedno odvisen od narave, še vedno uporablja naravne začimbe v različnih oblikah.

Poznavanje kemijske sestave posameznih začimb ter njihovih aktivnih komponent nam omogoča sestavljati mešanice, ki odgovarjajo vsem zahtevam današnje prehrane.

Minilo je obdobje, ko si je predelovalec mesa sam sestavljal svoje mešanice, proizvajalec pa samo prodajal njemu potrebne količine začimb.

Danes se začimbne mešanice preuči in definira že v fazi, ko se novi proizvod šele razvija. Teh trendov se v našem podjetju vedno držimo. Po nakajletni prekinitvi, doživlja razvoj začimbnih mešanic ponovno renesanso.

V prehranski industriji se uporabljajo različne oblike začimb. Osnovne oblike so: naravne začimbe in ekstrakti.

Obdobje, ko so mesne industrije uporabljale izključno samo začimbne ekstrakte, mineva.

Zakaj?

ampak njih samo suši, čisti, sortira in melje oz. drobi. Najpomembnejši lastnosti naravne začimbe sta aroma in okus. K temu prispevajo, poleg eteričnega olja, ki je v glavnem merilo za njeno kakovost, še druge komponente, ki se nahajajo v različnih delih začimbe ki prispevajo skupni aromi in okusu. Tega destilirana olja ali ekstrakti nimajo.

V tem je velika prednost naravnih začimb. In tega se predelovalci mesa dobro zavedajo, zato jih vključujejo v svoje izdelke.

Tako v praksi kot v znanosti se ve, da je z uporabo več vrst začimb mogoče dosegati uspešne kombinacije arome in okusov, ki zadovoljujejo želje danes tako zahtevnega kupca. Kombinacije

eteričnih olj in drugih ekstraktov, so praviloma, manj uspešne ali popolnoma neuspešne.

Mesna industrija uporablja, poleg začimb, tudi druge dodatke za doseganje primerne kakovosti svojih izdelkov. To so različne snovi za dobro emulzijo, za boljšo vezavo vode, za lepšo barvo, za daljšo trajnost itd. Slediti je potrebno vsem zahtevam in željam, s katerimi predelovalci poenostavijo tehnološki postopek in izboljšajo kvaliteto izdelka.

Trend razvoja kompletnih dodatkov v svetu še vedno raste. Zato smo v naš proizvodni program vključili kompletne mešanice začimb in

dodatkov za nekatere mesne izdelke MAESTRO MIX.

Naše glavno vodilo pri razvoju te vrste proizvodov je uporaba naravnih snovi s čimmanj kemijskimi snovmi. K naravnim začimbam spadajo naravni dodatki. In smo uspeli. Naši novi proizvodi se uspešno uveljavljajo v mesnih industrijah, za katere je najpomembnejša zdrava prehrana.

Danes moderna mesna industrija uporablja začimbe iz najmanj 48 rastlinskih vrst.

Začimbe oziroma mešanice začimb niso "pika na i" samo v mesnih izdelkih. O tem in o raznih zanimivostih iz kraljevstva začimb pa drugič.

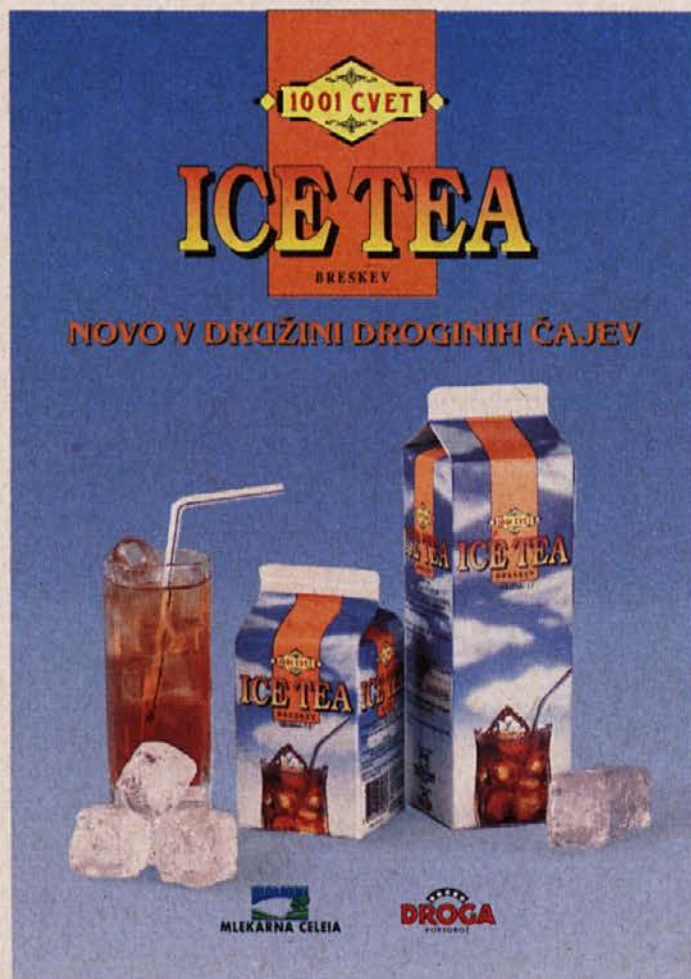


Naravne začimbe so tiste, ki se jim nič ne dodaja niti odvzame,

Helena ČOK

NOVI IZDELKI

ICE TEA BRESKEV



Naj vam predstavim nov izdelek, ki je nastal kot plod sodelovanja našega podjetja z mlekarno Celeia.

Izdelek bo razveselil predvsem tiste, ki so obžalovali neuspeh sorodnega instant ledenega čaja, kateremu je bojda botrovalo upadanje tržnega zanimanja za instant napitke. Tokrat se kot gotova pijača z nekoliko spremenjeno recepturo "vrača med žive".

Številne "zgode in nezgode" so povzročile zakasnitev glede na načrtovani pojav izdelka na trgu. Zaslužile bi si kritiko, vendar to ne spada v naše glasilo. Zato navajam le nekaj bistvenih informacij.

V že močno konkurenco slovenskega trga bomo zaenkrat vstopili z okusom breskve v politrski in litrski "pure-pak" embalaži, izdelek pa bi lahko postal odskočna deska za širjenje programa gotovih pijač. Seveda je za razvoj v tej smeri DROGA vezana na sodelovanje z drugimi podjetji, saj zaenkrat tehnologije za toplotno obdelavo in polnjenje gotovih pijač nima.

V kolikor bo sodelovanje z mlekarno Celeia uspešno, so interesi za širjenje asortimana obojestranski, pri čemer naj bi bil razvoj skupna dejavnost. Če se bodo skupne aktivnosti nadaljevale, pa bomo morali poenostaviti in pospešiti ter racionalizirati poti komuniciranja ter sprejemanja odločitev.

Mešanica ledenega čaja v prašni obliki se pripravlja v PC Argo po recepturi, ki ostaja poslovna tajnost DROGE. Mešanico raztapljajo, pasterizirajo in polnijo v mlekarne Celeia. Na embalažo izdelka je bil prenesen obstoječi design in s tem tudi blagovna znamka "1001 cvet" predhodnega instant napitka. Dodana je še blagovna znamka naših partnerjev - Zelena dolina.

Zaželimo torej (ne glede na samovšečno vsebino malega oglasa) našemu prvemu tovrstnemu izdelku vso srečo, ki mu bo med številnimi "tekmeči" zelo dobrodošla.

Severina VOGRIČ

Sol v cenejši embalaži



Na slovenskem trgu že ponujamo raznovrstno paleto soli, kot so fino mleta sol (1 kg in 1/2 kg pakiranje) v kartonasti embalaži, grobo mleta sol, sol za pomivalne stroje in naravna morska sol iz sečoveljskih solin.

Vedno večjemu številu prebivalcev z nizkimi prejemki smo želeli ponuditi kvalitetno morsko sol po dostopnejši ceni.

Odločili smo se za cenejšo embalažo, vendar pa smo ohranili prepoznaven dizajn, ki je požel že mnogo pohval.

Izdelek v tiskanem polietilenu bo moral najti mesto med poplavo izdelkov kamene soli s podobno embalažo.

Prodajna količina pa je poleg izdelka samega vezana na prodajni oddelek in njihovo angažiranje, glede na velik asortiment že uveljavljenih DROGINIH izdelkov.

Damir ČENDAK

SEJMI

DROGA V GORNJI RADGONI

Letošnji kmetijsko - živilski sejem v Gornji Radgoni, 34. po vrsti, je bil pripravljen v znamenju kakovosti in približevanja Evropi. 1500 razstavljalcev iz 30 držav je predstavilo svoje izdelke in dosežke na tehnoloških področjih. Čeprav je slovensko tržišče majhno, je za številna svetovna podjetja dovolj pomembno, da ga osvojijo.

Med 200.000 obiskovalci, ki obiščejo ta sejem, jih je iz leta v leto več iz tujine, predvsem iz sosednjih držav.



Otvoritvene svečanosti so se udeležili tudi "najvišji" gostje. Pod "še višjo" DROGO Portorož: dr. Janez Drnovšek, g. Osterc, minister za kmetijstvo in g. Erjavec, direktor Pomurskega sejma

Kot že vrsto let je na sejmu razstavljala tudi DROGA Portorož; takoj ob vhodu v halo A.

Z okusno pripravljenimi jedmi iz riža in mlevskih izdelkov (pripravljali jih je Matjaž Pozdrec, znan kulinari in že nekaj let DROGIN zunanji sodelavec) je privabljala številne obiskovalce. Le-tem je bil ponujen tudi sladoled Sammontana in seveda težko nadomestljivi Barcaffé.

DROGIN razstavni prostor je v polni meri doživljal vsakdanji sejmski "živ-žav" kar priča o ugledu DROGE in njenih proizvodov, tako v poslovnem svetu kot med ostalimi obiskovalci.

Majda VLAČIČ

DOBRO JE VEDETI

OZIMNICA ZA UPOKOJENE IN ZAPOSLENE V DROGI

PRODORICA OZIMNICA

VELIKA OZIMNICA	MALA OZIMNICA
2 x Kumare 670g	1 x Kumare 670g
2 x Kumare rezane 680g	1 x Kumare rezane 680g
2 x Rdeča pesa 700g	1 x Rdeča pesa 700g
2 x Mešana solata 620g	1 x Avjo 700g
2 x Paprika fileti 620g	1 x Paprika fileti 620g
1 x Paprika cela 620g	1 x Paprika cela 620g
1 x Ajdar 700g	
KUMARE	PAPRIKA FILETI
6 x Kumare 670g	6 x Paprika fileti 620g
RDEČA PESA	MEŠANA SOLATA
6 x Rdeča pesa 700g	6 x Mešana solata 620g

DROGA
PORTOROŽ

VELIKA OZIMNICA	2125.00 SIT
MALA OZIMNICA	1155.00 SIT
KUMARE	1110.00 SIT
RDEČA PESA	830.00 SIT
PAPRIKA FILETI	1250.00 SIT
MEŠANA SOLATA	970 SIT

Navedene cene vključujejo 5 % prometnega davka in veljajo za naročila do 30. 9. 1996.

NAROČILA:

DROGA PC GOSAD,
industrijska prodajalna
2277 Središče ob Dravi,
Kolodvorska 20

fax: 062/711-111

tel.: 062/711-129

(industrijska prodajalna)

DOSTAVA BLAGA PO DOGOVORU.

ZANIMIVOSTI

Tudi na tekmovanju z RISANICO



DROGA Portorož s svojimi izdelki sponzorira številne kulturne in športne prireditve, organizirane širom po Sloveniji. Tako je bila sredi julija s svojimi izdelki na Trnovski planoti. Sodelovala je z nagradami do 30. mesta na odprtem tekmovanju v streljanju z lovsko puško RISANICO. Tekmovanje je organiziralo Lovsko društvo Most na Soči; udeležilo pa se ga je preko sto tekmovalcev iz Italije, Avstrije in domovine.

Kako močno je bila DROGA Portorož prisotna na tekmovanju, se vidi iz posnetkov, ki nam jih je odstopilo LD Most na Soči. Organizatorji seveda niso pozabili izreči upanja v nadaljnje sodelovanje.

PISMA BRALCEV

Televizijske reklame, naš vsakdanji kruh

Reklame so postale na televizijskih zaslonih naš vsakdanji, vsiljeni kruh. Prisiljeni smo ga uživati, hočeš nočeš, v količinah, ki včasih krepko presegajo znosno mero.

Najbolj vsiljive so tiste reklame, ki nam jih servirajo sredi najbolj napetega dogajanja v filmih ali med prenosi športnih tekmovanj. Gledalci takrat sočno preklinjamo televizije, ki tako brutalno in nesramno prekinjajo naše intenzivno doživljanje dogajanja na zaslonih.

Reklame so bile dolga leta domena igralcev, ki so propagirali posamezne izdelke. Zdaj pa jim zelo pogosto »kradejo kruh« športniki oziroma bivši športniki. Človek bi mislil, da se športniki ne bodo znašli v vlogi propagatorjev raznih trgovskih artiklov. Da ni tako, pričajo reklame za Drogin barcaffè, v katerih nastopa naša bivša vrhunska smučarja Boris Strel in Jure Franko, ki sta, lahko ju brez zadržkov pohvalimo, s pristno, naravno igralsko nadarjenostjo opravila svojo nalogo. Nad takimi pristranskimi in smiselno zrežiranimi in odigranimi reklamnimi spoti se gledalci ne jezimo, temveč jih sprejemamo kot nekaj samoumevnega, kot sestavni del naše vsakdanjosti.

Žal pa je vse preveč vsiljivih, nedomiselnih, včasih prav motečih in skrajno neužitnih (absolutno predolgih in prerazvlečenih) reklamnih spotov, ki jih gledalci z nejevoljo zavračajo, ker nas z vsiljivo in neiznajdljivo kvantiteto včasih tako razjezijo, da zaradi njih ugasnemo televizor.

Tudi reklame so namreč lahko mikavne in zabavne, če jih režirajo in odigrajo pravi akterji. Torej: ne preveč reklam! Reklame na pravem mestu in v pravem trenutku!

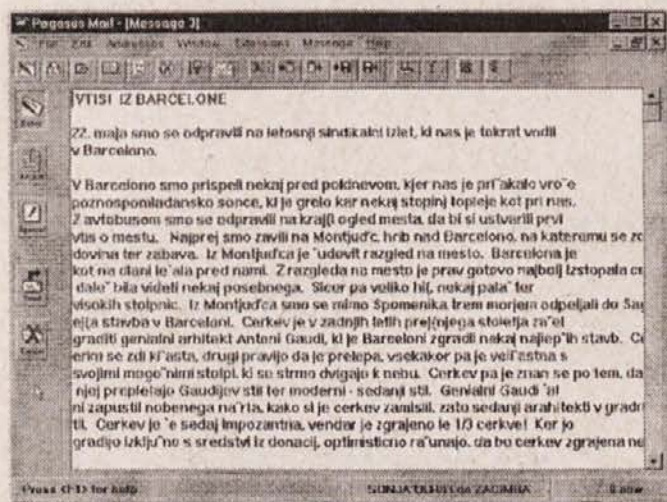
DUŠAN MEVLJA,
Veselova 3,
Maribor

DELO, 20. avgust 1996

INTERNET

..... sedaj pa ga želite odposlati....

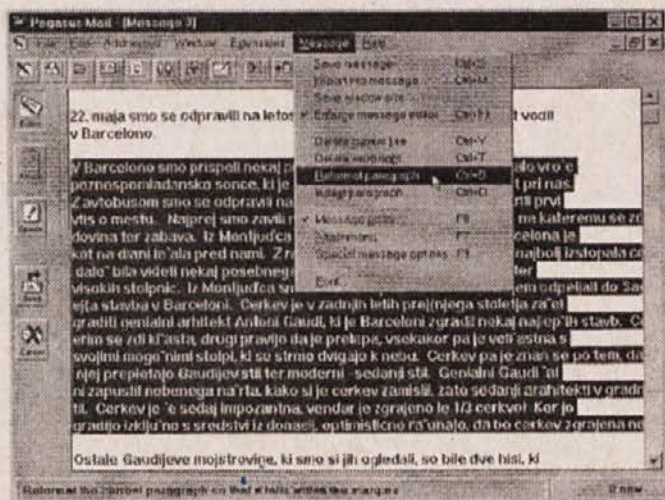
Zadnjič smo se pozabavali s tem, da smo pismo pisali v Wordu ali kakšni podobni aplikaciji ter ga prenesli ali importirali v WinMail. Ugotovili smo, da je to sicer zelo preprosto, a je zraven le potrebno malce misliti in ne le klikati z miško na gumbke OK, ki nam jih Microsoft prijazno avtomatično ponuja, da bi nam "prihranil" razmišljanje. Če dokument napišemo ter ga shranimo le kot text only (torej brez line breaks ali preloma vrstic po domače), si bo računalnik resnično shranil samo tekst, ne pa tudi preloma vrstic, ker tega od njega nismo zahtevali. Za njega bo dokument dolg eno vrstico (namesto npr. 157, kolikor je dolg originalen tekst), ki bo dolga natančno XXXX črk, in ga bo v aplikaciji Mail odprl tako, da bo ustvaril lome vrstic po lastni presoji, ki pa nikakor niso takšni, kot smo si jih zamišljali v originalnem tekstu.



Naslovnik pa verjetno tudi ne bo preveč zadovoljen, če bo dobil pismo v taki obliki. Nekaj podobnega se bo zgodilo tudi, če dokumentu pozabimo korigirati font (pretvoriti v Courier velikost 10 ali 11). Strokovno se temu v angleščini reče "Document truncated", kar po slovensko pomeni "dokument je okrnjen", vendar pa ne bo prav nič narobe, če ta izraz takoj pozabite. Omenila sem ga le zato, ker so nekatere druge Mail aplikacije programirane tako, da vas prijazno opozorijo na to napako, nato pa se še 2 minuti "trudijo", da bi na ekran izpisale 7955 črk dolgo vrstico in po možnosti na koncu iz obupa "zamrznejo" računalnik, tako da vas reši le pritisk na gumb reset na ohišju računalnika.

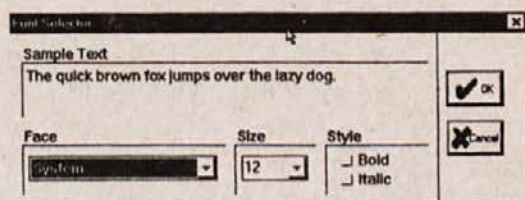
Tako "računalniško (ne)formatiran" dokument je z malo spretnosti in znanja seveda možno pretvoriti v željeno obliko, če se približno spomnite, kje se v originalnem dokumentu začeli nov odstavek. V Mailovem editorju poiščete začetek novega odstavka in njegov konec ter dvakrat stisnete tipko enter, tako da je odstavek ločen od naslednjega odstavka z razmakom ene vrstice. Nikar ne skrbite, če pritisk na gumb enter videz odstavka še bolj pokvari. Ko ste odstavke med seboj ločili, morate vsak odstavek posebej osvetliti (highlight) oziroma potemniti (v našem primeru), nato pa kliknete na opcijo **Reformat paragraph**, ki se nahaja v tretjem pravokotniku menija **Message**. Tako storite še z ostalimi odstavki in dobili boste pismo, ki je skoraj tako lepo napisano, kot je bil original, napisan s katerikoli Word processorjem.

Kar pa se v tem editorju ne da narediti, je nastaviti opcijo **Justified**, ki vam poravnava vrstice levo in desno, tako da se morate zadovoljiti z levo poravnavo vrstic. Žal ta editor tudi ni sposoben "okrasiti" dokumenta, torej ne pozna poševnih črk (Italics) ali odebeljenega fonta (Bold), razlog za to pa je povezan z načinom (formatom) pošiljanja elektronske pošte. Elektronska pošta je namreč sposobna "spoznati" in prenesti le pisma v ASCII formatu, to pomeni le črke in prelome vrstic. Če želimo poslati dokument s posebnimi efekti (bold, italics, grafika...), potem je to možno le s pomočjo attachmenta. Kako pošiljamo attachment, pa smo se že naučili.



Iz slike so tudi lepo razvidne kvakice, ki jih dobimo na ekranu, če pozabimo, da ne moremo uporabiti sumnikov.

Naj povem, da je v aplikaciji Mail font sicer možno nastaviti po lastni želji, posledica tega pa je, da v dokumentu vidimo tudi šumnike. Opcija se nahaja v meniju **Message** in sicer je čisto na dnu menija. Klik na to opcijo vam prikaže sledeče okno.



S klikom na navzdol obrnjeno puščico se vam prikaže paleta fontov. S klikom na željeni font (npr. SL Dutch) se vam dokument pretvori v ta font in šumniki so lepo vidni. Slabost spreminjanja fontov pa je v tem, da se bo željeni dokument "poslal" naprej v istem fontu, kar pa zna povzročiti nemalo zapletov. Zakaj in kako se to zgodi so že zelo tehnični razlogi in jih zato bomo spustili. Prosila pa bi vas, da font pisma, ki ga nameravate poslati, v editorju ne spreminjate, oziroma če ga že (npr. ker želite v dokumentu še kaj dodati), potem, prosim, spremenite font nazaj v sistem font, preden dokument odpošljete. Vsi dokumenti, ki bodo poslani, naj bodo torej v sistem fontu.

Kot vidite, je možno z opcijami iz menija **Message** dokument tudi popravliti.

V drugem in tretjem pravokotniku imate različne opcije. V drugem pravokotniku se **Find text**, **Find and replace** ter **Find/replace again** nanašajo na iskanje teksta, iskanje ter zamenjavo neke besede ali teksta in ponovno iskanje/zamenjavo teksta. V tretjem pravokotniku pa **Delete line** izbriše vrstico, v kateri se nahaja kurzor, **Delete word right** izbriše besedo, ki se nahaja desno od kurzorja, **Reformat paragraph** smo že razložili, **Indent paragraph** pa vam pomakne odstavek za nekaj mest v desno.

Sonja ULRICH

KNJIŽNE NOVOSTI

Gospodarske organizacije in združenja. Podjetja. Družbe.

BEŠTER, Janez: Prevozni podjetji in njihovi učinki na delničarje, managerje, zaposlene, upnike in državo, Ljubljana, Gospodarski vestnik, 1996

Z nastankom velikega števila delniških družb so tudi pri nas postala aktualna vprašanja, povezana s prevzemi podjetij. Prevzeti podjetji imajo različne pojave oblike, od katerih so najbolj zanimive združitve podjetij, prevzemi podjetij z odkupom delnic in prevzemi podedetij z odkupom premoženja. V knjigi so sistematično opisane posamezne oblike prevzemov, razlike med njimi, analiza ekonomskih učinkov na delničarje prevzete družbe, upravo, prevzemno družbo in zaposlene ter ekonomski učinki obrambnih mehanizmov pred prevzemi za navedene subjekte.

Gospodarska politika, usluge po gospodarskih sektorjih.

STANDARDNA klasifikacija dejavnosti, Ljubljana, Statistični urad Republike Slovenije, 1996 (Metodološko gradivo)

Po 1. januarju 1997 bo v Sloveniji obvezno veljala nova standardna klasifikacija dejavnosti, kakršna je uveljavljena v Evropski uniji. Po predgovoru in uvodnih pojasnilih, ki so jih pripravili sodelavci statističnega urada, so objavljena prečiščena besedila uredbe o uvedbi, ki je bila večkrat dopolnjena, in o uporabi standardne klasifikacije dejavnosti, pojasnil k njej in skrajšana imena postavk.

Obveznosti. Pogodbe. Dogovori.

CORRONA, Marjana: Uvod v angleško pogodbeno pravo, Ljubljana, Gospodarski vestnik, 1996

Postopno vključevanje Slovenije v mednarodno dogajanje, posebno na ekonomskem področju, zahteva tudi od slovenskih pravnikov poznavanje angleškega pogodbenega prava. To je posebej važno pri sklepanju in izpolnjevanju pogodb s partnerji iz angleškega pravnega področja; poleg Anglije so to še ZDA, del Kanade, Avstralija, Nova Zelandija in še nekatere države. Poznavanje angleškega pogodbenega prava je nujno tudi za razumevanje mednarodnih konvencij, ki pogosto vsebujejo angleške pravne institute. Posebej je zanimivo, da so pri obravnavanih institutih ob slovenskih izrazih navedeni tudi angleški, ki pogosto nimajo paralele v slovenski pravni terminologiji.

Civilno pravo. Stečaj. Izvršitev sodb.

LIPOVEC, Branko: Stečaj!... kaj pa upnik?, Kranj, Anthes, 1996

Knjiga skuša upniku predstaviti bistvo stečajnega postopka, mu posredovati nekaj osnovnih informacij o njegovem poteku, kdaj se uvede stečaj in kdo ga predlaga, kakšne so posledice stečaja. Upnika skuša opozoriti na pravice in možnosti, ki jih ima v stečajnem postopku - vse to s ciljem, da bi lahko čim prej in v čim večji meri prišel do svojega denarja. V knjigi so tudi vzorčni primeri pravnega reagiranja upnika.

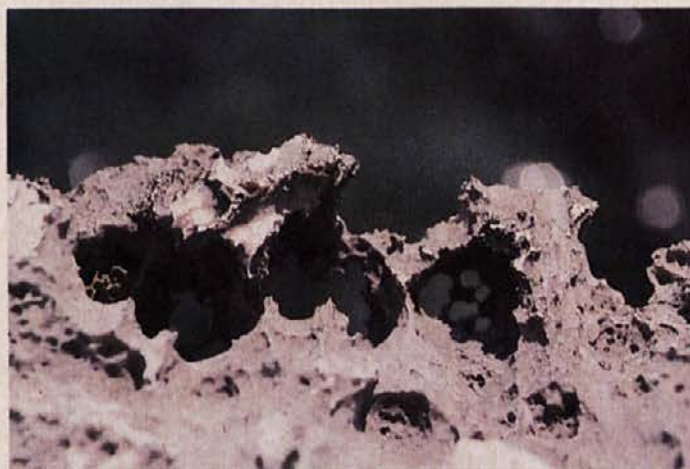
Vodenje in organizacija poslovanja

INCOTERMI v praksi, uredil Charles Debattista, Ljubljana, Center Marketing Int, 1996

Knjiga želi dati uporabniku praktične nasvete v zvezi z rabo incotermsov v različnih okoliščinah, glede prevozne pogodbe, listin, elektronske izmenjave podatkov, dokumentarnih akreditivov (EPO 500), zavarovanja, prehoda državnih meja, zunaj in znotraj področnih trgov, na primer Evropske unije. Skratka nova knjiga pojasnjuje vse okoliščine, ki so nastale po letu 1990 v zvezi z uporabo mednarodnih določil Incotermsov v mednarodni trgovini.

Prodaja. Razpečevanje. Promet.

MAGRATH, Allan J.: Marketing strategies for growth in uncertain times (Marketing strategije za rast v negotovih časih), NTC Publishing Group, Illinois, 1995



Knjiga govori o poteh za doseganje trajne rasti prodaje in dobička ne glede na trenutne tržne razmere. Avtor Allan Magrath, praktik in pisec številnih knjig o marketingu, za doseganje omenjenega cilja podrobno analizira šest strategij: nove izdelke, nove trge, obvladovanje starih trgov, širitev blagovnih znamk, boljše storitve in povezovanje z drugimi podjetji. Vsako od strategij, skupaj z njenimi različicami, prikaže na 175 konkretnih primerih.

Psihologija prodajanja. Veščina prodajanja.

TAVČAR, Mitja: Uspešna prodaja je ključ do uspeha, 1. izd., 1. natis, Ljubljana, Novi Forum, 1996

Vsi smo prodajalci. Vsa podjetja, vse organizacije in njihovi zaposleni skušajo v okolju uveljaviti izdelke in storitve, svojo naravnost in prepričanje ter pridobiti naklonjenost za sodelovanje. Njihova in naša uspešnost je v veliki meri odvisna od učinkovitosti pri "prodajanju", pri uveljavljanju. O prodaji, ki je del širše dejavnosti trženja, je napisano veliko knjig, za katere se najde čas le v šoli. Knjiga o prodaji za vsakdanjo rabo pa je jedrnata in lahko berljiva.

(nadaljevanje na strani 15)

KNJIŽNE NOVOSTI

(nadaljevanje s strani 14)

Digitalni sistemi, stroji in oprema.

HOFFMAN, Paul : Vse o Internetu in World Wide Webu, Ljubljana, Pasadena, 1996

Začetniki deskanja po Internetu pa tudi poznavalci vedno znova najbolj potrebujejo dobro knjigo, ki jih na razumljiv način vodi od najosnovnejših vprašanj, kot so na primer, kaj Internet sploh je in kako se nanj priključijo, do zahtevnejših, kot je iskanje specifičnih informacij po različnih podatkovnih bazah. Knjiga vsebuje tudi posebna poglavja, namenjena poslovnem.

More Microsoft Windows 95 step by step, Redmond, Washington, Catapult, Inc. & Microsoft Press, 1996

Priročnik serije Korak za korakom ponuja in omogoča natančno in hitro učenje osnovnih veščin obvladovanja paketa PROJECT 95. Vaje na priloženi disketi so idealno orodje za skupinsko ali samostojno učenje.

PAZITE, PRI DEKLARIRANJU UVOŽENEGA BLAGA!

INŠPEKTORJI vse bolj strogo pregledujejo kakovost in deklariranje uvoženega blaga. Kljub temu so številni dobavitelji še vedno precej površni pri načinu in vsebini deklariranja blaga.

Inšpekcijskih pripomb je zelo veliko, zato ne bo odveč, če ponovno zapišemo, kaj zahteva zakon o standardizaciji. Vsi izdelki morajo biti opremljeni z deklaracijo v slovenskem jeziku. Ta mora imeti naslednje podatke o izdelku: naziv in tip izdelka ter ime proizvajalca. S posebnim predpisom o deklariranju ali drugimi predpisi, ki temeljijo na zakonu o standardizaciji, so za nekatere izdelke lahko določeni tudi drugačen način deklariranja in dodatni elementi, ki jih morajo vsebovati deklaracije. Poleg tega mora biti na deklaraciji zapisano tudi ime oziroma naziv uvoznika. Če proizvajalec na izvirni deklaraciji kaj predpisuje oziroma sporoča, mora to biti prevedeno v slovenski jezik. Pravilno pa morajo biti deklarirani tudi izdelki slovenskih proizvajalcev.

(Povzeto po TRGOVINA, letnik II, 7-8, 1996)

Alenka KUBIK

JUBILANTI

V SEPTEMBRU PRAZNUJEJO

10-letni delovni jubilej

SPEH MARINO iz PC ZAČIMBA
LESJAK-SELIČ IDA iz PC ZAČIMBA
MARKIČ BOJAN iz SKUPNIH SLUŽB

20-letni delovni jubilej

OPLANIČ MILOVAN iz PC SOLINE
ŠUŠTERŠIČ ANTON iz PC ZAČIMBA
GEI BRUNO iz PC ZAČIMBA
PAVLOVIČ LILJANA iz PC ARGO
ZETTO NADA iz SKUPNIH SLUŽB
ČAČOVIČ MATJAŽ iz ŠTABNIH SLUŽB
FIŠER MARJAN iz SKUPNIH SLUŽB

30-letni delovni jubilej

MARKOVIČ ALBIN iz PC ZAČIMBA



SODELAVCEM ČESTITAMO OB OKROGLI ŠTEVILKI DELOVNE DOBE!

*

Višina jubilejne nagrade za AVGUST (in izplačilo v septembru 1996):

- za 10 let delovne dobe	37.486,50 SIT
- za 20 let delovne dobe	56.230,00 SIT
- za 30 let delovne dobe	74.973,00 SIT

Kadrovska služba

PROSTI ČAS

NOGOMETNA TEKMA SOLINE IN ZAČIMBA



Zgodovina nogometnih tekem med ZAČIMBO in SOLINAMI sega daleč v šestdeseta leta. To pričajo tudi številne slike iz tistih časov. Zadnja tekma pred današnjo pa se je odvijala leta 1990 na stadionu v Piranu.

Po nekajletnem premoru sta se ponovno srečali ekipe obeh pecejev.

V soboto 31. 8. 1996 so se na nogometnem igrišču v Sv. Petru zbrali nogometaši "Solina" in "Začimbe". Tekma se je pričela ob 17.30. Na vsaki strani igrišča se je borilo devet igralcev, ki jim je sodil nevtralni sodnik iz "Arga". Svoje so prišlibodriti tako solinarji kot začimbarji. Igralo se je dvakrat po trideset minut in sicer za pokal in prehodni pokal. Tema se je zaključila z rezultatom 6:2 v korist Začimbe. Celotno dogajanje, tako zmago kot poraz, smo zvečer kronali v gostilni "Bandel", kjer smo ob dobri jedi in sladki pijači do poznega komentirali potek tekme. Tu so si oboji nogometaši obljubili, da bo naslednji derbi še močnejši, kajti priprave bodo strožje in številnejše. Tudi publika je obljubila navijanje za svoje "benjamine".

Bruno VOJVODA

TURNIR V TENISU

Sobota, 14. 9. 1996, prelep sončen dan, kakršnega si lahko le želimo v tej letošnji mokri in prezgodaj hladni jeseni. Sonce je prijetno gredo z modrega neba, sodelavci pa smo se zbrali, da se pomerimo v tenisu.

Kraj dogajanja je bila SALINERA, tenis center v Strunjanu, kamor je lepo zaiti zgolj na potepanje, saj je strunjanski raj znan počitniški kraj.

Na koncu sta najboljša Aleksander Sušelj - ARGO in Emil Šmid - TRŽENJE odigrala finalno tekmo, ki je bila napeta in polna nepredvidljivih potez resnično dobrih igralcev.

Športna sreča pa je lice obrnila Emilu, ki je Aleksandra premagal z rezultatom 9 : 7.

V tolažilnem dvoboju je z rezultatom 9 : 8 je Danilo Koštomaj - TRŽENJE premagal Sandra Markovič - ZAČIMBA.

Med dekleti je bila najboljša Damjana Poberaj - ŠTABNE SLUŽBE, druga najboljša pa Alenka KOLARIČ ravno tako ŠTABNE SLUŽBE.

Tenis turnir ima prihodnost, saj je ta lepi beli šport med nami vse bolj priljubljen. Razmisliti bi kazalo o organizaciji tenis turnirja tudi za poslovne partnerje. Tenis lahko v Portorožu igramo do pozne jeseni in dlje, poslovna srečanja pa so tudi koristna. Mi, sodelavci DROGE pa se zopet srečamo na tenis turnirju jeseni 1997.

Marjan FIŠER



Odličen Štader čestita (v polfinalu) bodočemu zmagovalcu Šmidu

PROSTI ČAS



Drožina - vztrajen rekreativec, bil premagan tik pred finalom



Damjana - najboljša zastopnica DROGE



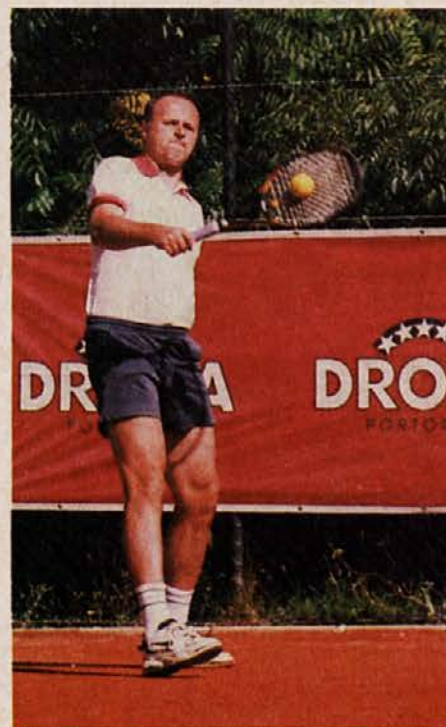
Alenka - odlična druga spremljevalka



Pogledi levo, pogledi desno ...



Čačovič - eleganten stil, skoraj do zmage ...



Sušelj - z lahkoto, odličen drugi

BONTON

Osebno vozilo in bonton

Svet se v zadnjih desetletjih čedalje bolj seli na kolesa. Poleg strogih prometnih in tehničnih predpisov, ki morajo narediti in zagotoviti red na cestah, da se izognemo trčenju, so se izoblikovala še neuradna pravila spodobnosti.

- Praznecetka sega v ZDA, kjer so na začetku serijske proizvodnje avtomobilov pred osemdesetimi leti iz čiste vljudnosti določili tudi konstrukcijo današnjih potniških motornih vozil. Voznik je postavljen na levo stran iz preprostega ali spodobnega razloga, da dame ob vozniku stopijo iz vozila naravnost na pločnik, nikakor ne na cestišče. Da ne bo nesporazuma: takrat to ni bila toliko zaščita pred gostim prometom, temveč bolj pred blatom, lužami in prahom, ki je prekrival še mnoge mestne ulice. Druga temeljna pravila avtomobilskega bontona bi lahko strnili v nekaj bistvenih točk.

- Pri vstopanju in izstopanju iz avtomobila imajo prednost ženske in starejši ljudje, ki jim pomagamo. To pomeni, da voznik zadnji sede v avtomobil pri odhodu in prvi izstopi pri prihodu, da lahko pomaga drugim. Pred odhodom od zunaj pozapre vrata. Po prihodu na cilj prvi stopi iz avtomobila, gre naokrog, odpre vrata in pomaga drugim izstopiti. Edino če prometne razmere na ulici ne omogočajo takega ceremoniala, lahko opustimo to pravilo.

- Ženske imajo praviloma pravico do častnega sedeža v avtomobilu, se pravi zraven voznika, ki je sicer najudobnejši prostor v avtomobilu. Če vozi avtomobil poklicni voznik, velja za častni sedež zadnji desni.

- Če kdo stopa v avto z žensko, ji bo najprej pomagal na zadnji desni sedež, zaprl vrata za njo, sam pa bo vstopil pri levih vratih. Če iz prometnotehničnih razlogov to ni mogoče, bo možki zlezel v avto prvi in

od znotraj pomagal vstopiti ženski in starejšemu človeku, ki bo sedel na častni desni sedež.

Vljudnost do tujih voznikov

Tudi tujih vozil v kakšnem mestu ne ščitijo posebni predpisi. Toda če voznik pred seboj zagleda avtomobil z registracijo iz drugega mesta ali dežele, kako počasi in neodločno vozi, se ustavlja na cestišču ali križišču in sprašuje, ga ne bo vznemirjal s trobljenjem ali prižiganjem luči.

Tujci se v tujem mestu težje znajdejo, zato ni prav, da jih še bolj zmedemo. Zaradi nepoznavanja smeri vožnje, prepovedi in drugih okoliščin se lažje zgodi nesreča.

Vljudnost do pešcev

Čeprav imajo pešci na "zebri" prednost, ne bo odveč pripomniti, da kaže ta predpis tudi spoštovati, kajti zaradi vozniške pravice močnejšega mora pešec marsikdaj dolge minute čakati, da to svojo pravico tudi uveljavi. Če pa se mu na "zebri" kaj zgodi, mu je v slabo tolažbo, da bo voznik za to odgovarjal. Med dežjem ali tik po dežju ob pločniku ni treba voziti po lužah, tako da obrizgamo pešce, česar noben predpis ne prepoveduje, zato je vse odvisno edino od voznikove olike.

Alenka KOLARIČ

NAMIG ZA IZLET

PTUJSKA GORA

Čeprav se nam bliža jesen, je še čas dopustov. Jeseni štajerska pokrajina zablesti v tisoč barvah. Gozdovi spreminjajo barve, klopotci se oglašajo v vinogradih. Takrat je najlepše preživeti nekaj dni v krajih, kjer je PC GOSAD.

Če smo na poti iz Portoroža v Središče ob Dravi, že daleč pred Ptujem opazimo v daljavi hrib s prečudovito cerkvico. Ta kraj je Ptujška gora, ki je biser gotike na naših tleh (prvotno ime: MILOSTNO ali MONS GRATIARUM - LETO 1473, ali tudi Črna gora). Če nas pot vodi z Dravskega polja ali haloških gričev, nas vedno pripelje na trg, nad katerim kraljuje Marijina cerkev. Njen romarski značaj je pripomogel, da se je tudi kraj sam razvijal tako, da je že leta 1447 dobil svoje tržne pravice, imel lastnega župana in mestne odbornike. Najbolj znana pri nas in po svetu je romarska cerkev s konca 14. stoletja z milostno podobo Marijine zavetnice s plaščem (LETO 1400), redkim ikonografskim motivom pri nas. Množica sodobnikov tistega časa se stiska pod Marijin plašč in ne glede na poreklo in zasluge prosi milosti in zaščito pred nesrečami.

Pred nekaj leti so jo prenovili. Dobila je prvotno gotško podobo in je skupaj z arhitekturo, freskami in ostalo opremo (kip Sv. Jakoba, ROŽENVENSKI OLTAR, RELIEF MARIJINE SMRTI, RELIEF SV. TREH KRALJEV, nagrobnik Žige Dobrniškega in še in še) čudovit skupek umetniških dosežkov s konca 14. in začetka 15. stoletja. Dediščina iz obdobja gotike se nevsiljivo povezuje z baročno opremo in s prizidanimi kapelami iz 18. stoletja.



Pridite in si vse to oglejte. Odkrili boste, zakaj so vsi sodobniki iz 14. in 15. stoletja iskali pomoč in zaščito pod "Marijinim plaščem". Odgovor boste našli, ko boste kraj sami obiskali.

Danica KRAJNC

KUNIGUNDINI ZAUPNI POMENKI

Draga Kunigunda,
zelo radodarno sponzoriramo vse, od gasilskih veseljc do prvenstva v streljanju s fračo, pa me zanima, kako je s sponzoriranjem naših inovatorjev v DROGI. Slišim, da so nekateri zelo nadarjeni. Kako jih nagrajujemo?

Kvaliteten

Spodbujanje in nagrajevanje inovatorjev je lastnost visoko razvitega kapitalizma, naš je pa še le na tisti stopnji, ko je dobra zamisel upoštevana samo takrat, če je šefova.



Draga Kunigunda,
glede na to, da ji gre dobro, bi DROGA lahko svojim delavcem podelila regres za nakup ozimnice, ki je prav tako del celoletnega ciklusa v življenju zaposlenih kot letni dopust. Kaj praviš na to?

Tisiglavca

Sem te že spregledala! Ti si tisti, ki je z regresom za dopust poravnal razne račune, zdaj pa bi rad izsilil regres za ozimnico, da bi svoji mulariji kupil šolske knjige!



Draga Kunigunda,
svoje delo dobro poznam in obvladam, pa sem vseeno malo živčen spriču interne presoje kakovosti. Kaj, če bom imel slab dan in se ne bom odrezal, kot se šika?

Zaskrbljen

Ne skrbi! Pri nas so taki, ki delajo kakovostne napake, od nekdaj cenjeni.



Draga Kunigunda,
ali si lahko dandanes priskrbim jamstvo, s pomočjo katerega ne bom izgubil službe? Kaj je tisto, kar mi zagotavlja, da jutri ne bom ostal brez kruha?

Napet

Edina stvar, na katero se lahko zaneseš, je pozabljivost tvojega šefa, kadar sestavlja seznam tehnoloških viškov.



Draga Kunigunda,
sem vodja oddelka in mi gre na živce, da v tvoji rubriki vsi po vrsti, s tabo vred, kar naprej tako neusmiljeno zbadate šefe. Ali je to sploh še čemu podobno?

Ogorčen

Akupunkturi.



Draga Kunigunda,
še vedno velja, da okrog vogalov zvemo več, kot po uradni poti. Ali bo po pridobitvi certifikata ISO 9001 kaj drugače? Dezinformiran

Seveda bo drugače! Čenče bodo bolj kvalitetne!



SLOVARČEK TUJK

Avtomatizacija - sodobni postopek za zmanjševanje števila zaposlenih

Birokracija - izum za zapletanje stvari, ki bi jih bilo mogoče zelo preprosto rešiti

CEOCA - centralizirana evidenca odpuščanja kadrov

Dividenda - znesek, ki ima nekaj skupnega s plačo: vedno je nižji od pričakovanega

Evidenca - zbir podatkov, ki so bili pred uvedbo računalnikov vedno točni

Finance - zapleten postopek za prikrivanje dobička ali izgube

Gramatura - podatek, ki služi predvsem za reklamacijo blaga

(Se nadaljuje)

S.P.



NAGRADNA KRIŽANKA št. 9

					AVTOR: JOŽE BORKO	OKRAJŠA VA STEND- GRAFIKI	IME SLOV. KNJIZEV- NIMA FLISARJA	ŽENSKA, KI SE ŽENE ZA KARIERO	KRATEK POZIVEK	DELAVKA V TKALNICI	ANTON AŠKERČ
					ŠESTI TON V TONOV- SKI LESTVICI						
					PRIPAD- NICA AVAROV						
					NEMŠKA DENARNA ENOTA						SKOPLJEN BIK
					OLIVER (LJUDKI)				LINO VENTURA		
					NADIT DELEC ATOMA				SVILEN TRAK ZA REDOVE		
NAŠ GLAS	OSEBA, KI SE PO KLIC NO UKVAR JA & MA SIRANJEM	HRAB PRI BEOGRADU	SLOVENSKI LITERARNI ZGODOVINAR ALOJZIJ	RONALD (LJUDKI) JURIJ REJA			MADRID- SKI ŠPORTNI KLUB				
IME SLOV. PEVKE DERŽAJ							VEČNIK STARO- ŽIDOVSKI KRALJ			PREBIVAL- KA DRŽAVE V JUŽNI AMERIKI	BOLGAR- SKA LUKA OB ČRNEM MORJU
SPREDNJA STRAN KOVANCA					KRAJ NAD REKO IVA (LJUDKI)						
SAKSONEC				RIMSKA 6 GENOVSKI DRŽAVNIK (ANDREA)			PTICJA SAMICA INDONEZI- JSKI OTOK				
EDOUARD LALO			SLOVENSKI SLIKAR (MARJAN) DARILO						SOGLAS- NICA V IGRI JUTRANJA PADAVINA		
IME HRVATKE PEVKE ŠVERKO							AROMATSKI DOLGIKO- VODIK PODOLGO- VAT PAS BLAGA				
DROGA	SLADKO- VODNA RIBA, KRAPOVEC	ALBANEC IGRALEC						OSEBNI ZAJEMEK AFRIŠKA VOLOVSKA ANTILOPA			
IME AMER. TENORIS- TA ITAL. RODU LANZA					JEC, ZAPOR VINO- RODNA RASTLINA						KEMIČNI ELEMENT (NE)
RDEČI V KRIŽ			ŽIGA ŽUNA IGRIŠČA LJUDSTVO V GANI (IZ ENIG- ME)			IME FRANČ. DIRKACA PROSTA KRAJ PR LJUDJANI					
PLESNA FIGURA PRI ČETVORKI			EVROPSKA OTOKSKA DRŽAVA SOSEDNJI ČRNI						NIKAL- NICA IVAN LEVAR		
NEVOJE, PRI KATRED MOČNO PEŽUJE							SLOVENSKI ETNOLOG KURET				
ALEKSAN- DRIJSKI VERŠNI REFOR MATOR				ANTON PROŠNIK			NOTRANJA STRAN ROKE OD ZAPETJA DO PRSTOV				

REŠITEV KRIŽANKE - ŠT. 7-8

VODORAVNO: PLAZMA, ACI, RAZLIKA, TEN, OPIAT, RKELJ, TU, TOLAR, JE, TEHNOLOGIJA, VOZ, OPOLO, ANK, STARINAR, OGI, ARKA, MELASA, ILL, TANDEM, AMADO, PTUČANI, LE, IKAR, KEA, TALIJ, TLAKARINA, KLARISA, AJDA, UDAR, ABRANER
GESLO KRIŽANKE: VISOKA TEHNOLOGIJA

Število prispelih rešenih križank je bilo le 13. Tričlansko komisijo so sestavljale: Ingrid Grizonič, Mateja Beržan in Majda Vlačić. Nagradenci prejmejo izdelke DROGE (po lastnem okusu) in so naslednji: 1. nagrada - v vrednosti 5.000 SIT prejmeta PETRA in LOVRO MEKIŠ iz Izole; 2. nagrada - v vrednosti 3.000 SIT prejme IVANKA REBOL iz Portoroža; 3. nagrada - v vrednosti 1.000 SIT prejme ALBIN BAJC iz Pucolga. Nagradencem čestitamo, za nagrade pa pokličite sodelavko v marketingu, prijazno gospo Marijo Mekis, na tel. 066/ 61 221 (PC Argo, vzorčno skladišče), ki bo oblikovala paket po vaši želji. Rešitve objavljene križanke pričakujemo do ponedeljka, 14. oktobra, na naslov: DROGA Portorož, Marketing, Obala 27. Reševalce naprošamo, da na kuverto pripišejo "Za nagradno križanko št. 9".

SPOZNAJMO SISTEM KAKOVOSTI

Spoštovani!

DROGA, podjetje z dolgo tradicijo in ugledom v slovenski živilski industriji, ima kakovost za najpomembnejši element poslovanja. Zaradi tega se je vodstvo podjetja odločilo, da se sooči z izzivom, ki ga predstavljajo standardi ISO 9001.

DROGA je eno izmed vodilnih slovenskih podjetij v prehrambeni industriji. Z vodenjem in upravljanjem poslovnih sprememb želi na vseh področjih doseči določeno poslovno odličnost. Spremembe v poslovnem okolju zahtevajo od vodstva intenzivno spremljanje in aktivno prilagajanje, če želi podjetje ohraniti svoj tržni položaj in učinkovito odgovoriti na konkurenčne pritiske.

Poslovna filozofija DROGE je naravnana na sposobnost upravljanja s spremembami, na podjetniške sposobnosti zaposlenih in na način vodenja sprememb.

Osnovno vodilo pri našem delu je zadovoljiti kupca - potrošnika. Naši izdelki so plod domačega znanja. DROGA dolgoročno zagotavlja ponudbo kakovostnih prehrabnenih izdelkov na slovenskem trgu. Z mednarodnimi standardi kakovosti se bomo še bolj približali najpomembnejšemu cilju DROGE - zaupanju in dobremu počutju kupcev pri uživanju naših izdelkov.

Portorož, september 1996



Matjaž Čačovič
Predsednik uprave -
Generalni direktor



KAKOVOST V DROGI PORTOROŽ

Vodstvo Droge se jasno zaveda, da je uspešen in učinkovit odziv na nove poslovne in konkurenčne izzive možen le z neprestanimi spremembami in izboljšavami v poslovanju. Zato namenja tem aktivnostim mnogo pozornosti.

Sem sodi tudi projekt "Postavitev sistema kakovosti v skladu z zahtevami standarda SIST ISO 9001", v katerem smo si postavili naslednje cilje:

- * vzpostavitev urejenega, nadzorovanega in dokumentiranega sistema dela; le-ta določa in razmejuje odgovornosti in pristojnosti posameznih organizacijskih enot in vsakega zaposlenega, pri čemer je pomembno tesno medsebojno sodelovanje in timsko delo,
- * vzpostavitev pogojev za pridobitev mednarodnega certifikata (spričevala) za sistem kakovosti, kar predstavlja sredstvo za povečano zaupanje naših kupcev.
- * Pri vzpostavljanju sistema nam je pomembno, da je v izgrajevanje sistema vključenih čimveč izvajalcev, da se s tem čimbolj izognemo birokratizaciji. Uvajanje dokumentiranega sistema kakovosti v prakso ni neko enkratno in dokončno dejanje. Učinkovitost sistema kakovosti temelji na stalnih spremembah in izboljšavah (korektivni in preventivni ukrepi). Kakovost je nikoli dosežen cilj. Pričakovanja se večajo in zahteve

spreminjajo; ni dovolj, da vzpostavljen sistem le vzdržujemo, treba ga je graditi naprej.

* Sistem kakovosti, usklajen z zahtevami standarda SIST ISO 9001, je le osnova za nadaljnje vzpostavljanje vodenja kakovosti poslovanja, kar predstavlja t.i. celovito obvladovanje kakovosti poslovanja (CEOKA, Total Quality Management - TQM), kar vodi v poslovno odličnost podjetja (slovensko oz. evropsko priznanje za kakovost).

* Osnovni dokument, v katerem so opredeljeni vsi elementi vodenja sistema kakovosti v skladu s standardom SIST ISO 9001: 1995, je **POSLOVNIK KAKOVOSTI, DROGE d.d.**

Vpeljan sistem v praksi pomeni dosledno izvajanje vseh predpisanih postopkov v Poslovniku kakovosti in drugih dokumentih ter stalno izboljševanje le-teh v smislu večje učinkovitosti poslovanja.

Osnova Poslovniku kakovosti je **POLITIKA KAKOVOSTI**. Pripravilo jo je vodstvo družbe ter v njej opredelilo dolgoročne cilje kakovosti, ki so, kot del poslovne politike, izhodišče za uspešno vodenje sistema kakovosti. Poznati jo moramo vsi zaposleni v DROGI.

Maruška Lenarčič
Predstavnica vodstva za kakovost

Pri pripravljanju posebne priloge Našega glasu Spoznajmo sistem kakovosti je bilo naše glavno vodilo, naj priloga služi predvsem kot dopolnilo pridobljenemu znanju na dosedanjih usposabljanjih za kakovost za vse zaposlene v Drogi, hkrati pa naj zaokroži v celoto informacije o kakovosti, objavljene v Našem glasu. Z boljšim poznavanjem in razumevanjem zahtev standarda SIST ISO 9001 se bomo uspešneje vključevali v izvajanje sistema in pripomogli k izboljšanju postopkov. Zavedamo se namreč, da je ključ kakovosti in uspešnosti v znanju in hotenju vsakega posameznika.

Znani strokovnjak na področju kakovost E. Deming je zapisal:

**PODJETJE SI NE MORE KUPITI KAKOVOSTI.
SPREMEMBE (PREOBRAZBO) LAHKO DOSEŽE LE**

ČLOVEK



POLITIKA KAKOVOSTI

Osnovna načela politike KAKOVOSTI

1. **KAKOVOST** je **najpomembnejša vrednota** podjetja DROGA Portorož.
2. S politiko kakovosti opredeljujemo **skupne cilje** ter določamo **načelno usmeritev** celotnega poslovnega procesa.
3. Zastavljene cilje bomo uresničili s **celovitim obvladovanjem kakovosti**.
4. Uresničevanje politike kakovosti je **skupna naloga in odgovornost vseh zaposlenih** v Drogi. Vodstvo podjetja je odgovorno za uresničevanje politike kakovosti, organizacijske enote za doseganje ciljev kakovosti na svojih področjih, vsak zaposlen v DROGI za kakovost svojega dela.
5. **Kakovost v DROGI ustvarjajo vsi, vsak pri svojem delu**. Kakovostno delo je bistveni temelj za motiviranje in nagrajevanje zaposlenih. Stalno izobraževanje in dopolnjevanje znanj na vseh področjih je osnova uspešnega dela.

Cilji kakovosti

1. **Droga ostaja vodilno** podjetje na slovenskem trgu v nekaterih programih, z izdelki, ki so plod domačega znanja in zagotavljajo dolgoročno ponudbo kakovostnih prehrabnenih proizvodov.
2. Izpolnjevanje mednarodnih standardov kakovosti, **zagotavljanje** naravne in zdrave hrane ter **ohranjanje** naravnih lastnosti izdelkov z okolju prijazno tehnologijo.
3. Ugotavljanje **kupčevih pričakovanj**, **ustvarjanje zaupanja in zadovoljstva kupcev** kot osrednjih vodil marketinške usmerjenosti podjetja.
4. Stremljenje k nenehnemu **povečevanju** dodane vrednosti in k racionalizaciji stroškov.
5. Sodelovanje in **zadovoljevanje pričakovanj** vseh udeležencev našega poslovnega procesa: kupcev, dobaviteljev, zaposlenih, delničarjev, lokalne skupnosti in družbe kot celote.
6. Ustvarjanje **kulture podjetja**, ki bo še posebej razvijala vrednote, kot so strokovnost, timsko delo, kreativnost, podjetnost in solidarnost.

Politika kakovosti opredeljuje dolgoročne cilje kakovosti v DROGI d.d. in je del poslovne politike, ki je opredeljena v Strateškem poslovnem načrtu DROGE.

Na osnovi politike kakovosti vodstvo izdela konkretne letne cilje, ki so opredeljeni v letnih poslovnih načrtih za posamezne programe in v planih posameznih služb.

Vodstvo dvakrat letno preveri uresničevanje ciljev.

S politiko kakovosti in konkretnimi letnimi cilji so seznanjeni vsi zaposleni preko usposabljanja, internega časopisa Naš glas in oglasnih desk.

Portorož, 03. 06. 1996

Matjaž Čačovič
Generalni direktor

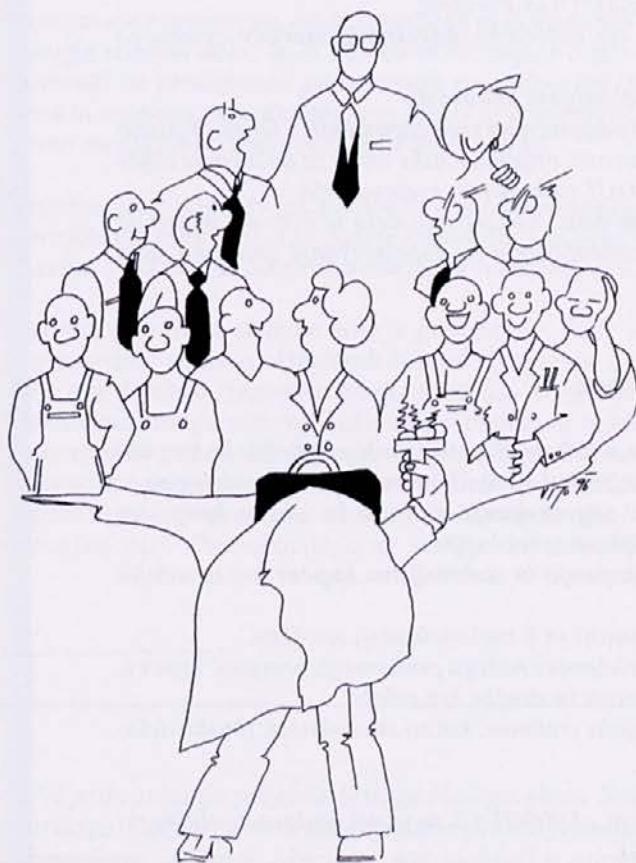
KRATEK PREGLED ZAHTEV STANDARDA SIST ISO 9001

Ta priloga naj bi Vam pomagala razumeti, kaj je standard SIST ISO 9001 in kako se sedanji sistem kakovosti v podjetju sklada z zahtevami standarda.

S pomočjo kratkega teksta in slik Vam želimo približati zahteve, ki se prvi trenutek zdijo tako enostavne, ko jih začnemo uvajati, pa tako zahtevne.

Podjetje, ki želi v svoj obstoječi sistem kakovosti vgraditi standard kakovosti SIST ISO 9001, mora upoštevati vseh njegovih dvajset elementov oz. zahtev.

1. ODGOVORNOST VODSTVA



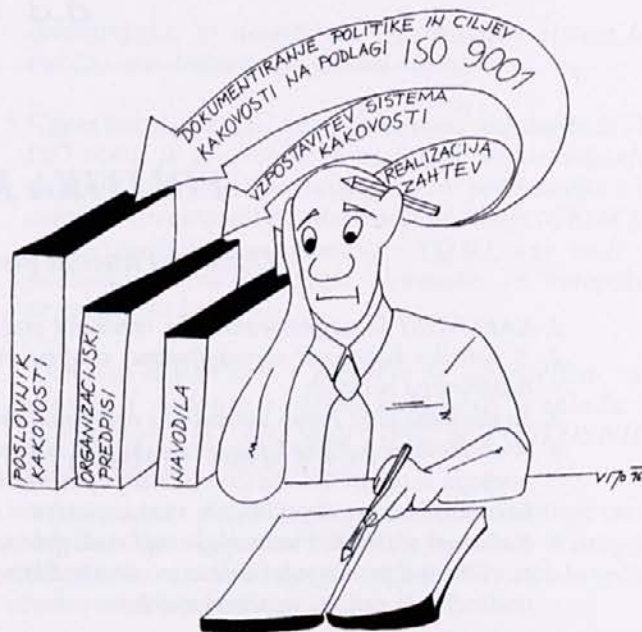
Vodstvo podjetja se mora zavedati, da je optimalno kakovost možno doseči le z vključevanjem vseh zaposlenih (od direktorja do delavcev) in vseh dejavnosti (nabave, prodaje, marketinga, razvoja, kontrole, proizvodnje, logistike, računovodstva, financ, AOP, kadrovske splošne službe,...) v sistem kakovosti.

Vodstvo mora določiti **politiko in cilje kakovosti**, jih razložiti vsem zaposlenim in s svojim zgledom poskrbeti, da jo bodo zaposleni vsakodnevno tudi uresničevali.

Vodstvo mora tudi vzpostaviti ustrezno **organizacijsko strukturo**, opredeliti pomembne dejavnosti in odgovornosti za njihovo izvajanje.

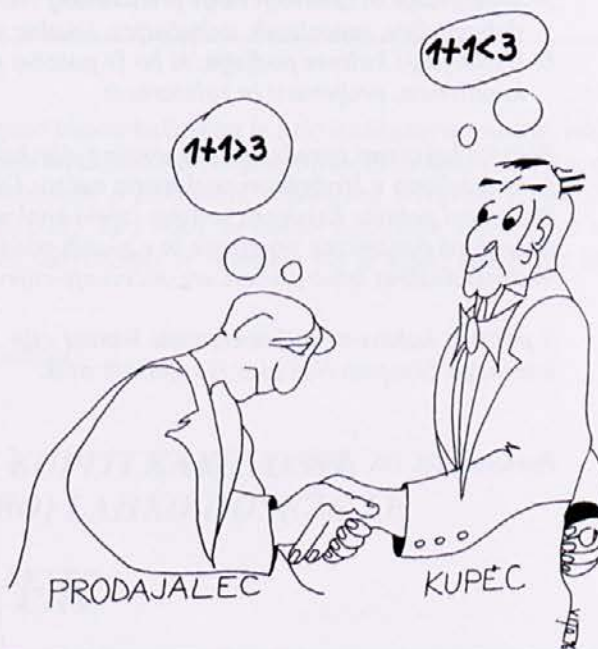
Vodstvo mora preko predstavnika vodstva za kakovost stalno **nadzirati izvajanje sistema kakovosti**, na poslovnem timu za kakovost in timih za kakovost spremljati doseganje ciljev in v primeru odstopanj od ciljev uvajati korektivne ukrepe.

2. SISTEM KAKOVOSTI



Temelj sistema kakovosti so priprava **pisnih postopkov in navodil** za vsako dejavnost, učinkovito **izvajanje** napisanih postopkov in navodil, neprestano **primerjanje** rezultatov dela z zahtevami in stalno **izboljševanje** obstoječega. Sistem je dokumentiran v **Poslovniku kakovosti (PK)** in njemu podrejenih dokumentih (**organizacijskih predpisih-OP** in **navodilih-NA**).

3. PREGLED POGODBE



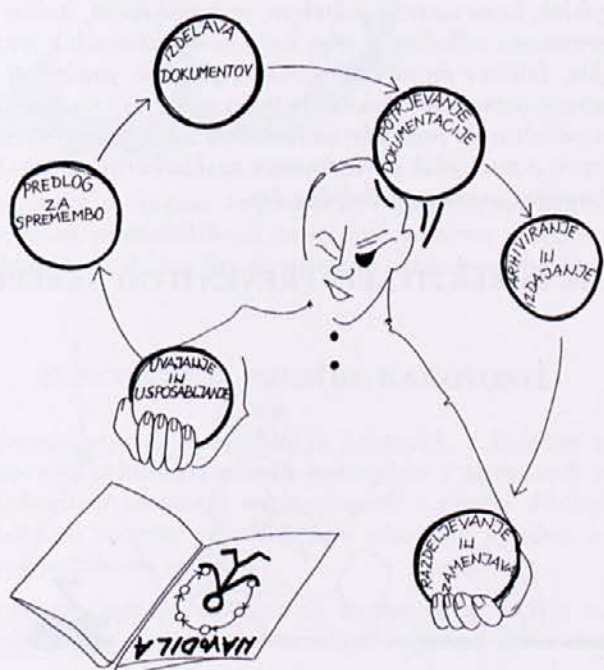
Prodajna dejavnost povezuje kupca in dobavitelja, zato ima vodilno vlogo pri **opredelitvi karakteristik proizvoda** (zahtev kakovosti), ki jih narekujeta kupec ali tržišče. Že pred dokončnim podpisom pogodbe moramo ugotoviti, ali **lahko naredimo** zahtevani izdelek, ali ga lahko naredimo v **zahtevani količini in roku** ter za **dogovorjeno ceno**. Predvidena mora biti tudi revizija že sklenjenih pogodb.

4. OBVLADOVANJE RAZVOJA



Razvoj proizvoda poteka na osnovi predhodnih zahtev, ki jih pripravi prodajna dejavnost. Za razvojno dejavnost je najpomembnejša odločitev o **začetku** razvijanja novega proizvoda, nato **planiranje** posameznih faz razvoja in **določitev** kontrolnih točk v posameznih fazah. Na koncu razvoja je treba obvezno **preveriti** (validirati), ali izdelek ustreza zahtevam in pričakovanjem kupca. Predvidevati je treba tudi postopek za **spreminjanje** proizvoda v vseh fazah razvoja.

5. OBVLADOVANJE DOKUMENTOV IN PODATKOV

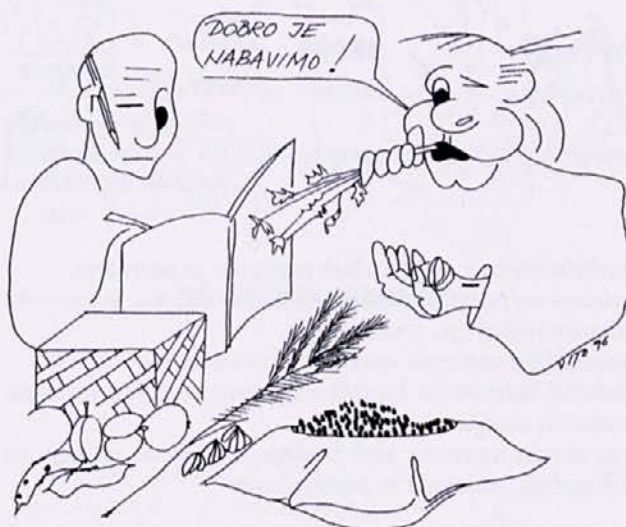


Vso dokumentacijo, ki se uporablja v podjetju, mora pred izdajo **pregledati** in **odobriti** odgovorna oseba. Dokumentacija mora biti **na delovnih mestih**, kjer se uporablja, zastarele oz. **neveljavne** dokumente pa je treba **odstraniti**.

V postopkih obvladovanja dokumentacije mora biti jasno opredeljeno, **kdo** izdeluje dokumente, s kakšno vsebino, kako so **označeni**, **kdo** jih izdaja, **razdeljuje**, **kje** in **koliko časa** se hranijo in kakšen je postopek **spreminjanja** teh dokumentov.

Dokumentacija mora omogočati prepoznavanje (identifikacijo) in spremljanje proizvoda v vsaki fazi procesa od začetka nastajanja do uporabe na tržišču.

6. NABAVA



Nabavna dejavnost poskrbi, da pridejo v podjetje vhodni materiali (surovine, embalaža in drugo) s takšnimi karakteristikami, kot je **predpisano** v dokumentaciji.

Vse dejavnosti do sprejema vhodnih materialov morajo biti **dokumentirane**, če bo potrebno morebitno poznejše dokazovanje.

7. OBVLADOVANJE PROIZVODOV, KI JIH DOBAVI ODJEMALEC

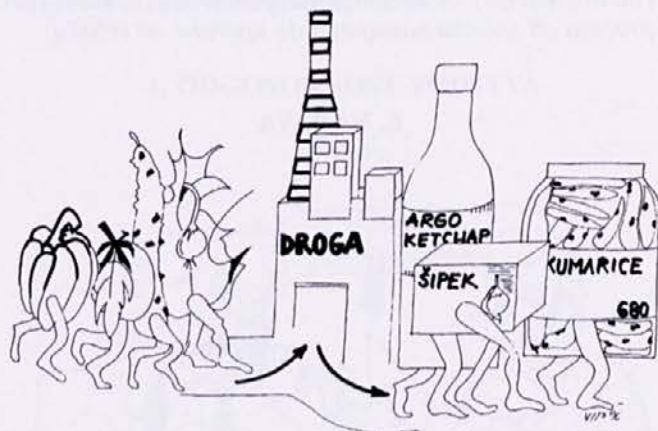
Včasih je med dobaviteljem in odjemalcem dogovorjeno, da odjemalec **sam** dobavi svoje vhodne materiale ali embalažo za proizvodnjo njegovih proizvodov. Poskrbeti je treba za pravilno **ravnanje**, **skladiščenje** in **vzdrževanje** ustrezne ravni kakovosti teh materialov.

8. IDENTIFIKACIJA (prepoznavanje) IN SLEDLJIVOST PROIZVODOV

Sistem označevanja proizvodov omogoča prepoznavanje (identifikacijo) opravljene proizvodne faze. **Skladnost**

oznak na proizvodu z oznakami predpisanimi v dokumentaciji, omogoča **sledljivost** proizvodov in storitev v vsaki fazi proizvodnega procesa. **Sledljivost** nam omogoča tudi spremljanje polizdelkov v kasnejših fazah proizvodnje in proizvodov v uporabi, v času uporabe pa tudi **umik** neustreznih proizvodov.

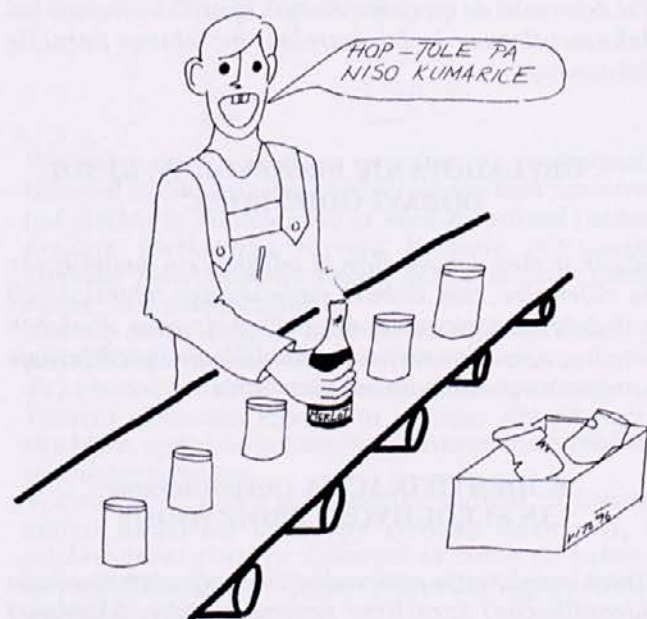
9. OBVLADOVANJE PROCESA



Za obvladovanje proizvodnih procesov je potrebno:

- izdelati vso potrebno **dokumentacijo** (OP, NA, tehnološko dokumentacijo) za proizvodnjo
- uporabljati **ustrezno opremo** za proizvodnjo
- določiti **zahteve** za kvalifikacijo proizvodnega procesa, opreme in osebja
- zagotoviti **ustrezno vzdrževanje** strojev in naprav za proizvodnjo, montažo in preskušanje.

10. KONTROLA IN PRESKUŠANJE



Določena morajo biti merila kontroliranja in preskušanja o tem, kdaj gre lahko vhodni material ali polizdelek v naslednjo proizvodno fazo ali končni proizvod v prodajo. Hraniti moramo **zapise**, ki dokazujejo, da proizvod ustreza zahtevam, ki so navedene v dokumentaciji. Status kontroliranja in preskušanja mora biti prepoznaven s pomočjo **označevanja**, da preprečimo zamenjavo neustreznih proizvodov z ustreznimi.

11. OBVLADOVANJE KONTROLNE, MERILNE IN PRESKUSNE OPREME

S kontrolno, merilno in preskusno opremo ugotavljamo dejansko stanje procesa ali proizvoda, rezultati merjenja pa nam dajo podatke za primerjavo z zahtevami iz dokumentacije. Samo brezhibna merila omogočajo pravilnost odločitev.

Brezhibnost meril dosežemo z rednim **preverjanjem** ustreznosti opreme, **zapisovanjem** rezultatov preverjanja, z ustreznimi **postopki umerjenja** in ustreznim **označevanjem**.

12. STATUS KONTROLIRANJA IN PRESKUŠANJA

Predmet dela ali proizvod mora biti v vsaki proizvodni fazi ali skladišču tako **označen**, da je razvidno, v kateri proizvodni fazi se nahaja oz. katere proizvodne in kontrolne operacije so bile že opravljene. S tem dosežemo, da gredo skozi predpisane kontrolne postopke vsi proizvodi in da dobi delavec v naslednji fazi **ustrezno** preverjen predmet dela, kupec pa ustrezen proizvod.

13. OBVLADOVANJE NESKLADNOSTI

Izdelek, ki ne ustreza zahtevam, moramo **ločiti**, dokler ne sprejmemo odločitve o tem, kako bomo ukrepali v zvezi z njim. Ločitev mora biti izvedena **fizično**, proizvodi pa ustrezno **označeni**. Določiti je treba osebe, ki so odgovorne za odločitve in postopke za ravnanje v takšnih primerih. Zapisi o postopkih obvladovanja neskladnosti morajo biti shranjeni za vnaprej določen čas.

14. KOREKTIVNI IN PREVENTIVNI UKREPI



Z ukrepi za izboljšanje kakovosti **odpravljamo vzroke** za odstopanja od zahtev na proizvodu kot tudi v sistemu kakovosti. Ugotovljene probleme **spoznavamo, zbiramo o njih podatke, jih analiziramo** in iščemo možne rešitve. Potem, ko izbrane rešitve uvedemo v prakso, moramo obvezno ugotavljati **učinkovitost** korektivnega ukrepa.

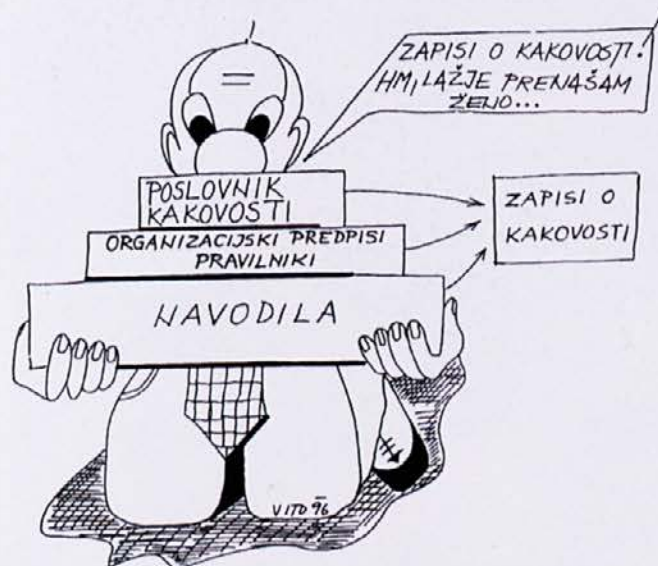
15. RAVNANJE, SKLADIŠČENJE, PAKIRANJE, ZAŠČITA IN DOSTAVA

S temi postopki je določen način za **ravnanje** s polizdelki ali surovinami med proizvodnim procesom, vmesnim **skladiščenjem** in skladiščenjem proizvodov. Določiti je treba tudi, kako se ravna s proizvodi med transportom in skladiščenjem v proizvodnem procesu, kako se proizvode **embalira**, da se prepreči vpliv okolja, kakšnim zahtevam mora ustrezati **embalaža**, kako se proizvode **odpremlja** in **dostavlja** kupcem.



po teh navodilih in ali so izvajalci ustrezno **usposobljeni** za delo po navodilih. Rezultati presoje dajejo vodstvu podlago za sprejemanje **korektivnih ukrepov**.

16. OBVLADOVANJE ZAPISOV O KAKOVOSTI



Vse zapise o sistemu kakovosti in rezultatih meritev na surovinah, polizdelkih ali proizvodih moramo vzdrževati in hraniti predpisan čas na ustrezno varovanem mestu.

17. NOTRANJE PRESOJE KAKOVOSTI

Notranja presoja kakovosti je postopek, s katerim se ugotavlja **skladnost pisnih postopkov s standardi** in **učinkovitost izvajanja** teh postopkov v praksi. Presoja poteka po vnaprej pripravljenem planu ali izredno, na posebno zahtevo vodstva.

S presojo ugotovimo, ali so **ustrezna navodila na predpisanem mestu**, ali so navodila **veljavna**, ali se dela

18. USPOSABLJANJE



Vsi zaposleni morajo svoje naloge in obveznosti razumeti, biti za njihovo izvajanje **usposobljeni** ter ustrezno **motivirani**, da je rezultat njihovega dela kakovosten. Za vse zaposlene je treba voditi **evidenco** o njihovi usposobljenosti.

19. SERVISIRANJE

Odgovornost za proizvode se ne konča ob prodaji proizvoda, ampak se nadaljuje do konca njegove življenjske dobe. Zato mora imeti podjetje dejavnosti, ki obravnavajo proizvode po prodaji in obsegajo **reklamacijske postopke**, opazovanje tržišča glede **zadovoljstva** kupcev s proizvodi

in tako ugotavljajo ali smo izpolnili pričakovanja kupca ali ne.

20. STATISTIČNE METODE

Z njihovo pomočjo statistično obdelujemo množico podatkov, ki jih dobimo s spremljanjem parametrov kakovosti v različnih časovnih obdobjih za polizdelke in proizvode v vseh fazah proizvodnega procesa, njihov rezultat pa je lahko podlaga za izvajanje korektivnih ukrepov. Ugotavljamo tudi sposobnost opreme, usposobljenost ljudi in gibanje raznih drugih pomembnih parametrov v planiranju, prodaji in finančnem poslovanju.

