Dagrøktari

til Dagrøktarskipanina

Søkt verður eftir dagrøktara at ansa børnum frá 0-3 ár.

Vit vænta av tær:
- At tú hevur góðar umstøður, at hava børn, bæði inni og uttanfyri.
- At tú tekur ábyrgd og kanst arbeiða sjálvstøðugt.
- At tú vísir virðing fyri børnunum, foreldrum og starvsfeløgum.
- At tú ert álítandi og hevur góð samstarvsevnir.
- At tú ert tolin og vísir umsorgan.
- At tú hevur hegni og áhuga í at menna børnini.
- At tú dugir at síggja møguleikar í staðin fyri forðingar.

Nærri fæst at vita um starvið við at ringja til tlf. 332960 og tosa við Rósely Reynstind, dagrøktarleiðara.

Umsóknarfreist:

2. november 2004, kl. 12.00.

Vinarliga send umsókn tygara til

Miðvágs Kommunu
Dagrøktarskipanin
FO-370 Miðvágur

Har du været udsendt i FN, NATO, EU eller OSCE tjeneste?

som civil, politi, militær eller humanitær

24. oktober 2004 fejres FN-dagen på Færøernes Kommando, Mjørkadalur. Tidligere udsendt personel mødes traditionen tro i FN-stuen kl. 16.30 til en hyggestund med efterfølgende middag.

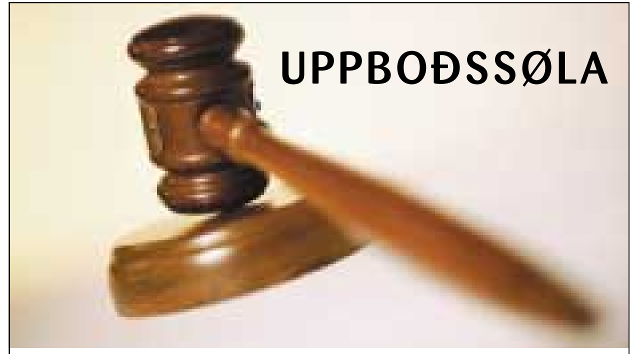
Har du lyst til at deltage, kan du ringe til John Eriksen på tlf. 341549, eller mobil 522049 senest torsdag 21. oktober kl. 16.00 for tilmelding og yderligere information.

Lesið Sosialin -so eru tit við!

MARINARGØTA 9, HOYVÍK TIL SØLU/LEIGU

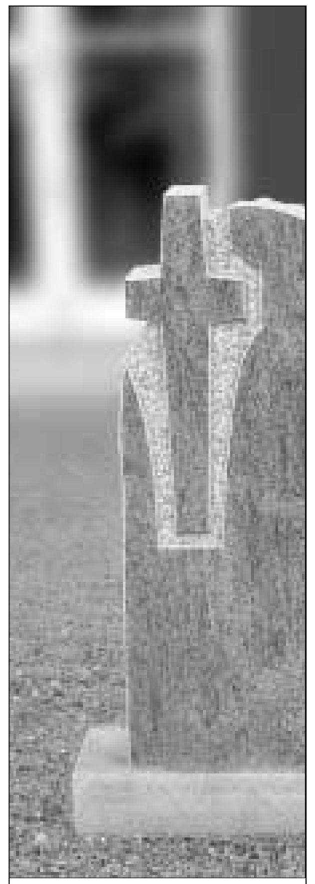
Um hóskandi boð fæst, verða sethúsini Marinargøta 9 seld/útleigað.

Nærri upplýsingar fáast á tel 310 174 ella 210 174



Málningar til sølu, av millum annað.
S.J. Mikines, Hans Hansen og Jóannis Kristiansen

www.hamarin.fo



BASALT

i Sosialurin

Skeið v/Atle Dyregrov
4. november kl. 8.00 - 15.30
á Hotel Føroyum
Tilmelding innan 18. oktober!
Kostnaður einans kr. 1.500,- MVG. fritt

Tema á deginum:

Tilbúgvingarætlanir
- Hvør ger hvat? Hvat eigur at verða gjørt? Av hvørjum og nær? Kreppuleiðsla. Samstarv í kreppustøðu

Skipaðir bólkar tíðliga aftaná kreppuupplivng
- Hví brúka bólkar? Hvussu skipa og strukturera vit sorgarbólkar fyri børn? Nýtsla av bólkum fyri børn, ið hava verið fyri traumatiskari hending.

"Det er ingen god idé å kopiere en annens beredskabsplan og tro at en har en god beredskap"
"Desværre er det mange, som lever på en illusjon av usårbarhet, hvor de tenker, at det er noe, som skjer andre og ikke oss..."
Citat: Atle Dyregrov

Synergi
www.synergi.fo
synergi@synergi.fo
Tel. 227464 - 225462
Fax. 322365

TIL SØLU

Volvo V40 1.8 Excelent - Sportline

Koyrt uml. 28.000 km - Árgang mai 2003

Útgerð:
Leðurinntrekk, innbygd barnasetur, Aut. klimaanlegg, Cruise-control, Hita í forsetrum, Sport spoilarasett, 16" orig. alu-felgur, Antispinn, Tidy Car viðgjørdur og m.a.

Býligari bilur kann takast í býti.
Bilurin kann síggjast hjá VR-Bilum tel. 322 110.

Prísur kr. 248.000,-

Ring tel. 421 534 ***eftir kl. 18.00***

Sosialurin Sosialurin i Sosialurin Sosialurin

Standa saman um at fremja útflutning og íløgur

Føroyskar fyritøkur kunnu vinna nógv við at standa saman um tiltøk vend móti útheiminum, meinar Menningarstovan, sum saman við North Atlantic Information Services skipar fyri felags ársbókini Annual Business Report

Tíðindaskriv

Jákup Sandberg Joensen, stjóri, J.K. Joensen & Sonur, vísir á at góð marknaðarføring er produktiv
Foto: Maria Olsen / PRnewsMedia.com

Hetta við at lata nakrar kappingarneytar fáa fyrimunir av felags átøkum fyri at fleiri kunnu standa sterkari í einum størri samanhangi í kapping móti øðrum, er eitt væl kent fyribrigdi innan marknaðarføring; góð dømir eru handilsdeplar og sokallað klustur við ávísum vinnubólkum ið, hóast kapping sínámillum, hava felags áhugamál ið viga meira. Júst soleiðis er tað eisini við føroyskum vinnulívi og tess royndum at standa seg í einum alt meira globaliseraðum umhvørvi, meinar Áki Johansen, leiðari á Útflutningsdeildini hjá Menningarstovuni.

»Fyri føroyskar fyritøkur eru fyrimunirnir eyðsýndir við at samstarva í átøkum úteftir,« segði Áki Johansen. »Tann veruliga kappingin stendur ofta í mun til veitarar úr øðrum londum ella heilt aðrar vørur og tænastur… Felags tiltøk kunnu í nógvum førum geva størri úrslit enn hvat ið fæst burturúr við at hvør roynir í sínum lagi, hvussu so neyðugt tað annars kann vera í sjálvum sær. Gjøgnum samstarv verður bitin til tann einstaka størri og tá er tað betri at fáa ein lítlan part av einum stórum stykki, heldur enn ein stóran part av lítlum og ongum.«

»Føroyskar fyritøkur eru vanliga sera lítlar í altjóða høpi og tað er púra natúrligt at tær samstarva. Felags kunning og marknaðar-føring kann geva ein sera nógv styrktan virknað og ein 'reyðan tráð' ið er lættari at minnast enn ein hópur av ymiskum boðskapum. Tílíkt samstarv kann eisini skapa synergi: tá útlendingar síggja meira av í tí samlaða føroyska úrvalinum, økjast sannlíkindini eisini fyri at meira umfatandi ordrar og samstørv kunnu uppstanda.«

Upplýsandi

Í sendingini 'Vinnutátturin' hjá Útvarpi Føroya herfyri kom fram tað sjónarmið at føroyingar, fyri at mennast í kappingarføri, mugu gera meira við at taka upp ein hugburð ið setir kundan í miðdepilin; við øðrum orðum gerast marknaðar orienteraðir. Hesum sjónarmiði tekur Áki Johansen fult undir við.

»Tað er eingin ivi um at vit hava nógv at læra av øðrum londum, millum annað íslendingum, ið jú eisini eru ein sera lítil tjóð. Ídag noyðast øll at innrætta seg eftir einum globalum marknað, og her eiga vit ikki at halda okkum aftur. Tað merkir at okkara vinnulív má læra seg tær marknaðarligu spælireglurnar hóast tær kunnu tykjast harðar; tá er nevniliga eingin ið av sær sjálvum loftar um tað sansar at. Vit mugu burtur frá hesum, at hugsa at vit hava eina framleiðslu sum kundin má og skal hava. Ístaðin skulu vit hugsa: kundin hevur ein tørv ella eitt ynski og vit skulu vera best til uppfylla tað! Hesum mugu vit arbeiða miðvíst fram ímóti og eisini byggja tað upp við langtíðar ætlanum.«

Menningarstovan er ein stovnur ið dagliga virkar fyri at menna føroyskt vinnulív, ikki minst í samstarvi um marknaðarføring móti útlondum. Dømini um tiltøk eru mong; umframt samskipan av handilsferðum og felags føroyskum luttøkum á messum, kunnu nevnast tænastur á internetinum so sum Export Directory, ið listar upp føroyskar útflutningsfyritøkur og gevur kunning um hesar, og Business Environment, ið gevur útlendingum kunning um tað vinnuliga umhvørvið í Føroyum.

Ein nýggj verkætlan, sum Menningarstovan hevur ein leiklut í saman við North Atlantic Information Services Spf (PRnewsMedia.com), snýr seg um eina felags árliga frágreiðing um føroyskt vinnulív við sikti móti útlendskum viðskiftarum, veitarum, samstarvsfelagum og íleggjarum.

Frágreiðingin 'Annual Business Report' skal gjøgnum upplýsandi greinar og myndir geva útlendingum við verandi ella potentiellum áhuga í føroyskum vinnulívi eina kenslu av hvat Føroyar eru og hvussu okkara vinnulív er samansett, herundir hvussu árið ið fór royndist og hvørji framtíðar útlini eru. Samstundis skal høvuðsvinnan lýsast, bæði hvat viðvíkur rávøru, veiði, framleiðslu, handli og øðrum; eisini aðrar útflutningsvinnur skulu lýsast umframt týðandi tættir so sum infrastrukturur, búskapur og samfelagsbygnaður, søga og mentan. Harafturat verður ein partur vígdur oljuvinnuni.

Produktivt

Útlendingar hava ferð eftir ferð víst á at Føroyar í sjálvum sær hava eitt høgt public relations virði. Hesum tekur Jákup Sandberg Joensen, stjóri á J.K. Joensen & Sonur, eisini undir við. Hansara fyritøka, sum síðani 1910 hevur ment seg frá smiðju til eitt nýmótans maskintøkniligt felag við 45 fólkum í starvi, telist millum tær umleið 30 fyritøkurnar sum taka lut í Annual Business Report.

»Hygg eftir íslendingum,« segði Jákup Sandberg Joensen. »Hvussu væl hevur tað ikki eydnast teimum í felag at marknaðarføra seg í útlondum? Nógv av okkara almennu umboðum høvdu uttan iva kunnað lært nógv av útlendskum starvsfelagum, sum jú vísa seg at gagnnýta hvørt høvi sum býðst til at hjálpa sínum vinnulívi at marknaðarføra seg.«

Men eru tíðirnar í seinastuni ikki versnaðar ov nógv til at tað ber til at hugsa um marknaðarføring móti útlandinum?

»Vit ætla so komandi ár at marknaðarføra okkum munadygt, og Annual Business Report er ein ódýrur og hóskiligur miðil til at náa út til altjóða málbólkar við saman við øðrum føroyskum fyritøkum. Undir kreppuni í 1990unum lærdu vit nógv um at spara, og áðrenn vit skóru í lønum megnaðu vit at spara nógv. Nú eru tíðirnar aftur versnaðar nakað, tó eru vit als ikki í somu støðu sum undir kreppuni. Tað avgerandi er at duga at spara í tí óproduktiva, og ikki í produktivum íløgum… Góð marknaðarføring kemur avgjørt undir tað sum er produktivt.«

J.K. Joensen & Sonur er kent fyri at menna, framleiða og marknaðarføra útgerð og tænastur til skip og bátar, og hevur staðið seg gjøgnum eitt uppfinnsemi ið skarar framúr. Fyritøkan hevur vunnið viðurkenning víða um í heiminum undir vørumerkinum Oilwind.

Nýliga hava J.K. Joensen & Sonur ment eina automatiska línuskipan ið skal gera tað lættari at gagnnýta smærri útróðrarbátar sum best í mun til arbeiðsorku, arbeiðstíð umborð og bátsrúmd; tað snýr seg millum annað um at spara burtur lønir til egning og fáa sum mest burtur úr hvørjum fiskiloyvi og hvørjum fiskidegi. Skipanin, sum leingi hevur verið testað av útróðrarmonnum og hevur fingið nógv rós, umfatar millum annað egni- og dragieindir ið saman við skipan fyri blóðging, vasking, kryvjing og lasting, gevur eina smidliga, skjóta og kostnaðareffektiva arbeiðsgongd.

»Tað lógarliga umhvørvið setir fiskimonnum krøv,« segði Jákup Sandberg Joensen. »Vit leggja dent at veita fiskivinnuni tøkniligar loysnir við støði í størstu nyttu fyri arbeiðið hjá teimum. Hetta vilja vit marknaðarføra, ikki minst mótvegis útlondum.«

Leggja fløgu inní

Annual Business Report, ið fyribils burturav kemur út á eingilskum máli, skal gerast tøk á øllum Sendistovum Danmarkar kring heimin. Ein teldutøk versión skal eisini leggjast út á internetið. Ársbókin kemur eftir ætlan út fyrstu ferð í februar 2005 og skal nýtast í sambandi við messur, handilsferðir og við onnur hóskandi høvi, til dømis tá útlendsk handilssambond vitja í Føroyum. Komandi vár skal millum annað gerast nýtsla av Annual Business Report í sambandi við North Atlantic Fish Fair, sum verður hildin í Føroyum, og European Seafood Exhibition í Bruxelles; seinni á árinum verður ársbókin nýtt í sambandi við Icelandic Fisheries Exhibition umframt í sambandi við oljumessuna í Aberdeen, Offshore Europe.

Áki Johansen frøist yvir at initiativið til Annual Business Report er komið frá vinnuni sjálvari, heldur enn tí almenna.

»Annual Business Report er nakað sum vit hava átikið okkum ein leiklut í,« segði hann, »men talan er í veruleikanum um eitt tiltak sum sprettir úr vinnuni, og sum verður fíggjað fyrst og fremst av vinnuni, nevniliga teimum ið taka lut í verkætlanini. Okkara leiklutur er fyrst og fremst at stuðla gjøgnum ráðgeving og virka sum sparring partnari í menningini og seinni í sambandi við ymiskt uppfylgjandi, millum annað tá tað kemur til formlig sambond við sendistovur og aðrar partar.«

Tær fyritøkur ið taka lut í ársbókini fáa samstundis fitt av eintøkum til sjálvar at lata sínum útlendsku handilssambondum. Sum skilst ætla J.K. Joensen eisini at leggja eina fløgu inn í síni eintøk av ársbókini.