

ISKRA



Po Kolumbu

Ko smo pred leti sprejemali, zdaj že lahko rečemo, zloglasni Zakon o združenem delu, se je marsikateri ekonomist, tudi iz Iskre, spraševal, zakaj iščemo Ameriko tam, kjer je ni. Ker pa smo pač družba, v kateri opozicija politikom ni dovoljena, je ta Zakon mirno opravil svoje. Kje smo, vemo. Pa ne samo zaradi njega.

Zdaj pa z zakonom o podjetjih ponovno odkrivamo Ameriko, verjetno pod parolo: bolje (pre?)pozno kot nikoli. Nedvomno bodo te »novosti« z zaokroževanjem podjetniških funkcij v Iskrinih poslovnih subjektih terjale marsikatero korenito spremembo — od delitve dela in razbijanja monopolov tako v proizvodnji kot trgovanju, v odgovornosti, itd. Z odpiranjem na tržišče bo pač morala zaživeti »poslovna higiena«, in to v vseh njenih odtenkih — od kakovosti, poslovnosti, dobavnih rokov do cene izdelka in tudi cene trženja.

Upajmo, da nam bo novi zakon vse to dovolil, dovolil, da se bomo res začeli obnašati podjetniško, biti ustvarjalni, sprejemati tudi rizike, in to na vseh ravneh, od vključno razvojnika naprej. Seveda pa teh sprememb ne bo mogoče uresničiti čez noč, kajti v naš vsakdan je le preveč zažrta miselnost, da prodajamo tisto, kar proizvajamo; informacij s tržišča skorajda ne upoštevamo, produkti marketing pa ni zaživel domala nikjer v Iskri. Tudi nasprotovanja bodo, toda na dlani je, da manjšina spreminja svet, večina pa sili v poprečje.

Pravkar končana Iskrina konferenca trženja je poleg teh sprememb in nove, povsem enakopravne vloge Iskre Commerce v sistemu Iskra, namenila največ pozornosti spremembam v Evropi po letu 1992 in položaju Iskre v tem zaokroženem tržnem subjektu. Najpomembnejše sporočilo konference v zvezi s tem vprašanjem je nedvomno tole: tržno razkosana Iskra se v »Evropi '92« ne bo mogla enakopravno kosati s svetovno konkurenco.

Lado Drobež



Iskrino priznanje JLA za projekt Kapela

Za dolgoletno uspešno sodelovanje in realizacijo projekta »KAPELA« je Iskra podelila priznanje direkcije V. P. 9599 iz Beograda. V tem projektu sodeluje sedem Iskrinih delovnih organizacij s skoraj sto izdelki, vgrajenimi v tank M-84.

V Iskrini poslovni stavbi v Ljubljani je bila v ponedeljek 26. decembra, prijetna slovesnost, na kateri je predsednica centralnega Iskrinega delavskega sveta Lea Kolar izročila Iskrino priznanje direktorju direkcije vojne pošte 9599 iz Beograda polkovniku Božidarju Dragojeviću za večletno uspešno sodelovanje in realizacijo projekta Kapela, kar je prvotni naziv za razvoj in proizvodnjo tanka M-84.

V projekt Kapela je z Iskrine strani vključenih sedem delovnih organizacij, in sicer Avtoelektrika, Avtomatika, Elektromotorji, Kibernetika, Elektrooptika, Elementi in Antene, ki so prevzele razvoj in proizvodnjo skoraj 100 izdelkov, vgrajenih v tank M-84. Predvsem gre za laserje, elektromotorje majhnih in velikih moči, štarterje generatorja, ventilatorje, žarnice, tahogeneratorje, releje, razvodne plošče, filtre za REM, cos-potenciometre, žične potenciometre, kondenzatorje, transformatorje, upore, diode, magnete, itd. Del teh sestavov in podsestavov je Iskra razvila na osnovi licenc, večina pa je plod dela Iskrinih strokovnjakov. V celotnem projektu znaša Iskrina udeležba okoli 5%, pri čemer velja omeniti, da je vrednost tanka preko milijon dolarjev.

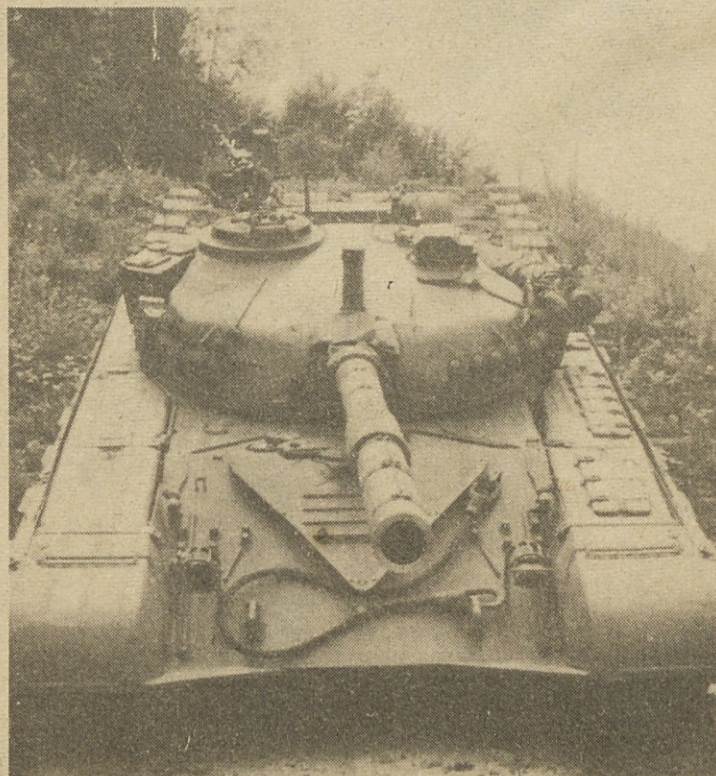
Na osnovi medrepubliškega družbenega dogovora za projekt Kapela in dogovora o zagotavljanju dela sredstev za financiranje in kreditiranje tega projekta je imela Iskra zagotovljena devizna in dinarska sredstva, zatem brezcarinski uvoz in ugodne kreditne pogoje pri realizaciji naložb za ta projekt. Vrednost teh investicij je presegla 10 milijonov dolarjev, ki jih je Iskra porabila izključno za nakup najsodobnejše opreme iz

uvoza, med njimi niz elektronskih merilnih naprav in instrumentov, CNC obdelovalnih centrov, žičnih erozimatov, itd. Vso to opremo uporabljajo zdaj Iskrine tovarne v precejšnji meri tudi za druge namenske in civilne programe.

Slovesnosti ob podelitvi Iskrinega priznanja sta se iz direkcije udeležila še polkovnika Ratomir Milovanović in Vlado Martinčević, z Iskrine pa predsednik poslovnega odbora naše sestavljene organizacije Franc Šifkovič, član odbora, zadolžen za namensko proizvodnjo Fedor Gregorič ter, lahko bi jim rekli Iskrini pionirji v tem projektu, torej tisti, ki so najbolj zaslužni za Iskrino uspešno sodelovanje z JLA pri razvoju in proizvodnji tanka M-84, Gabrijel Pelikan, Peter Ceferin, Nace Rozina, Miro Obreza, Andrej Rous, Marjan Slavič in koordinator projekta v Iskri Milan Nadler.

Prav slednji nam je v zvezi z Iskrino udeležbo v razvoju in proizvodnji tanka M-84 poudaril tole: »Dosledno Iskrino izpolnjevanje obveznosti do projektov, tako po kakovosti, dobavnih rokih, dokumentaciji, itd. predstavlja referenco, ki že prinaša dodatne namenske naloge in izražene želje in ponudbe, da bi se Iskra vključevala tudi v druge namenske projekte. Projekt Kapela predstavlja za Iskro poziviten ekonomski efekt, v tehnološkem smislu pa za nekatere delovne organizacije velik korak naprej, celo v profesionalizacijo. Nenazadnje pomeni ta projekt združeno in koordinirano desetletno delo številnih Iskrinih organizacij, kar je enkratni primer v zgodovini Iskre. Nedvomno si tako uspešnih projektov v Iskri lahko samo še želimo.«

Lado Drobež



»Iskra brez Evrope ne bo mogla, Evropa brez nas...«



Vedno bolj zaostajamo za svetovno konkurenco, naša prednost na domačem tržišču pa se zmanjšuje — Izvoz imamo se vedno precej razpršen, saj prodajamo v 66 dežel po svetu — Odločiti se moramo za pravilno tržno in širšo politiko Iskre ter s tem za temeljite spremembe v poslovnih odnosih znotraj sistema in do tržišča — Problem kritičnih mas bomo morali razreševati s pospeševanjem koncentracije — Koordiniranje tržnega nastopa je najpomembnejši, vendar le eden izmed segmentov, na katerem bo potrebno usklajevati interese v bodoči Iskri — Zaokroževanje podjetniških funkcij v Iskri zahteva tudi korenito spremembo Iskre Commerce, ki se bo transformirala v enakopravno podjetje v sistemu Iskre, specializirano za notranjo in zunanjo trgovino, za nosilca določenih storitev za vsa podjetja v Iskri, odpiranje navzven za posle s tretjimi pa bo omogočilo boljše izkoriščanje tržnih zmogljivosti in tudi večjo samostojnost — Iskra brez EGS ne bo mogla, EGS brez Iskre pa lahko — Izdelati moramo posebno projektno študijo »Iskra v Evropi 92« — Tržno razdrobljena Iskra, ki v mnogih programih ne dosega niti minimalne kritične mase, ne bo učinkovit partner Evropi po letu 1992.

To je le nekaj misli, izrečenih na 17. konferenci trženja Iskre, tradicionalnem vsakoletnem delovnem dogovoru Iskrinih tržnikov ter vodilnih predstavnikov iz Iskrinega razvoja, proizvodnje, servisiranja in drugih organizacij. Po mnenju večine udeležencev je konferenca obravnavala prave in najbolj aktualne probleme, saj se je osredotočila predvsem na spremembe, ki jih napoveduje tudi zakon o podjetjih, največ poudarka pa je dala uvedbi skupnega evropskega trga leta 1992 in mestu Iskre v tej skupnosti.

(Dalje na naslednjih straneh)

Brdo pri Kranju je minuli teden spet gostilo tradicionalno Iskrino konferenco trženja, torej najpomembnejše Iskrino delavno srečanje tržnikov, razvojnikov, predstavnikov proizvodnje in drugih. Konferenca je trajala dva dni, pri čemer je bil prvi dan bolj namenjen analizi problematike in položaja Iskre Commerce, drugi dan celoviti problematiki trženja Iskre.

Posebnost tokratne konference je bila v tem, da ob koncu niso sprejeli stališč konference, »ker«, kot smo slišali, »v minulih letih še tako dobrih in tako usklajenih sklepov ni nihče uresničil in so ostali le črka na papirju«. Ena izmed značilnosti je bila tudi v tem, da so imeli vnaprej določeni govorniki izredno dobro pripravljene referate, dopolnilo tem prispevkom pa je bila bogata razprava.

V našem tedniku bomo konferenco trženja predstavili v dveh delih, deloma tudi zato, ker je že pisanega gradiva izredno veliko, konferenco, predvsem pozdravne govore gostov in razpravo pa smo tudi posneli na magnetofonski trak, vse pa v želji, da bi to srečanje predstavili našim bralcem kar najbolj popolno.

Interni del konference

Problematiko trženja doma in na tujem so predstavniki Iskre Commerce prvega dne konference obravnavali ločeno. Med zunanje-trgovinsko problematiko so največ pozornosti namenili poslovanju Iskrine mreže v tujini, in sicer tako na izvoznem kot nabavnem področju. Zlasti so se dotaknili vloge INO-mreže pri zagotavljanju nemotene oskrbe Iskrine proizvodnje z reprodromateriali iz uvoza, med drugim pa so se zavzeli tudi za agresivnejši Iskrin tržni nastop pri prodaji izdelkov namenske proizvodnje v tujini.

Nič manj aktualna in pereča ni problematika trženja na domačem tržišču, čeprav je iz referatov večine direktorjev Iskrinih predstavništva po Jugoslaviji le vel zmeren optimizem. Največ kritičnih besed je bilo izrečenih na račun padanja kupne moči in usihanja investicij, veliko pripomb pa je bilo slišati tudi o plačilnih rokih, o Iskrinih prodajnih pogojih,

ki so bistveno slabši, predvsem pri širokopoltnem blagu od konkurenčnih podjetij, tudi tokrat pa so bile »na tapeti« obresti, točneje njihovo obračunavanje.

Beseda je nanesla tudi na vključevanje domače mreže v izvozne posle. To ni novost, toda doslej ta prizadevanja, resda bolj osamljena, niso dala rezultatov. Razprava je potekala predvsem v dveh smereh — da bi se domača mreža povezovala z zunanjo, predvsem pri tako imenovanih protidobavah, ter v izvozu Iskrinih izdelkov preko projektantskih organizacij in gradbenih podjetij, ki delajo v tujini.

V uvodu k obema ločenima sestankoma domače in zunanje mreže so udeležencem konference predstavili dejavnost Komercialnega inženiringa trženja sistemov ter spregovorili tako o pomenu kot vlogi te dejavnosti v Iskrinem trženju doma in zunaj.

Kot je v uvodu dejal predsednik Poslovnega odbora SOZD Iskra Franc Šifkovič, smo v zadnjih mesecih v Iskri razčistili vse temeljne dileme glede poslovne organiziranosti in ob uveljavitvi Zakona o podjetjih imamo pripravljeno shemo novih poslovnih odnosov. Po njegovem mnenju bo potrebno nekatere osnovne funkcije decentralizirati, druge pa skoncentrirati s tem, da nam bodo nenehno pred očmi interesi podjetja, kot temeljnega samostojnega poslovnega subjekta, katerega glavna naloga bo tržna usmerjenost. Bodoča poslovna organiziranost bo morala sprostiti tudi iniciativo, ideje in poslovnost, tako posameznikov, kot ekip, kajti dejstvo je, da nam iz Iskre vse bolj odhajajo strokovnjaki s prakso. Po besedah Franca Šifkoviča vzroki za odliv strokovnjakov že izoblikovanih kadrov niso toliko v osebnih dohodkih, kot pa v neurejenih razmerah v posameznih sredinah, v neperspektivnih programih in ambicijah po ustanavljanju malih podjetij.

Jasno je, da bo potrebno več povezovanja in združevanja (brez avtomatizmov), hkrati pa tudi natančna definicija SOZD, kjer se bodo še naprej opravljale funkcije strateškega planiranja in druge skupne funkcije, oz. naloge, ki so načelno proračunskega značaja, kot so programsko-razvojne zadeve, kadrovska politika in izobraževanje, ekonomika, finance, notranja zakonodaja itd. Torej, če bo hotela Iskra v bodoče delati učinkovito, bo potrebno združevanje denarja in to s točno opredeljenimi nameni in selekcijo, predvsem pa bo potrebno neomejeno solidarnost zamenjati z omejeno solidarno odgovornostjo.

Čeprav nekatere stvari še niso povsem razčiščene, predvsem je še nekoliko nejasnosti, kako iz dosedanjih organizacij oblikovati podjetja, so pa postavljeni kriteriji za oblikovanje, to je zaokrožen tržni program, finančna moč in kadrovske ekipiranje.

Po besedah Franca Šifkoviča čakata Iskro drugo leto dve nalogi. Prva je oblikovanje statutov bodočih podjetij in sestavljene organizacije, ki mora biti končano do konca drugega leta. Druga pa je selekcija programov, kajti takšno pahljačo današnjih programov Iskra v bodoče ne bo zmogla. Pri tem bo vsekakor potrebno upoštevati postavljene kriterije trga pa dobička in z vidika denarja in kadrov presoditi, ali smo sposobni programe uresničiti v okviru širše akumulacije in v povezovanju s tujimi in domačimi partnerji.

Ob tem pa, ko se bo Iskra ukvarjala s svojimi temeljnimi nalogami, bo morala tudi širša družba iskati rešitve za težave in probleme, ki jih bo prinesla preusmeritev za tržno gospodarstvo, predvsem pa najti mehanizme za reševanje ekonomskih in tehnoloških presežkov, ki bodo nastali s prestrukturiranjem. V nadaljevanju je Franc Šifkovič prek šestih strateških točk ocenil Iskrino tričetrtletno poslovanje, kjer je nakazal na dobre rezultate povečanega izvoza, na zmanjševanje zaposlovanja v preteklem letu in usihanje naložbene dejavnosti. Pri slednjem je poudaril, da moramo v prihodnje naložbe pospešeno usmerjati v ljudi, tehnologijo in znanje. Pri gospodarjenju s sredstvi je Iskri uspelo nekoliko zmanjšati zaloge in povečati odstotek lastnih sredstev, zelo malo pa je bilo narejenega na področju novega izdelka in obvladovanja celovite kakovosti.

»V naslednjem letu nas čaka kar veliko trdega dela. Prioritetne naloge so poslovna organiziranost, selekcija programov in razrešitev dveh odprtih vprašanj, to je projekta digitalne tehnologije in mikroelektronike. To-

Plenarni del konference

17. konferenco trženja Iskre je odprl glavni direktor Iskre Commerce Janez Vipotnik. Najprej je pozdravil udeležence, tako goste kot vodilne Iskrine delavce, zatem je na kratko predstavil prvi, interni del zasedanja ter opisal dnevni red in protokol konference.

Prvi govornik je bil predsednik PO SOZD Iskra Franc Šifkovič.

»S pripravami na leto 1992 smo že začeli«



rej, posvetiti se moramo trženju, razvoju, poslu in Iskro pripeljati iz preživelega in okostenelega sistema v fleksibilno tržno usmerjeno organizacijo,« je zaključil Franc Šifkovič.

Iskra v Evropi po letu 1992



O tem izredno pomembnem vprašanju je na konferenci trženja govoril koordinator Iskrine dejavnosti v Zvezni republiki Nemčiji Boris Lasič. Zaradi izredne aktualnosti objavljamo njegov govor v celoti. »Uvedba Skupnega evropskega trga leta 1992 bo povzročila v evropskem gospodarstvu globoke spremembe. Te bodo moč-

no vplivale tudi na Iskro, ki je kot »manj razvita multinacionalka« že danes z vsemi svojimi deli vpeta, tako v jugoslovanska, kot tudi v mednarodna dogajanja. Prav je, da proces ustvarjanja skupnega trga v Iskri skrbno proučujemo in ga obravnavamo kot nujni sestavni del splošnih razmišljanj o bodoči Iskri.

Podobno bi morala ravnati tudi širša slovenska in jugoslovanska skupnost. Ker pač ni tako, je odveč vsako razpravljanje o opuščeni ali napačnih ukrepih vlade do sedanje EGS, oz. do bodoče Evrope 1992. Omejimo se na praktično področje Iskrine podjetniške problematike in s svojimi močmi ustvarjajmo realne rešitve.

Vedeti pa moramo, da Jugoslavija, tudi če bi se povsem prilagodila politično in ekonomsko razmeram EGS, kar seveda ni realno možno, nima glede na stališče vlad dvanajsterice nobene možnosti postati polnopravni član »Evrope« v tem tisočletju. (Čeprav v zadnjem času tudi nekateri naši politiki o tem javno razglablajo).

ORIS EVROPE 92

Nastajanje skupnega evropskega trga po letu 1992 je treba gledati kot dolgotrajen proces, ki ima svoje korenine že v letu 1957 v Rimskem sporazumu o nastanku Evropske gospodarske skupnosti.

(Takrat so računali recimo, da bodo ustvarjeni pogoji skupnega trga že v 70-letih!).

Leta 1985 so se dogovorili in v »Beli knjigi« zapisali program za uresničitev Skupnega trga po letu 1992. Julija 1987 je stopil dogovor v veljavo in doslej so uresničili že skoraj polovico od 320 predvidenih ukrepov.

Realno je pričakovati, da bodo do roka 31. 12. 1991 uresničeni vsi pomembnejši cilji Evrope 92, ki bo:

- brez mej za osebni, blagovni, storitveni in kapitalni promet
- imela enake ali vsaj harmonične tehnične norme in standarde
- imela izenačene davke (in subvencije)
- imela enake pravne norme (za gospodarsko področje, delovno pravo, itd.)

— imela prost dostop do vseh javnih (tudi vojaških) licitacij,

— približno izenačila tudi socialni položaj ljudi (in s tem posredno tudi standard, notranjo in zunanjo politiko)

EFEKTI

Narejenih je mnogo ocen, kakšni naj bi bili dobri in slabi dodatni učinki zaradi uvedbe skupnega trga. (Najbolj znana je študija Skupne komisije EGS od letos, znana pod imenom Cecchini-Report)

Po uvaljalnem obdobju (ca. 5 let) naj bi bruto-socialni produkt zrasel za ca. 5%, cena naj bi padle za nekaj %, proizvodni stroški za do 2%, od 2—5 mio. naj bi bilo dodatno novih delovnih mest. Tako naj bi po dinamiki razvoja Evropa ujela ZDA in Japonsko, ki sta sedaj spredaj.

Za tiste dejavnosti in firme s slabimi izgledi za pravočasno prilagoditev se delajo v vseh državah EGS (in na področjih kot n.p.r. Baden-Württemberg) dogovorno državni programi (in kapitalni, programski in kadrovske fondji) za relativno neboleče preživetje uvaljalnega obdobja.

Na za Iskro zanimivih področjih so predvidevanja relativno ugodna; na primer:

V branži ELEKTROTEHNIKA naj bi promet narasel za 6% ob 3% znižanju proizvodnih stroškov. V dejavnosti STROJEGRADNJA naj bi bili % 5 in 2, v AVTOMOBILSKI industriji bi bila rast le 2%, ob enakem znižanju stroškov. Za dobavitelje avtomobilski industriji (naša Avtoelektrika) obetajo večjo rast, ob jasni tendenci velikoserijske proizvodnje in manjše »samooskrbe« vodilnih avtomobilskih hiš. (Daimler-Benz dela do 80% vseh delov sam; VW naj bi od sedanjih 45% kmalu prešel na 30%, kar je današnja raven japonskih avtomobilskih proizvajalcev). Seveda velja ta prognoza za bližnje dobavitelje s promptno dnevno dobavo na tekoči trak. (Kako bomo mi dosegli tako poslovno solidnost in pri tem še »preskočili« mejo EGS moramo resno razmisliti že danes).



Za ELEKTROMECHANIKO (področje elementov, podsestavov in aparatov), ki predstavlja v izvozu Iskre dominanten položaj, so napovedi obetavne (nad 5% rasti). Še vedno velja ocena, da bo tudi v bodoče konkurenca oddaljenih Daljno-Vzhodnih dežel tu manj agresivna.

Zato je za Iskro (z obrobja EGS) zaradi relativno večje materialne porabe, delovne intenzivnosti, večje teže izdelkov (transport) ob — seveda — mnogo hitrejšem prilagajanju posebnostim kupcev in tudi zaradi že zgrajenih mnogih tradicionalnih poslovnih stikov položaj perspektiven.

TELEKOMUNIKACIJE ocenjuje posebna »Zelena knjiga« komisije EGS pot doslej monopolno nacionalno zaprto branžo, ki je imela tudi do 100% višje cene od razvitejših ZDA in tudi Japonske (in tudi proizvodni in razvojni stroški naj ne bi bili dosti manjši). Delež informatike in telekomunikacij, ki v EGS obsega sedaj 3% BNP, naj bi se v desetletju podvojil (v Jugoslaviji je sedaj pod 1%).

Napoved je, da bo zaradi ekstremno visokih razvojnih stroškov in vedno krajših življenjskih dob sistemov, potreben vsaj 10% svetovni tržni delež za firmo, ki naj bi se v bodoče v tej konkurenci obdržala. Tako naj bi jih s fuzijami, kooperacijami in Joint-Ventures preživelo le kakih 6.

Poleg tega pa je tudi za srednje velike (2—6.000 zaposlenih) ob tehnološko-kooperantski naslonitvi na večje in ob specializaciji na terminale, software in na posebne sisteme še dovolj možnosti in naj bi bila njihova rast nad 6%.

ODNOS DO DRUGIH

Pravila igre za notranje delovanje bodočega največjega 320 milijonskega trga so več ali manj precizno dogovorjena.

Mnogo manj jasno pa je obnašanje »Evrope 92« do drugih držav in ekonomskih grupacij. Tu so pogledi med partnerji v EGS še zelo različni.

— Od tradicionalno liberalnega pogleda ZRN, prek bolj zaprtih Francije in VB, do po zaščiti hrepenečih manj razvitih delov EGS Španije, Portugalske in Grčije.

Zaenkrat je kot izhodiščno stališče osvojeno načelo REPROCITETE, podobno kot je sedaj med EGS in EFTO in delno do ZDA.

Kakršenkoli bo doseženi konsenz, ostaja dejstvo, da bodo ograje okoli »Evrope 92« ostale in bodo verjetno še večje (tudi za nas), kot so danes.

Tega se zavedajo tudi druge države in že intenzivno iščejo rešitve, tako na državni, kot tudi na podjetniški ravni.

Države EFTA naj bi se skupaj (zagovornik Švedska) ali individualno (po mnenju Švice) dogovorile z EGS, da bi se ekonomska pravila bodočega trga »raztegnila« (recipročno!) tudi na njihovo področje in naj bi tako »Evropa 92« obsegala dejansko (če že ne formalno — za kar se ogreva Avstrija) tudi nje.

Japonska očitno pripravlja na bodočo Evropo podobno ofenzivo, kot jo je v polpreteklem obdobju v ZDA in to predvsem z novimi proizvodnimi postojankami, kar naj bi njihovim proizvodom zagotovilo potreben domicilni status.

Japonci imajo danes 320, leta 90 pa bodo imeli že 500 proizvodnih enot v Evropi. Tak proizvodni status (zaenkrat še mnogokje v narekovajih) ima že danes v VB 68, v ZRN 53 in v Franciji 38 japonskih — predvsem električnih in avtomobilskih — firm.

Z dejstvom, da hočejo biti Japonci prisotni v vseh delih bodočega trga, se ujema tudi z zadnjem času močno povečano ustanavljanje novih sestrskih (in tudi Joint-Ventures) podjetij vodilnih nemških koncernov v drugih deželah EGS. To kaže, da kljub **enotnemu** skupnemu trgu ne more držati teza, ki je precej razširjena tudi v Iskri, da je moč iz ene točke obvladovati celotno EGS.

»ISKRA«

Iskra lahko skoraj z vsemi svojimi programi (kar pa ne velja za mnoge njene izdelke) ob tudi sicer nujno potrebni modernizaciji tehnologije, razvoja, trženja in tudi organiziranosti z bodočim skupnim trgom, pridobi.

Dosledno moramo upoštevati zakonitosti, ki jih že zahteva nastajajoči veliki trg in se bolj dolgoročno odločati kot doslej in kot je zaradi anarhičnega spreminjanja položaja v Jugoslaviji to v navadi.

Posebno aktivni bi morali biti na področju STANDARDIZACIJE. Enotni ali vsaj homogenizirani novi standardi za Evropo (in posredno tudi za velik del sveta) so za nas lahko le prednost, če bomo pravočasno že ob nastajanju spoznavali njihovo vsebino in ta čas izkoristili za prilagajanje svojih izdelkov. Ko bodo standardi že v veljavi — ali pa jih bomo samo površno poznali — bomo že v veikiem zaostanku.

Pogoji TRŽENJA se bodo spremenili. Iskra, ki ima s svojo izvozno prakso in lastno ino-mrežo že močan ZT-potencial, mora firme (in predstavništva) okrepiti v močnejša poslovna podjetja in razmisliti o več manjših lastnih ali mešanih proizvodnih enot na področju EGS. Časa je malo — do realizacije Evrope 92 —, ker je potem pričakovati določene težave (tudi pravne, reciprociteta).

Predpogoj za tovrsten lastni okrepljen nastop je seveda ustrezna notranja organiziranost Iskrinega poslovnega sistema.

Podane ocene so močno poenostavljene. Za vsak Iskrin program (ali celo izdelek) bo treba posebej skrbno proučiti položaj in perspektivo, ker so razlike lahko zelo velike. Posamezna razmišljanja bo treba strniti v skupno ANALIZO stanja in predvidevanj.

V dodatku k temu referatu je Boris Lasič dejal:

»Zelo koristno je lahko tudi sodelovanje na programih EUREKE. Večina že veste, da je dobila Iskra soglasje za sodelovanje v projektu PROMETEUS, ki obsega varen promet v najširšem pomenu besede — od bolj varnega avtomobila do strateškega usmerjanja prometa v vsej Evropi. Če se ne motim, je to prvi podjetniški pristop neke jugoslovske firme v kakšnem EUREKINEM projektu.

V evropskem trgu se pojavlja vse več strateških zavezništvev med velikimi poslovnimi sistemi. Na mnoge od njih je že in bo v bodoče še bolj večina Iskrinih tovarn usodno navezana. Tržno razdrobljena Iskra, ki na mnogih programih ne dosega niti minimalne kritične mase, bi ne bila učinkovit partner v »Evropi 92«.

Predlagam, da imenujemo delovno skupino, ki naj z Iskrinega vidika spremlja procese pri nastajanju skupnega trga. Izdelala naj bi tudi posebno projektno študijo »Iskra v Evropi 92«, ta študija pa naj bi bila realna podlaga za ukrepanje vodstvenim strukturam na vseh področjih Iskrine dejavnosti.

Skupino naj bi sestavljali Vreček kot vodja, Zorko, Kaukler, Resnik, Gruban, Merljak in Lasič. Po potrebi naj bi sodelovali — stalno ali občasno — še drugi iz Iskre in tudi zunanji sodelavci.

Trije Iskrini primeri priprav na leto 1992



V nadaljevanju posvetovanja je spregovoril glavni direktor Kibernetike Peter Kobal, ki je predstavil priprave svoje delovne organizacije na Evropo 1992, na primeru proizvodnje in trženja števecov in Vege.

Trženje števecov

Najprej se je ustavil pri trženju števecov, kjer je dejal:

»Masovno trženje električnih števecov za merjenje električne energije v gospodinjstvu predstavlja enega izmed osnovnih programov Iskre Kibernetike, tako doma, kot tudi v tujini. Števci se vrtijo v 48 državah po vsem svetu. Razvoj in tehnološke rešitve so plod izključno domačega znanja.

Sistematični prodor na tuja tržišča smo začeli pred dobrimi dvajsetimi leti, to je v času, ko smo se srečali z občutnejšimi zalogami.

Že v letih nazaj smo se opredelili za strategijo trženja, ki naj zagotovi srednjeročno in dolgoročno prisotnost na tržiščih.

Značilnosti preteklega obdobja so bile: prodor na tuja tržišča, izobraževanje tržnega kadra, utrjevanje relacij: tržišče — razvoj — proizvodnja, do konca leta 1988 proizvedenih 32 milijonov sistemov in med drugim izvoz v vrednosti milijon dolarjev.

Naše kratkoročne usmeritve do leta 1992 so: na razvitem zahodu obdržati že pridobljeni tržni delež na določenih traih RZ (ZRN, Benelux, Španija), pridobiti nazaj deleže, dosežene v Skandinaviji, nadaljevati z aktivnostmi za pridobitev francoskega trga ter širitve v Italiji in Angliji, spoštovati dogovore v evropskem tržnem prostoru.

Na domačem trgu moramo obdržati večinski tržni delež v Jugoslaviji, v državah v razvoju pa izvajati selekcijo trgov v deželah v razvoju glede na dolgoročne interese, nivo

cen, plačilne sposobnosti in preusmerjati prodajo izgotovljenih števcov v prodajo licenc in prodajo tehnologije.

Trženje v SEV pa mora zajemati v glavnem prodajo tehnološke (proizvodne in kontrolne) opreme za proizvodnjo števcov.

Naše ostale naloge pa so naslednje:

— Tekoče slediti novim tehničnim in tehnološkim zahtevam elektrogospodarstev po svetu.

— Pridobitev nacionalnih atestov za nove izdelke, ki postajajo zeleni na tujih trgih (ISKRAMATIC SEP 2, TS 5, TS 6, KSM 3, MONOLITNI ŠTEVEC).

— Zagotoviti finančne vire za uvedbo novih tehnologij (SMD) in ustreznih kadrov.

— Uvesti marketinški pristop tudi za nabavo zahtevnih elektronskih komponent (sodobni izdelki rabijo ca. 70% kupljenih delov, klasični pa le 25%).

— Tekoče spremljati vse administrativno tehnične in zunanjetrogovinske ukrepe EGS, EFTE in vzhodnega bloka za medsebojno sodelovanje do in po letu 1992 (ISO 900 — status kvalitetnega dobavitelja).

— Raziskovati možnost kooperacijskega sodelovanja na področju novih elektronskih izdelkov in sistemov v ZDA in JVA držav (monolitni števec).

V obdobju do leta 1992 so cilji načrtovane strategije predvsem v zagotovitvi tržnega deleža za postopno prestrukturirano proizvodnjo, ki se bo po tržnih analizah uveljavila šele po letu 1992.

Kakšna pa je strategija po letu 1992? V energetiki bo očiten prehod na področju merjenja in krmiljenja porabe energije iz **produktnega na sistemsko trženje**.

Omejeni viri obstoječih vrst energije na zemlji silijo svetovna gospodarstva v načrtovanje čimbolj racionalne izrabe vseh vrst energije predvsem tudi električne. Elektrogospodarstva v razvitem svetu se zelo preudarno odločajo za investicije o povečanju proizvodnih kapacitet. Predhodno raziskujejo vse možnosti bolj racionalne in optimalne porabe in to v obojestranski interes, tako proizvodnje in distribucije, kot tudi končnih porabnikov. V Elektrogospodarstvih se uvajajo različni **večtarifni sistemi**, ki skozi svojo cenovno politiko uravnavajo racionalno proizvodnjo in porabo električne energije.

Novi elektronski proizvodi na področju merjenja, registracije, prenosa in računalniške obdelave podatkov so rezultat potreb in zahtev elektrogospodarstva na eni strani in porabnikov na drugi strani.

Iskra Kibernetika s **svojimi razvojnimi projekti** sledi tem zahtevam in se tako v smislu trženja razvija in proizvodnjo postopno organizira **za trženje sistemov**.

Prehod iz produktnega na sistemsko trženje bo postopen in odvisen od ravni porabnikov, infrastrukture in ekonomske moči posameznih dežel. Že po letu 1992 se načrtuje uporaba sistemov za večje in srednje porabnike (projekt Leiden — ISKRAMATIC SEIP 2, dobili prvo naročilo v izvozu).

Po letu 1992 pa prehajamo na večtarifno merjenje in prenos podatkov na centralno mesto tudi pri malih porabnikih (gospodinjstvih) in to predvsem v večjih skoncentriranih urbanih naseljih.

Iskra Kibernetika sledi zahtevam trga in je po tržni in razvojni plati v letu 1987 in 1988 realizirala tri pomembne razvojne projekte, ki so izdelani po specifičnih zahtevah zahodnoevropskih kupcev, kot so v ZRN: STOURNI MAKSIMUM KSM 1, v BENELUX: (ISKRAMATIC SEP 2, TONSKOFREKVENČNI

SPREJEMNIK TS 5), v ŠVEDSKI: (TARIFNA KRMILNA NAPRAVA KSM 3) in Projekt monolitnega števca je v zaključni razvojni fazi glede merilnega dela. Ta projekt z izvirno lastno rešitvijo Iskri omogoča obstoj na vseh že osvojenih trgih in možnost pridobitve še novih (ZDA, Koreja).

Ocenjujemo, da bi pri istem tržnem deležu v nekaterih deželah s prodajo novih izdelkov in sistemov vrednosti **izvoza lahko podvojili**. V cilju, da pa bo tudi akumulacija bistveno boljša kot pri obstoječih proizvodih je potreben marketinški pristop nabave kupljenih delov in racionalizacija proizvodnje.

Trženje izdelkov Vege

Peter Kobal je spregovoril tudi o Vegi, ki je izrazito izvozno orientirana, to pa ji je vneslo v jugoslovanskih pogojih gospodarjenja precej težav v ekonomiko in učinkovitost.

Vega je z leti postala največji proizvajalec grafoskopov na svetu. Peter Kobal je dejal:

»V letu 1986 je bila ustanovljena tudi delovna skupina v sestavi A. Berc, N. Bevk, L. Močnik, M. Tavčar in R. Zorko z nalogo za oblikovanje ukrepov za večanje učinkovitosti v danih razmerah in izvozni orientaciji.

Ključne aktivnosti skupine so bile: politika osvajanja novih modelov, multiplikacije designa, nastopi na sejnih, konsolidacije Vege (poenostavitve, cenitve), posodobitev tehnologije leč in objektivov kot blagovne skupine in kot izhodišče za naprave (grafoskope), razvojni načrti, in analiza marketinških akcij s ključnimi partnerji v Evropi in spodbujanje akcij.

Orientacija aktivnosti je izrazito v Evropi, kjer je pomembnejši partner firme DEMOLUX, KODAG, SVENSKA, LARA, DOCTER, LIESEGANG in še nekatere. Lastnik firme DEMOLUX predstavlja izrazito »gonilno silo« v prenosu tržno-marketinških idej in spoznanj v realizacijo. Seveda je njegov interes neposreden. Delo za firmo DEMOLUX je vneslo v Vege nove kvalitete, ki so v svetu cenjene.

Iz tega je jasno, da smo program usmerili v Evropo. Seveda bo leto 1992 zelo pomembno, na tem programu predvidevamo poleg že povedanega programa delovne skupine tudi:

- reorganizacijo podjetja,
- vzpodbujanje neposrednih marketinško razvojnih stikov s partnerji v Evropi,
- utrjevanje strategije v začrtani smeri,
- usposabljanje personala in učenje jezika,
- pridobivanje marketinških študij, informacij in raziskava trga,
- iskanje variant za vzajemno sovlaganje (joint venture),
- soudeležba ali nakup firme v Skandinaviji in Lichtensteinu (Iskra Communications),
- spreminjanje prevelike odvisnosti v partnerstvu,
- opuščanje in prenos tehnologije »zrelih« proizvodov,
- profesionalizacija marketinškega in razvojnega dela.

Proizvodnja grafoskopov po naši tehnologiji teče na Tajskem, nastajajo pogoji, da bo stekla tudi na Filipinih in v Braziliji.

Strategija ne predvideva ekstenzivne rasti v količinah pač pa akcije za premik v višji cenovni razred z novostmi, kakovostjo in fleksibilnostjo.

»Ženitev« računalništva in komunikacij močno odreja strategijo razvoja poslovne grafike in »timskih« projektorjev v kontekstu avtomatizacije pisarniškega dela,« je svojo predstavitev zaključil Peter Kobal.

Priprave v Avtoelektriki na pogoje trženja V EGS po letu 1992



Na konferenci trženja je o tem spregovoril glavni direktor Avtoelektrike Robert Zerjal. Tole je med drugim dejal:

Glavne znane in pričakovane spremembe v avtomobilski in motorni industriji v EGS in v svetu že do leta 1992 in po njem lahko strnemo v naslednjih točkah:

Nadaljeval se bo proces združevanja, oz. tesnejšega povezovanja proizvajalcev vozil in motorjev.

Nadaljeval se bo proces delitve dela, ki prinaša razvoj in proizvodnjo vedno večjega števila izdelkov in sklopov iz finalistov vozil in motorjev na kooperante.

Proizvajalci vozil in motorjev naj bi definirali zahteve, oz. karakteristike vozil in motorjev, skupaj s kooperanti, ki so zadolženi za razvoj posameznih delov, oz. sklopov, obvladovali marketing in trženje, celovito zagotavljali kakovost ter montirali vozilo in motor, ki morata biti sestavljena iz čimmanjšega števila sestavnih delov.

Proizvodnja avtomobilov in motorjev bo naraščala v zahodni in vzhodni Evropi, medtem, ko bo na Japonskem padala, v Severni Ameriki pa stagnirala.

Hitro bo naraščal delež avtoelektronike v vozilih in motorjih, ki naj bi skupaj z avtoelektriko do leta 2000 predstavljal že 24% vrednosti vozila.

Zahodnoevropski proizvajalci avtoelektričnih in avtoelektronskih izdelkov in sistemov se bodo tesneje povezovali (Bosch — Siemens — Allied — Valeo — Motorola — Magnetti Marelli — Lucas).

Življenjska doba avtoelektričnih in avtoelektronskih izdelkov in sistemov se bo približevala življenjski dobi vozil in motorjev. Na ta način bodo odpadli proizvajalci, ki ne bodo v stanju slediti tem kakovostnim zahtevam ter se bo tržišče rezervnih delov avtoelektrike in avtoelektronike relativno zmanjševalo.

Po letu 1992 bo povsem sproščen in poenostavljen pretok blaga, ljudi in denarja v EGS.

V Avtoelektriki na pogoje trženja v EGS po letu 1992, ki jih lahko strnemo v naslednjih točkah:

Povečevanje izvoza v EGS na trajnejših osnovah — I. vgradnja ostaja naša strateška usmeritev.

Tej strateški usmeritvi so podrejeni plani:

- razvojnih nalog
- prioritete osvajanja izdelkov
- investicij
- zagotavljanja kakovosti
- tehnološke prenove
- kadrovanja in izobraževanja.

Prisotnost strokovnjakov Iskre Avtoelektrike pri skupnem definiranju standardov — zahtev proizvajalcev vozil in motorjev za avtoelektrične proizvode, ki naj bi se vgrajevali po letu 1992.

Prizadevanja za tesnejše in trajnejše povezovanje (kooperacije, mešana podjetja ipd.) Iskre Avtoelektrike na posameznih programih, oz. izdelkih z vodilnimi proizvajalci avtoelektrike in avtoelektronike v Evropi.

Uvajanje sistema zagotavljanja kakovosti v DO po zahtevah proizvajalcev vozil in motorjev v EGS ter po evropskih standardih.

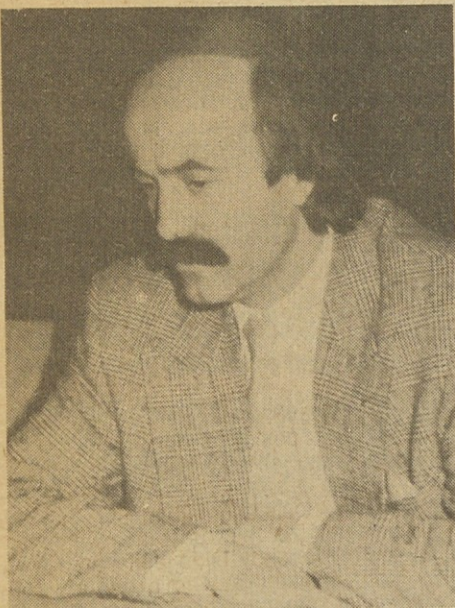
Izgradnja informacijskega sistema ter logistike za končne izdelke, ki mora omogočiti hitro in čim cenejšo oskrbo trga EGS.

Tehnološka in organizacijska prenova proizvodnje, ki temelji na naslednjih načelih:

- dobave na odpoklic kupca,
- izdelčno naravnana,
- še nadaljnje avtomatizirana,
- sinhronizirana proizvodnja s poudarkom na pretočni linijski proizvodnji
- in med drugim celovito zagotavljanje kakovosti.

Investiranje v merilno in preizkusno opremo, da bomo sposobni izvesti doma celotno homologacijo izdelka, kar bo največ prispevalo k skrajševanju poti (čas, stroški) za uspešno povečevanje prisotnosti v I. vgradnji v EGS.

Iskra Idrija in Evropa '92



O globalnih trendih, strategiji in problemih idrijske Rotomatike je spregovoril direktor Edvard Svetlik.

»Do leta 1986 so obstajali v svetu na področju gospodinskih aparatov regionalni proizvajalci in sicer evropski, ameriški, japonski in drugi proizvajalci.

Leta 1986 je švedski Electrolux s prevzemom White Consolidated, tretjega največjega proizvajalca gospodinskih aparatov v ZDA sprožil proces globalizacije tržišča gospodinskih aparatov. Danes ta proces nezadržno napreduje. Electrolux je do danes kupil preko 100 družb v 40 različnih deželah. Sledil je protiudarec Whirlpool-a, največjega ameriškega proizvajalca v ZDA, najprej z nakupom Aspere in nato v letu 1988 s prevzemom Philipsovega dela proizvodnje gospodinskih aparatov. Vse bolj se govori o prisotnosti Japoncev v Evropi, predvsem Matsushite.

Po nekaterih ocenah bo v bližnji bodočnosti v svetu 4 — 5 vodilnih proizvajalcev, tako finalnih proizvodov kot komponent. V teh globalnih procesih prestrukturiranja je Evropa v centru dogajanja.

Vse dosedanje proučevanje omenjenih trendov kaže, da program Iskre Idrije nudi velike možnosti plasmata v razvitem svetu. Strategija Idrije je, da prodre v vodilne globalne proizvajalce. Torej, da deluje tudi sama kot globalni proizvajalec. Zato napadamo npr. Philips in Electrolux z ventilatorjem za mikrovalovno pečico, Siemens in Electrolux z ventilatorjem za pečico na topli zrak, razvijamo globalno trženje kompresorskih elektromotorjev, ipd.

Z drugimi besedami Evropa je za nas del globalne strategije. Del tako zastavljene strategije pa je naš moto, da moramo graditi firmo z vsemi trdimi in mehкими vrednotami na nivoju razvitega sveta. Zato intenzivno vlagamo v:

- razvoj novih proizvodov
- tehnologijo v skladu s proizvodno filozofijo JIT
- v okolje
- in predvsem v ljudi

Namenoma se bom izognil poznanim oviram kot so visoke uvozne dajatve in omejitve

Jugoslavije in druge znane šibkosti, ki zmanjšujejo našo konkurenčno sposobnost.

Osredotočil se bom samo na eno. Vse dežele, ki so v sorazmerno kratkem času prešle ali pa prehajajo iz nerazvitih v razvite (npr.: Japonska, Južna Koreja, id.) to dosegaajo, poleg drugih sredstev, predvsem z več dela. Tudi mi bomo morali to storiti. Fizikalno nemogoče je, da bomo dohiteli razvitejši od nas, če delamo manj ur na leto kakor oni. Praktično edina dežela smo, kjer strokovne in druge službe delajo enako kot prva izmena v proizvodnji. Tudi količino dela in urnik bomo morali prilagoditi razvitemu svetu. In ne samo zaradi Evrope '92.«

»Iskrina kriza, Iskrina priložnost«



Osrednji referat na konferenci trženja je imel glavni direktor Iskre Commerce Janez Vipotnik, namenil pa ga je predv-



sem novi politiki trženja v Iskri. Zaradi izjemne aktualnosti objavljamo njegov govor v celoti.

POLOŽAJ ISKRE NA TRGU IN V OKOLJU

Tradicija tržnih in pred tem zunanjetrgovinskih konferenc kaže na to, kolikšen pomen v Iskri dajemo trženju. Sedemnajsta po vrsti žal poteka v času, ko v Iskri ne beležimo zavidljivih materialnih rezultatov. Primerjava s svetovno konkurenco nam kaže vedno večji zaostanek za vodilnimi na mednarodnih trgih, medtem ko na domačem trgu še vedno ohranjamo prednost pri večini izdelkov, vendar se le-ta zmanjšuje. V Jugoslaviji se pojavljajo novi konkurenti, ki izkoriščajo priložnosti, ki jih Iskra zamuja.

Splošne ocene stanja za celoten obseg Iskrinih tržnih deležev ne bi pokazale dejanske slike, saj kar nekaj izdelkov uspešno tržimo doma in v svetu. Dejstvo pa je, da v globalu manj prodamo kot v preteklosti (po fizičnem obsegu) ter so rasti na domačem trgu izključna posledica rasti cen.

Značilno za jugoslovanski trg v letu 1988 je padeč kupne moči. Najbolj drastično se to pozna pri investicijskem blagu, kjer recesijo še povečuje omejevanje investicij s strani zakonodajalca. Skokovita inflacija je po eni strani povečevala negotovost na trgu tako, da sta se povpraševanje in ponudba zelo hitro spreminjala ter po drugi strani postavljala pod vprašaj finančno realizacijo ter ohranjanje realnih vrednosti.

Izvozni rezultati v letošnjem letu bodo na ravni lanskoletnih. Približno tretjino proizvodnje izvozimo v 66 dežel. Prodaja izdelkov in storitev v dežele razvitega zahodnega sveta poteka zelo uspešno. Več kot 53% vsega izvoza v letu 1988, 10% več kot v lanskem letu, skratka 159 milijonov dolarjev, na najbolj zahtevna tržišča pomeni v jugoslovanskem merilu zelo soliden dosežek.

V dežele SEV bomo izvozili za 88 milijonov dolarjev izdelkov in storitev v letošnjem letu. To je za 4 apoen manj kot v letu 1987. Zmanjšano prodajo lahko pripišemo predvsem poslabšanju plačilnih možnosti v deželah SEV.

Dežele v razvoju se po pravilu vse otepaajo z neuravnoteženimi plačilnimi bilancami. To je vplivalo na omejevanje nakupov v tujini, kar je zmanjšalo tudi našo prodajo. V letu 1988 bomo na ta področja izvozili za 49 milijonov dolarjev blaga in storitev, kar je za 6 apoenov manj kot v letu 1987.

Kritično pa lahko ugotovimo za celotno izvozno poslovanje, da smo v naporih za povečanje izvoza nastopali precej razpršeno, saj prodajamo v 66 dežel sveta. Razdrobljenost je vplivala, tako na kvaliteto našega nastopa, kot tudi na stroške.

Relativno slabši rezultati Iskre so posledica zunanjih in notranjih vzrokov. Na nas je, da se lotimo predvsem notranjih vzrokov in, da slabosti znotraj sistema odpravimo, na zunanje pa glasno opozorimo. Iskra je neločljivo povezana z okoljem, v katerem deluje in njena uspešnost je odvisna tudi od naklonjenosti okolja.

V slovenskem prostoru se odnos do Iskre slabša in to bolj, kot so realno merljivi rezultati slabši v primerjavi z ostalo slovensko industrijo. Precejšen prispevek k temu dajemo kar sami. Mislim, da je prav, da se resno zazremo sami vase. Kot prvo naša interna javnost, ki je zelo velika (35.000 ljudi) slabo govori o sebi, o Iskri. Mikrookolje je seveda pri tem izvzeto. Pri tem moramo ločiti konstruktivno kritičnost, ki naj pripelje do kvalitetnih sprememb,

od splošnega negativizma, ki ima razkrojevalni učinek. Nobena propagandna akcija nima takšnega učinka kot lasten glas o samem sebi.

In kot drugo, mi tiste slovenske javnosti, ki odloča o razvoju Slovenije nismo uspeli prepričati o pomenu telekomunikacij, računalništva, mikroelektronike itd. za vsako moderno družbo ter še posebej o potrebi po obvladanju in uvajanju teh tehnologij za večjo enakopravnost s svetom. Visoke tehnologije pa potrebujejo drugačne pogoje za razvoj kot enostavna industrija, seveda pa tudi pomagajo ustvarjati kvalitetno drugačno družbo.

Čeprav je odgovornost pravzaprav vzajemna, mora Iskra začeti nov odprt dialog z okoljem ter se bolj otresti nekdanje zaprtosti in zaverovanosti vase.

PRILOŽNOSTI ISKRE NA TRŽIŠČIH

Iz vsega, kar vemo pa tudi iz že povedanega naj tej konferenci, sledi, da ima Iskra velike notranje možnosti, čeprav jih slabo izkorišča. Očitno je tudi, da ima Iskra na tržišču velike priložnosti. Na glavnih tržiščih Iskre je zmerna ali dobra konjunktura za programe, v katerih deluje Iskra; v tistem delu svetovnega gospodarstva, ki je pomembno za trženje Iskre, ni resnejših kriznih pojavov.

Naštem naj nekaj velikih priložnosti za Iskra na tržiščih:

Na prvem mestu je položaj Iskre ob robu enotnega evropskega tržišča in v njem. Združena Evropa ni in noče biti samozadostna. Tudi v Iskri s pridom teče vrsta proizvodov, ki jih evropska podjetja iz raznih razlogov odpravijo ob rob Evrope. To so proizvodnje, ki terjajo večji delež kakovostnega ročnega in strojnega dela, ki predelujejo večje količine materiala in proizvodnje, ki se umikajo sodobnejšim, čeprav imajo še vrsto let dovolj odjema. Morda te proizvodnje niso docela po naših željah, ker pa je te želje v polpreteklem času spodbujala nerealna in neživiljska »tehnološka romantika« v Iskri, se jim v času, ko gre za preživetje in zahteven poskus novega vzpona Iskre, lažje odpovemo.

S kompleksnejšimi napravami in sistemi si Iskra vsaj v deželah Razvitega Zahoda ne obeta tržnih uspehov.

Prvič zato, ker ob sedanjih razcepljenosti za večino takšnih programov na vrhunski ravni ne more doseči kritične mase.

Drugič zato, ker se v teh programih srečuje z daleč močnejšimi, maloštevilnimi in po večini transnacionalnimi partnerji.

Tretjič zato, ker ji dostop na tržišča Evrope zapirata državni in lokalni protekcionizem; naj spomnim samo na pošto, železnico, banke, veliko industrijo, ki bodo sisteme in naprave kupovali bodisi od domačih, bodisi od svetovno priznanih tujih dobaviteljev.

Nešteto primerov v Iskri pa dokazuje, da je tudi za proizvodnjo manj kompleksnih izdelkov potrebno veliko znanja in kakovostnega dela, ki ju tržišče rado plačuje.

Na drugem mestu je položaj Iskre na tehnološki stopnici med razvitim in nerazvitim svetom. Vključenost v tržišča razvitih dežel omogoča Iskri, da iz poslovnih razmerij pridobiva mnoge informacije in znanja, pogosto tudi proizvode in celo naprave ter sisteme. Cena za to pridobivanje je običajno daleč pod tržno ceno pridobljenih znanj.

Iskra je v preteklosti nešteto krat dokazala, da zna tako pridobljena znanja osvojiti, proizvode, naprave in sisteme pa prilagoditi možnostim ter potrebam manj razvitega do-

mačega tržišča. Še več: iz tako pridobljenih znanj nastali proizvodi, naprave in sistemi so osnova za trženje Iskre na manj razvitih ali manj dostopnih tretjih tržiščih.

Predpogoj za izrabo priložnosti Iskre na stopnici med razvitim in nerazvitim svetom je navzočnost v obeh. Prav to omogoča Iskrina mreža doma in v tujini.

Na tretjem mestu med priložnostmi za Iskra je trženje na domačem tržišču in na tržiščih nekaterih članic SEV. Količinsko predstavlja domače tržišče 60% vsega trženja Iskre, dežele članice SEV pa 10%, skupaj torej 70%. To ostajajo temeljna, bazna tržišča, ki odločajo o sprotni donosnosti Iskre. Na njih ima Iskra dobre priložnosti, prvič zato, ker jim prinaša proizvode oplemenitene s sodobnimi znanji z razvitega Zahoda, drugič pa zaradi prisotnosti Iskre z lastno mrežo.

Omalovaževanje zahtev in pomena teh temeljnih tržišč v Iskri ni smotno in ima lahko usodne posledice.

Sodelovanje Iskre s partnerji v razvitih deželah je zelo odvisno od vrednosti, vsebine in obsega prodaje, ki jo Iskra tem partnerjem zagotovi v Jugoslaviji in na tretjih tržiščih. Na to jasno kažejo nedavne težave pri pogajanjih s pomembnimi partnerji, ki so kritično ocenili možnosti Iskre na domačem tržišču in na nekaterih tujih tržiščih. To je velika, še ne dovolj izkoriščena možnost za Iskra že zaradi inomreže.

Naposled je tržna priložnost tudi dejstvo, da Iskrine organizacije doma in na tujem predstavljajo zametek Iskrinega internacionalnega (multinacionalnega) poslovnega sistema. Večina Iskrinih konkurentov so internacionalni in transnacionalni poslovni sistemi, kar jim daje v poslovanju in posebej v trženju velike prednosti. Prevzemanje strategij takšnih podjetniških tvorb za Iskra ni stvar izbire, ampak sposobnosti za tekmovanje in obstoj. Čeprav je internacionalni poslovni sistem Iskre še na začetku, poznamo prednosti, ki jih prinaša — ko je pred tremi leti industrijska proizvodnja v Jugoslaviji zamirala zaradi nepreskrbljenosti iz uvoza, Iskra težav skoraj ni poznala. Skupno lastništvo nad inofirmami prek lastnega finančnega podjetja (holding) daje organizacijam Iskre velike možnosti pri uvajanju finančnih transakcij, pri gradnji finančnih konstrukcij, pri pridobivanju tujih finančnih virov, pri garancijah in tako dalje.

Vključevanje več inofirm v posle s posameznimi tujimi partnerji bistveno povečuje moč in uspešnost Iskre.

Poleg teh splošnih tržnih priložnosti nastajajo za Iskra še vsak dan nove. Nobena izmed njih pa ne pomeni nič, če jih ne bomo podprli z ustreznim ukrepanjem, z odločnimi, vendar realnimi spremembami v poslovni strategiji in v poslovnem obnašanju Iskre.

UKREPJ ISKRE ZA USPEŠNOST NA TRŽIŠČIH

Tržne priložnosti bo Iskra izkoristila le, če se bomo odločili za pravilno tržno politiko in širšo politiko Iskre ter v okviru le-te za temeljite spremembe v poslovnih odnosih znotraj sistema ter v poslovnih odnosih do trga.

Kot prvo velja ugotoviti, da je Iskra zašla v krizo, ki je delno posledica splošne družbene in gospodarske krize, delno pa je ta kriza posledica notranjih vzrokov. Iskra je bila uspešna v počasi se spreminjajočem okolju, medtem ko se v nestabilnem, hitro spreminjajočem se okolju kaže njena počasna prilagodljivost.

Kot drugo velja, da kriza pomeni priložnost, ki jo Iskra mora izrabiti. Krizna situacija mora

XVII. konferenca trženja Iskre

predstavljati izziv za vse vodilne delavce v vseh Iskrinih sredinah za načrtovanje in uvedbo sprememb.

Zavedati se moramo, da bo Iskra okrepila svojo konkurenčno sposobnost le, če bomo znali nuditi cenejše ali boljše izdelke in storitve od drugih podjetij. Z decentralizacijo in produktno organiziranostjo bomo morali zagotoviti direkten vpliv trga na vse poslovne in neposlovne subjekte v Iskri. S tem se bo začela temeljita preobrazba industrijsko-proizvodne miselnosti v tržno-poslovno miselnost pri vseh Iskraših.

Decentralizacija trženja bo izpeljana tako, da bo pocenila dostop do trgov, omogočila čimbolj direktno komunikacijo ter sprosilala iniciativo pri ljudeh. Podjetniški duh mora prežeti vse samostojne poslovne subjekte v Iskri.

Decentralizacija pa bo nedvomno še bolj odprla problem kritičnih mas v Iskri ter koordinacije tržnega nastopa večih podjetij na istem trgu.

Problem kritičnih mas bomo morali razreševati s pospeševanjem koncentracije. Podpirali bomo nastajanje jeder, močnejših podjetij, s katerimi se bodo sčasoma povezovala manjša podjetja, ki ne bodo dosegala kritične mase za temeljna področja dejavnosti. V večjih podjetjih bodo ob usklajevanju na ravni Iskre postavljeni cilji in strategije rasti — te pa bodo osnova za interaktivno postavljanje strategije v posameznih regijah. Določanje ciljev in strategij bo temeljilo na izbiri temeljnih območij poslovanja, ki jim bodo podjetja namenjala večino razpoložljivih virov.

Koordiniranje tržnega nastopa je sicer najvažnejši, vendarle eden od segmentov, kjer bo potrebno usklajevati interese dveh ali več članic bodoče Iskre. Zmanjšanje medsebojne odvisnosti podjetij v Iskri ter sprosti-

tev togih okvirov sistema bo povečalo potrebo po dograditvi takoimenovanih »mehkih« povezovalnih elementov sistema ter skupnih vrednosti. Hišni stil, merila kvalitete, enotna informatika, finančna in knjigovodska etika itd. so pojmi, ki jim bo potrebno dati enoznačno Iskrino vsebino ter hkrati razviti Iskrino podjetniško kulturo. Kodeks poslovnega obnašanja je ena izmed prvih nalog, ki se je bomo morali lotiti.

Matrični dogovor, ki je bil morda v preteklosti ena izmed prednosti trženja Iskre je postal slabost. Kompenzacijska vloga Iskre Commerce, nezmožnost natančne delitve dela, neopredeljene odgovornosti, heterogenost programov, monopoli v proizvodnji, monopoli v trgovanju itd. so kljub teoretično dobro zastavljenemu modelu pripeljali do potrebe po spremembi.

Zakroževanje podjetniških funkcij v Iskrinih poslovnih subjektih zahteva korenito spremembo tudi v Iskri Commerce. Servisno-storitvena pozicija skupne regionalne tržne organizacije ter preveč proračunski način financiranja sta počasi pripeljala do upadanja kreativnosti in učinkovitosti Iskre Commerce — predvsem v izvozu. Dejanska moč odločanja je bila in je v TOZD in enovitih DO v proizvodnji, medtem ko je bilo poslovno znanje razporejeno drugje. Zaradi sistemskega dogovora, se v IC ni dovolj razvila trgovska funkcija. Iskra Commerce je v poslovnih relacijah predstavljala stroškovno pozicijo, kljub temu, da je lahko bistveno prispevala h dohodkovnosti poslov.

Zaradi vsega navedenega se bo Iskra Commerce transformiral v enakopravno podjetje v sistemu Iskre, specializirano za posle notranje in zunanje trgovine ter nosilca določenih storitev za vsa podjetja v Iskri. Odpiranje navzven za posle s tretjimi bo omogoči-

lo boljše izkoriščanje tržnih zmogljivosti ter večjo samostojnost. Skupno podjetje bo v tem smislu, da bo imelo dolgoročne pogodbe z vsemi proizvodnimi podjetji ter po lastništvu. S tem bo zagotovljeno upravljanje Iskrinih podjetij v Iskrino trgovsko hišo in mrežo trgovskih podjetij, trgovin, predstavništev in filial.

Graditev nove identitete Iskre Commerce bo zelo zahteven in dolgotrajen proces. Tako, kot so imeli TOZD in delovne organizacije v proizvodnji sistemsko »potuho«, jo je uživala tudi Iskra Commerce. Postavilo se bo vprašanje trgovskega kapitala, sposobnosti ljudi za samostojno kreiranje poslov, ekonomskih viškov itd. pa tudi nevarnosti za Iskro: padec izvoza, vprašanje obstoja malih ali velikih podjetij, ki ne bodo obvladovala vseh poslovnih funkcij, manjše uvozne možnosti itd. Zato je nujen dogovor za prehodno obdobje, vendar je uvedba kategorij podjetništva, konkurenca, dobiček ekonomska nuja.

Očigledno zakonodaja (ali ideologija) ne bo do konca razrešila vprašanja lastnine v bližnji prihodnosti, kar bi edino omogočilo čiste rešitve, vendar bodo mešane oblike lastnine omogočale boljše rešitve kot dosedaj.

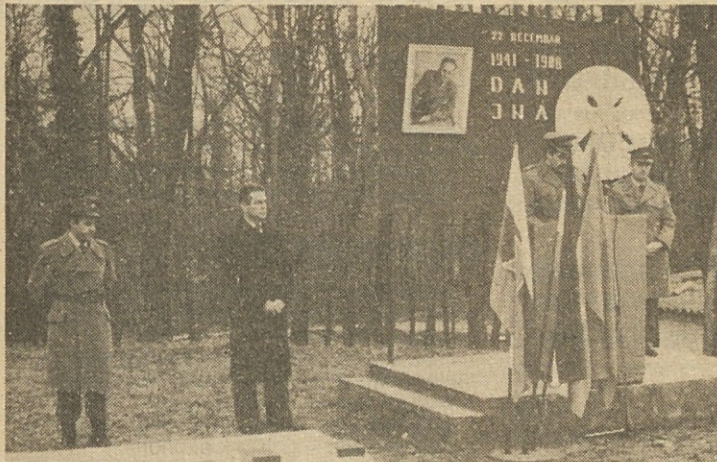
ZAKLJUČEK

Tržni preprič, ki ga v širšem in ožjem gospodarskem prostoru glasno najavljamo in zahtevamo, v praksi pa se mu bolj boječe nastavljamo, bo vedno močnejši. Spremembe, ki jih bomo v Iskri v trženju napravili, bodo omogočile večjo uspešnost Iskrinih podjetij, ne pa tudi zagotovile. To lahko izpeljejo le podjetni in poslovno usposobljeni ljudje.

Pripravila Vesna Žunič
in Lado Drobež



Slovesno ob dnevu JLA



Nadvse slavnostno so 22. december, praznik naših oboroženih sil obeležili v novogoriški občini na osrednji slavnosti, ki je bila na karavli v bližini tega mladega mesta. Slovesnosti so se udeležili tudi predstavniki krajevnih skupnosti, družbenopolitičnih organizacij in skupnosti ter predstavniki pokroviteljev — delovnih kolektivov, med katerimi je tudi Iskra Avtoelektrika.

V pozdravnih in drugih govorih, ki so sledili je prevladovalo spoznanje o globokih vezeh prijateljstva med pripadniki JLA in prebivalci novogoriške občine, kar smo udeleženci proslave potrdili tudi pozneje, v neuradnem delu praznovanja dneva JLA.

M. R.

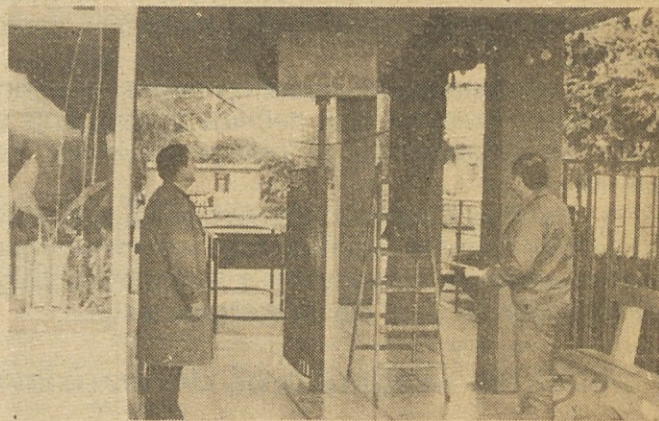
Avtoelektrika je razstavljala



V prednovoletnih dneh je bila v novogoriškem salonu Meblo na ogled zanimiva razstava, kjer so se predstavili obrtniki in nekatere delovne organizacije iz vseh štirih severnoprimorskih občin (Ajdovščina, Idrija, Tolmin in Nova Gorica). Razstava je imela naslov Teden obrti, kooperacij in inovacij, zato ni presenetljivo, da je na razstavi dobila svoj prostor tudi novogoriška Iskra Avtoelektrika. Že vrsto let namreč živahno sodeluje z drobnim gospodarstvom pa tudi po inovacijskih dosežkih je zelo visoko ocenjena. Na razstavi, ki je bila tokrat že devetič po vrsti se je predstavilo prek sto proizvajalcev in inovatorjev, Avtoelektrika pa je razstavila doma narejen stroj za posnemanje odvečne izolacije rotorjev in nekatere druge izdelke iz svojega proizvodnega programa.

M. R.

SREČNO 1989



Povsem preprosto, brez odvečnih stroškov, vendar pa odmevno, privlačno in izredno domiselno so letos nekaj dni pred novim letom prvič spremenili oba vhoda v novogoriško Iskro Avtoelektriko. Da ne bo pomote, vhoda niso predrugačili, le delavci iz elektrodelaavnice so namestili posebni, doma narejeni omarici, kjer se je svetlikal napis Srečno 1989 in Iskrin znak. Škoda, da za take poteze ne podeljujejo inovacijskih nagrad, pohvalo pa moramo vseeno izreči tudi po tej poti. Naj ob tem omenimo še polepšano delavsko restavracijo z bohotno novoletno jelko. Na sliki: Ob montaži omarice nad vhod v delovno organizacijo z novoletnimi željami.

M. R.

Tovarna odlitkov Komen

Prednovoletno srečanje

V osrčju Krasa, v bližini mesteca Komen ima svoje domovanje ena izmed najmanjših temeljnih organizacij novogoriške Iskre Avtoelektrike, tovarna odlitkov. Delajo, ustvarjajo, snujejo, načrtujejo, urico prostega časa pa so namenili tudi slavlencem — jubilatoma dela in bivšim sodelavcem — upokojenecem. Skupaj so se zbrali minuli petek na skromni, a prisrčni slavnosti. Najprej jih je pozdravil Orasijo Petelin, predsednik sindikata, Stanko Komel, direktor TOZD pa jim je orisal sedanji gospodarski trenutek in načrte za naprej. Jubilate so nagradili z jubilejno značko in nageljčkom, tisti, ki so se upokojili letos pa so dobili v spomin Enciklopedijo Slovenije. Naštetimo še jubilate dela: 20 let: Vojko Fakin, 10 let: Ivo Kante, Cvetka Zavadlav, Erika Pipan, Franc Godnič, Ljuba Žežlina, Barbara Kavčič, Aleksandra Ščuka in Jordan Saksida. V spomin na srečanje pa je nastal spodnji posnetek.

M. R.



PRIZNANJA IN NAGRADE — PRIZNANJA IN

Zadnje dni v mesecu decembru in s tem v iztekajočem se 1988. letu smo v delovni organizaciji Iskra-Avtomatika zabeležili dve jubilejni prireditvi;

— že tradicionalno, 19. podelitev nagrad prof. dr. Vratislava Bedjaniča, s katero delavski svet delovne organizacije vsako leto počasti spomin na ustanovitelja in prvega direktorja Tovarne električnih aparatov

— in podelitev Zlatega znaka Avtomatike, ki ga kot javno priznanje za dosežene delovne rezultate tako v delovni organizaciji, kakor tudi za dobro poslovno sodelovanje z Avtomatiko drugič letos prav tako podeljuje delavski svet delovne organizacije

19. podelitev »Nagrad prof. dr. Vratislava Bedjaniča«

Omenjene nagrade so edina tovrstna priznanja, ki vključujejo vse elektrotehniške fakultete v Jugoslaviji. Vključno z letošnjo podelitvijo, ki je bila v sredo, 14. decembra v poslovnih prostorih Centra za avtomatizacijo sistemov v Stegnah, je bilo izročenih 141 nagrad in priznanj in sicer: 24 za doktorske disertacije, 49 za magistrska dela in 68 za diplomska dela. Od tega je bilo nagrajenih 16 del, ki jih je predlagala Elektrotehnična fakulteta iz Beograda, 69 iz Ljubljane, 6 iz Sarajeva, 36 iz Zagreba, 1 iz Tuzle in 12 iz Maribora.

Letošnja priznanja in nagrade so na podlagi odločitve komisije in sestavu: prof. dr. Anton Ogorelec, prof. dr. Nenad Pašalić, Jože Pukl, dipl. ing., Drago Končnik, dipl. ing. in dr. Anton Čizman, prejeli:

Doktorska disertacija:

Jerko Sesartič: Ekspertni sistem za upravljanje procesa žganja klinkerja

Predlagatelj: Elektrotehnična fakulteta Zagreb
Mentor: Prof. dr. Gabro Smiljanić

Miro Milovanović: Samonastavljivi regulator v realnem času v električnem reguliranem pogonu

Predlagatelj: Tehniška fakulteta Maribor, VTO Elektrotehnika računalništvo in informatika

Mentor: Prof. dr. Karel Jezernik

Magistrska dela:

Slavko Mavrič: Vrednotenje učinkovitosti večprocesorskih sistemov s skupnim vodilom
Predlagatelj: Fakulteta za elektrotehniko Ljubljana

Mentor: dr. Ludvik Gyergyek

Martin Bizjak: Lastnosti električnega obloka

v ozkem kanalu
Predlagatelj: Fakulteta za elektrotehniko Ljubljana

Mentor: Prof. dr. Peter Žunko
Zdenko Kovačič: Uporaba mikroročunalnika pri regulaciji vrtilne hitrosti
Predlagatelj: Elektrotehnična fakulteta Zagreb
Mentor: Prof. dr. Petar Crnošija

Diplomska dela:

Jože Štručl: Emulacija komunikacijskega protokola koprocesorja MC68881 z mikroprocesorjem MC68000

Predlagatelj: Tehniška fakulteta Maribor VTO Elektrotehnika, računalništvo in informatika
Mentor: Prof. dr. Karel Jezernik

Andrej Žagar: Analiza in sinteza multiprocesorske mreže

Predlagatelj: Fakulteta za elektrotehniko Ljubljana

Mentor: Prof. dr. Ludvik Gyergyek
Edvard Kraševc: Modeliranje in simulacija proizvodnega procesa titanovega dioksida

Predlagatelj: Fakulteta za elektrotehniko Ljubljana

Mentor: Prof. dr. France Bremšak
V imenu nagrajencev se je za prejeta priznanja in nagrade zahvalil dr. Miro Milovanović s Tehniške fakultete Maribor.



Dobitniki Nagrad prof. dr. Vratislava Bedjaniča za 1988. leto

Priznanja Zlati znak Avtomatike so prejeli

Delavski svet delovne organizacije je v mesecu maju razpisal priznanja Zlati znak Avtomatike, ki jih za izredne uspehe na področju kakovosti, investicij, inovacij, oz. pospeševanje razvoja, gospodarnosti in ekonomske uspešnosti poslovanja, oz. proizvodnje, prodaje doma in v izvozu itd. prejmejo posamezniki ali delovne skupine delovne organizacije ter zunanji sodelavci, oz. poslovni partnerji. Na podlagi predloga strokovne komisije v sestavi: Gregor Žibert, Jože Papič, Rajko Noč, Jure Pohar, Matevž Miličinski in Branko Robavs, je delavski svet v mesecu novembru podelil priznanja za 1988. leto naslednjim posameznikom, katerih prispevek predstavlja rezultat večletnega dela, izkazuje pozitivne učinke in prispeva k ugledu Avtomatike kot celote:



O življenjski poti prof. dr. Vratislava Bedjaniča je spregovoril prof. dr. Anton Ogorelec iz Fakultete za elektrotehniko v Ljubljani, ki je vsa leta tudi član strokovne komisije za podelitev priznanj

NAGRADE — PRIZNANJA IN NAGRADE

Zunanji sodelavci:

Akademik prof. dr. Robert Blinc, Inštitut Jožef Stefan — za njegov kvaliteten prispevek k pospeševanju razvoja in uvajanja visoko zahtevnih tehnoloških programov v proizvodnjo.

Je eden izmed najvidnejših svetovnih znanstvenikov s področja fizike tekočinskih kristalov in feroelektričnih preklonnikov. Njegova izrazita naravnost na ciljno gospodarsko izrabo (tudi fundamentalno) novih znanstvenih dosežkov je pripomoglo, da je naša delovna organizacija v letu 1983z njim in njegovim teamom vstopila v uspešno sodelovanje na področju programa optoelektričnih enkoderjev. V tem obdobju so bila v laboratoriju IJS izdelana prva fotolitografska merilna stekla za linearne in rotacijske daljnike. Uspešno sodelovanje je pogojevalo tudi nadaljnjo skupno investicijsko naložbo v Naravoslovno-tehnološki center in v intenzivno nadaljevanje njegovega uporabnega raziskovalnega dela. Zgrajen je bil tudi laboratorij za pilotsko proizvodnjo merilnih stekel, hkrati pa so bile verificirane tudi tehnologije za osvajanje še zahtevnejših razredov natančnosti, oz. ločljivosti. Podal je tudi pobude za uvajanje povsem novih programov na osnovi feroelektričnih preklonnikov svetlobe, ki so uporabni v signalno-varnostni tehniki. Izredno pomembni rezultati so bili izključno na njegovo pobudo in z njegovim angažiranjem doseženi pri vključitvi naše delovne organizacije kot vodilne organizacije v največjem projektu (MEIUS), v okviru novo ustanovljenega fonda za tehnološki razvoj Jugoslavije. Nenazadnje pa velja omeniti njegov izredno pomemben prispevek pri pedagoškem delu, vzgajanju mladih strokovnjakov naše delovne organizacije v sklopu aktivnosti, oz. projekta »2000 raziskovalcev«.

Nada Standeker dipl. ing. ISKRA-COMMERCE — za njeno dolgoletno strokovno delo pri uvozu investicijske opreme, pridobivanju finančnih virov, koordinaciji z našimi firmami v tujini kot tudi dolgoletnem sodelovanju ter dajanju strokovnih navodil in napotkov za pridobitev ustrezne dokumentacije za dovoljenja v zvezi z uvozom opreme. Tako je v zadnjih petih letih s svojimi sodelavci sektorja, ki ga vodi v Iskri Commerce, uspešno vodila uvoz opreme na naslednjih projektih naše delovne organizacije: Industrijska avtomatika I, Industrijska avtomatika II, Rele 86, TRB 14, AGIE, Namenska proizvodnja, hkrati z drugo uvozno opremo izven navedenih investicijskih projektov.

Delavci delovne organizacije:

Anton Drobnič, direktor TOZD Stikalni elementi — za njegovo dolgoletno in uspešno delo, katerega rezultat je dobra in racionalna organiziranost proizvodnega procesa. Direktor TOZD, Anton Drobnič je s svojim osebnim angažiranjem in izredno gospodarnim odnosom v poslovanju, prispeval nedvoumno velik delež k temu, da temeljna organizacija Stikalni elementi v zadnjih nekaj letih izkazuje dobre poslovne rezultate. Iz slednjega je razvidna tudi skrb za nenehno prilagajanje potrebam tržišča, torej tudi za uvajanje novih izdelkov v proizvodnjo, kar je v veliki meri zasluga prav njega samega.

Tone Rauh, direktor TOZD Orodja — za njegove uspehe na področju gospodarnosti in ekonomske uspešnosti. Od 1979. leta, ko je prevzel vodenje temeljne organizacije, ni uspel samo sanirati subjekta, ki je več let posloval z ali na robu izgube, temveč je z na novo opredeljenim proizvodnim programom, vezanim na dvig tehnološke ravni, dosegel stabilnost dobrega poslovanja temeljne organizacije, ki jo v zadnjih

nekaj letih po kvaliteti izdelkov poznajo tudi izven naših meja. Njegovo samostojno, vendar z vodstvom delovne organizacije usklajeno vodenje programske in tržne politike pa je v veliki meri pripomoglo, da je TOZD Orodja edini subjekt v okviru Avtomatike, ki ima že za prihodnje leto pridobljena nova naročila.

Ljubo Glibota, dipl. ing., strokovni sodelavec vodstva DO — za njegovo dolgoletno izjemno osebno angažiranje in usmerjanje prodaje iz programa avtomatizacije v industriji. Njegovo delo je bilo že od prihoda v delovno organizacijo tesno povezano s prizadevanji za plasma prvih programskih naprav in pozneje naprav in sistemov za avtomatizacijo v industriji na sovjetsko tržišče. Z izkušnjami, ki si jih je pridobil v desetletnem sodelovanju, v okviru katerega so bila vključena tudi znanstveno-tehnična povezovanja Avtomatike z znanimi sovjetskimi inštituti, je v preteklih štirih letih kot delavec Iskrinega predstavništva v Moskvi, v veliki meri pripomogel, da se je sodelovanje med sovjetskim gospodarstvom in delovno organizacijo Avtomatika razširilo še na programe energetike in energetske elektronike in v lanskem letu doseglo skupno izvoz v višini 21 mio Cl \$.

Miklavž Turk, dipl. oec., vodja področja posebne finančne službe — za njegovo dolgoletno delo na področju finančnega poslovanja delovne organizacije in izjemno osebno angažiranje pri ohranjanju likvidnosti delovne organizacije. Miklavž Turk je v današnjih, izredno težavnih razmerah gospodarjenja, ki ga bremenijo visoke obrestne mere in primanjkljaji obratnih sredstev, uspel vzpostaviti ustrezen informacijski sistem, prek katerega, tako v okviru SOZD Iskra, kot izven nje, izvajamo tekoče potrebe delovne organizacije po finančnih sredstvih. Njegovo delo vseskozi odraža spoštovanje

poslovne etike in temelji na vzpostavitvi zaupanja partnerja v našo delovno organizacijo.

Venčeslav Kitak, vodja študije dela v TOZD TELA — za njegovo dolgoletno in uspešno delo predvsem na področju humanizacije dela. Venčeslav Kitak je že skoraj 30 let član našega kolektiva. Od formiranja komisije za varstvo pri delu in humanizacijo dela pa vse do danes je Venčeslav Kitak poleg rednih delovnih zadolžitvev vsestransko angažiran tudi na področju humanizacije dela. Samoiniciativen in delaven, kakršen je, je v tem obdobju izredno veliko prispeval k razvoju, urejanju in razširjanju humanizacije dela v delovni organizaciji, posebno pa še v TOZD TELA, kjer so se v veliki meri izboljšali pogoji za delo.

Arif Sulejmanović, vodja službe za organizacijo in operativno pripravo dela v TOZD Razvojni inštitut — za njegove dolgoletne prispevke pri gospodarjenju in poslovanju TOZD Razvojni inštitut, oz. delovne organizacije. Arif Sulejmanović je v preteklih letih organiziral dejavnost nabave, ki je prilagojena potrebam maloserijskih proizvodov in dejavnosti Razvojnega inštituta, vključno pri tem tudi uvoz najzahtevnejše opreme in storitev. Postopki, ki jih je uvedel, se nanašajo na vse operacije, ki jih nabava kot integrirani proces zahteva, rezultati pa se odražajo v izrednih časovnih in finančnih prihrankih. Poleg navedenega je organiziral in realiziral računalniško spremljanje gibanja, statuta in razpoložljivosti nabavljene opreme, ki se nahaja praktično v vseh temeljnih organizacijah Avtomatike.

V imenu nagrajencev se je za priznanja »Zlati znak Avtomatike« in s tem izkazano zaupanje zahvalil Miklavž Turk, vodja področja posebne finančne službe.

Š. D.



Ob razstavi Kluba štipendistov SOZD Iskra

Že v prejšnji številki smo poročali, da so v ponedeljek, 19. decembra 1988. odprli v avli Iskrine stolpnice na Trgu revolucije v Ljubljani razstavo dosežkov Kluba štipendistov Iskre. To pot posredujemo še malce širšo informacijo o klubu samem in njegovem delovanju.

Sedaj poteka že 20. leto, odkar deluje v Iskri študentski klub, ki se je skozi ta leta dokaj spreminjal.

V začetku je bil ta klub prostor, kjer so se sestajali vsi študenti, ne glede na smer in stopnjo študija, študentje so imeli organizirane ogledne kulturnih predstav, smučanja, planinske izlete; z leti pa se je delo kluba dokaj spremenilo. Ko so pridobili ustrezeni prostor, se je dejavnost usmerila predvsem v tehnično, saj je bilo v njem možno delati kot v miniaturnem laboratoriju, z ustreznimi spajkalniki, merilnimi instrumenti in računalniki. Največ pridobljene opreme so klubu podarile organizacije Iskre, nekaj pa so študenti sestavili v klubu sami (merilne instrumente, osciloskop, itd.) — s pomočjo in s strokovnim vodstvom delavcev iz Iskre.

Veliko instrumentov smo pridobili ob inventurnih pregledih, bili so odpisani, neuporabni vendar so jih študenti brez večjih stroškov sami popravili.

V uporabi imamo tudi nekaj računalnikov, ki smo jih dobili od Iskre in ZOTK.

Skozi to dolgo obdobje delovanja kluba se je v njem zvrstilo veliko število študentov in aktivnosti — od udeleževanja v planinskih pohodih, do ogledov tovarn, RTV, elektrarn, raznih kulturnih predstav, ogled strokovnih sejmov ter predavanj in raz-

govorov, ki so jih imeli Iskrini in drugi strokovnjaki posebej za člane kluba.

Predvsem tisti študenti, ki so izven Ljubljane, so v klubu našli »drugi dom« — se sestajali, v prostem času igrali šah, itd. Ves čas pa so bile dežurne ure, na katerih je lahko vsak začetnik (tudi dijak srednje šole) dobil ustrezna navodila, nasvet, itd.

Na tak način so nekateri študenti postali člani kluba že v srednji šoli in v njem ostali do konca fakultetnega študija.

Klub sedaj dela pretežno kot laboratorij v malem za elektrotehnično dejavnost, v njem pa se združujejo predvsem v to smer vključeni študenti, vendar nameravamo dejavnost razširiti, za kar pa bo treba pridobiti še več prostora.

Študenti iz višjih letnikov Fakultete za elektrotehniko vsako leto kot obvezen program svojega dela pripravljajo organizirane, zelo kvalitetne tečaje iz elektrotehnike (praktični del); v tem tečaju so mlajši, še neizkušeni študenti deležni mentorskega vodstva in strokovnih nasvetov pri izdelavi določenega izdelka. Material je največkrat možno dobiti zastoj ali ceneje v klubu, če je porabljen za izdelke, ki je predmet tega tečaja.

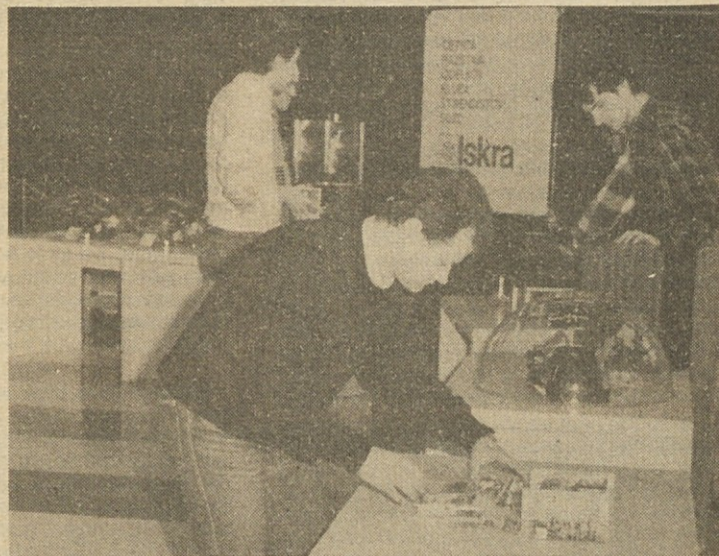
Kot rezultat takšne, že tradicionalne dejavnosti so tudi vsakoletne razstave študentov, ki razstavljajo svoje

izdelke; dostikrat so to tudi pomembne izboljšave in inovacije. Vsako leto so organizacije v Iskri ali tudi izven nje pokazale za razstavljene izdelke precejšen interes. Ob seznanjanju s proizvodnjo, predvsem v organizacijah Iskre, se študenti seznanjajo z asortimanom posameznih izdelkov v Iskri, kar bo znatno pripomoglo k samostojnemu delu, ko bodo kot mladi razvojni delavci delovali v svoji TOZD.

Izredno kvalitetna in stalno izpopolnjena knjižnica nudi študentom potrebno literaturo, predvsem pa imamo kvalitetno sodelovanje s centralno knjižnico Iskre, kjer si lahko

ogledamo in uporabljamo najnovejšo strokovno literaturo.

Iskra ima urejeno nagrajevanje diplomskih nalog, ki so na ustrezni strokovni ravni; je tudi že vrsto let pokrovitelj Vesele šole Pionirskega lista, sodeluje z Zvezo organizacij za tehnično kulturo Slovenije, predvsem kot pokrovitelj Gibanja Znanost mladini, kamor sodijo razni mladinski raziskovalni tabori. S tem podpira v širokem krogu mladih znanje na tehničnem področju. Iskra študenta vsako leto prek 2.000 rednih študentov, približno enako število delavcev Iskre pa se izobražuje tudi ob delu.



Pesem treh dežel

Srečanje pevskih zborov iz Avstrije, Italije in Jugoslavije

Mešani pevski zbor Iskra iz Kranja je bil letos organizator sedmega tradicionalnega srečanja pevskih zborov, ki je bilo 26. novembra v prostorih kranjske gimnazije.

Organizatorji so nam nudili lep večer ob sodelovanju mešanega pevskega zbora iz Ledenic na Koroškem pod vodstvom Ervina Walkerja, moškega pevskega zbora »Lorenzo Perosi« iz Italije pod vodstvom dr. Italia Montiglia in mešanega pevskega zbora Iskra pod vodstvom Damijana Močnika. Predsednik zveze kulturnih organizacij v občini Kranj, je v uvodnem pozdravu poudaril namen zблиževanja Germanov, Romunov in Slovanov ob meji, kjer

je prav kulturno sodelovanje lahko most med narodi in državami.

Program pevskih zborov je

vseboval narodne in umetne pesmi s tem, da so gostje iz Koroške zapeli tudi slovensko

narodno Če' so tiste stezice, gostje iz Italije pa pesem Danila Bučana Pleničke je prala.

Največ aplavza pri sicer zelo maloštevilnih poslušalcih je postal zbor iz Ledenic, ki je pel zelo živahno in mladostno. Za njim niso zaostajali gostje iz Italije in domačini.

Pevski zbor Iskra bi moral v program vključiti tudi kakšno delavsko in ker smo bili tik pred praznovanjem 29. novembra, kakšno državno ali narodno pesem. Zbor se bo nujno moral tudi pomladiti, saj je nemogoče, da je dirigent najmlajši član zbora ob tolikšnem številu mladih v Iskri.

Nace Pavlin



Mešani pevski zbor Iskra pod vodstvom Damijana Močnika — Foto: Miha Kern



Mešani pevski zbor iz Ledenic na Koroškem pod vodstvom Ervina Walkerja



Moški pevski zbor Lorenzo Perosi iz Italije pod vodstvom dr. Italia Montiglia

15. srečanje šahistov Iskre in JLA

V počastitev dneva JLA sta Šahovski društvi Iskra in Sloga — Dom JLA priredili v četrtek 15. 12. 1988 že tradicionalni šahovski dvboj, tokrat že 15. povrsti.

Dvboj je bil v prostorih restavracije Doma JLA v Ljubljani, Trg OF 13.

Vse navzoče šahiste in druge prijatelje šahovske igre je v imenu JLA pozdravil načelnik Doma JLA podpolkovnik Jože Konda in vsem zbranim čestital za praznik JLA in zaželel mnogo sreče in lepih iger v tem dvoboju.

V imenu Iskre pa je navzoče pozdravil podpredsednik šahovskega društva Drago Čopič.

Oba sta si medsebojno izmenjala spominska darila.

Za to prireditve sta Iskra Avtoelektrika-TOZD Žarnice in Iskra Zmaj kot sponzorja prispevala nekaj praktičnih nagrad, ki sta jih prireditelja z žrebom razdelila med sodelujoče igralce obeh ekip.

Tekmovanje je vodil republiški šahovski sodnik Pavle Jereb, ki je tekmovalcem pojasnil način in

pravila tekmovanja.

Ta dvboj je dobila ekipa Iskre z visokim rezultatom 28 : 18 in si tako pridobila za leto dni v varstvo lep prehodni pokal.

V ekipi Iskre je tokrat sodeloval tudi 11 letni Tadej Petrovar, ki je dvboj z vojakom Petrom Dukanovskim gladko in hitro dobil. Najstarejši igralec, 73 letni Rafael Svetič je prav tako zmagal. Pohvaliti moramo tudi naš mladi tekmovalki Natašo Krmelj, ki je na 9. deski remizirala z izkušenim Nadjanom Albanežom in Katarino Čampa, ki je na 22. deski odločila dvboj s Stankom Kopinškom v svojo korist.

Na prvi deski pa je naš mladi mojster FIDE Bogdan Podlesnik po lepi igri remiziral z mednarodnim mojstrom Vlatkom Petkovskim.

V lepih dvbojih so odločili dvboj v našo korist tudi FM Darko Steiner in MK Vladimir Lagudin, ki sta dobila partijo tako rekoč v zadnjih sekundah igre ter tako naredila dvboj izredno zanimiv.

Pavel Jereb



V četrtek, 8. decembra 1988 je v klubu Planinskega društva Kranj, predsednik PD Franc Ekar, podelil najvišje slovensko planinsko priznanje »Zlati znak PZS« delovnim organizacijam ERO, Telematika in Kibernetika za planinske zasluge na področju organiziranja in pospeševanja planinstva. Kranjska Iskra je v 50 letih zgradila bivake v Kočni. V njej je veliko števil gorskih reševalcev, alpinistov in planincev rekreativcev, ki od leta 1974 delujejo v eni izmed najaktivnejših sekcij v okviru PD. Priložnost za priznanje pa je vsekakor tudi izgradnja objekta na Jakobu.

Na sliki: predsednik Telematike, Peter Mihelič sprejema zlato odličje od predsednika PD, Franca Ekarja.

Ob tej priložnosti pa je bil odlikovan tudi Nace Pavlin, član KPO Kibernetike za dolgoletno sodelovanje s planinsko organizacijo.

Iskra Avtomatika

Novoletni ženski turnir v kegljanju

V ponedeljek, 12. 12. 1988 so se na novoletnem kegljaškem turnirju pomerile ženske tekmovalke Iskra-Avtomatike.

Tekmovanje se je pričelo ob 14. in do 18. se je vrstilo vseh šestnajst tekmovalk (od osemnajstih prijavljenih). Treba je reči, da so se vse zelo trudile in dosegle tudi lepe rezultate in sicer: prva je bila Tončka Čenčič s 406 keglji, druga Lučka Čož s 378 keglji in tretja Zlata Švarc s 360 keglji. Za njimi so se zvrstile: 4. Angelca Dalmacija (359 kegljev), 5. Andreja Rifelj (327), 6. Ljubica Glamočanin (322), 7. Mirjana Čebihin (310), 8. Marika Križman (294), 9. Vesna Drašler (278), 10. Karmen Janežič (273),

11. Irena Artač (269), 12. Danira Bric (266), 13. Stana Bajič (246), 14. Majda Kastelic (243), 15. Stoja Ložnjakovič (206) in 16. Joži Snaj (185).

Po končanem tekmovanju je bila ob dobrem prigrizku in prijazni posrežbi v restavraciji Emona v Ljubljani, razglasitev rezultatov in čas za prijeten pogovor in medsebojno spoznavanje.

Prav tako je treba pohvaliti trenerja ženske ekipe, Darka Božiča, ki je tudi letos, kakor že leta doslej, poskrbel za uspešne treninge, dobre rezultate in zdrav športni duh tekmovalk.

Andrej Matjašič

Zahvali

Ob smrti moje mame

Ljudmile Rozina

se iskreno zahvaljujem sodelavkam TOZD AVN za izrečeno sožalje, denarno pomoč in spremstvo na njeni zadnji poti.

sin Peter Rozina

Ob smrti moje dobre mame

Uršule Špitalar

se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem v TOZD Števcu za izrečena sožalja in denarno pomoč.

sin Štefan z družino

Rezultati so naslednji :

Deska	I S K R A	:	J L A	Rezultat
1.	Podlesnik Bogdan	FM	Petkovski Vlatko	IM 0,5 : 0,5
2.	Steiner Darko	FM	Fejzuladin Afrim	MK 1 : 0
3.	Lagudin Vladimir	MK	Kurčobič Aleksander	MK 1 : 0
4.	Deželak Brane	MK	Sribar Mirko	MK 1 : 0
5.	Novkovič Stojan	I	Troha Mirko	I 1 : 0
6.	Bijelić Milan	I	Drudarski Slobodan	II 1 : 0
7.	Kerševan Bojan	I	Nezič Edin	II 1 : 0
8.	Orešič Vlado	I	Rak Darko	II 0 : 1
9.	Krmelj Nataša	I	Albaneze Nadjan	II 0,5 : 0,5
10.	Bulatović Milorad	II	Kovač Sandor	II 0 : 1
11.	Brezigar Bogdan	II	Perić Milan	III 0 : 1
12.	Popović Rasto	II	Jakša Cveto	III 0 : 1
13.	Spende Jože	II	Mičić Rade	III 1 : 0
14.	Ribič Marko	II	Badnjar Petar	III 0 : 1
15.	Vošpernik Gorazd	II	Petrovič Jordan	III 1 : 0
16.	Kamenšek Ivan	II	Brglez Milan	III 1 : 0
17.	Pergovnik Rudi	II	Krstič Zoran	III 1 : 0
18.	Grum Andrej	II	Kirbiš Matjaž	1 : 0
19.	Zavrl Janez	II	Ulovič Zivorad	1 : 0
20.	Deželak Lojze	II	Muratović Zafir	0,5 : 0,5
21.	Zorman Vinko	II	Popovski Ilija	1 : 0
22.	Čampa Katarina	II	Kopinšek Stanko	1 : 0
23.	Soukal Vito	III	Zura Jožko	0 : 1
24.	Cerne Dane	III	Sretenović Savo	0,5 : 0,5
25.	Anžur Lado	III	Krasniči Kujtim	1 : 0
26.	Jerina Anton	III	Gaši Miftar	1 : 0
27.	Ljubišič Drago	III	Ivkovič Zoran	1 : 0
28.	Rikato Ivan	III	Moračanin Milovan	1 : 0
29.	Gorjup Alojz	III	Mitič Bogdan	0 : 1
30.	Tomič Milorad		Petrušič Novo	0 : 1
31.	Podržaj Ivo		Več Nikola	1 : 0
32.	Knežević Milorad		Dimać Tvrtko	0 : 1
33.	Svetič Rafael		Jovičić Zoran	1 : 0
34.	Štrubelj Franc		Strunjaš Mirko	0 : 1
35.	Dolenc Jože		Zivajkovič Milenko	0 : 1
36.	Jernik Marjan		Kostič Golub	0 : 1
37.	Jerman Peter		Mičić Miodrag	0 : 1
38.	Kahrlič Himzo		Nedeljković Zlaribor	0 : 1
39.	Dudek Borivoj		Kostič Aleksander	1 : 0
40.	Vošpernik Marko		Moškovič Nedžad	1 : 0
41.	Petrovar Tugomir		Elez Ismet	0 : 1
42.	Petrovar Tadej		Dukanovski Petar	1 : 0
43.	Brus Ivan		Vatovci Fatmir	1 : 0
44.	Zakič Srečo		Ličina Juso	1 : 0
45.	Miklavc Jože		Peić Petar	1 : 0
46.	-		Petrovič Dragoslav	0 : 1

Končni rezultat : 28 : 18

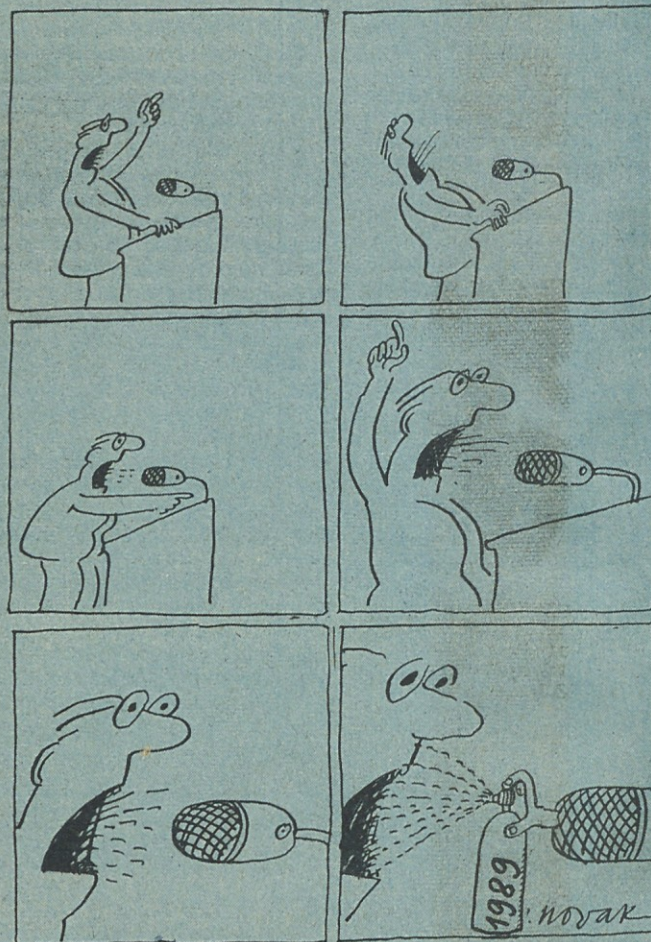
Tečaj »Osnove vakuumske tehnike«

Zaradi velikega zanimanja nameravamo ponoviti tečaj iz OSNOV VAKUUMSKE TEHNIKE in sicer v dneh od 14. do 16. februarja 1989. Tečaj bo v prostorih Inštituta za elektroniko in vakuumsko tehniko, Teslova 30, Ljubljana. Obsegal bo 20 ur predavanj z naslednjimi temami:

1. Pomen in razvoj vakuumske tehnike
2. Fizikalne osnove vakuumske tehnike
3. Črpalke za grobi vakuum (membranske, rotacijske, z vodnim obročem)
4. Črpalke za visoki vakuum (ejektorske, difuzijske in turbomolekularne)
5. Črpalke s površinskim delovanjem (sorpcijske, ionsko-getrske in kriogeterske)
6. Vakuumski spoji in tesnilke
7. Vakuumski sistemi
8. Vakuummetri
9. Odkrivanje netesnih mest (leak detekcija)
10. Vakuumski materiali in delo z njimi
11. Vakuumske tankoplastne tehnologije
12. Pomen površin v vakuumski tehniki in njihova karakterizacija
13. Vakuumska higiena in čisti postopki
14. Doziranje, čiščenje in preiskave plinov
15. Šest ur vaj in ogled Inštituta

Tečaj je namenjen tako vzdrževalcem in razvijalcem vakuumskih naprav, kot tudi raziskovalcem, ki pri svojem razvojnem, oz. raziskovalnem delu potrebujejo vakuumske pogoje. Cena za udeležence iz organizacij združenega dela je 750.000 din. Prosim vas, da dokončno prijavo in potrdilo o plačilu dostavite najpozneje do 10. 2. 1988 na naslov: Društvo za vakuumsko tehniko Slovenije, Teslova 30, 61000 Ljubljana (št. žiro računa: 50101-678-52240). Vsak udeleženec prejme zbornik predavanj Osnove vakuumske tehnike. Prijave sprejema organizacijski odbor (Pavli, Nemanič, Pregelj), ki daje tudi vse dodatne informacije, tel.: (061) 267-341.

Predsednica DVTS:
 dr. Monika Jenko, dipl. ing.



				ISKRA	DEL KOLESA KODER SO VPETE ŠPICE	RANOCELNIK	OVČJI SAMEC	LETNI ČAS, KI JE PRIMEREN ZA KAJ	TONE NOVAK	GLAV. M. JEMENA	GRŠKA MORSKA BOGINJA TETIDA	TV NOVINAR ŠTAKUL
OBSEČNICA												
DIŠEČA RASTLINA SIVKA												
RAZL. ČRKI									FIGURA ČETVORKE			
									FRANČ. PISATELJ (JULES)			
AVTOR RUDI MURN	LESENA POSODA ZA VINO	ŽIVLJENJSKA TEKOČINA	KNJIŽEVNIK HANSSON	IRIDIJ ODŽAGAN KOS DEBLA			NEON URADNI SPIS			STANE SEVER		
JEREBIKI PODOBNO DREVO Z UŽITNIMI PLODOVI						PRITOK RENA ŠVICA				GRŠKI BOG VETROV		
ORLOV MLADIČ						EDVARD KARDELJ					TANTAL (AMTAL)	ANTON NANUT
NAREČJE								GLASBENO ZNAMENJE				
								POLET ZANOS				

Mala oglasa

Ugodno prodam štedilnik Küpersbusch in barvni TV Gorenja Color. Informacije na tel. št.: (064) 25-309.

Prodam električno kitaro FENDER STRATOCASTER USA s kovčkom. Informacije po tel.: (061) 213-213, int.: 34-69; popoldne (061) 723-116.



ISKRA — glasilo delovnega kolektiva Iskra — SOZD elektrokovinske industrije — Ljubljana. Ureja uredniški odbor. Glavni urednik: Pavle Gantar, pomočnik glavnega urednika Miloš Pavlica, odgovorni urednik Dušan Željenc, tehnični urednik Drago Pečenik. Izhaja tedensko — Rokopisov ne vračamo. — Naslov: Ljubljana, Gregorčičeva 23 telefon: 223-977. Priprava za tisk: DIC TOZD Grafika, Novo mesto. Tisk: ČTP Pravica — Dnevnik, TOZD Tiskarna Ljudske pravice, Ljubljana. Po mnenju sekretariata za informacije IS SRS je glasilo oproščeno plačila davka od prometa proizvodov.