



## Se YU trg res zapira?

Redkokatera ali pa skoraj nobena tržna organizacija nima takšnega pregleda nad stanjem na jugoslovanskem tržišču kot prav Iskra Commerce in z njo celotna Iskra s svojimi 15 predstavništvi, 34 prodajalnami in 6 veleprodajnimi skladišči. Dokaz temu je prav sedanje krizno obdobje, ko se zaradi slabe kadrovske zasedenosti in nezmožnosti, da bi izterjale plačilo za prodano blago, mnoge trgovske hiše umikajo s tržišč na jugu Jugoslavije, medtem ko Iskra ohranja in celo povečuje tržne deleže tudi v plačilno najmanj sposobnih delih države kot so Kosovo, Makedonija in Črna gora. Pri tem je dovolj zgovoren podatek, da je v Iskri Commerce zaposlenih kar 430 delavcev iz drugih republik.

Seveda se srečujemo tudi s tako imenovanim zapiranjem nekaterih tržišč, toda besedico zapiranje bi morali vsekakor okititi z narekovaji, kajti takšno »zapiranje« poznamo tudi v Sloveniji in drugod v svetu: Kupec se bo vse dotlej, dokler bo lahko izbiral med dvema ali več izdelki enake kakovosti po približno enaki ceni, raje odločal za domačega proizvajalca. »Zapiranja« tržišča pa ne smemo enačiti s plačilno nesposobnostjo, ko se mora naš kupec navkljub znanemu angleškemu pregovoru zaradi »luknje v žepu« odločiti za ceneno in manj kakovostno blago. In Iskrinim izdelkom pogosto zapirajo tržišče prav višje cene mnogih izdelkov, ki pa so najpogosteje tudi v višjem kakovostnejšem razredu, da pa ima jugoslovanski kupec kljub »suši« okus in znanje pa dokazuje dejstvo, da so se Iskrini tržni deleži v minulem letu, kot že rečeno, ohranili ali celo povečali. Najlepši odgovor na trditve o zapiranju je dal v intervjuju, ki ga objavljamo v tem tedniku, direktor Tržnega področja Jugoslavija v Iskri Commerce Blaž Markun, ko je dejal: »Iskri se ni treba bati zapiranja jugoslovanskega tržišča pred Iskro, ampak pred slabo kakovostjo, pred nezanesljivostjo, pred napakami iz preteklosti...«

Lado Drobež

# ISKRA

V lastnih trgovinah v Jugoslaviji je Iskra lani prodala za 171 milijard dinarjev, bore malo pa je v te prodajalne v minulih letih tudi investirala. Zadnja večja naložba v nove prostore je bila pred skoraj desetletjem, ko smo skupaj še z nekaterimi slovenskimi organizacijami zgradili v Banja Luki prodajni poslovni center Triglav. V njem ima zdaj Iskra eno svojih najlepših prodajaln. (Tekst in foto LD)



# Mikroelektronika je le člen v verigi...

H kateri od možnih rešitev DO Mikroelektronike se nagiba tehnica, ki naj pokaže nadaljnjo usodo te Iskrine tovarne visoke tehnologije in njenih strokovnjakov?

Stane Preskar, v.d. direktorja Mikroelektronike se v teh dneh skuša dogovoriti z vsemi pristojnimi in poiskati najustreznejše inačice za razreševanje problematike. Ali je širša družbena skupnost pripravljena sodelujoče podpreti predlagane izhode, ki bi vodili k najboljšemu izkoriščanju tega strateško pomembnega znanja?

Ko me je predsednik vprašal, če bi se lahko vključil v razreševanje problematike, sem pregledal gradivo, ki je bilo takrat poslano na izvršni svet in si napisal kratek delovni program in ga predložil predsedniku. Predsednik se je z delovnim programom strinjal. Po prvem januarju sem se lotil posla po tem programu in tako naj bi do konca februarja — kar sovpada z zaključnim računom — pripravil načelno rešitev za to delovno organizacijo v ustanavljanju. V naslednjih štirih mesecih, kolikor naj bi še bil tukaj, naj bi zadevo praktično zastavil.

Zdaj teče drugi mesec, ko intenzivno pripravljamo ustrežno rešitev, ki bi bila v interesu delavcev te tovarne, predvsem pa v interesu uporabnikov naših elektronskih vezij, oz. mikroelektronike. Pravkar smo v intenzivni fazi, imamo vrsto razgovorov tako znotraj tovarne, kjer analiziramo poslovne procese, proučujemo opremo, ki jo imamo in njeno zmožljivost, po drugi strani pa sestankujemo tudi z zunanjimi činitelji, ki so vezani na mikroelektroniko, na industrijo in na prestrukturiranje industrije.

**— Ali gre tu le za iskanje kratkoročnih, premostitvenih rešitev ali imate v mislih dolgoročni, celovit koncept?**

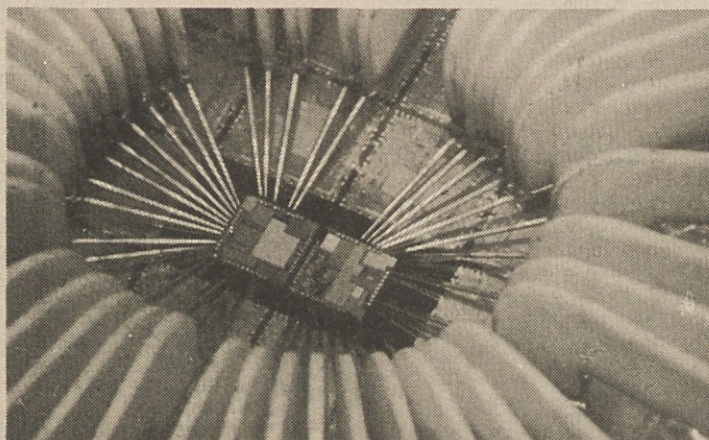
Rok 28. februar nas sili najti hitro rešitev. V tej kratkoročni fazi na eni strani rešujemo vsebino, kaj naj v bodoče ta tovarna dela, da se bo postavila končno na svoje noge in, da se bo znebila vsakodnevne problematike nelikvidnosti, premajhnega prihodka itd. To je vsebinska problematika, torej katere vrste proizvodov naj izdelujemo in za koga. Iščemo poslovne partnerje, ki bi pokazali dolgoročni, večletni interes za nas in za skupno sodelovanje.

Drugi vidiki — če bomo našli prvega — pa nam omogočajo sanacijo dosedanjega poslovanja (pokrivanje izgube in oblikovanje startne osnove), ki bi bila sestavljena na dva načina — imeti moramo trajna obratna sredstva in treba je tudi dopolniti investicijsko opremo.

Iskra je s podpisom predsednika Šifkoviča predložila gradivo, ki rešuje problem mikroelektronike v celoti. V kolikor pa ne bi našli te rešitve, potem pride v poštev črna varianta, ko pride do likvidacije. Če ne bi bila možna prva varianta v ce-

loti in, da bi se izognili črni varianti, je potem smiselno poskusiti v iskanju variante C kot vmesne poti.

Ta pot pa je zasnovana na reorganizaciji firme, kar bi pomenilo določene kadrovske spremembe, zasnovane na poprejšnji vsebinski



spremembi, vse to pa počnemo tako, da znova analiziramo bodočnost mikroelektronike v Sloveniji.

Radi bi naredili celovito rešitev in sicer v tem smislu, da če se daje družbena pomoč, se daje vsem trem segmentom, ki na mikroelektronskih vezijih sodelujejo — najprej razvojno-raziskovalno področje (laboratorij na fakulteti), potem področje aplikacij, kjer so načrtovalci na posameznih sistemih in pa faza proizvodnje, kar pa smo mi. V preteklosti te tri faze niso bile dovolj dobro koordinirane in vzpodbujanje tudi v materialnem smislu, ne le na osnovi besed. V preteklem času smo bili priča, da je imela ta tovarna veliko število različnih proizvodov v svojem letnem programu, vendar vse v relativno majhnih serijah. Ni bilo zadostnega odjema, male serije pa pomenijo v našem proizvodnem postopku veliko problematiko, ker izgubljam veliko vmesnih časov. Težko je doseči boljšo produktivnost in pri maloserijskih proizvodih prodajati po svetovnih cenah. Odjema je bilo premalo in zato nismo uporabljali niti vseh svojih proizvodnih zmogljivosti.

**— Ali bo predvideno sodelovanje Telematike s Siemensom vplivalo na povečanje povpraševanja po vaših proizvodih?**

Imamo mikroelektronska vezja različnih izvedb glede na gostoto

elementov na vezju, ki se izraža v mikronih in naša tovarna je z opremo, ki jo imamo, opredeljena kot tovarna za 5 mikronsko tehnologijo. Sodobne rešitve, predvsem v profesionalnih napravah pa zahtevajo večjo gostoto in take rešitve



Stane Preskar

pragu rentabilnosti. Pričakujemo pa, da bo potrebna družbena pomoč uporabnikom naših elektronskih vezij.

Nekatere proizvode je treba pospešeno razvijati, spremeniti njihovo strukturo tako, da bo zasnovana na mikroelektronskih rešitvah. Treba je torej rekonstruirati nek proizvod, da bo zmogel več, da bo sodobnejši, in, da bo takšne mikroelektronske rešitve načrtovalcu. Načrte bi potem realizirali delno pri nas, delno pa pri partnerjih.

Ujeli ste me v trenutku, ko se s tem intenzivno ukvarjamo, nimamo pa stvari še tako črno na belem, da bi lahko rekel, da je to že koncept. Koncept sem dolžan narediti do konca tega meseca in medtem se lahko še marsikaj spremeni.

Partnerji so načelno pripravljene sodelovati in tudi prispevati določena sredstva, vendar so mogoče naše potrebe večje kot pa njihove možnosti, kar se nam nekje ne izide.

Mi računamo na vlogo, ki bi jo lahko regulator — Izvršni svet Slovenije — opravil. Iskra je sedaj v takem stanju, da potrebuje več regulacij, ne samo v mikroelektroniki ampak tudi drugje in ker se postavlja vprašanje: za koga pa naj dela ta Mikroelektronika? Človek malo zastane pri odgovorih. Mi želimo v bodoče delati tudi za Telematiko in lahko bi imeli dosti skupnega, manj na telefonskih centralah, bolj pa na terminalih. Terminali imajo relativno dosti prostora in tu bi lahko naše znanje še precej časa uporabljali. Oni so zainteresirani za naše sodelovanje. Računamo, da bodo eden

uporabljajo tudi v digitalnih telefonskih centralah. Tako ne bomo zmogli najbrž nikoli nuditi vseh rešitev, ki so potrebne v Iskri. Kvečjemu bi se lahko specializirali za določen proizvodni segment mikroelektronskih vezij, v določeni tehnologiji določene gostote. Oprema nam zaenkrat diktira gostoto 5 mikronov, kar je še vedno zelo ustrezna mikroelektronska rešitev za marsikatero mikroelektronsko proizvode. Ni potrebno, da imajo vsi mikroelektronski proizvodi tako zahtevno proizvedene čipe. — Logično je, da večja ko je gostota mikroelektronskih vezij, zahtevnejša in dražja je tudi proizvodnja. Rentabilnost lahko dosegamo samo v povečanih serijah.

**— Ali bo glede na zahtevnost vlaganj v visoke tehnologije vedno obstajala potreba po uvozu nekaterih posebnih vezij?**

Na svetu obstaja t.i.m. izraz specializacija proizvodnje in prav gotovo se tudi na področju mikroelektronske proizvodnje dogaja specializacija, ki je že vpeljana (tudi vezij po naročilu). Mi bi edino možnost sedaj videli v graditvi na tem, kar ta tovarna že zmore. Če bi našli ustrezen asortiman, in našli tudi kupce z zadosti velikimi poprašenjami pa še racionalizirali proizvodnjo, potem bi se najbrž precej približali

## Seja predsedstva KS ZSMS SOZD Iskra Najprej moramo spremeniti način razmišljanja

Ideja o postopnem odmiranju družbenopolitičnih organizacij v tovarnah, očitno pada na plodna tla tudi v Iskri • Mladinsko vodstvo namreč razmišlja, da mora vsebina dela družbenopolitičnih organizacij prerasti v novo kvaliteto • Slednjo vidijo v močnem, avtonomnem in profesionalno organiziranem sindikatu • Ali so mladi že prežeti s podjetniško miselnostjo?!

izmed naših poslovnih partnerjev, s katerim naj bi dolgoročno sodelovali.

— **Kaj pa drugi veliki proizvajalci elektronskih naprav v Jugoslaviji?**

Osebnost Rade Končarjem, Ei in drugimi po novem letu še nisem imel stikov, medtem ko so jih naši sodelavci imeli. Poleg posvetovanj imamo tudi poslovne stike, saj delamo zanje. Določeno število mikroelektronskih vezij naredimo za druge partnerje v Jugoslaviji — od Rade Končarja, Rudija Čajevca, Energoinvesta, Slavka Rodiča, do namenskega kupca. Vendar se še nismo odločili, koga bi vezali kot takega partnerja, ki bi imel poseben status, s stalnim poslovnim interesom. V tem smislu razmišljamo o partnerjih v drugih delih Jugoslavije in imamo z nekaterimi tudi dobre poslovne zveze.

— **Ali ti stiki predpostavljajo tudi skupno razvojno sodelovanje, oz. potegovanje za sredstva zveznega razvojnega sklada?**

En tak projekt imamo z Rade Končarjem, sodelujemo pa tudi z nekaterimi našimi DO, (npr. Kibernetiko). S skupnimi projekti, smo kandidirali za Matičev sklad in tudi uspeli.

— **Slej ko prej bo trg prisilil naše proizvajalce k uporabi sodobnih vezij. Obstaja pa vprašanje — katere čipe vgrajevati?**

To so velike dileme, predvsem glede tega, kaj pomeni proizvodnja lastnih čipov v smislu svojih tehnoloških rešitev pri nekem proizvodu. Trg nas že danes sili, oz. nas kaznuje, ker nismo posodobili naših proizvodov in zato naša konkurenčna sposobnost po svetu pada. Struktura izvoza se slabša v tem smislu, da imamo težave v izvozu zahtevnejših proizvodov iz Iskre. Vsa usmeritev na svetu je v hitrejši in enakomernejši tehnološki razvoj. Zato se tudi svet danes politično drugače obnaša kot pred nekaj leti. Povečuje se sodelovanje, zmanjšujejo se državne meje in tudi odnos do vzhoda se bo spreminjal. S tem pa se bodo v Jugoslaviji in tudi Iskri spreminjali pogoji trgovanja. Dosljej smo bili velikokrat mostiček med severom in jugom, vzhodom in zahodom. Ta vloga se nam zmanjšuje.

— **Kakšno bo v bodoče sodelovanje z Laboratorijem za mikroelektroniko na EF? Bodo odnosi drugače zastavljeni?**

Razumljivo je, da je RR enota, ki se ukvarja tudi s pedagoškim delom, kot je to Laboratorij za mikroelektroniko, še bolj in laže v stiku s svetovnimi tokovi na tem področju. Razvija nekatere mikroelektronske rešitve na osnovi mikroelektronskih vezij, kar je seveda pravilno. Mi sami iščemo v tem konceptu, o katerem sem govoril, takšno reši-

tev, da bomo našli koordinacijo z vsemi tremi členi, ki se pojavljajo pri uresničevanju mikroelektronske usmeritve, to so laboratorij, uporabniki z načrtovanjem, proizvodnja. Najbrž bo treba v bodoče imeti proizvodnjo tudi izven naših meja, pri nekem drugem partnerju, s katerim naj bi vzpostavili poslovno-tehnično sodelovanje. Mi bi delali eno vrsto mikroelektronskih vezij, drugo vrsto, ki pa jih mi ne bomo mogli pa bodo proizvajali za potrebe Iskre in naših partnerjev nekateri drugi proizvajalci. Če bi krepili sodelovanje med Iskro in Siemensom, bi morda tudi na tem področju našli kaj več skupnega, saj ima Siemens močno razvito proizvodnjo mikroelektronskih vezij.

— **Na nedavnem zboru delavcev Mikroelektronike je bilo slišati kritične pripombe na račun dvostranskih dogovorov Iskrinih delovnih organizacij z laboratorijem na EF?**

Ne bi rad ocenjeval, ali je bilo narobe ali ni bilo. V danem trenutku so ustrezne skupine odgovornih ljudi zadevo preučile in dogovore uredile z veljavnimi predpisi. Morda bi moral reči ob tej priložnosti naslednje: koncept, po katerem je bila zgrajena ta Mikroelektronika, je bil narejen pred 15 leti, okoliščine so se toliko spremenile, da je danes treba pripravljati drugačen koncept. Tisti koncept, ki je bil takrat zastavljen za to tovarno, ni zaživel in danes ga ni mogoče več uresničevati. Na žalost smo pozni, vendar so nas razmere prisilile in naši sodelavci so se že sami usmerili v preteklih letih v novo smer, ne da bi to bilo jasno povedano. Zato so prvi začetki že tukaj. Mikroelektronika je iskala novo področje dela, ker potrebe v Iskri niso zaposlovale vseh naših kapacitet.

Moje prepričanje je, da se je koncept že sam po sebi začel spreminjati. Danes smo priča, da je potreben nov koncept za to Mikroelektroniko v Sloveniji. Pri njegovem formiranju se bo znova proučilo, ali je bilo pravilno to, kar ste me prej vprašali, ali ne. Novi koncept, o katerih vam v obrisih govorim, se zdaj oblikuje hkrati z razreševanjem našega statusa. Pripravljamo se v smeri, da bi naj imeli nekaj členov v verigi, ki naj bi skupaj koordinirano uresničevali usmeritev mikroelektronskih vezij. Pričakujemo, da bo tu zraven fakulteta, uporabniki, ki bi lahko bili v Iskri in izven nje in pa proizvajalec.

— **Stvari so torej še nedorečene, do neke mere odprte?**

Govorim vam o razmišljanjih, ki so danes prisotna. Kmalu pa bodo zapisana in o njih bo najbrž treba še razpravljati in odločiti ter zagotoviti ustreznno financiranje.

I. S.

Že kar nekako navajeni smo, da se med mladimi pojavljajo nove, zanimive »uporabne« in »neuporabne« ideje. Ponovno tudi med Iskrinimi mladinci. Pred nekaj meseci so ostro zahtevali uveljavitev principa mandatarstva v Iskri, to pot, pa so na četrtkovem srečanju razmišljali o depolitizaciji gospodarstva. V širšem kontekstu so se nekateri posamezniki precej kritično ustavili pri gospodarskem in političnem položaju v državi, medtem ko so položaju v sami Iskri namenili več razmišljanj in predlogov. Beseda je namreč tekla o odmiranju DPO v tovarnah. Mladinci so v razpravi poudarili, da morajo forumske oblike dela, nepotrebne formalizme in brezplodno sestankovanje nadomestiti drugačni vsebinski in organizacijski prijem. Zahtevali so takšne organizacijske oblike in načine dela, ki bodo zagotavljale problemsko reševanje, izražale dejanske interese in ki bodo v končni meri predvsem učinkovite. To novo kvaliteto pa vidijo v sindikalni organizaciji — pa ne kot današnji družbeno-politični organizaciji — ampak v avtonomni, profesionalni in učinkoviti organizaciji delavcev. Torej vloga, načini in oblike dela DPO v tovarnah naj bi se preselili na enoto, to je sindikalno organizacijo, ki bi bila vsebinsko in organizacijsko drugačna od sedanje.

Mladinsko vodstvo sicer ni dodelalo in osvetlilo tega koncepta (če mu lahko rečemo koncept) iz vseh strani, saj gre nedvomno za daljši proces, ki za seboj potegne ogromno stvari, od predpostavke drugačne lastnine proizvajalnih sredstev pa do samih spremenjenih družbenoekonomskih odnosov. Izoblikovala se je pač ideja, o kateri bodo razpravljale mladinske organizacije znotraj tovarn in jo šele kasneje dorekle. Vsi pa so si bili na sestanku enotni, da je predpogoj za

koncept, drugačen način razmišljanja vseh delavcev, ki bi v takšnem procesu morali doumeti vlogo in pravi pomen sindikalne organizacije.

V nadaljevanju srečanja so se na kratko ustavili pri glavnih žariščih problemov v Iskri, to je pri množici odprtih vprašanj v Telematiki, nedorečenosti položaja v Mikroelektroniki, stečaju v Sežani itd. Pri reorganizaciji Iskrine sestavljene organizacije pa so od poslovnih delavcev zahtevali, da se končno že mora doreči in razjasniti bodoči položaj nekaterih podjetij v Iskri — predvsem Avtomatike in Elementov.

Predsednik predsedstva Iskrine mladine Matjaž Vuga je prisotne obvestil tudi o nedavnem obisku predstavnikov Republiške konference ZSMS, kjer so se dogovorili o sodelovanju na področjih, ki so zanimiva za Iskrino mladino. Koliko pa bo to sodelovanje uspešno in ustvarjalno, pa je odvisno predvsem od Iskrinih mladincev.

Četrtkovo srečanje je potekalo v novih prostorih Kluba študentov SOZD Iskra na Tržaški cesti, kjer so si mladi ogledali prostore in se seznanili s težavami kluba, ki se nanašajo predvsem na premajhno opremljenost in pomanjkanje denarnih sredstev. Menili so, da bodo morali tudi študenti sami iskati načine dodatnega zaslužka, hkrati pa je mladinsko vodstvo od poslovnih delavcev na SOZD ponovno zahtevalo, da na ustrezen način rešijo finančne težave Kluba študentov.

Ob koncu seje mladinskega predsedstva so govorili tudi o letnem srečanju mladincev. Ker do sedaj še niso našli kraja, kjer naj bi bil letošnji mladinski zbor, bomo datum, kraj in program srečanja objavili naknadno.

VŽ

## Pogovor

## z Blažem Markunom »Jugoslovanski fenomen — še vedno

Iskra je prodala lani na jugoslovanskem tržišču za 1.235 milijard dinarjev izdelkov, od tega za 171 milijard v lastnih prodajalnah po Jugoslaviji, za približno 350 milijard pa so prodale jugoslovanske trgovske hiše, podpisnice sporazuma z Iskro. O rezultatih, problemih in seveda tudi uspehih Iskrinega trženja na domačem tržišču smo se pogovarjali z direktorjem Tržnega področja Jugoslavija v Iskri Commerce Blažem Markunom.

• **Nedvomno je prodaja Iskrinih izdelkov na domačem tržišču različna od izdelka do izdelka, eden gre boljše v denar, drugi slabše, tako imenovane blagovne fonde pa imate glede na kupca in namembnost razdeljene na tri dele — na investicijsko blago, izdelke za reprodukcijo in širokopotrošno blago. Predlagam, da začneva tole »analizo« z rezultati in problematiko prodaje investicijskih izdelkov.**

Seveda. V Iskri, in ne samo v Iskri, vse bolj ugotavljamo, da so investicije v Jugoslaviji v upadanju, da je vse manj investicijskega denarja, to pa povzroča padec plasmaja teh izdelkov. Po nekaterih podatkih je obseg investicij padel v lanskem letu za 6%, kar pa je še bolj nerazveseljivo, je to, da tudi za letos in v prihodnje ne vidimo količnejšega položaja. Smo nerazviti in zaostali, iz tega pa bi lahko zlezli le z investicijami.

• **Za zmanjšano prodajo pogosto krivimo zapiranje nekaterih tržišč. Kaj menite o tem?**

Goboko sem prepričan, da se Iskri ni treba bati zapiranja jugoslovanskega tržišča pred našimi izdelki, mnogo bolj nas bi morale skrbeti slaba kakovost, nezanesljivost, napake iz preteklosti in še kaj.

• **Na tržiščih drugih republik nas pogosto obtožujejo, da so slovenski izdelki precej dražji od konkurence. Verjetno bo to kar držalo, kaj mislite!?**

Kot proizvajalec iz Slovenije smo nekoliko dražji od konkurence, vendar je to mogoče opravičiti z boljšo kakovostjo naših izdelkov, ki so dražji približno prav za toliko odstotkov kot so tudi boljši. Dogajalo pa se je tudi to, da so nekateri pri cenah izgubili kriterij, da so bile cene v razkoraku s kakovostjo, takrat pa je bil to zavratalni faktor v prodaji. Moram pa povedati, da imamo tam, kjer se srečujemo z močnejšo konkurenco, usklajene cene, hujši problem pa je pomanjkanje investicijskega denarja.

• **Hudi gospodarski problemi so gotovo vplivali tudi na prodajo repromaterialov, to-**

**rej blaga za reprodukcijo. Kako je bilo s to prodajo, če vemo, da je, vsaj ponekod, odnos do dela skrajno negativen, da se vrstijo mitinji, stavke...**

Ze nekaj let je za jugoslovansko proizvodnjo značilno upadanje, to pa je seveda vplivalo tudi na prodajo repromaterialov. Znano je tudi to, da jugoslovanski izvoz raste le na razviti zahod, medtem ko v dežele v razvoju in v Vzhodno Evropo stagnira in marsikje tudi upada. Zmanjšuje se torej tja, kamor izvažamo več kot pa samo elektronske elemente. V Iskri ugotavljamo, da je bil fizični padec prodaje repromaterialov lani v primerjavi z letom 1987 okoli 30-odstoten.

• **Ko sva že pri odstotkih, bodo Iskraše gotovo zanimali tudi naši tržni deleži na jugoslovanskem tržišču!?**



Blaž Markun



Iskrino predstavništvo in prodajalna v Mariboru



Delež Titogradskega predstavništva v Iskrini prodaji na domačem tržišču je 1,2%

Lahko rečem, da nas prav ti tržni deleži še nekoliko tolažijo, saj smo jih v primerjavi s konkurenco zadržali, v nekaterih primerih pa tudi povečali. K temu so, v to sem prepričan, največ prispevale številne naše aktivnosti za hitrejšo prilagajanje položaju na tržišču.

• **Verjetno se ne motimo, če trdimo, da so prav pri tem odigrala najpomembnejšo vlogo Iskrina predstavništva v Jugoslaviji!?**

Iskra je ena redkih jugoslovanskih firm, ki ima tako razvejano in tako kakovostno filialno mrežo. S takšnim kadrom in takšnim potencialom nam je uspelo kompenzirati večino nepravilnosti na domačem tržišču, zato je naša delež prodaje ostal skoraj nespremenjen. To potrjuje tudi podatek, da se je tudi tam, kjer smo edini na tržišču, obseg fizične prodaje zmanjšal za 30%.

• **Kaj pa pričakujete od letošnjega leta?**

Nisem pesimist, vendar moram poudariti, da zelo, zelo težko čakam na ukrepe nove zvezne vlade, ki naj bi ozdravili sedanji akutni položaj. Dosedanja zdravila niso 'prišla'. Upam, da bo jugoslovansko gospodarstvo zaživelo, da bo

# konjunktura prodaje širokopotrošnega blaga

zaživela proizvodnja, da bodo zaživele investicije, saj nas bo le-to popeljalo v boljši jutri.

• **Kako pa je bilo lani z založenostjo trgovin in skladišč z Iskrinimi izdelki?**

Moram reči, da smo bili kar dobro založeni in nismo čutili nekih večjih pomanjkanj, Iskrina proizvodnja pa je relativno dobro spremljala prodajo. Nismo pa nikjer, ne v proizvodnji ne v prodaji, imeli visokih zalog. K sreči smo preboleli leto 1987, ko so se v trgovini nakopičile strahotne zaloge, lani pa so bile te zaloge kljub nekoliko zmanjšani prodaji v normalnih okvirjih. Gotovo je nekaj: položaj se boboljšal, ko bo kupec sposoben kupiti več, ko bo lahko več porabil.

• **Popolnoma drugačen pa je menda položaj pri blagovnih fondih izdelkov široke potrošnje!**

Res je, in to je anomalija našega sistema, ko končni potrošnik kupuje kljub temu, če nek izdelek potrebuje ali ne. Boji se namreč jutrišnjega dne, boji se neprestanih podražitev, zato kupuje na zalogo, pa naj bo to televizor, sesalec ali kavni mlinček. Posredno ga k tem nakupom sili jo tudi trgovci z različnimi prodajnimi akcijami, številnimi ugodnostmi, itd., vse to pa ustvarja umetno konjunkturo. Prav zato je Iskra lani proizvedla in prodala celo več kot leta 1987.

• **Ta jugoslovanski fenomen, ko se konjunktura prodaje širokopotrošnih izdelkov nadaljuje kljub hudi gospodarski krizi, bo enkrat le zamrl?**

Vse kaže, da se bo ta konjunktura še nadaljevala, kar spet govori v korist trditvi, da doslej noben ukrep zvezne vlade ni 'prišel' in da bomo potrošniki še naprej zapravljali še tisto malo, kar zaslužimo. Vemo, da se plače povečujejo stihjisko, od časa do časa, od stavke do stavke, in to povečanje nas vse skupaj sili, da letimo v trgovine in da kupujemo tudi tisto, kar morebiti takrat niti najmanj ne potrebujemo.

• **Izredno lepo ste že odgovorili, da se Iskrini treba bati zapiranja jugoslovanskega tržišča pred našimi izdelki, če bodo kakovostni in po razumnih cenah. Kako pa je s tem »zapiranjem« na področju širokopotrošnega blaga?**

Tudi pri tej prodaji ne opažamo nobenega zapiranja. To govori v prid temu, da ljudje kupijo tisto blago, ki jim je všeč, ki ga cenijo in za katero se sami odločijo. Naj to povem še nekoliko drugače: ljudje niso nastrojani tako nacionalistično kot jih skušajo nekateri predstaviti.

• **Ničesar še nismo rekli o zunanji konkurenci, zlasti na področju izdelkov široke porabe!**

Poznani so nakupovalni vlaki, dolge kolone avtomobilov na mejnih prehodih, številne ugodnosti našim zdomcem, itd. in če je tako uvoženo blago kljub nemajhnim prevoznim stroškom — povratna karta do Münchna in nazaj stane menda 65 starih milijonov — cenejše kot naše, potem je nekaj narobe tudi z našo cenovno politiko.

• **Na kratko smo že omenili izreden pomen Iskrine predstavniške mreže v Jugoslaviji. Med drugim je zgovoren tudi podatek, da je Iskra preko lastnih prodajal v Jugoslaviji, skupno jih je 34, prodala lani za 171 milijard (novih) dinarjev. Kako ocenjujete delo filijalne mreže?**

Nedvomno je ta Iskrin kanal več kot opravičil svoj obstoj. Lani smo imeli npr. precejšnje težave z nekaterimi jugoslovanskimi veletrgovci, in sicer zaradi plačilnih pogojev in prenizkih rabatnih stopenj. Bilo je tudi nekaj poskusov ignoriranja Iskrinega blaga, da ne bo pomote, ne gre za nikakšne nacionalizme. Prav te prodajne izpade pa je nadomestil lasten Iskrin prodajni kanal. Omenil sem že, da smo prav zahvaljujoč tej mreži ohranili in ponekod celo povečali tržne deleže. Mnogo so k temu pripomogle tudi določene kadrovske spremembe znotraj filijalne mreže, zatem večja aktivnost na tržišču, nena zadnje pa tudi zboljššan suport s strani Iskrine proizvodnje.

• **Nelikvidnost in izterjave so lani marsikomu zadale strahovite preglavice, znani pa so tudi primeri, ko so se mnoga slovenska trgovska in proizvodna podjetja prav zaradi neplačevanja dobavljenega blaga umaknila z nekaterih tržišč. Kakšno vlogo je imela pri tem naša predstavniška mreža?**

Velikansko. Brez te mreže ne bi nikoli prebrodili vseh problemov na tržišču, blago pa smo dostavljali tudi tja, kjer so plačilno povsem nesposobni. Prav zahvaljujoč mreži in ljudem v njej, le-ti so povsod domačini, nam je uspevalo Iskrino blago plasirati in zanj tudi dobiti plačilo. Znano je, da so nekatera področja v Jugoslaviji popolnoma zaprta zaradi plačilne nesposobnosti in ne republiških ali občinskih nacionalnih teženj. Zaradi takšne plačilne nesposobnosti je bilo pač prodajno delo naših predstavništev osredotočeno predvsem na iskanje denarja, na lov za likvidnimi kupci. Trdim, da smo to delo uspešno opravili, prepričan pa sem tudi, da od nobenega izvoza ne dobimo denarja tako hitro kot od jugoslovanskih kupcev.

• **Toliko pohvalnih besed na račun Iskrine predstavniške in prodajne mreže v Jugoslaviji, po drugi strani pa slišimo prav od predstavnikov te mreže, da je njihovo delo, če lahko temu tako rečemo, zastopljeno in da vanj premalo vlagamo!**

To je vsekakor res, problem pa je morda celo še hujši. Delovni standard teh ljudi je pod vsakim razumnim minimumom in v ta standard je Iskra premalo vložila. Gotovo se Iskra s petnajstimi starimi stoenkami na jugoslovanskem tržišču ne more bahati, pogrešamo tudi različne pripomočke v prodaji, moram pa tudi povedati, da računalniško še vedno nismo povezani. Osebnostno sem prepričan, da bi morala Iskra nameniti več pozornosti naložbam v lastno jugoslovansko filijalno mrežo, seveda pa se lahko kljub temu pohvalimo z nekaj uspelimi naložbami, kot npr. v prenovi filijale Split in Niš, prav zdaj potekajo tudi investicije v Beogradu, Skopju in Novem Sadu, vse to so predstavništva, premalo pa vlagamo v prodajna mesta, saj smo npr. zadnji objekt odprli pred nekako desetletjem v Banja Luki...

Lado Drobež



Po prenovitvi ima Iskra zdaj lično trgovino tudi v Splitu

## Deleži filijal v Iskrini domači prodaji v minulem letu:

Beograd	13,5%
Niš	3,6%
Novi Sad	5,0%
Priština	1,0%
Sarajevo	5,3%
Banja Luka	3,0%
Tuzla	3,1%
Skopje	2,7%
Zagreb	10,5%
Osijek	2,0%
Rijeka	4,7%
Split	3,1%
Ljubljana	33,1%
Maribor	8,2%
Titograd	1,2%



Že na naslovni sliki smo omenili, da ima Iskra eno najlepših prodajal v Banja Luki

# Nagrade prejeli naši DO Elektrozeve in Avtomatika

Raziskovalna skupnost Občine Ljubljana-Siška je 7. februarja letost podelila priznanja in nagrade avtorjem za raziskovalne in inovacijske dosežke v letu 1989, med njimi našim delavcem in DO Elektrozeve in DO Avtomatika.

Med nagrajenci so na prvem mestu naši sodelavci iz DO Elektrozeve, saj so poleg nagrade inovacijskega sklada dobili še priznanji in diplomo. Te nagrade in priznanja, ki jih je prejelo 13 sodelavcev iz DO Elektrozeve dovolj zgovorno potrjuje, da so v tej Iskri DO začeli načrtno vzpodbujati in razvijati inovacijsko sposobnost svojih sodelavcev. Pomembno delo je pri tem opravila mag. Vida Kampuš Trop, vodja projekta ID, ki je med drugim začela z reševanjem kompleksnega in dolgoročnega problema, **kako obstoječo delovno organizacijo spremeniti v inovativno podjetje**. Pri tem je bila uvedba metodologije in organizacije inventivne dejavnosti le eden izmed prvih, a zato nič manj pomembnih podprojektov, ki že prinašajo konkretne rezultate. Ostali podprojekti, ki se med seboj v bistvu dopolnjujejo in zato lahko le v skupni realizaciji dajo pomembne ekonomske učinke, so:

— uveljavitev inovativnega podjetniškega managementa,

— zavestna graditev ustrezne inovativne klime in kulture, ki mora preseči kulturo povprečnosti,

— prestrukturiranje organizacije prek ustanavljanja podjetniških skupin znotraj matičnega podjetja,

— ustanavljanje akcijskih sredstev: izobraževanje za inovativnost in podjetniški management, programi stimuliranja idej, programi za nagrajevanje inovacij ter ustanavljanje timov, ki povezujejo strokovnjake z različnih področij za realizacijo posameznih zamisli. Inovacija namreč ni neka bolj, ali manj nova ideja v nekem okolju, ampak je tista bolj, ali manj nova zamisel, ki se realizira v praksi in prinaša dobiček ali druge koristi.



Mag. Andrej Lavrič prejema prvo nagrado Raziskovalne skupnosti Občina Ljubljana-Siška



Inovatorji in zaslužni člani DO Elektrozeve, ki so dobili nagrade in priznanja: v prvi vrsti, z leve: dr. Jože Vugrinc, dr. Grozdan Petrovič — sodelavec Elektrotehniške fakultete Beograd, mag. Andrej Lavrič, mag. Vida Kampuš Trop, dipl. ing. Boris Dolničar, ing. Miha Čertalič, Dušan Hren; v drugi vrsti z leve: glavni direktor DO Elektrozeve Franc Štancer.

V pogovoru nam je mag. Vida Kampuš povedala naslednje: »Pred nedavnim smo dobili nov Zakon o podjetjih, ki v temeljih spreminja dosedanje delovne organizacije. Uvaja dobiček, delnice, mešano lastnino in **podjetništvo**, kot podlago za njihovo delovanje. Najtesneje s podjetništvom pa so povezani koncepti kot so: inovativnost, vodenje, konkurenčnost, strateška usmerjenost itd. Njihova uresničitev, še posebej inovacije pa so sad dela ljudi in ne strojev. Zato je treba v organizacijah veliko bolj kot doslej upoštevati ljudi. Veliko več bo treba vlagati v zaposlene in tudi znati v obsejstransko zadovoljstvo izkoristiti vso njihovo nakopčeno energijo in talente.

Očitno je torej treba podjetje voditi drugače kot doslej. Posebno, če želimo stimulirati in ne omrtviti posameznikove iniciative znotraj organizacije.

Premik je potreben predvsem v miselnosti in vedenju upravljalških in vodstvenih struktur. Doseči je treba odmik od administrativnega načina vodenja k podjetniškemu. Podjetnik kot vodja, namreč zaznava možnosti, je strateško usmerjen na izrabljanje priložnosti, porjene iniciative in ima za cilj spremembo.

Nasprotno pa vodja, ki je klasičen birokrat, zaznava blokirane možnosti, hkrati pa je njegov cilj opredeljen s statusom quo.

Vendar je treba poudariti naslednje: ko ljudje več niso ujeti v birokratsko past, se pojavi nevarnost podjetniške pasti, če poskušajo uresničiti preveč sprememb, oz. idej brez pravičnega vodenja. Namreč ni dovolj, če organizacija zna prebuditi v ljudeh iniciativo, ampak mora znati vse te pobude svojih ljudi tudi usmeriti, jih planirati in dolgoročno voditi tako, da neposredno ali posredno prinašajo dobiček in tako osnovo za nadpovprečno dobro nagrajevanje inovatorjev in realizatorjev njihovih idej. Vsak delavec mora vedeti, kje bo lahko njegov prispevek najbolj pomemben. To pa je možno ob odprtih komunikacijah, ki omogočajo vpogled v dogajanja in z dobrim integrativnim sodelovanjem med oddelki in vsemi ravnimi vodenja. **Vse pa mora voditi jasno opredeljena in vsem razumljiva skupna vizija podjetja**. Prav tu pa v odločilni meri stopi v ospredje vloga, ki jo bo moralo odigrati vodstvo podjetja. Zato je tudi tako pomembno, da hkrati dosegamo rezultate na vseh zgoraj omenjenih podprojekti.

Tehnološke inovacije, ki pri nas prevladujejo in za katere smo bili tako vidno nagrajeni, ne bodo mogle prinašati svojih finančnih učinkov v takšni meri, kot bi to lahko, če bi prišlo tudi do inovacij na področju vodenja, organizacije, trženja v najširšem smislu in vseh ostalih segmentih poslovanja DO. Če bi se tudi na teh področjih izkazali tako kot so se naši nagrajeni fantje s področja razvoja in

tehnologije, ki se s svojimi dosežki lahko še vedno vsaj v nekaterih segmentih primerjajo z razvitim svetom, tedaj bi prav gotovo imeli resnični razlog za praznovanje. Ne pozabimo, pametna zamisel še ni dovolj, potrebna je njena realizacija v obliki proizvoda ali storitve tako, da prinaša dobiček, ki lahko nasiti ne samo prazna usta, ampak tudi lakoto po realizaciji človeka kot strokovnjaka in umetnika v njegovi lastni domovini. Tu pa nas čaka še veliko dela.«

Sedaj pa si pogledimo inovatorje Iskre Elektrozeve, ki so dobili nagrade in priznanja Raziskovalne skupnosti Občine Ljubljana-Siška.



Glavni direktor DO Elektrozeve Franc Štancer prejema priznanje za pospeševanje inovacijske dejavnosti v svoji DO od predsednika skupščine Občine Ljubljana-Siška Otmarja Zorna.

## Veliko plaketo so prejeli za delo:

### Modularna struktura in softver za simulacijo modularne strukture digitalnih radiorelejnih sistemov

delavci iz tovarne Iskre Elektrozeve, Ljubljana: mag. Lavrič Andrej, dipl. ing. dr. Vugrinec Jože, dipl. ing. Obradović Dragan, dipl. ing. Jeran Dominik, dipl. ing. in Javornik Tomaž, dipl. ing. — delavec Inštituta Jožef Stefan, Ljubljana dr. Petrovič Grozdan, dipl. ing. — delavec Elektrotehnične fakultete Beograd

### Utemeljitev:

Uporaba tehnične izboljšave se navezuje na področje razvoja, proizvodnje, projektiranje in servisiranje digitalnih radiorelejnih sistemov, kakor tudi optičnih in kabelskih digitalnih prenosnih sistemov. S pomočjo nove tehnologije se zmanjšuje velikost in teža naprav ter odpravlja tako imenovani »človeški faktor« ki je do sedaj vplival na neizenačenost kvalitete naprav. Inovacija, ki je plod dela strokovnjakov različnih institutov, je za-

radi svoje izvirnosti konkurenčna na zahtevanih tujih trgih.

Značilnost za razvoj, proizvodnjo in trženje digitalnih prenosnih sistemov je, da moramo ponuditi trgu zelo veliko število različnih naprav za žični prenos, radiorelejni prenos in prenos s pomočjo optičnih kablov. Naprave morajo omogočati razne prenosne zmogljivosti in se prilagajati raznim zahtevam uporabnika. Serije posameznih naprav so zato relativno majhne (nekaj sto do nekaj tisoč naprav). Razvoj novega sistema traja običajno dlje kot proizvodnja tega sistema. Vse to ima za posledico nevarnost neprestanih zamujanj na trgu.

Po drugi strani prehajajo vsi svetovni proizvajalci komponent in naprav na avtomatske linije za t. i. površinsko montažo (surface mount technology — SMT). Avtomatizacija proizvodnje je ekonomsko upravičena le v primeru velike serije enakih sklopov. Obstaja torej vrsta zahtev in vprašanj, kako najti optimalne rešitve.

Možna rešitev je modularni pristop k načrtovanju in proizvodnji digitalnih prenosnih sistemov.

Raziskave, razvoj, proizvodnjo in trženje digitalnih prenosnih sistemov lahko razdelimo na naslednje faze:

a: Definiranje modularne strukture digitalnih prenosnih sistemov

b: Izbiro potrebnih blokov, enot in modulov in določitev potrebnih tehničnih karakteristik blokov enot in modulov s pomočjo sistemskih simulacij na osnovi računalniškega programa.

c: Dodajanje bloka za simulacijo realnega kanala v omenjeni simulacijski paket. To omogoča oceno kvalitete zveze za kateri koli prenosni sistem. Rezultati teh simulacij so uporabni tako za razvoj kot tudi za projektivo prenosnih sistemov.

d: Simulacija in optimizacija digitalnih in analognih modulov s pomočjo kupljenih programov in direktna sinteza modulov brez predhodnega maketiranja s pomočjo elektronsko programabilnih vezij, CAD-CAM sistema in SMT ali ULA tehnologije.

e: Avtomatske meritve in kontrola, pri čemer nastajajo SW paketi za krmiljenje instrumentov že med razvojem sistema.

f: Orodja za inženiring, projektivo in trženje s pomočjo računalnika, kar mora prav tako nastajati že med razvojem sistema.



Knjižno nagrado z diplomom sta sprejela Mirko Naglič, vodja timske inovacije (prvi z leve) in Dušan Hren

h: Računalniška povezava vseh zgoraj naštetih faz.

Inovacija zajema področja pod a, b, in c.

Podana modularna struktura digitalnih RR sistemov ter simulacijski paket te modularne strukture je rešitev, ki lahko nekajkrat skrajša čas razvoja digitalnega RR sistema. Sistem naredi maksimalno prilagodljiv željam trga z minimalnimi dodatnimi razvojnimi vložki. Vse spremembe se opravljajo na ravni menjavanja modulov znotraj že razvite naprave.

Rezultati, ki jih prinaša ta pristop bodo seveda še večji, v kolikor bomo uspeli povezati v enoten sistem, tako trženje, kot inženiring, projektivo, razvoj in proizvodnjo v Iskri ELEKTROZVEZE. To pa je pogojeno z nujnimi organizacijskimi spremembami.

## Knjižno nagrado z diplomom

so prejeli za delo: Predelava naprave RRU — 9C iz modela v prototip delavci iz Iskre Elektrozeve, Ljubljana: Cert-

(Dalje na 8. strani)



Boris Dolničar sprejema knjižno nagrado z diplomom.

# Inovacijske nagrade občine Ljubljana Šiška

(Nadaljevanje s 7. strani)

lič Miha, ing., Dolničar Boris, dipl. ing. Pušenjak Jože, dipl. ing.

Utemeljitev:

Izdelava prototipa merilne naprave RS-3B je pokazala, da je mogoče idejni model modificirati tako, da bo naprava cenejša, sodobnejša in konstruirana tako, da jo je mogoče lažje izdelati, kontrolirati, usmerjati in servisirati. Avtorjem tehnične izboljšave je uspelo z inovativnimi rešitvami izdelati za redno proizvodnjo zrel izdelek, katerega glavne lastnosti sta boljša kvaliteta in cenejša izdelava glede na osnovni model.

Nekaj besed še o napravi RS-3B. Namenjena je za analogni in digitalni radiorelejni prenos v frekvenčnem pasu 1,7 — 2,3 GHz. Omogoča hkrati prenos po 24 analognih ali po 32 digitalnih telefonskih kanalih (24 ali 32 hkratnih telefonskih povezav — pogovorov).

Naprava RS-3C sodi v družino naprav RS-3, ki so namejene predvsem namenskimi kupcem, je mobilna in narejena za delovanje v najtežjih klimomehanskih pogojih.

## Knjižno nagrado z diplomom

so prejeli za delo: **izdelava tonske opreme v prenosni radijski postaji TR-40** delavci iz Iskre Elektrozeve, Ljubljana: **Naglič Mirko, elektr. tehn., Hren Dušan, stroj. tehn., Koltaj Emerik, elektr. tehn., Kranjc Andrej, elektr. tehn.**

Utemeljitev:

Skupina avtorjev je v okviru pričujoče tehnične izboljšave skonstruirala in izdelala več modulov in enot, ki omogočajo izpopolnitev radijske postaje RT 40 tako, da le-ta sedaj omogoča vsestransko namembnost. Kvalitetnejši izdelek povečuje proizvodni asortiman ISKRA-ELEKTROZEVE, s tem pa tudi dohodek OZD.

Inovacija je narekovala predvsem večja tržna zanimivost in omogočanje izdelave kvalitetnejših radijskih naprav TR 40. Inovacija omogoča vstop naših radijskih naprav v sisteme drugih proizvajalcev, ali pa gradnjo povsem novih sistemov radijskih zvez. Nadalje omogoča večjo zanesljivost naprav, njihovo pocenitev glede na prejšnje naprave in zmogljivost, predvsem pa je ta inovacija povečala zmogljivosti naprave, med katerimi lahko posebej omenimo delovanje več radijskih mrež na istem kanalu.

Radijske naprave s posamezno tonsko opremo uporabljajo največ naslednje službe: taksisti, reševalna služba, turistične agencije, komunalna podjetja, gradbene organizacije itd.

Taksistom omogoča radijska naprava zvezo s centralo in s tem sprejemanje naročil na terenu tako, da gre lahko vedno najbližji na mesto od koder je bil klican. Kadarkoli se taksist oglasi, se v cen-

trali pokaže njegovo število, kar omogoča takojšnja identifikacijo in s tem hitrejši promet. Zaradi varnosti ima vgrajen še varnostni gumb za sprožanje alarma, s čimer je povečana varnost.

Reševalne službe največkrat uporabljajo podoben sistem radijskih zvez kot taksisti.

Turistične agencije in nekatera komunalna podjetja uporabljajo še bolj zahtevne sisteme radijskih zvez. Tako imajo recimo vozniki avtobusov možnost, da iz vsakega avtobusa, prek radijske naprave, pokličejo turistično agencijo ali poslovalnico katero želijo dobiti na zvezo, ne da bi pri tem motili imetnike drugih naprav v njihovem sistemu. Klicanje lahko poteka tudi po obratni poti, kot je to opisano.

Radijske naprave, ki jih uporabljajo gradbene organizacije so opremljene z enoto SUBTON, kar omogoča, da vsa gradbena podjetja uporabljajo iste frekvence, ne da bi se med seboj motila. To omogoča boljšo izkoriščenost frekvenčnega območja, boljšo izkoriščenost relejnih naprav, saj vsa gradbena podjetja uporabljajo enake relejne naprave in pa zaradi enotnega sistema, možnost radijskih zvez po vsej Sloveniji, oz. Ju-



**V odsotnosti Janeza Kokolja je priznanje prejel njegov sodelavec.**

goslaviji. Zaradi vse večje zasedenosti frekvenčnega območja bodo enoto SUBTON vse bolj uporabljali tudi pri drugih imetnikih radijskih naprav.

Boris Čerin

Iz Delovne organizacije Iskra Avtomatika pa je komisija za ustvarjalno delo TOZD Avtomatske in varilne naprave DO Iskra Avtomatika prijavila na razpis ORS Ljubljana-Šiška za nagrade in priznanja za inovacijske dosežke dva inovatorja in sicer **Janeza Kokolja in Antona Žuniča.**

Množična inovacijska dejavnost je v TOZD Avtomatske in varilne naprave dobro razvita. V letu 1988 je bilo do danes prijavljenih 30 inovacijskih predlogov, v preteklih letih pa se je število predlogov gibalo med 50 in 100. Večina inovacij je bila uvedenih v proizvodnjo. Inovatorja, ki smo ju predlagali za priznanje ORS izstopata iz vrste naših avtorjev po številu realiziranih inovacij in po ustvarjalnem inovacijskem dohodku. Avtorja sta za svoje dosežke prejela na-



**Priznanje za razvoj inventivne dejavnosti v DO Avtomatika je prejel tudi Rudi Pirc, glavni direktor. Priznanje je v njegovem imenu prevzel Niko Bavec.**

grade v skladu z določili pravilnika o ustvarjalnem delu, nedvomno pa si zaslužita tudi priznanje ORS, ki ju bo stimuliralo za nadaljnje ustvarjalno delo. Priznanje ORS predlaganima kandidata pomeni tudi potrditven pomembnosti inovacijskih prizadevanj drugih avtorjev, ker kljub množičnosti inovacijske dejavnosti v naši TOZD inovatorji še vedno niso cenjeni tako kot bi morali biti.

V obrazložitvi za oba nagrajenca iz DO Avtomatika je bilo zapisano in utemeljeno:

Janez Kokalj, dipl. ing. elektrotehnike, roj. l. 1959, opravlja naloge »razvijanje programske-merilne tehnologije.«

Janez Kokalj je v zadnjih dveh letih prijavil 6 izboljšav na sistemih za krmiljenje obdelovalnih strojev (LJUMO 11, LJUMO 61 in CNC-2T). Vse njegove inovacije so bile uvedene v proizvodnjo. S spremembami programske opreme na navedenih napravah je pomembno vplival na izboljšanje kvalitete izdelkov, inovacije pa so prinesle TOZD tudi materialni prihranek, ocenjen skupno na 130 milijonov din.

Anton Žunič, strojni tehnik, roj. leta 1948, opravlja naloge »projektiranje tehnološke obdelave«

Anton Žunič je v AVN prijavil številne koristne predloge, v zadnjih dveh letih jih je s sodelavci uveljavil 9. Predlogi, ki se nanašajo na konstrukcijske spremembe, na zamenjave materiala, spremembe obdelave in izdelave sestavnih delov naprav, pomenijo prihranke časa, materiala in energije. S svojim dolgoletnim prizadevnim in ustvarjalnim delom je avtor veliko prispeval k cenejši in kvalitetnejši izdelavi naših proizvodov.



**Nagrajenec Anton Žunič.**

# Zaposlovanje in fluktuacija v letu 1988

Večini kadrovskih pa tudi poslovnih delavcev Iskre bo ostalo leto 1988 v spominu kot leto, ko se je prvič v zgodovini SOZD Iskra in večine njenih DO prenehalo ekstenzivno, neracionalno in neselektivno zaposlovanje. Če je bilo za leto 1987 značilno, da se število zaposlenih v nasprotju s prejšnjimi leti ni povečalo pa je za leto 1988 značilen začetek radikalnega zmanjševanja števila zaposlenih v Iskri. Podoben trend pričakujemo tudi v letu 1989.

Število zaposlenih v SOZD Iskra se je v letu 1988 zmanjšalo za 1112 delavcev (oz. 3,1%) tako, da nas je bilo v Iskri 31. decembra 1988 zaposlenih 34.687 delavcev, kar je pomembno več, kot so DO napovedale v svojih kadrovskih načrtih za leto 1988, kjer so napovedale zmanjšanje števila zaposlenih za 810 delavcev, oz. 2,3%. Večina DO je te svoje načrte kvantitativno relativno dobro realizirala, medtem pa s kvaliteto realizacije (ki se kaže predvsem v predvidenem izboljšanju izobrazbene strukture zaposlenih) nikakor ne moremo biti zadovoljni, vendar bomo o tem podrobneje govorili, ko bodo zbrani še dodatni podatki.

Trendi, da se število zaposlenih zmanjšuje, se kažejo tudi v širšem družbenem prostoru, saj se bo skupno število zaposlenih v SR Sloveniji zmanjšalo za 1,4%, v industriji in rudarstvu pa za 1,0% vse pa kaže, da se bo število zaposlenih v negospodarstvu povečalo za 0,6%. Brezposelnost kot ena izmed posledic restriktivne gospodarske politike

je iz meseca v mesec večja in bo predvidoma v letu 1988 znašala 3,0% (približno 25.000 brezposelnih), kar bo skoraj 50% več kot pred enim letom.

Najpomembnejše značilnosti kadrovskih gibanj v SOZD Iskra za leto 1988 so:

1. skoraj razpolovljen obseg zaposlovanja glede na prejšnja leta (1957 zaposlitev v letu 1988 in 333 v letu 1987 prejšnja leta pa tudi do 4000).

2. boljša izobrazbena struktura delavcev, ki so se zaposlovali v letu 1988 v primerjavi z letom 1987. Zaposlovanje delavcev

brez izobrazbe se je zelo zmanjšalo (le 504 v letu 1988, prejšnja leta vedno 1100 do 1500).

3. fluktuacija (odhajanje iz Iskre) se ni pomembno znižalo (3047 izstopov v letu 1988, v letu 1987 pa 3289).

4. izobrazbena struktura delavcev, ki so v letu 1988 zapustili Iskro, je bila boljša od prejšnjih let predvsem na račun povečane fluktuacije delavcev s fakultetno izobrazbo, kar je razvidno tudi iz naslednje tabele (kjer je fluktuacija predstavljena v relativnih razmerjih) — glej tabelo:

	I—III	IV	V	VI	VII/VIII	Skupaj
leto 1988	3,0%	7,6%	6,7%	8,8%	12,9%	8,1%
leto 1987	7,9%	9,1%	8,1%	8,3%	11,2%	8,5%

5. Obseg zaposlovanja strokovnjakov z visokošolsko in podiplomsko izobrazbo se je znižal, pomembno pa se je povečala fluktuacija tovrstnih strokovnjakov tako, da je t. im. inženirska bilanca negativna.

Ker odhajajo formirani strokovnjaki, prihajajo pa po večini začetniki, so učinki kadrovskih gibanj bolj zaskrbljujoči, kot to na prvi pogled kaže. Del tovrstne fluktuacije je usmerjen, oz. kontroliran (npr. Delta, ZORIN...).

Ker mislimo, da je vsakega do-brega strokovnjaka, ki Iskro zapusti škoda, znova apeliramo na vse DO Iskre (predvsem pa v DO, iz katerih je največ fluktantov) da naredijo vse, kar je v njihovi moči, da take trende zmanjšajo na minimum.

6. tudi zaposlovanje pripravnikov se je zmanjšalo, vedno večji pa je med njimi delež naših študentov (500 pripravnikov, 350 študentov).

7. v večini DO (17 do 26) se je število zaposlenih zmanjšalo (v letu 1987 pa le v 11 DO), absolutno največ v Telematiki (— 313 delavcev), v Avtomatiki (— 187), Kibernetiki (— 164), Elektroakustiki (— 97) in Delti (— 94), relativno pa v Elektroakustiki (za 37,9%, od tega po večini zaradi stečaja DO), v DO ZORIN (za 25,9%, od tega večina zaradi izločitve TOZD BII iz Iskre) in Invest servisu (za 12,2%).

8. prehodnost (migracija) delavcev med našimi DO je dokaj majhna (104 prehodi v letu 1988) in še to skoraj polovica na račun reorganizacij, prenos dejavnosti, zaposlovanja presežkov delavcev iz druge DO, kadrovanje v ZT mrežo...). Prezaposlovanja strokovnjakov (potencialnih fluktantov) pa kljub dogovorjeni usmeritvi ni bilo tako, da je večina strokovnjakov (fluktantov) Iskro zapustila.

Zvone Mikič

## Iskra Baterije Zmaj

# Zagotavljanje minimalnih osebnih dohodkov

Ob reorganizaciji sindikalne organizacije so bili prenizki osebni dohodki in pomanjkanje dela ponekod v proizvodnji glavne teme zadnjega občnega zbora sindikata v Zmaju. Kako se bo v takšnih razmerah »obrnili« sindikat?

Sindikata v Zmaju je v zadnjih mesecih izredno aktivno deloval v pripravah, spremljanju, vodenju razprave in izpeljavi reorganizacije delovne organizacije v enovit. Ob tem pa so celovito in dokaj hitro izpeljali tudi preoblikovanje same sindikalne organizacije, ki so jo potrdili tudi na januarjem občnem zboru sindikata. Osnovna organizacija sindikata v Zmaju je organizirana enotno s tem, da ima sindikat v Sentvidu pri Stični, zaradi oddaljenosti in specifičnosti problematike, bolj avtonomen položaj.

Na občnem zboru pa je prav pod točko razno izbruhnila na dan problematika prenizkih osebnih dohodkov, saj je večina delavcev menila,

da 70 starih milijonov ne zadostuje za preživetje. Delavci so bili tudi zelo razburjeni zaradi pomanjkanja dela v proizvodnji in manjšega povpraševanja, konec lanskega leta.

Ob pojavu teh težav in problemov smo se napotili k bivšemu predsedniku sindikata v Zmaju Ljubenu Karašovu (na občnem zboru sindikata so namreč izvolili tudi novo vodstvo), ki je povedal, da se je v preteklem mandatnem obdobju sindikat nenehno ukvarjal s problematiko osebnih dohodkov. Toda, ker je ta vse bolj pereča, bodo v bodoče vse sile usmerili predvsem v zagotavljanje minimalnih osebnih dohodkov, izredne prime-

re pa bodo skušali reševati s socialno pomočjo, bodisi denarno ali kako drugače. Delavci so namreč zaradi nizkih plač in širše družbene ekonomske situacije precej nezadovoljni in napeti, posebno zaradi strahu pred ekonomskimi in tehnološkimi presežki. Slednji še sicer niso kritično izbruhnili na dan, toda že sama reorganizacija delovne organizacije, ki bo zahtevala racionalizacijo kadrov, povečanje učinkovitosti in zmanjšanje navidezne zaposlenosti, hkrati pa tudi posodobitev proizvodnje in tovarne na sploh, bo prav gotovo prinesla tudi ta sprotni pojav presežkov delavcev. Po besedah Ljubena Karašova sindikat spremlja dogajanja in so na možen pojav presežkov tudi pripravljeni. »Sindikata je dolžan zagotoviti ustrezno delo vsem delavcem — v smislu polne zaposlenosti, kar pa bomo reševali na različne načine.« je dejal Ljuben Karašov. Tako bodo skušali delavce preraz-

porejati znotraj tovarne; rešitve pa bodo iskali tudi znotraj Iskrine sestavljene organizacije. Razmišljajo tudi o predčasni upokojitvah. Strokovne službe vsako leto pripravijo seznam upokojitev, kjer ugotovijo število delavcev, ki so zakonsko obvezni za upokojitev, in število delavcev, ki izpolnjujejo pogoje za predčasno upokojitev. Za sedaj se s takšnimi delavci pogovorijo, ali so se pripravljene predčasno upokojiti.

Če pa se bo situacija spremenila in zaostri, bodo pač skušali delavce na ustrezen način tudi prepričati.

»Upamo pa, da bo v bodoče tudi širša družbena skupnost naša zakonske možnosti, da bodo delovne organizacije predčasno dokupile delovno dobo svojim delavcem«, je zaključil naš kratek razgovor bivši predsednik sindikalne organizacije v Zmaju.

VŽ



Nov dosežek tehničnega razvoja Števcev

# Elektronska večtarifna naprava KSM 3

Elektronika in mikroelektronika v izdelkih merilne tehnike je osnova za izpolnitev zahtev kupcev, katerih s klasičnimi metodami ni več mogoče dosegati. Tovarna števcev nenehno dopolnjuje program klasičnih števcov s tehnološko in proizvodno zahtevnejšimi izdelki iz elektronskega programa. Pri tem se soočajo z razvojnimi težavami in s konkurenco znanih svetovnih proizvajalcev tovrstnih izdelkov.

Od uspešnih razvojnih projektov tokrat predstavljamo razvoj elektronske večtarifne naprave KSM 3. V Tovarni števcev v Kranju so v januarju pripravili predstavitev nove naprave. Vlado Stritih, direktor TOZD, je razvojni skupini izrekel priznanje za uspešen razvoj KSM 3 v rek-

Strojno opremo (hardware) je načrtoval **Franc Jerala**, elektronsko vezje pa sta razvila **Samo Jemec in Brane Skuber**. Sestavljena je iz vhodno-izhodne enote in dodatne naprave. Vhodno-izhodna enota je pritrjena nad priključnico števca. Stroje so predvsem švedske zahteve

po prebojni trdnosti (11 kV). Dodatno napravo sestavljajo plošča z napajalnikom (pri razvoju napajalnika je sodeloval **Jože Anžič**) ter tiskano vezje z enočipnim računalnikom. Računalnik je izdelek japonske firme NEC in združenje vse zahtevne funkcije, kar omogoča optimalno iz-

vedbo večtarifne naprave KSM 3.

Sodobno izvedbo konstrukcije je zasnoval konstruktor **Jože Šifkovič**, sodeloval je tudi **Aljaž Stare**. Enostavna pritrditev nad priključnico električnega števca bo uporabna tudi za druge dodatne naprave, npr. za elektronsko stikano uro. Ohišje KSM 3 je iz kakovostne plastike.

Elektronska večtarifna naprava je bila razvita predvsem za elektrogospodarstvo na Švedskem, kamor Iskra prodaja števece že 15 let. Pogoj za obstanek na trgu je celovita ponudba. Po dogovorih s predstavniki švedskega elektrogospodarstva se je Iskra odločila za razvoj elektronske večtarifne naprave, ki naj bi izpolnila vse zahteve kupcev. Lani v novembru je Iskra svojo novost predstavila v Stockholmu in si tako ustvarila osnove za enakopraven nastop na švedskem trgu. Letos naj bi poskusno serijo naprav KSM 3 preizkušali pri nekaterih kupcih, nakar bi se lahko odločali o uvajanju redne proizvodnje.

Po oceni direktorja prodaje opreme za vodenje energije **Nika Mavriča** bo nova tarifna naprava KSM 3 omogočila



ordnem času. Dejal je, da je treba skrajšati čas osvajanja novih izdelkov s čim bolj povezanim delom. Pohvalil je tudi obliko predstavitve omenjene novosti, večjo pozornost bo treba nameniti tudi za usposabljanje ljudi v proizvodnji in kontroli, da bodo spoznali namen in sestavine elektronskih izdelkov.

Dosedanji uspešni potek razvoja KSM 3 je opisal vodja razvojnega projekta **Alojz Rakovec**. Poudaril je pomen povezanega dela v razvojni skupini. V razvojni fazi izdelka je bila najpomembnejša izdelava programske opreme: program, ki omogoča zahtevane funkcije večtarifne naprave, je napisal **Edo Cof**; programsko opremo za komunikacijo med napravo in ročnim terminalom pa **Pavle Novak**.



Uspešen potek projekta je predstavil **Alojz Rakovec** (na sliki desno) foto: A. Boc

večjo prodajo števecov, vrednostno naj bi se izvoz podvojil. Na Švedskem bi lahko vsako leto prodali 10 tisoč trifaznih števecov s tarifnimi napravami.

### **Prednosti elektronske večtarifne naprave**

Večtarifno napravo KSM 3 uporabljamo skupaj s števcem električne energije z dajalnikom impulzov za registracijo energije in največje povprečne moči. Podatke odčitavamo na sedemmestnem tekočerkristalnem prikazalniku, avtomatsko odčitavanje in programiranje je možno z ročnim terminalom (ročno odčitavanje ni več potrebno).

Naprava KSM 3 sprejema podatke o pretoku električne energije iz števca z dajalnikom impulzov. Število impulzov je sorazmerno porabljeni energiji. Naprava omogoča tudi registracijo in izračun največje povprečne moči v določenem času.

Letna preklopna ura prikazuje aktualni čas in glede na nastavljene čase vključuje registracijo energije in moči. Ura krmili tudi izhodni rele za prekop porabnika.

Švedsko elektrogospodarstvo le enkrat letno predvideva odčitavanje podatkov o porabljeni električni energiji in največji povprečni moči v enourni merilni periodi. Večtarifna naprava KSM 3 zapisuje podatke o porabljeni energiji v posameznih časovnih obdobjih na štiri registre (zimski dnevna in nočna tarifa ter letna dnevna in nočna tarifa). Največja povprečna moč je zapisana na dveh registrih (celoletna moč in za vnaprej programirano časovno obdobje).

Nemoteno delovanje ob izpadu napajanja zagotavlja litijeva baterija. Tudi ob izkopu omrežnega in baterijskega napajanja podatki ostanejo zapisani v obstojnem pomnilniku (EEPROM).

Alojz Boc



# Iskra



## **Iskra Orodja, p.o. Industrija orodij, naprav in specialnih strojev, Ljubljana, Stegne 15**

Delavski svet Iskra orodja na podlagi 41. člena statuta razpisuje prosta dela in naloge s posebnimi pooblastili in odgovornostmi:

### **vodja komercialnega sektorja**

Kandidati morajo izpolnjevati naslednje pogoje:

- da imajo visokošolsko izobrazbo ekonomske ali strojne smeri
- 5 let delovnih izkušenj s področja vodenja komercialnih zadev
- da aktivno obvladajo nemški jezik

Pri izbiri bomo upoštevali tudi celovitost kandidatovih strokovnih znanj in osebnostnih lastnosti po Družbenem dogovoru o oblikovanju in izvajanju kadrovske politike na območju ljubljanskih občin. Delavec bo izbran za 4 letni mandat.

Prijave z opisom dosedanjega dela in dokazili o izpolnjevanju pogojev naj kandidati pošljejo v 10 dneh po objavi razpisa na gornji naslov z oznako »ZA RAZPISNO KOMISIJO«.

O izbiri bomo kandidate obvestili najpozneje v 15 dneh po sprejemu sklepa o izbiri.

Komisija za delovna razmerja objavlja prosta dela in naloge:

### **vodje oddelka konstrukcije orodij**

Pogoji za sklenitev delovnega razmerja:

- visokošolska izobrazba strojne smeri
- 4 leta delovnih izkušenj s področja konstruiranja orodij
- zaželeno znanje tujega jezika

Prijave z dokazili o izpolnjevanju pogojev in opisom dosedanjega dela naj kandidati pošljejo v 10 dneh po objavi v kadrovsko službo na gornji naslov. Kandidate bomo o izbiri obvestili najpozneje v 15 dneh po sprejemu sklepa o izbiri.

V kolikor vas zanima projektiranje orodij in že imate nekaj izkušenj s področja konstruiranja orodij na klasičen način, ali s pomočjo računalnika, vas vabimo, da nas obiščete na našem naslovu. Seznanili vas bomo z našimi razvojnimi nalogami s področja in se pogovorili o možnostih sklenitve delovnega razmerja. Za ustvarjalen in profesionalen odnos do dela zagotavljamo stimulatивно nagradjevanje.

# Iskra



## **Iskra ZORIN TOZD INDOK Center LJUBLJANA, Tržaška cesta 2**

Delavski svet objavlja prosta dela in naloge

### **PROGRAMERJA**

- VS ali VIŠ matematične ali elektrotehnične smeri
- znanje COBOL in operacijskih sistemov
- pasivno znanje tujega jezika
- dve leti delovnih izkušenj
- poskusno delo traja tri mesece

Kandidati naj svoje pisne ponudbe z dokazili o izpolnjevanju pogojev pošljejo na gornji naslov. Z izbranim kandidatom bomo sklenili delovno razmerje za nedoločen čas, s polnim delovnim časom. O izbiri bomo kandidate obvestili v 30 dneh po sprejetju sklepa. Objava velja do zasedbe.

Iz ocene lanskoletnega poslovanja

## Na tuje več kot smo načrtovali

V prejšnji številki našega glasila smo dokaj podrobno predstavili zavezujoč in drzno zastavljen letni program temeljnih in delovne organizacije Iskra Avtoelektrika Nova Gorica, ki izhaja iz uresničevanja ciljev in obveznosti iz srednjeročnega programa za obdobje 1986 — 1990.

Danes pa se bomo seznanili z nekaterimi že znanimi ocenami in rezultati poslovanja v lanskem letu. Vsi podatki, vse ocene seveda še niso zbrane, saj je čas za to še do konca meseca, doslej zbrani podatki pa so v okviru pričakovanih, pred vsemi pa gotovo prednjači prodaja izdelkov na tuja, predvsem konvertibilna tržišča, ki je bila celo presežena glede na postavljene številke v letnem planu.

In kakšna je torej ocena gospodarskih razmer in doseženih rezultatov v minulem 1988. letu? V začetnih mesecih leta 1988 smo v Avtoelektriki poslovali pod vplivom intervencijskih ukrepov iz novembra 1987, ki so vplivali na to, da so poslabševali položaj predelovalne industrije, več od tega pa so imeli proizvajalci surovin. Veliko neskladje med cenami vhodnih materialov in cenami finalnih proizvodov Avtoelektrike je sicer nekoliko poslabšalo poslovni rezultat iz leta 1987, močneje pa se je odrazilo v rezultatu prvega polletja lanskega leta. Potem so bili tu majski ukrepi, ki naj bi pospešili prehod v tržno gospodarstvo in omogočili postopno stabilizacijo gospodarstva, vendar niso povzročili kakšnih bistvenih sprememb v gospodarskih tokovih lanskega leta. Priče smo bili tudi strahoviti rasti cen, ki se je začela v poletnih mesecih lani in je bila logična posledica dolgotrajnega administrativnega omejevanja rasti cen. Ciljna inflacija, ki je bila osnova za nominalno določanje vseh oblik porabe, je bila presežena že v avgustu, dobre štiri mesece pred načrtovanim, oz. pred novim letom. Rast cen se tudi v naslednjih mesecih ni umirila in je v iztekajočih se mesecih lanskega leta znašala celo več kot 15 odstotkov mesečno. Tudi sidra, ki so omejevala osebne dohodke, skupno porabo in splošno porabo, so bila premaknjena precej više in tako je v letu 1988 zabeležen 200 odstotni porast življenjskih stroškov v naši ožji domovini in 195% v širši.

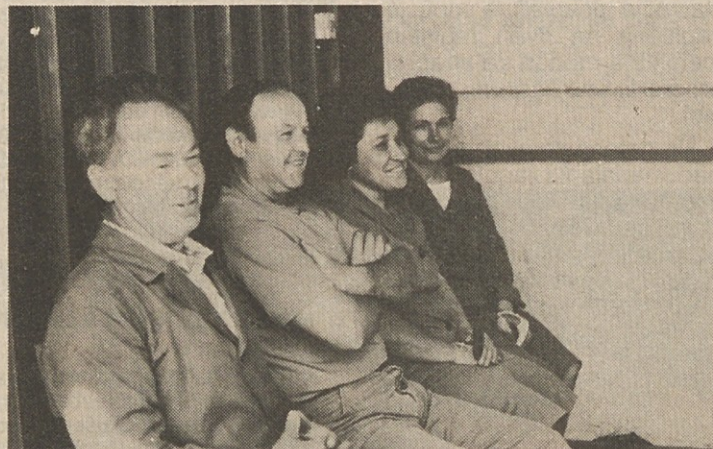
Cenovna neskladja, kakršna so bila v začetku leta, so seveda nadvse neugodno delovala na dohodkovne rezultate v Avtoelektriki, zato smo bili v drugi polovici leta prisiljeni agresivnejše pristopiti k podražitvi naših izdelkov, kljub žalostni ugotovitvi in dejstvu, da se je vrsta naših kupcev otrepala s še večjimi težavami kot mi v Avtoelektriki. Vrednostni delež, ki v ceni naših izdelkov odpade na material, se je šele konec lanskega leta približal deležem, kot so bili ugotovljeni v preteklih letih. Še vedno pa je prisotna ugotovitev, da so cene izdelkov Avtoelektrike, ki jih prodajamo domačim kupcem v prvo vgradnjo, pod ravni svetovalnih cen za tovrstne izdelke.

Razveseljivo je, da je vsaj povečana prodaja naših izdelkov na konvertibilno tržišče ugodno delovala na poslovne rezultate, ki bi sicer bili precej slabši. Še bolj razveseljivo pa je dejstvo, da se pri zahtevnih inozem-

skih kupcih vrača zaupanje do izdelkov, ki jih naredimo v Avtoelektriki.

Še na en razveseljiv pokazatelj moramo opozoriti in sicer na dosežene pozitivne proizvodne rezultate, ki so pravo nasprotje vsesplošni stag-

jšju možnost, da bi ustvarjali pomembno akumulacijo in sanirali neugodno strukturo kapitala. Pozitivne učinke, ki pa seveda vseh negativnih ne morejo kompenzirati, pričakujemo na osnovi opravljenih intenzivnih aktivnosti, ki so bile zastavljene s ciljem,



**Po napornem delu ob stroju, ob tekočem traku se prileže tudi malo klepeta in počitka, kot so si ga na toplem, že kar spomladanskem soncu privoščili ti dve delavki in delavca iz tovarne velikih zaganjalnikov.**

naciji (družbeni proizvod je v naši ožji domovini v lanskem letu celo padel za dva odstotka).

Proizvodnja, vrednotena po stalnih cenah je od leta 1987 narasla za 13%, dosežen pa je bil tak proizvodni plan, ki je tak porast predvideval. Kljub zmanjševanju popraševanja domačih kupcev na raznih segmentih potrošnje, nismo imeli večjih težav s plasmajem naših izdelkov. To je tudi vplivalo na izpolnitev, oz. celo za skoraj 30% presega plana prodaje.

Ob tem pa moramo povedati, da preseganje plana prodaje ni rezultat količinskega povečevanja, ampak bolj rezultat odpravljanja cenovnih nesorazmerij. V tej smeri je bilo delovanje posebej intenzivno v zadnjih mesecih lanskega leta, zato je pričakovati, da se bo le delno odrazilo v dohodkovnem rezultatu na lansko leto. Pomemben vpliv na naše izkazane poslovne rezultate bo imela tudi politika visokih realnih obrestnih mer. Neugodna struktura kapitala, s katerim gospodarimo ter hkrati nenormalno visoke realne obrestne mere, ki so nekajkrat višje od realnih obrestnih mer za kapital, ki ga uporabljajo gospodarski subjekti na razvitih trgih, predstavlja resno oviro za prehod v tržno gospodarstvo. Svetovne cene, po katerih tržišimo naše izdelke na razvitih trgih pa ne prenesejo tako visokih stroškov kapitala. Prav tako celotnih stroškov kapitala ne moremo prevaliti v cene izdelkov, ki jih prodajamo na domačem trgu. To torej pomeni, da se še nadalje zman-

da bi izboljšali gospodarjenje s sredstvi.

Poglejmo še na področje zaposlovanja, kjer se je in se še pojavlja v našem širšem okolju vse več tako imenovanih ekonomskih in tehnoloških presežkov delavcev. V želji, da bi se izognili srečevanju s tem problemom v vsej njegovi teži, je bila v lanskem letu naša kadrovska politika naravnana tako, da smo (razen izjem) zaposlovali le delavce s četrto in višjo stopnjo strokovne izobrazbe. Tako se postopno, vendar vztrajno izboljšuje kvalifikacijska struktura 3700 članskega kolektiva, kar je osnova in pogoj za nadaljnjo tehnološko prenovu našega procesa.

Ker smo že v uvodu omenili dobre izvozne rezultate, naj z njimi tudi zaključimo. Lani smo prodajo izdelkov na tuje trge presegli za 5,7 odstotkov, glede na leto 1987 pa se je vrednost izvoza povečala za 27 odstotkov. Hitrejše povečanje prodaje na inozemske trge je strateška orientacija Iskre Avtoelektrike in je bila sprejeta že s srednjeročnim planom, ki zajema obdobje 1986 — 1990. Za izpeljavo tega cilja, torej naglega povečanja izvoza iz leta v leto so tudi letos realne možnosti, seveda ob upoštevanju predpostavke, da bomo izdelovali in prodajali izdelke s konstantno in ustrezno kakovostjo, da bomo dosledno spoštovali dogovorjene dobavne roke ter, da bomo z osvajanjem novih in sodobnih izdelkov sledili potrebam in željam zahtevnih tujih kupcev.

M. R.

### Strokovno posvetovanje

## Družboslovni vidiki robotizacije

V letu 1988 je bilo ustanovljenih več jugoslovanskih projektov za robotizacijo. V njih sodelujejo tudi družboslovni raziskovalci z raziskavami trga robotske tehnologije in s socio-ekonomskimi ter organizacijskimi študijami uvajanja robotizacije v našo industrijo. Osnovne raziskave so predstavili na strokovnem posvetovanju »Družboslovni vidiki robotizacije«, ki ga je 14. februarja 1989 organizirala katedra za družbene vede in splošno izobrazbo pri Fakulteti za elektrotehniko in računalništvo v Ljubljani. Obravnavali so predvsem ekonomiko robotizacije, spremembe organizacije dela v podjetju, ki uvaja robotiko ter spremljajoče procese prekvalifikacije delavcev.

Posvetovanje je bilo namenjeno vodilnim kadrom, ki skrbijo za posodabljanje industrije in strokovnjakom, ki delajo na področju trženja, ekonomike, organizacije dela, usposabljanja delavcev in kakovosti delovnih razmer.

V začetku 1988. leta smo se na prvem specializiranem posvetovanju o družboslovnih vidikih robotizacije zavzemali za bistvene spremembe lastninskih odnosov, kar je pogoj za pospešeno posodobitev naše industrije.

Danes imamo spremenjeno ustavo in zakone, na osnovi katerih je mogoče bistveno pospešiti procese posodabljanja industrije in uvajanja fleksibilne avtomatizacije s pomočjo robotizacije. Domača robotska tehnologija dozoreva in jo že uvajamo v proizvodnjo.

V razvitem svetu je robotika v veliki ekspanziji. V naslednjih desetih letih lahko pričakujemo po vsem svetu množično uvajanje cenениh robotov.

A. BOC

# Iskrivi zmajček bo predstavljal baterije HIT

Že v kratkem nas bo začel iz časopisov in revij po radiu in s pisemskega papirja pozdravljati drugačen zmaj, drugačna maskota, kot pa smo jo bili doslej vajeni. V dejavnosti marketinških raziskav in komuniciranja v Iskri Commerce so se namreč za predstavljanje nove Zmajeve baterije, imenovane HIT — hermetične in trajne — odločili za bolj dobrodušnega, nasmejanega in igrivega zmajčka. Če smo malce zlobni, je zmajčkov nasmeh kar upravičen, saj je »njegov oče« Zmaj končno le dobil baterijo, na katero je lahko upravičeno ponosen.

Avtorji zmajčka v različnih medijih oglašanja — jeseni bo pripravljena tudi televizijska risanka — so v Dejavnosti marketinških raziskav in tržnega komuniciranja Iskre Commerce, v kateri so prav za izdelavo tega elaborata formirali posebno skupino. O bližnjem predstavljanju Zmajeve uspešnice — kaj pomeni »hit« v angleščini vemo — smo se pogovarjali z Dušanom Benkom in Miho Avanzom.

**Dušan Benko** — Že pred nekako dvema letoma so nas povabili v Zmaj, da bi jim izdelali določeno nalogo s področja tržnega komuniciranja. Pripravili smo elaborat, ki pa je zaradi takratnih problemov v Zmajevi proizvodnji obležal v predalu. Zdaj, ko jim je uspelo narediti

baterijo, ki jo bo tržišče nedvomno z veseljem sprejelo, so se spomnili na ta elaborat in akcija tržnega komuniciranja, ki ne bo promovirala le novo baterijo kot izdelek pač pa blagovno znamko Zmaj in družino teh baterij, je stekla. Odločili smo se za bistveno bolj hudomušno in lahkotno ter igrivo maskoto, kot jo je imel Zmaj doslej, s tem pa je seveda drugačen tudi, kot temu pravimo, komunikacijski ton.

Prav za uresničitev te naloge, smo organizirali poseben kreativni team, ki ga vodi Miha Avanzo, sam pa bo tudi najboljšje predstavil potek celotne akcije.

**Miha Avanzo** — Seveda izhajamo pri pripravi katere koli akcije tržnega komuniciranja iz osnov, torej stanja tržišča in izdelka. To narekuje tudi postavitev tržne strategije in taktike pri izbiri kreativnih rešitev. Pri Zmajevih baterijah, ki so tipičen širokopotrošni izdelek in ki ga povrh vsega prodajajo na izredno različnih krajih — od veleblagovnic do vaških trafik — je bilo treba komuniciranje prilagoditi tudi tem posebnostim. Po eni strani smo se usmerili na prodajna mesta, torej na tiste, ki te baterije prodajajo, po drugi pa seveda na tiste, ki jih kupujejo. Cilj, ki smo si ga zastavili je bil predvsem povrnitev zaupanja v Zmajeve baterije ter seznanitev obeh omenje-

nih ciljnih skupin z novo družino HIT baterij. Vedno izhajamo iz problema potrošnika in ta se pri baterijah nanaša predvsem na to, da imamo pravzaprav vsi celo vrsto naprav, ki za svoje delovanje potrebujejo baterije. Te baterije naj bi dolgo in zanesljivo delovale, tudi ne smejo poškodovati naprave, seveda pa ne smejo biti predrage. In nova Zmajeva HIT baterija je natanko takšna. Je baterija, ki ima dolgo življenjsko dobo, visoko konstantno napetost, je zanesljiva in varna, saj je zaščitena proti izlitju.

Izvedena je v treh različicah, v treh velikostih, vse so enoinpol voltne, so tudi v treh različnih kakovostnih razredih — od najbolj enostavne za preproste aparate do najmočnejše za najzahtevnejše aparate. Označili so jih navadna, super in ultra, ločijo pa se tudi po barvi — modra, zelena, rdeča.

Za obe ciljni skupini smo pripravili tudi različna sredstva komuniciranja. Za komercialiste, trgovske potnike in prodajalce bomo organizirali krajše seminarje, na katerih jih bomo izčrpno seznanili s proizvodnimi in tehnološkimi prednostmi novih baterij ter njihovo uporabo, zatem s prodajnimi potmi in načini prodaje, na trgovce pa se bomo obrnili s posebnim pismom, h kateremu bomo priložili tudi prospektno gradivo. Kako bomo komunicirali s kupci, sem že povedal.

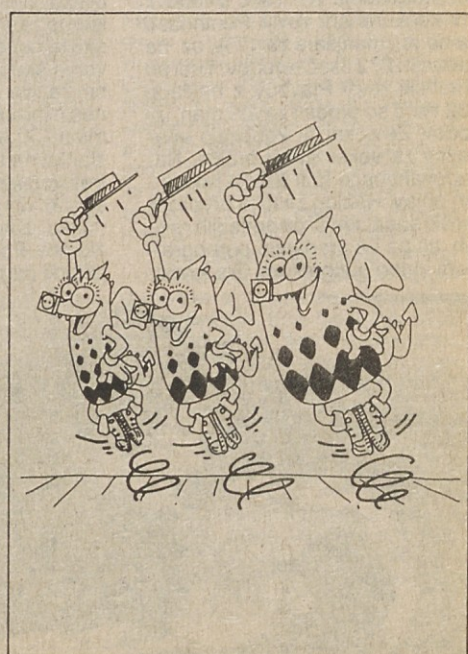
LD



**PRAVA BATERIJA  
PRAVO MESTO NAJDE**

Nova Zmajeva baterija HIT potene elektriko po šlah zaspanih aparatov, obrzda sikre in poskočnje, daje laki maratonskim slopinjam urnih kazalcev. Energija, prilaverna v tret, velikostin in treh izvedbah baterije HIT, tekne se tako izbirnim elektricnim napravam.

**HIT**  
Hermetična in trajna baterija



• Mariborski Večer piše, da so v počitniškem programu Pionirskega doma Cvetke Jerinove v Celju organizirali tudi petdnevni deseturni tečaj za osnovnošolce z namenom popularizirati elektroniko, saj je ta še vse premalo prisotna kot interesna dejavnost na osnovnih šolah. Iskrin tozid Industrijske elektronike iz Kostanjevce se je izkazal in dal na voljo deset konstrukcijskih zbirk Dobro jutro, elektronika. Odločili smo se tudi za nadaljevalne tečaje med šolskim letom, v sodelovanju z Iskrinim tozdom v Kostanjevici pa že iščejo možnosti za organiziranje tečajev elektronike v drugih občinah celjskega območja.

• Ljubljanski Dnevnik poroča, da so v drugi polovici februarja iz Iskre Telematike poslali v armensko mesto Kirovakan telefonsko centralo v kontejnerju SI-200 24. Centralo kot pomoč pri odpravljanju posledic potresa so Iskraši sestavili v izredno kratkem času. Imela bo tisoč naročniških priključkov, po potrebi pa je mogoče njeno zmogljivost še podvojiti.

• Gorenjski Glas je objavil obširen prispevek o začetku digitalizacije Ljubljanskega telefonskega omrežja. Ob slovesnem podpisu pogodbe je direktor Iskre Telematike Andrej Polenec med drugim dejal: »Podpis pogodbe v vrednosti 80 milijonov DEM je za Iskra Telematiko nedvomno izjemno pomemben. Še posebej, ker je naša DO na tehnološkem prelomu, ko inovira svoj program in osvaja nove izdelke. Telematika bo zaupanje opravičila s kakovostjo in spoštovanjem dogovorjenih rokov dobav.« Borut Ošabnik, direktor trženja javnih telekomunikacijskih sistemov v Iskri Telematiki pa je ob tej priložnosti dejal: »Gre za štiriletni program digitalizacije telekomunikacijskega omrežja na območju DO PTT Ljubljana, torej za izdelavo projektov, dobavo opreme, rezervnih delov in montažnega materiala, montažo in vključitev v promet digitalne komutacijske opreme, digitalne prenosne opreme in optičnih prenosnih sistemov. To pomeni velik poseg v današnjo analogno telekomunikacijsko okolje in velik skok v digitalizacijo omrežja.«

• Ljubljanski Dnevnik piše o uspešnem gospodarjenju Iskre — Polprevodniki v Trbovljah, ki letos praznuje petindvajsetletnico. Ta kolektiv je eden največjih proizvajalcev usmerniških elementov na svetu. Dnevno jih izdelajo kar 2,2 milijona in tudi v prihodnje ostajajo osnova proizvodnega programa, saj jih nangel razvoj mikroelektronike ne izriva iz trga, ampak jim ga širi. Izvozijo že 80 odstotkov svoje proizvodnje, kar predstavlja kar tri četrtine resda ne velikega izvoza občine Trbovlje. Osnovni program ostajajo usmerniški elementi, vključujejo pa se tudi na področje zaščitnih komponent, kjer razvijajo nove elemente. Začeli so tudi že z investicijo v krmiljene polprevodnike. Zanima jih še marsikaj — predvsem v svetu razvijajoče se nove tehnologije. Vendar gre tu predvsem še za spogledovanje, šolanje kadrov in spremljanje tehnologije. Zgolj lani zamenjana tehnologija naj bi prinesla kar 40 odstotkov večji obseg proizvedenega in povečanje izvoza s sedem na deset milijonov ameriških dolarjev.

• Ljubljanski Dnevnik je objavil tudi prispevek o sodelovanju Iskre — Rotomatike, Gorenja in Danfossa. Pred nedavnim so namreč predstavniki Danfossa, enega največjih proizvajalcev kompresorjev, pripravili mednarodno tiskovno konferenco ob proizvodnji 100-milijontega kompresorja. Z imenom te danske firme sta tesno povezana tudi Iskra Rotomatika iz Spodnje Idrije in Gorenje. Ta naša kolektiva sodelujeta z Danfossom že polnih 15 let. Iskra je za danskega partnerja naredila že 10 milijonov elektromotorjev, Gorenje pa je v Črnomlju sestavilo v tem času 6 milijonov kompresorjev.

• Gospodarski vestnik je objavil informacijo, da je Iskra Delta podpisala dolgoročno pogodbo o poslovno-tehničnem sodelovanju pri izgradnji podprtih informacijskih sistemov s hotelsko-turističnim podjetjem Dubrovnik. V letu dni je Delta že vpeljala informatiko (receptijskorezervacijski sistem) v 40 od 100 objektov dubrovnškega hotelskega kompleksa z opremo v vrednosti 2 milijonov dolarjev. Dela se nadaljujejo.

## Zanimivosti

### Revije za moške

Za drage moške revije kot Playboy, Penthouse ali Lui ni več toliko zanimanja kot prej. Samo lani je padla naklada pri Luiju za dobrih 30% (nazadnje 187 tisoč izvodov). Pri konkurenčni reviji Penthouse pa se je zmanjšala za 17%, oz. na sedanjih 272 tisoč izvodov. Tudi pri vrhunski reviji Playboy z naklado 332 tisoč so prodali za 4% manj izvodov. Že nekaj let izgubljajo »magazini za seks« svoje bralce. Nazadovalo pa je tudi število reklamnih objav. Razlog za to je preprosto: moški segajo rajši po cenejših revijah, ali pa se predajajo pornografskim video posnetkom. Era tovrst-

nih moških revij se počasi končuje. (Trends)

### Kreme za sončenje

Ameriški dermatologi s Kolumbijske univerze so ugotovili, da kreme za sončenje z visokim zaščitnim faktorjem sicer blokirajo vsrkavanje škodljivih delcev ultravijoličnih žarkov skozi kožo, vendar na ta način preprečujejo nastanek vitamina D. Mlajši uporabniki krem zlahka nadomestijo vitamin D z ustreznimi prehrano, starejši pa ne. Posebno neradi segajo po svežem mleku, zato trpijo zaradi pogostih zlomov. Po drugi strani pa so starejši bolj nagnjeni k raku na koži, če

se ne zaščitijo s kremami za sončenje. Ameriški zdravniki zato priporočajo še naprej mažo s kremami, vendar morajo zlasti starejši hkrati jemati tablete vitamina D. (Prisma)

### Aspirin nevaren za otroke

Aspirin je najbolj pogosto zdravilo proti bolečinam, vročini in vnetjem. Farmacevtska podjetja ga letno izdelajo 40 tisoč ton, saj ga najdemo v vsaki hišni lekarni. V največjem času je acetylsalicilna kislina, ki je glavna sestavina aspirina, ustrežna tudi za preprečevanje srčnega infarkta. Sedaj pa so ugotovili, da so lahko aspirini pod določnimi okoliščinami življenjsko nevarni, če jih jemljejo otroci in mladostniki med virusno infekcijo. Nevarnost se imenuje Reyejev sindrom po avstralskem patologu Douglasu Reyju, ki je prvi opisal to bolezen. Nekateri otroci, ki med obolenjem zaradi noric ali celo gripe jemljejo aspirinske pripravke, prično nenadoma bruhati, po nekaj urah izgubijo smisel za čas in kraj, odpovejo pa jim lahko tudi jetra. Vsak tak drugi oboleli umre, tisti pa, ki prebolijo, ostanejo možgansko prizadeti. K sreči se to primeri le

dvema otrokoma ali mladostnikoma na stotisoč, starejšim pa je na splošno prizanešeno. V ZDA umre za Reyejevim sindromom letno nekaj sto otrok. Tam jemljejo aspirine v obliki bonbonov. Ameriški zdravniki so ugotovili le to, da obstaja povezava med Reyejevim sindromom in aspirini, kaj več o tem ne vedo. V Veliki Britaniji in Avstraliji lahko po novem predpišejo aspirin le otrokom, ki imajo akutno revmatično mrzlico. (Spiegel)

### Eksplodiv semtex

Prvi uspeh konference o kemičnem orožju, ki je bila pred nekaj dnevi v Parizu, je sporočilo češkoslovaškega zunanjega ministra, da njegova država ne bo več izvažala plastičnega razstreliva semtex. Ta bombni material brez vonja je do sedaj uporabljala irska tajna republikanska armada IRA pa tudi drugi teroristi. Zaradi tega razstreliva je umrlo pred nedavnim 270 ljudi, ko je eksplodiralo letalo PAN AM na Škotsko. (Panorama)

Zbral, prevedel in priredil Marjan Kralj



# OD ANDSKIH LEDENIKOV DO AMAZONKE

FRANCI VOGRIN

4

27. 5. Nabavimo še slamnate klobuke za zaščito pred višinskim soncem, se nalozimo z vso opremo na majhen kamion in se odpeljemo na sever proti Carazu. Ob poti se izmenjujejo skrbno obdelana polja, gozdovi, pašniki ter majhne vasi. Zelo plodna pokrajina, če pomislimo, da smo na višini 3000 metrov. Dolina je ozka, saj je v najširšem delu široka 20 kilometrov. V Carazu kolegi izstopijo, počakali bodo na povratek kamiona, mi pa se začnemo dvigovati proti laguni Paron. Cesta je vratolomna, speljana med previsnimi stenami, visokimi od nekaj sto metrov do tisoč metrov. Na koncu se znajdemo nad temi stenami, pogled navzdol pa ni za vrtoglave. Med potjo mi veter odnese nov novčak klobuk tako, da ni delil usode ostalih dveh, o čemer bo še govor.

Laguna — to je ime za jezero. Paron je eno izmed najlepših ledeniških jezer nasploh, čeprav je originalna lepota že okrnjena. Zaradi nevarnosti, da bi jez ne vzdržal pritiska 80 milijonov kubičnih metrov vode, so izkopali tunel v jezu in zmanjšali gladino vode za 50 metrov. Srečamo dva Novozelandca, ki se vračata v dolino. Povesta, da sta imela zelo slabo vreme. Elektro Peru bo gradil elektrarno, sedaj pa delajo cesto ob jezeru. Škoda, da je niso naredili že prej, saj je pot po razčlenjenem jezerskem naslednjem brežju kar naporna. Prve odprave na Huandoy so opremo prepeljale kar s splavi čez jezero. Okolica je čudovita, levo strme stene Aguja in Caraza, desno mogočini Huandoy, naravnost konica Piramide, proti koncu doline pa se izza pobočij Pisco prikaže Chacararaju. Prikažejo pa se tudi deževni oblaki in ob štirih popoldne smo že v šotoru. Imeli smo tudi malo sreče, da smo na strmih obrežju našli dovolj raven prostor za šotor. Dež škreblija po šotoru, naenkrat pa zrak pretrese močna eksplozija. Planemo iz šotoru, vsak na svojo stran v zavetje skal in opazujemo stene nad nami. Sele pozneje ugotovimo, da so delavci minirali skale na gradbišču ceste. Skuhamo juho in preden se znoči zaspimo.

28. 5. Deževalo je vso noč. Zjutraj kuhamo čaj, ogledujemo oblake, ki jih veter prinaša čez vrh Huandoya in razmišljamo, kaj storiti. Od zatrep doline pride Mehičan, ki nam pove, da njihova odprava že teden dni bivakira na ledeniku pod Artesonrajem. Vsak dan sneži, ledenik je težko prehoden, poln razpok in jezerc. Sedaj so se odločili, da se vrnejo in on gre po osle za transport opreme. Bojni posvet, odločimo se, da bosta Artesonraju, oz. Caraz počakala na boljše razmere. Nimamo dovolj časa, da bi čakali na lepše vreme, čeprav nas ta dva šesttisočaka zelo mikata. Vrne mo se do naselja ob gradbišču in kmalu dobimo prevoz v dolino. Med potjo se nam pridružita še dva Indijanca, gresta v mesto, pražnje oblečena. Že blizu doline smo, ko začne avto čudno poskakovati in ustavimo se s prazno gumo. Delavca z gradbišča, po videzu sodeč vodilna, se avtomobila niti ne dotakneta, vse opravi-

ta Indijanca, ki sta na koncu že pošteno umazana. Rasna neenakost po južnoameriško. V Carazu poiščemo avtobus za Huaraz, nahrbtnike na streho, sami pa se komaj stlačimo v nabit polno škatlo, ki si imena avtobus skoraj ne zasluži. Skoraj vso pot stojimo na eni nogi pa še tista ni moja. Utrujeni smo, vendar ne tako, da ne bi šli v Tampo, uživati ob andski glasbi. Vili pravi, da ga višina pri plesu sploh ne moti več. In, da bi on rade volje počakal kar v dolini, midva pa lahko greva na breg, če želiva.

29. 5. Odpeljemo se na izlet v narodni park Huascarán. Ustavimo se v Catacu in se okrepčamo s čajem iz kokinih listov, najboljšo zdravilo za višinsko bolezen. Otroci na cesti ponujajo koko, 100 din za pest listov. Iz radovednosti kupimo nekaj zavojčkov, poskusimo, okus ni nič posebnega, učinkov pa tudi ni. Ogledamo si Puya Raymondi, vrsto kaktusov, ki raste samo na tem področju in doseže višino 10 — 12 metrov. Na južni polobli je zima, zato ne cvetejo. Spomladi pa jih tisoči belih cvetov spremenijo v en sam čudovit, dišeč cvet. Ustavimo se pri jezeru šestih barv, saj dno in rastline obarvata kristalno čisto vodo v različnih odtenkih. Vidimo vikunje, sorodnice lam in alpaka, ki jih z velikimi napori rešujejo pred izumiranjem. Velike so kot koze, bolj elegantne, z majhno glavo.

Odpeljemo se na višino 4900 metrov, pod ledenik Pasto Ruri. Bojan se nekaj kuja, z Vilijem se odpraviva kar v tenis copatih na vrh (5200 m). Vodiči turiste, navezane na vrh, vodijo nekaj deset metrov po ledeniku. Proti vrhu vodi ozka gaz, srečava nekaj Peruancev, v navezi in s cepini se vračajo z vrha. Sneg je trd, le ponekod se vdira. Nekaj metrov plezanja po skalah in na vrhu sva. Potrebno sva dobro uro, pihava pa kot kovaški meh. Razgled je čudovit, snežno pobočje pod nama pa je čudovito

smučišče, eno najvišjih na svetu. V okviru tedna andinizma bo čez nekaj dni tu smučarsko tekmovanje. Vrneva se in si privoščiva Bojana. Midva, amaterja v potu svojega obraza prilezeva čez 5000, on pa, kot stari maček ne more, ne upa itd.. Odgovor ni za javnost, je preveč pohujšljiv. Vrnemo se do minibusa, večina sopotnikov že kaže simptome višinske bolezni: glavobol, bruhanje, slabost. Vodič jim pomaga z amoniakom, vsi skupaj pa čakamo na trojico, ki je odšla za nama proti vrhu. Vrnejo se šele čez dve uri, saj je eden izmed njih zdrsnil v neko luknjo in so ga spravljali ven. Med tem prihiti mladenič, otovorjen s smučmi in vidno utrujen ter pove, da si je kolegica pri smučanju težko poškodovala hrbtenico. Skupina domačinov odhiti na pomoč. Z Vilijem sva ga videla z vrha na pobočju sosednjega Tuca in se vpraševala, kaj počenja, ker se je zelo počasi premikal. Bilo pa je predaleč, da bi videla, kaj se dogaja. V Huaraz se vrnemo pozno, na srečo so trgovine še odprte, nabavimo hrano.

30. 5. Odpeljemo se proti severu, skozi Monterrey, kjer so bogati izvori termalne vode in zdraviliški kompleks z modernimi hoteli. Ustavimo se v Yungayu. To mesto je leta 1970 zasul plaz, ki se je utrgal v severni steni 6655 metrov visokega Huascarán Norte, zasul 14-člansko češko odpravo ter dobesedno prekril mesto Yungay s 4 do 12 metrsko plastjo snega, zemlje in skal ter zahteval več kot 5000 življenj. Spomeniki, posejani po pusti pokrajini in nekaj ostankov, ki kukajo iz zemlje ter zidano pokopališče (Campo Santo) z velikim kipom Kristusa, kamor so se zatekli redki preživeli, je vse, kar spominja na to mesto. Novo mesto gradijo nedaleč stran, izven nevarnega področja. Podobnih katastrof je bilo na tem področju še nekaj.

Odpeljemo se do doline Llanganuco na višino 3850 metrov, kjer se

začne najbolj znan trekking v Cordiller Blanci — Llanganuco — Santa Cruz, ki popotnika popelje med najmogočnejše vrhove tega pogorja. Mi pa želimo opraviti nekaj aklimatizacijskih vzponov. V dolini Charcararajem. Skupaj z dvema Avstrijcema s Tirolske, ki sta predhodnica večje odprave na Pisco in Huascarán gremo iskat osle. Nikakor se ne moreta dogovoriti z Indijci tako, da jim pomagam kot prevajalec, čeprav je španščina za mene »španska vas«. Pogovor je potekal takole:

- »Burro (osel), koliko?«
- 200
- »Ti, arriero (oslovodec), koliko?«
- 250
- »Štiri osle.«
- »Dobro, kdaj?«
- Posvetujemo se z Avstrijci.
- »Manjana!« (čudežna beseda v Južni Ameriki, kjer je čas zelo relativna kategorija — jutri).
- Katera ura?
- Ob devetih zjutraj.
- Dobro.

Avstrijca se strinjata, mi pa poskrbimo še za sebe. Barantamo in dosežemo ugodno ceno. Čez pol ure že pihamo za oslom, za katerega Vili pravi, da je turbo model in Indijancem, ki si izdatno pomaga s koko v obliki listov in z bolj koncentrirano obliko bele barve, ki jo nosi v bučki ter v katero pridno namaka palčko, ki jo obližuje. Do prelaza na višini 4850 metrov potrebujemo tri ure in čeprav smo brez nahrbtnikov, ki jih nosi osel, smo kar precej zaostali. Ko pridemo na prelaz se že noči in začne padati sneg. Šotor postavimo kar na stezi, nekaj pojemo in že spimo.

31. 5. Izmenjaje pada dež in sneg. Zjutraj preneha, oblaki pa se še naprej grozeče preganjajo sem in tja.

Na drugi strani prelaza je jezerce in ob njem pot, ki vodi do indijanske vasi Yanama ter naprej v Colcabambo. Razgled s prelaza je čudovit. Na eni strani Chopicalqui (6354 m) ter Huascarán (6768 m), na drugi pa Chacararaju (6112 m) ter Huandoy (6395 m), med njima pa Pisco s »skromnimi« 5800 metri. Vsi so pokriti z debelo snežno odejo, občudujemo opasti, ki grozeče visijo čez grebene ter poslušamo bobnenje plazov, ki se prožijo po strmih pobočjih. Snežna meja je med 4900 in 5100 metri.

Opravimo se na sosednji Yanaraju (5300 m). Malo plezamo in, ko pridemo skoraj do snežne meje, Bojan začne štrajkati. Smo nekaj čez 5000 metrov, pravi ter gleda na višinomer. »Vidva klinca me ne bosta več zabevala, ker sem tudi jaz že čez 5000 metrov. Ker bo dež, grem nazaj!« Res pade nekaj snežink in spustimo se do šotoru. Malo počakamo, če bo po kakšnem čudežu le lepše vreme. Ker ni izgledov, podremo šotor in se spustimo v dolino. Ob žuborečem potoku postavimo šotor, jaz poiščem Indijanca, saj rabimo naslednji dan osla. Skuhamo obvezno juhico — iz vrečke in gremo spat.



Pujas Raimondi

# Izlet na Kum (1219 m)

PD Iskra bo organizirala v soboto, 4. marca izlet na Kum v Zasavskem hribovju. Tudi tokrat naj povemo, da je izlet primeren tudi za manj kondicijsko pripravljene ljubitelje gora.

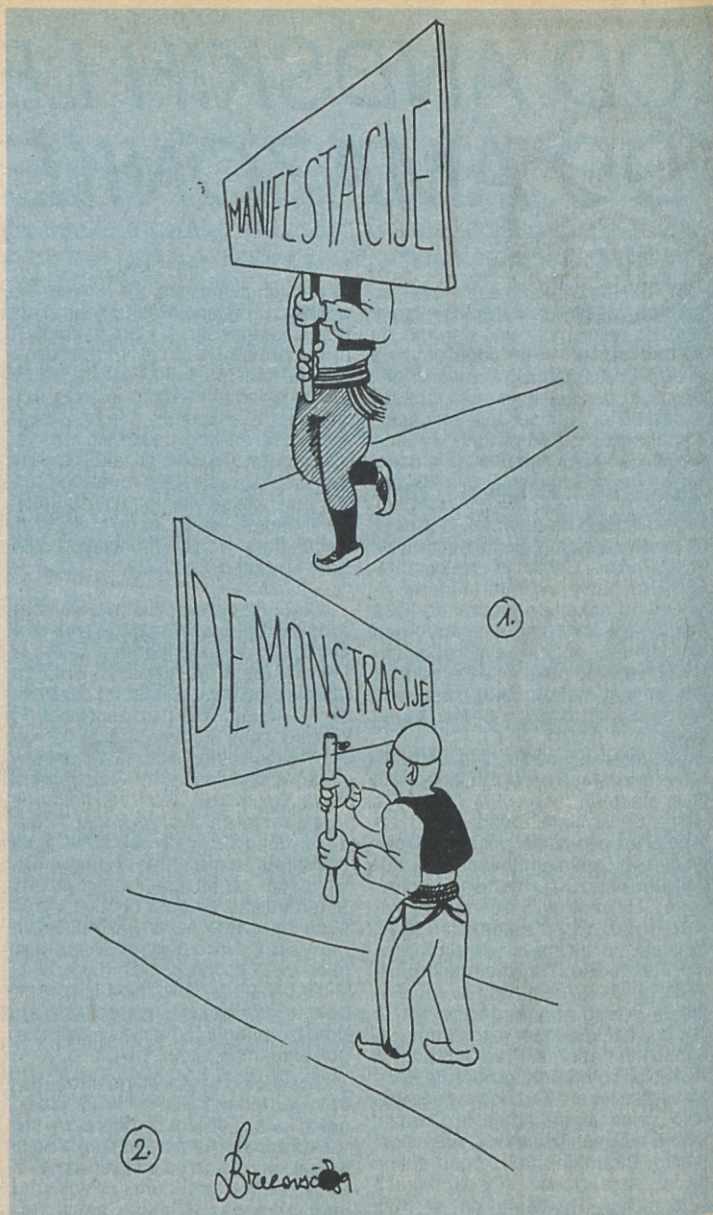
Dobili se bomo ob 8.20 pod uro na ljubljanski železniški postaji in se z vlakom odpeljali do Zagorja.


Izlet bo vodil Mitja Jesenovec, sam pa vam bo postregel tudi s podrobnejšimi podatki. Njegov telefon v službi je 213-213.

## Planinska sekcija kranjskih DO Iskra

### Plan izletov v letu 1989

<b>Januar:</b>	3.	Novoletni izlet
	8.	Dražgoše (spom. pohod)
<b>Februar:</b>	4.	Kofce — Kladiovo — zimski
	19.	Škofja Loka — Križna gora — Jošt
<b>Marec:</b>	18.	Lipanica — Debela peč — turno smučarski izlet
	26.	Porezen (spominski pohod)
<b>April:</b>	8.	Plaski Vogel — turno smuč.
	23.	Križna gora — Križna jama — Cerkniško jezero
	30.	Kres na Jakobu
<b>Maj:</b>	6.	Suhi dol — Smrečje — Goropeke LPP
	20.	Breginj — Breginjski stol
<b>Junij:</b>	10.	Planina Suha — Rodica — Matajurski vrh
	23.—26.	Velebit
	24.	100 žensk — Iskre
<b>Julij:</b>	15.	Reiskofel — Avstrija — PP
	21.—28.	Gran Combin 4317 m (7 dni)
<b>Avgust:</b>	12.	Amfiteater — Kukova špica
	18.—20.	Mojaca — Dolomiti (3 dni)
	19.	Jalovec
<b>September:</b>	2.	Creta Grauzarija — PP Italija
	9.	Triglav (srečanje na Kredarici)
	30.	Dom pod Storžičem — Storžič (po žrelu)
<b>Oktober:</b>	14.	Brežiška plan. pot (Kostanjev dan)
<b>November:</b>	11.	Dan planincev kranjskih DO — Iskra
	18.	Izlet v neznanu



		ISKRA	STROJNI ELEMENT ZA ZVEZO DVEH GREDI	NAJBOLJ RAZŠIR. RASTLINA	ITAL. SLIKAR (GUIDO 1575—1642)	OSKAR DAVIČO	ŽIVAHEN ANGL. PLES	KOPNO OBDANO Z VODO	HOTELSKA USLUŽBENKA	ZNAČILNOST TRAJNENGA
ZNAČILNOST STROJEGA ČLOVEKA										
KDOR KOGA KREDITIRA						PIJE KOT ...				
INDUSTR. RASTLINA						MARXOV ROJSTNI KRAJ				
KREMA TOVARNE ILIRIJA										
AVTOR RUDI MURN	STRAST	TIRNICA	AVSTRIL. POROČEV. AGENCIJA	RENIJ		RADON				
NEMŠKI FIZIK NOBELOVEC 1919			NEMŠKI FILOZOF	ŽELEZOV OKSID		OTOK V JADRANU				
OBRAČALNJE LISTOV				REKA			OKRAJŠANO IME ZA BRAZIL. VELEMESTO			
MESTO V VZHODNI GRČLI				NIKOLAJ PIRNAT			VOJVODINSKI PESNIK (KAROLY)			
							DEL STROJA			
				DVOJICA						

## Misli

Veliko vprašanje je, ali je sploh mogoče verodostojno govoriti o grehah drugih.

J. KOSTNAPFEL

Če potreba po narodni identiteti ni zadovoljena, lahko, kakor vsaka potisnjena želja, naraste do iracionalne silovitosti in naredi škodo.

I. FETSCHER

Vera primarno ni sad vzgoje, temveč je bivanjska drža in izbira.

P. KOVAČ — PERŠIN

Nasilnost ne ustvarja prepričanja.

K. ČAVOŠKI