



ISKRA

Prepričevanje prepričanih

Že 10. interno posvetovanje Iskre O AKTIVNOSTIH ZA UVAJANJE NOVIH IZDELKOV, ki je 25. oktobra potekalo v PPC naj bi zajelo predvsem iskanje ustreznih meril, po katerih bi v različnih okoljih lahko vrednotili število in predvsem primernost novih izdelkov. Vsebinsko pa je posvetovanje prineslo veliko več — predavatelji različnih strok, vsi iz Iskre, so nakazali ali pa tudi podrobneje predstavili tiste prvine in dejavnike, brez katerih prehod v inovativno poslovanje ni mogoč.

Strateška usmeritev Iskre — NOVI IZDELEK označuje raznovrsten splet aktivnosti, ki ne predpostavljajo le razvejane in dobro razvite RR dejavnosti, temveč morajo segati veliko širše. Povezovanje na vseh ravneh in v vseh okoljih, ustvarjanje kritičnih mas, ustrezna delitev dela, uvajanje rizičnega kapitala, angažiranje tujih resursov in bolj racionalna izraba obstoječih, izobraževanje, motivacija, skupne vrednote... vse to in še kaj so sredstva in poti, ki vodijo k zelenemu cilju: izdelku, ki bo naletel na ustrezen odziv na trgu in bo prinašal dobiček.

Združevanje za strateške razvojne programe (SRP) je v Iskri povsem zamrlo, tako zaradi razdrobljenosti interesov, kot zaradi nepoznavanja dogajanj v svetu. Praktično smo ukinili programske svete, ki so predstavljali vitalno stičišče za izmenjavo informacij, izkušenj in stališč Iskrinih razvojnih delavcev. Nova organizacija in z njo lastniško pogojena prenova Iskre naj bi stvari postavila na nove temelje, na katerih bodo, upajmo, izšli strokovno prečiščene strateške usmeritve in programi.

Poslovodni delavci dobivajo v novih pogojih tržnega gospodarjenja več moči in odgovornosti. Vprašanje je le, ali jo bodo znali pravilno izkoristiti, skratka vnesti v svoje odločitve pravilno naravnano kulturo vodenja in trženja in tudi uspešno komunicirati z vsemi ostalimi dejavniki v inovacijskih procesih?. Posvetovanje o aktivnostih za uvajanje novih izdelkov je bilo namenjeno tudi in še predvsem direktorjem. Žal jih je bilo, tako med poslušalci, kot razpravljalci le za vzorec. Ugotovimo lahko le, da je srečanje ostalo na ravni izmenjave mnenj med RR delavci, skratka izzvenelo je v prepričevanju že prepričanih.

Irena Stok



Z novim letom nova Iskra

Na redni seji kolegija glavnih direktorjev SOZD Iskra so znova izčrpno obravnavali osnutek pogodbe o ustanovitvi Iskre D. D. V uvodu je predsednik SOZD Iskra Franc Šifkovič poudaril, da bo s sprejetjem pogodbe o Iskri kot delniški družbi končano poldrugoletno razpravljanje in razmišljanje o bodoči Iskri, ker so glede tega temeljni pojmi zdaj že razčiščeni. Odločili smo se, da bomo oblikovali Iskro kot delniško družbo, ki bo delovala kot samostojno podjetje, povezano v divizije, v svojem bistvu pa morajo biti vsi deli bodoče Iskre fleksibilni. DO 1. januarja moramo, po njegovih besedah, vsaj formalno ustanoviti novo Iskro, ki jo bomo seveda gradili potem še vrsto let. Vendar pa je potrebno ustvariti pravno osnovo za gradnjo delniške družbe, ki jo bomo gradili postopno. O uveljavljanju delničarstva pri nas pričajo že uspešne prodaje delnic Rogaške, Julona in podobno, kar seveda velja v prihodnje tudi za Iskro, ki bo na podlagi prodaje delnic

lahko tako pridobivala sveži kapital za svoj nadaljnji razvoj. Bistveno je, da mora imeti z ustanovitvijo delniške družbe Iskra naslovnika, s katerim se bodo v prihodnje pogovarjale banke, vlada in tudi druge družbene ustanove. Seveda pa moramo skupno drastično prečistiti Iskrine programe in za te nove programe dobiti tudi nov denar. Po prvih predvidevanjih bi Iskra potrebovala za slabih 100 milijonov dolarjev svežega denarja in zanj bo treba odločno iti v javnost, v banke, vlado, kajti brez novega kapitala nimamo možnosti nadaljnjega razvoja, ker se nam nekateri programi zdaj že podirajo in to ne samo v nekaterih delih Iskre, kjer je izkazana precejšnja izguba. Zato je ob koncu uvodnega izvajanja Šifkovič pozval navzoče, naj oblikujejo vsi skupen pogled Iskre, pri čemer moramo ves precejšnji del njene zgodovine pozabiti ter začeti v nekem smislu graditi novo Iskro na povsem novih temeljih in zahtevah tržišča ter Evrope '92.

V nadaljevanju se je Jože Godec podrobneje obrazložil predlog pogodbe, nakar so po daljši razpravi sklenili, da bodo osnutek v teku enega meseca dopolnili s pripombami in sugestijami, povedanimi na tej seji, nakar naj bi delavski svet SOZD Iskra v začetku decembra pogodbo tudi potrdil.

Ob koncu se je Janez Vipotnik na kratko obvestil navzoče o desetmesečni Iskrini zunanjetrgovinski menjavi in povedal, da je izvoz v desetih mesecih znašal 234 milijonov dolarjev ali 67% planiranega izvoza. Od tega je šlo na razvita območja za 143 milijonov dolarjev blaga ali 94% letošnjega plana, kar predstavlja 15% več kot v istem obdobju lani, v dežele v razvoju smo izvozili za 31 milijonov dolarjev blaga, kar je za 14 apoenov manj kot ob enakem obdobju lani, na klirinško področje, oz. v dežele SEV, pa za 60 milijonov dolarjev, kar je za 5 apoenov manj kot v istem obdobju lani. V desetih mese-

cih je bilo torej za 188 milijonov dolarjev konvertibilnega izvoza, kar je za 8% več kot v istem obdobju lani, na klirinško območje pa je šlo za 46 milijonov dolarjev blaga, kar je za 6 apoenov manj kot v istem obdobju lani.

Jože Godec pa je ob koncu informiral kolegij o problematiki zaposlovanja in fluktuacije v SOZD Iskra v obdobju januar-september 1989.

Značilnosti tega obdobja so v tem, da se je v primerjavi z 31. 12. 1988 število delavcev v Iskri zmanjšalo za 1.032 delavcev, oz. za 3%. Nasprotno pa so učinki zaposlovanja še vedno negativni na vseh stopnjah strokovne izobrazbe, saj se je septembra zelo povečala negativna inženirska bilanca (predvsem v Delti in Avtomatiki), kot eden od zunanjih pokazateljev ekonomskih, programskih, tržnih, organizacijskih in drugih težav v Iskri, oz. v njenih delovnih organizacijah. D. Ž.

Iskra Telekom

Teleinformatika in ISDN dr. Jerneja Viranta

Ljubljanska fakulteta za elektrotehniko in računalništvo je izdala knjigo »TELEINFORMATIKA IN ISDN kot temelja bodočih informacijskih storitev«. Napisal jo je dr. Jernej Virant, dipl. inž., redni profesor na omenjeni fakulteti.

Intenzivni razvoj telekomunikacij in računalništva v zadnjih letih čedalje glasneje odmeva tudi pri nas. Med strokovnjaki se porajajo novi in novi pojmi, kot so telematika, robotika, kibernetika itd., ki zamenjujejo klasične, kot so računalništvo, telekomunikacije, avtomatika itd. Vzrok temu je nenehno iskanje in odkrivanje novih možnosti, ki jih bo nudila bodoča informacijska tehnologija družbi in gospodarstvu. Tudi v širši javnosti sta že uveljavljena izraza »teleinformatika« in »ISDN«, ki označujeta povezovanje doslej še individualnih sistemov, kot so telefonija, videoteks, telefaks, javno prenašanje podatkov itd., v enovit sistem storitev.

Knjiga dr. Jerneja Viranta pomeni v dosedANJI domači tovrstni literaturi korak v globino. Namenjena je ožjemu krogu bralcev, vendar ne zgolj študentom in tehnikom, marveč tudi »sopotnikom« z drugih, recimo družboslovnih strokovnih področij.

Avtor je v svojem predgovoru zapisal, da želi »predstaviti razmišljanja o tem, zakaj je v tem času sistem ISDN potreben, kako pridemo do njega, kaj je z njegovo uveljavitvijo v našem in evropskem okolju itd. (...) Računalniško usmerjeni bralec z branjem tega dela pridobi telekomunikacijska znanja in telekomunikacijsko izobraženi bralec računalniška znanja in znanja informatike. Bralec, ki nima ne enega ne drugega pa je deležen vseh omenjenih znanj.«

Dr. Jernej Virant se pridružuje definiciji, ki smo jo postavili Iskraši v svojem projektu »Digitalizacija« (S. Rajič, K. Mohar in sodelavci, Kranj 1986): Teleinformatika je informacijska infrastruktura prihodnosti, ki jo gradimo že danes. Piše, da je njegovo delo nastalo samo zato, da bi gradimo že danes res veljalo v čim večji meri. Če to ne velja dovolj za danes, bi moralo veljati vsaj za bližnji jutri.

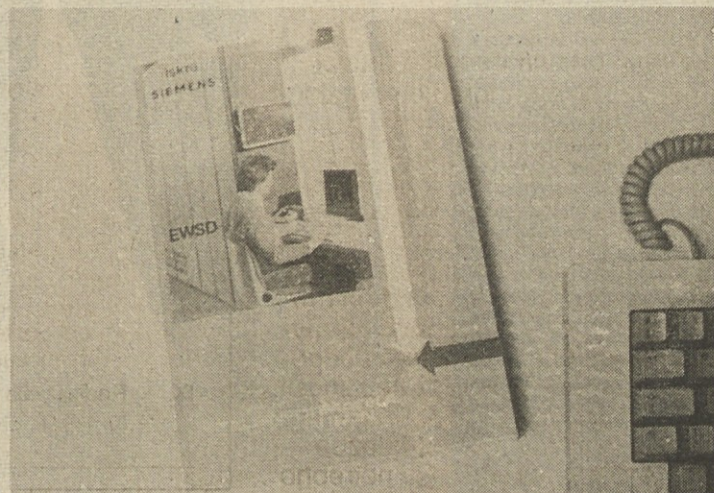
Zajetna knjiga obsega 470 strani in je razdeljena na 10 poglavij:

1. Temeljna izhodišča teleinformatike
2. Tehnika prenašanja podatkov/informacij
3. Prenašanje podatkov/informacij v odprtih sistemih
4. Vmesniki in protokoli
5. Integrirana vezja v sistemih ISDN
6. Digitalizacija govora

7. Integrirane informacijske storitve
8. Infrastrukturno in tržno uveljavljanje
9. Elementi modeliranja v komunikacijah
10. Sistem ISDN

Avtor je zbral tudi precejšnje število novih pojmov s področja ISDN. Najdemo jih v strokovnem slovarčku, ki je dodan na koncu dela.

Kazimir Mohar



Sedma seja delavskega sveta SOZD Iskra

(Pre)malo časa za organiziranje Iskre DD

Začetek javne obravnave o pogodbi Iskre d. d. • Delegati centralnega delavskega sveta dokaj nezadovoljni s pripravljenim osnutkom pogodbe o organiziranju Iskre, d. d. • Koliko pripomb in zahtev po večji dorečenosti pogodbe

Glavna tema torkovega zasedanja delavskega sveta Iskrine sestavljene organizacije je bila reorganizacija Iskre in sam osnutek pogodbe o organiziranju Iskre, d. d. O preoblikovanju iskrine sestavljene organizacije, katerega sestavni del je tudi osnutek pogodbe, je spregovoril član Poslovodnega odbora Jože Godec, ki je uvodoma poudaril, da so vse dosedanje razprave in analize izzvenele v sklepu, da mora biti prenova Iskrinega poslovnega sistema predvsem vsebinska. Poleg notranjega organizacijskega preoblikovanja, je glavno vodilo, še večje vstopanje Iskre v svet, torej njena konkurenčnost. Prav v tem svetu pa potekajo vse večji integracijski procesi in svetovni trendi so pokazali, da hrbtenico gospodarstva nosijo veliki sistemi, seveda nastali na podlagi kapitalskega povezovanja in združevanja. Slednje je tudi glavno izhodišče bodoče Iskrine organiziranosti. Ob tem je Jože Godec spregovoril o fazah kapitalnega povezovanja Iskre in o bodočem delovanju sistema, omenil nekaj prednosti tega združevanja, kjer se je v glavnem omejil na razmejitev upravljanja in poslovodenja tako na ravni sozda kot posameznega družbenega podjetja. Dotaknil se je tudi odločanja v organih upravljanja, vloge delnic in kratko predstavil organe delniške družbe.

Za razpravo na torkovi seji lahko rečemo, da je bila obarvana z množico mnenj, pripomb in različnih nezadovoljstev, predvsem takrat, ko so govorili o tem, ali je osnutek pogodbe sprejemljiva platforma za javno razpravo. Pripombe so letele na nedorečenost pogodbe, kjer je med drugim npr. nejasna vloga samoupravljanja, sindikata, nedefinirana odgovornost posameznikov, pa nejasnosti okrog odkupa delnic in okrog minimalne petnajstodstotne udeležbe — z eno besedo: pogodbo je potrebno

še temeljito prečistiti. To pa je sprožilo cel plaz razmišljanj okrog dotedanje vloge delavskega sveta sestavljene organizacije, ko so bili njegovi člani, pogosto zaradi pomanjkanja časa postavljeni v položaj, ko so morali sprejemati določene stvari, čeprav se z njimi niso povsem ali v celoti strinjali. Pri tem so kritike letele tudi na sam Poslovodni odbor Iskre in na večkratno neenotnost in nepovezanost stališč kolegija direktorjev in članov delavskega sveta, s tem, da so tudi odpirali vprašanja odgovornosti glede Iskrine reorganizacije, kjer stvari niso bile izpeljane pravočasno. V razpravo se je vključil tudi predsednik PO SOZD Iskra Franc Šifkovič, ki je med drugim dejal, da smo se v Iskri vsa ta leta preveč pogovarjali in filozofirali, premalo pa naredili »konkretnega« in da moramo ravnati sedaj, če ne drugače, že zaradi težke Iskrine eko-

nomske situacije, nastopiti skupno in zastopati skupne interese.

Delegati so po razpravi sprejeli program aktivnosti za organizacijo Iskra d. d., pri čemer pa so menili, da je potrebno organizacijam Iskre poleg pripravljenega osnutka Pogodbe Iskra d. d., posredovati tudi vse pripombe, ki so bile v dosedanjih obravnavah tako na kolegiju glavnih direktorjev, kakor na seji DS SOZD. Strinjali so se tudi s tem, da komisija, ki jo je imenoval kolegij glavnih direktorjev v najkrajšem času pripravi spremenjen tekst Pogodbe in ga posreduje v Iskrine organizacije v nadaljnjo obravnavo najkasneje do 25. 11. 1989.

V pomoč dela te komisije je DS SOZD predlagal, da se vse pripombe na osnutek Pogodbe Iskra d. d. posredujejo na področje za družbeno pravne in kadrovske zadeve na SOZD Iskra do 17. 11. 1989.

Program aktivnosti za organiziranje Iskre, D D

aktivnost	organ (nosilec)	datum (rok)
I. Določitev osnutka pogodbe	del. svet SOZD	7. 11. 89
II. Obravnava osnutka pogodbe	org. upravljanja podjetij (dir.)	17. 11. 89
III. Določitev predloga pogodbe razpis volitev za skupščino Iskra, d. d. in sklic konstitutivne seje skupščine Iskre, d. d.	del. svet SOZD poslovodni odbor	7. 12. 89
IV. Sprejemanje pogodbe in volitve v skupščino Iskra, d. d.	del. svet podjetij	15. 12. 89
V. Podpisovanje pogodbe	direkt. podjetij	18. 12. 89
VI. Izdaja delnic	st. sl. SOZD, IB	18. 12. 89
VII. Vpisovanje in vplačila delnic	IB	22. 12. 89
VIII. Konstitutivna seja skupščine Iskre, d. d. — volitve upravnega in nadzornega odbora ter arbitrov — imenovanje v. d. članov PO Iskra, d. d.	skupščina	22. 12. 89
IX. Registracija Iskre, d. d. (predlog)	v. d. predsednika PO Iskra, d. d.	26. 12. 89

Neusmiljeni tržni pritiski nas silijo k povezovanju



Nov izdelek kot kriterij ugotavljanja dosežene stopnje razvoja in tehnološke rasti, predvsem pa dohodkovne uspešnosti je bila osrednja in povezovalna tema nedavnega posvetovanja Iskrinih najodgovornejših strokovnjakov. Iskraši, ki s svojim delom kakorkoli sodelujejo v inovativnih procesih, od marketinških aktivnosti, izobraževanja, prek raziskav in razvoja, do prenosa tehnologije in vodenja proizvodnje do trženja, so pripravili krajša, s teoretičnimi ugotovitvami podprta predavanja, ki pa so predvsem odsevala izkušnje iz lastnih sredin.

Interdisciplinarni pristop, ki je vodil organizatorje posvetovanja — s področij za RR dejavnost, kakovost in ekologijo v SOZD — navaja k ugotovitvi, da v Iskri (pod neusmiljenimi tržnimi pritiski), že čutimo potrebo po povezovanju, še bolj pa namero, da se pomembnosti združevanja in ustvarjanja t. im. kritičnih mas, začnemo zavedati v vseh okoljih v Iskri in na vseh ravneh, torej, tako v horizontalnem, kot vertikalnem smislu.

Nepravočasno prilagajanje podjetij na spreminjajoče se tržne in konkurenčne razmere je lahko in bo usodno, zato je potrebo po novem znanju in ustvarjalnih dosežkih potrebno uvesti v vsa okolja. Inovativno, torej z novimi izdelki podkrepljeno poslovanje pa je le tisto, ki v sebi združuje usklajeno delovanje različnih strok in področij. Omenjeno ugotovitev smo lahko razbrali iz večine povedanega. Vsaka togost se maščuje in pomembnih premikov ni več mogoče dosegati v izolaciji, brez upoštevanja izsledkov moderne znanosti, poznavanja svetovnih tržišč in trendov in vzpostavljanja strateških povezav. Med

drugim so udeleženci veliko govorili o doseganju sinergijskih učinkov, v podjetju in v korporaciji, o racionalizaciji in strokovnih analizah, o učinkovitem informiranju in vlogi celovitega zagotavljanja kakovosti in standardizacije v smislu vključevanja v svetovne standardizacijske sisteme. Še posebej so izpostavili organizacijske pristope v smislu timskega dela in projektnega vodenja, kar narekuje tudi celovito in vsestransko izobraževanje, pretok informacij in vseobsegajoče vzdušje ustvarjalnosti in ustreznih vzpodbud in pogojev za informativno delo pa tudi uresničevanje podjetniških zamisli. Vodilo in osnova vseh teh procesov je vsekakor jasno postavljena razvojna strategija podjetja in natančno opredeljeni operativni cilji. Tu se postavlja vprašanje vloge in odgovornosti poslovnih delavcev, ki morajo biti strokovno kompetentni in sposobni voditi inovacijsko prestrukturiranje. Iskra zato še posebno mesto namenja izobraževanju svojih vodilnih delavcev v okviru poslovalne šole in šole za RR kadre. Posedovanje interdisciplinarnih znanj je torej ključnega pomena in zato nedvomno sodi med prve naloge vsakega zaposlenega, ki se vključuje v inovacijsko verigo. Posvetovanje je bilo v veliki meri namenjeno poslovnim delavcem, ki naj bi se seznanili z zakonitostmi uspešnega poslovanja, ki omogočajo stalno sposobnost vzpostavljanja konkurenčnosti na trgu in seveda s tem pridobivanje dobička. Razviti zahodni trgi danes ne zahtevajo le kakovostnega izdelka, temveč kakovostno storitev kot rezultat vrste procesov in aktivnosti, ki se jih v Iskri šele učimo obvladovati.



Predsednik PO SOZD Iskra Franc Šifkovič je v pozdravnem nagovoru udeležencem priporočil, da se dogovorijo glede kriterijev okoli opredeljevanja novega izdelka, saj bomo v Iskri le z enotnimi merili lahko realno ocenjevali razvoj in napredek v posameznem okolju. V nadaljevanju se je v kratki analizi sedanjega stanja v Iskri zavzel za trezni optimizem. Kljub nemajhnim težavam, ki smo jim priča v nekaterih okoljih in so posledica tudi naših notranjih slabosti, smo zabeležili v zadnjem obdobju treh let tudi opazne dosežke. V pregledu šestih strateških točk je kot prvo opozoril na znatno rast izvoza, še posebno na povečanje deleža konvertibilnega izvoza. Dokajšnje premike smo naredili tudi v kadrovski politiki, saj smo novo zaposlovanje skoraj ustavili, žal pa nas zapuščajajo tudi strokovnjaki, ki jih bo zelo težko nadomestiti. Znatno smo razširili in obogatili sistem izobraževanja, vendar pa nas tu čakajo še ogromni napor. Naložbeno zanesenost smo precej omejili, vsa nadaljnja vlaganja pa bodo usmerjena v znanje in opremo. Še posebno si bomo prizadevali izkoristiti že obstoječe resurse. Končno smo tudi prelomili z miselnostjo opiranja na lastne sile in eden od prvih, čeprav malce poznih znanilcev nove miselnosti predstavlja podpis pogodbe s Siemensom, je še posebej poudaril Franc Šifkovič. Pospešili smo tudi obračanje nove kapitala, še največ pa smo naredili pri zmanjševanju zalog. Čimprej bo potrebno začeti z ocenjevanjem posameznih podjetij po tržnih kriterijih in kapitalski vrednosti.

Vsako delo, tudi razvojno, je treba ocenjevati in meriti, zato se je zavzel za vzpostavitev kriterijev za ugotavljanje števila novih izdelkov. Pozval je k večji odgovornosti delavcev v razvoju, ki morajo predvsem delati na nalogah čiščenja programov, za tržno zanimive programe, za katere bomo tudi združevali kritične mase. Upoštevajoč izsledke Mc Kinseyeve raziskave si moramo prizadevati odpraviti naslednje slabosti: poznamo preveč izdelkov, tržimo v preveliko število držav in preveč denarja združujemo na spodnjih organizacijskih ravneh.

Uvajanje koncepta celovitega zagotavljanja kakovosti, razen v redkih izjemah, teče prepočasno. Zavedati se moramo, da pomeni prilagajanje mednarodnim standardom in drugim zahtevam trga pomembno priporočilo, oz. kar pogoja za vstop na zahodne trge.

Ob koncu je udeležencem posvetovanja zaželel veliko uspeha pri delu in dodal, da bo v prenovljeno in zato tudi bolje organizirano in učinkovitejša Iskra tudi bolj zanimiva za perspektivne mlade ljudi in strokovnjake, ki želijo uveljaviti svoje ideje in duh podjetništva tudi v praksi.

Čestital je tudi nagrajencem, ki so prejeli Iskrine inovacijske nagrade. Letošnje nagrajence smo v glasilu že predstavili, še enkrat pa objavljamo njihova imena: inovacijske nagrade Iskre v letu 1989:

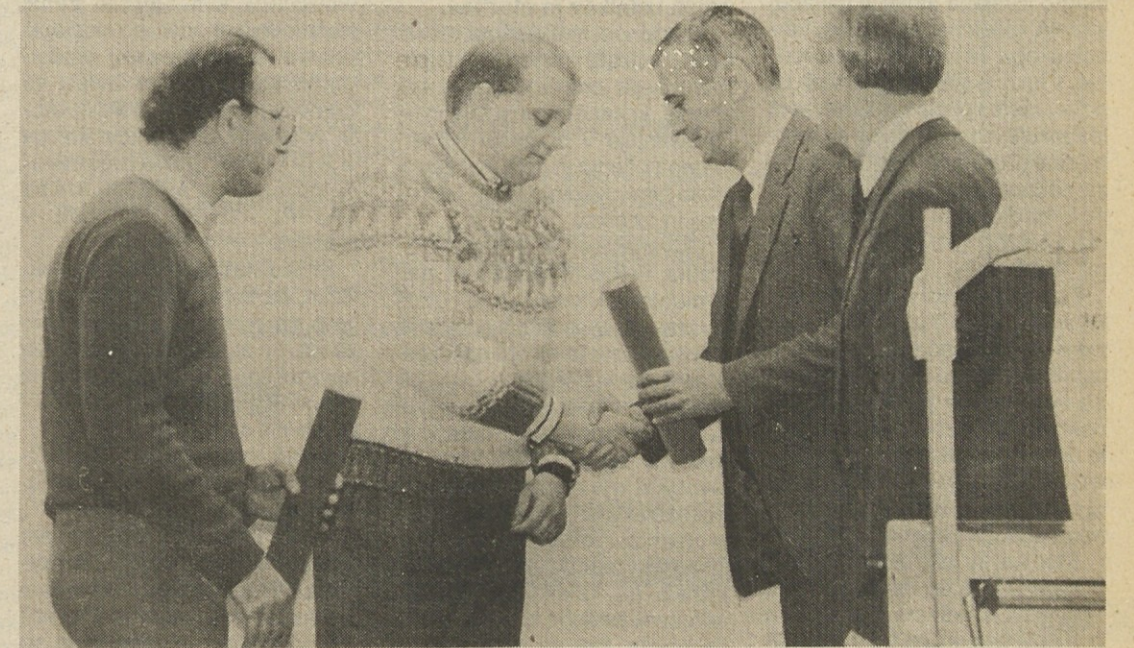
— delavcem iz DO Avtomatika in FE: Jože Marušič, Mitja Pernuš, Iztok Hudoklin, Franc Vogrin (vsi iz TOZD RI), Rudolf Čurič (TOZD AVN) in Tomaž Slivnik (FE) za razvoj družine numeričnih kazalnikov pozicije NP 200/300,
— delavcem iz DO Elektromo-

torji: Janez Kavčič, Janez Magušar in Iztok Mohorič za razvoj družine sesalnih enot za suho sesanje moči 900 do 1200 W z visokimi izkoristkom in veliko specifično močjo,

— delavcem iz DO Elementi TOZD Feriti in IJS: Andrej Žnidaršič, Andrej Železnikar, Bogo Hofbauer, Meta Limpel in Borivoj Šuštaršič (vsi iz TOZD Feriti) ter Spomenka Beseničar (IJS) za razvoj visokokoercitivnih keramičnih magnetov za uporabo v elektromotorjih,

— delavcem iz DO Kibernetika TOZD Vega: Jože Bizjak in Srečo Klemenčič za razvoj zrcalnega grafoskopa R 3,

— delavcem iz DO ZORIN TOZD CAOP: Janez Novak in Luka Dobnikar za razvoj programske opreme IPROP (Integrano proizvodno planiranje).



Iz uvodne besede dr. Bruna Stiglica, člana KPO in RR, kakovost in ekologijo na temo

Novi izdelek

Uspešna podjetja v tujini prikazujejo delež novih izdelkov v obsegu svoje prodaje.

S pomembnim deležem novih izdelkov želijo poudariti:



X. INTERNO POSVETOVANJE O AKTIVNOSTIH ZA UVAJANJE NOVIH IZDELKOV

— sodobnost svojih izdelkov
— tržno in tehnično vrednost svojih izdelkov za tržni nastop tudi v bližnji prihodnosti (življenjski cikel izdelkov je vsaj nekaj let)
— sposobnost sledenja tehničnemu in tehnološkemu razvoju okolja in konkurence v trženju, razvoju in proizvodnji.

Velikost deleža novih izdelkov je torej lahko posredno merilo za poslovno kakovost podjetja in v pomoč pri ocenjevanju možnosti uspešnega razvoja podjetja.

Pri tem je najti različne formalne kriterije za presojo, kaj je novi izdelek. Končni in resnični kriterij pa je večji dobiček podjetja zaradi večjega deleža novih izdelkov — saj zato razvijamo, proizvajamo in tržimo nove izdelke.

Iz tega sledi, da je odgovornost za nove izdelke v tržnem programu podjetja na ramenih vodje podjetja — direktorja, lastnika, predsednika poslovnega odbora.

Za odločanje o razvoju in trženju novih izdelkov (in o opustitvi obstoječih izdelkov) pa mora vodstvo podjetja razpolagati s podatki, ki jih morajo zagotavljati primerno izvajane funkcije (službe) trženja, izdelčnega razvoja, tehnološkega razvoja in proizvodnje. V Iskri je dosedaj bila skrb za nove izdelke pripisana predvsem le funkciji razvoja. Temu primeru niso bile razvite ostale funkcije za podporo komercialno tehničnem oblikovanju novih izdelkov in za odločanje o razvoju in trženju le-teh.

To stanje je tudi vzrok neupoštevanja pravila o potrebnih kritični masi za uspešno uvajanje novih izdelkov. Ni bilo primernih meril za ugotavljanje potrebne in zadostne kritične mase ljudi, znanja in denarja za razvoj in proizvodnjo novega izdelka in tudi ne za ugotavljanje poslovno utemeljenega obsega plasmata na trgu.

Skratka, ni bilo dovolj dobrih podatkov in ocen (ali pa jim niso verjeli) v kolikšnem času mora priti novi izdelek na trg v kakšnih količinah s kakšnimi funkcijami in za kakšno ceno ga bo mogoče prodajati.

Prav tako je bilo pomanjkljivo ocenjevanje dopustnih lastnih stroškov za proizvodnjo novega izdelka, ki so tudi zaradi tega praviloma precej višji, kot jih dopuščajo konkurenčne firme.

Novi obliki in organizaciji poslovanja podjetja Iskre mnogi pričakujejo bistvene izboljšave stanja zaradi uvajanja podjetniške miselnosti in temu ustreznega obnašanja v novih podjetjih.

Pri tem ne gre pozabiti, da bo

zares podjetništvo zaživelo, ko bo prodrlo spoznanje, da se mora podjetniško obnašati vsak sodelavec v podjetju v skladu s svojimi delovnimi nalogami. Poleg želje, namena in prisile s strani trga pa je za podjetniško obnašanje potrebno tudi podjetniško znanje.

Res se le z denarjem dela denar, toda le, če to tudi znamo. Denar lahko brez znanja, kako ga



Na posvetovanju se je zvrstilo 15 razpravljalcev, katerih prispevki so objavljeni v posebnem zborniku. Zato le na kratko predstavljamo nekatere misli iz posameznih prispevkov:

Janez Mayer je na začetku podal nekatere **bistvene značilnosti ustvarjalnega podjetja, ki je pogoj za nastajanje novih izdelkov in storitev.**

Prihodnost imajo samo inovativna podjetja, v katerih je najpomembnejši proizvodni dejavnik znanje, ki nenehno nastaja in se izpopolnjuje v procesih ustvarjalnega učenja in dela, kar zagotavlja hitro uvajanje novih tehnologij in izdelkov.

Ustvarjalnost je v jedru prevratna, nekonformistična in anti-birokratska. Raziskave so potrdile, da so v odličnih podjetjih ustvarjalci na ta ali oni način zaščiteni pred birokrati.

Nenehno vzdrževanje ustvarjalnega zmagovalnega ozračja je osnovna naloga poslovnih delavcev, ki jo je mogoče uveljavljati skozi razvijanje celotne podobe in organizacijskega duha, od proizvodnih obratov do marketinških križišč, na katerih se sklepajo odmevne podobe in višine tržnega nivoja, kjer se prodajajo vrhunski izdelki in storitve. Vse to izgrajuje in vzdržuje ustrezen image podjetja.

Praksa v razvitih državah je potrdila teoretične predpostavke, da je za uspešnega poslovnega delavca osebnostna struktura celo pomembnejša kot struktura njegovega poslovnega znanja.

Marko Kiauta iz Iskre Avtomatike je v svojem izvajanju podrobno razčlenil **kakovost poslovnega sistema:**

Kakovost kot skladnost z zahtevami. To ni vezano samo na

oplemeniti, tudi izgubimo ob vsej dobri volji in namenih.

Čeprav ni bilo do sedaj v mnogih sredinah Iskre uporabljeno podjetniško znanje celovito pa je prisotnega vsaj v fragmentih mnogo takšnega znanja. Vrsta sodelavcev Iskre je na osnovi izkušenj drugod uvajala metode in načine dela, ki so potrebni za uspešno podjetništvo — za odločanje o novih izdelkih.

Na tem posvetovanju smo zbrali nekaj sodelavcev, ki so pripravili v svojih sredinah osnove za zagotavljanje potrebnih podatkov, kriterijev in meril za podjetniško odločanje o novih izdelkih. Torej ne bo potrebno začeti povsod in z vsem na novo. Potrebno bo takšne in podobne pristope le dosledno uveljaviti v vseh novih podjetjih Iskre.

tehniko. Potrebni pogoj za poslovno uspešnost je kakovost VSEH poslovnih funkcij. Nujno je narediti kontrolabilne in s tem VODLJIVE tudi funkcije zunaj proizvodnje. Kadar so postopki skladni nekemu naprej predpisane redu (v tem smislu so kakovostni), so stroški MINIMALNI in skladnost izdelkov/storitev je STABILNA. Stalna organizirana inovacija naj bo REAKCIJA NA NAJVLIVNEJŠE MOTNJE v procesu.

Strokovne službe (plansko-analitska, za organizacijo, za kakovost, za program, za standardizacijo in za izobraževanje) naj omogočijo VODSTVU pristop na osnovi ZDRUŽENIH PODATKOV o vplivnih manjšinah.

Edina pot je prek DOLGOROČNEGA in AKTIVNEGA vključevanja najvišjega vodstva.

Rado Faleskini je v svojem prispevku **Poslovodna obravnavna RR projektov** obravnaval organizacijske aspekte inovacij in podjetništva in faktorje, ki so potrebni za uspeh novega izdelka. Nadalje je podrobneje razčlenil načine določanja vrednosti RR projektov in spregovoril o dilemah in tehnikah, ki se pojavljajo pri izboru RR projektov.

V poglavju o ocenjevanju rezultatov RR dejavnosti je poudaril, da si mora celotni management podjetja postavljati vprašanja o učinkovitosti vlaganj v preteklem obdobju in si tudi po posameznih področjih postavljati ustrezna vprašanja. Tudi v RR sfero moramo vnesti podjetniški duh. Podjetniški pristop pomeni,

da podjetniki izhajajo iz tržnih priložnosti, ki jih analizirajo s stališča svojih agresivnih ciljev. Za realizacijo so zato poleg lastnih vedno pripravljene angažirati tudi zunanje RR resurse.

Cilj podjetniškega pristopa v RR sferi je skrajševanje potrebne časa za uvajanje inovacij, povečanje gospodarske uspešnosti RR projektov in akumulacije znanja, ki bo tudi v prihodnje koristila RR enoti in podjetju kot celoti. Transformacija jugoslovanskega gospodarstva zahteva, da se naš odnos do vseh resursov spremeni. Iskra ima bogate RR resurse, ki pa so omejeni s številnimi zunanjetgovinskimi preprekami — oprema in kadri bi lahko dali večje rezultate.

»Tisto kar loči dobre od slabih, uspešne od neuspešnih, inovativne od inertnih, ni tehnologija, ampak marketing in management!« je bil moto, pod katerim je Brane Gruban obsežno predstavil **problematiko razvojnega in konkurenčnega zaostajanja Iskre** in po podrobni razčlembi vzrokov nakazal pot izhoda iz krize, ki se glasi: ali Iskre ne bo ali pa bo sodobno koncipirana in vodena korporacija z jasnimi prioriteta razvoja. Predlagal je še vrsto usmeritev in možnosti ter ukrepov ki se vsi zgledujejo po uspešnih rešitvah v razvitem svetu.

Igor Pompe iz Elementov je predstavil **analizo proizvodnega programa in iz nje izhajajoče strategije.**

Obstoječa tehnološka znanja in oprema so naš naskok, ki se ga

pogosto ne zavedamo. Najverjetneje bodo zato vlaganja najmanjša, uspeh pa najboljši v programu, ki je tehnološko nadaljevanje obstoječih — izboljšanih tehnologij. Seveda pa za odločitev o vlaganju ni dovolj le ocena programa z vidika trga in s primerjavo s konkurenco. Oceniti je treba tudi donosnost naložb, neglede na to ali vlagamo v obstoječe, ali v nove programe (na primer: izračun neto sedanje vrednosti — pri čemer ne smemo vračunati preteklih izgub, za vsa angažirana sredstva pa upoštevati njihovo oportunitetno vrednost ter rizičnost vlaganja). Šele tako obdelana in ocenjena potencialna vlaganja se lahko med seboj primerjajo in omogočijo optimalne odločitve.

O zagotovitvenih sistemih za ustreznost elektronskih elementov je spregovoril **Zoltan Zemljič, iz Elementov** ki je že v uvodu poudaril, da je kakovost in zanesljivost elektronskih sistemov in naprav v največji meri odvisna od kakovosti in zanesljivosti uporabljenih sestavnih delov in elektronskih elementov. Nato je podrobneje predstavil najpomembnejše mednarodne zagotovitvene sisteme: BS 9000, CECC, IECQ, ob njih pa tudi Iskrin sistem IS 9000 in sistem YU-IECQ.

Zagotovitveni sistemi, s katerimi se zagotavlja naprej določena kakovost za različne namene uporabe, ob upoštevanju določenih sistemskih in operativnih rešitev temeljijo na pravih sistemih in standardih sistema in o njih je predavatelj tudi obširneje spregovoril.

Ivan Gerič iz Elementov je s svojega strokovnega stališča skušal opozoriti na pomen kakovosti izdelka kot elementa prodajne cene. Predstavil je vrednotenje in ugotavljanje višine izgub zaradi slabe kakovosti izdelkov s pomočjo osebnega računalnika.

Izgube zaradi slabe kakovosti izdelkov predstavljajo v večini primerov, posebno pri serijski proizvodnji velik delež v celotnem prihodku in dohodku. Če jih želimo zmanjšati, moramo imeti informacije, kje nastajajo, zakaj nastajajo in kolikšna so izgubljena sredstva. Informacije in odgovori na zgornja vprašanja so najbolj potrebni vodilnim in vodstvenim delavcem zaradi določanja in izvajanja aktivnosti, s katerimi se doseže zmanjševanje izgub.

Skupina avtorjev iz Iskre Kibernetike je izdelala kriterije za oceno projektov in izdelkov: Projekte in izdelke ocenjujemo

glede na uspešnost, ki jih dosežejo na trgu. Logično je, da podjetje proizvaja najuspešnejše izdelke. To uspešnost pa je možno doseči le z dovolj velikim masami podjetništva, znanja, kapitala in dela, ki jih je potrebno sprostiti v dovolj kratkem času. S tem nastanejo stroški, z navedenimi elementi pa je možno iskati najuspešnejše rešitve.

Kibernetika se poslužuje preiskovanja uspešnosti z linearnim programiranjem, z razvrščanjem izdelkov po kriterijih poslovnosti,

primerjavo lastnih in prodajnih cen in kriterijih prispevka za pokritje. Nadalje preskuša uspešnost s portfolio matrikami in življenjskimi cikli. Uspešnost na trgu in doseganje konkurenčne prednosti pa dosega z urejenimi postopki in odločitvami pri osvajanju novih izdelkov.

O raziskavah in razvoju novih projektov in izdelkov so v Iskri Kibernetiki prav tako izdelali posebno študijo:

Osvajanje novih proizvodov je v normalnem podjetju normalen

ciklični proces. Pravočasno obnavljanje proizvodnega programa pomeni vsakokratno osveževanje celotnega organizma podjetja z novimi tehnologijami, tržnimi pristopi, ljudmi in notranjo organizacijo. Vsi dejavniki, ki vplivajo na uspešno osvojitve novega izdelka, delujejo v verižni povezavi, zato je izjemno pomembno, da posvetimo enako pozornost vsem tudi navidez najbolj trivialnim členom.

RAZSEŽNOST V MAJHNOSTI
ali
lokalne mreže nekoliko drugače

Poslovni partnerji, znanci, ...
Prosimo, posredujte informacijo naprej.
X.400

VTAM

Vaš čas je predragocen, da bi vam ga jemali; pet ur, katere lahko pomenijo dolgoletno pravilno odločitev in usmeritev na področju komunikacij in informatike, pa premalo, da bi to lahko izpustili.

FTAM

Lokalne računalniške mreže (LAN) so mreže, ki za razliko od ostalih mrež, namenjenih predvsem prenosu podatkov, podpirajo informacijski proces ter samostojno ustvarjalnost posameznika. Dasiravno že dolgo niso le tehnična novost, so vendarle vse premalo osvetljena nekatera področja, ki so s tem tipom mrež neločljivo povezana, kot npr.:
-vloga in namen LAN znotraj informacijskega prostora,
-zmožnosti, značilnosti in posebnosti teh mrež glede na ostale,
-uporabniško storitvena naravnost,
-področja uporabe lokalnih mrež in podobno.
Ob nekaterih tehnično-funkcionalnih značilnostih so našete alineje vodilo in spoznavni namen enodnevnega seminarja.
Zato vas vabimo v petek, 24. novembra 1989, ob 8.30 v Poslovno stolpnico ISKRE, Ljubljana, Trg revolucije 3 /velika dvorana pritičje.

Vsak udeleženec tega seminarja bo dobil tudi najnovejšo knjigo "Spoznajmo lokalne računalniške mreže" z obsegom 190 strani avtorja Simič Slobodana, ki je tudi predavatelj na tem srečanju.

Predstavitve bo potekala s pomočjo najnovejšega Iskrinega Dataskopa-barvnega LCD projektorja.

8.30	OTVORITEV SEMINARJA
8.45	PRVI DEL PREDAVANJA
10.30	COCKTAIL
11.00	DRUGI DEL PREDAVANJA
12.30	LAN "V ŽIVO"
13.15	STROKOVNA PREDSTAVITEV KNJIGE
13.30	ZAKLJUČEK SEMINARJA

X.500
IPX

PRIJAVNICA

Priimek Ime 1/2/3..
Podjetje
Naslov
Telefon /Fax /Telex

Kotizacija 980.000 DIN. Prosimo, da jo do pričetka seminarja vplačate na žiro račun št. 50100-601-12071. Zaradi pravočasne rezervacije vas naproščamo, da izpolnjene prijavnice čim prej pošljete na naslov: Iskra ZORIN, TOZD CAOP Trg revolucije 3, 61000 Ljubljana tov. Brijona Krajnc.
Peti izvod virmana prinesite s seboj na seminar.

Informacije Brijona Krajnc 061 213213 int 3474

X. INTERNO POSVETOVANJE O AKTIVNOSTIH ZA UVAJANJE NOVIH IZDELKOV

V referatu so različni avtorji, po funkcijah vodje projektov ali znanstveni sodelavci, prispevali posamezna poglavja, upoštevajoč svoje izkušnje v dosedanjem delu. Kot konkreten primer je opisana problematika elektronskega števca.

Andrej Korenčan iz Iskre Avtomatike se je osredotočil na ekonomiko izdelkov in programske odločitve:

Ekonomika izdelkov je strokovno področje, ki bo imelo čedalje večji pomen pri sprejemanju programskih odločitev, to je odločitev o razvoju, investiranju, proizvodnji in opuščanju izdelkov.

Orodja, s katerimi je mogoče učinkovito usmerjanje ekonomike programov in izdelkov so controlling, tržna analiza, vrednostna analiza.

Učinkovito podporo za vodenje programske politike je možno omogočiti le ob doslednem in kontinuiranem izvajanju navede-

nih aktivnosti, pri čemer so osnovne zahteve znanje, nepristransko in ustvarjalno teamsko delo. Višina lastne cene mora upoštevati zahteve po rentabilnosti in konkurenčnosti kot pogojev za trajno uspešnost na trgu.

Novi izdelki so merilo inovativne sposobnosti podjetja, kar pa še ni jamstvo za uspešno poslovanje podjetja.

Razvojno sposobno je tisto podjetje, ki uspeva nove izdelke pravočasno proizvesti in jih prodati v rentabilnih količinah in vrednostih.

Razvojno sposobnega podjetja ni mogoče vzpostaviti in voditi brez sinhroniziranega izvajanja marketinške, razvojno-tehnološke, finančno-ekonomske in kadrovske-motivacijske funkcije.

Uroš Jaklič iz Zdravko Vrbič iz CEO sta predstavila svoj prispevek na temo Nov izdelek in podjetništvo.

Na osnovi dosedanjih izkušenj in iz tega izhajajočih ugotovitev

predstavlja vodilo pri bodočem preoblikovanju Iskre CEO ustanavljanje prodajno razvojnih centrov kot zametek osnovne tržno orientirane podjetniške celice.

Ob ostalih spremljivih dejavnosti (tehničnih, organizacijskih, stimulacijskih itd.) katerih koncept delovanja je v gradivu nakazan, lahko le dober izdelek ali program predstavlja solidno izhodišče / garancijo za uspešno poslovanje. Vsi ostali mehanizmi pa morajo tržno verificiranemu izdelku / programu nuditi podporo v smislu njegove učinkovitosti in verifikacije na tržišču.

Vera Mirt-Levovnik iz Iskrinega INDOK centra je vsem zainteresiranim, še posebej pa Iskrinim poslovojnimi in razvojnim delavcem predstavila možnosti za pridobivanje informacij o razvoju in tehnologijah. Spregovorila je o metodi vključevanja informacij o izvoru podatkov in oblikah informiranja. Predstavila je delovanje

INDOK centra in njegove strokovne službe informiranja in dokumentiranja.

Pomen strokovnih informacij za kakovitosten razvoj novih izdelkov in metode vključevanja le-teh v inovacijski proces. Sodobni načini procesiranja in razširjanja informacij, oblike in izvori, predvsem baze podatkov in online iskanje v host. Organizacija indok dejavnosti v Iskri in delovanje Indok centra ter njegovih posameznih služb; informiranje in dokumentiranje; knjižnica, ki dosega in omogoča kakovitosten strokovno informiranje.

Marko Batista iz Iskre Commerce-KITS je spregovoril o vsebini dela v tržno informacijskem centru, ki zajema predvsem pridobivanje informacij o izdelkih, proizvajalcih in trgih.

Zaradi hitrega razvoja informacijske tehnologije, predvsem pa tehnologije prenosa podatkov ONLINE delo nikakor ni več ekso-

stična. Iar purlartistična dejavnost, temveč daje že zelo uporabne rezultate.

ONLINE danes še zdaleč ni čudežno orodje. Tako pridobljene informacije po pravilu ne zahtevajo za ugotavljanje, kakšen izdelek in po kakšni ceni trg potrebuje. So pa kakoviteno dopolnilo informacijam, ki so nam na voljo po klasični poti. Le ustrezen tržni pristop bo zagotovil, da bomo razvili proizvod, ki ga kupci rabijo in želijo in ne tistega, ki ga je prijetno razvijati!

Andrej Česnik iz JTS je v uvodu svojega izvajanja o Vlogi tehnologije v procesu odločanja o osvajanju novih izdelkov izpostavil ugotovitev, da na osnovi raziskav ki ugotovljajo, da 80% vseh problemov in dodatnih stroškov izhaja iz razvoja in konstrukcije izdelka in priprave proizvodnje, ostalo pa iz proizvodnje, trženja in servisiranja.

Za doseganje konkurenčne sposobnosti proizvoda je potrebno upoštevati pravilo treh števil, ki

jih je mogoče povzeti s pojmi: »optimiraj« »uskлади« in »prestrukturiraj«.

Razprava

V razpravi ob koncu posvetovanja so na temo »NOVI IZDELEK udeleženci prispevali še nekaj dodatnih ugotovitev. Objavljamo strnjene poudarke:

Marija Pirc je opozorila na vlogo in pomen poznavanja uporabe standardizacije že v RR procesu. Z uporabo standardiziranih materialov ali sestavnih delov je mogoče prihraniti 10% stroškov in časa pri razvojnem delu. Z uporabo standardiziranih sestavnih delov pa se tudi izboljša ekonomičnost pri uporabi izdelka. Pozvala je vse razvojnike k večji aktivnosti pri soustvarjanju mednarodnih standardov v ustreznih mednarodnih organizacijah in telesih. Pomemben vidik takega sodelovanja je tudi predvidevanje bodočih trendov razvo-

ja, ki so razvidni iz osnutkov dokumentov pri sprejemanju standardov.

Marjan Trojar je spregovoril o širšem pomenu pojma tehnologija. V večini primerov ta pojem povezujemo s proizvodnjo, pozabljamo pa, da se pojavlja povsod, kjer človek upravlja z dejstvi ali znanjem za razreševanje praktičnih nalog ali ciljev. V Iskri smo stagnerali tudi zato, ker nismo enakopravno obravnavali tehnologije v vseh procesih in poslovnih funkcijah. Opozoril je na tehnologijo v smislu izrabe časa analize vrednosti, stroškov ipd.

Andrej Korenčan je nadaljeval razpravo o tehnologiji s predstavitvijo problematike sočasne razvoja izdelka in tehnologije in ugotavljal, da je razvojno zaostajanje Iskre posledica zaostanka v razvoju tehnologije.

Marjan Trojar je nato ilustriral pomanjkljivosti v tehnologiji marketinga in v tehnologiji razvoja z dejstvom, da niti razvojniki, niti tržniki ne znajo opredeliti eko-

nomičnosti, torej stroškov razvoja niti bodočih dohodkovnih učinkov novega izdelka.

Brane Gruban je glede na svoj referat še dodal, da tehnologija raziskovanja ni v dilemi: tržniki — razvijalci, ki je umetno ustvarjena. Opozoril je na napačno pojmovanje marketinga v podjetjih, ki po njegovem ni funkcija ampak kultura celotnega podjetja, zato se jo tudi razvojniki ne morejo odreči. Kot primer napačnega pojmovanja je navedel primer cene: veliko bolj pomembna je vrednost, oz. uporabnost in kupcu je storitev pomembnejša kot sam izdelek. Zavzel se je še na analogijo s konkurenco v svetu: primerjati se moramo tako po vlaganosti v RR dejavnost pa tudi številu zaposlenih tej dejavnosti in se pri tem vprašati: Ali smo lahko še avtonomni ali pa se bomo prisiljeni odpreti v svet in se strateško povezovati in se končno zavedati, da ni važno le sodelovati temveč zmagati!

Pripravila: Irena Stok

Anketa

Na posvetovanju je bilo veliko govora o vsesplošnem, še posebno raziskovalno-razvojnem zaostajanju Iskre za konkurenčnimi firmami v razvitem svetu. Odločitve za nove izdelke so prepozne ali odražajo nepoznavanje svetovnih trendov, prenos tehnologij je prepočasen, proizvodnja premalo fleksibilna in kvalitetna, novih izdelkov pa tudi ne znamo ustrezno tržiti. Nekateri udeleženci smo zato zaprosili, da s svojega zornega kota skušajo osvetliti vzroke neusklajenosti med zmčnostmi Iskre in zahtevami kupcev. Čemu posvečamo premajhno pozornost, ko sprejemamo pomembne programske odločitve?

Stane Kavkler, član KPO za program in razvoj, Elementi:

Delavcem v inovacijskem procesu je jasno, kako naj bi ta proces potekal po vsebini. Pri tem je najbolj kritična zgodnja faza programskih odločitev, ko se odločamo, kam se bomo pravzaprav usmerili. Ustrezne študije bi morale biti narejene že na začetku in sicer marketinška: na katere trge se usmeriti, katere produkte izdelati, predvsem pa programske, ki jih moramo pojmovati dovolj široko, še predvsem z ekonomskega vidika — koliko naložb je

potrebni že v inovacijski fazi do osvajanja proizvoda, nadalje kakšni stroški bodo nastali v fazi reprodukcije, skratka pred vsakršno odločitvijo mora biti znana popolna ekonomika proizvoda. Tovrstna znanja so v Iskri še zelo pomanjkljiva in zato bi morali več pozornosti nameniti ustreznemu izobraževanju.

Jože Pukl, vodja programov, Avtomatika:

Poglavitno napako vidim v dejstvu, da smo Iskra kot celota in kot njeni deli izrazito proizvodno naravnani in sprejemamo pro-

gramske odločitve na podlagi absorpcijske moči in kapacitet in potreb lastne proizvodnje, ne znamo pa se odzvati pričakovanjem in zahtevam trga, ki postavlja konkurenčne, programske in druge pogoje. Tu tičijo vzroki vseh naših težav. Strategijo in filozofijo Iskre moramo premakniti iz proizvodne naravnosti sedemdesetih let v tržno-marketinško naravnost v vseh pogledih, kot smo jih poslušali na današnjem posvetovanju.

Karel Kardoš, vodja raziskovalnega inštituta Iskra Elek-

tromotorji:

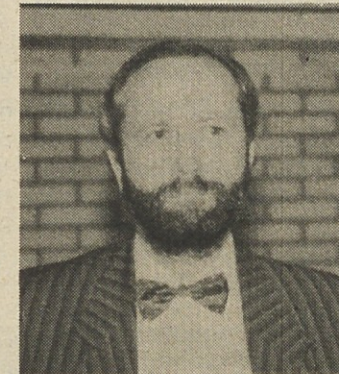
Razlogov za zaostajanje je več; z vidika našega inštituta naj omenim slabe povezave med tržniki in razvijalci. Preveč se odločamo na čustvenih osnovah namesto na podlagi podatkov. Podatkov nikoli ni dovolj, najhujše pa je takrat, ko jih sploh ni, zato ponavadi pri odločanju dajemo prednost produkcijskemu načinu. Najlaže je delati tisto, kar znamo. Nove stvari vedno zahtevajo veliko dodatnega truda, zato se mu raje odrečemo na račun lagodnega življenja in to na vseh ravneh.

Rudi Zorko, direktor razvoja in programov, Kibernetika:

Najbolj šibki smo pri definiranju tržnih zahtev. V tem trenutku se mi zdi najpomembnejše pravila usmeritev razvojnih ciljev in resursov, ki so v naših DO ali podjetjih še na voljo. Premajhno te-



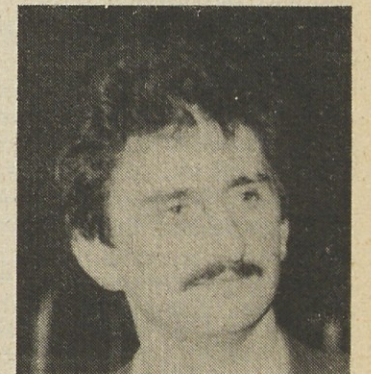
Marija Pirc



Marko Batista



Jernej Kuharič



Jože Rožman

žjo dajemo tudi internacionalizaciji in globalizaciji poslovanja in v zvezi s tem sproščanju in koriščenju naših potencialov v drugih deželah, kar je Iskra že na nek način pozabila in se ji to prav gotovo v slabem smislu tudi vrača.

Marija Pirc, direktorica TOZD Standardizacija:

V svojem prispevku ob koncu posvetovanja bi rada opozorila, kako pomembno je, da pri snovanju novega izdelka pregledamo obstoječe standarde in jih tudi uporabimo. Tako lahko bistveno zmanjšamo stroške in skrajšamo čas dela na novem izdelku. Po drugi strani pa je zelo pomembno sodelovanje pri generiranju standardov, saj je vsak nov izdelek potrebno tudi standardizacijsko opredeliti.

Drago Tomšič, Kibernetika:

Zelo dobro bi bilo, če bi se tega posvetovanja udeleževali tudi poslovodni delavci, tukaj pa jih vidim le nekaj, kar kaže da njihova pozornost ni usmerjena v inoviranje lastne proizvodnje, temveč v povsem druge aktivnosti. Če bi

se miselnost na tej ravni resnično spremenila, imamo možnosti, da postane Iskra uspešna in konkurenčna firma. Glede na trenutno obnašanje naših direktorjev, ko po sili razmer večino svojega časa prebijajo na sestankih v občini in bankah in tam tudi iščejo rešitve pa so opazni premiki zelo dvomljivi in moje predvidevanje precej pesimistično.

Marko Batista, Iskra Commerce, KITS:

Tri stvari se mi zdijo pomembne: — da vemo, kaj kupec hoče in potrebuje, — da vemo, kaj kupec hoče in potrebuje in — da vemo, kaj kupec hoče in potrebuje.

Jernej Kuharič, direktor tehnično komercialnega področja Iskra Servis:

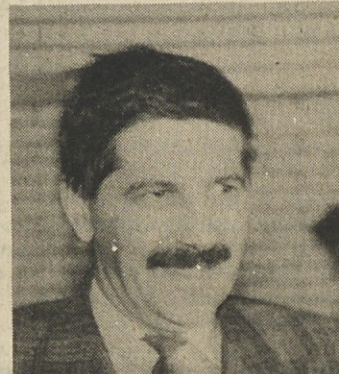
Že pri snovanju novega izdelka je treba paziti na to, kakšna bo končna kakovost izdelka. Seveda je to odvisno od vseh razvojnih in proizvodnih dejavnikov. Nadalje moramo opredeliti, kako naj bi bila organizirana servisna mreža, oz. kaj tisti izdelek na trgu potrebuje. Vsega tega danes primanjkuje, saj razvijalci premalo mislijo na to, kako bo potrebno izdelek spremljati na trgu.

Jože Rožman, vodja razvoja Konzatorji:

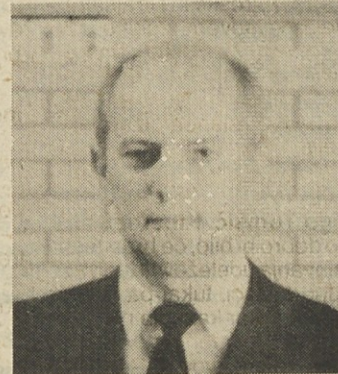
Večje pristojnosti bi morali dati zaposlenim v razvojnih oddelkih in jih vključevati v odločanje, v celoten proces nastajanja novega izdelka. Mislim, da tovrstne odločitve v Iskri niso dovolj strokovne, zato moramo več pozornosti posvetiti medsebojnemu informiranju, izobraževanju in seznanjanju s trendi v svetu.



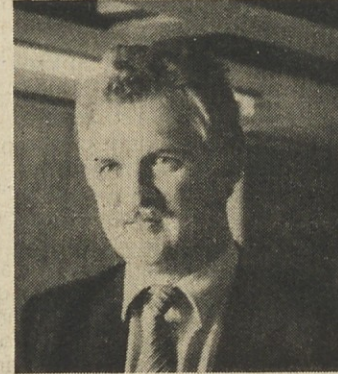
Stane Kavkler



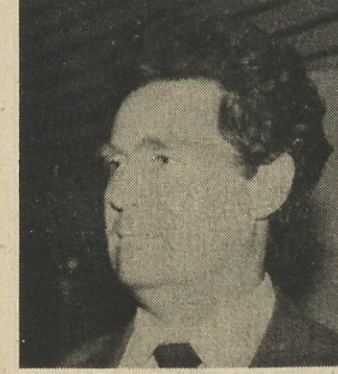
Jože Pukl



Karel Kardoš



Rudi Zorko



Drago Tomšič

Kako smo poslovali v devetih mesecih

Gospodarska in družbena kriza vse bolj vpliva tudi na pogoje gospodarjenja

V začetku tega meseca je bila v novogoriški Iskri Avtoelektriki že šestnajsta seja predsedstva konference osnovnih organizacij sindikata, ki je bila posvečena oceni in obravnavi devetmesečnih rezultatov poslovanja. Seja, ki jo je sklical predsednik sindikata Miloš Vodopivec je bila izredno razgibana, žal pa je minila v spoznanju vse težjega gospodarskega položaja, ki se odraža predvsem skozi poslovne rezultate, ki nikakor niso pohvale vredni, na nekaterih področjih celo daleč od načrtovanih.

Zbrani delegati, med njimi so bili tudi nekateri direktorji TOZD in področij, so najprej poslušali uvodno informacijo predsednika Miloša Vodopivca o skupu sindikalnih delavcev v izobraževalnem centru Iskre Delte v Novi Gorici, kjer so ob prisotnosti predsednika slovenskih sindikatov Mihe Ravnika razpravljali o prenovi sindikata, o novem statutu, o novem zakonu o delovnih razmerjih, o pripravah na sindikanski kongres itd.

V ospredju se je bila razprava o devetmesečnem poslovanju, uvodno besedo pa je imel direktor Avtoelektrike Robert Zerjal. Datajno in do podrobnosti je podal vse tiste postavke, ki so vplivale na poslovanje ter obrazložil vzroke za težave, ki so vplivale v več temeljnih organizacijah na zaključek devetmesečja z rdečimi številkami.

Ce se najprej ustavimo pri proizvodnji, moramo žal zapisati, da smo na ravni delovne organizacije proizvedli za 2,4% manj, kot v istem obdobju lani. To pomeni, da smo izpolnili letni plan 62,6 odstotno, dosegli pa smo tudi nižjo produktivnost in to kljub temu, da smo zmanjšali število zaposlenih. Seveda pa nikakor ne smemo mimo ugotovitve, da smo proizvodnjo v zadnjem času namensko zmanjšali, ker so se zmanj-

šale potrebe po naših izdelkih nekaterih naših kupcev, po drugi strani pa smo bili prisiljeni posameznim kupcem dobave celo ustaviti, saj nam niso mogli poravnati plačilnih obveznosti.

Kljub temu pa izstopajo tri temeljne organizacije, kjer se je proizvodnja glede na isto obdobje lani nekoliko povečala in to v tovarni velikih zaganjalnikov za 5,5%, v tovarni električnih rotacijskih strojev za 9,1% in v tovarni odlitkov Komen za 4,1%.

Gotovo se vsi spomnite, kakšne velike težave je imel in še ima koprski To-

mos, kateremu poslovni partner je tudi Iskra Avtoelektrika, točneje njena temeljna organizacija AET Tolmin. Neljube posledice je občutil tudi ta 550 članski kolektiv, saj je bila njihova proizvodnja precej nižja od lanske.

Sicer pa pogledjmo po posameznih temeljnih organizacijah, kako se je odvijala proizvodnja.

V najštevilčnejši temeljni organizaciji v tovarni velikih zaganjalnikov pravijo, da je proizvodnja potekala dokaj normalno. Potrebe prodaje so pokrivali v celoti, le v paleti rezervnih delov

niso mogli postreči z rotorji, ker so jih veliko količino prodali v Iran.

V tovarni generatorjev in elektronike je bila proizvodnja v primerjavi z lasko v istem obdobju nižja za 0,5%, bojijo pa se, da tudi do konca leta ne bodo mogli doseči visoko zastavljenega plana, predvsem zaradi težav pri oskrbi s kvalitetnimi repromateriali. Zaradi drsnega planiranja imajo namreč dobave materialov tekoče, to pa pomeni, da vsako dospetje nekvalitetnih materialov pomeni zastoje v proizvodnji. Omeniti moramo še nepovsem aktivirano opremo iz naslova investicij ter tudi delni zamik povsem nove proizvodnje, ki pa naj bi po najnovejših informacijah končno te dni le stekla.

V tovarni električnih rotacijskih strojev so let-

ni plan izpolnili 72 odstotno, v celoti pa so izpolnili tudi prodajne obveznosti. Povedati moramo tudi, da proizvodnjo nenehno prilagajajo plačilni sposobnosti kupcev.

Zaradi manjših potreb izdelkov in pred časom tudi ustavitve dobav nekaterim kupcem — tu je tudi glavni vzrok za padec proizvodnje v tovarni malih zaganjalnikov, kjer je le-ta manjša za skoraj šest odstotkov nasproti obravnavanemu obdobju v lanskem letu.

V bovški Iskri je dejanska rast proizvodnje sicer pozitivna, čeprav je trenutni prikaz nekoliko drugačen. V tej tovarni vsekakor izstopa uspeh in sicer prva serija suhe vžigalne tuljave, dobavljena italijanskiemu Fiatu. Da bi lahko naredili to serijo, so morali celo prerazporediti nekaj režijskih delavcev v proizvodnjo in to bo trajalo vse dotlej, dokler ne bo realizirano investicijsko vlaganje v modernizacijo traku suhe vžigalne tuljave. Upajmo, da bo to kmalu, saj se ponujajo prodajne možnosti tega artikla tudi drugim kupcem. Povejmo še, da so v bovški Iskri izločili iz proizvodnega programa dinamo za kolo in kolesarsko tlačilko.

V tovarni žarnic Ljubljana so izpolnili letni plan proizvodnje 69%. V tretjem trimesečju so imeli izpad proizvodnje zaradi letnih dopustov, njihova ocena pa sloni na predpostavki, da bodo ta izpad do konca leta nadoknadili.

Tolminsko Iskro AET smo že omenili, zato skočimo na Kras v Tovarno odlitkov Komen. Tu so vrednostni plan proizvodnje iz-

polnili s 74%. Rezultati bi bili še boljši, vendar tudi tu ni šlo brez težav, osnovni problem pa je v zmanjševanju serij, kar ima za posledico večje število menjav orodij ter s tem težave pri zagotavljanju ustrezne kakovosti. Predvsem v tretjem trimesečju pa so se srečali tudi s pomanjkanjem livarjev na tlačnem litju.

V Iskri Avtoelektriki nas je bilo konec septembra 3612 zaposlenih. Od začetka leta do konca septembra smo zmanjšali število delavcev za 69 ali 1,9 odstotka. Na novo je prišlo 137 delavcev, v glavnem naših študentov, delovno razmerje pa je prekinilo 206 zaposlenih, med katerimi so mladi fantje, ki so odšli v vojsko in upokojenke ter upokojenici.

Prodaja naših izdelkov je bila dokaj spremenljiva. Medtem, ko je bila prodaja za prvo vgradnjo v začetku leta še ohrabrujoča, so se v sredini leta pojavile velike težave z domačimi kupci, predvsem zaradi likvidnostnih in cenovnih neskladij. Po dopustih se je problematika delno izboljšala, vendar je pričakovati še nadaljnje težave pri proizvajalcih gospodarskih vozil, ker se povpraševanje na domačih trgih zmanjšuje, za izvoz pa je domača industrija nepripravljena.

Na področju druge vgradnje je bilo povpraševanje in zato tudi prodaja sorazmerno ugodna, žal pa nismo mogli v celoti zadovoljiti povpraševanja na domačem trgu po rezervnih delih ter nekaterih izdelkih. Temu problemu bo potrebno posvetiti bistveno večjo

pozornost tudi zato, ker se iz dneva v dan pojavljajo drugi konkurenčni ponudniki, tako domači, kot tuji.

Tudi pogled v izvozne rezultate nas ne navdihuje s prevelikim optimizmom. Tu beležimo slabo povpraševanje po naših izdelkih za tržišče druge vgradnje pa tudi za prvo vgradnjo zamujamo pri osvajanju novih proizvodov.

Seveda je posledica tega odmik realizacije izvoza od sicer dokaj visoko zastavljenih ciljev, zato je upravičena bojazen, da planiranega izvoza za letošnje leto ne bomo dosegli. Glede na planirano vrednost izvoza najbolj zaostajajo v tovarni malih zaganjalnikov, v tovarni generatorjev in v tovarni AET Tolmin.

Ce potegnemo črto pod vse našteto ni težko ugotoviti, da s poslovanjem ne

moremo biti zadovoljni, saj je oprto v izgubo, ki je največja doslej v vseh letih obstoja Iskre Avtoelektrike. Vendar položaj ni brezupen, kot je poudaril glavni direktor ter podčrtal vrsto ukrepov, ki bodo vplivali na izboljšanje stanja že do konca leta. Predvsem moramo pospešiti in dokončati osvajanje novih izdelkov, ki jih trg od nas pričakuje ter jih ponuditi s čim manjšimi stroški. Povečati je treba prodajo izdelkov in osvojiti še širši krog kupcev. Investicijska vlaganja naj bodo le tam, kjer bodo proizvodni rezultati vidni v smislu pridobivanja dohodka. Spremljanje in omejevanje vseh vrst stroškov itd. Ob zaključku je spregovoril še o reorganizaciji SOZD Iskra, ki naj bi se s 1. januarjem preoblikovala v delniško družbo.

M. R.

Zasedanje delavskega sveta

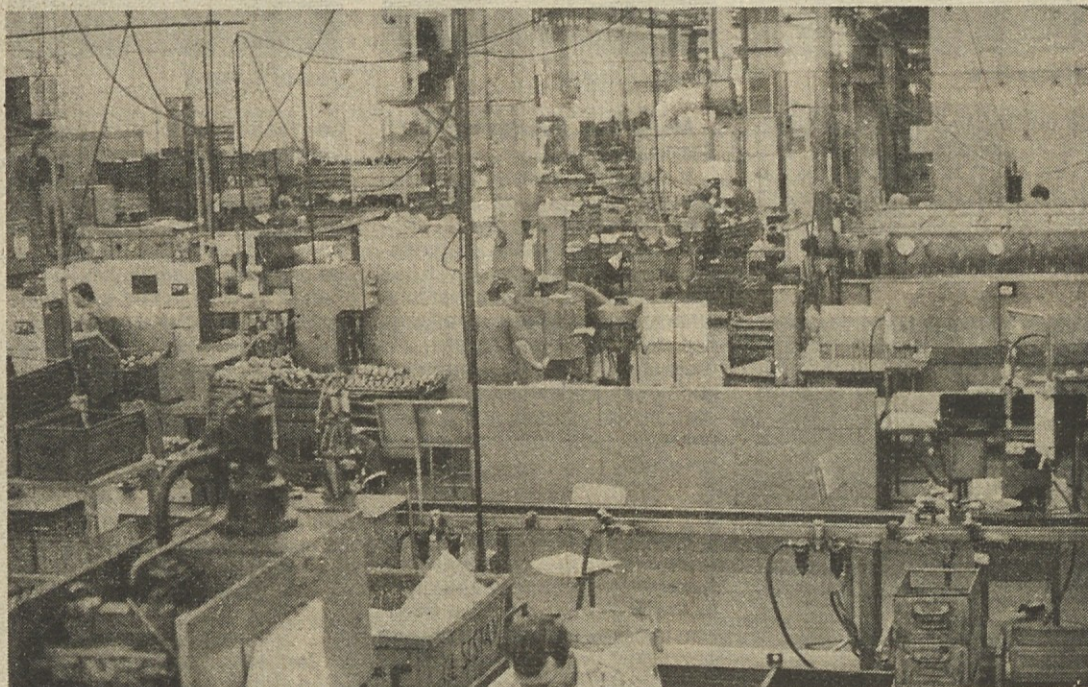
V petek, 27. oktobra je potekalo v novogoriški Iskri Avtoelektriki redno 15. zasedanje delavskega sveta delovne organizacije. Potem, ko je podal Bogdan Soban, v. d. pomočnika glavnega direktorja pregled izvrševanja sklepov minulega zasedanja, so delegati obravnavali in sklepali o elaboratu službe internega nadzora za tretje obračunsko obdobje letošnjega leta, kot to zahteva zakon.

Delegati delavskega sveta so sklepali tudi o spremembi terminskega koledarja. Gre se za pomoč prizadetim v Sloveniji ob katastrofalnih poplavah, plazovih in drugih ujmah, ki so pred časom povzročili milijardo škodo, praktično nenadomestljivo samo z delom in obnovo tistih, ki so škodo najbolj utrpeli. Zato so se delegati odločili, da bo posledice strahotne nesreče ublažil tudi kolektiv v Iskri Avtoelektriki tako, da bo zadnji delovni dan v tem mesecu, 31. oktobra delal solidarnostno in sredstva, pridobljena s tem delom, namenili kot pomoč za obnovo prizadetih krajev.

Vsi vemo, da nas iz dneva v dan presenečajo nove, višje cene vseh izdelkov, ki seveda vplivajo tudi na nabavo repromateriala, namenjenega za redno proizvodnjo. Da bi šli v korak s podražitvami, so tudi delegati delavskega sveta sprejeli nov cenik izdelkov in rezervnih delov, ki se prodajajo trgovskim organizacijam.

V minulih številkah našega glasila smo podrobneje poročali, da se je tudi Iskra Avtoelektrika odločila, da bo z novim letom postala družbeno podjetje. Počeg glavnih novosti, ki smo jih predstavili, smo povedali tudi, da ne bo več glavnega direktorja s pomočniki, ampak da bo novoustanovljeno podjetje vodil poslovodni odbor s predsednikom na čelu. Zato je delavski svet izkoristil to zasedanje tudi zato, da je sprejel sklep o razpisu imenovanja predsednika poslovodnega odbora Iskre Avtoelektrike. Delegati so imenovali tudi petčlansko razpisno komisijo, katere predsednik je Milena Melink. O izbranem kandidatu bomo seveda poročali tudi v našem glasilu in ga primerno predstavili.

M. R.



Iz tovarne malih zaganjalnikov

Iskrini serviserji odslej popravljene instrumente tudi verificirajo

V sodelovanju z Zveznim zavodom za kontrolo meril iz Ljubljane so Iskrini serviserji iz Rožne doline v Ljubljani začeli popravljene instrumente tudi verificirati. V ta namen so izšolali pet serviserjev, ki so si pridobili naziv metrolog, prostore za to dejavnost pa so načrtovali že pri sami izgradnji Centralnega tehničnega servisnega obrata.

S prvim oktobrom so v DO Iskra Servis začeli v sodelovanju s Kontrolo meril iz Ljubljane popravljene

instrumente tudi verificirati. Gre za izredne preglede meril, ko se pokvarijo in jih po popravilu pregledajo, preverijo njihove karakteristike in jih primerjajo z deklariranimi, če ustrezajo pa ta merila tudi verificirajo.

To delo zdaj v Rožni dolini opravljajo pet serviserjev, ki so si na posebnem tečaju pridobili naziv metrolog. V CTSO so dobro opremili tudi posebno delavnico, kalibrirnico in delo je steklo. Za zdaj popravljajo in verificirajo predvsem ins-

trumente iz Iskrinega proizvodnega in zastopniškega programa. Če bo dovolj zanimanja, bodo podobno delavnico, kot je zdaj v Ljubljani, usposobili tudi v novem servisu v Beogradu.

Nekaj podrobnosti iz nove zadolžitve Iskrinih serviserjev nam je predstavil strokovni sodelavec za kakovost in metrologijo v DO Iskra Servis Niko Kranjac: »Uvajanje pregledov meril, instrumentov, ki se uporabljajo v proizvodnji, je daljši proces, ki zahteva določene orga-

nizacijske napore, precej znanja in seveda tudi izredno kakovostne naprave. Jasno je, da lahko le dobra organiziranost metrološke službe zagotovi primerno kakovost izdelkov ali storitev in je zanjo tudi osnovni pogoj. Zakon predpisuje za vsa merila obvezne preglede, kar pomeni, da takrat karakteristike merila primerjamo z merilom višnega točnostnega razreda, oz. z etalonom. Za vsa merila predpisuje zakon prvi pregled, periodične preglede in izredne preglede. Prvi je predpisan za nova merila in ga mora opraviti proizvajalec tega merila, medtem pa periodične in izredne preglede opravljamo zdaj tudi pri nas v DO Iskra Servis. Naj bom še nekoliko bolj natančen: izredni pregled je takrat, ko se merilo pokvari, in sicer v času, v katerem je še verificiran, po popravilu pa je treba instrument umeriti, medtem ko periodične preglede opravljamo ob izteku dobe, za katero je merilo deklarirano.«

Lado Drobež

Od Zveznega zavoda za mere in plemenite kovine je DO Iskra Servis dobila pooblastilo za pregledovanje naslednjih meril: merila enosmernega toka in napetosti, merila izmeničnega tok in napetosti ter merila upornosti, še letos pa bodo razširila dejavnost tudi na področje frekvence. Gre za merila tako imenovane klase B. To so merila, ki jih uporabljajo v proizvodnji, niso pa vezana na obračun in zaščito ter varnost ljudi in premoženja, torej klase A. Za ta merila Servis še ni pooblaščen, pač pa to delajo v Sloveniji organizacije kot npr. IKM, nekateri zavodi

in inštituti, itd. Ker pa Iskrini serviserji popravljajo tudi merila klase A, niso pa še pooblaščen za verifikacijo, so se v želji, da bi pomagali kupcem teh naprav, povezali z ustreznimi ustanovami kot npr. IKM, Merilno elektroniko v Horjulu, v Iskro Otoče ter drugimi, ki potem v Servisu popravljene instrumente verificirajo.

Iskrini serviserji vzdržujejo in usmerjajo vse Iskrine instrumente ter instrumente iz zastopniškega programa Iskre Commerce.

Iskra Commerce

Iskra Commerce XIV. srečanje mladih IC

Drugačna vloga mladinskih organizacij v podjetjih

Želja po ohranjanju vsakoletnih tradicionalnih srečanj mladih Iskre Commerce je bila kljub nezavidnemu denarnemu položaju odlojučna: mladi so nekaj denarja zbrskali iz zbrane članarine, preostalo pa so prispevali kar sami in po letu dni so se lahko spet zbrali, kje drugje kot v Poreču.

Štirinajsti SMIC, kot ga popularno imenujejo, je zbral skoraj 40 udeležencev, med njimi tudi nekaj gostov iz drugih Iskrinih delovnih organizacij, največ iz Elektrozvez. Žal med njimi tokrat ni bilo mladih iz Iskrinih predstavništva po Jugoslaviji. Vzrok je menda v tem, da je po naših filialah vse manj mladih, pa tudi last-

na denarna udeležba za srečanje ni bila tako majhna.

Prvi dan srečanja je mlade obiskal pomočnik glavnega direktorja Iskre Commerce za zunanje-trgovinsko poslovanje Miloš Resnik. Spregovoril je predvsem o organizacijskih spremembah v Iskri in predvidenih načrtih za prihodnje, najdlje pa se je zadržal pri sedanjih in bodoči vlogi Iskre Commerce kot podjetja. Veliko poudarka je dal tudi vprašanjem lastnine ter vodenja in upravljanja, kot tudi napovedani preobrazbi SOZD Iskra v delniško družbo.

V poznejši razpravi so se mladi zanimali predvsem za bodočo vlogo sindikata, povprašali so tudi, kako je z napovedanim prehodom na deljeni delovni čas, direktor Resnik je odgovarjal tudi na vprašanja o vlogi in še boljši izkoriščenosti naše zunanje-trgovinske mreže, seveda so se zanimali tudi, kako je z izobraževanjem ob delu in kako bomo v Iskri reševali problematiko prevelike-

ga števila zaposlenih. Precej časa so se v pogovoru z gostom zadržali tudi pri problematiki selektivnega dodeljevanja štipendij, ko pogosto prevlada socialni vidik pred perspektivnostjo študenta.

Preostali del srečanja so mladi iz Iskre Commerce in Iskrini gostje iz drugih delovnih organizacij izkoristili bolj za športna in družabna srečanja, oba dneva SMIC-a pa je bila v središču pogovora bodoča vloga mladinske organizacije. Ta vloga v podjetjih tudi po pravkar končanem 13. kongresu ZSMS v Portorožu ni nič kaj bolj jasna. Nekateri napovedujejo mladinskim organizacijam v podjetjih tesnejšo povezavo s sindikatom, drugi govorijo o ukinitvi (?) teh organizacij, spet tretji pa, da se ne bo nič spremenilo in da je treba delo organizacije le bolj približati željam sedanje populacije mladih. Verjetno bo vse že dosti bolj jasno ob koncu leta, ko bo mladinska organizacija v Iskri Commerce dobila tudi novo vodstvo.

Lado Drobež



Poreški hotel Delfin je tudi letos gostil udeležence tradicionalnega srečanja mladih IC.

Kaj pa Iskrin trg delovne sile?!

Vse bolj, ko gremo v gospodarsko reformo, nujnejše je tudi ustrezno reševanje številnih problemov, ne le gospodarske, temveč tudi socialno-politične narave, ki se bodo (in se že) pojavljajo v tem procesu. Ena izmed zakonitosti tržnega gospodarstva je tudi formiranje trga delovne sile, ena izmed posledic pa pojav tehnološkega in ekonomskega presežka delavcev, ki se je, kot vse kaže, vsi skupaj še ne zavedamo dovolj, ali pa se je pritajeno bojimo. Ali tudi v Iskri nismo bili dovolj pripravljeni na ta pojav, kljub znanim in že tolikokrat ponovljenim sindikalnim poročnim sklepom o reševanju problematike presežkov delavcev v naših temeljnih in delovnih organizacijah.

In če se to pot omejimo le na delovno organizacijo Zmaj, ki se sicer ne srečuje s presežki delavcev, ampak prav obratno, lahko vidimo, kako trdovratno bo reševanje te problematike. In za kaj gre?

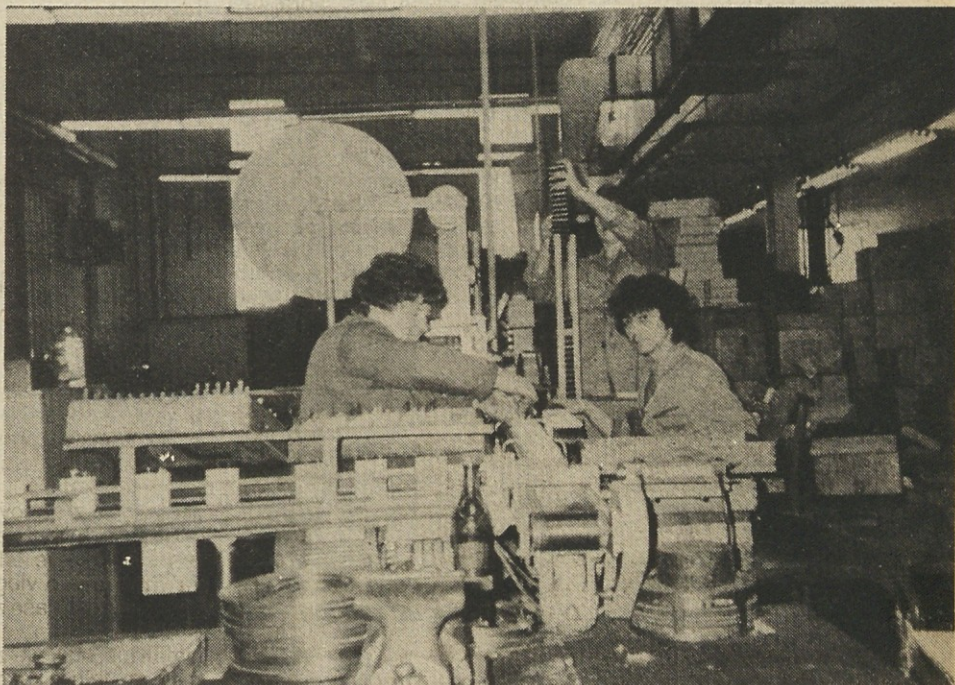
Zmaj ima trenutno relativno visoko število naročil za izdelavo

različnih tipov baterij in na podlagi tega je zmogljivost dela sto odstotna. Zmajevi delavci delajo celo po dvanajst ur na dan, da bi ta naročila v dogovorjenih rokih izpolnili in izdelke še pravočasno izročili kupcu. Na podlagi povečanega obsega dela so v zadnjih mesecih pospešeno začeli iskati nove delavce (za sedaj za določen čas) in se povezovati najprej z Iskrinimi delovnimi organizacijami, predvsem tistimi, ki se srečujejo s prezaposlenostjo, ali tistimi, ki jim »grozijo« stečajni in likvidacijski postopki; povezali pa so se tudi s kadrovske službe v sestavljeni organizaciji. In kot je povedal vodja kadrovskega področja v Zmaju Ljuben Karašov, so se pri tem srečevali z nemalokatero težavo, ko so temeljito obveščali o potrebah in specifičnosti dela, ki naj bi ga delavci opravljali. Kadrovske službe v nekaterih temeljnih organizacijah niso pristopile k reševanju in obveščanju delavcev dovolj zavzeto. Poleg tega pa so bili tudi delavci v teh sredinah pogosto nezainteresirani za premostitev pa čeprav je bil njihov polo-

žaj v temeljni organizaciji trenutno še zelo nejasen. Slednje prav gotovo lahko povežemo z našim nezavedanjem »kaj pomeni biti brez dela«, s premajhno dinamičnostjo, neprilagodljivostjo in nenazadnje z dejstvom, da je gibljivost delovne sile pri nas še minimalna. Toda to je povezano še s čim drugim.

No, Zmaju je le uspelo dobiti skupino delavcev iz Avtomatike, katere so s predhodnimi pogovori pripravili na opravljanje dela v tovarni, potem pa tudi pomagali pri osvajanju specifičnosti dela in po besedah Ljubena Karašova, bodo delavce, ki so trenutno sprejeti za določen čas, če se bo pač ta povečan obseg dela nadaljeval tudi drugo leto, sprejeli tudi za nedoločen čas. Potrebujejo pa še nekaj delavcev, toda dokler ne bo v celoti oblikovan tudi Iskrin trg delovne sile, bodo tovrstna dogovarjanja in reševanja, še vedno spremljale navedene težave. Če ne drugače, nas bo tisti »objektivni jutri« prisilil, da bomo morda začeli razmišljati drugače.

VŽ



Končno tudi Iskrina TV s teletekstom

Aprila nov Iskrin televizijski sprejemnik na tržišču • Bistvena novost izdelka je samodejna nastavitve kanalov • Prvi Iskrin televizor, ki bo imel vgrajen teletekst

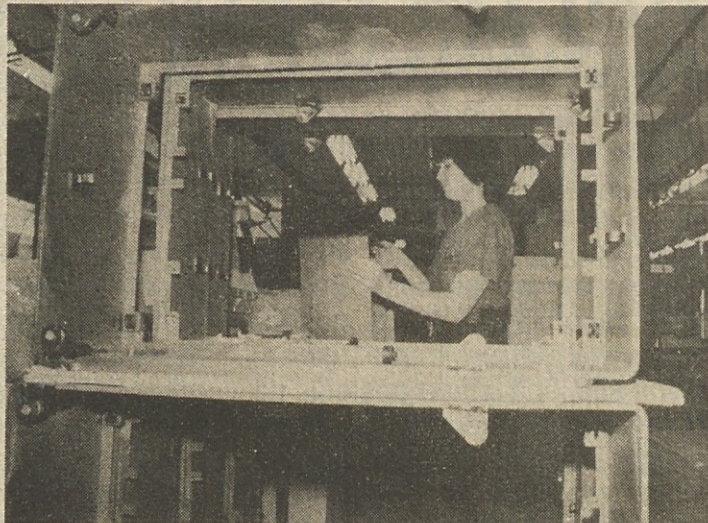
Nov televizijski sprejemnik, ki so ga razvili in izdelali v Videomatiki se imenuje TV 9159 (diagonala zaslona je 59 centimetrov). Vgrajeno ima daljinsko upravljanje s frekvenčno sintezo, s pomočjo katerega je možno direktno poiskati kanal. TV 9159 bo tudi prvi televizijski sprejemnik v Iskri, ki bo imel vgrajen tudi teletekst. Karakter generator je sicer zahodnoevropskega značaja, torej prirejen za vse znake šestih zahodnoevropskih jezikov, spremljamo pa ga lahko tudi pri nas, seveda brez šumnikov. Slednje pa je možno, prek oddajanja TV studia, tudi dodati v paketu 26.

V Jugoslaviji namreč še ni sprejetega standarda glede teleteksta, predvsem zaradi večjezičnega področja. Pol države se zavzema za cirilični pol pa za latinični teletekst tako, da je še vse na ravni razprav. V Iskri smo se zato odločili za zahodnoevropski karakter generator, predvsem zato, ker smo relativno dobro pokriti z italijanskim in avstrijskim programom pa tudi zaradi

naših manjšin v Italiji in Avstriji. Kot zanimivost povejmo, da je v novem izdelku možno preprogramirati devet značilnih strani, ki so za gledalce nenehno zanimive, kot so npr. vreme, bančna sporočila, šport itd.

Po besedah vodje razvoja za televizijske sprejemnike v Videomatiki Leopolda Kneza so k razvoju tega izdelka pristopili veliko bolj strokovno kot pri prejšnjih sprejemnikih. V razvojni, tehnološki in komercialni službi so pripravili vzporedne programe z vsemi aktivnostmi in delo poteka skorajda po načrtanem planu. Z delom so namreč začeli po letošnjih kolektivnih dopustih, 15. novembra pa naj bi predali že razvojno dokumentacijo, na osnovi katere bodo izdelali sto kosov teh barvnih televizijskih sprejemnikov za tehnološko serijo. Po pregledu vseh napak, popravkov in rešitev naj bi stekla poskusna serija, z redno proizvodnjo TV 9159 pa bi začeli 2. aprila drugo leto. V začetnem obdobju bodo mesečno izdelali približno tisoč kosov omenjenih televizijskih sprejemnikov. Del proizvodnje je zasnovan tako, da ga bodo lahko tržili tudi na evropskem tržišču, zato nameravajo pridobiti tudi FZT atest, kar pomeni povečano sposobnost izdelka, da je neobčutljiv na motnje, oz. jih ne oddaja. Ta televizor so Iskraši Videomatike predstavili tudi na sejnih v Beogradu in Zagrebu, kjer so na podlagi tržne analize ugotovili, da je bilo med vsemi Iskrinimi televizorji največ zanimanja prav za ta tip televizijskega sprejemnika in to predvsem zaradi spremenjenega dizajna. Ta TV pa ustreza tudi za samostojno postavitve.

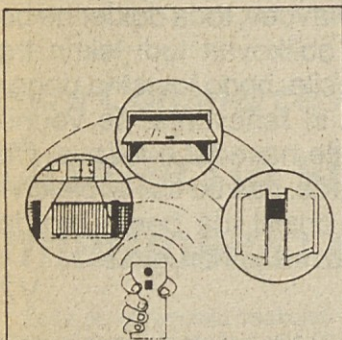
Od novih izdelkov, ki jih bodo v Videomatiki začeli proizvajati drugo leto, omenimo še TV 9066, ki bo največji TV sprejemnik, ki so jih dosedaj izdelali v Iskri, pripravljajo pa še družino TV sprejemnikov: TV 9251, TV 9259 in TV 9266 s povsem novim, modernim dizajnom — s steklom čez zaslon slikovne cevi, ki bo imela že bolj raven zaslon (im. FST — full and square tu-



be). Na letošnjem sejmu Elektronike so Iskraši Videomatike predstavili vse omenjene izdelke, hkrati pa tudi nov barvni digitalni TV sprejemnik.

O ceni vseh novih sprejemnikov iz Videomatike, ki bodo drugo leto zagledali luč sveta na tržišču pa kdaj drugič.

VŽ



vratamat

Dobava in montaža naprav za odpiranje krilnih in dviznih garažnih vrat ter vrtnih vrat s telekomando.

NOVO!

ALARMNE PROTIVLOMNE NAPRAVE

za vse objekte po najnovejši brezžični in senzorski tehnologiji, ki omogoča hitro montažo in dostopno ceno. Brezplačna demonstracija na domu.

TEL.: 064 622-416

Obvestilo

Klub štipendistov SOZD Iskra obvešča vse stare in nove člane, da so novi klubski prostori v stavbi Iskre na Tržaški cesti 2 v Ljubljani odprti vsak ponedeljek in sredo od 17. — 20. Informacije: 214-694, oz. 214-212, int.: 351

Iskra

Iskra Elementi
TOZD Naprave in orodja
LJUBLJANA, Stegne 17



objavlja

javno dražbo

za prodajo rabljenih osnovnih sredstev:

št. osnovno sredstvo	izklicna cena za kos
1. Stružnica PRVOMAJSKA tip TES leto izdelave 1956 s priborom	53.000.000.— din
2. Ekscenter stiskalnica POBEDA tip EPA-6 leto izdelave 1979, maks. sila 160 kN	106.000.000.— din
3. Ekscenter stiskalnice INDOS tip 30T leto izdelave 1963, maks. sila 300 kN	124.000.000.— din
4. Ekscenter stiskalnica VAPTZAROV tip 60T leto izdelave 1963, maks. sila 600 kN	141.500.000.— din

Javna dražba bo v sredo 22. 11. 1989 od 9. do 10. v TOZD, Ljubljana, Stegne 17.

Ogled je možen vsak dan do javne dražbe od 9. do 10., kjer so sredstva.

Interesenti morajo plačati 10% izklicne cene 1 dan pred pričetkom javne dražbe v blagajni delovne organizacije. Osnovna sredstva morate plačati v osmih dneh in jih tudi v tem roku prevzeti.

V ceni ni upoštevan prometni davek, ki ga plača kupec, če ne predloži izjave o oprostitvi plačila prometnega davka.

Informacije lahko dobite po telefonu (061) 574-011.

Peta jugoslovanska razstava robotizacije in fleksibilne avtomatizacije Jurob 89

Na letošnji 5. razstavi, ki je bila od 6. do 8. novembra na Gospodarskem razstavišču, je 42 domačih in 14 tujih razstavljalcev na površini 3.000 m² pripravilo še popolnejši in bolj kakovosten prikaz dosežkov raziskav, razvoja, proizvodnje in aplikacij, naprav in delov s področja robotizacije, robotskih podsklopov in komponent ter fleksibilne avtomatizacije.

Razstava JUROB 89 prikazuje prizadevanja organizatorjev in proizvajalcev tovrstne tehnologije, ki se uveljavljajo na domačem trgu. Tako naj bi Jugoslavija v nekaj letih zmanjšala zaostanek pri uvažanju industrijskih robotov. Najpomembnejša je robotizirana tehnologija za vodilne jugoslovanske izvoznike, ki je pogoj za kakovost in konkurenčnost izdelkov.

Pri proizvajalcih standardnih izdelkov uvajanje robotske tehnologije sicer navidezno zmanjšuje število delovnih mest, vendar jih v bistvu povečuje in jih seli iz področij fizičnega dela v ustvarjalna dela pri konstruiranju novih izdelkov in storitev.

Novost letošnje razstave — inovacijski paviljon

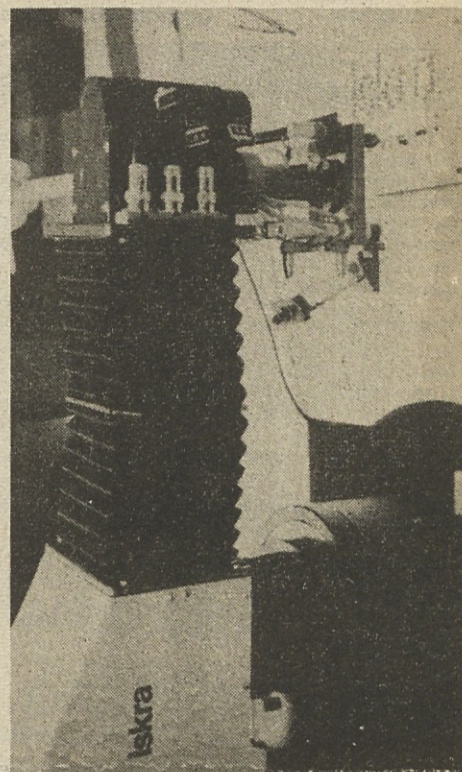
Brez znanosti ni razvoja, tega se zavedajo tudi organizatorji razstave JUROB. Zato so letos k sodelovanju povabili univerze, fakultete, znanstvene inšti-

tute in šole, ki bodo prikazali svoje dosežke in sodelovanje z domačimi in tujimi strokovnimi institucijami ter proizvajalci robotike. Ta del razstave bo postal tradicionalen, saj je bil odziv institutov in fakultet zelo velik. To je hkrati priložnost za domačo industrijo, ki se želi seznaniti z rezultati osnovnih raziskav, ki jih bo možno uporabiti pri razvoju nove generacije robotske tehnologije in fleksibilne avtomatizacije.

Zanimiva strokovna predavanja in srečanja

Noben sejem ni popoln brez dobrega programa strokovnih srečanj, posvetovanj, komercialnih predstavitev in razgovorov. Te z razstavo tvorijo zaključeno celoto in povečujejo učinkovitost poslovnih in strokovnih aktivnosti.

Zanimivi sta bili zasedanji za okroglo mizo na temo POSPEŠENO UVAŽANJE ROBOTIZACIJE IN FLEKSIBILNE AVTOMATIZACIJE V DELOVNIH OR-



GANIZACIJAH ter USPOSABLJANJE TEHNIČNIH KADROV ZA AVTOMATIZIRANE TOVARNE, ki so jo organizirale Fakulteta za elektrotehniko v Ljubljani, inštitut IRFOP iz Furlanije-Juljske Krajine in Inštitut Jožef Stefan.

V času razstave je potekal tudi SEMINAR O UPORABI ROBOTIZACIJE, s praktičnimi vajami, ki bodo organizirane na Inštitutu Jožef Stefan. Koristno je bilo tudi strokovno posvetovanje DRUŽBENI VIDIKI ROBOTIZACIJE in seminar na temo STATUT DELNIŠKE DRUŽBE V MEŠANI LASTNINI.

Iskra in Gorenje sta za obiskovalce razstave pripravila predstavitve novih dosežkov. Sestala sta se tudi Poslovno-planska skupnost za razvoj robotike in robotizacije v SFRJ in organizacijski in programski odbor JUROB 90.

Otroke in mladino je pritegnila računalnica, kjer so se lahko seznanili s programi, ki simulirajo robote. Računalnico za mlade je pripravil Biro M iz Ljubljane. Več o nastopu Iskrinih tovarn preberite v prihodnji številki.

Tekst in foto: Alojz Boc



13. šahovski festival Iskra '89

Vabimo vas na veliki šahovski festival Iskre, ki bo v nedeljo, 19. novembra 1989 v dvorani delavske restavracije podjetja Iskra Telekom na Laborah. Začeli bomo ob 9.

Nastopajo lahko 4-članske moške in 2-članske ženske ekipe, ki bodo razporejene v jakostne skupine. Šahovsko moč ekipe točkujemo po kategorijah. Vsak igralec bo imel na voljo 10 minut za razmišljanje v vsaki partiji.

Prijavnina: 100.000 din za moške ekipe, 50.000 din za ženske in mladinske ekipe. Zadnji rok prijave s prijavnico je uro pred pričetkom tekmovanja. Vsaka ekipa naj prinese s seboj 2 garnituri šaha in 2 šahovski uri.

Najboljše ekipe bodo dobile pokale in vredne praktične nagrade.
Organizacijski odbor — Jože Cimperman

Šahovski prvenstvi Iskre Telekom

Šahovska sekcija Iskre Telekom je organizirala kar dve prvenstvi, v ženski in moški konkurenci. Na ženskem prvenstvu je zmagala Olga Štampihar (MKD), ki je premagala vse svoje nasprotnice. Za ostala mesta se je bil ogrožen boj, saj so se presenetljivi rezultati kar vrstili.

Končni vrstni red:

1. Olga Štampihar (MKD), 2.—4. Marija Logar (MKD), 2.—4. Olga Šenk (Terminali), 2.—4. Olga Polak (JTS), 5. Marija Krivic (SSD), 6. Mojca Logar (SSD).

V moški konkurenci je potekal boj

za naslov najboljšega za leto 1989 med Dušanom Čebularjem (Terminali) in Dušanom Zorkom (JTS), ki sta ugnala vse svoje nasprotnike. V medsebojnem dvoboju sta remizirala in si razdelila 1.—2. mesto.

Vrstni red:

1.—2. Dušan Čebular (Terminali), 1.—2. Dušan Zorko (JTS), 3. Miha Šmid (TIV), 4. Marjan Planinc (JTS), 5. Jože Cimperman (TIV), 6. Anton Cerglar (TIV), 7. Brane Gros (TIV), 8. Marjan Cufer (TIV).

Jože Cimperman

Planinska sekcija kranjskih DO Iskra



PLANINSKI OBVEŠČEVALEC



Izlet v neznano

Letošnja več ali manj uspešna planinska sezona se neizodajno izteka. Pred planinci Iskraši je le še tradicionalni IZLET V NEZNANO, ki bo v soboto 18. novembra.

Kot se za ta čas spodobi, bomo izvedli prijetno potepanje po hribih z nekaj urami lažje hoje in prijetnim ter zabavnim zaključkom v gostinskem obratu. Potrebna je torej lažja planinska oprema, v kateri bo možno tudi plesati.

Posebni avtobus nas bo odpeljal v neznano smer ob 7. zjutraj iz pred hotela Creina, vrnitev pa načrtujemo med 18. in 20., kar bo odvisno od razporeženja. Vožnja bo kot je to običajno brezplačna, postrežba pa bo predvidoma vsakega stala 200.000 din, toliko pa bo treba plačati ob prijavi, ki jih sprejemata Volga Pajk (tel.: 2822) za Savsko loko in Plevčak Franc (tel.: 2524) za Labore do srede 15. novembra. Za vodništvo in še kaj bodo poskrbeli vodniki M. Čelik, I. Kloar in J. Muršec.

Viljudno vabljeni!

Zimovanje na Krvavcu

Obveščamo vse, ki se zanimajo za zimovanje na Krvavcu, da smo začeli z zbiranjem prijav. Prijavite se lahko v Referatu za rekreacijo, tel.: 29-52.

Cena najema na dan

Koča 500.000 din
Apartma 500.000 din
Garsonjera 250.000 din

Hišico je možno najeti za 3 do 4 dni. Ob prijavi boste dobili tudi vse dodatne informacije.

Rajko Kožar

Stalne vstopnice za rekreativno plavanje

Za sezono 1989/90 lahko dobite stalne vstopnice za plavanje v zimskem in letnem bazenu. Cena stalne vstopnice je 100.000 dinarjev. Lahko jo dobite v referatu za rekreacijo in pri referentih za šport in rekreacijo v TOZD.

Rekreativno plavanje v zimskem bazenu v Kranju je možno ob petkih od 15. do 17., ob sobotah od 15. do 18. in v nedeljah od 9. do 19.

Danijeli Felc v spomin!



osvajal najvišje gore v Južni Ameriki. Tudi Ti si rada potovala in v počitniških dneh obšla svet po dolgem in počez, se veselila mladosti in imela velike načrte za prihodnost. Ni Te motila velika razlika v letih; v svoji prirojeni odkritosrčnosti si se rada odprla tudi nam, starejšim sodelavkam. Tvoje in naše sanje so se razblinile, ko je neke nevihtne junijske noči Tvoje mlado življenje ugasnilo na cesti, ko si odhajala v nočno izmeno...

Zaman smo si želeli, da bi Ti 1. oktobra stisnili roko in čestitali za Tvojih 20 let.

Tudi na jesenskem sindikalnem izletu po prelepi Koroški Te ni bilo z nami, zato smo podoživljali vtise s spomladanskega, ko si bila z nami v Prekmurju, vsa vesela in razigrana.

Rodila si se 1. oktobra 1969. leta, se po osemletki zaposlila v Iskri v Spodnji Idriji, se izobraževala ob delu in po svoji polnoletnosti pridno delala v treh izmenah.

Odšla si v času, ko je bila vsa tovarna v predpustniškem razpoloženju in je Tvoj očka že

Zadnjič smo se poslovili od Tebe na domačem pokopališču v trenutku, ko so bili na črnovrški planoti zbrani Iskraši pod geslom: »Pohitimo v dan, da nam sonce ne zaide.«

Tebi je zašlo, draga Danila, spomin nate pa bo ostal svetel in lep, kot so lepi vrhovi gora, ožarjeni od sonca ob sončnem zatonu. Ob tej podobi bomo imele v mislih Tvojo ljubezen do gora in Te bomo ohranile v lepem spominu, kajti za nas, ki smo Te imele rade, boš vedno živeła.

Tvoje sodelavke

Zahvale

Ob nenadni in prerani smrti drage žene

Cirile Kern

se iskreno zahvaljujem sodelavkam, sodelavcem in sindikatu podjetja Iskra TIV za izraze sožalja, denarno pomoč, darovano cvetje in spremstvo na njeni zadnji poti. Vsem iz srca hvala!

mož Štefan Kern s hčerko Anito

Ob nenadni smrti dragega moža in očeta

Staneta Zaplotnika

se iskreno zahvaljujem sodelavcem in sindikatu podjetja Iskra MKD za izrečeno sožalje, denarno pomoč in spremstvo na njegovi zadnji poti žena Vera, hčerka Damjana in sin Marko

Mala oglasa

Prodam krznen ženski plašč št. 40, siv, iz velurja, skoraj nov, za 12 M, nov temen otroški krzneni plašč (5 — 7 let) za 4,5 M, odlično ohranjeno temno rjavo sedežno garnituro, raztegljivo v 4 ležišča za 20 M; in hladilnik Gorenje (170 l), brezhiben, za 2 M. Telefon: (064) 24-474.

Ugodno prodam nova, standardna vhodna vrata Inles Ribnica in termopant okno 140 x 140, vse smreka. Tel.: 319-155, int.: 15. Rosanda.

Iskra

ISKRA — glasilo delovnega kolektiva Iskra — SOZD elektrokovinske industrije — Ljubljana. Ureja uredniški odbor. Glavni urednik: Miloš Pavlica, odgovorni urednik Dušan Željeznov, 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.