



TEDENSKO GLASILO DELOVNEGA KOLEKTIVA ISKRA — INDUSTRIJE ZA ELEKTROMECHANIKO, TELEKOMUNIKACIJE, ELEKTRONIKO IN AVTOMATIKO, KRANI

Še veliko možnosti za razširjeno sodelovanje s podjetji v ZDA

Razgovor z direktorjem PSO Metodom Rotarjem o poslovnem obisku v ZDA

Generalni direktor Vladimir Logar in direktor PSO — Rotar Metod sta v maju mesecu obiskala ZDA. O rezultatih sta poročala na sejah upravnih odborov in kolegijih. Z ozirom na to, da je to prvi obisk na tem nivoju predstavnikov našega podjetja in ZDA, sem zaprosil generalnega direktorja tov. Logarja za dodatne informacije, direktorja tov. Rotarja pa za neposreden razgovor.

KASKEN JE BIL NAMEN IN PROGRAM POSLOVNEGA POTOVANJA V ZDA?

Osnovni namen najinega obiska v ZDA je bil ufrdit dosedanje desetletne stike z ameriškim tržiščem in zlasti z nekaterimi vodilnimi firmami naše panoge, proučiti možnosti za razširitev in poglobitev poslovnih stikov s tem velikim in bogatim tržiščem. To bi z ene strani prispelo k razširitvi in povečanju našega izvoza v ZDA, po drugi pa omogočilo našim tovarnam, da aplicirajo proizvodnjo — v okviru danih možnosti seveda — na dosežke elektronske industrije ZDA.

V tem smislu so tekli razgovori z generalnimi direktorji ITT, GENERAL ELECTRIC in EMPIRE MACHINES v New Yorku in Syracusah, CONTROL DATA CORP. v Minneapolisu, in NUCLEONIC PRODUCTS v Los Angelesu. Obiskala sva tudi nekatere bančne in vladne institucije ter naša diplomatska predstavništva v New Yorku ter Washingtonu.

Program razgovorov pri vseh teh firmah in bančnih institucijah je obsegal poleg tega tudi preučevanje možnosti za kapitalno udeležbo ameriških podjetij v Iskri.

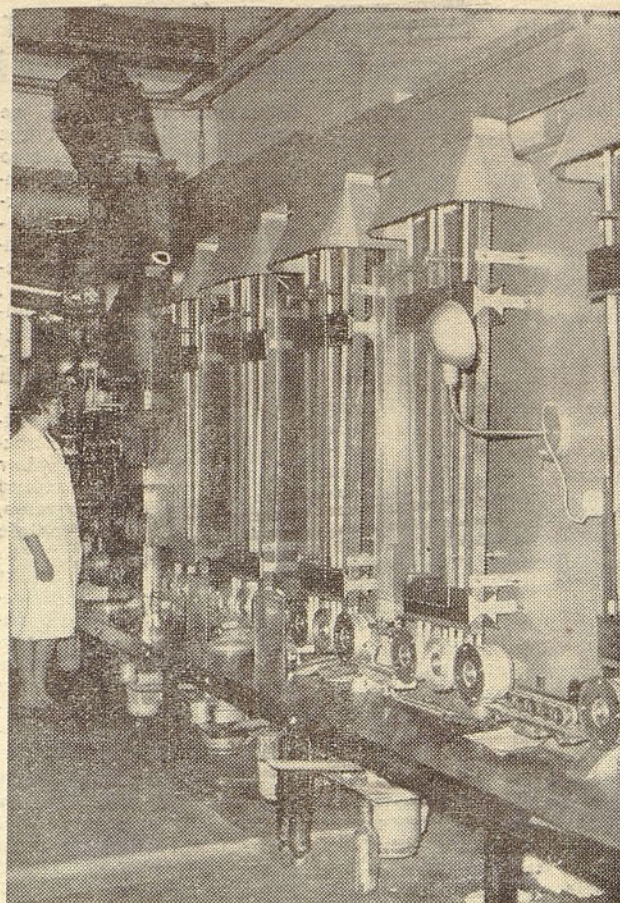
Glede na lanskoletni zastoj proizvodnje v tovarni elektromotorjev v Železnikih, ki so ga povzročila v glavnem zmanjšana naročila ameriške firme EMPIRE MACHINES, ste se verjetno z lastnikom firme pogovarjali tudi o bodočem izvozu naših izdelkov. Ali so izgledi, da bo izvoz v prihodnje potekal bolj enakovredno in dolgoročno na podlagi medsebojne pogodbe?

Vzlic relativno uspešnemu izvozu malih elektromotorjev v ZDA v minulem obdobju smo v PSO že na začetku

našega delovanja menili, da tovarna in z njo celotno podjetje, ne sme biti vezana samo na enega kupca. Sodili smo kot nujnost, da se poleg večje prodaje elektromotorjev na domačem tržišču najdejo tudi možnosti izvoza v evropske dežele.

Kar zadeva ZDA ugotavljamo, da ima firma EMPIRE MACHINES, ki jo vodita g. Sharenov in ga, Pakarowa tudi določene zasluge za razvoj te proizvodnje v železniški tovarni in da je praktično do leta 1966 prevzemala vse količine, ki jih je tovarna ponudila, problem se je zaostрил konec leta 1966 in začetkom 1967 zaradi določenih nihanj na ameriškem trgu. Že takrat pa smo trdili, da bomo v sorazmerno kratkem

času to krizo prebrodili in pridobili za tovarno ne samo toliko naročil kot pred letom 1966, marveč znatno več. Če pregledamo danes kam vse prodaja tovarna elektromotorje, potem lahko ugotovimo, da je bila naša ocena pravilna. Medtem se je položaj na ameriškem trgu spremenil. Kar že vse leto trdi direktor naše firme v New Yorku tov. Hujs, je bilo potrjeno tudi ob najinem obisku (Nadaljevanje na 2. strani)



Proizvodnja uporov v Iskrinem obratu v Šentjernejju je zdaj docela avtomatizirana

Sijajen napredek indijske tovarne AEL

Odkar smo pred nekaj leti poročali, da je naše podjetje v celoti dokončalo inženiring posle za novo indijsko tovarno elektronskih elementov v Bombayu ni bilo več novic o tej tovarni, niti kako teče proizvodnja, niti kolikšen poslovni uspeh ali neuspeh je doživela na indijskem tržišču.

Te dni pa se muči pri nas v ISKRI spet glavni direktor indijske tovarne ASIAN ELECTRONICS LTD, gospod P. A. Bhat, zato sem izkoristil priliko za razgovor, po katerem bi se naši bralci lahko seznanili z napredkom tovarne AEL in njenimi morebitnimi poslovnimi načrti za prihodnje.

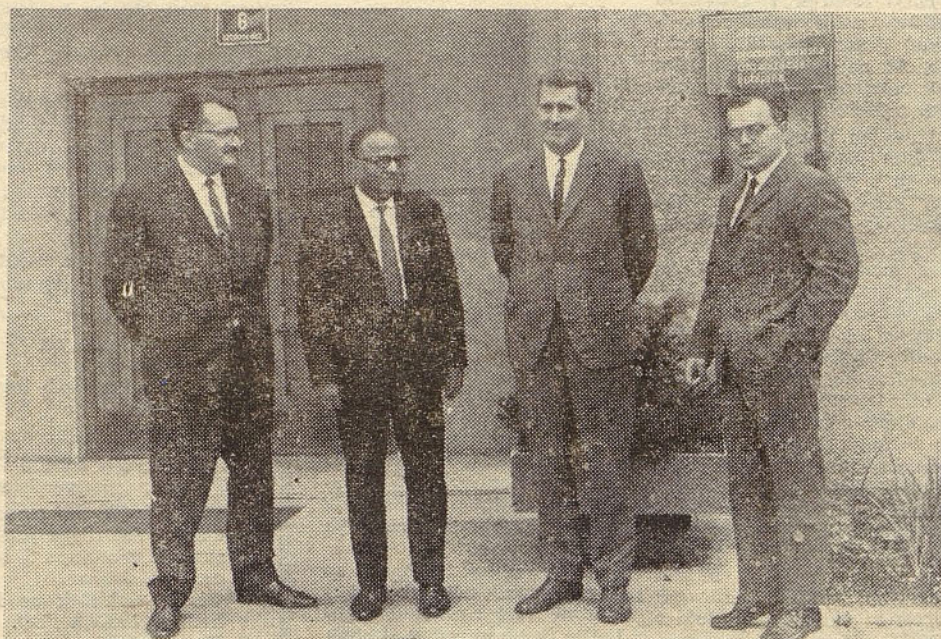
Pred leti je jugoslovansko in tudi indijsko časopisje obširno poročilo o otvoritvi nove tovarne elektronskih sestavnih delov družbe AEL v Bombayu na kateri so bili navzoči visoki predstavniki indijske vlade, od podjetja ISKRA pa naš generalni direktor. Zanima nas, kdaj je stekla po poskusni redna proizvodnja uporov in stirofleksnih kondenzatorjev in s kakšno kapaciteto proizvajata danes tovarna te osnovne sestavne dele?

Tovarna AEL je začela z redno proizvodnjo 1. aprila 1966 in že sedaj proizvajata letno 30 milijonov plastnih uporov in 8 milijonov stirofleksnih kondenzatorjev. S to kapaciteto pokriva približno 85% vseh sedanjih potreb v Indiji. Glavni kupci pa so vojska, pošta, železnice, radioindustrija idr.

Kako je sprejelo indijsko tržišče novo proizvodnjo sestavnih delov in zlasti kakšne ocene ste dobili od kupcev, ki se ukvarjajo s sestavo profesionalnih aparatov?

Tržišče je zelo dobro sprejelo naše nove izdelke. Tako od profesionalnih kupcev kot od široke potrošnje smo prejeli laskave ocene. Kot dokaz za to že danes po komaj dveh letih razširjamo proizvodnjo za celih 250 odstotkov, kar je izjemen primer v Indiji.

(Dalje na 2. strani)



Ekipa, ki je največ pripomogla k naglemu razvoju tovarne AEL v Bombayu in pripravila tudi pogodbo za razširitev proizvodnje. Od desne na levo: inž. Ljuban Artič — direktor izvoznega oddelka PSO, gospod P. A. Bhat, pomočnik gen. direktorja inž. Jože Preželj in inž. Boris Lastič — vodja izvoznega oddelka PSO za region Azije

Še veliko možnosti za razširjeno sodelovanje s podjetji iz ZDA

(Nadaljevanje s 1. strani)
sku. V ZDA je možno prodati tudi do dva milijona elektromotorjev letno. En del prek firme EMPIRE, ostali del pa prek drugih prodajnih poti. Glavna tema razgovorov pri firmi EMPIRE so bile sedanje premajhne dobave elektromotorjev. Pri sedanjem obsegu dobav je celo ogrožen obstoj te firme, z njim pa ogrožene tudi dokaj obsežne terjatve ISKRE, ki so delno posledica običajnih plačilnih rokov, delno pa finančnih težav, v katerih se nahaja firma EMPIRE MASHINES.

Celotna situacija torej kaže, da bi naše podjetje lahko prodalo letno do 3 milijone elektromotorjev. Naloga se torej glasi: kako organizirati proizvodnjo in s tem združiti možnosti železniške tovarne z možnostmi tovarne MIKRON, kako omogočiti tovarni minimalne investicije za izboljšanje tehnologije, ki naj bi pripeljala do tiste točke, kjer je izvoz ne samo atraktiven ampak tudi rentabilen. Iz izkušnje vemo, da samo istočasni nastop na večjih in različnih tržiščih lahko zagotovi polno zasedbo proizvodnih kapacitet, upoštevajoč pri tem, da so ti elektromotorji namenjeni za gospodinjne aparate, ki doživljajo povesod v svetu dokaj močno tržno nihanje.

Z ameriško firmo CONTROL DATA CORPORATION smo sklenili dolgoročno pogodbo o medsebojnem poslovanju in delitvi dela, ki je mnogo obetala. Kot vse kaže, pa so rezultati tega sodelovanja manjši, kot se je pričakovalo. Horjuljska tovarna bi npr. lahko prevzela mnogo več dela za CDC. Kakšni so zadržki za razširjeno proizvodnjo horjuljske tovarne in ali ste se o tem tudi pogovarjali z ameriški predstavnik družbe CDC?

Predvsem naj povem, da sva imela s predsednikom in podpredsedniki ter glavnimi direktorji posameznih področij zelo obsežne, odkrite in uspešne razgovore.

Glede pričakovanj pa tole: V dobrega pol tela je horjuljska tovarna zaslužila pri montaži tiskanih ploščic 150.000 dolarjev, pri čemer je dosegla zadovoljiv nivo cen. V veliko zadovoljstvo nama je bilo, ko nam je osebno predsednik firme g. Norris izrekel priznanje za doseženo kvaliteto izdelkov, pri čemer je torej z najvišjega mesta potrjena ocena glede kvalitete.

Posel ima več prednosti za horjuljsko tovarno, ker dobavlja celoten material družba CDC, poleg tega pa tovarna ni rabila za montažo skoraj nobenih obratovnih sredstev, razen za pokrivanje OD in režije.

S predstavniki CDC smo razpravljali o povečanju naročil, pa so nam povedali, da CDC iz razumljivih razlogov

nobenemu dobavitelju ne prepusti večjega deleža kot je ena tretjina. Pač pa smo dobili od CDC obsežno tehniško dokumentacijo za vrsto elementov in tudi nekaterih elektromehanskih podsestavov. Na osnovi tega pregledujemo sedaj možnosti, da bi posel razširili z drugimi našimi izdelki in pritegnili vanj še druge naše tovarne. Uspeh zavisi od naših tehniških sposobnosti in cen. Lahko trdimo, da kaže vodstvo firme CDC dobro razpoloženje za povečanje nabav v ISKRI, vendar kot rečeno — pri dodatnem programu, ne pa pri povečanju montaže tiskanih ploščic. Konkreten rezultat je bil tudi dokončen dogovor, da naša dva inženirja Cener in Praprotnik nastopita najkasneje do septembra enoletno delo v tovarnah CDC v Mineapolisu z nalogo, da ugotovita konkretne možnosti za plasman novih naročil v naše tovarne.

Tudi od Biroja za elektronske računalnike, ki deluje v okvirju PSO, smo mnogo več pričakovali. Znano je, da ta oddelek ni doslej prodal niti enega računalnika firme CDC, v zvezi velikim naporom in številnim ponudbam. Ali ste o tem informirali predstavnike CDC in kaj menite, da je vzrok za dosedanji neuspeh?

S predstavniki CDC smo se odkrito pomenili tudi o tej problematiki tako, da smo obojestransko ugotovili, kaj bi bilo potrebno in kakšne rezultate je možno pričakovati v prihodnje. Zato se moramo na tem področju odločiti: ali naj ta biro skupaj s CDC odločno aktiviramo — ustvarimo močnejšo kadrovsko bazo in vložimo vanj potrebna finančna sredstva — ali pa ga opustimo. O tej problematiki bomo zato še razpravljali.

Naša tovarna v Trbovljah izdeluje polprevodnike po licenci firme General Electric Co. Ali so možnosti za izvoz teh izdelkov tudi na ameriško tržišče?

Licenčna pogodba med ISKRO in GE predvidevam da bo v določenem obdobju GE kupil od ISKRE toliko izdelkov, kolikor so znašala plačila ISKRE za licenco. Realizacijo takih naročil so doslej ovirale razne okoliščine. V razgovorih s predstavniki GE smo to zadevo sedaj uredili in lahko pričakujemo 100-odstotno izpolnitev obveznosti, seveda, če bomo tudi mi hkrati izpolnili svoje (gre za okrog 750.000 dolarjev). Dosegli smo tudi soglasje, da bi ISKRA dobila prva večja naročila že letos ali v začetku drugega leta. Poleg tega smo se pogovarjali o sodelovanju na mnogo širšem področju, vključujoč tudi možnosti vlaganja kapitala v ISKRO. V naslednjih mesecih predvidevamo obiske visokih predstavnikov GE v našem podjetju ter ustrezne razgovore in zaključke.

Polprevodnikov, ki jih izdelujemo po licenci GE samih po licenčni pogodbi ne moremo izvažati v ZDA, sicer pa so cene polprevodnikov na ameriškem trgu tako nizke, da se tak izvoz tudi ne bi izplačal. Nobene ovire pa ni, da ne bi polprevodnikov vgrajeni v končne izdelke izvažali tudi v ZDA. To pa je področje, s katerim se prav sedaj intenzivno ukvarjamo in upam, da bomo prve uspehe poželi še letos.

Izvoz finalnih izdelkov naših panog v ZDA ne bi predstavljal samo velikega uspeha, marveč je tudi edina pot, ki bo pripomogla do večjih vrednosti izvoza in s tem boljših ekonomskih rezultatov.

Na potovanju v ZDA ste se srečali tudi s predstavniki naše firme Iskra Representatives Inc. v New Yorku. Kako ocenjujete uspehe in pomanjkljivosti v delu te naše firme?

Ne samo, da smo se srečali z njimi — temveč je direktor naše firme tov. Jože Hujs z izredno prizadevnostjo pripravil in izvedel program najinega potovanja ter omogočil številne stike z najvišjimi predstavniki velikih ameriških firm. Tov. Hujs naju je tudi spremljal na vsej poti in sodeloval v vseh razgovorih.

Glede ocene pa tole: O naši firmi v New Yorku so se poslovni partnerji v ZDA in tudi naši predstavniki in diplomantski organi v ZDA izrazili le pozitivno. Izgleda, da smo zastavili prav in tudi naša firma v New Yorku ima vse možnosti, da se na ameriškem trgu utrdi in razvije. Rezultat mora biti seveda povečan izvoz, ki ga ocenjujemo v naslednjem letu v vrednosti med 2—3 milijoni dolarjev.

Vedno znova pa spoznavamo, da je treba v vsak trg najprej investirati in šele nato pričakovati poslovne uspehe. Pomislimo samo koliko smo v zadnjih dveh desetletjih investirali v domače tržišče, da smo si zagotovili svoj današnji položaj, s katerim pa nismo zadovoljni. Primerjajmo to s sredstvi, ki jih vlagamo v obdelavo tujih trgov, pa bomo lahko realneje vrednotili prizadevanja in uspehe naših predstavnikov v tujini.

To velja seveda tudi za našo newyorško firmo. S skromno dopolnitvijo v osebjem, ki je že v teku in s kar največjo operativno podporo iz PSO ji bomo skušali ustvariti vsaj približno normalne pogoje za delo in realizacijo začelih poslov.

In še nekaj: Čimprej se bomo morali odločiti tudi o odprtju vsaj ene ali dveh filial te firme na zahodni obali v San Francisku ali Los Angelesu in na področju, ki teži na Chicagu.

Marjan Kralj

Sijajni napredek Indijske tovarne AEL

(Nadaljevanje s 1. strani)
Potemtkem tudi finančni efekt družbe ASIAN ELECTRONICS ni izostal, ali ne?

Res je, tovarna je dosegla zaviden finančni uspeh. Delniška družba AEL je že po prvem letu izplačevala dividende, po dveh letih pa je poravnala že vse bančne kredite. Vrednost delnic je v dveh letih porasla za 100 odstotkov, poleg tega pa ima tudi vseh 400 zaposlenih v tovarni sorazmerno dobre plače.

Sodil bi, da ste znali tudi odlično organizirati proizvodnjo. Ali ste se po tej plati naslonili na pomoč naših strokovnjakov?



Glavni direktor tovarne AEL g. P. A. Bhat

S kooperacijo ISKRA — AEL smo zelo zadovoljni in tudi pomoč ki so jo nudili strokovnjaki ISKRE je bila zelo koristna. Tu bi še posebej omenil dragocen prispevek inž. Prežlja. Njegovi pametni nasveti so veliko pripomogli k hitremu razvoju firme oz. proizvodnje. Prav zato je upravni odbor direktorjev družbe predlagal ISKRI, da določi inž. Prežlja za predstavnika ISKRE v Indiji. Inž. Preželj bo v Indiji stalno in polno zaposlen kot član direkcije AEL. Pripomniti moram, da je ISKRA že sprejela naš predlog, česar smo se zelo razveselili. Prepričani smo, da bo njegova prisotnost pri nas pospešila že začrtani srednjeročni plan razvoja tovarne.

Omenili ste, da nameravate že sedaj povečati proizvodnjo za 250 odstotkov. Ali je to povečanje razumeti kot paralelo naši avtomatizaciji proizvodnje uporov v Sentjerneju?

Naša razširjena proizvodnja bazira na novi pogodbi

z ISKRO po kateri bomo dobili avtomatične proge za proizvodnjo uporov in stirofleksnih kondenzatorjev. To pa še ni vse. V ISKRI smo te dni podpisali pogodbo tudi za proizvodnjo merilnih instrumentov, takih, ki jih proizvaja vaša tovarna v Horjulu. Licenčna pogodba zajema v celoti 30 vrst serijskih instrumentov za popravilo radijskih sprejemnikov in televizorjev in nekaj profesionalnih laboratorijskih instrumentov.

V Indiji ste verjetno pričeli celotni proizvodni asortiment ISKRE. Ali se boste v prihodnje odločili še za druge sestavne dele poleg uporov, kondenzatorjev in instrumentov?

Zelo smo zainteresirani tudi za proizvodnjo keramičnih kondenzatorjev, feritov in potencijometrov. Upamo, da bomo že v najkrajšem času podpisali tudi pogodbe za te elektronske sestavne dele.

Sodeč po vsem tem, boste že kmalu postali proizvajalec vseh elektronskih sestavnih delov. Ali vzporedno tudi razmišljate na organizacijo razvojno konstrukcijskega laboratorija, ki bo nedvomno nujen pri nadaljnjem razvoju elektronike v Indiji?

Prav danes smo načeli pogovore v Zavodu za avtomatizacijo z namenom, da bi ISKRA formirala skupen razvojno konstrukcijski laboratorij v Indiji, z udeležbo kapitalne investicije. Taka ustanova bi služila skupnim interesom obeh podpisnic pogodbe in pomagala pri razvijanju indijske elektronske industrije.

Z Jugoslavijo imamo namreč zelo dobre politične, ekonomske in kulturne odnose, ki bi jih sedaj še razširili na znanstveno področje. S tem bi obe državi dobili še en dokaz več za medsebojno miroljubno in prijateljsko politiko.

Ob koncu sem se gospodu gen. direktorju P. A. Bhatu zahvalil za izčrpen razgovor, on pa pošilja sodelavcem iskrene pozdrave in še enkratno zahvalo vsem, ki so pripomogli k naglemu in velikemu uspehu tovarne AEL v Bombayu.

-KM-

Združeno podjetje
»ISKRA« Kranj
Prodajno servisna organizacija
Ljubljana

sprejme v delovno razmerje
ASISTENTA DIREKTORJA
finančno-računovodskega sektorja

POGOJI: VS II. stopnje ekonomske smeri z znanjem enega svetovnega jezika, zaželena tudi zunanjetrgovinska registracija, s 5- oziroma 8-letno prakso v finančni oz. bančništvu. Osebnih dohodek po Pravilniku o delitvi osebnih dohodkov ISKRA PSO. Pismene ponudbe pošljite Organizacijsko-kadrovskega sektorju, Kadrovske evidenci, Prodajno servisne organizacije Združenega podjetja ISKRA KRANJ — Ljubljana, Masarykova 15. Oglas velja do zasedbe delovnega mesta.

Poslovanje tovarne elementov za elektroniko v I. polletju 1968

Proizvodnja v višini novih din 44.014.290.— po BPPC v I. polletju je presegla predvideni dinamični plan za 7 odst. v primerjavi z istim obdobjem v preteklem letu pa je bila proizvodnja za 23% večja.

Uspešen proizvodni rezultat so imeli obrati Zarnice, Keramični kondenzatorji in Upori. Tehnološki postopek ni prilagojen potrebam avtomatiziranega proizvodnega postopka uporov. To pa je pomanjkljivost razvoja, ki bi moral predvidovati, ne pa gasiti nastalo stanje. Kljub velikim stroškom, ki jih že več let dajemo za razvoj, rezultatov ni, saj se ne bi smelo zgoditi to, kar se je v letošnjem letu, da smo namreč morali uvoziti polizdelke za upore. Zato je v razvoj Keramike potrebno angažirati sredstva, dokler se ne bodo izdelali kvalitetni nosilci za upore. VF keramika, ki izdeluje polizdelke za keramične kondenzatorje se je v juniju mesecu preselila v obrat Feriti. Tako se bo v obstoječem obratu Keramike proizvajalo le nosilce za upore.

Obratna sredstva, njihovo obračanje in vezava, ki so razvidni iz naslednje tabele, so rezultat celotnega poslovanja tovarne, predvsem pa nabavne in prodajne problematike.

obrat Keramični kondenzatorji in Upori. Tehnološki postopek ni prilagojen potrebam avtomatiziranega proizvodnega postopka uporov. To pa je pomanjkljivost razvoja, ki bi moral predvidovati, ne pa gasiti nastalo stanje. Kljub velikim stroškom, ki jih že več let dajemo za razvoj, rezultatov ni, saj se ne bi smelo zgoditi to, kar se je v letošnjem letu, da smo namreč morali uvoziti polizdelke za upore. Zato je v razvoj Keramike potrebno angažirati sredstva, dokler se ne bodo izdelali kvalitetni nosilci za upore. VF keramika, ki izdeluje polizdelke za keramične kondenzatorje se je v juniju mesecu preselila v obrat Feriti. Tako se bo v obstoječem obratu Keramike proizvajalo le nosilce za upore.

Obratna sredstva, njihovo obračanje in vezava, ki so razvidni iz naslednje tabele, so rezultat celotnega poslovanja tovarne, predvsem pa nabavne in prodajne problematike.

	Koeficient obračanja	vezava v dneh
R — 3	1,58	116
R — 5	12,09	15
R — 6	16,53	11
R — 12	2,03	90

Znižanje prodajnih cen v letošnjem letu za večino izdelkov, zahteva kupcev po dobavljanju v setih in dolgi plačilni roki kupcev, so glavne značilnosti prodaje v letošnjem letu. Ker je v set vključen tudi ferit, ki težko izpolnjuje pogodbene roke, pa tudi nepravčasno izpolnjevanje proizvodnih obvez za ostale izdelke, povzročajo

jo, da je pri kupcih vezano ogromno obratnih sredstev.

Kratki plačilni roki za nabavljen material oziroma takojšnje plačilo za nabavljen uvozni material pa je drug vzrok, ki vpliva na likvidnost poslovanja. Tako smo zaradi nesorazmerja med dobavnimi in prodajnimi plačilnimi roki nelikvidni, kar pa spet vpliva na pogoje nabave. Mnogokrat smo tako prisiljeni nabaviti tudi pri manj ugodnem dobavitelju, v večjih količinah in v drugih manj ugodnih pogojih. To pa povzroča vezavo obratnih sredstev po eni strani, po drugi strani pa še vedno nepravčasno preskrbljenost s kritičnimi materiali in tako nesortiranost in nedokončano proizvodnjo itd.

Stroški poslovanja so dosegli skupaj 52,5% od planiranih stroškov, in sicer izdelavni stroški 55,15% in režijski 50,86%. Vzrok za preseganje izdelavnih stroškov je izmet, ki je nastajal v nekaterih obratih in pa uvoz polizdelkov za upore. Režijski stroški so zaradi velikih fiksnih stroškov, ki se gibljejo vzporedno s proizvodnjo, visoki glede na že tako minimalno razliko med lastno in prodajno ceno.

Število zaposlenih se je v primerjavi s 1. 1. 1968 znižalo za 112 oseb, od katerih je večina nekvalificiranih. Priliv strokovnega kadra je še vedno nezadosten glede na potrebe. Relativno nizki osebni dohodki VSU kadra v primerjavi z drugimi podjetji predstavljajo destimulans za zaposlovanje, pa tudi destimulans za že obstoječi kader.

Finančni rezultat je sicer za tovarno v primerjavi s planom ugoden, glede na ob. (Dalje na 6. strani)

Orodjarno imamo, treba pa ji je pomagati z razumevanjem

O delu naše nove orodjarne na Stegnah že precej dolgo nismo ničesar pisali, zato smo predsedniku delavskega sveta tov. Leopoldu Skandru zastavili nekaj vprašanj. Iz njegovih odgovorov povzema-mo naslednje:

Orodjarna je s proizvodnjo začela nekako v letošnjem marcu. Tedaj je delovni kolektiv štel okrog 30 zaposlenih, do zdaj pa se je njihovo število povzpelo že na 75. Po vseh računih bi moralo biti danes v orodjarni že okrog 90 zaposlenih, vendar iz objektivnih razlogov takega števila delavcev še nismo dosegli.



Predsednik DS orodjarne — Leopold Skander

Orodjarna ima zaenkrat dovolj naročil se pa prav zdaj bori s precejšnjimi težavami, da bi jih pravočasno izpolnila. Najhujši problem predstavlja pomanjkanje orodja. Trenutno imajo namreč šele komaj približno 25% vsega potrebnega orodja, kot na primer svedrov, rezkarjev, povrtal in drugega. Šele v juniju je namreč orodjarna dobila odobrena sredstva za nakup tako ročnega kot tudi manjkajočega strojnega orodja.

Zaradi tega imajo precejšnje težave z izpolnjevanjem naročil prav tako pa tudi z nameščanjem novih strokovnih delavcev (katere je že na splošno dokaj težko dobiti, še zlasti pa za nekatera specialna dela).

Čeprav so dobavni roki za naročeno orodje precej dolgi, v orodjarni vendarle upajo, da ga bodo čimprej dobili in se tako kar se bo le dalo do konca leta približali planirani

ni proizvodni realizaciji, ki za letošnje leto znaša nekaj nad 3 milijone novih dinarjev.

Del težav, ki jih imamo pa je tudi še organizacijskega značaja. Organizacijo proizvodnje namreč šele uvajamo, pripravljamo pa se na uvedbo Georga sistema, o čemer nam bo prihodnjič napisal tehničar, ni vodja orodjarne, ing. Pavel Prinčič bolj podrobno.

Trenutno orodjarna izpolnjuje naročila naslednjih naših tovarn: »Elementi« (za obrat »Feriti« in »Keramika«) za tovarno elektronskih naprav, za tovarno električnih aparatov za Elektromehaniko, »Avtomatiko«, kakor tudi za tovarne v Novi Gorici, Železnikih, Sežani, Novem mestu in v Trbovljah. Še širši je krog naročnikov izven združenega podjetja. Med letimi so najpomembnejši: »Impol« v Slov. Bistrici, »Emo« v Celju, Kovinsko industrijsko podjetje IG, »Tiki«, tovarna koles »Rog«, »Vega« — Ljubljana »Zmaj«, »Elra«, »Itas« Kočevje, »Bagat« — Zadar in še dolga vrsta drugih z manjšimi naročili.

Ko bo orodjarna dobila naročeno ročno in strojno orodje in zaposlila še nadaljne strokovne delavce, bo lahko naročila hitreje izvrševala, njene zmogljivosti pa bodo toliko večje, da se bo tudi krog odjemalcev lahko še nadalje širil.

Pravkar skušajo najti naročila svojih orodjarskih uslug tudi zunaj države; zlasti v Zahodni Nemčiji, ZDA in drugod. Na ta način, v kolikor bodo s svojimi ponudbami uspešni, se bo orodjarna vključila tudi v izvoz in si tako skušala ustvariti potrebna sredstva za odplačevanje anuitet in povrnitev komercialnih kreditov.

V svojih odgovorih je predsednik DS orodjarne Leopold Skander poudaril, da se trenutno borijo z vrsto navedenih težav, vendar pa kaže mladi delovni kolektiv izredno požrtvovalnost in prizadevnost, kateri sta najboljša jamstvo, da bo vse svoje probleme z voljo in uspešno reševal in tako zagotovil predvideno rast naše enote. Pri tem pa jim je potrebno tudi vsestransko razumevanje tovarn in vodstva ZP.

J. C.

PISMO IZ ZAGREBA

Sestav članov samoupravnih organov RIZ je zadovoljiv

Predsednik DS — Željko Čuveljak, predsednik UO — Zvonko Glazer

Čeprav je bila glavna aktivnost družbeno-političnih organizacij v Rizu istočasno usmerjena na agitacijo za referendum o pripojitvi Riza ISKRI, volitve članov kolektivne in organe samoupravljanja niso izgubile na svoji važnosti. Udeležba delavcev pri volitvah je pokazala neznamenit odstotek zmanjšanja

v odnosu na volitve v preteklih letih, kljub temu je rezultat volitev zadovoljiv.

Skupaj je bilo vpisanih 2.181 volivcev, glasovalo pa jih je 92,7%. Volilo se je 30 članov delavskega sveta za dve leti ter 1 član za eno leto.

(Dalje na 4. strani)

Proizvodnja ZP v juniju

Tovarna	Plan v 000 N din	Izpolnitev v 000 N din	%
Elektromehanika	21.200	19.784	93,3
Elementi	6.863	8.300	120,9
Avtomatika	5.776	6.042	104,6
Sprejemniki	4.187	1.347	32,2
Aparati	4.824	4.451	92,3
Avtoelektrika	8.005	8.243	103,0
Elektromotorji	1.924	2.023	105,1
Naprave	4.024	3.795	94,3
Elektronika	965	1.577	163,4
Kondenzatorji	3.905	3.759	96,3
Instrumenti	1.364	1.650	121,0
Polprevodniki	1.724	1.480	85,8
Usmerniki	868	746	97,1
Mikron	1.375	660	48,0
SKUPAJ TOVARNE	67.004	63.857	95,3
PSO	1.204	1.274	105,8
BAZ	125	131	104,8
ZZA	3.350	4.065	121,3
SKUPAJ PODJETJE	71.683	69.327	96,7
RIZ Zagreb	16.580	15.034	90,7

Le veliko povečanje fizičnega obsega proizvodnje bo lahko opravičilo obseg investiranih kapacitet. Za to pa bo potrebno še veliko naporov tovarne in obratov pa tudi pomoč ZP. Velikih obveznosti, ki kot vemo izvirajo iz rekonstrukcije ne more kriti obrat, katerega zagon je zaradi pomanjkanja investicijskih sredstev zelo zakasnil. Tako obveznosti, ki izhajajo iz Feritov vplivajo na celotno tovarno in tudi na pozitivne obrate ter tako onemogočajo razširjeno produkcijo teh obratov.

Prav zato je tovarni potrebno povračilo investicijskih sredstev iz ZP, ki naj delno pripomorejo pri reševanju nastalega stanja.

Drug izredno problematičen obrat je obrat Keramika, ki izdeluje polizdelke za

Polletni rezultati proizvodnje v Aparatih

Delovni kolektiv tovarne električnih aparatov je z izpolnitvijo polletnega načrta lahko zadovoljen, čeprav v komulativni ni dosegel zastavljene naloge, ki je bila posebno v mesecu juniju izredno napeta.

Toda kljub izrednim težavam, posebno pri naročilih in mesečnih specifikacijah, ki so zelo odstopala od zahtevane dinamike in pri preskrbi z reprodukcijskim gradivom, ki tako razgibane proizvodnje ni mogla vedno uspešno slediti, je bil junijski operativni načrt izpolnjen z 92,26 %, komulativno ob polletju pa s 94,06 %. Pri tem je bila v mesecu juniju prvič v letošnjem letu proizvodnja za domači trg ugodnejša od proizvodnje za potrebe izvoza, saj smo prve naloge izpolnili s 93,26 %, medtem ko je izvoz prejel samo 79,68 % predvidene mesečne količine. V dinamiki ob polletju pa je slika obrnjena, saj je naloga za domači trg realizirana samo 91,70 %, pri izvoznih nalogah pa je načrt visoko presežen — 127,04 %.

Po posameznih proizvodnih grupah je realizacija v mesecu juniju in komulativno za polletje tudi zelo različna. Najugodnejši mesečni in komulativni rezultat ugotavljamo pri stikalnih aparatih, kjer je indeks izvršitve v mesecu juniju 301,98 %, komulativni pa celo 317,63 %. Ta visoki preseg je zabeležen predvsem zato, ker smo prek načrta sprejeli naročila za daljinska oljna stikala DSO-15, po katerih je na domačem trgu ugodno povpraševanje. Tudi tipkala sistema BAKA smo lahko realizirali iznad planirane dinamike, ker je PSO uspel plasirati ta tipkala v večjih količinah, kot smo to pred začetkom leta pričakovali. Prav tako je bilo za oba izdelka relativno dobro

in pravočasno dobavljeno tudi potrebno reprodukcijsko gradivo in v proizvodnih ciklih nismo imeli večjih izpadov.

Najmočnejša skupina izdelkov v proizvodnem načrtu so zaščitni releji, elementi avtomatike in signalni releji. Pri tej grupi je bila realizacija v mesecu juniju dokaj slaba, saj smo naloge za domače tržišče izpolnili le z 82,86 %, za zunanji trg pa s 86,08 %. Komulativno je v tej grupi ob polletju ugodnejša in so indeksi realizacije 87,86 % za domače tržišče in 129,53 % za izvoz. Prav v tej grupi je bil razkorak med začetno proizvodnjo in dotokom naročil najobčutnejši čeprav so do polletja naročila po vrednosti v glavnem dosegala skupno vrednost načrta. Toda spremenjena struktura po količinah in tipih je povzročala v proizvodnji toliko težav, da smo lahko v popolnosti zadovoljni z doseženo realizacijo in s prikazano prilagodljivostjo, katera je danes v proizvodnji iz dneva v dan bolj potrebna. Vendar tudi v tem pri proizvodnji ne bomo smeli pretiravati, kajti takšen sistem je dražji in manj ekonomičen, ker so serije krajše, spremembe v procesu pa toliko pogostejše. Zato bo morala predvsem prodaja v nadaljnjem razvoju pokazati več občutka za potrebe trga in s svojimi zalogami, ki bodo sistematično merjene, parirati nihanja potrošnje.

Pri skupini industrijskih elektronskih naprav je bila realizacija v mesecu juniju dosežena z 91,82 %, komulativno pa beleži indeks izvršitve le 53,79 %. V tej skupini smo posebno v prvih mesecih letošnjega leta konstantno ugotavljali pomanjkanja naročil in čeprav se je položaj na tem področju ob koncu

polletja izboljšal, še vedno nismo mogli doseči zadovoljive ravni proizvodnje. Posamičnost izvedb in kratki dobavni roki pa so stanje še poslabšali in zato je skupni rezultat ob polletju v tej skupini tako nizek.

Če pogledamo iste rezultate še po posameznih obravnavanih enotah, oz. po obratih ugotavljamo, da so pogoji, ki so vplivali pozitivno ali negativno na uspeh, po skupinah izdelkov podaljšali to odvisnost tudi v enote tako, da so enote z uspešnejšimi programi dosegle tudi uspešnejše rezultate, oz. vpliv je bil na žalost tudi obraten.

Tako je obrat v Stegnah DE 60) izpolnil junijski proizvodni načrt najbolje z indeksom 110,60 %, v komulativni pa je še vedno ta skupina najslabša, saj je polletno komulativno dosegla komaj z 78,90 %. Nasprotno obravnavani enoti na Savski cesti (DE 50) in v Dobrepolju (DE 58) junijskega načrta nista dosegli, polletna komulativna pa je le malenkost izpod 100 %. S tem sta ti enoti izpolnili kar 51,8 % letnega načrta, kar je vsekakor odličen uspeh.

V juliju in avgustu je planirana proizvodnja v povprečju za 35 do 40 % nižja, kot v ostalih mesecih. Po dosedanjih indikacijah pa so naročila v teh mesecih ne samo normalna, temveč celo rahlo v porastu, kar nam daje možnost, da bomo do konca avgusta dinamično ujele in se tako dobro pripravili za finalizacijo v zadnjem trimesečju, ko bomo morali še z večjim naporom, strokovnostjo in okretnostjo kot doslej zastaviti vse sile, da začetno nalogo izpolnimo in prezežemo.

Čeprav so pokazatelji o realizaciji proizvodnje neprimerno pomanjkljivejši, kot pa nam jih bo nudilo polletno gospodarsko poročilo, pa lahko že iz teh rezultatov potegnemo določene sklepe za boljše delo v bodočnosti.

Predvsem moramo ponovno ugotoviti, da je dinamika tržnih potreb, posebno doma, bolj fleksibilna kot smo bili navajeni doslej. Tej dinamiki se bomo morali resno in čim bolj učinkovito prilagoditi. Vendar — in to moramo poudariti še posebej in znova — da je ta prilagodljivost naloga v celotnem proizvodnem procesu — od raziskave trga, prek konkretnega posla in trgovskih nalog, razvoja novih izdelkov, nove in ceneje tehnologije, do proizvodnje, kontrole proizvodnega procesa in prodaje — z vsemi vzporednimi funkcijami planiranja, nabave in skladiščenja reprodukcijskega gradiva — ne pa samo enega dela v tej zaključni celoti.

L. H.

Sestanek kolektiva Avtomatike

Sredi julija je bil v tovarni »Avtomatika« na Pržanu sestanek celotnega kolektiva. Organizirala ga je sindikalna organizacija z namenom, da bi celotnemu kolektivu obrazložili perspektivo in nekatere pomembne probleme tovarne.

Sestanku so prisostvovali tudi generalni direktor Vladimir Logar, direktor PSO Metod Rotar, direktor finančnega sektorja Alojz Vidmar ter predstavniki mestnega sindikalnega sveta Ljubljane.

V uvodnih besedah je predsednik sindikalne podružnice, tovariš Franc Stüssinger, obrazložil namen sestanka in postavil naslednja vprašanja, na katera so želeli člani kolektiva dobiti odgovor:

— perspektiva tovarne v bližnji prihodnosti ob integraciji s tovarno RIZ — Zagreb in delitev programa;

— delitev dohodka od artiklov in prioriteta naših proizvodov;

— pravočasna dobava reprodukcijskega materiala od strani skupnih služb;

— velike datjave skupnim službam;

— likvidacija starega žiro računa;

— enakopravno obravnavanje tovarn znotraj ZP Iskra. Prvi se je oglašil k besedi tov. generalni direktor, ki je po prvem vprašanju odgovoril, da tečejo razprave o delitvi proizvodnega programa med RIZ, »Avtomatiko« in strokovnimi službami ZP Iskra.

Do dokončne delitve bo prišlo tedaj, ko bo preskrbljen nadomestni program za tisto organizacijo, ki bo opustila dosedanje duplirano proizvodnjo.

Omenil je tudi, da je v bližnji perspektivi tovarne načrtu razširitev proizvodnje s področja firme Braun in še nekaterih drugih inozemskih firm. Na vprašanje glede pravočasne dobave reprodukcijskega materiala je izjavil, da bodo podzeti taki ukrepi, da v bodoče ne bo več zastojev s strani NO.

V razpravo so se vključili tudi direktor prodajne orga-

nizacije, direktor finančnega področja in še nekateri drugi, ki so odgovarjali na postavljena vprašanja.

Sestanek je trajal uro in pol in so člani delovnega kolektiva na Pržanu kot je bilo videti, dobili zadovoljive odgovore na svoja vprašanja.

Janecz

Poslovanje ...

(Nadaljevanje s 3. strani) veznosti ob koncu leta pa veliko preizek za pokritje. Posamezni elementi CD so v primerjavi s planom naslednji:

CD	52
PD	53
D	51
OD	50
Ostanek	84

Povečanje CD od predvidenega nastopa zaradi spremenjene strukture realizacije. Po planu je bilo predvideno 22,5 % izvoza, doseženo pa je bilo le 12,9 % izvoza v celotni realizaciji. V domači prodaji so bili v I. polletju največji kupci Elektronska industrija Niš, Rudi Čajavec Banja Luka in RIZ Zagreb, ki so skupno dosegli 68,8 % vse domače prodaje. Velika vezanost prodaje na nekaj kupecov ima sicer svoje prednosti v asortimentu izdelkov, pomanjkljivosti pa v preozkem povpraševanju po naših izdelkih na domačem trgu.

Delitveno razmerje med osebnimi dohodki in skladi, ki je bilo v planu predvideno s 95,88 : 4,12, v realizaciji 93,29 : 6,71, je bilo doseženo v korist skladov.

Za zagotovitev poravnave obveznosti konec leta in zagotovitev vsaj enostavne produkcije, pa je potrebno varčevanje, čim hitrejši razvoj tehnologije, investicije za odpravo ročnega dela perspektivnih proizvodov, angažiranje strokovnega kadra, hitrejša obračanje obratnih sredstev, likvidnost, ugodnejši prodajni pogoji in kreditni pogoji ter pomoč in razumevanje ZP. Vse to so pogoji, ki jih je treba nujno dosledno izvajati, da tovarna ne bo prišla v negativni finančni rezultat.

M. P.

Sestmesečna proizvodnja ZP

Tovarna	Izpolnitev v 000 N din	Plan v 000 N din	%
Elektromehanika	121.806	117.159	100,1
Elementi	38.764	33.583	108,6
Avtomatika	31.191	25.502	77,3
Sprejemniki	17.203	20.499	74,3
Aparati	25.270	22.838	94,1
Avtoelektrika	56.130	47.053	98,5
Elektromotorji	11.864	9.159	101,5
Naprave	14.293	16.208	79,7
Elektronika	7.704	4.525	97,4
Kondenzatorji	21.339	17.264	81,4
Instrumenti	8.781	8.996	106,4
Polprevodniki	10.359	9.766	100,1
Usmerniki	4.442	5.654	87,6
Mikron	8.252	3.429	34,6
ZZA	20.101	20.824	105,3
PSO	6.744	6.574	99,2
BAZ	750	—	110,3
SKUPAJ PODJETJE	404.993	369.033	94,7
RIZ — ZAGREB	81.259	—	82,6

Sestav članov samoupravnih ...

(Nadaljevanje s 3. strani) Delavski svet Riza šteje 53 članov. V svete delovnih enot, ki jih je skupno 12, je izbranih 64 novih članov za dve leti in 12 za eno leto; skupno jih je 151.

Strokovni sestav članov kolektiva izvoljenih v organe upravljanja je zadovoljiv, pač pa je opaziti, da je v najvišjih samoupravnih telesih delovne organizacije zelo malo žena v primeru na število zaposlenih žensk. Tako sta v DS le 2 ženi, v UO pa nobene.

V organe samoupravljanja so največkrat izvoljeni delavci, katerih znanje in sposobnosti pričajo, da bodo dobro vodili delovno organizacijo. Med njimi je tudi nekoliko delavcev z vodilnih delovnih mest v proizvodnji in službi

(ne najvišjih vodilnih delovnih mest) in ni razloga, da izbrani tovariši poleg svoje vodilne funkcije ne bodo z uspehom sodelovali v organih upravljanja in upravičili zupanje tistih, ki so jih izvolili.

Na prvem zasedanju novega delavskega sveta dne 8. 5. 1968 je bil za novega predsednika delavskega sveta v Rizu izvoljen Željko Čuveljak, ki je rojen 1936. leta, v Rizu pa je zaposlen od 1958; opravlja posle šefa oddelka servisno-maloprodajne službe.

Zvonko Glazer je bil na 1. zasedanju upravnega odbora 10. 5. 1968 izbran za novega predsednika upravnega odbora Riza. Rojen je 1. 1935. v Rizu pa je od 1. 1959. Zaposlen je kot ekonomist tovarne TV.

T. N.

Uspela akcija tovarne v Sežani

Tečaj transistorske tehnike je organiziral tehnično-ekonomski biro PSO

Prodaja radijskih sprejemnikov je tesno povezana s servisno dejavnostjo oz. natančneje povedano — z učinkovitim in hitrom posegom radiomehaniki v primerih, ko se sprejemniki pokvari. Medtem ko za popročnega radiomehanika v naših pogodbenih servisih popravilo kablarnega koli cevne radijskega sprejemnika ne predstavlja nobene tehnične skrivnosti, tega ni moč trditi tudi za popravila transistoriziranih sprejemnikov. Marsikomu transistorska tehnika ne kaže tako dobro, ali vsaj potrebuje mnogo več napora in časa, da odkrije napake pri transistornikih.

Tega dejstva se je zavedala tudi sežanska tovarna sprejemnikov, zato je sprožila idejo za splošni tečaj transistorske tehnike, ki naj bi se ga udeležili vsi radiomehaniki, ki se pri svojem delu srečujejo s popravili naših transistornikov.

Tehnično-ekonomski biro PSO je zato organiziral v minulim mesecu tečaje transistorske tehnike, na katere so povabili iz vsakega našega ali pogodbenega servisa enega radiomehanika. Skupno je bilo vabljenih 251 servisov, udeležilo pa se jih je 165 mehanikov, t. j. v povprečju 66 odstotkov.

Enodnevni tečaji so bili v mestih: Ljubljana, Zagreb, Beograd, Novi Sad, Niš, Skopje, Reka, Split in Sarajevo. Na tečajih so sodelovali poleg organizatorja TEB-PSO, ki sta ga vodila Marjan Cantar in Velimir Bilbija še predstavnika iz Sežane inženir Mraz in Orel, iz ZZA pa inž. Skrbine in Nartnik.

Tečaji so zajeli predavanja o osnovah transistorske tehnike, opis komplementarne zvezne stopnje, pregled

shem sprejemnikov MANUELA in ROBERT ter poročilo o novostih iz proizvodnega programa tovarne v Sežani.

O tečajih so se prisotni zelo pohvalno izrazili in poudarili, da bi morala tovarna vsaj vsako leto enkrat seznaniti radiomehanike v servisih o vseh novostih iz proizvodnega programa in glavne tehnične značilnosti popravil sprejemnikov.

V odmoru med dopoldanskim in popoldanskim delom tečaja so prisotni dobili tudi anketne liste, v katerih so odgovarjali na posamezna vprašanja glede prodaje naših sprejemnikov, nabave rezervnih delov, mnenja potrošnikov itd., torej o vsem, kar bi utegnili zanimati našo PSO zaradi pospeševanja prodaje sprejemnikov in servisnih popravil.

Zelo zanimive so bile ob koncu tečajeve tudi debatne ure, na katerih so servisni radiomehaniki dajali pripombe o dejavnosti ISKRE. Če strnemo ugotovitve, potem je bilo največ negativnih pripomb glede nepravilnih in pomanjkljivih dobav naročenega rezervnega materiala, splošnega pomanjkanja propagandnega materiala, s katerim bi se kupci še pred nakupom bolje seznanili z izdelki ISKRE. Nekateri servisisti so ugotavljali, da njihovo področje ni docela pokrito s prodajo radijskih sprejemnikov, nujno pa bi morali posvetiti več pozornosti tistim predelom v državi, ki so bili v zadnjem času elektrificirani.

Zanimiv je tudi predlog nekaterih servisov, da naj bi ISKRA omogočila tudi nekaterim servisom prodajo izdelkov široke potrošnje, zlasti tistim, kamor detajlistična mreža ne sega.

Zbir predlogov iz anketnih listov in debatnih ur je organizator tečaja — tehnično-ekonomski biro PSO že predložil upravnim organom v presojo in odločitev, kateri predlogi naj se upoštevajo pri nadaljnji ekspanziji prodaje naših radijskih sprejemnikov.

M. K.

Spretnost lepega izražanja — kvaliteta v komercialni in splošni informativni službi

Vedno hitrejši tempo razvoja industrije pri nas je zahteval tudi organiziranje tako imenovane informativne službe na širših osnovah.

Osvajanje novih procesov v proizvodnji, nova znanstvena spoznanja o delovanju določenih snovi in uvajanje novih preparatov na tržišče je nujno terjalo tudi nove kvalitete v sredstvih in načinih informiranja. Posamezni preparati se prikazujejo z raznih vidikov. Objavljajo se rezultati preizkušenj posameznih preparatov, vse bolj prihajajo do izraza psihološko oblikovane idejne rešitve, izbira črk in kombinacija barv ter oblikovanje embalaže. Vsem tem zelo važnim zunanjim činiteljem posvečamo vedno večjo pozornost.

Strokovne izdaje so tako po vsebini kakor tudi po tehnični opremljenosti dosegle mivo evropske kvalitete.

Znano je dejstvo, da se danes v informativni službi poslužujemo:

- pisane besede: prospektov, brošur, raznih izdaj itd.,
- tako imenovane žive besede v osebnem stiku.

ŽIVA BESEDA — RDEČA NIT, KI JO ŽELIMO VTKATI V OSNOVO RAZLAGE

Ali ni čas, da se vprašamo: kakšna je ta naša živa beseda v vsakodnevem stiku?

Ali se zavedamo razlike v sugestivni intenzivnosti PISANE besede in ŽIVE besede?

Če hočemo razvijati svojo govorno sposobnost in želimo občutiti sugestivno moč ŽIVE besede in njen pomen v občevaranju z ljudmi, pomislimo:

- da so v starih časih hodili apostoli po svetu in z ŽIVO besedo pridobivali ljudske množice za svoje ideje;
- da deluje živa beseda staršev skoraj samodejno na naše postopke;
- da predavatelj z živo besedo zbudi večjo pozornost za snov, ki jo razlaga, kot s pisanimi besedami in
- da ŽIVA, temperamentna in emocionalna beseda v ojaških povelj premika cele čete, polke itd.

Če ne bi bilo sugestivne moči žive besede v poveljih svetovnih armad, bi se zgodovina sveta PRAV GOTOVO

RAZGLAS

Združeno podjetje »ISKRA« KLANJ
Tovarna Elektromehanika Kranj

sprejme

- v službo kot pripravnik več:
- dipl. inženirjev strojništva
 - dipl. inženirjev elektrotehnike in
 - dipl. ekonomistov

Pismene prijave pošljite do 15. avgusta 1968 na naslov: »ISKRA« ELEKTROMECHANIKA KRANJ, — Kadrovska služba — Kranj, Savska loka 4.

drugače razvijala, kot se danes.

Iz teh nekaj primerov sledi jasen zaključek: **SUGESTIVNI UČINEK IZGOVORJENE BESEDE** je močnejši od pisane besede.

Sugestivno moč ŽIVE besede poznajo tudi duhovni in politični voditelji vseh narodov.

Poslovni ljudje v Ameriki so prvi spoznali pomen ŽIVE besede v razvoju gospodarstva. Tudi danes se je v ekonomski propagandi obilno poslužujejo.

Tudi v naši informativni službi moramo pravočasno spoznati sugestivno moč žive besede, in to tembolj, ker smo v vsakodnevem stiku z ljudmi.

Če je osnovna naloga strokovnega sodelavca dajanje informacij, seznanjanje z dejstvi, mišljenji, izkustvi itd., mora biti živa beseda, ki se je poslužuje, vsebinsko bogata, temperamentna, a zaporedje dejstev povezano. Nastop strokovnega sodelavca mora biti emocionalen.

Da bi to dosegli, je treba obvladati besede. To pomeni, da je potrebno določeno poznavanje oratorske umetnosti in vseh njenih sestavin.

Določena spoznanja o spretnosti govorjenja bi mogli dobiti na posebnih seminarjih, kjer bi poslušali predavanja psihologov in jezikoslovcev.

Informativna služba bi lahko na ta način marsikaj pridobila v svojem delu.

ZDRUŽENO PODJETJE

ISKRA KRANJ

organizacija: TOVARNA ELEMENTOV
ZA ELEKTRONIKO

LJUBLJANA — Linhartova 35

razglašča

za obrat FERITI Ljubljana Stegne naslednja prosta delovna mesta:

1. VODJE PROIZVODNJE

Pogoji:

- inženir strojne ali metalurške stroke I. ali II. stopnje s 4-letno prakso v proizvodnji
- tehnik strojne ali metalurške stroke s 7-letno prakso v proizvodnji.

2. TEHNOLOGA FERITIZACIJE

Pogoji:

- inženir kemijske tehnologije I. ali II. stopnje
- Prednost imajo kandidati s prakso v proizvodnji.

3. TEHNOLOGA OBLIKOVALNICE IN OBDELOVALNICE

Pogoji:

- Inženir strojništva I. ali II. stopnje — tehnološka smer. Prednost imajo kandidati s prakso na konstruiranju naprav in orodij.

4. INŽENIRJA MERILCA

Pogoji:

- elektroinženir šibki tok I. ali II. stopnje — smer splošna elektronika.

5. 2 TEKOCIH KONTROLORJEV

Pogoji:

- Kemijski tehnik. Delo je v treh izmenah.

Kandidati za vsa delovna mesta morajo imeti odslužen vojaški rok. Osebnih dohodek se določa po Pravidniku o delitvi OD, razen za delovno mesto po 1. točko, kjer se lahko določi po dogovoru.

Tovarna ne razpolaga s stanovanji za razglašena delovna mesta. Ponudbe z opisom dosežanj zaposlitve in dokazili o izobrazbi sprejema Kadrovska socialni oddelek tovarne do 12. avgusta 1968.

PRIMERJAVA SESTMESEČNE PROIZVODNJE ZP (1967—1968)

Tovarna	Izpolnitev v		%
	000 N din 1967	000 N din 1968	
Elektromehanika	117.159	121.950	104,1
Elementi	33.583	42.080	125,3
Avtomatika	25.502	24.100	94,5
Sprejemniki	20.499	12.782	62,4
Aparati	22.838	23.770	104,1
Avtoelektrika	47.053	55.279	117,5
Elektromotorji	9.159	12.044	131,5
Naprave	16.208	11.394	70,3
Elektronika	4.525	7.503	165,8
Kondenzatorji	17.264	17.368	100,6
Instrumenti	8.996	9.344	103,9
Polprevodniki	9.766	10.368	106,2
Usmerniki	5.654	3.893	68,9
Mikron	3.429	2.855	83,3
ZZA	20.824	21.164	101,6
PSO	6.574	6.689	101,7
BAZ	—	827	—
SKUPAJ PODJETJE	369.033	383.410	103,9
RIZ — ZAGREB	—	67.101	103,9

KAJ JE ESOMAR?

Na seji upravnega odbora ZP je vodstvo nabavnega sektorja poročalo o uspehih svojih prizadevanj pri odkrivanju nabavnih virov na sektorju vzhodnih držav. Podobna prizadevanja opazamo tudi v zahodnem svetu.

ESOMAR je skrajšanka za »European Society of Opinion Surveys and Market Research« (Evropska družba za raziskavo mišljenja in tržišča). Družba je bila ustanovljena 1948. leta v Amsterdamu, a vpisana je v trgovski register v Lausanni.

Naloga te družbe je, da ustvarja in vzdržuje stike med specialisti za probleme konjunktura tržišča, da preučuje probleme in metode spremljanja stanja in sprememb mišljenja potrošnikov in na tržišču. V delokrog družbe sodi tudi preučevanje temeljnih smernic za izobraževanje trgovskih kadrov na področju preučevanja mišljenja in tržišča.

Člani družbe so posamezniki-strokovnjaki za vprašanja mišljenja in tržišča, organizacije in ustanove, ki se ukvarjajo s temi posli, pa tudi posamezna podjetja. Največje število članov je iz Evrope, okoli 350.

Najvišji organ družbe je kongres, ki je vsako leto in sicer vedno v drugem kraju. Med dvema kongresoma vodi družbo svet, sestavljen iz šestih ljudi, ki jih volijo na kongresu vsako drugo leto. Razen sveta obstajata tudi dva stalna odbora: Svet pa lahko oblikuje odbore za posamezna vprašanja, če se pokaže za potrebno. Družba se vzdržuje s prispevki članov. Glavno obliko predstav-

ljajo kongresi. — Mimo članov lahko prisostvujejo na teh kongresih tudi drugi, ki jih zanimajo določena vprašanja, s katerimi se ukvarja članstvo. Kongrese obdržujejo skupaj z Organizacijo za preučevanje javnega mišljenja (skrajšano: WAPOR).

Lanskoletni kongres je bil na Dunaju. Ena od pomembnih tem kongresa so bila vzhodnoevropska tržišča.

Diskutirali so o tem, kakšne možnosti obstajajo za preučevanje pogojev za plasma posameznih proizvodov v vzhodnoevropskih državah in v SSSR in v kakšnem položaju so posamezni proizvodi na uvoznih listah teh dežel. Ugotovili so, da lahko pridejo strokovni preučevalci tržišča do mnogih koristnih informacij na podlagi spremljanja publikacij vzhodnoevropskih dežel: baje še v veliko večjem

obsegu, kot s pomočjo informacij te vrste v drugih državah.

Za preučevanje vzhodnoevropskih tržišč in njihovega povpraševanja je obveljalo kot najpomembnejših šest kompleksnih vprašanj: cilji proizvodnje, proizvodni načrti, kapacitete industrije v posameznih državah, položaj socialističnih držav kot dobaviteljev ali medsebojnih partnerjev v proizvodnji, položaj posameznih proizvodov na prioritetenih listah, vpliv plačilnih pogojev na medsebojno menjavo dobrin.

Drugi problemi, ki povedo kaj več o nalogah te ustanove, zadevajo področja preučevanja tržnih potencialov, udeležbo posameznih velikih podjetij v proizvodnji, sezonski ritmi povpraševanja, gibanje cen, pozicije posameznih virov dobav, razvoj domašnjih proizvodov, spremembe v strukturi potrošnje in vplivov na ponudbo in povpraševanje. B. L.

Varnost pri delu v tujini

Sistem organizacije varstva pri delu v Franciji se razlikuje od sistema v Italiji, Švici, kot tudi pri nas. Celotno dejavnost na tem področju namreč financira socialno zavarovanje, ki ima po zakonodaji pravico delodajalcem predpisati dajatve za stroške varstva pri delu. V sistemu socialnega zavarovanja imajo tri kriterije — tri vrste blagajn:

1. primarne blagajne, ki plačujejo zdravnike, zdravila, nadomestilo za osebni dohodek, bolnišnico in zdravljenje. Teh blagajn je v Franciji 126,

2. regionalne blagajne, ki združujejo primarne, poleg tega pa financirajo preventivno in imajo v ta namen svetovalno službo in inšpektorje; teh je 16,

3. na čelu regionalnih blagajn je nacionalna blagajna v Parizu.

Na čelu dejavnosti v varstvu pri delu pa je ministrstvo za socialna dela.

Prometni davek — ovira za prodajo stanovanj

V Iskri — »Elektromehanika« v Kranju zasedajo 94 stanovanj najemniki, ki niso več člani delovnega kolektiva, niti niso upokojeanci tovarne. Na drugi strani pa je mnogo prosilcev za dodelitev stanovanj, ki imajo zelo malo izglede za pridobitev stanovanja zaradi pomanjkanja sredstev. Z izpraznitvijo omenjenih stanovanj ni možno računati, ker so nosilci stanovanjskih pravic v glavnem že nad 10 let v stanovanjih in jih varuje zakon. Delovne organizacije, v katerih so ti stanovalci zaposleni, nimajo interesov za odkup teh stanovanj, poleg tega pa se izgovarjajo, da tudi v njihovih stanovanjih stanujejo delavci drugih podjetij. Rešitev problema je samo v odprodaji stanovanj sedanjim uporabnikom. Več stanovalcev je že izjavilo, da bi kupili stanovanje na obročno odplačevanje, v kolikor obroki ne bi bili previsoki.

Največja ovira pri prodaji pa je prometni davek, saj znaša do 30% od vrednosti stanovanja. Če je na primer stanovanje vredno 4 milijone S din, bi davek znašal milijon dvestotisoč S din. To pa je seveda za vsakega kupca dodatna obremenitev, ki bi jo le težko zmogel.

Predpisi o plačevanju prometnega davka torej onemogočajo večji promet s stanovanji. Stanovanje postaja vse bolj ekonomska dobrina življenjskega standarda posameznikov, ki si jo mora zagotoviti vsak sam. Izjema so samo tisti ljudje, ki iz socialnih razlogov ne zmorejo prispevka za odkup stanovanja.

S prodajo stanovanj bi tovarna pridobila dodatna sredstva, ki bi jih v celoti uporabila za nakup novih stanovanj in dajanje kreditov

graditeljem stanovanjskih hiš. Predstavniki tovarne so zato na razgovoru, ki ga je vodil predsednik odbora za stanovanjska vprašanja Skupščine SRS, predlagali, naj se prodaja stanovanj oprosti prometnega davka, ali pa naj se prometni davek občutno zniža.



Jože Eržen

Mlademu delovnemu kolektivu orodjarne je te dni kruta smrt iztrgala prvo žrtev. Sredi neumornega in požrtvovalnega dela je od kapi zadet omahnil Jože Eržen, književnik.

Čeprav je po skoraj osmih letih službovanja v »Elektromehaniki« in na finančno-računovodskem področju ZP, šele v začetku letošnjega leta zasedel mesto knjigovodje v kolektivu orodjarne, si je pridobil zaupanje in priljubljenost med sodelavci. Zato bo zanj njegova izguba še tembolj boleča.

Prezgodaj umrlega sodelavca bomo ohranili v trajnem spominu.

ZDRUŽENO PODJETJE ISKRA KRANJ

organizacija
TOVARNA ZA ELEKTRONIKO
IN AVTOMATIKO
LJUBLJANA-PRZAN

razpisuje naslednja prosta delovna mesta:

1. VODJE SPLOŠNEGA SEKTORJA
2. VODJE TEHNIŠKEGA SEKTORJA
3. VODJE FINANČNO-RAČUNSKEGA SEKTORJA
4. VODJE PROIZVODNEGA SEKTORJA

POGOVI:

1. pravnik s triletno prakso
2. strojna in elektro fakulteta II. ali I. stopnje s triletno prakso; srednješolska izobrazba strojne ali elektro stroke s 7-letno prakso na vodilnih delovnih mestih. Poleg navedenih pogojev je potrebno znanje enega svetovnega jezika.
3. ekonomska fakulteta II. ali I. stopnje s triletno prakso ali srednja ekonomska šola s 7-letno prakso na odgovornih delovnih mestih v finančno-računovodski stroki;
4. strojna ali elektro fakulteta II. ali I. stopnje s 3-letno prakso. Srednja šola strojne ali elektro stroke s 7-letno prakso na odgovornih delovnih mestih.

Razen vloge morajo kandidati predložiti dokazila o strokovni izobrazbi in opis dosedanjih zaposlitev. Prijave naj kandidati pošljejo na naslov do 12. 8. 1968.

Prodaja na sodoben način

Pred kratkim je zagrebško trgovsko podjetje NAMA poslalo svojim strankam in kupcem brezplačno svoj drugi katalog — spomlad-poletje 1968 — za svoje standardne prodajne artikle. Ta obsega 98 strani, v prilogi pa prinaša tudi naročilnice in tiskovine za prijavo in koriščenje potrošniškega kredita. Po kvaliteti se še lahko meri s sličnimi v tujini. S tem korakom in preko svoje enote »prodaja preko kataloga« NAMA uvaja v našo trgovsko prakso sodoben način prodaje po pošti in po povzetju, pri čemer od določene vsote ne zaračunava stroškov pakiranja in dostave. Čeprav spada NAMA po značaju svojih artiklov med podjetja, ki imajo najširši neposreden stik s potrošnikom, se po trajnosti blaga, katerega nudi v katalogu, lahko primerja z našim podjetjem. Vse naše detaljne trgovine se namreč po asortimanu močno

približujejo neposredno vsem slojem prebivalstva, katero kupuje blago, ki ga nudimo za dalj časa.

V vseh trgovsko razvitih državah je namreč že zdavnaj navada, da vse večje trgovske hiše prodajajo blago trajne vrednosti ne samo v svojih prodajalnah, temveč tudi preko pošte, pri čemer se kupci odločajo za artikle po katalogih, v katerih se nahajajo vsi artikli, katere imajo vedno v zalogi. S tem lahko vplivajo na asortiman, prodajalci artiklov pa so še posebej zainteresirani, da njihovi proizvodi dobijo mesto v katalogu.

Znane so trgovske hiše »Quelle« in »Neckermann« v Zahodni Nemčiji, ki večino prometa realizirajo prav na ta način. Mogoče je interesantno pripomniti, da n. pr. avstrijsko podjetje naše stroke »Kaindl« tiska dvakrat letno katalog manjšega ob-

sega kot je NAMA, vendar s tem uvaja prodajo po celni Avstriji, čeprav ima baje 1. detaljnih trgovin samo na Dunaju.

Omenjeni način seveda pomeni zamenjavo stare »obročne« prakse in miselnosti, da se lahko povečuje promet samo z neposrednim stikom s kupcem.

Končno ni nepomembno pripomniti, da se povečana sodobna prodaja ne more zamisliti brez modernega pakiranja predvsem onih artiklov, ki so taki, da je njihova prodaja zelo zamudna (vijolično blago, majhni pripomočki v gospodinjstvu itd.). Najboljše vrečke ali slično, ki že vsebujejo določeno število komadov in težino nekega artikla in so takoj dostopne kupcu, so neobhodno pripomočki boljše prodaje. Nekatera podjetja pri nas prednjačijo tudi že v tem.

(Iz revije »Metalka«)

Izveščki iz sklepov samoupravnih organov

ZDRUŽENO PODJETJE

SKLEPI
2. SEJE UO
(23. 7. 1968)

Upravni odbor združenega podjetja smatra, da imenovanje komisije za družbeni standard in rekreacijo ni več potrebno, ker je do sedanjega dela in naloge te komisije prevzel svet Počitniške skupnosti ZP, predlagane nove naloge te komisije pa bi po mnenju upravnega odbora posegale v področje dela družbeno-političnih organizacij.

UO ZP smatra, da je pred imenovanjem komisije za organizacijo in kadrovske komisije nujno treba obrazložiti naloge in pristojnosti obeh komisij vsem organizacijam v sestavi ZP, kakor tudi od organizacij dobiti pisemne predloge kandidatov, ki bi po svoji strokovnosti ustrezali članstvu v teh komisijah.

Za izvedbo tega sklepa se zadalži sekretariat ZP, ki naj v soglasju s sindikalnim odborom ZP predloži do naslednje seje UO dokončen predlog kandidatov za imenovanje obeh komisij.

a) UO ZP je vzel na znanje predlog načel organiziranja tržnih funkcij, ki ga je tolmačil predsednik teama tov. Metod Rotar in ga v nespremenjeni obliki daje v razpravo kolektivom organizacij v sestavi ZP.

Člani teama so zadolženi, da v vseh organizacijah ZP predložena načela tolmačijo in zbirajo pripombe, ki bodo služile za izdelavo dokončnega predloga organizacije tržnih funkcij v ZP ISKRA.

Razprava po kolektivih mora biti končana do 10. 9. 1968. b) V času od 10. do 20. septembra naj team obravnava pripombe organizacij ZP kompleksno in jih skupno s protipredlogi posreduje upravnemu odboru ZP.

c) UO ZP predlaga da bi o dokončanem predlogu načel tržnih funkcij v ZP ISKRA sklepal delavski svet ZP predvidoma koncem meseca septembra 1968.

Na predlog sekretariata ZP in sindikalnega odbora ZP upravni odbor ZP imenuje komisijo za spremembe in dopolnitve statuta ZP v zvezi s predlogom organiziranja tržnih funkcij v ZP v naslednjem sestavu:

1. Tone ing. Nedog — predsednik, Elektromehanika
2. Pavel Gantar — Strokovne službe ZP
3. dr. Miroslav Trost — PSO
4. Vasilij Polič — Strokovne službe ZP
5. Bogdan Mohor — Nabavna organizacija
6. Franc Hutter — Počitniška skupnost ZP.

Naloga komisije, je pripraviti osnutek sprememb in dopolnitev statuta ZP, ki ga

obdela skupaj s teamom za izdelavo predloga načel tržnih funkcij v ZP in nato posreduje organizacijam ZP v razpravo. Celotno gradivo naj komisija predloži UO ZP do 20. 9. 1968. Komisija prične z delom takoj.

UO ZP zadolži generalnega direktorja, da poskrbi za izredno poročila o problematiki Tovarne radijskih sprejemnikov Sežana, ki naj vsebuje poleg analize obstoječega stanja in ukrepov, ki jih je začasna uprava podvzela v času njene mandatne dobe za sanacijo tovarne, še kratak povzetek razvoja te tovarne od dneva konstituiranja dalje.

Poročilo je treba dostaviti do naslednje seje UO ZP, to je čez 14 dni, ko bo na dnevnem redu samo problematika tovarne Sprejemniki Sežana. Gradivo za obravnavo te problematike mora biti dostavljeno članom UO ZP vsaj 5 dni pred sejo.

UO ZP bo obravnaval vzporedno z ostalim gradivom tudi poročilo komisije za razčiščevanje odnosov med PSO in tovarno Sprejemniki Sežana.

UO ZP je obravnaval informacijo predloga za organizacijo poslovanja in finansiranja ERC in CAOP ter smatra, da zaradi nedokončnih stališč glede finansiranja in organizacije ERC in CAOP predlog v taki obliki ni primeren za obravnavo po organizacijah v sestavi ZP in ga bo UO ponovno obravnaval ko bodo znana strokovna stališča teama, ki ga vodi generalni direktor tov. Logar po pooblastilu in na podlagi sklepov razštrjenega kolegija z dne 18. 7. 1968.

a) UO ZP sprejema na znanje poročilo Odbora za začasno upravo v Tovarni elementov za elektroniko Ljubljana za dobo od 10. julija 1967 do 10. 7. 1968 ter na podlagi podatkov iz tega poročila in razprave o delu Odbora za začasno upravo ugotavlja, da je odbor vložil maksimalne napore za ureditev razmer v Tovarni elementov za elektroniko Ljubljana, kar dokazujejo tudi doseženi poslovni rezultati v celoti. UO ZP priporoča upravi Tovarne elementov za elektroniko Ljubljana, da se pri nadaljnjem delu poslužuje napotkov in priporočil navedenih v poročilu Odbora za začasno upravo.

UO ZP pooblašča generalnega direktorja tov. Logarja, da po svoji presoji glede na uspešno opravljeno delo Odbora za začasno upravo predlaga upravnemu odboru ZP primerne nagrade za člane tega odbora.

b) UO ZP priporoča upravi Tovarne elementov za elektroniko, da posveti vso skrb proizvodnji feritov v smislu predloga Odbora za začasno upravo.

UO ZP pooblašča predsednika upravnega odbora ZP ISKRA tov. Jožeta Tomšiča Jožeta, dipl. inž., da v pri-

merih, ko je predložena problematika upravnemu odboru ZP širšega značaja in zahteva temeljito obravnavo, skliče izredno sejo.

Na predlog predsednika komisije za predložitev ekonomskih ukrepov in finančne sanacije poslovanja Tovarne orodja Ljubljana tov. Josipa Turkovića, dipl. inž. UO ZP podaljšuje rok za posredovanje poročila upravnemu odboru do 10. 8. 1968.

Elementi

SKLEPI
1. ZASEDANJA DS
(8. 7. 1968)

Za zapisničarko je bila izvoljena tov. Kostjukovskij Majda, za overovatelja zapisnika pa tov. Kline Vera iz obrata Žarnice in tov. ing. Ivan Milič iz konstrukcije tovarne.

DS je vzel na znanje poročilo predsednika volilne komisije tovarne tov. Klem-basa in na podlagi poročila ugotovili da so volitve v redu potekale ter, da so bili v DS tovarne izvoljeni naslednji tovariši:

ZA MANDATNO DOBO
DVEH LET:

Janez Avsec — obrat Upori, ing. Slavko Bergoč — obrat Feriti, Janez Bratina — obrat Žarnice, Vekoslav Gabrič — obrat Ker. kondenzatorji, Stane Hrženjak — obrat Orodjarna in remont, Slobodan Kopač — obrat Keramika, Franc Kovačec — obrat Keramika, Mimica Kovačič — obrat Upori, Alojz Malovrh — enota Uprava, Slavomir Mihajlovič — enota Uprava, Cilka Miklič — obrat Ker. kondenzatorji, Jože Pirkovič — obrat Upori, ing. Jože Senica — obrat Magneti, Janez Žagar — obrat Žarnice

ZA MANDATNO DOBO
ENEGA LETA:

Janez Gliha — obrat Ker. kondenzatorji, Vera Kline — obrat Žarnice, ing. Tone Kotar — obrat Upori, Marjan Kušar — obrat Keramika, Mitja Lederer — obrat Orodjarna in remont, ing. Ivan Milič — enota Uprava, Milorad Miloradović — obrat Magneti, Anton Modic — obrat Feriti, Anton Peterca — obrat Orodjarna in remont, Ivan Plut — obrat Ker. kondenzatorji, Alojz Ramuta — obrat Magneti,

ing. Jože Štajer — obrat Feriti, Marjan Suštar — obrat Upori

DS je vzel na znanje poročilo verifikacijske komisije, ki ga je podal tov. Ivan Plut, in ugotovil, da je od izvoljenih 27 članov DS prisotnih 20 članov in so vsi predložili potrdila o izvolitvi, ki jih je izdala volilna komisija tovarne.

Na podlagi poročila verifikacijske komisije je DS potrdil mandat izvoljenim oz. prisotnim članom DS tovarne.

Članom pa, ki niso bili prisotni bo mandat potrjen na naslednji seji DS tovarne.

Istočasno pa DS izreka razrešnico volilni komisiji, ki je svoje delo v redu izvršila.

DS tovarne je vzel na znanje podano poročilo predsednika odbora za začasno upravo tovarne ing. Jožeta Prežija za dobo od 10. julija 1967 do 10. 7. 1968 in ugotovil, da je tovarna v tem času dosegla vidne uspehe in rezultate, zato tudi DS tovarne izreka začasni upravi priznanje za požrtvovalno in naporno delo.

DS je imenoval naslednje tri komisije v sestavu:

DISCIPLINSKA
KOMISIJA:

Predsednik — Ivan Plut, »Keramični kondenzatorji«; član — Magda Urluh, »Feriti«; član — Janez Bratina, »Žarnice«

namestniki:
Nam. predsednika — Slobodan Kopač, »Keramika«; nam. člana — Ignac Gjerkeš, »Magneti«; nam. člana — Ljubica Burnik, uprava.

KOMISIJA
ZA PREVZEM IN ODPIS
OSNOVNIH SREDSTEV:
Predsednik — Alojz Malovrh, enota Uprava; član — ing. Jože Lun, enota Uprava; član — Jože Tomšič, obrat Magneti.

KOMISIJA ZA IZUME,
TEHNIČNE IZBOLJSAVE
IN RACIONALIZACIJE:

Predsednik — ing. Jože Štajer, obrat Feriti; član — ing. Andrej Češnovar, Keramika; član Drago Zrimšek, Magneti; član — Lado Androja, Upori; član — Milena Poredoš, Uprava; član — ing. Ivan Filipič, Žarnice; član — ing. Janez Suhadolnik, Ker. kondenzatorji.

Na osnovi poročila komisije za razpis delovnega mesta direktorja Tovarne elementov za elektroniko Ljubljana, Linhartova 35 je Delavski svet tovarne sprejel in potrdil predlog komisije, da se na delovno mesto direktorja sprejme tov. ing. Vladimirja KAVLSA, ki ustreza zahtevanim pogojem razpisa.

Primopredaja poslov med predsednikom odbora za začasno upravo tovarne in imenovanim direktorjem se prične takoj.

Z letovanja v Poreču

Počitniški dom Iskre v Poreču je v letošnji sezoni tako kot običajno močno zaseden, je pa še veliko interesentov, ki jim spričo že zasedenih zmogljivosti ni mogoče ustreči. Da bi ugodila čim večjemu številu prosilcev, je počitniška skupnost ZP najela izven doma še nad 60 ležišč. Tako se giblje povprečno število abonentov od 110 do 120, kar je že zgornja meja zmogljivosti kuhinje.

Celotno osebje doma se v polni meri trudi za čim boljše počutje gostov. Poleg ostalih splošnih ugodnosti, ki so v Poreču na razpolago, je omembne vredno, da je hrana v našem domu kvalitetna in zadostna (saj je možno dobiti »repete«), kar je posebno važno za tiste, ki intenzivno gojijo vodni šport.

Solidna je tudi postrežba in, če imate še srečo z vremenom, je dopust v Poreču res prijeten. — J.



Delo jim prav gotovo ne manjka — in s posnetkom letošnjega zaseda v našem počitniškem domu v Poreču je fotograf moral zasrež pohiteti

Pravice borcev NOB

V tem članku po daljšem času spet objavljamo kratak izvleček novih oz. spremenjenih in dopoljenih predpisov, ki zadevajo borce NOB in njihove pravice in ki so bili objavljeni od novembra 1967 pa do konca 1967 objavnem listu.

Tako so bili od novembra 1967 pa do konca leta objavljeni naslednji predpisi:

Ur. list št. 45/67

Sporazum o obračunavanju sredstev, ki jih federacija prispeva h kritju obveznosti skladov invalidskega in pokojninskega zavarovanja.

Ta sporazum, ki je začel veljati 9. 11. 1967., sta sklenila Zvezni zavod za socialno zavarovanje in Sekretariat za zvezni proračun in splošne zadeve in ureja način obračunavanja sredstev, ki jih federacija v smislu določil Temeljnega zakona o organizaciji in finansiranju socialnega zavarovanja, prispeva v sklade invalidskega in pokojninskega zavarovanja. Omenjena obveznost federacije se nanaša na pokojnine in invalidnine borcev in invalidov NOV ter imetnikov »Partizanskega spominskega znaka 1941«, katere se jim izplačujejo v skladu z ustreznimi določbami Temeljnega zakona o pokojninskem oz. invalidskem zavarovanju. Pri tem je pripomniti, da ne gre za nikako spremembo višine pokojnin oz. invalidnin, tem-

več ureja ta sporazum le način, kako se od federacije prispevana sredstva obračunavajo.

Ur. list št. 54/67:

Zakon o spremembah in dopolnitvah Temeljnega zakona o pokojninskem zavarovanju.

Spremembe in dopolnitve tega, pogosto spremenjenega in dopoljenega predpisa, ki so začele veljati 7. 1. 1968, med drugim določajo, da se starostna pokojnina odmerja od pokojninske osnove; za izračun pokojninske osnove pa se vzame povprečni mesečni znesek osebnih dohodkov, po katerih je bil zavarovanec zavarovan v katerikoli iz zaporednih 5 letih zavarovanja v zadnjih 10 letih zavarovanja. Ta povprečni mesečni znesek osebnih dohodkov pa se vzame za pokojninsko osnovo največ do zneska, ki ga tvori povprečen mesečni znesek zavarovančevih osebnih dohodkov v zadnjih dveh letih zavarovanja, iz katerih so bili dohodki vzeti v izračun pokojninske osnove, povečan za 5%, če je za zavarovanca to ugodnejše, pa največ do zneska, ki ga tvori minimalni osebni dohodek, izračunan po predpisih, ki so veljali v zadnjem letu zavarovanja, iz katerega je bil osebni dohodek vzet v izračun pokojninske osnove, povečan za 50%. Spremenjeni predpis dolo-

ča tudi takozvani »valorizacijski količnik«, čigar bistvo je v tem, da se pri izračunu povprečnega mesečnega zneska osebnih dohodkov (o tem je bilo govora v prejšnjem odstavku) vzame kot podlaga gibanje splošnega povprečja osebnih dohodkov za vsako posamezno koledarsko leto v primerjavi z letom pred zadnjim letom zavarovanja.

Do povečanja pokojnin glede na vskladitev istih z gibanjem poprečnih življenjskih stroškov za leto 1968 nimajo pravice upokojenci tako starostni, kakor invalidski, ki so jim bile pokojnine odmerjene po osnovi, v kateri so bili všteti osebni dohodki iz leta 1967 kot zadnjega leta zavarovanja in, ki so jim bile pokojnine odmerjene po osnovi, v katero so bili všteti osebni dohodki iz leta 1966, kot zadnjega leta zavarovanja, prejšnji osebni dohodki pa preračunani z valorizacijskim količnikom, določenim v letu 1967 glede na raven osebnih dohodkov iz leta 1966.

Vse določbe tega spremenjenega in dopoljenega zakona se bodo ustrezno uporabljale tudi za invalidske pokojnine, katere se odmerjajo po Temeljnem zakonu o invalidskem zavarovanju.

Ur. list SFRJ št. 54/67:

Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o vojaških vojnih invalidih.

Prva sprememba tega zakona je v tem, da so povišani mesečni zneski invalidnin po naslednji tabeli:

Skupina	% (tuja pomoč)	Mesečni znesek invalidnine
I.	100	762
II.	100	544
III.	90	417
IV.	80	309
V.	70	219
VI.	60	136
VII.	50	92

Povišali so se tudi letni zneski invalidnine po naslednji tabeli:

Skupina	%	Letni znesek invalidnine
VIII.	40	531
IX.	30	399
X.	20	265

Družinske invalidnine so tudi povečane za 100 din na mesec, seveda ob pogojih, ki so predpisani v zakonu. Uzakonjeno je tudi zdravstveno varstvo uživalcev teh invalidnin v enakem obsegu kot vojaškim vojnim invalidom z malimi izjemami, ki pa ne veljajo za otroke — kot uživalce družinske invalidnine.

Invalidski oz. ortopedski dodatek in posebni invalidski dodatek se uživalcem tudi poveča za 12% od 1. 1. 1968, to je od dneva, ko so našteje spremembe in dopolnitve tega zakona stopile v veljavo.

(Dalje prihodnjic)

Ne vračajte se z dopusta utrujeni!

Precej naših ljudi se je odločilo, da bo svoj letni dopust preživelo ob morju, bodisi v naših počitniških domovih, bodisi na svojo pest — zlasti tisti, ki so motorizirani.

V enem kot drugem primeru je vreme tisti odločilni faktor, ki odloča o tem, ali bo naš dopust lep, ali pa zgrešen in dolgočasen; pa čeprav sonce in blaga južna klima sta garancija za dobro rekreacijo. V tem pogledu so se že mnogi težko razočarali, kajti danes je povsem jasno, da ne velja isti recept za vse ljudi glede njihovega počitka.

PRISLI SMO NA MORJE

Eden od bistvenih pogojev, da doseže dopust res svoj namen je dobro počutje, ki pa ga seveda ne moremo doseči brez ugodnih vremenskih pogojev. Ti pogoji imajo v času dopusta večji učinek kot pa v vsakdanjem življenju. Bivanje v prosti naravi, zvečine v vodi, na plaži ali na potovanju ne nudi človeku nobene druge izbire mimo tiste, ki jo ustvarja vreme.

Vendar, ko smo že določili cilj počitka in ga v nobenem primeru ne moremo več spremeniti, mora ostati človeku na dopustu dovolj možnosti, da se lahko primerno obleče in organizira čas tudi v primeru, ko mu podnebje vsili neželjene obremenitve.

Regulacija toplote organizma je v takšnih okoliščinah izredno pomemben činitelj. Temperatura kože je merilo, ki pove, ali je v tem pogledu vse v redu ali ne.

OBCUTEK NELAGODNOSTI

Organizem je sicer v stanju prilagoditi se zunanji temperaturam, ki se gibljejo od arktičnega mraza do tropične vročine. Vendar, če temperatura odstopa od normale že za 1 do 2 stopinji navzgor ali navzdol, se človek počuti nelagodno.

Kot idealna temperatura kaže velja po najnovejših raziskavah tista pri 33°C, medtem ko je temperaturno področje, v katerem se človek še dobro počuti, v mejah od 31 do 35 stopinj Celzija. Vse kar je nad ali pod tem področjem povzroča v organizmu drhtenje ali znojenje.

Drhtenje zaradi mraza ima za cilj, da pospeši menjavo tvarin in tako povzroči več toplote. Znojenje pa povzroči na drugi strani hlajenje kože, na kateri pride do izparevanja izločene vlage. Kakšen pomen ima v takšnih razmerah primerna obleka, ni treba posebej poudarjati. Poleti hodimo v obleki iz svetlih materialov, ki odbijajo čim več sončnih žarkov. Toda vse to samo po sebi ne zadostuje. Prav tako je pomembna vrsta materiala in način izdelave. Samo v primeru, če je mate-

rial izdelan tako, da prepušča zrak in v zadostni meri vpija znoj, lahko zmanjšamo na ustrezno mero zbiranje prevelike toplote in vlage med kožo in obleko.

Obstajajo določena, povsem precizirana pravila, s pomočjo katerih lahko točno določimo, kako bodo posamezne aktivnosti delovale na našo temperaturo in ki narekujejo zahteve, ki naj jim ustreza obleka, da se izognemo nevesčnosti.

Normalna hoja na izletu ali potovanju, če smo lahko oblečeni, poviša temperaturo kože za ca. 7 stopinj. Debeli jopič povzroči povišanje temperature za nadaljnjih 14°C. Če ni vetra — pridajte še 8 stopinj. Zelo lahko telesno delo povzroči polovico seštevka omenjenega povišanja temperature, težko delo pa dvojni povišanje.

DELO MISIČJA

V vsakem primeru je treba vzeti v poštev tudi fiziološko plat dela misičja. Največja obremenitev mišic je pogojena s časom, ki je potreben, da se skrcijo. Pri mišičah rok in nog znaša normalno krčenje pol sekunde, tj. dva koraka v eni sekundi povzročata pri daljši hoji najmanjšo obremenitev in utrujenost.

Toda tisti, ki je v času dopusta preveč len, da bi stori za svoje telo karkoli da bi z njega »odrgnil rjo« potom neke vrste terapije s pomočjo gibanja, naj bi ne smel pozabiti vsaj eno resnico, ki pravi, da se organizem, ki miruje in je izpostavljen sončni kopeli, počuti najbolje pri temperaturi zraka pri 20°C.

Če vleče rahel vetrič, lahko pridamo približno še nadaljnjih 6 stopinj, če pa je zrak zelo suh in povzroča povečanje napora hladilnega sistema s pomočjo znojenja, lahko prištejemo še 1 do 2°C.

Toda vse, kar je nad 30 stopinjami v senci, škoduje zdravju v vsakem primeru. Človek na dopustu ne sme nikoli pozabiti, da ga vsaka kapljica znoja spominja na določeno delo, ki ga mora organizem opravljati in ki vpliva na njegovo zdravje — pa najsi je dopustnik še tako prepričan, da v »potu svojega obraza« (in še česa drugega) počiva in se — »popravlja«.

Dve zmagi za strelce SD »Iskra«

Pet imen strelskih družin je že vrezanih na pokalu, ki ga je leta 1964 namenila SD »Iskra« Kranj za tekmovalnje, s katerim počasti spomin svojega preminulega člana Dušana Lozarja — Duleta. Tako, kot je bil sam vnet strelce, so sedaj navdušeni za ta šport tudi njegovi nasledniki, ki jim je prav Dušan dajal prve nasvete in jih vodil do prvih zmag. Zato ni čudno, da se ga vedno radi spominjajo, še zlasti pa takrat, ko pripravljajo omenjeno tekmovalje. Pa ni spomin živ samo v članih SD »Iskra«. Ko je vodstvo družine poslalo razpis šestim kranjskim strelskim družinam, so se vse prijavile za nastop in poslale na strelišče svoje najboljše strelce. Posebej pa moramo omeniti prizadevnost najstarejšega aktivnega strelca v Kranju, tov. Staneta Košnika iz »Save«, ki je poskrbel, da je bilo strelišče v času tekmovalje lepo urejeno. Tekmovalje je tako minilo brez vsakršnih nevšečnosti, kljub številni udeležbi.

Prehodni pokal je letos menjal lastnika. Ekipa SD »Bratstvo - Edinstvo«, ki je lani zmagala, se je morala letos zadovoljiti z drugim mestom. Tako je ob koncu srečanja zastopnik te družine predal pokal strelcem SD »Iskra«, ki so zmagali s precejšnjo prednostjo. V zmagovalni ekipi so nastopili Černe, Ciglič, Malovrh in Duša-

nov sin Branko, ki je dostojno nasledil svojega očeta. Vrstni red ekip: (4-članske): 1. SD »Iskra« 937 krogov; 2. SD »Br.-Edinstvo« 859; 3. SD »Slavec Ivo-Jokl« 838; 4. SD »Sava« 807; 5. SD »T. Nadižar« 767; 6. SD »F. Mrak« 703; 7. SD »Stane Kovačič« 386 (2 tekmovalca).

Ze naslednje pomembnejše srečanje kranjskih strelcev je prineslo še eno priznanje tovarniški družini. Sredi julija je bilo na sporedu občinsko prvenstvo za mladince. Udeležilo se ga je 27 mladih tekmovalcev, med njimi pet iz SD »Iskra«. Vsi, razen Branka Lozarja, so letos šele prvič nastopili na takem pomembnem tekmovalju z MK puško, pa so vseeno dosegli dobre uvrstitve.

Vsekakor pa je največji uspeh zabeležil prav Branko, ki je postal občinski prvak. Drugo mesto v ekipni razvrstitvi pa prav tako kaže na hitro napredovanje njegovih vrstnikov.

Rezultati

Ekipno (7 ekip) 1. »Slavec Ivo-Jokl« 662 od 900 možnih krogov; 2. »Iskra« 632; 3. »Bratstvo - Edinstvo« 560; 4. »Tone Nadižar« 558;

Posamezno: (27 tekmovalcev): 1. Lozar (Iskra) 234 od 300 možnih krogov; 2. Primožič (Sl. Ivo-Jokl) 232; 3. Hafnar (Sl. Ivo-Jokl) 216; 4. Fras (T. Nad.) 216; 5. Zupan (Sl. Ivo-Jokl) 214; 6. Marič (Br.-Ed.) 213.

I S K R A — glasilo delovne kolektiva Iskra industrije za elektromehaniko, telekomunikacije, elektroniko in avtomatiko — Urejuje uredniški odbor — Glavni urednik: Pavel Gantar — odgovorni urednik: Igor Slavec — izhaja tedensko — Rokopisov ne vračamo — Tisk in klijšeji: »ČP Gorenjski tisk« Kranj

PREDLOG

načel organiziranja tržnih funkcij v Združenem podjetju ISKRA

V naslednji zvezi je določeno načelo organiziranja tržnih funkcij v ZP ISKRA, ki mora biti spoštevano pri vsaki organizacijski spremembi, ki jo predlaga direktor ZP ISKRA, do 15. maja 1968.

Načelo mora biti spoštevano pri vsaki organizacijski spremembi, ki jo predlaga direktor ZP ISKRA, do 15. maja 1968.

Predlog načel organiziranja tržnih funkcij v ZP ISKRA

- 1) vsota izdatkov
- 2) vsota prihodkov
- 3) vsota stroškov
- 4) vsota prihodkov

V naslednji prilogi k današnji redni številki objavljamo Predlog načel organiziranja tržnih funkcij v ZP Iskra, katerega je izdelal poseben team, imenovan po sklepu seje razširjenega kolegija generalnega direktorja združenega podjetja ISKRA, dne 17. maja 1968.

Imenovani team so sestavljali naslednji tovariši: predsednik Metod Rotar, Boris Kryštufek, Ivo Klešnik, Vladimir Sodin, Pavel Gantar in Igor Slavec ter nekateri vodstveni in strokovni sodelavci Prodajno-servisne organizacije.

Predlog načel organiziranja tržnih funkcij v ZP Iskra vsebuje:

- a) uvodna izhodišča
- b) enote za opravljanje tržnih funkcij
- c) vodenje in upravljanje
- č) financiranje in finančno poslovanje
- d) zaključek.

A. Uvodna izhodišča

1. Uvod

Pri svojem delu je team upošteval že obstoječe predloge (predlog PSO iz septembra 1967, študija IMÉDE, študija BATTELLE, predlog teama za reorganizacijo ZP, razprava razširjenega kolegija generalnega direktorja ZP z dne 17. V. 1968), sedanje stanje na področju tržnih funkcij podjetja in predvideni razvoj ZP.

2. Temeljni cilj

Temeljni cilj teama je bil izdelati predlog, ki naj kompleksno in dolgoročno poveča učinkovitost vseh tržnih organizmov in celotnega tržnega sistema združenega podjetja. Odnosi med tržnimi organizmi in proizvodnimi organizacijami naj bodo zgrajeni v takšni medsebojni odvisnosti, da formirajo poslovno zakonitost v življenju ZP na osnovi medsebojnega prepletanja interesov enih in drugih. Tako je s tem predlogom želel team odpraviti vsa tista neskladja, ki so bila predmet kritik in omenjenih študijah in v razpravah v kolektivih, organih upravljanja ter družbeno-političnih organizacijah.

3. Temeljna načela

Zaradi teh razlogov je predlog zgrajen predvsem na naslednjih načelih:

— organizacijska oblika mora že sama po sebi zagotoviti učinkovitost prehoda iz proizvodnega koncepta na tržni koncept poslovanja;

— vsako veliko podjetje, predvsem naše stroke, si mora izgraditi močno in utrjeno prodajno organizacijo tako doma kakor v tujini, ker je to nujen porok za uspešno rast celotnega podjetja;

— tržne funkcije ZP morajo biti decentralizirane v tolikšni meri, ki zagotavlja stimulantnost sistema, vendar pa morajo biti obvezno koordinirane;

— grupiranje enot v izvajanju tržnih funkcij je izvedeno tako na osnovi branžnega principa, kakor tudi na

osnovi enotnih prodajnih poti do posameznih kupcev odnosno skupin potrošnikov. Temu načelu je podrejeno tudi število predlaganih tržnih organizmov (predvsem prodajno-projektivnih birojev in prodajnih oddelkov);

— celoten predlog temelji na načelu dvojne avtoritete, avtoritete združenega podjetja in avtoritete proizvodnih organizacij, ki naj z medsebojno ekonomsko odvisnostjo prodajnih organizmov in proizvodnih organizacij zagotovi enotno izvajanje poslovne politike ZP;

— predlog zasleduje cilj definiranja odgovornosti za vsa opravila na področju tržnih funkcij pri funkcionalnem sistemu organizacije;

— predlagane rešitve naj omogočijo uporabo modernjših metod poslovanja;

— predlagana rešitev temelji na načelu realnosti, kar pomeni da rešitev ni samo teoretsko idealizirana, temveč v polni meri upošteva današnje poslovno-organizacijsko stanje celotnega ZP; na osnovi tega je team poizkušal najti za sedaj optimalno možno rešitev.

B. Enote za opravljanje tržnih funkcij

1. TRŽNE ENOTE IN POSLOVNA RAZMERJA

Predlagajo se sledeče tržne enote:

— področje »Marketing«, ki posluje kot servisna delovna enota v okviru uprave združenega podjetja;

— Prodajno-projektivni biroji in prodajni oddelki, ki poslujejo v okviru »Marketinga« kot organizacijske enote v imenu in za račun tovarn, ki so njihove ustanoviteljice in to v imenu ZP ali v imenu teh tovarn;

— Trgovsko-servisna mreža (PSO) ima status organizacije v ZP ter posluje praviloma v svojem imenu in za svoj račun;

— Nabava in Izvoz, ki sta lahko ali samostojni organizaciji v okviru uprave ZP ali pa servisni delovni enoti s samostojnim obračunom. Obe

enoti poslujeta v imenu ZP in za račun proizvodnih organizacij ali pa v imenu in za račun proizvodnih organizacij, kot v imenu in za račun ZP. Obe organizaciji imata torej čisto servisni značaj.

BAŽ (Biro za avtomatizacijo železnic) posluje v okviru širšega področja Marketinga, po enakem principu kot projektivno-prodajni biroji, le s to razliko, da ima samostojni obračun in žiro račun in da zato pri izvajanju inženiringa posluje v imenu ZP ali v svojem imenu in za račun proizvodnih organizacij ali in za svoj račun.

Montaža kot proizvodna dejavnost s statusom delovne enote se organizira glede na proizvodni značaj in na delež, ki ga zajema v vrednosti kompletnih telekomunikacijskih naprav kot:

delovna enota zunanja montaža v sklopu organizacije **ELEKTROMEHANIKA Kranj**

2. MARKETING

»Marketing« soustvarja celotno politiko in program ZP, usmerja in izvaja to politiko na tržnem področju za celotno ZP, opravlja dejavnosti, ki naj zagotovijo realizacijo teh nalog ter skrbi za enovitost izvajanja teh funkcij na vseh ravneh podjetja.

»Marketing« predstavlja funkcijsko povezavo vseh tržnih enot združenega podjetja z vodstvom ZP.

Svojo dejavnost realizira s specializiranimi strokovnimi službami in s koordinatorji — pomočniki direktorja marketinga za posamezna področja.

V širše področje »Marketinga« se povezujejo prodajno-projektivni biroji oz. prodajni oddelki in skupni servis za fakturiranje in salda-konti.

Dejavnost »Marketinga« a) strokovne službe, ki obsegajo:

— raziskovanje tržišč: tržne raziskave in ocene izdelkov podjetja, spremljanje tržnih gibanj, vodenje prodajne statistike ZP, tržno programiranje proizvodnih programov podjetja, dajanje mnenj v zvezi s sistemskimi

odločitvamj na področju industrijskega oblikovanja in hišnega stila;

— regionalne ekonomske analize: opazovanje tržnih gibanj v posameznih ekonomskih regijah, kot so: EGS, EFTA, SEV, ALALC itd.;

— pospeševanje prodaje: proučevanje vseh sredstev za pospeševanje prodaje, vključujoč politiko servisiranja in izdelava ustreznih predlogov, proučevanje prodajnih kanalov in organizacije prodajnih dejavnosti podjetja; koordiniranje uporabe prodajnih poti v vseh tržnih organizmih podjetja;

— izvajanje institucionalne propagande;

— koordiniranje propagandne dejavnosti tržnih organizmov podjetja;

— načeloma načrtuje in izvaja propagandne akcije po naročilih tržnih organizmov podjetja;

— oblikovalna oprema vse propagandne dejavnosti.

Statut ali posebni pravilnik mora zagotoviti enotnost hišnega stila.

— stiki z javnostjo (public relation): protokol informi-

ranje javnosti o dejavnosti podjetja vsi ostali stiki z javnostjo in sredstvi za obveščanje javnosti;

— biro za pogodbe: sodelovanje pri sklepanju in formulaciji pogodb z domačimi in inozemskimi partnerji, inštruktaža in nadzor pri sklepanju vseh vrst pogodb v ZP, skrb za arhiviranje pogodbeno dokumentacije.

b) Pomočniki direktorja »Marketinga«

Skrbe za koordinacijo in usmerjanje tržne dejavnosti na posameznih kompleksnih področjih, in sicer:

— industrijske kooperacije,

— telekomunikacije

— JNA

— za trgovske firme ISKRE v inozemstvu

— specialne posle.

Direktor »Marketinga« ima strokovni kolegij.

Direktor »Marketinga« daje mnenja k imenovanju delavcev na vodilna in vodstvena delovna mesta v vseh tržnih enotah ZP in predloga njihovo razrešitev.

Personalne, splošne in finančne posle za marketing in

njegovo osebje opravljajo že obstoječe službe v upravi ZP.

3. PRODAJNO - PROJEKTIVNI BIROJI IN PRODAJNI ODDELKI

Temeljna naloga PPB oz. PO je vodenje prodajne politike svojega področja, izdelava kratkoročnih in dolgoročnih programov ter izvajanje poslov blagovnega prometa za izdelke, naprave in rezervne dele tako na domačem kot na inozemskih tržiščih.

V okviru PPB in PO je organizirana tudi projektiva. PPB je odgovoren za celoten prodajni posel, t. j. od ponudbe do plačila.

Ustanavljanje

Prodajno-projektivni biroji in prodajni oddelki imajo praviloma svojo organizacijsko loakcijo v servisni delovni enoti »Marketing«. Ustanovitev novih birojev ali oddelkov predlaga »Marketing« v soglasju s prizadetimi tovarnami.

Ustanovijo se naslednji prodajno-projektivni biroji in prodajni oddelki:

Naziv	Tovarne	Blagovne skupine
1. PPB za telekomunikacije	ELMEH	javne ATC, zasebne ATC, telef. elem., PTI, ATA, mer, napr. za telefonijo
	TEN	RA zveze, VF kanali
	ELEKTRO.	RA zveze
	NIKA	
	USMERNIKI	telefonske usmerniške naprave
	ELEMENTI	elem. za telekomunikacije
	RIZ	UKV in VF zveze
2. PPB elementov in sest. delov za elektroniko	ZZA	RA zveze, VF kanali
	ZUN. DOB.	dopoln. asortiman za telekomunikacije
	ELEMENTI	plastni upori, potenciom., ker. kond., feriti, magneti, signalne žarnice
	KONDENZAT.	mali kondenzat. lončasti kondenzat.
	ELEKTRO-NIKA	žični upori, konektorji, preklopniki
	POLPREVODN.	polprevodniki
	AVTOMATIKA	elektroliti, zvočniki, tiskana vezja

3. PPB sestavnih delov, opreme in naprav za jaki tok

4. PO avtoelektrike

5. PO elektromotorji

6. PO kinoakustika

7. PO RA oddajnih postaj

8. PO Merilne naprave

9. PO elektronske merilne naprave

10. PO varilne in signalno-varnostne naprave

11. PSO:

- prod. izd. za šir. potrošnjo
- ind. prodajalne
- servis

Že opisana organizacijska enota BAŽ pa obravnava naslednjo opremo in zunanjo montažo:

RIZ
ZZA
APARATI

ELMEH

KONDENZ.

INSTRUM.

USMERNIKI

ZZA

AVTOIZDELKI
ELEMENTI
ZZA

ELEKTROMOT.
MIKRON

ELEKTRO-
MEH.

USMERNIKI
ZUN. DOBAV.

RIZ
ELEKTRO-
MEH.

ELEKTRO-
NIKA

APARATI
ZUN. DOBAV.
APARATI

SPREJEMNIKI
AVTOMATIKA

RIZ
MIKRON
ELEKTRO-
MEH.

ELEKTROMOT.
OSTALE TOV.
IN ZUNAN. DO-
BAV.
APARATI

ELEKTRO-
MEH.

USMERNIKI
TEN, ZUN. DOB.
IN IZVAJALCI

polprevodniki, mali konden. razni elementi (maloserijski) bimetalni releji, tipke, zašč. releji, elem. avtomatike, el. oprema, programat.

stikala, stikal. nápr. števci, stik. ure

kondenzatorji za kompenz. jal. energ.

kazalčni instrum. toplotni regulat.

usmerniki za delavnice, galvanike in pod, magn. stabilizatorji

maloserijska oprema, telekomande

avtoizdelki
avtomobilске žarnice

elementi za odpravljanje RA motenj

mali elektromotorji
mali elektromotorji

kinoprojektor 35 mm s priborom, kinoojačevalne napr., kinoprojekt. 16 mm s priborom, indiv. ojač. napr., zvočne omarice, zvočne kombinacije, glasbene skrinje (stebri), registrafoni, interfonске naprave

kinousmerniki

dopolnilni asortiman

radiooddajne naprave
merilne naprave, elektr. ure

elektronski merilni instrum.
regulacijski transformatorji
industrijska televizija

varilne naprave
dopolnilni asortiman
naprave za javlj. požara

RA sprej. TV stabilizatorji
gramofoni, brivniki, elem. za TV

TV sprejemn. gramofoni
gospodinjski aparati
ure (kuhinjske, biro), kino-
projektor 8 mm, Hi-Fi ojačeval, el. ročno orodje in pribor

gospodinjski aparati (Girmi)
dopolnilni asortiman in prodaja

v industrijskih prodajalnah
SV naprave in oprema za železnico

ZAT, ojačevalne naprave registrafoni, ost. telekom. naprave za žel.

usmerniške naprave.
tel. in teogr. kan. napr. za žel.

Projektivna dejavnost se organizira v sklopu PPB oz. PO pod zaporednimi številkami: 1, 3, 6, 7, 10 in v BAZ.

Servisna dejavnost se praviloma izvaja v trgovsko-servisni mreži (PSO), z izjemo prodaje rezervnih delov, ki se vključi v ustrezne PPB in PO in PSO. Politiko servisa za celotno ZP usmerja »Marketing«.

PPB telekomunikacije ima dva oddelka (v Ljubljani in Beogradu), ki predstavljata zaključeni funkcionalni enoti. Vodstvo PPB telekomunikacije zagotavlja enotno planiranje poslovanja, enotno politiko cen in enotnost nastopa pri kupcih.

V okviru PPB sestavnih delov, opreme in naprav za jakitok se formira ena ali po potrebi več posebnih skupin za področje elektro gospodarstva (področje industrije, železarn, rudnikov, instalaterskih podjetij, ladjedelništva in dr.

4. TRGOVINSKO — SERVISNA MREŽA (PSO)

Naloge:

— prodaja širokopotrošniških izdelkov vseh organizacij ZP po dogovorih pa tudi drugih izdelkov na domačem trgu preko sistema filial, veletrgovine in lastne maloprodajne mreže.

S tem se zagotovi uporaba enotne prodajne poti za celotno področje konsumnih izdelkov.

— opravljanje trgovskih poslov (dopolnilni asortiment),

— zastopanje tujih firm,

— servisiranje širokopotrošnih izdelkov,

— praviloma servisiranje ostalih izdelkov po dogovoru s PPB in PO.

V okviru trgovsko-servisne mreže (PSO) se organizira še predstavljanje širših interesov ZP po posameznih filialah, v obsegu in meri, kot jo določa program ZP, izvajan preko »Marketinga« in zastopanje tujih firm na jugoslovanskem tržišču, z

omejitvijo, da o prevzemu zastopstva odloča uprava združenega podjetja.

Struktura trgovsko-servisne mreže

PSO sestavljajo filiale in centrala filial v Ljubljani.

Filiale so organizirane po regionalnem principu za širša področja gospodarsko zaključenih regij in izvršujejo poleg osnovne dejavnosti — prodaje izdelkov široke potrošnje — tudi druge prodajne posle po dogovoru s PPB ali PO.

V svojem sestavu imajo zato ustrezne službe, industrijske prodajalne in servisne delavnice ter lastne in pogodbene servisne delavnice.

Posamezni prodajno-projektivni biroji in prodajni oddelki lahko delegirajo v filiale svojega delavca za opravljanje določenih teritorialnih prodajnih nalog. Slednji je vključen v organizacijski sistem filiale, odgovoren pa je za svoje delo PPB oz. PO, ki ga je tja delegiral in ki nosi stroške, vezane na njegovo pristnost v filiali.

5. IZVOZ

Naloge izvoza:

— prodaja izdelkov ISKRE na tujih trgih, organizira spremljajoče dejavnosti (projektiranje, montaža, servis, engineering) na tujih trgih in izvršuje vse posle kot servis za ZP oz. organizacije ZP; izvršuje izvozne naloge v sodelovanju s prodajno-projektivnimi biroji oz. oddelki;

— posreduje tržne informacije »Marketingu«,

— predlaga in sodeluje pri propagandnih akcijah in tržnih raziskavah za tuja tržišča,

— vodi fakturiranje, saldakonti inozemskih kupcev in obračun izvoza.

Izvoz je v celoti odgovoren za prodajni posel v inozemstvu od ponudbe do plačila.

Struktura izvoza

Za opravljanje svojih nalog je izvoz organiziran po

regionih. Pri vodstvu izvoza so organizirane potrebne strokovne službe za opravljanje kompleksnih nalog izvoza. Izvoz ima tudi organizirano predstavniško mrežo v inozemstvu.

6. NABAVA

Temeljne naloge nabave so:

— sklepanje okvirnih pogojev za nabavo reprovromateriala na domačem trgu,

— proučevanje in analiza domačega in inozemskega tržišča nabave,

— planiranje materialnih potreb, predvsem s področja uvoza in deviznih sredstev,

— nabavna operativa in obračun uvoza,

— izvajanje nabavne politike v smislu zagotavljanja čimugodnejših nabavnih pogojev.

— vodenje uvoznega deviznega poslovanja.

Struktura

Za opravljanje svojih nalog se nabava predvsem poslužuje inozemskih podjetij ISKRE ter predstavnikov v inozemstvu. Organizirana je po regionih in blagovnih skupinah. Pri vodstvu nabave so organizirane potrebne strokovne službe za opravljanje kompleksnih nalog nabave.

7. SKUPNI SERVIS

Za področja:

—skladiščenje in odprema, v kolikor to dejavnost ne organizirajo proizvodne organizacije same,

— fakturiranje

— saldakonti z izterjevalno službo

se organizira skupni servis.

Ta servis posluje za vse prodajno-projektivne biroje in oddelke ter za PSO in proizvodne organizacije za celotno področje prodaje gotovih izdelkov in rezervnih delov.

Pri skupnem servisu se organizira tranzitni žiro račun, ki posluje po sistemu SDK, da se prepreči prelivanje priliva med organizacijami.

Dejavnost tega servisa mo-

ra biti organizacijsko usklajena s centrom za avtomatsko obdelavo podatkov.

Skupni servis se organizira po oddelkih za posamezna delovna področja.

Servis ima status organizacijske enote v okviru DE »Marketing«. To področje vodi posebej določeni pomočnik direktorja »Marketinga«.

C. Vodenje in upravljanje

1. »MARKETING«

»Marketing« kot servisna delovna enota ima organe upravljanja, ki so predvideni s statutom ZP. Vodi ga direktor »Marketinga« s pomočjo kolegija.

2. PRODAJNO - PROJEKTIVNI BIROJI IN PRODAJNI ODDELKI (če prodajajo izdelke več kot ene tovarne)

Samoupravno so PPB in PO vključeni v sistem v okviru servisne delovne enote »Marketing«. Vodijo jih direktorji oz. šefi in strokovni sveti.

Strokovne svete sestavljajo predstavniki vseh tistih proizvodnih organizacij, katerih proizvodni program je v sklopu prodajnega programa prodajno-projektivnega biroja oz. prodajnega oddelka. Po svojem položaju sta člana strokovnega sveta direktor oz. šef PPB oz. PO in predstavnik »Marketinga«. Predstavniki proizvodnih organizacij morajo imeti pooblastila organov upravljanja, da lahko v okviru pristojnosti strokovnega sveta sprejmejo ustrezne sklepe. V primeru, da predstavnik prizadete organizacije ne soglaša s sklepom strokovnega sveta, zadeva pa se nanaša samo na tisto organizacijo, po takem sporu dokončno odločita direktor organizacije in direktor marketinga.

Direktor PPB oz. PO je v primeru, če je PPB in PO organiziran v okviru širšega področja »Marketinga« neposredno podrejen direktorju »Marketinga« oz. njegovemu pomočniku. Predsed-

nik strokovnega sveta PPB je predstavnik marketinga.

Naloge in pristojnosti strokovnih svetov so:

— oblikovanje in zasledovanje poslovne politike blagovne skupine, ki je predmet dejavnosti biroja,

— spremljanje sistematizacije in predračuna,

— sprejemanje predlogov prodajnih planov,

— dajanje mnenj k imenovanju in razrešitvam direktorja oz. šefa in vodstvenih delavcev birojev oz. oddelkov.

V primeru, ko je prodajni oddelke organiziran samo za program ene proizvodne organizacije, strokovni svet odpade in je ta direktno vezan na proizvodno organizacijo, v kateri je lahko tudi organiziran.

3. TRGOVSKO - SERVISNA MREŽA (PSO), NABAVA IN IZVOZ (v primeru, da sta slednji organizirani kot organizaciji v sestavi ZP) imajo naslednje organe upravljanja: delavski svet in direktorja organizacije.

Z namenom, da se tekoče uskladi aktivnost teh organizacij z interesi in cilji ZP, se pri vsaki formira poslovni odbor. Poslovni odbor ima 7 članov. Po svojem položaju sta člana direktor zadevne organizacije in direktor »Marketinga«. Direktor »Marketinga« predlaga imenovanje ostalih 5 članov po predhodnem soglasju generalnega direktorja delavskemu ZP, in to iz vrst delavcev na vodilnih delovnih mestih v proizvodnih organizacijah.

Naloge in pristojnosti poslovnega odbora so:

— sodeluje pri oblikovanju poslovnih ciljev in poslovne politike teh organizacij,

— sodeluje pri določanju osnov politike delitve dohodka in osebnih dohodkov v teh organizacijah in skrbi za usklajenost le-teh s stanjem v ZP,

— predlaga pristojnemu organu v ZP in organizaciji imenovanje in razrešitev de-

lavcev na vodilnih delovnih mestih,

— obravnava in daje obvezno mnenje k statutu, gospodarskemu planu, zaključnemu računu ter drugim splošnim aktom organizacije,

— daje svoje stališče komisiji k predlogu za imenovanje in razrešitev direktorja organizacije.

Sklepi poslovnega odbora se sprejmejo z večino glasov prisotnih članov.

Za izvajanje sklepov poslovnega odbora je odgovoren direktor organizacije, k čemur je zavezan s statutom. Direktor organizacije lahko zadrži sklep poslovnega odbora, če smatra, da ta nasprotuje zakonitim predpisom ali internim predpisom ali poslovni politiki združenega podjetja.

Predložiti ga mora v direktno rešitev delavskemu svetu ZP, z obrazložitvijo in stališčem poslovnega odbora in delavskega sveta zadevne organizacije.

Direktor organizacije ne more biti predsednik poslovnega odbora.

Seje poslovnega odbora sklicuje predsednik poslovnega odbora po potrebi ali na predlog direktorja organizacije, direktorja marketinga ali najmanj treh članov odbora.

Natančnejša določila o poslovanju poslovnega odbora vsebuje statut organizacije in poslovnik o poslovanju poslovnega odbora.

Imenovanje poslovnega odbora se izvede še pred sprejembami statuta organizacije tako, da isti lahko takoj v začetku dopolnitve organizacije obravnavajo statut in splošne akte.

Smiselno temu predlogu se spremenijo pristopne pogodbe teh organizacij pri ZP.

D. Finansiranje in finančno poslovanje

1. FINANSIRANJE

Ožje področje »Marketinga« se finansira iz predračuna uprave ZP po rednih letnih programih,

PPB in PO se financirajo: na osnovi gibljivega predračuna (prispevek na enoto prodanega blaga ob določenem minimumu za pokrivanje fiksnih stroškov in minimalnih osebnih dohodkov) in ga na osnovi vsakoletnih programov odobravajo strokovni sveti.

Stimulacija za osebne dohodke in sklade skupne porabe se črpa iz prihrankov na predračunih, letno pa so člani kolektivov PPB in PO enakopravno udeleženi v poslovnih rezultatih ustreznih proizvodnih organizacij.

Trgovinsko-servisna mreža (PSO) se financira:

— z ustvarjeno razliko v ceni (rabati) za prodano širokopolno blago in druge izdelke.

— s predračunom, ki ga predlaga »Marketing« za opravljanje predstavniške funkcije v okviru filial ter iz prispevkov za predstavnike posameznih PPB oz PO v filialah in iz

— realiziranih provizij za opravljene zastopniške posle na osnovi ustreznih pogodb.

— iz realizacije servisnih storitev (garancijskih in drugih).

Izvoz

Finansiranje izvoza poteka na naslednji način:

— stroški osvajanja novih tržišč se financirajo na osnovi vsakoletnih programov iz prispevkov vseh organizacij ZP v razmerju udeležbe v celotnem blagovnem prometu;

— tekoči izvoz se financira iz provizij za opravljeni izvoz na osnovi poslovnih dogovorov s proizvodnimi organizacijami.

Nabava

Nabava se financira iz realiziranih provizij za uvoženo in nabavljeno blago.

BAZ

BAZ se financira iz realiziranih provizij in iz dohodka prodaje storitev v okviru svoje dejavnosti

Skupni servis za fakturiranje, saldakonti in skladiščno ter odpremno službo se financira na osnovi predračuna, in sicer tako, da se za fakturiranje in saldakonti z izterjevalno službo ključ prispevkov proizvodnih organizacij določi na osnovi udeležbe v celotnem blagovnem prometu, za področje skladiščne in odpremne službe pa v sorazmerju z blagovnim prometom, ki se za posamezno proizvodno organizacijo opravi v tej službi.

2. FINANČNO POSLOVANJE

V upravi ZP se v okviru posebne servisne enote opravljajo naslednje funkcije:

— fakturiranje

— saldakonti z izterjavo.

Ta servis ima tranzitni žiro račun, ki ima prehodno vlogo za inkaso in razdeljevanje dotoka za celotno ZP. Da ne nastopi prelitvanje sredstev, mora ta žiro račun poslovati po enakem načinu kot SDK.

Da bi lahko realizirali ta način poslovanja, mora ZP formirati likvidne intervencijske fonde, s katerimi se bi vršile intervencije v primerih pomanjkanja denarnih sredstev pri posameznih organizacijah.

Pogoj za realizacijo fakturiranja je nabava ustreznih sodobne mehanografske opreme.

Blagovne kredite najemajo tovarne in PSO.

Izvozne kredite najema izvoz za tovarne, jih sproti prenaša na tovarne, te pa jih same ob skadenci vračajo bankam ter nosijo stroške v zvezi s temi krediti v celoti.

Zaloge in blagovno knjigovodstvo vodijo tovarne in PSO.

Za izdelavo predloga poslovanja po teh načelih imenuje finančni direktor ZP v sodelovanju s tovarnimi in PSO posebnimi strokovni team, ki izdelava vse potrebne pismene podlage do 31. 10. 1968.

Zaključek

Team s predlogom daje v razpravo principieline rešitve. Ko bo odločeno o njih, bo posebna skupina, organizatorjev finančnih in prodajnih strokovnjakov podrobno obdelala celotni predlog in izdelala ustrezne organizacijske predpise za realizacijo tega predloga.

Team meni, da je te spremembe potrebno uveljaviti z novim poslovnim letom, v ta namen pa mora biti odločitev o tem predlogu podana najkasneje do 10. septembra letošnjega leta.

Omenjena strokovna skupina bi nato obdelala predlog do konca oktobra. V tem času bi morale biti izvedene tudi vse rešitve in imenovanja vodilnih oz. vodstvenih delavcev, da se tako zagotovi njihovo sodelovanje pri izvedbi predloga.

Team je pri svojem delu obravnaval tudi nekatere probleme združenega podjetja. Mnenja in predloge o možnih rešitvah teh problemov so posredovana s posebnim pismom generalnemu direktorju ZP.

V prihodnji — 29. številki tednika Iskra bomo k zgornjemu gradivu objavili še komentar predsednika teama, direktorja PSO, tov. Metoda Rotarja, kakor tudi tri shematske prikaze, katerih v današnji prilogi iz tehničnih razlogov nismo mogli objaviti.