



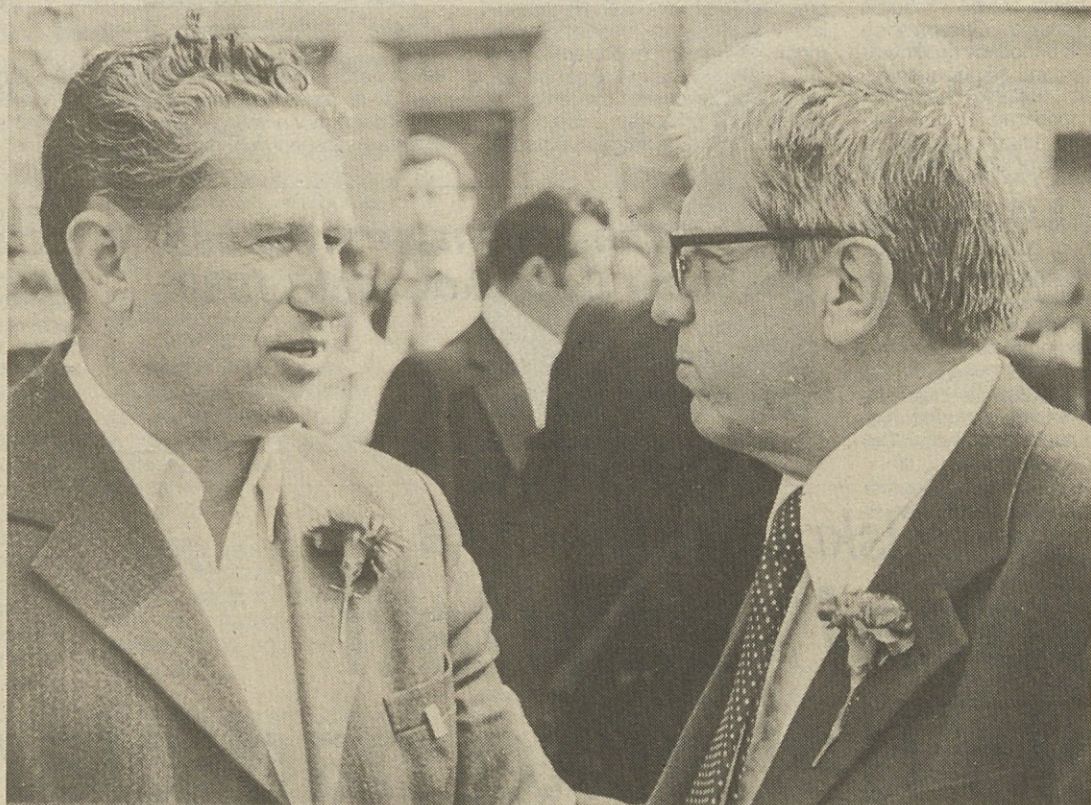
ISKRA

Pavletu v slovo

Omahnijl je dobesedno sredi dela. Še včeraj je hitel v skupščino, da bi v tej naši burni družbenopolitični in gospodarski situaciji, med nastajajočimi spremembami in prehodu na tržno gospodarstvo s svojim strokovnim znanjem in političnim poslušhom lahko čim več in čim prej pripomogel in prispeval k preobrazbi Iskre v sodobno, moderno socialistično družbeno podjetje.

Toda to je bila samo ena izmed številnih zadržitev, ki jih je Pavle Gantar kot eden izmed »zgodovinskih mož« in utemeljiteljev Iskre v več desetletij dolgem delu v Iskri (z vmesnimi presledki, ko je bil republiški minister za delo) opravljal s presenetljivo vztrajnostjo in neomajno pripadnostjo Iskri, ki je bila zanj dobesedno drugi dom. Vrsto let je urejal naše glasilo še takrat, ko se je glasilo iz mesečnika preoblikovalo v tednik in tudi zdaj, ko je kljub težajškemu delu urejanju odnosov in razreševanju najrazličnejših tečajv v delovanju celotne Iskre, vendar našel tudi čas in razumevanje, da je kot neprofesionalni glavni urednik našega glasila mnogo prispeval k njegovi novi podobi, sodobni uredniški politiki, hkrati pa je znal pogumno in argumentirano prestrezati vse bliske in treske, ki so včasih upravičeno, mnogokrat pa tudi neupravičeno leteli na naš račun. Bil je vihrav in zagnan, a v srcu neizmerno dober in pošten, široko razgledan in zanimalo ga je prav vse — od lepih umetnosti do pravne stroke, politike in osebnih, intimnih težav slehernega človeka, pa najsi je šlo za zadnjega delavca ali pa vodilnega moža v Iskri.

V srcu nam bo zatorej ostal predvsem kot dober človek, razumevaioči tovariš in neutruden delavec, ki je zares dobesedno zgorel z vsem svojim življenjem, delom in žarom za Iskro, Slovenijo in naš samoupravni socializem, v katerega je vtakno tudi nemalo njegovega dela, prizadevanj pa tudi sanj.



Dve legendi Iskre: Pavle Gantar desno in Franc Križnar.



Pavle Gantar z najožjimi sodelavci razpravlja o samoupravnih problemih Iskre.

Inflacija najbolj čutimo skozi osebne dohodke

Realni padec vrednosti Iskrinih osebnih dohodkov v lanskem letu • Inflacija vse bolj uničuje naše gospodarstvo v vseh pogledih • Zaskrbljujoče pa je to, da je posledica naraščajoče inflacije vse bolj razvrednoteno delo in ustvarjalnost, kar je lahko pogubno za vsak sistem, zlasti gospodarskega

Včasih smo se lahko v Iskri pohvalili z visokimi osebnimi dohodki. Zdaj nič več. Kljub nominalni rasti so bili Iskrini osebni dohodki lani znatno realno nižji. Inflacija je naredila svoje. Toda ob tem ne smemo pozabiti, da so bili tudi Iskrini poslovni rezultati slabši kot prejšnja leta. Seveda so se višine osebnih dohodkov razlikovale med posameznimi Iskrinimi delovnimi sredinami, poprečni osebni dohodek v Iskri (približno 70 starih milijonov) pa je le nekoliko zaostal za republiškim poprečjem (skoraj 72 starih milijonov).

Lansko leto je, kot vemo, področje sredstev za OD urejal interventni zakon, ki je določal zgornjo mejo sredstev za osebne dohodke z indeksi glede na poprečno izplačane osebne dohodke na delavca v preteklem letu. Zakon je bil med letom spremenjen zaradi izredno velike prekoračitve predvidene inflacijske stopnje, predvsem pa zaradi poletnih in jesenskih nemirov delavcev. Do-

ločene zakonitosti v družbi imajo včasih pač svojo pot, ki je ni mogoče predpisati.

V Iskri smo v prvem polletju lanskega leta upoštevali določila interventnega zakona, saj primerjava poprečnih izplačanih osebnih dohodkov v prvih šestih mesecih, v primerjavi z enakim obdobjem v letu 1987, kaže celo nekoliko manjše povečanje od zakonsko dovoljenih 239 odstotkov. V primerjavi z rastjo življenjskih stroškov je nastal velik padec

IZBRACUN OSEBNEGA DOHODKA	
OBM. COL	ZI-B REZIJ
STOPNJA OSEB. DOH.	DRP. DELO
1271,611	
40,000	68,031
10,000	13,606
20,000	5,595
25,000	33,824
5,330	2,543
1,070	3,701
2,440	
2,650	
0,200	

realnih osebnih dohodkov v mesecu juniju, ko so porasli življenjski stroški za 22 odstotkov v primerjavi z mesecem majem, osebni dohodki pa le za

pet odstotkov. Ta razkorak je ostal do konca leta, čeprav smo odstotek dviga plač le nekoliko popravili. Poprečni decembrski osebni dohodek je bil v Iskri 128 starih milijonov, januarški pa že 151 starih milijonov dinarjev.

Zal smo na takšnem začetku leta, ko še ne moremo delati napovedi o gibanju osebnih dohodkov v letu 1989. Upamo pa le, da bodo morda prišli tisti časi, ko bomo ponosni in zadovoljni, če bomo imeli visoke osebne dohodke, predvsem zaradi učinkovitega in dobrega poslovanja in gospodarjenja. Čeprav se nam to za zdaj zdi še bolj utopija kot resničnost.

VŽ

Poprečne nominalne vrednosti osebnih dohodkov v letu 1988:

OD SRS	719.544 din
OD GOSPODARSTVA	694.091 din
OD EL. INDUSTRIJE	661.256 din
OD ISKRE	700.282 din

Iskra Avtoelektrika

Izvozniki rezultati celo nekoliko nad planom

Mnogim pomembnim delovnim in drugim uspehom smo bili priča v teku lanskega leta v 3700 članskem kolektivu novogoriške Iskre Avtoelektrike, med tistimi, ki imajo enega izmed največjih odmevov pa so gotovo izvozniki rezultati. Potem, ko so ustrezne strokovne službe napravile seštevek, so nam postregle s podatkom, da je lanski izvoz dosegel vrednost 28,9 milijonov dolarjev, to pa je kar za 5,7 odstotkov več, kot smo planirali.

Poglejmo sedaj po posameznih temeljnih organizacijah, kako je potekalo doseganje izvoza, zapisanega v letnem planu. V tovarni malih zaganjalnikov so izvozili za 6,9 milijonov dolarjev, plan pa so presegli za 19%. Največ so izvozili v tovarni velikih zaganjalnikov, za 7,2 milijona dolarjev, le pet odstotkov pa so bili pod planom. V tovarni generatorjev in elektronike so iztržili 6,1 milijona dolarjev, do izpolnitve plana pa so jim manjkali trije odstotki. Kolektiv tolminske Iskre je prodal na tuje trge za 4,9 milijona dolarjev, za 27% pa so presegli letni plan. Tudi kolektivu bovske Iskre ni uspelo doseči vrednosti, ki so jih zapisali v letni plan (izpolnili so ga 88 odstotno) ter iztržili 1,9 milijona dolarjev. V ljubljanski tovarni žarnic so tudi presegli letni plan, na tuje trge pa so prodali za 1,7 milijona dolarjev. Za skoraj 160 tisoč dolarjev pa so od izvoza iztržile tudi tovarna delovnih sredstev, tovarna specialnih

električnih rotacijskih strojev in tovarna odlitkov Komen.

Razveseljev je nadalje podatek, da je šlo največ izdelkov na konvertibilno tržišče in sicer 84,3%, klirinški izvoz je predstavljal 2,4% ter dinarski izvoz 13,3%. Če vse skupaj primerjamo z letom 1987, vidimo, da se je povečal, tako delež izvoza v celotni prodaji, kot tudi delež konvertibilnega izvoza v celotnem izvozu.

Izdelke Iskre Avtoelektrike poznajo praktično po vseh evropskih državah, prednjači pa Italija, kjer je bil dosežen znaten porast izvoza (za 39%) in v Francijo (za 18%). Tudi na manjših trgih je bilo opaziti uspešno rast izvoza, predvsem mislimo tu na Avstrijo, Finsko, Norveško, Španijo, itd. Žal pa moramo omeniti tudi nekoliko zaskrbljujoče dejstvo, saj je bilo opaziti padec prodaje v Belgijo, Zvezno republiko Nemčijo in v Veliko Britanijo.

Po drugi strani pa so v ospredju

kvalitetni premiki v zvezi s pristopom do kupcev, ki potrebujejo izdelke za prvo vgradnjo in sicer italijanski Fiat avto — suha vžigalna tuljava in alter-

nator, francoski Renault — vžigalna tuljava, ICB Velika Britanija — zaganjalniki in alternatorji, MF — Velika Britanija — zaganjalniki, Smiths Velika Britanija — enosmerni motorji, KHD Nemčija — zaganjalniki in alternatorji itd. Seveda to ne pomeni, da v Avtoelektriki ne iščejo novih tujih tržišč, saj je še kako zavezujoča že zdavnaj izrečena in nič kolikokrat ponovljena misel: izvoz je strateška usmeritev Iskre Avtoelektrike.

M. R.



Predstavitev izdelkov na pomembnejših sejmih je seveda zelo pomembno, saj obišče prav sejemске priveditve tudi veliko tujih interesentov, kjer pride do prvih dogovorov za prodajo na tuje trge. Naš posnetek je z lanskega beogradskega salona avtomobilov, kjer se je Avtoelektrika uspešno predstavila.

Januarja in februarja izvozili za skoraj 40 milijonov dolarjev

V letošnjih prvih dveh mesecih je Iskra izvozila na razviti zahod za skoraj 25 milijonov dolarjev, v dežele v razvoju za dobrih 6 in za nekaj več kot 8 milijonov dolarjev v dežele SEV. V tem obdobju smo uvozili za 22 milijonov dolarjev. Sedanji gospodarski, predvsem pa politični položaj v Jugoslaviji Iskrinemu izvozu gotovo ne bosta koristila.

»Kljub uspešnima prvima dvema mesecema je še težko ocenjevati letošnji Iskrin izvoz, ki smo si ga, kot je znano, zastavili v višini 350 milijonov dolarjev,« je uvodoma k predstavitvi letošnje Iskrine zunanjetrgovinske dejavnosti poudaril pomočnik glavnega direktorja v Iskri Commerce Miloš Resnik. »Imamo dokončne podatke o tem, kako je izvoz potekal januarja in februarja, pripravili pa smo tudi že oceno za prvo četrtletje. V prvih dveh mesecih je Iskra izvozila za dobrih 39 milijonov dolarjev, od tega za skoraj 25 na razviti zahod, za dobrih 6 v dežele v razvoju in za nekaj več kot 8 milijonov dolarjev v dežele Sveta za vzajemno gospodarsko pomoč. Opazamo, da se nekako nadaljujejo lanskoletni izvozni trendi, ko uspešno izvažamo na območje razvitega zahoda, manj zadovoljni pa smo lahko v IC-ju z izvozom v DVR in SEV, tisti del izvoza na ti dve območji, ki je šel mimo Iskre Commerce pa je bil nekoliko ugodnejši.«

Miloš Resnik nam je v nadaljevanju predstavil primerjalne podatke z lanskim izvozom v enakem obdobju, ki so gotovo najboljši pokazatelj Iskrine uspešnosti oz. neuspešnosti. Na razviti zahod je Iskra izvozila letošnji januar in februar za 15% več kot v lanskih prvih dveh mesecih, v dežele v razvoju je ta odstotek ob omenjenih šestih milijonih dolarjev kar za 44% večji, izvoz v dežele SEV pa je bil večji za 8%. Skupni izvoz je bil večji za 17% glede na lansko primerjalno obdobje.

Postregel nam je tudi s podatki o izvozu na konvertibilno oz. klinirsko območje: na prvo smo izvozili za skoraj 33 milijonov dolarjev, kar je za skoraj petino več kot januarja in februarja lani, na drugo pa za nekaj več kot 6 milijonov dolarjev, kar pa je za 7% več.

»Ocena za Iskrin izvoz v prvih treh mesecih kaže, da bomo predvidoma izvozili za približno 65 milijonov dolarjev in bo torej marčevski izvoz dosegel okrog 26 milijonov dolarjev. Pričakujemo, da bomo tako letošnji plan iz-

voza na razviti zahod v prvem četrtletju dosegli v višini 25%, torej ene četrtine, kar nam daje optimistično oceno, da bomo dosegli in celo presegli letošnje izvozno zadolžitev v ta najbolj tržno zahtevni del sveta. Manj razveseljive pa so izvozne ocene prvega četrtletja v dežele v razvoju in SEV. V DVR bomo predvidoma v prvih treh mesecih izpolnili letni plan 12-odstotno, v SEV pa 13 do 14-odstotno. Vprašanje je, če nam bo ta precejšnji zaostanek uspelo čez leto nadoknaditi.«

Seveda smo Miloša Resnika zaprosili tudi za globalno oceno Iskrinih letošnjih izvoznih možnosti ob znanih gospodarskih, predvsem pa političnih težavah. To je dejal:

»Ker pričakujemo od nove vlade določene spremembe, predvsem pa obljubljeno tržno usmeritev ter z njo prevlado ukrepov, ki bodo pospeševali izvoz, je še težko dajati bolj podrobne napovedi, nekaj pa se je le začelo dogajati. Iz carinarnic smo na primer dobili prošnjo, naj jim do konca marca pošljemo naše predloge za skrajšanje in racionalizacijo postopkov, povezanih s carino. Vse kaže, da bomo končno carinske postopke le poenostavili in jih približali gospodarstvu. Seveda bo to pozitivno vplivalo na naš izvoz.«

Na naše nastope na tujih trgih pa gotovo ne bodo ugodno vplivale sedanje razmere v Jugoslaviji. Tujina z negotovostjo gleda na dogodke pri nas, to pa ne bo ostalo brez posledic. Prepričan sem, da se bodo razgovori, ki jih ima naše gospodarstvo s tujimi partnerji o skupnih vlaganjih, za nekaj časa ustavili, če seveda niso ti posli tik pred podpisom.

Tudi v tujih bankah zaznavamo določen nemir, tako da je vprašljivo, koliko nam bo uspelo te ustanove vključiti v financiranje naših nastopov v tujini.

Ko me že sprašujete za oceno Iskrine letošnje zunanjetrgovinske dejavnosti, ne morem konec



Miloš Resnik, pomočnik glavnega direktorja Iskra Commerce

koncev tudi mimo tega, da ne vemo niti tega, kako bo potekala naša prodaja na jugoslovanskem tržišču. Če odmislimo vse težave, ki so povezane s tem, da na nekaterih trgih ne kupujejo slovenskega blaga, moram po drugi strani povedati, da vsaj Iskrini proizvajalci izdelkov široke porabe tega še ne občutijo. Gotovo pa se investicijska poraba letos v Jugoslaviji ne bo bistveno spremenila in zboljšala in ker je to pomemben segment naše prodaje, bo potrebno s temi izdelki na tuja tržišča. Toda prav za investicijsko blago je značilno, da ga ni mogoče prodajati 'čez noč', pa tudi ne kamorkoli. Na razviti zahod skorajda ne, nekoliko bolj v dežele v razvoju in deloma v dežele SEV, kamor pa spet ne, kadar bi mi hoteli.«

Naš sogovornik nam je predstavil tudi Iskrin uvoz v prvih dveh mesecih, za kar ima IC že končne podatke. Kot že vrsto let, je bil tudi za letošnji januar značilen relativno skromen uvoz, »to pa zato,« kot je dejal Miloš Resnik, »ker ob koncu vsakega leta hitimo z uvozom, saj se bojimo neznanih in neugodnih zakonskih sprememb.« Februarja se je nato uvoz zboljšal in je Iskra v obeh mesecih kupila na tujem za 22 milijonov dolarjev. Marca je uvoz potekal že normalno. Ocene, s katerimi razpolaga IC, kažejo, seveda ob sedanjih pogojih, da bomo najverjetneje spet »uspešni« uvoznik in bo letošnji uvoz rekorden...

Lado Drobež

Znanje v nenormalnih razmerah

»Še pred leti smo bolj optimistično in bolj idealistično gledali na našo prihodnost, tudi prihodnost Iskre, danes pa smo zapadli v obdobje stremnitve, na dlani pa je, da je za marsikateri problem, tudi v Iskri, krivo pomanjkanje znanja ali bolje rečeno — neznanje. Če bi v normalnih razmerah potrebovali ogromno znanja, ga v teh nenormalnih potrebujemo še toliko več.«

To je ena izmed misli, izrečenih ob otvoritvi 9. Iskrine zunanjetrgovinske šole. Lani te tradicionalne in za Iskro morda tudi najbolj potrebne šole ni bilo, saj se je zanjo prijavilo premalo kandidatov, ni pa dosti manjkalo, da bi odpadla tudi tokratna: kljub vsem prizadevanjem organizatorjev šole, Izobraževalnega centra SOZD Iskra, se je v Ribnem zbralo le 16 slušateljev, idealna skupina pa bi bila med 18 in 20...

Čeprav nekateri ocenjujejo, da je glavni vzrok za tako majhno udeležbo v drobljenju Iskre, ko začenjajo tudi manjša podjetja ustanavljati lastne prodajne službe, v že tako majhnih komercialah pa bi kadre težko pogrešali, je odnos do znanja v Iskri gotovo zaprl vrata v to šolo marsikateremu Iskrinemu strokovnjaku. Pač, nič novega ne bomo zapisali, če trdimo, da v Iskro še vedno ni prodrlo prepričanje o nujnosti naložb v ljudi, kajti nedvomno je investicija v zidove in opremo bolj oprijemljiva.

Res pa je tudi to, da so znanja, ki so si jih Iskraši pridobili na teh šolah, poleg znanje-trgovinske tudi na RR-šoli, šoli kakovosti in na drugih oblikah dopolnilnega izobraževanja, v praksi pogosto naletela na gluha ušesa predvsem poslovodnih delavcev. Morda bo zdaj bolje, ko so tudi zanje začeli organizirati posebno šolo!

Lado Drobež

Pogovor
s Petrom Virnikom

Trženje z deželami v razvoju ni poceni

Žal nimamo podatkov, koliko je Jugoslavija lani izvozila v dežele v razvoju — večinoma so to neuvrščene dežele — zanimivo pa je, da so domala vse te dežele še vedno izredno navezane na gospodarstva svojih nekdanjih kolonizatorjev. Iskra je lani izvozila v te dežele za skoraj 40 milijonov dolarjev, najpomembnejši izvoznik pa so bili Telematika, Kibernetika, Avtoelektrika, Avtomatika, Elementi, Kondenzatorji in Elektromotorji. O uspehih in seveda tudi problemih Iskrinega trženja v ta velikanski del sveta, ki obsega blizu 100 držav, smo se pogovarjali z direktorjem Tržnega področja dežel v razvoju Petrom Virnikom.

»Dežele v razvoju« je verjetno nekoliko preširok pojem za območje, ki ga obdelujete, kajti na primer za Južno Korejo, Hong Kong, Singapur ali Tajvan ne bi mogli več trditi, da sodijo med nerazvite. Se strinjate?

»Seveda, boljše bi bilo, če bi govorili o tržnem področju Azija, Afrika, Latinska Amerika in Avstralija, ne smemo pa pozabiti tudi recimo na Novo Zelandijo, Novo Gvinejo in še bi lahko naštevali.

In kako tržno obdelujete ta velikanski del sveta?

Kot je znano, imamo lastna predstavništva v Turčiji, Alžiriji, Iranu in na Kitajskem, poleg njih pa uporabljamo tudi predstavniško mrežo drugih jugoslovanskih firm ter seveda lastne agente, ki zastopajo Iskro na osnovi bolj ali manj dolgoročnih pogodb. Znano je tudi, da imamo svoji podjetji — TTE v Turčiji, kjer smo večinski lastnik, in Iskraemec v Ekvadorju, v katerem imamo 49-odstotni delež.

Nedvomno se »gremo« v teh skoraj 100 državah kar se da najbolj razpršeno trženje?

»Pa še res je. Naše izdelke poznajo v skoraj 50. deželah tega dela sveta, trenutno pa izvažamo v 35 dežel. Nekateri posli so seveda naključni, vendar moram poudariti, da smo do velike večine poslov prišli z vztrajnim in angažiranim obdelovanjem tržišča. Tak najbolj izrazit primer je prodaja števec.

Se strinjate, da je prav za dežele v razvoju značilna nekakšna dvojnost: po eni strani na veliko razglašajo politiko neuvrščenosti, po drugi strani pa, vsaj večina, najmanj trguje prav z neuvrščenimi. Zanje je značilno tudi to, da so še vedno izredno navezane na svoje nekdanje kolonizatorje. In ti kolonizatorji so najbolj razvite dežele sveta, zaradi njih pa verjetno ostaja Iskra le obrobnih dobavitelj?

Takoj bi rad poudaril, da izvažamo v dežele v razvoju blago enake kakovosti kot na recimo razviti zahod, saj bi si s slabo kakovostjo to tržišče povsem zaprli. Mnenje nekaterih, da je lahko izdelek za nerazviti svet manj kakovosten je torej docela zgrešeno.

Kako pa je s cenami ob tako hudi konkurenci?

Zanimivo je, da ob visoki kakovosti, ki jo te dežele zahtevajo, pričakujejo zato, ker so manj razvite, nižje cene. To pričakujejo še predvsem od nas, kot neuvrščene dežele, ker pa jim mi tega ne moremo

ustreči, so pogosto razočarani. Res pa je tudi to, da so naše cene pogosto višje od izdelkov iz razvitih dežel, iz industrijsko avtomatizirane konkurenčne proizvodnje.

Omenili ste štiri Iskrina predstavništva — kot je znano smo tistega v Kairu zaradi ne-rentabilnosti zaprli — ki so verjetno nosilci Iskrinega izvoza v ta del sveta?

Kar tričetrtine izvoza v dežele v razvoju odpade prav na tiste dežele, kjer imamo svoja predstavništva. Na prvem mestu je Turčija zaradi lastne firme, na drugem Iran zaradi naše dolgoletne prisotnosti na tem tržišču in zaradi meddržavnega sporazuma, ki zaradi jugoslovanskega nakupa nafte olajšuje iranski uvoznikom nakupe v Jugoslaviji, na tretjem mestu je Alžirija, v kateri pa prav zato, ker jugoslovanski naftarji tam ničesar ne kupujejo, naš izvoz nekoliko upada, in na četrtem mestu je Kitajska, v kateri imamo zaradi zahtev po protidobavah precejšnje težave.

Bi se med tem »sprehodom« po deželah v razvoju ustavila najprej kar na Kitajskem?

Lahko. Na tržišču te velikanske države smo prisotni že vrsto let, v Pekingju pa imamo predstavništvo štiri leta. Toda kljub številnim projektom, kljub številnim pogodbam in kljub številnim obiskom in izredno dragi obdelavi tržišča z različnimi prezentacijami in demonstracijami izdelkov, so rezultati izredno skromni in ne opravičujejo vloženega truda in stroškov. Oboji — Kitajci in mi o sodelovanju več govorimo kot naredimo. Kitajci se vseskozi zanimajo za naše tehnologije in za naše izdelke, toda pri vsakem poslu imajo enako stališče, to pa je, da moramo mi poiskati protidobave. Ker nam Kitajci ne nudijo tistega, kar bi mi zahtevali, in ker je na Kitajskem težko najti blago ustrežne kakovosti, ki bi bila uporabna za našo proizvodnjo, menjava ne more zaživeti. Izredno problematični so tudi cenovno. Iskra je lani izvozila na Kitajsko za skromna 2 milijona dolarjev, ta izvoz pa je dobila plačan s protidobavami blaga, ki ni vedno najbolj konjunktorno.

In ob vsej tej skromnosti, katere Iskrine tovarne izvažajo v to državo?

Glavni izvoznik je Avtomatika z dvema dolgoročnima kooperacijama — eno na področju industrijske avtomatizacije za obdelovalne stro-

je, pri kateri so protidobave prav ti stroji, druga pa je na področju varilne tehnike, ki prav zdaj doživlja določeno krizo.

Tudi Avstralija je velikansko tržišče?!

Po površini je resda velika, toda po številu prebivalcev majhna, saj živi tam le okoli 15 milijonov ljudi. V Avstraliji je Iskra prisotna že deset let. Začeli smo z izvozom števecv in še nekaterih drugih izdelkov Kibernetike, doživeli pa smo določeno krizo, ker je podjetje, s katerim smo sodelovali, bankrotiralo. Prav to nas je prisililo, da smo začeli avstralsko tržišče še kakovostnejše obdelovati, lani pa smo dosegli že 2 milijona dolarjev izvoza. Nedvomno je Avstralija za nas perspektivno tržišče, zato bomo tam že v kratkem odprli ali predstavništvo ali mešano podjetje ali pa kar lastno podjetje.

Spomnil bi vas rad na ne-ljube dogodke izpred mesecev v zvezi z našim konzulatom. Je to kaj vplivalo na Iskrin izvoz?

Prav zaradi problemov doma in tega, ki ste ga omenili, so postali avstralski partnerji v zadnjem času precej zadržani do izdelkov iz Jugoslavije in se ne navdušujejo za odnose z jugoslovanskimi podjetji, to pa terja od nas veliko truda, energije in prepričevanj, da lahko še naprej uspešno tržimo s to deželo.

Kako pa je z drugimi daljnovzhodnimi deželami?

V Novi Zelandiji in Novi Gvineji že nekaj let poznajo naše števecv



Direktor Tržnega področja dežele v razvoju v IC Peter Virnik

kot izredno kakovosten izdelek, v Južni Koreji pa smo prisotni dve leti. Lanski izvoz je dosegel nad 300.000 dolarjev, letos pa bomo z nekoliko sreče presegli milijon dolarjev. Prva naročila za elektromotorje iz Železnikov in kondenzatorje iz Semiča že imamo. Tržišče Južne Koreje se hitro odpira, zato sem prepričan, da bi lahko v prihodnje izvozili tjakaj po 5 milijonov dolarjev na leto. Posebej moram poudariti, da smo imeli srečno roko pri izbiri lokalnega agenta, to je firme Origin iz Seula, ki nas izredno kakovostno zastopa in ki je že v teh dveh letih investirala v trženje Iskrinih izdelkov preko 400.000 dolarjev. S tem želim tudi opozoriti, kako velika sredstva so potrebna za prodor na neko tržišče. Višini naložbe so primerni potem tudi rezultati, vse pa seveda pod pogojem, če imamo kakovostno blago, če dobivamo pravčasno, če se prilagajamo specifičnim tehničnim zahtevam neke države. V Južni Koreji npr. ni korejskih standardov, pač pa so ameriški in kanadski, saj večino izdelkov izvozijo prav v ti dve državi.

Menda imate prav za danes napovedan obisk predstavnikov neke večje korejske firme. Kate-
ra je to?

Trenutno je to še poslovna tajnost, in to na željo Južnih Korejcev. Pričakujemo, da se bodo pogovori uspešno končali in da se bomo vključili v delitev dela z Južno Korejo. Gre za izdelke široke porabe, s katerimi je imela Iskra pred leti pomembno pozicijo na tržišču. Ne razumem, zakaj lahko Iskra izdeluje kakovostne elemente za te izdelke, samega finalnega proizvoda pa ne.

Bi se »preselila« nekoliko bližje Evropi?!

V Hong Kong izvažamo predvsem semiške kondenzatorje, v Maleziji smo prav lani dosegli velik uspeh s podpisom pogodbe in realizacijo prenosa tehnologije za proizvodnjo števecv, na Tajsko že nekaj let dobivamo dele za diaprojektorje, v veliko Indijo, kamor smo pred leti prodali več tehnologij, pa smo lani izvozili le za 300.000 dolarjev, kljub temu pa je to zaradi prenosa znanja kar ugodna številka. Pakistan je bil dolga leta naše tradicionalno tržišče za kondenzatorje, zdaj pa imajo močno svojo lokalno industrijo in se je naš izvoz ustavil. Več bi povedal o Iranu, ki je za Iskro pomemben tudi za to, ker prodajamo tja tako elemente kot sisteme. Veliko si obetamo tudi od izvoza avtoelektričnih izdelkov firme Tundar, pogodbo smo podpisali lani, in od nove pogodbe za prenos tehnologije za sistem 2000 kranjske Telematike. Upamo, da bomo prav po zaslugi te pogodbe trajneje prisotni na tem tržišču.

Irak je bil pred leti eden največjih Iskrinih kupcev. Menda je vojna naredila svoje?!

Pred vojno z Iranom je bil z dvajsetimi milijoni dolarjev naš vodilni kupec, zaradi velikanskih finančnih problemov pa zdaj v našem izvozu ne predstavlja več pomembne postavke. Res pa je tudi to, da v

deželo, ki ne plačuje, ne moremo prodajati na kredit.

Verjetno boste zdaj spregovorili o Turčiji?

Lani smo v Turčijo izvozili za 17 milijonov dolarjev. V tej državi imamo velikanske probleme z našo firmo TTE, ki je zašla v hude gospodarske probleme. Problematika je kompleksna, gre pa predvsem za racionalnost in rentabilnost proizvodnje telefonskih central in števecv. Ta rentabilnost je predvsem posledica zahtev po nizkih cenah in tega, da turška pošta ne plačuje v dogovorjenih rokih, inflacija pa je od 80 do 90%. Drug večji problem v Turčiji je ta, da v zadnjih nekaj letih nismo pridobili nobenega večjega investicijskega dela niti na železnici niti v energetiki. Tudi perspektive niso najbolj obetavne.

Kako pa je z arabskimi državami?

Skoraj vse arabske države se srečujejo z likvidnostnimi problemi, uspevamo pa le še s tenderji. Mor-da primer: s Sirijo imamo podpisano za več kot 20 milijonov dolarjev pogodb, lani pa nismo imeli nobene realizacije. Od tržišč, ki jih obdelujemo bolj občasno so pa perspektivna, bi omenil Tunizijo, v kateri že dobrih deset let proizvajajo števecv po naši tehnologiji, in Maroko.

Nedvomno lahko uvrstimo med večje Iskrine dosežke v Afriki tudi začetek proizvodnje telefonskih aparatov v Keniji, žal pa je to bolj osamljen posel z neko deželo v t. i. črni Afriki?!

S to pogodbo in njeno realizacijo smo nekoliko nadoknadili izgubo zimbabvejskega tržišča, s katerega so nas izrinili Angleži. Res pa je tudi to, da afriške dežele južno od Sahare za nas niso posebno perspektivne.

Preostala nama je Latinska Amerika!

V Latinski Ameriki smo največ naredili v Kolumbiji, kjer smo trdno prisotni kot dobavitelj števecv, tam po naši tehnologiji števecv tudi proizvajajo, na drugem mestu je Ekvador z lokalno proizvodnjo elek-

tričnih ročnih orodij. Od bolj perspektivnih tržišč naj omenim še Argentino, v kateri smo prisotni že vrsto let, vendar smo šele lani dosegli pomembnejši uspeh s prodajo tehnologije za proizvodnjo števecv. Računamo, da bomo dosegli letos realizacijo v višini milijon dolarjev.

Dovolite, da vas prekinem, kako je s toliko opevanim projektom argentinskih železnic?

Mislim, da bi bilo najboljšje, če na ta projekt pozabimo, saj Argentina zaradi gospodarskih problemov in velikanske zadolženosti tega projekta ni sposobna izvesti. Dopusčam pa možnost, da bodo ta projekt zaupali tistemu, ki ga bo lahko dolgoročno kreditiral. Za illus-

tracijo bi dal naslednji primer: za razvoj maroških telekomunikacij ponujajo Španci, Francozi, Italijani in Švedi posojila za nad 30 let s 5-letnim moratorijem in 3% obrestno mero. Pač, tako podpirajo vlade in banke teh dežel svoja podjetja...

In takšnim podjetjem mi ne moremo konkurirati, če smo še bolj agresivni, če smo v osnovni ponudbi še bolj poceni.

(Drugi del tega prijetnega kramljanja z direktorjem Petrom Virnikom bomo objavili čez teden dni, v njem pa se je dotaknil predvsem dragega trženja v deželah v razvoju ter kadrovske problematike.)

Lado Drobež

Drugi o nas

Dolenjski list je v rubriki Portret tedna prikazal življenjsko pot in delo Iva Longarja, ki je bil do nedavnega predsednik novomeškega občinskega izvršnega sveta, še prej sekretar predsedstva OO ZK, sedaj pa je direktor Iskre Tenel na Cikavi. Ivo Longar sodi v generacijo mlajših političnih delavcev in gospodarstvenikov. S strokovnega področja — bil je štipendist Iskrine TOZD Napajanje v Bršljinu — je prišel v politiko po ovinkih. Delovna organizacija, ki jo sedaj vodi, ni brez problemov. Tudi tržni stiki so danes drugačni kot so bili. »Je pač čas, ko je treba stvari odpraviti tudi z radikalnimi rezi, če vidiš, da bo šlo zato jutri bolj naprej,« pravi Ivo Longar.

Beograjska Borba piše, da nekatere delovne organizacije iz Srbije najvjavljajo prekinitev poslovnih odnosov s slovenskim gospodarstvom po mitingu v Cankarjevem domu. Zastava iz Kragujevca pa, nasprotno, sodelovanje še širi in pogloblja. Lani je 39 delovnih organizacij iz Slovenije Zastavi dobavilo blago v vrednosti 120 milijard dinarjev, letos pa bodo to številko še podvojili. Največji obseg poslovanja ima Zastava z DO Iskra Avtoelektrika iz Nove Gorice in je s sodelovanjem zelo zadovoljna. Iskrini proizvodi so kvalitetni, strogo pa spoštujejo tudi dobavne roke. Ker Iskra sodeluje z Boschom in z drugimi svetovnimi elektronskimi firmami, lahko ponudi Zastavi dele za najodobnejše modele avtomobilov. Enako informacijo so objavile tudi beograjske Večernje novice.

Primorske novice pišejo, da DO Iskra Rotomatika znatno pomaga šolam v svoji občini. Tako so predstavnik tovarne pred nedavnim učencem idrijske osnovne šole Jožeta Mihevcva izročili hišni računalnik Partner. Tako je ta 950-članski kolektiv dodal še eno v vrsti akcij opremljanja šol v občini in zagotavljanja boljših izobraževalnih pogojev. Iskra Rotomatika bo predstavnikom treh osnovnih in srednje šole iz idrijske občine omogočila tudi ogled sejma učil »Didacta« v Stuttgartu.

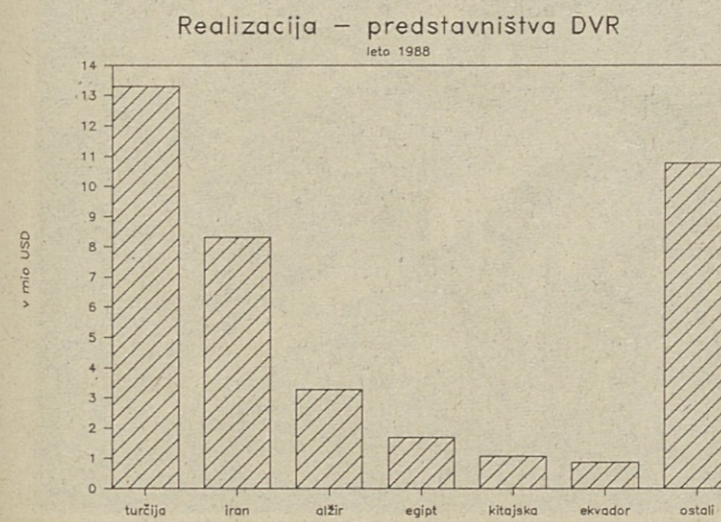
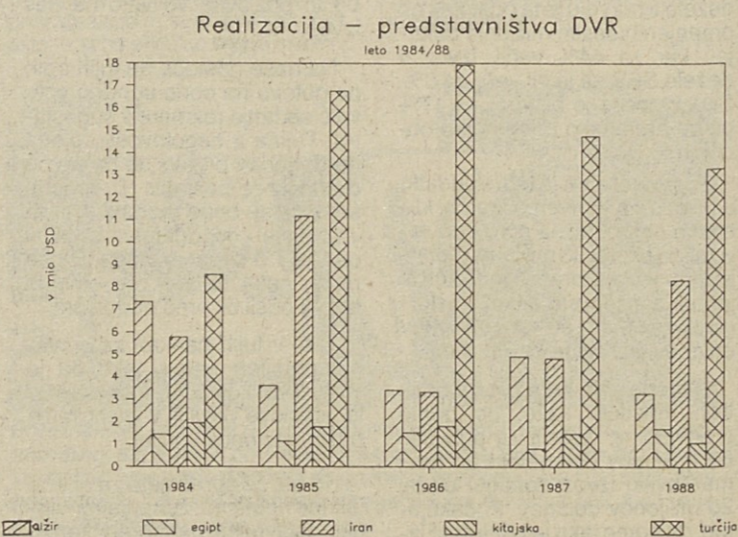
Delavska enotnost je objavila obširen sestavek o spremembah poslovne organiziranosti Iskre. Novinar Ivo Kuljaj je iz pogovora z Jožetom Godcem, članom poslovodnega odbora SOZD Iskra, bistvene poudarke in ocene strnil v nekatera izhodišča v zvezi z reorganizacijo Iskre:

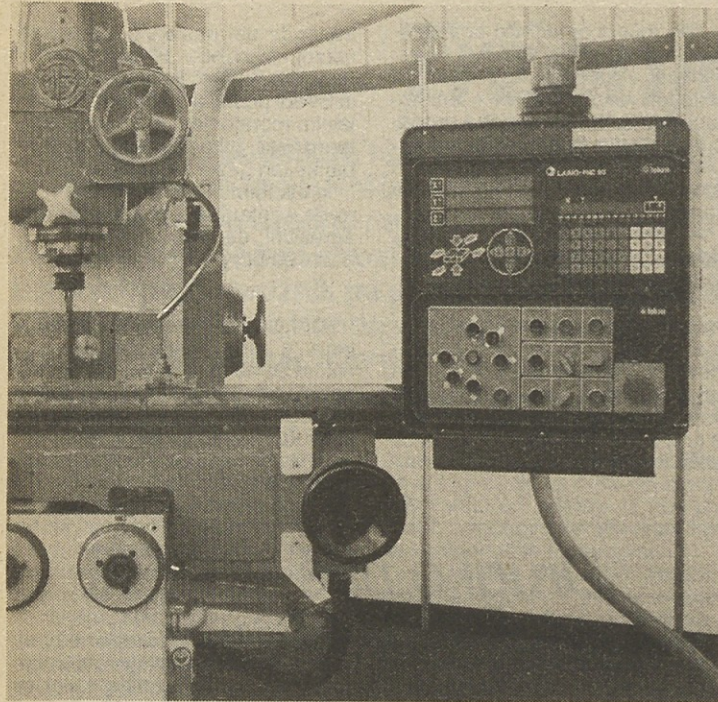
1. Poslovni sistem Iskre se organizira kot sestavljeno podjetje. Tako združevanje narekujejo: oblikovanje kritične mase kapitala, kadrov, opreme itd., bolj smotno opravljanje nekaterih dejavnosti, doseganje sinergičnih učinkov, preprečevanje podvajanja programov, učinkovitejši vpliv na okolje in večja socialna varnost delavcev

2. V sestavljeno podjetje Iskra se združujejo podjetja, ki se organizirajo kot samostojni poslovni subjekti. Uveljavljati se torej dvonivojska organiziranost: podjetje in sestavljeno podjetje.

3. Bodoča podjetja naj bi se oblikovala na osnovi obstoječih jeder, pri čemer je treba upoštevati težnjo po čim manjšem številu podjetij. Podjetja s sorodnimi programi se lahko združujejo zaradi skupnega opravljanja funkcij.

4. Sestavljeno podjetje Iskra predstavlja tudi skupna podjetja Iskra Commerce in Iskra banka ter podjetja interesnega izvajanja dejavnosti (Iskra Servis, Iskra Invest itd.) Iskra Commerce postane samostojno podjetje, ki ga druga Iskrina podjetja skupno upravljajo prek lastniških deležev. Jože Godec v zvezi z vsem tem med drugim meni: »Na vprašanje, zakaj interes biti v Iskri, moram pač reči, da je precej stvari, ki vanj prepričujejo njegove članice. To posebej velja ob nastopih na tujem tržišču. Iskra je v svetu ime, ki nekaj pomeni. To pa je za marsikoga v njej že nekaj, saj tujemu partnerju ni treba pojasnjevati, kdo je!«. Ob koncu novinar komentira, da Iskra kot tudi druge naše SOZD sili v podjetniško preoblikovanje poleg zakona, oz. bolj od njega življenja samo. Povsem drugo vprašanje pa so seveda okoliščine, v katerih poteka to preoblikovanje. Prav od tega pa je odvisno, ali si bodo v Iskri s spremembami v poslovodni organiziranosti le zagotovili tisto nujno potrebno sredstvo za doseg cilja — povečati poslovno učinkovitost.





Potrebe sovjetskega gospodarstva za 1990. leto

S podpisom pogodbe, ki jo je 17. februarja v imenu delovne organizacije Avtomatika v Moskvi podpisal glavni direktor Rudi Pirc, Avtomatika nadaljuje z uspešnim sodelovanjem s sovjetskim gospodarstvom na področju avtomatizacije v industriji oz. z izpolnjevanjem dogovorjenih obveznosti v okviru iztekajočega se petletnega plana.

Od 1974. leta, ko sta obe strani našli skupni interes prav na podlagi znanstveno-tehničnega sodelovanja med Avtomatiko in inštitutom ENIMIS iz Moskve in je vstop na sovjetsko tržišče s programskimi napravami za krmiljenje obdelovalnih strojev prinesel prva 2 mio Cl \$ izvoza, se je sodelovanje razširilo še na programe energetike, energetske elektronike in varilnih naprav. Vseskozi pa je prav program avtomatizacije v industriji predstavljal najpomembnejšo izvozno postavko, ki jo spremlja že omenjeno znanstveno-tehnično sodelovanje, vključujoč pri tem tudi druge inštitute kot npr.: UkrNIIISIP iz Odese, VINII Izmerenij iz Moskve, LSPO Leningrad — ENIMS Vilims itd. V lanskem letu je bil program avtomatizacije v industriji v seštevku klirinškega izvoza Avtomatike zastopan kar s cca 15,7 mio Cl \$.

V grobem lahko razvojno-proizvodni program avtomatizacije v industriji

razdelimo na sisteme in naprave, ki služijo u merjenju in pozicioniranju pri obdelavi materialov ter vodenju proizvodnih procesov, vključno z vmesnimi in končnimi kontrolami kakovosti izdelkov in na drugo skupino, ki služi predvsem krmiljenju, regulaciji in vodenju proizvodnih procesov. Tako je v pogodbi, ki je bila sklenjena za dobavo naprav in sistemov za avtomatizacijo v industriji za 1990. leto in katere skupna vrednost je ocenjena na cca 7 mio Cl \$, po količini in terminih določen plan dobave; za specialne naprave za merjenje in pozicioniranje obdelovalnih poti na orodnih strojih, znanih pod imenom LJUMO 63, LJUMO 13, za inkrementna linearna dajalnike pozicij — GTGM 0111, GTGM 0113 ain za rotacijske dajalnike pozicij — TGM. Omenjene naprave in sistemi sodijo v proizvodni program TOZD Avtomatske in varilne prave in TOZD Elementi za avtomatizacijo.

Š. D.

Prelomno leto poslovne uspešnosti Avtomatike

V preteklem letu smo v delovni organizaciji Avtomatika izkazali ob zaključnem računu sicer pozitiven poslovni rezultat, s katerim pa nismo zadovoljni, ker je prekinil pozitiven trend družbenoekonomskega razvoja posameznih subjektov kot tudi delovne organizacije.

Splošna gospodarska kriza z vsemi negativnimi vplivi ni obšla naše delovne organizacije, kajti med letom smo se soočili s problemi stagnacije proizvodnje in povpraševanja, pomanjkanja lastnih obratnih sredstev, zniževanjem osebne in

skupne porabe ter naraščajoče zadolženosti.

Bilančni podatki v primerjavi z izpolnjevanjem planskih obveznosti kažejo sledeče (glej tabelo):

Na prvi pogled je sicer doseganje planskih kategorij zadovoljivo, vendar ne smemo zanemariti dejstva, da smo pri izdelavi plana upoštevali 130% inflacijo, dejanska pa je bila več kot enkrat višja.

Dve temeljni organizaciji sta v preteklem letu poslovali z izgubo, ki je po ZR 88 znašala

	v mio din	
	I—XII/88	izpol. plana
Celotni prihodek	272.749	104
Porabljena sredstva	177.169	104
Dohodek	95.580	104
BOD	63.890	121
Akumulacija — neto	1.283	20
Proizvodnja (cene leta 1985)	28.976	82
Prodaja — skupna	172.623	80
Izvoz v 000\$	38.830	77
Nabava — skupna	72.609	78
Število zaposlenih	4.114	99



3.699 mio din. Akumulacija (poslovni in rezervni sklad) je na ravni delovne organizacije znašala 4.982 mio din, tako da je bila neto akumulacija 1.283 mio din.

Proizvodnja (planske cene) je bila dosežena v višini 28.975 mio din, kar je za 18% manj kot smo načrtovali in celo 15% manj kot smo proizvedli leto poprej.

Skupna fakturirana prodaja je znašala 172.623 mio din, kar je za 20% manj kot smo načrtovali in za 84% več kot predhodno leto. Zaradi izrazitega padca investicijskega povpraševanja na jugoslovanskem trgu (energetika, železnica itd.) je bila domača prodaja, realno nižja kot v letu 1987, hkrati pa nominalno za več kot polovico manjša kot uradna inflacija v obravnavanem obdobju. Izvoz, kot ciljno razvojna usmeritev vseh subjektov v delovni organizaciji je bil dosežen v višini 38.830 tisoč \$, kar je nekaj več kot v letu poprej in znatno manj kot smo načrtovali.

Ustrezno proizvodnji in prodaji se je odvijala tudi nabava, ki je bila realizirana za cca 22% pod načrtovano vrednostjo.

Število zaposlenih je ob koncu leta znašalo 4.019, kar je bilo

2% manj od načrtovanega števila delavcev.

Na področju delitve osebnih dohodkov smo v preteklem letu glede na poslovne rezultate izplačevali akontacije osebnih dohodkov skladno z zakonodajo tega področja.

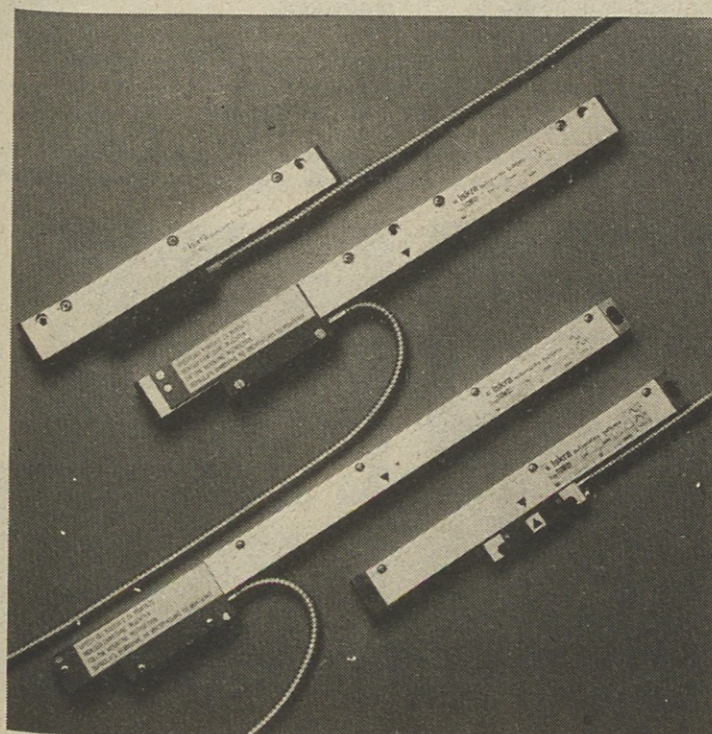
Povprečni neto osebni dohodek na delavca je znašal v delovni organizaciji 788.000.— din, kar pa je hkrati predstavljalo najmanj 40% realno znižanje osebnih dohodkov.

Na področju vezave obratnih sredstev smo v preteklem letu dosegli pozitivne premike, kajti kljub absolutno visokim zalogam ugotavljamo, da smo le-te kljub visoki revalorizaciji, povečali le 87% glede na predhodno leto.

Ne glede na navedeno, pa še kljub temu predstavlja stroškovna komponenta revalorizacije, 44% ustvarjenega dohodka.

Vsekakor pa smo v minulem letu bili soočeni s permanentnimi likvidnostnimi težavami, zaradi previsoke kratkoročne zadolženosti, kar pa je posredno vplivalo na visoke stroške financiranja in slabši poslovni rezultat.

ALENKA POKL



Starost očetov

Po novih dognanjih znanstvenikov naj bi starost očetov ne bila višja od 40 let tako da bi otroci podedovali čim manj novih mutacij (mutacija je v biologiji dedna sprememba lastnosti organizmov zaradi sprememb v genih). Na podlagi genetskih preiskav piše o tem časopis »Ärztliche Praxis« v januarji izdaji. Ugotovljeno je, da otroci očetov nad 35 let starosti obolevajo pogosteje za pritlikavostjo ali elefantiazio (povečana površnostna koža in podkožja in deformacija prizadetih delov; elefantiaza prizadene telesne ude, modnik, velike sramne ustnice in prsi). Časopis navaja, da imajo nad 40 letni očetje desetkrat večjo stopnjo mutacij v primerjavi s 20 letnimi očetmi. (Prisma)

Varčevanje s spermo

Nihče ne varčuje s spermo tako preudarno kot kraljica-matica iz družine mravelj (solenopsis geminata). Za vsako od 2,6 milijona mravelj-delavk, ki jih rodi v svojem sedemletnem življenju, potrebuje samo eno do tri semenčice. Zalogo le-teh dobi matica za celotno življenje na komaj eno uro trajajočem svatbenem poletu. Ameriški biologi iz države univerze na Floridi so namreč prešteli semenčice pri pravkar »poročenih« maticah. Za oploditev enega samega človeškega jajčeca pa je potrebno povprečno 200 do 600 milijonov semenčic. Še bolj je narava radodarna pri konjih in merjascih, kjer ena sama ejakulacija vsebuje milijarde semenčic. (Prisma)

Praptič

Med ekspedicijo leta 1987 na Antarktiko so odkrili znanstveniki okameneli kljun praptiča, ki so ga po rekonstrukciji skeleta podrobneje opisali. Praptič, ki je živel pred 46 milijoni let, je bil poraščen s perjem. Zaradi prevelike teže ni mogel leteti, čeprav je imel krila in rep kot kokoš, vendar je tekal hitreje kot današnji konji ali pa noji. Visok je bil kar 3,60 m. S svojim velikanskim kljunom je lahko razkosal tudi največje sesalce.

Za znanstvenike je ta praptič tudi dokaz, da so bili nekoč na Antarktiki pragozdovi. Od tod so se razširile različne vrste praživali tudi v Južno Ameriko, ki je bila nekoč povezana z Antarktiko. (Spiegel)

Privatizacija na Poljskem

Z novim letom je začel veljati na Poljskem zakon o podjetjih, ki dovoljuje in olajšuje ustanavljanje zasebnih podjetij. Posledica tega je, da tisoči Poljakov iščejo dovoljenje pri uradih za odprtje malih podjetij. »Zycie Gospodarcze« poroča, da je prijavljeno na novo 15 tisoč zasebnih podjetij, ki zadevajo zlasti transport

blaga in oseb, gradbeništvo, instalacije, čevljarstvo in krojaštvo ter potujočo trgovino. Oblasti so dobile tudi prošnjo za lutkovno gledališče, televizijsko postajo in celo za odprtje javne hiše. Na podeželju bodo zacvetele menjalnice, zastavjalnice in celo dostavjalnice alkohola. Slednje pa imajo zelo malo možnosti odobritve. (Panorama)

Matterhorn

Na jezo prebivalcev švicarske vasi Zermatt imajo poslovneži spet načrte s 4.478 m visokim Matterhornom. Pred tem so nameravali odločiti vrh te ene od najlepših gor na svetu in ga razstaviti v ZDA. Sedaj pa grozi druga nevarnost. Predlagajo, da bi ob vznožju namestili velike barvne reflektorje in razsvetlili goro. Po načrtu švicarskega inženirskega urada naj bi razpostavili verigo takih reflektorjev. Zermattski župan Daniel Lauber odločno odklanja zamisel, kajti za tem se skrivajo gospodarski interesi. Finančniki hočejo namreč poleg osvetlitve izkoristiti Matterhorn tudi za ogromne reklamne projekte. Zanimivo je, da je Matterhorn že včasih razsvetljen z italijanske strani. (Panorama)

Črnoborzijanci s Poljske

Bolgarski zunanji minister je protestiral pri poljskem zunanjem ministru zaradi nedovoljene trgovine. Od približno 800 tisoč Poljakov, ki letno obiščejo Bolgarijo, se tisoči ukvarjajo s črno borzo. V Istanbulu ali grškem Solunu nakupujejo jeans oblačila in tehnične aparate za majhnimi napakami po znižanih cenah. Na povratku v domovino jih prodajajo v socialističnih državah, predvsem Bolgariji, po najmanj štirikratni ceni. To se dogaja tudi pri nas na boljšem ali živilskem trgu. Mnogi Poljaki pa tudi pošiljajo kupljeno blago domov in ga po povratku drago prodajo. Ker potujejo samo tranzitno čez celo vrsto držav, jim carinske oblasti nikjer ne ocarinijo blaga. (Panorama)

Izdajalski vonj

Francoški znanstveniki so odkrili novo metodo za zaščito redkih umetnin, slik, kipov in predmetov. Gre za označevanje z določenimi vonji. Po vonju odkrijejo policijski psi sleherni predmet v skladišču ali stanovanju, četudi je na čisto drugem koncu sveta, medtem ko ga novi lastniki sploh ne zaznajo. Posebne pse, ki si jih prej urili na odkrivanje mamil, privadijo sedaj v šestih tednih na določene vonjave, ki so jih psi tudi zapomnijo. Označbo vonja spravijo skupaj s podatki umetniškega predmeta, vendar je treba vonj v banki podatkov po nekaj mesecih ali celo letih obnoviti. (Prisma)

Zbral, prevedel in priredil Marjan Kralj

Celovito zagotavljanje kakovosti se začne s celovitim izobraževanjem

Politiko kakovosti, kot tudi strategijo na področju kakovosti mora imeti vsaka organizacija, oz. podjetje • Vprašanje delati kakovostno ali ne, danes sploh ni več relevantno • Eden izmed zahtevnih tržnih faktorjev je prav kakovost, ki predstavlja izločilni parameter v boju za kupca in trg • Proces celovitega obvladovanja kakovosti (CEOKA) sloni na obvladovanju vseh parametrov v vseh fazah inovacijsko-reprodukcijskega procesa • Kakovost je prva in jo lahko dosežemo samo z dolgoročnim sistematičnim delom • Celovito obvladovanje kakovosti se prične in konča z izobraževanjem, zato se moramo nenehno izobraževati, od predsednika do delavcev na traku.

To je le nekaj ključnih ugotovitev s seminarja, ki so ga v okviru predavanj za vodenje proizvodnje v delovni organizaciji Elementi izvedli v mesecu marcu. Za načrtno in kontinuirano izobraževanje strokovnih delavcev različnih profilov so se odločili organizirati že v preteklem letu, ko so na podlagi analiz in izraženih potreb v temeljnih organizacijah obravnavali teme kot so: medsebojni odnosi in motivacija za delo, povezava proizvodne funkcije z ostalimi deli inovacijsko-reprodukcijskega procesa in tehnološka priprava dela in njen vpliv na planiranje proizvodnje...

Na letošnjem seminarju so se osredotočili na problematiko zagotavljanja kakovosti v proizvodnji, posamezne teme pa so se nanašale na pomembnost kakovosti, celovito obvladovanje kakovosti, mednarodne zagotovitvene standarde in trende razvoja, osnovne pojme zanesljivosti, stroške kakovosti in krožke za izboljšanje proizvodnje. Udeležencem so predavali strokovnjaki, ki se s problematiko poklicno ukvarjajo, bodisi v delovni organizaciji — Stane Kavkler in Zoltan Zemljič ter Lotar Kozina in Peter Merljak na ravni SOZD Iskra. Predavanjem so prisostvovali tudi strokovni delavci iz drugih delovnih organizacij, ki razvojno, oz. poslovno sodelujejo z delovno organizacijo Elementi. Na okrogli mizi v večernih urah so tako eni in drugi spreporočili o svojih izkušnjah, pogledih

in pristopih k zagotavljanju kakovosti s svojega zornega kota, kar bo nedvomno koristno vplivalo na nadaljnje poslovno sodelovanje Iskrinih organizacij, oz. podjetij.

Specifična znanja, ki so vodjem proizvodnje nujno potrebna in predstavljajo neke vrste naložbo v kakovost, je praktično nemogoče pridobiti v teku rednega šolanja ali prek zunanjih institucij, tudi vrste izobraževanja na ravni SOZD so bolj splošne narave. Prav zaradi tega se je kadrovska izobraževalna služba v delovni organizaciji, po besedah Marine Kavčič, odločila da tovrstno izobraževanje nadaljuje tudi v bodoče in sicer na temo integralnega planiranja v podjetjih, namenjeno pa bo strokovnim delavcem s področja trženja, financ, nabave in prodaje. Smiselnost

takšnega pristopa je v poudarku na soodvisnosti, oz. sočasnosti delovanja vseh služb, kar edino vodi k optimalni učinkovitosti poslovanja.

Za mnenje o seminarju pa smo poprosili nekaj udeležencev:

Peter Merljak, predavatelj SOZD Iskra: dodatna, funkcionalna izobraževanja postajajo nujnost za vse udeležence proizvodnega procesa. Doslej smo organizirali predavanja o kakovosti le za delavce, ki delajo v kontroli kvalitete, počasi pa jih širimo za vse strokovne službe, vključno s poslovnimi. Še posebno to velja za področje razvoja, od koder izvira 80% do 90% vseh napak, v sami proizvodnji jih nastane sorazmerno malo in jih je tudi lažje odpravljati, oz. preprečevati. Celovito zagotavljanje kako-



Zoltan Zemljič je slušateljem podrobno razčlenil problematiko obvladovanja kakovosti v proizvodnji.

vosti predpostavlja tudi celovito izobražene kadre.

Matjaž Bavdež, vodja proizvodnje iz programsko-proizvodne enote Šentvid pri Stični, DO Zmaj: Prvič se udeležujem tovrstnega

izobraževanja in se mi zdi zelo zanimivo in koristno. Ugotovil sem, da se tudi v drugih tovarnah srečujejo z zelo podobnimi problemi pri zagotavljanju kakovosti, še posebej to velja za področje elementov, kjer tako kot pri nas proizvajajo zelo velike serije in so pristopi k celovitemu zagotavljanju kakovosti sorodni.

Bogdan Pirnovar, vodja usmerjevalnic, DO Elektrozeve: Zelo zanimiva se mi zdi primerjava pristopov h problematiki kakovosti med posameznimi delovnimi organizacijami. Tukaj sem kot gost, kot predstavnik uporabnikov elementov, ki jih vgrajujemo v naše naprave, zato menim, da moramo do po-

polnosti poznati pristope v proizvodnji elementov, da bomo znali načrtovati in predvideti vse faktorje, ki se pojavljajo na področju kakovosti. Zdi se mi nujno, da z njimi povežemo in usklajujemo zahteve, saj gre za naš skupni interes. Že na včerajšnji okrogli mizi smo o teh stvareh veliko razpravljali.

Lojze Tavčar, razvojniki TOZD Keramika, Stegne: Mene so pritegnile vse predstavljene teme, ker so zajele kratek, a celovit pregled nad problematiko, s katero se srečujemo tudi pri raziskavah in razvoju. Vsekakor bom marsikaj od povedanega lahko uporabil pri vsakdan-

jem delu, dobro da smo dobili obilo pisnega materiala, ki ga bom doma še enkrat preučil. V njem je marsikaj koristnega tudi za moje področje — razvoj senzorjev, s katerim se trenutno ukvarjam.

Marjan Dornik, vodja oddelka žičnih uporov, TOZD IE Kostanjevica: Sam seminar je zelo poučen, vendar stvari, ki jih tukaj slišimo ne bo lahko vpeljati v proizvodnjo. Žal marsikaj še vedno prevladuje miselnost, da je delo končano, ko si opravi svoje predpisane delovne obveznosti, ne da bi vedel, kaj se dogaja v sosednjem oddelku. Spremembe v mišljenju s tem, da se

bomo vsi čutili odgovorne za celoten proizvodni proces bo najvežje doseči. Žal prepozno ugotavljamo kdaj imamo nekvalitetne ali zastarele izdelke, skratka manjka nam pogleda v širino.

Ivan Mlakar, vodja elektronskih montažnih delavnic, DO Center za elektrooptiko: Seminar se mi zdi zelo koristen, ker nam je približal problematiko ljudi, ki delajo v elementarni elektroniki, saj prek predavanj in izmenjave izkušenj lahko ocenimo, kaj nam njihove posebnosti in problemi s področja kakovosti pomenijo v našem proizvodnem procesu. Podobnih srečanj in predvsem vsestranske izmenjave izkušenj bi se želel udeleževati večkrat.

Franc Purkat, pomočnik vodje proizvodnje navitih komponent, TOZD Feriti Stegne: Žal nas je tukaj premalo tistih, ki bi jim bila znanja s področja kakovosti potrebna, tukaj mislim na predstavnike vseh tehničnih služb v tovarni. Teorija, ki smo jo tukaj slišali je zelo poučna, vendar je v praksi marsikaj drugače. Vsak posameznik, ki skuša v tovarni s področja kakovosti narediti kaj več, zadene ob ovire neznanja, nezainteresiranosti, večina rajši ostaja pri starem in preizkušenem. Potrebno bo uvesti ustrezne motivacije pa tudi sankcije, če hočemo premike na bolje, torej »malo korenčka pa tudi palice«.

Lotar Kozina, predavatelj, SOZD Iskra: Na ravni SOZD sicer že organiziramo najrazličnejše vrste izobraževanja, znanja, ki jih potrebujejo v posameznih tovarnah pa skušamo posredovati na posameznih specialističnih seminarjih. Seminarje za vodje proizvodnje bomo nadaljevali vsak mesec, to bodo kratka predavanja in razprave, vendar je pomembno da postanejo redna, s tem, da bodo udeleženci sami predlagali temo naslednjega meseca.

I. S.



Treba bo spremeniti način razmišljanja o kakovosti, torej sploh začeti razmišljati o vlogi in pomenu vgrajevanja kakovosti v vsak del proizvodnega procesa...



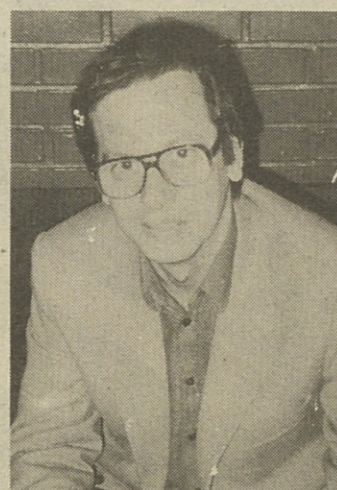
Peter Merljak



Matjaž Bavdež



Bogdan Pirnovar



Lojze Tavčar



Marjan Dornik



Ivan Mlakar



Franc Purkat



Lotar Kozina

Zatesnjena baterija kmalu na tržišču

Ime baterije: HIT • Kvaliteta: hermetično zaprta • Proizvajalec: Iskra Zmaj • Cena: ne previsoka • Uporaba: svetilke, tranzistorji, magnetofoni, igrače, brivniki • Promocija: letošnjega aprila.

Osnovna napaka »starih baterij« je, kot vemo, njen iztok. Ko se pač baterija izrablja, pride do preluknjanja notranje čaše, cink sodeluje v kemični reakciji — slej ko prej se takšna baterija »pomoči«. Torej glavna naloga pri spreminjanju kvalitete baterije je njena hermetizacija. V Zmaju so se za projekt hermatiziranih baterij odločili že leta 1986, kar pa je pomenilo spremembo vseh baterij v konstrukcijskem in kemijskem smislu. V treh letih so izpeljali projekt, rezultat pa ni samo v zatesnitvi baterije, pač pa tudi v povečanju njene zmogljivosti, s tem pa tudi razširitev uporabe. Za to pa je potrebna nova tehnologija in nova oprema. Oboje je plod lastnih moči delovnega kolektiva Zmaja. O dosežkih na projektu smo govorili z direktorjem programske enote v Ljubljani Zdravkom Ježem.

Osnovno izhodišče — večja kaliteta

Ko so v Zmaju pred tremi leti

začeli s projektom tim. HEBA (hermatizirana baterija) je bilo glavno spoznanje to, da ljubljanski širokopotrošni program ne zagotavlja večjih možnosti leclanche baterij, s tem pa tudi dobička, ne doma, ne zunaj. Zato je bilo osnovno izhodišče pri razvojnih odločitvah večja kakovost, saj je le-ta dokaj pomembna tržna kategorija. Torej cilj projekta je bil upoštevati sprejete standarde in po izgledu in kvaliteti zadovoljiti potrošnika.

V delovnem projektu so Zmajevi delavci sprejeli pet nalog: realizacija opreme, osvajanje polizdelkov, razvoj industrijske tehnologije pa raziskava trga in razvoj kadrov za novo proizvodnjo.

Sami naredili kar 32 strojev

Osnova za izvajanje vseh aktivnosti na tem programu je bilo projektno vodenje. V pro-

jekt je bil namreč vključen vsak delavec, ki je bil potreben za izvedbo, ne glede na to, ali je bilo to na razvojnem in komercialnem področju ali pa v proizvodnem sektorju ali vzdrževanju.

Projekt hermatizacije baterij, ki so ga delavci Zmaja skorajda zaključili v načrtovanem roku, je zajemal razvoj izdelka, njegovo konstrukcijo in izdelavo treh montažnih linij (za liniji R 14 in R 20) so sami izdelali deset strojnih enot, za linijo R 6 pa dvanajst enot, kar je bilo dokaj obsežno delo. Ob tem, da so izdelali strojno opremo za hermatizacijo baterij, so spremenili tudi tehnologijo. Baterije HIT tudi po tehnološki plati predstavljajo novost na našem tržišču.

Podaljšana garancija baterije

Zmogljivost zatesnjene baterije je za dvajset odstotkov večja, daljša je njena življenjska

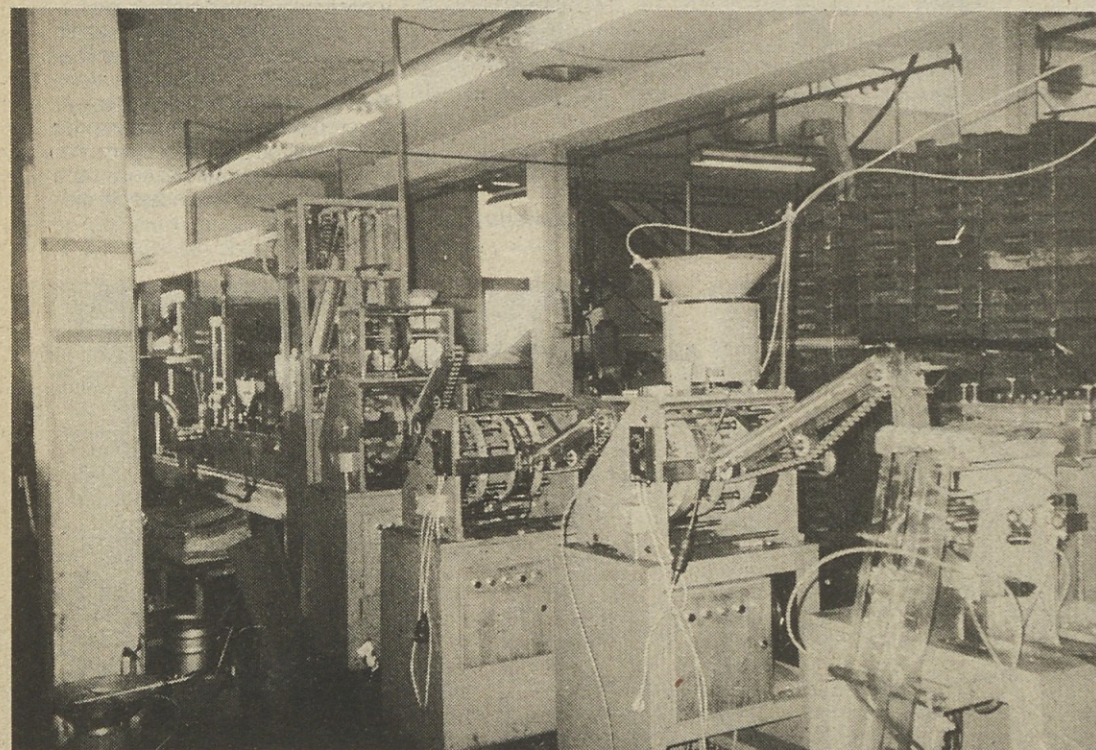


Vodja projekta hermetično zaprtih baterij Zdravko Jež

doba, s tem pa je podaljšana tudi garancija (dve leti). V Zmaju načrtujejo, da bodo baterije v doglednem času še bolj izpopolnili in še podaljšali garancijski rok.

To jih prav gotovo postavlja ob bok največjim evropskim proizvajalcem baterij, omogoča pa tudi preskok pri izvozu iz najnižjega cenovnega razreda v višji. Pri tem omenimo, da v teh novih baterijah ni niti enega elementa, ki je bil v »starih« baterijah, kajti kompletno so zamenjali notranjost in zunanost baterij HIT.

Ne nazadnje velja omeniti, da tak način proizvodnje daje tudi prihranke pri delovni sili. Kaj to pomeni? Omenjeni trije tipi baterij se namreč izdelujejo na treh linijah, ki so med seboj povezane in ta linijska povezanost zmanjša skoraj za 30% udeležbo živega dela pri posamezni liniji. Hkrati pa so v tovarni s takšnim razporedom prihranili skoraj polovico potrebne površine nasproti prejšnji, saj so praktično ukinili medfazne zaloge polizdelkov, ki so bile v prejšnjem konceptu tehnologije potrebne. S tem se nedvomno izboljšuje tudi faktor obračanja kapitala.



Z linijsko povezanostjo so prihranili skoraj polovico »prejšnje« površine proizvodnih prostorov

Cilj — okolju neškodljiva baterija

Trend hermetično zaprtih baterij v svetu vse bolj narašča, predvsem na račun zmanjševanja alkalnega sistema (na to vplivajo tudi zahteve po zmanjšanju strupenih snovi v okolju). Za leto 1992 evropske države že pripravljajo zakon o omejevanju teh strupenih snovi: npr. baterija naj bi imela le 0,1% živega srebra od skupne teže. To so dokaj visoke zahteve, čeprav v Zmaju trdijo, da niso nedosegljive, saj so jih pri nekaterih izdelkih že izpolnili. Njihov cilj je okolju neškodljiva baterija, in kot pravijo, ena izmed možnosti, da se uspešno vključijo v Evropo 92, seveda če zadovoljijo vse standarde.

Baterije HIT pripomogle k večjemu izvozu

Ob vseh izboljšavah baterij pa so spremenili, kot smo že omenili, tudi dizajn izdelka, ki naj bi ob kvaliteti bistveno pripomogel pri trženju in predstavitvi same tovarne. Baterije HIT naj bi bile pomemben izvozni artikel v naslednjih letih. V Zmaju namreč že letošnje leto načrtujejo povečanje izvoza za 2,6 milijona dolarjev na štiri milijone,

predvsem na račun hermatiziranih baterij (večje količine teh baterij so že izvozili v Francijo).

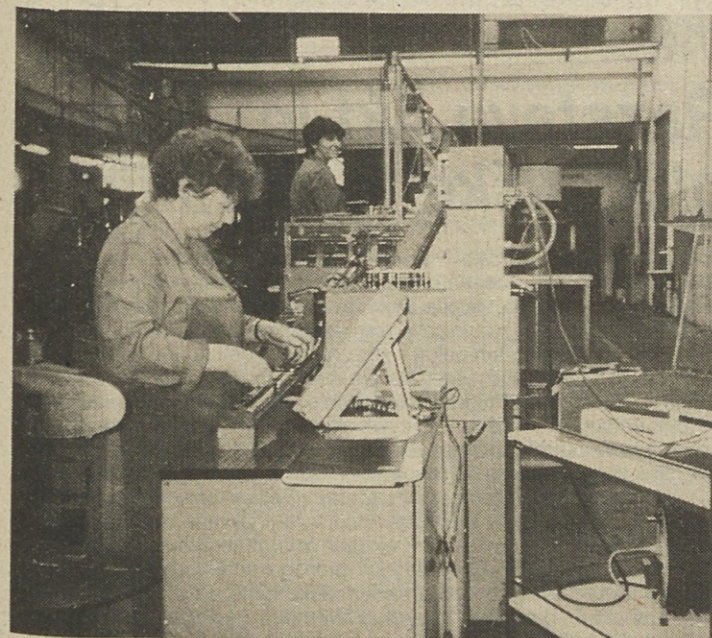
Za zdaj teče še poskusna proizvodnja, vlagajo pa velike napore, da bi vse tri linije čimprej redno stekle. Količinsko bodo v začetni fazi redne proizvodnje naredili na linijah R 14 in R 20 štiristo do petsto tisoč kosov na mesec, na liniji R 6 pa od 1,5 do 2 milijona baterij.

Sprejemljiva cena

Torej vsi tipi svetilk, igrače, tranzistorji, magnetofoni pa walkmani in brivniki bodo dobili novo baterijo. Tiha promocija baterij že teče, končni potrošnik pa bo celovito seznanjen s tem novim Zmajevim izdelkom čez en mesec.

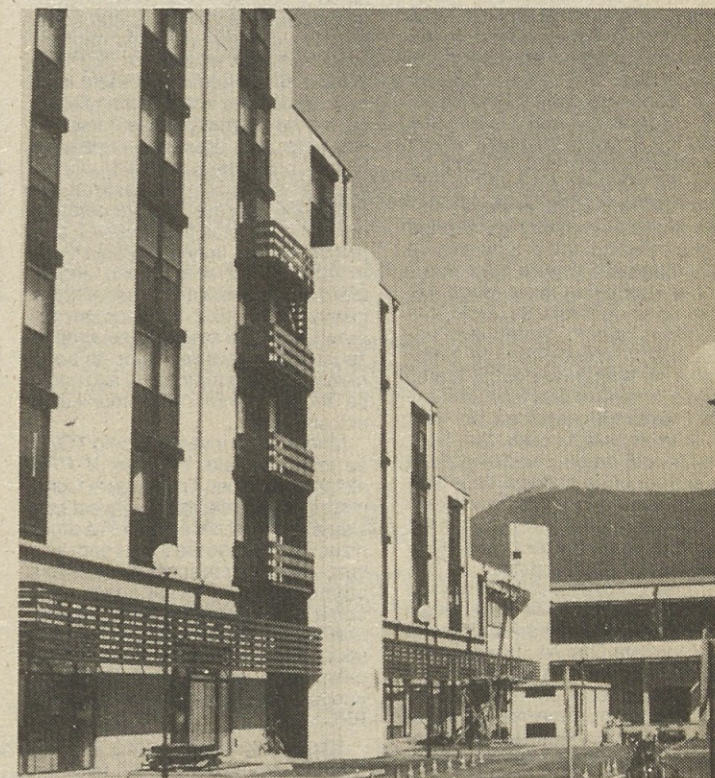
Pa še nekaj je pomembno! Cena! Pravijo, da kvaliteta stane, zato misli Zmaj tudi nastopiti z nekoliko spremenjeno ceno. Pa ne preveliko. Kljub veliki izboljšavi, bo cena baterij HIT za približno 20% višja od cen »starih« baterij. Upamo le, da se bodo Zmajeve baterije uveljavile zaradi svoje kvalitete in za seboj potegnile večji tržni delež, kot ga trenutno imajo v delovni organizaciji.

V. Ž.



Izvajanje meritev podprto z računalniško obdelavo podatkov, ki prav gotovo služijo za prave razvojne odločitve novih izdelkov

Plenarni kolegij vodstvenih delavcev Iskre Delte



Plenarni kolegij vodstvenih delavcev Iskre Delte je potekal v njenem izobraževalnem centru v Novi Gorici.

V Izobraževalnem centru Iskre Delte je potekal minuli teden (od 6. do 11. marca) plenarni kolegij, oz. neke vrste modernejši seminar, namenjen vodstvenim in vodilnim delavcem Iskre Delte. V izredno zgoščenem in zanimivem programu so se udeleženci seznanili z vsemi tistimi temami, ki so v sedanjem gospodarskem in političnem trenutku najaktualnejše, hkrati pa prepotrebna napotnica za nadaljnji razvoj in vizijo te naše pomembne delovne organizacije. Zbranim so znanje razdajali skrbno izbrani priznani slovenski strokovnjaki, ki obvladajo področja kot so ekonomika in podjetju, vodenje projektov in projektna organizacija, vodenje kot psihosocialni odnos, vloga vodilnih delavcev v kadrovske politiki, stanje varnosti in varnostno politična situacija v DO, varstvo pri delu, celovito obvladovanje kakovosti, strategija razvoja v funkciji trženja, itd. Med predavatelji je bil tudi dr. Ivan Ribnikar, član predsedstva SR Slovenije.

Da je bil program res zgoščen in študijski dnevi do potankosti izkoriščeni, pričča tudi podatek, da so se udeleženci seminarja zbrali vsak večer po dvajseti uri še ob okroglih mizah, kjer so se pogovarjali o vsebinsko vezanih temah plenarnega kolegija.

Naj za zaključek »ukrademo« uvodno razlago enega izmed predavateljev: »Sedanja gospodarska kriza pa tudi problemi na različnih drugih področjih odpirajo zgočena vprašanja nadaljnega razvoja. To je še posebej aktualno, saj se nezadržno večajo razlike med razvitimi in manj razvitimi. Pri tem pa se kar ponuja osrednje vprašanje, zakaj nekomu uspeva, drugemu pa ne? In vsi odgovori bi kar po pravilu vsebovali za nekatere skorajda magično besedo — razvoj.

V sedanjih prizadevanjih za izhod iz krize je veliko besed o tem, da moramo preiti na tržno gospodarstvo, pospešiti raziskovalno-razvojno delo, več izvažati, se bolje organizirati, biti inovativni itd. Vsega tega ni mogoče zanikati, toda postavlja se vprašanje KAKO TO STORITI? Preiti torej iz načelnosti v konkretnost. Obstajajo organizacije, ki so že prešle svojo kulminacijo rasti, se uspele rešiti pred degeneracijo, enim organizacijam to ne uspeva in so v velikih težavah, ki jih že povečujejo sedanjí vplivi iz okolja. Obstajajo tudi organizacije, ki slovijo kot tradicionalno dobre in so primer dobrega gospodarjenja. In nekatere od teh prav iznenada padejo v degeneracijo v svoji rasti. Obstajajo neka pravila v obnašanju organizacij, v rasti organizacij? Dela management vse, da bi preprečil kulminacijo v rasti?

M. R.

Elektronski poštar dela podnevi in ponoči

Pošiljanje ali sprejem dopisov, prospektov, načrtov in slik prek telefona, tako imenovani telefaks, sedaj tudi v Invest servisu

Digitalni prenos podatkov — telefaksimil so odkrili elektroniki šele pred nekaj leti. Danes si modernega in predvsem hitrega poslovanja pri velikih podjetjih na zahodu sploh ne moremo več predstavljati brez komaj nekaj kilogramov težke prenosne naprave, ki jo ima že vsaka tajnica pred seboj na pisalni mizi. Brez nje pa ne morejo med drugim tudi zdravniki, ki dobe na listu papirja rezultate histoloških preiskav in analize krvi in urina bolnikov. Poleg bank in industrije so tudi veletrgovine tiste, ki sprejemajo naročila kupcev za svoje blago. Ne nazadnje so na spisku še uredništva časopisov, katerim posredujejo podatke njihovi poročevalci po svetu. Skratka — telefaksimil ali na kratko telefaks bo slej ko prej izpodrinil zamudni teleprinter. Imel ga bo vsak lastnik telefonskega priključka. Sporočilo in tudi druge podatke odtipka telefaks ponoči in podnevi, če je lastnik doma, ali pa če ga ni. Prav tako je možno vsem telefonskim naročnikom, ki seveda imajo telefaks napravo, v odsotnosti poslati sporočilo.

Se pred nekaj leti so bile te naprave velike kot hladilniki in so potrebovale kar šest minut za prenos ene tiskane strani formata DIN A4. Danes je hitrost mnogo večja, le 30 sekund do ene minute in bo v prihodnje čas še krajši (hitrost posameznih tipov naprav je različna). Pri tem faks naprave lahko kopirajo, hranijo ali celo ob določenem času pošiljajo besedila in slike na več sto naslovov. Pogoj je le eden: da ima naročnik telefonski priključek za napravo in ni važno, kje na zemeljski obli se nahaja.

Naprava stane približno 2500 USA dolarjev, najcenejša komaj 1500. Posebno Japonci in Američani domi-

nirajo v ponudbi. Domiselni poslovneži z Daljnega vzhoda—Južne Koreje in Hong-konga ponujajo naprave za promet na črno za borih 750 USA dolarjev. Pošta namreč ne more kontrolirati, kdo ima in kdo nima telefaksa, ker se promet plačuje v telefonskih impulzih. Posebno znameniti ljudje, poslovneži, politiki, filmski igralci in še drugi imajo dostikrat neprijavljene naprave, da žive nemoteno. Njihovih telefonskih števil ni v javnih telefaks imenikih. Zanje vedo le izbranci, kot se podobno dogaja tudi s telefonom. Tako je sedaj neregistriranih že nekaj 100 tisoč teh naprav. Lani so po svetu prodali skupno že tri milijone naprav, letos jih bodo nemara že šest milijonov. Tako naglo se širi ta moderna telekomunikacijska pridobitev.

Mnoge naše tovarne in celo TOZD že imajo telefaks naprave. V PPC stolpnici jih je pet. Tri ima Iskra Commerce, dve pa sta sedaj v Invest servisu. Ena je last Iskra banke. Ta organizacija jo je posodila Invest servisu s tem, da ima prednost pri telefaks prometu. Eno je Invest servis kupil doma od El Niš, ki sestavlja faksimil naprave po licenci Xeroxa. Oba telefaksa imajo v Invest servisu stalno priključena, enega za sprejem in enega za oddajo za celotno stolpnico PPC.

Skupinovodja Milan Sitar je povedal, da se sodelavci pri telefaksu menjavajo vsak dan. V knjigo vpisujejo, kam so poslali sporočilo in odkod so ga sprejeli, koliko časa je trajala zveza in koliko je veljala. Seveda sta obvezna tudi datum in ura. To je pomembno za mesečni obračun. Pošiljajo tudi prospekte in slike, vendar le-te samo v črno-beli tehniki in še



Teleprinterska sodelavka ob telefaks napravah foto: Marjan Krajc

kvaliteta teh ni najboljša. V banke pošiljajo tudi kopije virmanov. Banka jih prizna za dokument.

Cena je ugodna, npr. za ZDA velja ena tipkana stran formata A4 za teleks 46,6 tisoč dinarjev in traja približno tri minute, medtem ko je za telefaks znatno cenejša in velja ista stran le 17 tisoč dinarjev, traja pa kvečjemu eno minuto in 30 sekund. Če je telefaks zgoščen z besedilom, se podaljša čas oddajanja, medtem ko ga prazni prostor skrajšuje. In še nekaj. Telefonski razgovor je mogoč pred, med in po oddaji. Naročnina za telefaks znaša pri nas minimalno 35 tisoč dinarjev mesečno, oz. 500 impulzov.

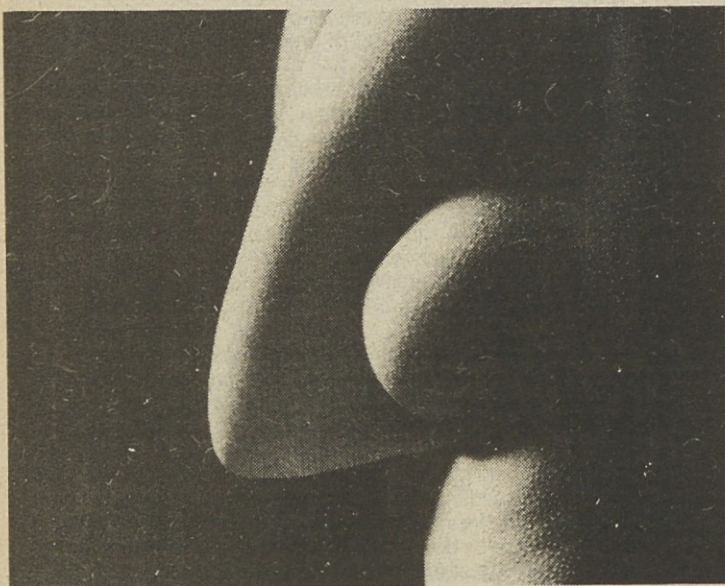
Slaba stran »faksiranja« so neurejene telefonske zveze. Čeprav naprava sama potrdi, da je oddala spo-

ročilo, prospekt ali sliko, s tem še vedno to ni zanesljivo. Telefaksimil deluje seveda neodvisno od jezika z enim samim originalom — kopijo je možno narediti. Invest servis sprejema sedaj še večino sporočil prek teleprinterja, vendar to ne bo dolgo. Direktna telefonska številka telefaksa pri Invest servisu je 061-214-070. Številka bo objavljena tudi v naslednji izdaji telefaks imenika za vso državo.

Za zdaj je prav, da je naprava v Invest servisu. To je ugodno predvsem za tiste organizacije v stolpnici, ki nimajo lastne naprave in ne veliko pismenskega prometa. Pozneje, ko bo obseg sporočil in drugih podatkov narastel, jo bo moralo imeti sleherno tajništvo ob direktni telefonski povezavi.

Marjan Krajc

Iskra Avtoelektrika



Ena izmed razstavljenih fotografij Metoda Zavadlava.

Razstava Akt in gledališke fotografije

Minuli teden je bila v prostorih novogoriškega pokrajinskega arhiva krajša, a toliko bolj prisrčna slavnost, na kateri so odprli zanimivo samostojno razstavo novogoriškega fotografa Metoda Zavadlava. Na njej se predstavlja z akti in gledališko fotografijo, razstavo pa si velja vsekakor ogledati.

In zakaj namenjamo teh nekaj vrstic umetniku Metodu Zavadlavu tudi v našem glasilu. Zato, ker je njegov atelje s kvalitetnimi uslugami vedno na razpolago in v veliko pomoč tudi za potrebe Iskre Avtoelektrike, pri izdelavi prospektov in drugega propagandnega materiala, pri njeni marketinški in drugih dejavnostih, nenazadnje pa v njegovem ateljeju v Solkanu razvija in izdeluje vse fotografije, ki so objavljene ob prispevkih v našem glasilu iz Avtoelektrike.

Doslej je imel že več samostojnih razstav v Sežani, Slovenj Gradcu, Idriji, Novi Gorici, dvakrat pa se je predstavil tudi v Italiji. Ukvarja se s črno-belo in barvno fotografijo. Čas in okoliščine, v katerih dela, ga vodijo na različna tematska področja. Preizkuša se v industrijski in propagandni ter v umetniški fotografiji. Umetniška fotografija je medij, s katerim lahko sprošča svojo ustvarjalnost v prikazovanju tistih detajlov in zunanjega življenja, ki ga najbolj zanimajo.

Metodu Zavadlavu seveda čestitamo in mu želimo še veliko uspeha na poti skozi fotografijo.

Marko Rakušček

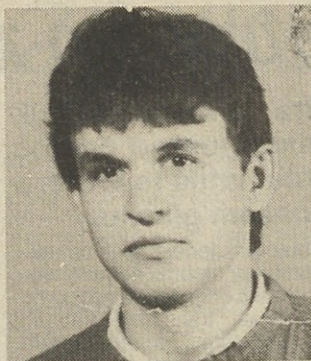
Marku v slovo

Zla usoda je potrkala na vrata naše delavnice in iz naše sredine iztrgala mladega sodelavca.

Marko, med nami si bil dobro leto dni. Kot kovinos-trugar si z vneto in spoštovanjem opravljal svoj poklic. Tvoj veseli smeh je pričeval o ustvarjalni sili mladega in marljivega človeka, ki ima še vse življenje pred sabo. S svojim mladostnim žarom in voljo si nam dal vedeti, da je med nami še rod Slovencev, ki jim delo ni breme, temveč življenje.

Tisto februarско jutro pa smo ob vesti, da te ni več med nami, onemeli stali pred tvojim strojem. Spomin na skupno preživete delovne dni je lajšal bolečino v naših prsah.

Tvoji sodelavci in prijatelji iskreno sočustvujemo s tvo-



jimi starši, ki si jih nadvse spoštoval in imel zanje vedno lepo besedo. Bil si jim radost in upanje, ki je v trenutku ugasnilo, ostala pa je neizmerna bolečina za vse življenje.

Resnično smo te imeli radi in v spominu nam boš vedno ostal — naš Marko.

Sodelavci
iz Orodjarne MKD
DO Iskra Telematika

Planinska sekcija kranjskih DO Iskra



PLANINSKI OBVEŠČEVALEC



Pohod na Porezen

Planinska sekcija kranjskih DO-Iskra obvešča vse svoje člane in člane kolektivov DO, da bo organizirala prevoz in vodenje na tradicionalni spominski pohod na Porezen.

Odhod avtobusa bo v soboto 25. marca 1989 ob 6. zjutraj iz pred Delavske restavracije v DO Kibernetika v Kranju.

Če bodo razmere dovoljevale bomo pohod pričeli iz Davče.

Hoje, do vrha Porezna, bo za približno 2 uri, pri sestopu pa nekaj manj. **Povratek avtobusa v Kranj ob 13., oz. odvisno od dogovora z udeleženci pohoda (vreme). Priporočamo dobro zimsko obutev in za lažjo hojo smučarske palice. Seveda je nujno, da s seboj vzamete tudi ostalo zimsko opremo (bundo, kapo, rokavice, gamaše), ustrezno hrano in pijačo.**

Izlet bosta vodila Jože Šparovec (Kibernetika, tel.: 2638) in Matija Grandovec (Telematika, tel.: 3042), ki dajeta lahko tudi ustrezne informacije.

Prijave z vplačili 10.000 din sprejema Volga Pajk v Tajništvo DO—ERO (tel.: 2822) do zasedbe avtobusa. Prednost, pri prijavljanju za pohod, imajo člani PS, delavci kranjskih DO-Iskre in upokojenci.

VABLJENI!

Mali oglas

Prodam vinograd s hiško, (enosobno) stanovanje z elektriko in vodovodom ter obširnimi inventarjem v bližini Brestanice. Lahko pa tudi zamenjam z lastniškim stanovanjem v Ljubljani. Ponudbe na tel.: 061 343-912 od 6. do 9.

JAVKE BREZ HAJKE

3

minske prireditve in ne nazadnje tudi nekaj mednarodnih poti, kakršni sta evropska peš pot in snowana avto pot Baltik—Jadran. Nismo našli modela, ki bi se lahko približal našim zahtevam.

Počasi in skoraj neopazno smo od čisto spominsko obarvanih razmišljanj pričeli vse bolj upoštevati tudi sedanost in zlasti prihodnost ter nujnost v sožitju povezanega obmejnega življenja. Če je državna meja mednarodno sprejeta danost, še ni nujno, da je tudi ločnica ali vsaj ovira za tesnejše stike. Mogoče ni časovno in ne geografsko več daleč do tega, da bo že samo v Evropi cela vrsta državnih mej samo še zunanji znak državnosti s pretežno prostim pretokom ljudi.

Zakaj se torej ne bi organizirano prizadevali za ta splošni cilj. In ko smo iskali okvir za takšna prizadevanja, ki naj bi bila spomska, torej obrnjena nazaj in obenem sodobna in perspektivna, se je rodila zamisel o partizanskih poteh na prek 2.000 km² ozemlja na obeh straneh državne meje. Kot zanimive točke vseh partizanskih poti so takoj izstopile partizanske javke kot zelo konspirativni kraji, kjer so se srečevali potujoči in domačini, kjer so se zbirale vojaške enote, prek katerih so potovala poročila in navodila in kjer se je izvedelo največ novic. Partizanska pota in partizanske javke so postale torej okvir ali ogrodje za to, da na njem pomagamo graditi bolj človeški svet. Zato koroške partizanske javke vabijo vse na obeh straneh meje:

„Pojdite z nami v preteklost, da bi bolje razumeli sedanost in bi lahko gradili srečnejšo prihodnost!“

Koroške partizanske poti in javke smo imenovali Javke brez hajke. Del odgovora na pričakovano vprašanje, zakaj smo se odločili tako, je že v prejšnjem

odstavku. Vsekakor smo hoteli že z imenom opozoriti na to, da na tem ozemlju ni več hajk, da se obiskovalci lahko mirno in svobodno gibljejo ter brezskrbno posvetijo svojemu oddihu in spoznavanju novih ljudi in okolij v nekoč tako problematičnih obmejnih predelih.

Zamisel je po izvedbi in posledicah povsem izvirna in tudi moderna, saj obiskovalca ne utesnjuje skoraj z nobenim pravilom, ampak ga preprosto vabi v manj znano okolje na rekreacijo, proučevanje, neobremenjene medčloveške stike in še na marsikaj po njegovi izbiri in njegovem okusu. Za to lahko porabi samo po kakšno uro ali pa celo ves dopust ali vikende. Javke brez hajke vabijo vedno, saj niso sezonsko vezane samo na čas morja ali smučanja. Bližnjim in tudi močno oddaljenim krajem ponujamo na Koroškem mrežo 155 točk, ki so skoraj vse lahko dostopne tudi z motornimi vozili in do katerih vodijo poti skozi kraje in naselja, v katerih se je vredno ustaviti in navezovati stike. Da bi obiskali eno ali več javk, niso potrebne posebne priprave, saj je tak obisk lahko del družinskega izleta, majhen ovinek na službeni poti ali oddih po napornih nakupih. Lahko pa je obisk javk tudi večdnevno počitniško potepanje.

S tem, da smo izbrali 155 partizanskih javk, nikakor ne trdimo, da so to vse naše nekdanje opore. Daleč od tega. Na tem ozemlju bi kar težko našli hiše, katerih prebivalci nam med vojno niso nikoli pomagali. Tudi ne drži vedno, da so bile samo na naštetih javkah naše najbolj zveste in uspešne družine. Nikakor ne, saj je bila še marsikatera boljša. Pač pa smo skušali z javkami prikazati razprostranjenost našega medvojne gibanja in njegovo prisotnost v prav vseh predelih tega ozemlja. Če bi vsako hišo, ki je izpolnje-

Solidarnostna pomoč otrokom z rakom

Iz ljubljanskega Univerzitetnega kliničnega centra so nas obvestili, da so v mesecu decembru 1988 začeli zbirati solidarnostno pomoč otrokom, zbolelim za rakom. To je razlog, da o problematiki te krute, a še vedno težko ozdravljive bolezni, pišemo tudi v našem glasilu.

Morda niste vedeli: glavni vzrok smrtnosti otrok na svetu je rak. Lakota je šele na četrtem mestu.

Rak se lahko pojavi v katerikoli starosti, možen je celo pri novorojenčku. Rakava bula pri otrokih je praviloma sarkom, ki mu ljudje zunaj stroke rečejo tudi »hitri rak«. Res so te bule praviloma hitro rastoče, kar pa dandanes ne pomeni nujno slabšega izida zdravljenja. Najpogostejše vrste raka v otroški dobi so: tumor centralnega živčnega sistema, levkemija, rak bezgavk, rak ledvic, nevroblastom, tumor mehkih tkiv in kostni tumor. V Sloveniji registrirajo okrog 50 novih bolnikov letno.

Najstarejše orožje proti raku je kirurški nož, ki sta se mu pozneje pridružila obsevanje in kemoterapija; vse tri metode so sedanja osnova za premagovanje bolezni. Tehnološki razvoj v zadnjih letih je prinesel tudi aparature, ki

točno predvidijo odmerke in kombinacije zdravil pa tudi čas, ko so zdravila najbolj učinkovita; za določenega bolnika.

Oblikovali so se centri otroške onkologije, ki pomenijo koncentracijo specializiranega kadra in opreme, hkrati pa so sosedje drugih pediatričnih oddelkov, katerih strokovnjaki sodelujejo in pomagajo pri zdravljenju (npr. kardiologij). Tak center je na Univerzitetni pediatrični kliniki v Ljubljani, kjer zdravijo otroke iz vse Slovenije in tudi drugih jugoslovanskih republik.

Zdravljenje je izjemno zahtevno. Glavni podarek je dan kemoterapiji (citostatiki): otrok več dni dobiva zdravila v večurnih intravenskih infuzijah, včasih neprekinjeno prek vsega dne. Tej metodi se pogosto pridruži obsevanje in pri mnogih oblikah bolezni tudi operacija. Intenzivno zdravljenje je za prizadetega otroka ze-

lo obremenjujoče, zato je potrebna izredno skrbna nega in dodatno, tako imenovano podporno zdravljenje: transfuzije krvi, in krvnih derivatov, po potrebi umetna prehrana, boj proti infekcijam z antibiotiki itd.

Na ta način zmorejo pozdraviti že več kot polovico obolelih, kar je velik napredek, saj je bil rak še pred petnajstimi leti skoraj neizogibno smrtna bolezen. Pri mnogih oblikah so rezultati še boljši, tako na primer pri ledvičnem tumorju in malignih limfonih, ki jih je možno pozdraviti že približno 70 odstotkov, pri Hodgkinovem limfonu pa celo do 90 odstotkov.

Uspešni so tudi na ljubljanski kliniki: trenutno živi 225 otrok, ki

se jim je zdravljenje končalo pred petimi leti in več, med njimi je prek 100 tistih, ki so bili zdravljeni pred več kot desetimi leti in so zdravi. Mnogi so že odrasli, se izšolali in zaposlili. Nekateri so si ustvarili družine in imajo potomce; slednjih je zdaj že deset.

Za take uspehe so potrebne optimalne možnosti nastavitve in oskrbe obolelih otrok. Po desetletnem prizadevanju je le zrasel prizidek pediatrični kliniki, kjer so pred meseci začeli urejati oddelke, ki bo ustrezal zahtevam sodobnega zdravljenja. Delovne organizacije, društva in posamezniki so finančno pomagale pri nabavi najosnovnejše opreme. Zmanjkalo pa je denarja za aparature, ki so potrebne za izboljšanje kakovosti življenja obolelih otrok. Iz te nuje se je porodila zamisel o ustanovitvi solidarnostnega sklada v okviru hematološko onkološke pediatrične klinike.

Kazimir Mohar

Pomoč otrokom z rakom lahko nakažete na žiro račun: 50103-603-45816.

vala pogoje za partizansko javko, dali na seznam javk, potem bi morali v marsikaterem kraju preprosto prepisati seznam prebivalcev, kar bi izničilo možnost dobre organizacije. S tem pa nočemo reči, da seznam partizanskih javk ni mogoče spreminjati, širiti.

Zaradi enakopravnjšega obravnavanja in tudi obiskovanja partizanskih javk nameravamo čimprej izdati vodnik Javke brez hajke tudi v nemškem prevodu, kar nam v prvi fazi ni uspelo zaradi pomanjkanja denarja.

Javke brez hajke naj privabijo čimveč ljudi iz Jugoslavije, Avstrije in od drugod na Koroško, in sicer ne glede na mejo. Pričakujemo, da bo ta namen postopno tudi dosežen, ker

- so javke brez hajke sodoben motiv in izziv za izrabo prostega časa posameznikov in skupin ne glede na letni čas, čas trajanja in na opremljenost obiskovalcev;
- omogočajo spoznavanje ljudi v izjemnih okoljih in redkih razmerah;
- so priložnost za proučevanje sožitja različnih narodnosti;
- so priložnost za neposredno spoznavanje vojnega dogajanja ter vzroke in posledice;
- je to priložnost tudi za lepo in domače preživetje nekaj ur ali celo dni tudi ob znani domači koroški hrani in pijači.

Še živeči koroški partizani smo prepričani, da smo z Javkami brez hajke storili koristno delo in upamo, da bodo s tem zadovoljni ne samo ljudje na partizanskih javkah, ampak predvsem tudi številni obiskovalci. Želimo si tudi, da nam bi sporočali svoje pripombe in izkušnje ter predloge zaboljšavo.

Ob izdaji vodnika Javke brez hajke se organizaciji koroških partizanov v Celovcu in Ljubljani zahvalujeta vsem, ki so opravili pravo pionirsko delo na terenu pri izbiranju in utemeljevanju partizanskih javk, vsem, ki so pristali na to, da je pri njih partizanska javka (nihče ni odklonil), vsem, ki so kakorkoli pripomogli k temu, da bi javke lahko v kratkem oživele. Zahvalo in priznanje izrekamo tudi skupni komisiji obeh organizacij, ki je pripravila zasnovo, usklajevala delo in pripeljala zamisel do končne izvedbe.

Ljubljana, Celovec, maja 1988

Predsednik Zveze koroških partizanov v Celovcu
Wutte Janez

Predsednik Skupnosti koroških partizanov v Ljubljani
Tone - Drago



JAVKE BREZ HAJKE

4

OD ANDSKIH LEDENIKOV DO AMAZONKE

FRANCI VOGRIN

8

14. 6. Z minibusom smo se odpravili v Tiuanaco, središče predinkovske kulture. Tiuanaco ali Tiwanacu leži 80 kilometrov od La Paza in je kompleks grobišč, templjev in drugih objektov, ki pokriva 450.000 kvadratnih metrov in je bil center kulture Tiwanacu, ki je v razcvetu obsegala Peru, Ekvador in večji del Bolivije ter je trajala od leta 300 do leta 1000 po našem štetju. Pomen vseh objektov v Tiwanacu še danes ni znan, vsekakor pa je bil svetišče in center znanosti ter kulture. Arheološke raziskave še niso končane, mnogo vprašanj pa bo verjetno ostalo odprtih. Ogromna piramida s tlorsom 200 krat 200 metrov je porušena, ohranjene so le spodnje tri plasti. Podzemeljski tempelj je bil odkrit slučajno, ker je bila trava na posnetkih, ki so jih naredili iz letala, drugačne barve od okoliške. V zidovih tega templja so izoblikovane glave, vendar ni znano, ali od odličnikov, svečnikov ali kar tako. Najbolj skrivnosten objekt je Kalasasaya, 130 krat 135 metrov velika ploščad, obložena z zidom, v katerem so na vsaka dva metra vzdani kameniti bloki — monoliti. Namen tega objekta ni znan, obstajajo pa različne hipoteze. Najbolj verjetna ga povezuje z astronomijo. Ob enakonočju pada sonce ob vzhodu skozi vhodna vrata, ob solsticijih pa natančno na stranske zidove. Sedaj priznavajo, da so ga pri rekonstrukciji templja verjetno polomili, saj je sedanji položaj monolita Sončna vrata neustrezen. Ta prek tri metre visok in skoraj štiri metre širok kamenit blok s prehodom na sredini je največji te vrste. Na njem so izklesani liki boga, ki joče in naj bi po hipotezi predstavljal koledar za mesec september, ko so Indijanci začeli obdelovati zemljo in sejati. Verjetno bi pravilna pozicija tega monolita in pozicija sonca potrdila Aymarsko poznavanje astronomije. Na tem delu so našli precej monolitov, ki prikazujejo različna božanstva, oz. like pume, kače in kondorja kot simbole južnoameriške kulture. Zanimivo je, da še danes ni znano, kako so obdelovali te kamenite bloke iz andezita, vulkanske kamenine, ki je izredno trdna. Uganka je tudi, kako so velike, do 150 ton težke kamenite bloke iz mehkejših kamene pripeljali vsaj 15 kilometrov daleč, kjer so našli kamnolom. Prav tako ni znano kako so monolite iz andezita pripeljali 150 kilometrov daleč, takšna je razdalja do prvega najdišča. Predpostavka je, da je bila gladina jezera Titicaca višja za približno 35 metrov in je bila obala jezera tik ob Tiwanacu ter so te bloke pripeljali po jezeru. V tem primeru pa je bila površina jezera kar 200.000 kvadratnih kilometrov, kar 25 krat večja kot sedaj. Pred nekaj leti naj bi se gladina jezera dvignila za nekaj časa kar za štiri metre ter s tem potrdila tudi drugo teorijo. Ni namreč znano, kaj je porušilo Tiwanacu, saj to področje ni potresno. Zato menijo, da so to bile močne poplave. Ogleдали smo si tudi muzej, kjer so razstavljeni predmeti, ki so jih našli pri izkopavanju. Precej je keramike, nekaj tekstila in orodja, orožja in instrumentov. Zelo zanimivo so nekatere lobanje, ki so daljše od normalnih, vendar ni znano, na kakšen način so jih podaljševali ter zakaj. Na nekaterih so lepo vidne pravilno oblikovane lunjke, kar kaže na to, da niso oblikovali samo embalaže, temveč posegali tudi v vsebino.

Obedujemo v domači krčmi, meso je sicer okusno, vendar precej žilavo, mislimo, da je lama. Vrnemo se v La Paz in gremo nakupovat hrano za smučarjio — saj gremo na najvišje smučišče na svetu.

15. 6. Nekaj več kot 30 kilometrov severno od La Paza leži Chacaltaya, najvišje ležeče smučišče na svetu. Ozka in strma, v serpentinah speljana cesta nas pripelje do višine 5100 metrov. Tu leži moderno oblikovan planinski dom kluba Andino, še vedno v izgradnji ter starinska vlečnica, ki obratuje le ob sobotah in nedeljah. Med tem, ko mi urejamo nahrbtnike, Indijanec, ki skrbi za kočo, skuha čaj iz koke. In to solidne porcije — pol koke, pol vode. Kar tako laže zadihamo.

Sneg je trd in kar takoj si privežemo de-reze. Do južnega vrha ni daleč, slabe pol ure potrebujemo, vendar smo na vrhu kar zadihani. Smo na višini 5300 metrov, razgled je izreden — La Paz, Altiplano in vasi-ce na njem so kot na dlani, vrhovi Cordiller pa skoraj na dosegu roke, vsi beli in spokojni v svoji mogočnosti. Vreme je lepo, sončno in sneg se tako blešči, da moramo nadeti zaščitna očala. Odpravimo se na-prej. Najprej spust in nato vzpon na sto me-trov višji severni vrh Chacaltaje. Odpre se nam razgled na prelaz Zongo in rudnik Mil-luni ter jezero ob njem. Med njimi pa mo-goččen masiv Huayna Potosi: rekli smo, da se bomo nanj spravili ob prvi priložnosti. Po ostrem grebenu gremo proti vzhodu, nato pa kar prečimo pobočje sosednjega brega. Sneg je trd, dereze dobro prijemajo. Kratak skalnast skok preplazamo kar v derezah, čeprav je kopen. Izognemo se nekaj raz-pokam in se začnemo vzpenjati, precej strmo proti vrhu. Prične pihati in ohladi se. Čutim, da se me letava utrujenost in da ni zraka. Z Vilijem žvečiva koko, Bojan pravi, da jo žreva kot krava travo. Se nekaj korakov in na vrhu smo. Nepomemben vrh Aylalayco, nekaj čez 5500 metrov, vendar je za nas le prvi normalni vrh na takšni višini. Vendar ne vzdržimo dolgo na vrhu, čeprav je razgled čudovit. Piha namreč tako mrzel veter, da kar šklepetamo z zobmi. Hitro se postavimo za gasilski posnetek in pobe-gnemo v zavetje zahodnega pobočja. Vr-ne-mo se po isti poti in mrači se, ko pridemo do

koče, utrujeni, vendar zadovoljni. Indijanec nas povabi v bližnji observatorij za kozmič-no fiziko univerze v La Pazu, rekoč, da je tam vroča peč in nekaj prostora za spanje. Začudi se, ko mu povemo, da bomo spali kar v koči, ki sicer ima streho ter vrata in okna, vendar skozi špranje kar lepo zavija veter. Pokažemo mu puhaste vreče in pos-lovi se, začudeno zmrjujoč z glavo. Priž-gem kuhalnik ter pričnem topit sneg za ju-hico. Traja kar precej dolgo, veter pa vse bolj in bolj zavija in tuli, mrzlo je kot hudič. Na sebe navlečemo vse, kar imam v nahrbtniku, Vili in Bojan pa zavita v vreče in koče čeprta stisnjena in trepetajoča na klo-pi in požirno gledata v lonec. Odpremo še konzerve z ribo in šunko ter pivo, ki pa je skoraj premrzlo in za konec še ananas za polslastico. Hitro pospravimo večerjo in se spravimo spat. Najhuje je, ko se zavlečeš v spalno vrečo, mrzlo, da te pri kosteh zebe. Ko se v toplem puhu ogreješ pa spiš kot angelček.

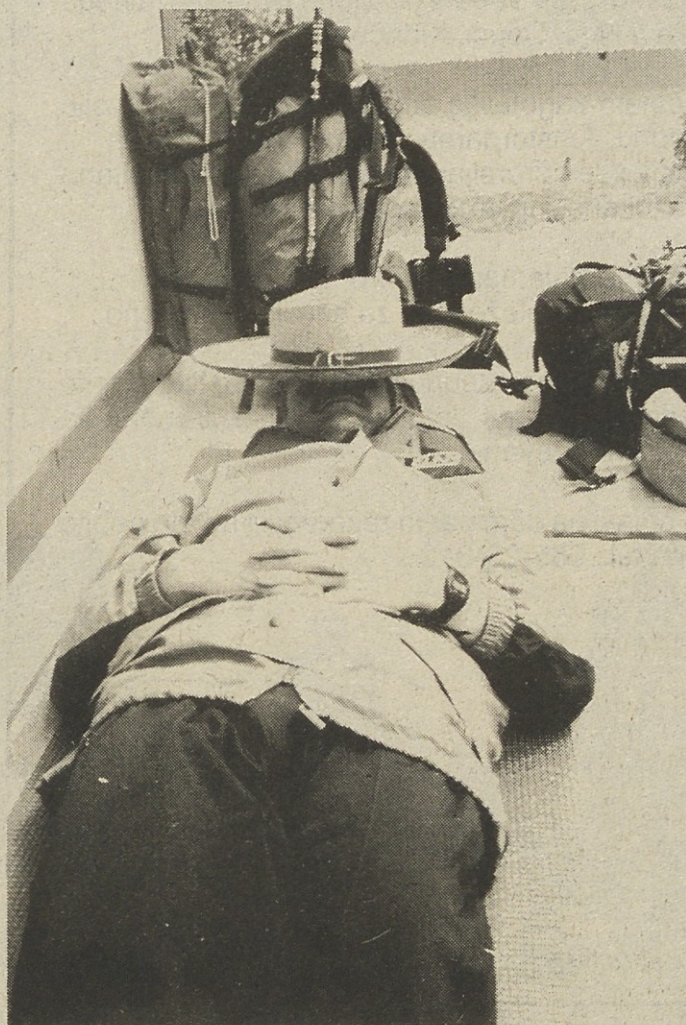
16. 6. Zbudimo se dokaj pozno. Noč je vsak preživel po svoje: Bojan toži zaradi glavobola, Vili pravi, da je v redu, jaz pa sem ponoči iskal oranže po vseh nahrbt-nikih, saj sem bil žejen kot goba. Pride Indi-janec in prinese svež kruh ter skuha kokin čaj, ki res dela čudeže. V koči imajo tudi smučarsko opremo in Bojan jo kmalu otov-orjen s smučmi, maha proti vrhu. Pripelje se skupina Italijanov in ko se Bojan spusti po pobočju, čujemo komentarje v stilu: »Stupido! — norec!« Vili snema, Bojan pa

vpije: »Poglej prvega Haložana, ki smuča na 5300 metrih!« Tudi Vili se odloči, da bo smučal vendar prepozno. Pripeljejo se tri Švicarke in dogovorimo se s šoferjem, da nas zapelje v La Paz. Pogovarjamo se z dekleti, ki se čudijo, kje smo spali in kako se sami potepamo okrog. Mi pa se čudimo njim, saj imajo vse organizirano: hotele, vodiča, prevoz. Še na kosilo gredo z vodičem. Zdi se nam, da jim je kar malo žal, ker jih program sili naprej.

17. 6. Zjutraj odhitimo na perujski konzulat. Dobimo vize, vendar le za 10 dni ter po-jasnilo, da jih bomo morali v Limi podajšati. Bolje nekaj, kot pa nič. Ob poti vidimo kar solidno restavracijo in gremo na zajtrk. Postreže nam natakarica, ne najlepši pri-merek bolivijskih deklet, kateri sem, izgle-da všeč. Vpraša nas, če kaj hodimo na ples, kaj počenjamo zvečer ter ves čas pogleduje proti nam. Vili in Bojan me na vse pretege zafkravata in še večkrat sem jih poslušal na ta račun. Vili pa jo silka za. Kot pravi, dokazni material, če bi se slučajno kdaj začel hvaliti in preselimo se v lokal na glavni ulici. Vroče je, sedemo pod sončnik, naročimo pivo in ogledujemo mimoidoča dekleta. Nekatera so izredno lepa in tudi drzno oblečena. Vili pa sakramentira, rekoč: »Naj se babe vsaj spodobno oblečejo, ne pa da me vznemirjajo!« Ko smo si na-pasli oči, se začnemo pogajati s taksisti za prevoz v Valle de la Luna (Mesečeva dolina). Cene so zelo različne, po barantanju se odločimo za taksista, ki nas je odpeljal skozi mondana naselja Miraflores, La Flo-rida in Polonia do področja, kjer je voda iz mehkega peščena izdobja neverjetno pokrajno. Razbrzdane stene, stolpici, koničasti vrhovi in gladki useki — prava mesečeva površina. Taksist zgovoren možak, ki je dve leti delal v Italiji, pri Fiatu v Torinu, nam pokaže v daljavi zelo oster planinski vrh in pove, da je to Hudičev zob, domačini mu pravijo tudi babji zob. Ustavi-mo se v parku kaktusov, kjer jih imajo res veliko zbirko. Vozimo se skozi nova nase-lja in pobočja, kjer jih šele urejajo. Taksist pove, da so zemljišča izredno draga, par-cela s 300 kvadratnih metrov okrog 60.000 dolarjev, hiše pa stanejo med 6 in 10 milijoi-ni dolarjev. Vendar so to kar velike hiše, z urejeno okolico, namakanjem, saj je svet puščavski in obveznim bazenom. Z Vilijem greva spet v kitajsko restavracijo, kjer se dobesečno nazreva dobrot. Bojan pa po pregledu financ ugotovi, da ni lačen in odi-de po svoje. Hm, Bojan ni lačen, tako do-brega vica še nisva slišala, saj drugače po-je toliko kot midva z Vilijem skupaj. Bolivija nam je res krepko stanjšala denarnice in čas je, da odrinemo naprej. Ogledamo si še arheološki muzej z zelo bogato zbirko ostankov različnih kultur. Prav blizu naše-ga hotela pa odkrijemo čarovniški trg — ozko ulico, kjer prodajajo najrazličnejše čarovniške pripomočke: posušene ptice, fetuse lam in alpak, razne trave, mešajo maže in ponujajo amulette (pachamamej — kamne z vklesanimi reliefi, ki pomagajo pri ljubezni, zakonu, poslu). Vili bi rad kupil ducat onih za ljubezen pa ne more zbaran-tati na razumno ceno in se odloči, da bo ostal še naprej brez — amuletov namreč.

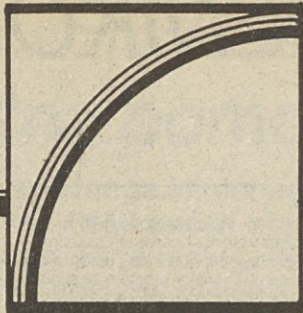
Srečamo starejšega Nemca iz Heide-berga, ki nam pove, da vsako leto preživi nekaj mesecev v Južni Ameriki in se ne more načuditi, kako si lahko kot Jugoslo-vani privoščimo tako potovanje. Naredimo nekaj EPP za jugoslovanski sistem in mu razložimo, da si tudi vsi Nemci tega ne morejo privoščiti.

Vili in Bojan nakupita nekaj piščali — samponij in zvečer pripravita koncert. Za-radi neznosnega cviljenja in piskanja so vsi sosedje začeli odpirati okna in vrata ter spraševati, ali je letalski alarm ali pa kje go-ri. Ko sta se naveličala svoje »glasbe«, gremo še v penjo poslušat pravo glasbo. Program je bil zelo raznolik, glasba iz vseh krajev Bolivije ter nekaj pravih virtuozov na samponie nas je navdušilo. Želeli smo posneti vsaj del programa pa nam niso dovolili.



»Koncentracija« pred turo

Iskra Delta



IZOBRAŽEVALNI CENTER DELTA

organizira v sodelovanju z ugledno mednarodno izobraževalno institucijo PERGAMON INFOTECH, London

dvodnevni seminar

SOFTWARE PROJECT MANAGEMENT

Seminar bo potekal **28. in 29. marca 1989** v prostorih Izobraževalnega centra Delta v Novi Gorici, Kidričeva 7.

Pergamon Infotech tem tečajem zagotavlja enako kvaliteto kot v svojih centrih v Londonu, Amsterdamu in Münchnu.

Izobraževalni center Delta pa vse spremljajoče materiale ter simultano prevajanje v slovenski in srbohrvatski jezik.

Prijave za seminar sprejemamo do 20. 3. 1989.

S prijavo pohitite, saj je število udeležencev za seminar omejeno.

Cena seminarja je 3.888.000 din. Kupci računalniške opreme Iskre Delte imajo 20% popust, oz. se seminarja lahko udeležijo z boni za izobraževanje.

Vse dodatne informacije o prijavi na seminar in rezervaciji hotela dobite na tel.: 065/23-812



Iskra

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

XX. Montažiada na Veliki planini

Čeprav nam letošnja zima ni bila naklonjena s snegom, smo športni delavci MSO vendarle uspeli izpeljati XX. montažiado in hkrati tudi 18. srečanje s PTT Maribor v pravem lepem zimskem vremenu. Snega je v zadnjem trenutku padlo toliko, da smo v Tihi dolini uspeli postaviti VSL progo, katera je zdržala obe tekmovalnji do konca.

Obeh srečanj se je udeležilo 62 tekmovalcev.

V srečanju PTT Maribor — MSO je zmagala ekipa Iskre v postavo Staša Selan, Jože Škorjanc, Berto Ribič, Franci Urh, Jani Škorjanc in Matjaž Česnik — skupni seštevek 159,84, pred ekipo PTT Maribor v postavi Cestar, Sevšek, Mihelčič, Marjan Sevšek, Rožič in Ketiš.

Razglasitev rezultatov smo imeli v hotelu Šimnovec, v katerem smo tudi poskrbeli za prijetno vzdušje. Rezultati XX. Montažiade pa so naslednji:

ženske: Metka Prebil 33,61, Milena Bučan 36,61;

Moški od 41 — 100 let: Jože Škorjanc 27,15, Stano Skubic 28,29, Ivan Brezovnik 29,39, Vinko Plavčak, Andrej Zevnik, Miha Duhovnik;

Moški od 31—40 let: Berto Ribič, Urh Franc, Rado Pestotnik, Drago Puš, Drago Kozlevčar;

Moški do 30 let: Jani Škorjanc, Matjaž Česnik, Marko Gale, Marko Betičič, Peter Kapler, Branko Škrlep, Ludvik Seničar, Mirsad Kličič.
Jože Škorjanc

PD Iskra

Izlet na Komno

Osrednje Iskrino planinsko društvo se je tudi letos odločilo za turno-smučarski izlet na Komni. Izlet bo prvega in drugega aprila. V domu na Komni pravijo da imajo dovolj snega. Več o izletu v prihodnji »Iskri«.

LD

Opravičilo temeljni organizaciji Inštitut

V prejšnji številki našega glasila smo v prispevku Iskre Avtoelektrike »Disciplina ni najboljša« pripisali, da je disciplinska komisija v tem TOZD izrekla le en opomin, vendar smo že po objavljenem članku ugotovili, da so bolj disciplinirani, saj niso imeli v letu 1988 nobenega disciplinskega postopka.

Za pomoto se opravičujemo.

M. R.