

V Iskra RIZ je angleška komisija prevzela oddajnik 1000 kW za Vseindijski radio

»KVALITETA IZDELKOV NAM ZAGOTAVLJA PRODAJO«, JE OB TEJ PRILožNOSTI IZJAVIL GLAVNI DIREKTOR RIZ INž. KOSTA BOJİĆ

Na tiskovni konferenci, ki je bila 19. marca v ISKRA-RIZ Zagreb ob uspešni dobavi radijskega oddajnika z močjo 1000 kW (2 x 500 kW) za Vseindijski radio, je glavni direktor RIZ inž. Kosta Bojić, ko je govoril o dosežkih RIZ na tem proizvodnem področju, posebej poudaril:

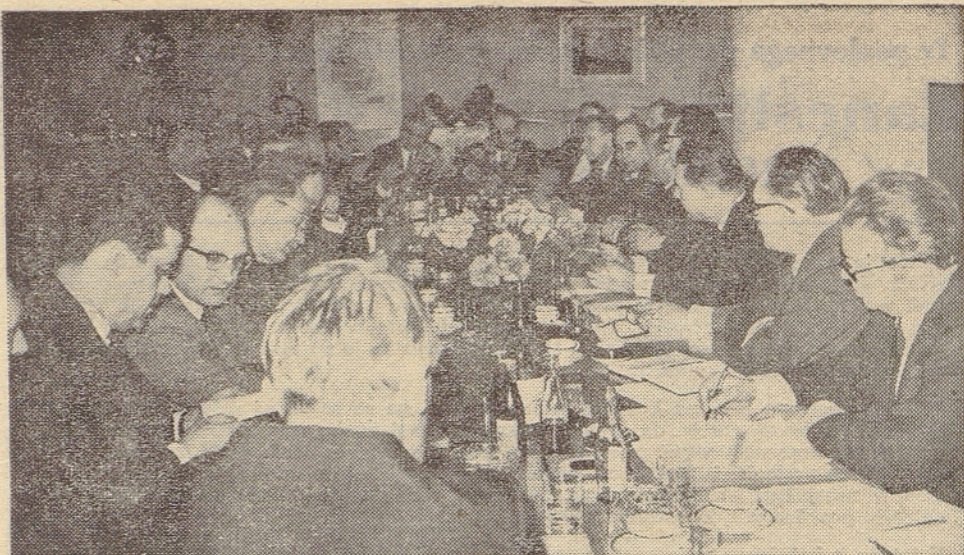
»Naša orientacija od začetka gospodarske reforme je bila skoncentrirana v prizadevanja, da dosežemo navzočnost naše proizvodnje na svetovnem trgu in to v enakopravni konkurenci in brez nastopanja z dumping cenami. Na področju proizvodnje oddajnikov smo glede tega izredno uspeli. Na vseh licitacijah po svetu zdaj nastopamo z uspehom v konkurenci z znanimi in prizanimi tvrdkami, kot so Philips, Telefunken, Brown-Boveri, Thompson-Houston in drugi, ter imamo za nekaj let vnaprej razprodano proizvodnjo. Na trgu smo se uveljavili zaradi sodelovanja s tvrdko Siemens, katere izključni proizvajalec oddajnikov smo, vendar nam kvaliteta naših izdelkov odpira nove možnosti za prodajo. Na trgih, kjer se enkrat pojavimo, redno dobivamo pomembne nove posle«.

Ko je odgovarjal na vprašanja novinarjev, je glavni direktor RIZ potrdil, da ta proizvodnja v konvertibilni valuti prinaša dokajšnje dobiček in poudaril, da kljub oviram zaradi zaprtosti posameznih tržišč in slabših pogojev za plačevanje domačega materiala za vgraditev uspeva RIZ ne le konkurirati, ampak celo konkurirati z doseganjem dokajšnje akumulacije.

RIZ zdaj z uspehom izdeluje oddajnike vseh jakosti. V novejšem času po svetu prakticirajo proizvodnjo vzorednih oddajnikov, da bi bila zagotovljena 100 % rezerva ob slučajni okvari enote oddajnika. Samo zaradi tega je tudi ta 1000 kW oddajnik delan po sistemu 2 x 500 kW. Hkrati z oddajnikom bo RIZ dobavil Vseindijskemu radiu tudi usmerjenjanski antenski sistem za pokrivanje ozemlja, oddaljenega več kot 2000 km. Sistem sestoji iz štirih antenskih stebrov, visokih po 150 m. Ta sistem je možno preveči tudi na en steber s polno energijo 1000 kW in krožno karakteristiko žarčenja. Preklapljanje vsega sistema je popolnoma avtomatizirano in je opravljeno v petih sekundah.

Sam oddajnik je izdelan po načrtih, ki jih je zahteval Vseindijski radio, zapisniki o njegovem prevzemu pa kažejo, da so dobljeni rezultati daleč preseglji postavljene zahteve. Skupen učinek oddajnika je boljši za 13 do 15 %, kar za tako veliko enoto pomeni velikanski prihranek pri porabi električne energije. Direktor tovarne oddajnikov RIZ Branko Tkalečević je slikovito pojasnil, da to pomeni takšen prihranek za uporabnika oddajnika, da samo s prihrankom pri porabi električne energije v nekaj letih dobi vrednost za nov tak oddajnik.

Vseindijski radio je za prevzem oddajnika zaposlil komisijo uglednih angleških strokovnjakov, ki je proizvajalcu dala vrsto laskavih ocen. V RIZ trdijo, da bo ta posel zaradi svoje kvalitete proizvajalcu prinesel številne nove kupce. Ze pri sedanjem prevzemu so bili tudi predstavniki Južnonemškega radia, ki so opravili vsa merjenja dobavljenega oddajnika in so takoj sklenili z ISKRA RIZ nadaljnji posel, medtem ko te dni pričakujejo tudi podpis pogodbe za zgraditev takšnih naprav za Bavarski radio. Treba je poudariti, da pri tem ne gre za Bavarski radio, ki že odaja na napravah, izdelanih v RIZ. Trenutno pa je ISKRA RIZ v zaključni fazi pogajanj tudi z direkcijo romunskih pošt za dobavo prav takega oddajnika.



Pred kratkim je obiskala Jugoslavijo 14-članska delegacija mednarodne telegrafске telefonske družbe (ITT), ki ima sedež v New Yorku, za evropski del pa v Bruxellesu. Družba ima po vsem svetu okrog 300.000 zaposlenih. Pod vodstvom podpredsednika evropskega dela družbe Bourgeoisa se je delegacija v Beogradu pogovarjala o petletnem programu modernizacije jugoslovskega PTT omrežja, kjer bodo sodelovali PTT, ZP ISKRA in ITT. Delegacija je nadaljevala pogovore v Iskri, kjer so razpravljali tudi o dodatnih programih sodelovanja. Zanimivo je dejstvo, da ISKRA že deset let sodeluje z omenjeno firmo, od januarja letos pa je ISKRA tudi generalni zastopnik ITT za Jugoslavijo. — Na sliki: razgovor v Iskri.

3. seja odbora za poslovno politiko združenega podjetja

Dne 31. 3. 1970 se je vršila 3. seja odbora za poslovno politiko ZP. Seje se nista udeležila dva člana, in sicer eden zaradi nujne službene zadržanosti, drugi pa zaradi bolezni.

Na prvi točki dnevnega reda je bila obravnava predloga resolucije družbeno-političnih organizacij ZP ISKRA. Resolucijo je obrazložil predsednik sindikalnega odbora ZP tov. Jože Čebela. Resolucija obravnava najvažnejše probleme glede organizacije in poslovanja ZP. Po določenih problemih naj bi bila resolucija osnovno izhodišče za vsebino novega statuta ZP in akte interne zakonodaje, ki so v izdelavi, kakor tudi osnovno izhodišče za reševanje določenih pomembnih problemov ZP ISKRA pri njenem bodočem poslovanju. V razpravi so sodelovali v glavnem vsi navzoči. Vsi so pozdravili namen kakor tudi vsebino resolucije, dali pa so še določena stališča in sugestije, s katerimi bi jo bilo treba dopolniti. Vodstvo družbeno-političnih organizacij ZP bo sedaj kmalu pripravilo dokončen predlog resolucije, katero naj bi potem obravnaval in sprejel širši politični aktiv celega združenega podjetja ISKRA.

Zelo obširna razprava se je razvila v zvezi z informacijo

o obveznostih ZP ISKRE iz naslova raznih prevzetih obveznosti v preteklem poslovanju ZP. Vsi so se strinjali, da je treba pristopiti k reševanju teh starih obveznosti. Izražena so bila tudi razna mnenja, po kakšnih osnovah naj bi se v bodoče napolnjeval obvezni rezervni sklad ZP.

Člani odbora za poslovno politiko so zelo konstruktivno pristopili k reševanju tega zelo važnega problema ZP. Na osnovi njihovih razprav in predlogov se bo ta problem vsekakor začel uspešno reševati.

Obravnavali so tudi sanacijski program za Tovarno polprevodnikov Trbovlje. Posebna komisija, ki jo je vodil tov. inž. Herman Vidmar, je podal kritično stališče na ta program. Tudi nekateri člani odbora za poslovno politiko so menili, da je treba program še dopolniti. Zlasti je bilo izraženo mnenje, da je treba s tržnega vidika, kot je vprašanje prodajnih cen, točne finančne konstrukcije in predvsem s poudarkom na notranji sanaciji, ta program še dopolniti. Uprava tovarne v Trbovljah ter vodstvo Iskra-Commerca sta zadolžena, da ob pomoči organizacije RIZ, Zavoda za avtomatizacijo in strokovnih služb ZP do konca aprila tega leta pripravijo tak program, ki bo

zagotavljal sanacijo tovarne in ki bo tudi ustrezen za obravnavo na delavskem svetu ZP.

Glede obravnave ostalih točk dnevnega reda je odbor za poslovno politiko sprejel sklep, da jih bo obravnaval na prihodnji seji. P. G.

Govor predsednika Tita

na skupni seji zbora narodov in družbeno političnega zbora zvezne skupščine

Beograd, 31. marca 1970. — Danes dopolne je na skupni seji zbora narodov in družbeno-političnega zbora zvezne skupščine predsednik republike Josip Broz Tito seznanil zvezne poslance s svojim obiskom v državah vzhodne in severne Afrike — Tanzaniji, Zambiji, Keniji, Etiopiji, Sudanu, ZAR, Libiji in Ugandi. Hkrati je predsednik Tito razložil poslacem nekatera jugoslovska stališča do aktualnih mednarodnih vprašanj.

Govor predsednika republike je pritegnil veliko pozornost domače in svetovne javnosti, o čemer pričča tudi to, da je njegova izvajanja spremljalo nad 130 jugoslovskih in tujih novinarjev, fotoreporterjev ter televizijskih in filmskih snemalcev.

Iz tehničnih razlogov bomo v prihodnji številki objavili izveček vsaj najpomembnejših misli iz predsednikovega današnjega govora pred zveznimi poslanci v Beogradu.

Vsem delovnim kolektivom, družbeno-političnim organizacijam in posameznikom v Združenem podjetju ISKRA, kot tudi izven združenega podjetja, se za čestitke ob ponovnem imenovanju za generalnega direktorja ZP ISKRA iskreno zahvaljujem in želim še vnaprej čimboljše sodelovanje.

Vladimir Logar, dipl. oec.
gen. direktor ZP ISKRA

Iz poslovnega poročila tovarne radijskih sprejemnikov za 1969

Zanesljivi koraki v uspešno nadaljnje poslovanje

Znano je, da je tovarna radijskih sprejemnikov dolga leta nazaj bolj živetarila kot živela. Vseskozi ni manjkalo resnih in aktualnih problemov. Težave so bile neprestane, tudi v časučasne uprave so prinašale nove in nove probleme, zlasti pa je ob vsem tem naraščala poslovna izguba. Sprejemalji so daleč preobsežne proizvodne načrte, bila je vrsta notranjih pomanjkljivosti — skratka tovarna se je z naglico približevala temu, da ji je grozila celo likvidacija.

Preteklo poslovno leto, po končani začasni upravi, pa so se stvari zasukale na bolje. Bistveno pri vsem tem je, da je delovni kolektiv pod novim vodstvom in samoupravnimi organi tovarne slednjič prišel do velikega spoznanja, da se, če hoče iz dolgoletnih težav, mora nasloniti izključno na lastne sile in, da je mimo vseh peripetij, notranjih trenj in neuspelega iskanja rešitev za tovarno na vseh ravneh — resno in vztrajno delo. edina in pravilna pot, ki tovarno lahko reši.

V stanju, v kakršnem se je tovarna nahajala, res ni mogel kolektiv pričakovati učinkovite rešitve zgolj od zunaj, pač pa predvsem v svojem delu, ob ureditvi notranjih odnosov, organizacije in delovne discipline. Torej je v obdobju po končani začasni upravi kolektiv v Sežani že v tem pogledu dosegel velik uspeh, ko je sprevidel pot, pot trdega dela in notranje konsolidacije. Temu v dokaz pa govore tudi številke v poslovnem poročilu za minulo leto, katerim človek morda prvič v zgodovini tovarne lahko docela zaupa in so dostojen prikaz naporov vseh v tovarni, da bi se rešili dosedanjih težav in problemov.

Ker je bil v začetku marca 1969 uveljavljen rebalansirani letni gospodarski načrt, je tudi zadnji sanacijski načrt časne uprave propadel, ker je bil dejansko neizvedljiv v pogojih, kakršni so v tovarni tedaj vladali. Sprejeti rebalansirani plan, imenovan tudi minimalni, je predstavljala bruto realizacijo v vrednosti 43.848.835,00 din, kar je bil tudi odraz maksimalnih proizvodnih možnosti, saj tovarna nikdar ni uspela doseči tolikšne proizvodnje.

Iz poslovnega poročila za preteklo leto vidimo, da je tovarna radijskih sprejemnikov v Sežani do konca leta izpolnila 93,6% letnega plana, kar predstavlja vrednost letne neto realizacije 33.303.450,00 din, ali za 40,2% več kot v l. 1968, kar je dosegel v tej tovarni prav gotovo rekordna izpolnitev plana. Hkrati s tem je porasla tudi produktivnost na 1 zaposlenega in sicer za 53%, ker je takšno realizacijo uspelo doseči ob precej zmanjšanem številu zaposlenih.

Zaradi internih organizacijskih problemov in nelikvidnosti je v proizvodnji prišlo do zastojev, ki so terjali izgubo 36.475 delovnih ur. To

je sicer še vedno velika številka, vendar v primerjavi z l. 1968, ko je bilo izgubljenih kar 101.350 delovnih ur, že kaže na bistveno izboljšanje. Da pa sprejete obveznosti delovni kolektiv lani ni mogel doseči v celoti, nosi del krivde tudi požar, ki je sredi leta prizadejal občutno škodo in izpad zlasti v galvaniki.

Vodstvo in samoupravni organi v tovarni so lani sprejeli vrsto pravilnikov in internih predpisov, kot na primer: Pravilnik o normah, Pravilnik o delitvi dohodkov, o požarni varnosti in še zlasti strog, vendar učinkovit Pravilnik o nadomestilu OD za čas bolehanja do 30 dni. Sprejeta je bila nadalje tudi nova sistematizacija delovnih mest, končno pa tudi organizacijska shema tovarne. Vse to kaže, da se je notranja organizacija delno že konsolidirala, saj so proizvodni uspehi nedvomno že dokaz za rezultat dosedanje interne reorganizacije, kateri pa bodo seveda še naprej morali posvečati vso pozornost.

Glede na slabe gospodarske učinke je bil povprečni OD le 540,00 din, to pa je bil eden izmed osnovnih vzrokov za dokajšnjo fluktuacijo delovne

sile. Tovarno je namreč zapustilo 97 delavcev, na novo pa so jih sprejeli 93, s čimer se je občutno poslabšala tudi kvalifikacijska struktura. Ob koncu l. 1969 je tako na režijskih delovnih mestih delalo 112, v proizvodnji pa 235, oz. skupno 356 delavcev.

Podobno kot prejšnja leta, so največje težave v poslovanju predstavljala prenizka obratovalna sredstva. Ker je bila izguba iz l. 1968 pokrita šele v začetku novembra 1969, je bil ziro račun tovarne polnih deset mesecev blokiran v višini 600 milijonov starih dinarjev, kar je povzročilo za skoraj 800.000 novih dinarjev stroškov in tožb, razen tega pa zamude pri dobavi materiala.

Kljub temu pa je tovarna v Sežani s trdim in zavestnim delom dosegla uspeh, ki se odraža v tem, da je poslovno leto 1969 zaključila brez običajne poslovne izgube. Izguba iz l. 1968 v višini 6.284.922,60 din je pokrilo ZP Iskra, nastalih izrednih stroškov v višini 797.410,73 din pa tovarna sama ni mogla pokriti, zato so ji na predlog in priporočilo generalnega direktorja ZP priskočile na pomoč: Iskra Commerce je za

180.000 din znižala dohodkovni rabat, ZZA je znižal stroške razvoja iz 68/69 za 150 tisoč din, tovarna elementov pa je priznala poseben rabat v znesku 110.000 din, medtem ko pa je tovarna radijskih sprejemnikov razliko pokrila iz ustvarjene akumulacije v drugem polletju 1969.

Pri gibanju zalog se je stanje prav tako izboljšalo in so zaloge materiala ob koncu leta približno ustrezne normativi. Zaloge gotovih izdelkov pa so celo postale minimalne, saj predstavljajo komaj 0,8% letne proizvodnje. Medtem ko je bilo razmerje med dobavitelji in kupci konec marca tako, da je tovarna 1.440.830,00 din več dolgovala dobaviteljem kot je imela dolžnikov, se je do konca leta 1969 tako spremenilo, da je dolgovala dobaviteljem 3.515.640,00 din manj, kot pa je imela sredstev pri kupcih. Do maja 1969 so povprečni OD v tovarni znašali 540,00 din, od maja do septembra, ko je proizvodnja začela naraščati, so jih zvišali za 15%, po sprejetju novega pravilnika v septembru pa se je povprečje zvišalo za okrog 20% tako, da je letno povprečje naraslo na 625,14 din, kar je še vedno najnižje povprečje na področju občine Sežana.

Proizvodna realizacija v letu 1969 je kljub opisanim problemom omogočila, da je tovarna izdvojila za odplačilo dospelih anuitet skupno 3.369.537,56 din, oz. za l. 1969 1.624.378,09 din in za zapadle anuitete iz prejšnjih let 1.745.159,47 din, kar skupno z ustreznimi obrestmi v višini 1.329.382,15 din za pretekla in lanko leto, skupaj z glavninami znaša 4.698.919,71 din. To je vsekakor odličen uspeh tovarne, čeprav je morala poslovati pod bremenom izredno deficitarne preteklosti. Tik pred koncem leta je zapadlo še 420.981,12 din neplačanih anuitet za 1969 in 150.730,97 din obresti, kar pa

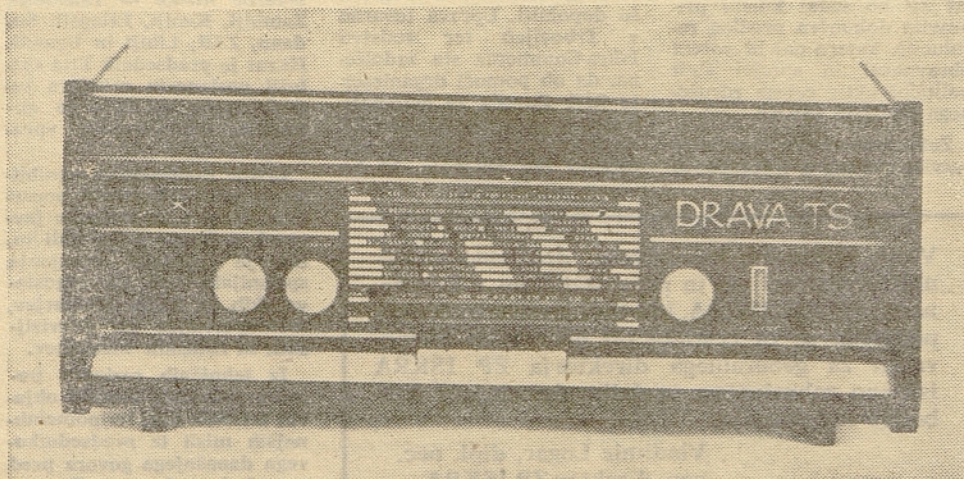
bo tovarna poravnala iz sredstev v l. 1970.

Ker so osnovna sredstva tovarne docela iztrošena, so ji nujno potrebna nova, vendar za le-te tovarna še nima sredstev, kljub temu pa je lani v ta namen uspela odšteti 112.659,35 din.

Skupna lanska bruto prodaja je znašala 41.179.000,00 din, po oceni Iskra Commerce pa bi lahko prodali še 50 odstotkov več, če bi bila tovarna v stanju toliko izdelati.

Po tolikih letih problemov in slabega poslovanja torej uspešno zaključeno poslovno leto 1969, kar zgovorno dokazuje, da je tovarna radijskih sprejemnikov v Sežani sposobna poslovati rentabilno, ne da bi bilo treba misliti na bistvene spremembe proizvodnega programa. Seveda so potrebni nadaljnji naporji za notranjo reorganizacijo tovarne, glede na to, da pa je s svojim lanskim poslovnim rezultatom postala kreditno sposobna, je treba poskrbeti za pridobitev dodatnih obratovalnih sredstev za izpolnitev proizvodnih nalog v letošnjem letu, ki so po gospodarskem planu za 41% večje od lanskih. Prav tako je treba izdelati študijo o modernizaciji proizvodnje in s tem zagotoviti uresničitev perspektivnega načrta rasti proizvodnje v naslednjih petih letih, zlasti na osnovi povečane produktivnosti dela. Nadaljevati pa bo treba politiko dogovarjanja o boljši razdelitvi dela v okviru ZP kakor tudi v okviru enotnega jugoslovanskega tržišča.

Vsekakor delovni kolektiv tovarne radijskih sprejemnikov v Sežani ob doseženih lanskih poslovnih rezultatih zasluži vse priznanje, želimo mu pa, da bi tudi naprej, s takšnim delovnim zagonom in urejevanjem vseh notranjih problemov, ustvarjal ugodnejše pogoje za svoj nadaljnji razvoj in za izpolnitev nalog, ki si jih nalaga. -C-



Novi, v tovarni skonstruirani sprejemnik Drava si dobro utira pot na trg

Dvomesечna proizvodnja ZP

(JANUAR—FEBRUAR) 1970

v 000 N din

Tovarne	Plan	Izpolnitev	%
ELEKTROMEHANIKA	46.141	52.002	112,7
ELEMENTI	32.719	29.405	89,9
AVTOMATIKA	19.734	15.919	80,7
SPREJEMNIKI	8.363	8.233	98,4
APARATI	15.476	12.695	82,0
AVTOELEKTRIKA	28.525	31.891	111,8
ELEKTROMOTORJI	6.813	7.028	103,2
NAPRAVE	2.873	3.030	105,5
ELEKTRONIKA	3.844	2.197	57,2
KONDENZATORJI	10.337	10.548	102,0
INSTRUMENTI	4.242	5.023	95,8
POLPREVODNIKI	6.065	3.307	54,5
USMERNIKI	1.845	2.965	160,7
RIZ	43.398	43.740	100,7
ORODJARNA	1.000	1.232	123,2
SKUPAJ TOVARNE	232.375	229.215	98,6
ZZA	10.000	15.611	156,1
PSO	3.383	3.486	103,0
SKUPAJ PODJETJE	245.758	248.312	101,0

V tovarni polprevodnikov novi v. d. direktorja

Problematika v tovarni polprevodnikov v Trbovljah je v preteklem poslovnem letu vplivala tudi na to, da je tovarna svoje poslovanje zaključila z 31 milijoni starih dinarjev poslovne izgube. Ta izguba je bila sicer minimalna in je njeno pokritje zagotovljeno iz sredstev poslovnega sklada, kljub temu pa so potrebni konkretni ukrepi, da bi se stanje v tej nački delovni organizaciji normaliziralo in bi v bodoče tovarna gospodarila pozitivno.

S strani združenega podjetja je bila za tovarno polprevodnikov v Trbovljah predlagana začasna uprava, katere naloga naj bi bila rešitev problemov, ki so vplivali na neučinkovitost poslovanja tovarne v poslednjem obdobju.

Analize kažejo, da je delovni kolektiv tovarne »Polprevodniki« mlad in zdrav in proizvajajo perspektivne izdelke, zato je občinska skupščina Trbovlje prepričana, da je možno nastali položaj v njej rešiti tudi brezčasne uprave. Predlagala je imenovanje novega v. d. direktorja, ker vidi zlasti v reorganizaciji vodstva tovarne in v nekaterih drugih nužnih ukrepih vse pogoje za rešitev problematike tovarne.

Na svojem 9. rednem zasedanju 4. 3. t. l. je delavski svet tovarne polprevodnikov sprejel ostavko dosedanjega direktorja tovarne, inž. Leopolda Hodeja, za vršilca dolžnosti direktorja pa imenoval ing. Janko Pucelj, doslej 21 let zaposlenega na raznih odgovornih funkcijah v STT. Dejansko ing. Janko Pucelj izhaja iz naše kranjske tovarne, kjer je na začetku svoje strokovne poti opravljal dolžnost asistenta šefa proizvodnje.



Novi v. d. direktor ing. Janko Pucelj

Ing. Janko Pucelj je pred imenovanjem za v. d. direktorja tovarne »Polprevodniki« obrazložil svoj koncept za rešitev problematike tovarne. Koncept, po katerem naj bi trboveljska tovarna gledala na svoj konjunktorni proizvodni program čim prej stopila na pot normalnega poslovanja in solidnega gospodarjenja, je glede na zdrav kolektiv izvedljiv. Treba bo le, da se v njem izboljša delovna disciplina in, da celotni kolektiv pri tem da od sebe vse napore, ki bodo zagotovili dosego postavljenega cilja.

Tov. inž. Janku Pucelju ob imenovanju za v. d. direktorja tovarne polprevodnikov iskreno čestitam in mu želim, da bi v tesnem sodelovanju s samoupravnimi organi tovarne in s sodelavci zastavljeni koncept uresničil in tako pomagal kolektivu k uspešnemu poslovanju v naslednjem obdobju.

»Skrbnik proizvodov«

Podobno kot veliko drugih novih funkcij, je nastala tudi funkcija »skrbnik« proizvoda zaradi hitre tehnične evolucije v zadnjih 25 letih. Nekatere velike firme so se znašle pred problemom širokih razmer: komercializacija novih proizvodov, katerih število nenehno narašča in katerih plasma na tržišču naj zagotovi neobhodno ekspanzijo. Kmalu pa je prišlo do spoznanja, da obstoječa struktura podjetja ne vsebuje vseh predpogojev, ki naj zagotovijo uspešnost takšne komercializacije.

V podjetjih 40-tih let (v glavnem funkcionalno-organizacijskega tipa) je imel komercialni direktor, ki je bil odgovoren za prodaje čedalje večjega števila proizvodov, vedno več problemov glede pregleda nad vsemi proizvodi. Vodenje kataloga proizvodov, čedalje številnejših in

najraznovrstnejših, očitno ni ustrezalo centralizirani strukturi podjetja. Razen tega so imeli šefi prodajnih panog samo fragmentarni pregled nad proizvodi svojega podjetja; čas, ki so ga porabili za koordiniranje in vključevanje prodajnih akcij, je postajal vedno daljši, naporji za pove-

čanje učinkovitosti teh akcij vedno večji — v človeškem in materialnem pogledu.

Takšna situacija je nalezovala potrebo po vključitvi v prodajni proces nove funkcije: vodnika, oziroma »skrbnika« prodaje določenega proizvoda ali skupine proizvodov, katerega dejavnost naj bi obsegala zagotavljanje »življenjskih« pogojev proizvodov in nadzor nad rentabilnostjo, ob maksimalnem sodelovanju z različnimi drugimi funkcijami v podjetju.

AVTORITETA SKRBNIKA PRODAJNEGA ARTIKLA

Avtoriteta skrbnika za plasma določenega proizvoda je neformalna in temelji na sposobnosti prepričevanja, neglede na pristojnosti, znanje ali osebnost tega dejavnika na področju prodaje. Lahko bi jo primerjali z avtoriteto, ki jo uživajo učenci, politiki ali ekonomisti; v glavnem zato, ker se jim je posrečilo svojo idejo uresničiti, potem ko so jo »prodali« in ne zato, ker so imeli določene hierarhične naslove. Takšno avtoriteto imenujejo »vplivno avtoriteto« in temelji izključno na kvaliteti določenega artikla nima direktne avtoritete nad osebam; toda medtem ko je funkcija šefa klasičnega vzorca omejena na dajanje informacij in nasvetov, se skrbnik osebno angažira v uporabi in uresničevanju nasvetov.

Po vsem tem lahko spoznamo nekatere od funkcij skrbnika proizvodov. On ne daje samo nasvete in informacije glede proizvoda, temveč se tudi sam vključuje v uresničevanje svojih lastnih idej. Za uresničevanje svojih nasvetov in zamisli nima na voljo formalne avtoritete kot npr. direktor prodaje ali propagande. Svojo avtoriteto mora opravičiti kot sposoben kreator in propagator lastnih kreacij in metod: ne ukazuje — temveč nagovarja in prepričuje. Ker ga je mogoče ocenjevati samo na podlagi doseženih rezultatov, ga ni mogoče kontrolirati v dobesednem pomenu besede kot druge funkcije. Edini kriterij za kontrolo je ustvarjeni dobiček pri določenem proizvodu. Na ta način je mogoče nadomestiti fragmentarni tip kontaktov, ki jih sklerpa šef po funkciji, kajti »skrbnik« izdelka je oseba, ki koordinira, sintetizira in generalizira.

»SKRBNIK PROIZVODA« ODGOVARJA ZA PROJEKT

Skrbnik proizvoda torej ni samo svetovalec, temveč tudi realizator, oziroma tisti, ki pelje k uresničenju zamisli. Njegovo vodenje se konča s konkretnimi rezultati. Kateri so ti rezultati, s kakšnimi merili jih lahko ocenjujemo?

Razlikujemo tri vrste ciljev. Prvi so takojmenovani globalni cilji, ki zanimajo komercialno upravo (količina) (Dalje na 6. strani)

Proizvodnja ZP v februarju

v 000 N din

Tovarne	Mesečni plan	Mesečna izpolnitev	%
ELEKTROMEHANIKA	23.671	27.179	114,8
ELEMENTI	16.717	15.413	92,2
AVTOMATIKA	11.090	8.338	75,2
SPREJEMNIKI	4.779	4.629	96,9
APARATI	7.925	7.312	92,3
AVTOELEKTRIKA	12.433	14.644	117,8
ELEKTROMOTORJI	3.596	3.955	110,0
NAPRAVE	1.608	1.272	79,1
ELEKTRONIKA	2.883	1.163	40,3
KONDENZATORJI	5.080	6.871	135,3
INSTRUMENTI	2.612	2.501	95,8
POLPREVODNIKI	3.427	1.445	42,2
USMERNIKI	1.041	1.484	142,6
RIZ	23.064	22.257	96,5
ORODJARNA	500	731	146,2
SKUPAJ TOVARNE	120.426	119.194	99,0
ZZA	5.000	8.144	162,9
PSO	1.782	1.815	101,8
SKUPAJ PODJETJE	127.208	129.153	101,5

SR Slovenija do leta 1985

Osnutek izhodišč za resolucijo o dolgoročnem razvoju naše republike

Na seji izvršnega sveta, ki jo je vodil predsednik Stane Kavčič, so obravnavali osnutek izhodišč za resolucijo o dolgoročnem ekonomsko-političnem razvoju Slovenije. Osnutek izhodišč in dokumentacijsko gradivo so rezultat dosedanjih proučevanj in priprav za izdelavo koncepta dolgoročnega razvoja. Koncept obravnava Slovenijo v jugoslovanskem in mednarodnem prostoru. Osnovna značilnost politike dolgoročnega razvoja je poseganje sedanega stanja in vizija bodočnosti. V konceptu je upoštevana tehnološka revolucija in prestrukturiranje proizvodnih sil v svetu ter konfrontacija tega gibanja z dinamiko in značilnostmi naših proizvodnih sil. V tem smislu je predvideno, da se z naslonitvijo na lastne sposobnosti ter intelektualne in proizvodne sile vključimo v sodobne razvojne tokove.

Dolgoročni koncept razvo-

ja predvideva, da bomo leta 1985 dosegli okrog 3.000 dolarjev družbenega proizvoda na prebivalca. Poprečna letna stopnja rasti družbenega proizvoda naj bi znašala okoli 7 do 8%. Temelj gospodarskega razvoja bo še vedno industrija, zlasti predelovalna. Udeležba industrijskega sektorja pri ustvarjanju družbenega proizvoda se bo sicer zmanjšala, vendar bo še vedno znašala okrog 50%. Pospešen bo tudi razvoj terciarnih dejavnosti, zlasti trgovine, transporta, servisnih dejavnosti ter razvoj domačega in tujega turizma. V infrastrukturi bo poseben poudarek na energetiki in cestno prometnem omrežju.

Gospodarstvo bo doživljalo v naslednjih 15 letih intenzivne strukturne, tehnološke in organizacijske spremembe. Predvidoma bo tri četrtine sedanjih proizvodov opuščeni in jih bodo nadomestili novi. Z intenzivno usmeritvi-

jo gospodarstva na zunanja tržišča in povečanjem uvoza ter razvitejšo domačo konkurenco bodo vse ostreje prevladovala merila svetovne produktivnosti dela, cen in standardov. Predvideva se, da bo izvoz blaga in storitev leta 1985 dosegel 30—35% družbenega proizvoda.

Integracije bodo omogočale številnim majhnim in srednjim podjetjem perspektivo nadaljnega razvoja. Z integracijskimi procesi bomo dosegli večjo proizvodnjo, zgradili optimalne kapacitete ter tako lahko sprejemali najnovije rezultate napredka znanosti in tehnike v svetu. Realno je pričakovati, da bo približno tretjina porasta družbenega proizvoda rezultat splošne in strokovne izobrazbe ter tehničnih inovacij.

Predvideva se, da bo število prebivalstva do leta 1985 naraslo na 1.930.000. Poprečna stopnja zaposlovanja v naslednjih 15 letih bo znašala predvidoma okrog 2,5 odstot-

ka aktivnega prebivalstva letno. Prebivalstvo v zasebnem kmetijstvu naj bi se zmanjšalo za okoli 100.000. Tako bi znašal delež kmečkega prebivalstva predvidoma okrog 15 odstotkov.

Glede izobraževanja predvideva predlog, da bi se priprave za osnovni pouk pričele že pri petih letih starosti. Potrebno pa bi bilo omogočiti, da bi bilo v gimnazije in srednje strokovne šole vpisano okrog 70% mladint od 15 do 19 let starosti. Kvalitetni razvoj gospodarstva in družbe pa bo zahteval, da bo višje in visoke šole obiskovalo okrog 20% mladine med 19. in 24. letom.

Z razpravo na današnji seji je bila zaključena prva etapa izdelave dolgoročnega programa razvoja. Na podlagi pripomb na današnji seji bodo gradivo izpopolnili in posredovali republiški skupščini, nakar ga bodo dali v javno razpravo, ki naj bi trajala do jeseni. Njeni rezultati bodo podlaga za nadaljnje študijsko in analitsko delo.

Na veliki ameriški pošti so preizkušali večje število sodelavcev in so prišli do zanimivih ugotovitev. Starejši ljudje imajo veliko manj nezgod pri delu kot mlajši, so bolj zanesljivi, potrebujejo manj uvajanja v delo in kontrole pri delu. Razen tega je njihovo delo bolj natančno, znajo bolje presojati, redkeje menjajo delovna mesta, so bolj strpni v medsebojnih odnosih. Učijo se sicer drugače, vendar prav tako uspešno kot mladi in si tudi več zapomnijo. Pri pisarniškem delu njihova storilnost do 60. leta starosti nič ali skoraj nič ne upade, do 65. leta pa le neznatno.

ISKRA - RIZ Zagreb - poročča

DS odobril sindikatu 235.000 N din dotacije

S sklepom delavskega sveta je bil sprejet finančni plan odbora sindikata za 1970. leto. Sindikat razpolaga s 50 % sredstvi od članarine. Ker so stroški za dejavnost sindikata in ostalih družbeno-političnih organizacij večji od članarine, je DS

odobril sindikatu za leto 1970 dotacijo v znesku 235.000 N din in sicer:

- | | |
|---|-----------|
| 1. Seminarji in posvetovanja, potni stroški in dnevnice | 8.000,00 |
| 2. Dotacija Zvezi mladine | 9.000,00 |
| 3. Dotacija Zvezi borcev | 8.000,00 |
| 4. Dotacija ZK | 5.000,00 |
| 5. Dotacija športnemu društvu | 20.000,00 |
| 6. Dotacija organizaciji žena | 7.000,00 |
| 7. Dotacija za proslavo 4. julija 1970 | 50.000,00 |
| 8. Dotacija za praznik otrok (dedek Mráz) | 60.000,00 |
| 9. Ostali stroški | 8.000,00 |

Skupni znesek 235.000,00 je odobren iz sklada skupne porabe.

Prevzeta servisna delavnica »Elektron« v Karlovcu

Ko je bila odprta prodajalna in servis v Karlovcu v ulici 7. maja št. 10, se je pokazala potreba po večjem poslovnem prostoru za uspešno odvijanje poslov. Razgovori s podjetjem »Elektron« o prevzemanju njihove servisne delavnice, so se z uspehom končali. Dosežen je sporazum o poslovanju. S sklepom delavskega sveta RIZ je odobren prevzem servisne delavnice za popravilo radijskih in TV sprejemnikov od podjetja »Elektron«, Karlovac, ulica JNA št. 21. Osnovna sredstva, instrumenti in orodje niso bila prevzeta zaradi dotrajanosti, prevzet pa je bil uporaben radijski in TV material, ki bi se itak moral nabaviti v prodaji ali od proizvajalca.

Glede na število uslug in teren, ki ga ta enota pokriva, bo RIZ povečal število zaposlenih.

Z rešitvijo poslovnega prostora je problem servisa na tem področju v celoti rešen.

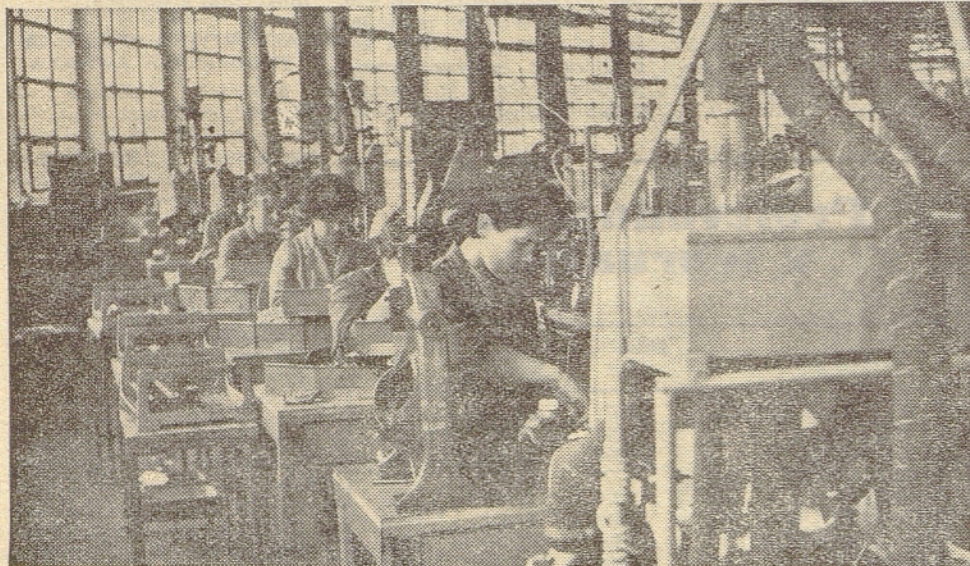
Kredit za kompletiranje opreme instituta RIZ

Zvezni fond za financiranje znanstvene dejavnosti je odobril Institutu RIZ kot raziskovalno razvojni delovni enoti kredit v znesku ND 1.200.000. Kredit je bil dan za uvoz opreme po predlogu z obvezno lastno udeležbo 1.200.000 ND v celotnem iznosu investicije 2.400.000 ND. To zadolžitev je odobril DS v svrhu kompletiranja obstoječega instrumentarija in naprav v Institutu.

V zvezi realizacije kredita bo institut z Jugobanko sklenil odgovarjajočo pogodbo z rokom 10 let in obrestno mero 3 % pri polletnem obračunu obresti za nazaj s tem, da prava anuiteta zapade 1. II. 1972.

Sprejet investicijski program povečane tovarne polprevodnikov

S sklepom delavskega sveta je sprejet investicijski program povečane tovarne polprevodnikov, ki predstavlja drugo fazo v izgradnji tovarne polprevodniških elementov. Z njegovo realizacijo bo ves proizvodni proces zaokrožen v enotno celoto. To pomeni, da se bo v tovarni polprevodnikov delalo na pridobivanju osnovnega materiala na bazi silicija ter montaži tranzistorjev in integriranih vezij.



»ELEKTROMOTORJI« ŽELEZNIKI — Fotografija kaže montažo lužnih črpalk za pralni stroj »GORENJE«. Dnevno se zmontira 900 črpalk. V I. 1969 so začeli izdelovati novo izvedbo črpalke, ki jo je razvil razvojni oddelek tovarne pod vodstvom inž. Petra Pleška. Z novo izvedbo črpalke so v lanskem letu beležili občuten prihranek. Za ta uspeh je delavski svet tovarne na predlog komisije za tehnične izboljšave in izume nagradil racionalizatorje z enkratnim nagradami v skupnem znesku 9.000 N din. Z dobro pripravljenimi tehnološkimi postopki ter veliko prizadevnostjo in vestnim delom delavk na montaži pa teče montaža črpalke že več mesecev praktično brez izmeta. Vse črpalke se 100 % kontrolirajo na kontrolni napravi, ki so jo konstruirali in izdelali v oddelku tehnične kontrole v tovarni. — Š. M.

Know-how — kaj je to?

Med raznovrstnimi dejavnostmi in aktivnostmi, ki jih nudi Iskra Commerce svojim klientom je tudi nakup in prodaja know-how licenc. V čem je razlika med navadno licenco in know-how, ki zavzema čedalje pomembnejše mesto v mednarodni delitvi dela?

Tehnično znanje in izkušnje, ki jih označujemo z angleško besedo know-how (izg. nou-hav = vedeti kako?) je činitelj konkurenčne sposobnosti, katerega pomen je v nenehnem porastu na domačem tržišču in v mednarodnih gospodarskih odnosih. Od vseh licenčnih pogodb, ki jih danes sklenejo po svetu, jih odpade približno 80 odstotkov na know-how.

Know-how ima poseben pomen za države v razvoju in za države s slabše razvito industrijo, ker je v njih registriranih zelo malo patentov zaradi majhnega števila potencialnih porabnikov. Razen s pomočjo licenc se know-how (oz. pravica do njegovega izkoriščanja) prenaša tudi skozi naložbe v skupni posel ali mešano družbo. Poglavitni vzrok za pritegovanje inozemskega ka-

pitala temelji največkrat na prizadevanjih, da pridobimo novo tehnologijo, do katere se na drug način ne moremo dokopati. To velja tudi za inozemske naložbe v naša podjetja.

Kaj je torej know-how? Med mnogimi definicijami in nešteti inaicami se zdita najtočnejši tisti, ki pravita da je know-how »vsaka tehnična znanost, ki jo je mogoče uporabiti v industriji in ki jo njen »lastnik« smatra za novo, oziroma, ki jo želi obdržati v tajnosti zato, da bi jo lahko na zaupen način predal drugemu porabniku« ali pa »uporabljivo tehnično znanje, metode in podatki, ki so potrebni za uresničenje določene tehnike, ki rabi v industrijske namene«.

Obe definiciji poudarjata, da gre za tehnično znanje, ki ga je moč uporabiti v indu-

striji. Kar zadeva element tajnosti in novosti — ni mogoče zanikati njune veljave: saj sta neobhodna, če naj know-how obdrži prometno vrednost in pravno zaščito. Element tajnosti je odločilen za vrednost know-how. Pri tem je treba razumeti tajnost v relativnem smislu: važno je, da je tajnost zajamčena v odnosu do konkurence, ki bi to znanje lahko praktično uporabila.

Pojem know-how je širši od pojma iznajdbe, ki je primerna za patentiranje. Kajti mimo izumov, ki so primerni za patentiranje, a niso patentirani, se know-how lahko sestoji tudi iz izumov, ki niso primerni za patentiranje, pa tudi iz tehničnih izboljšav in proizvodnih izkušenj, ki jih po stopnji kreativnosti ni mogoče izenačiti z izumi.

Know-how sestoji lahko tudi iz vzorcev in modelov, ki so primerni za zaščito potom registracije (pri Upravi za patente), pa jih njihov kreator ne želi registrirati. Razlika med pravico do industrijske lastnine v strogem smislu besede ni vsebovana v stopnji znanja in kreativnosti, temveč v dejstvu, ali jih

njihov lastnik želi obdržati v tajnosti ali ne. Spomnimo se na to, da se pravice do industrijske lastnine, ki jih štiti-mo s pomočjo registracije, objavljajo in odkrivajo širši javnosti.

Izumitelj ali organizacija, v kateri je iznajdba realizirana, sta tista činitelja, ki odločata o tem, ali bo določen izum patentiran, ali pa ga bodo obdržali v tajnosti in ga obravnavali kot tajni know-how. To prihaja v poštev skoraj izključno pri izumih, ki temeljijo na proizvodnem postopku, oz. največkrat na tehnološkem postopku. Iznajdba neke naprave se težko obdrži v tajnosti, ker se o njeni konstrukciji lahko prepriča vsak kupec na ta način, da jo razstavi.

Omenili smo že, da je pojem know-how širši od pojma izuma in lahko vsebuje dopolnilna znanja in izkušnje, ki so potrebne za rabo nekega patentiranega ali nepatentiranega izuma. Vsaka od teh izkušenj ali spoznanj je lahko splošno znana v praksi in strokovni literaturi, toda šele njihova kombinacija je tisti poseben faktor

konkurenčne sposobnosti in pomeni poudariti za organizacija-lastnika know-how, da ga obdrži v tajnosti.

Know-how je lahko materializiran v naslednjih oblikah: v projektih, risbah, receptih, formulah, vzorcih, modelih, proizvodnih specifikacijah in specifikacijah surovin, načrtih za orodja in specialne stroje, načrtih za opremo in organizacijo delavnic, priročnikih za vodenje proizvodnega procesa, navodilih za preizkuse in kontrole, navodilih za uporabo, poučevanju kadrov, obiskih drugih postrojb ali znanstvenih institutov s ciljem izmenjave mnenj in izkušenj.

Premet know-how opravljamo načelno prek licenčnih pogodb, torej prek pogodb, s katerimi prenašamo pravico do izkoriščanja know-how. Samo v izjemnih primerih se prenaša celotna pravica do know-how. Tak primer nastopa tedaj, ko se oseba, na katero prenašamo pravico do know-how zaveže, da bo sama uporabljala know-how, dokler bo v tajnosti.

GOSPODARSKI PLAN ZA LETO 1970

Upravni odbor in delavski svet tovarne elektronskih naprav sta v prvih dneh meseca sprejela gospodarski plan za leto 1970, ki je temeljil na predhodno sprejetem proizvodnem planu.

Proizvodni plan za l. 1970 predvideva proizvodnjo v višini 38.288 tisoč N din ali 20,6 % več kot smo proizvedli v letu 1969. Na prvi pogled se zdi planska obveznost skorajda skromno postavljena, če upoštevamo, da tovarna že nekaj let dosega proizvodnjo okoli 30 milij. N din,

da je za tak obseg proizvodnje preskrbljena tako z obratovalnimi sredstvi, delovnimi sredstvi kot z izurjenimi delavci in strokovnjaki, po tržni strani pa so izdelki iz proizvodnega programa tovarne iskani in je trenutno v najperspektivnejši panogi — telefoniji — velika skrb tovarne zadovoljiti veliko povpraševanje po teh izdelkih. Kritična presoja položaja pa kaže, da bo treba za izpolnitev te sicer z realizmom postavljene naloge vložiti večje napore na vseh področjih

gospodarjenja kot v preteklih obdobjih. Smatramo celo, da bo leto 1970 (morda še l. 1971) prelomno obdobje, ko mora tovarna s povečanjem obsega proizvodnje in z osvajanjem novih artiklov ali kreniti po poti afirmacije in se predvsem s programom telefonije pojaviti na civilnem trgu kot upoštevanja vreden proizvajalec in dobavitelj, ali pa stagnirati pri sedanjem obsegu proizvodnje, s tem pa ob rastoči konkurenci zaostajati.

Proizvodni program za leto 1970 kaže, da bo okoli 25 % proizvodnje »nove« — take torej, kjer si bo treba proizvajalne izkušnje šele nabrati. Pa ne samo proizvajalne, tudi komercialne izkušnje bodo terjale svoj davek, tako na prodajnem področju kot tudi na področju nabave repromaterialov.

Po drugi strani izredno povečujemo obseg prodaje za civilni trg, pri čemer se bomo v večji meri kot doslej srečavali s problemi rastočih zalog gotovih izdelkov, terjatev, konkurence, iskanja kupca itd.

Situacija v proizvodnji — znaten obseg proizvodnje novih artiklov in s tem v zvezi znatni dodatni stroški in pa srečavanje s konkurenco na civilnem trgu — bo povzročila stagnacijo stopnje dobička v finančnem rezultatu. Pa tudi dinamika izpolnjevanja proizvodnega plana zaradi specifičnih pogojev razvoja in pa nabave ni mogla biti najbolj racionalno postavljena — prva polovica leta obsega le 39 % letne proizvodnje, druga polovica pa kar 61 % letne proizvodnje. Taka razporeditev proizvodnje bo seveda terjala velike napore v drugi polovici leta, pa tudi znatne finančne žrtve (nadurno delo, iskanje kooperantov, angažiranje novih zaposlenih in sl.).

Pri prodaji planiramo prodajo v višini 52.643 tisoč ND (po prodajnih cenah, ki so višje od stalnih proizvodnih cen) ali kar 36 % več kot v letu 1969. Predvidevamo namreč znižanje zalog gotovih izdelkov, predvsem pri artiklu VG, ki bo moral v letošnji prodaji sodelovati kar s 5.179 tisoč ND ali z 10 %. Odveč je poudarjati, da je strogo izpolnjevanje prodajnega plana, s tem pa zagotovitev likvidnih sredstev eden od važnih pogojev izpolnitve ostalih planskih nalog — predvsem nemotene nabave.

Znatno finančno razbremenitev — tako v smislu zagotovitve denarnih sredstev kot tudi izrednih dohodkov — lahko prinese tudi odprodaja nekurantnih materialov, že razvrednotenih v preteklih letih, ki pa jih je moč z velikimi prizadevanji v določeni meri le plasirati.

Tudi dinamika prodaje je pomaknjena na drugo polovico leta; v prvi polovici leta

je predvidena prodaja v višini 20.279 tisoč ND ali 38 % letnega plana, kar je posledica že prej omenjene dinamike proizvodnega plana.

Predvideno povečanje proizvodnje in prodaje bomo dosegli z minimalnim porastom števila zaposlenih, ki se bo zvišalo od povprečka 390 na 405 zaposlenih (povečanje za 3,8 %). Dinamika povečevanja števila zaposlenih bo znatno večja v 2. polovici leta (število zaposlenih konec leta bo 414), kar je v skladu z dinamiko plana proizvodnje za 20,6 % in ob porastu števila zaposlenih za 3,8 % se bo zvišala produktivnost dela (merjena kot proizvodnja po stalnih cenah na enega zaposlenega) za 16,1 % oz. od 81.408 ND v letu 1969 na 94.538 ND v letu 1970.

Tak porast produktivnosti tudi opravičuje zvišanje povprečnih osebnih dohodkov zaposlenih iz 1.215 ND v l. 1969 na 1.402 ND v l. 1970, kar pomeni porast za 15,3 %. Obenem bo ob povečanju števila zaposlenih in ob porastu povprečnih osebnih dohodkov narasla letna masa sredstev za osebne dohodke na 10.527 tisoč ND.

Kako zahtevne naloge bodo na slehernem zaposlenem kar se tiče dviga produktivnosti je očitneje, če upoštevamo, da bo z uvedbo 42-urnega delovnega tedna znižan razpoložljivi fond delovnih ur od 2328 ur v letu 1969 na vsega 2220 ur v letu 1970 ali za 5 %. Tudi razmerje med produktivnim in neproduktivnim časom je dokaj neugodno (24 % časa je neproduktivnega); v strukturi neproduktivnega časa odpade

največ na boleznine do 30 in nad 30 dni — kar 7,64 % ali skupno okoli 70.000 ur.

Splošno produktivnost dela bo torej treba dvigniti za več kot 20 %, kar je težavna naloga, ki jo bo treba reševati med letom z nizom ukrepov v smeri izboljšanja organiziranosti dela, racionalizacij na proizvodnem in »režijskem« področju dela, izboljšanjem discipline, predvsem pa z zaostrojitvijo odgovornosti za rezultate dela.

V začetku leta 1970 so samoupravni organi tovarne sprejeli korekcijo pravilnika o delitvi osebnih dohodkov, kjer je bil osnovni poudarek na popravku osebnih dohodkov tistih zaposlenih, ki zasledajo strokovna delovna mesta. Namen te akcije je bil ustvariti pogoje za pridobitev zadostnega števila strokovnjakov ali pa vsaj za preprečitev nadaljnega odliva zaposlenih s teh delovnih mest, kar se je v l. 1969 začelo kazati kot resen problem, saj je znaten odstotek zaposlenih, ki so tovarno zapustili, med vzroki odhoda navajal prenizke osebne dohodke v tovarni oziroma boljše delovne (in dohodkovne) pogoje v gospodarski organizaciji, v katero je odhajal.

Ceprav ima tovarna trenutno (po stanju konec l. 1969) kar 9,7 % zaposlenih z višjo ali fakultetno izobrazbo, si ne more dovoliti previsoke fluktuacije zaposlenih, oziroma mora težiti k izpolnitvi delovnih mest po sistemizaciji, ki pa predvideva 12,5 % zaposlenih z VS in VS izobrazbo, 7,6 % z visoko kvali-

(Dalje na 6. strani)

»ISKRA« TOVARNA ORODJA LJUBLJANA — STEGNE

RAZPISUJE

kot specializirana tovarna orodjarske stroke, naslednja prosta delovna mesta:

1. VODJO RACUNOVODSKEGA SEKTORJA
2. VODJO KONSTRUKCIJSKEGA ODDELKA
3. VODJO TEHNIČNE KONTROLE
4. VEČ SAMOSTOJNIH KONSTRUKTERJEV — projektantov orodij in naprav
5. TAJNICO DIREKTORJA
6. VEČ VK ALI K REZKALCEV
7. VEČ VK ALI K BRUSILCEV
8. VEČ VK ALI K ORODJARJEV
9. VEČ VK ALI K STRUGARJEV
10. 2 KONTROLORJA
11. SKLADISČNIKA MATERIALA
12. DELAVCA TEZAKA
13. SNAŽILKO

Osebni dohodek je zagotovljen po pravilniku o delitvi osebnih dohodkov tovarne.

Za delovna mesta od 1 do vključno 4 osebni dohodek po dogovoru. Za ta delovna mesta je zaželeno tudi znanje nemškega jezika.

Pogoji za zasedbo delovnih mest:

1. — ustrežna visoka ali višja strokovna izobrazba, z nekajletnimi izkušnjami na takih ali sorodnih delovnih mestih.
2. — I. ali II. stopnja fakultete za strojništvo z najmanj 5-letnimi delovnimi izkušnjami v orodjarstvu;
3. — I. stopnja fakultete za strojništvo ali TSS — strojni oddelek z nekajletno prakso v orodjarski stroki;
4. — I. ali II. stopnja fakultete za strojništvo ali TSS strojni oddelek z nekajletnimi izkušnjami v samostojnem konstruiranju orodij in naprav;
5. — srednja strokovna izobrazba ali administrativna šola s 5-letnimi delovnimi izkušnjami z znanjem stenografije in strojepisja. Zaželeno znanje nemškega jezika;
- 6 do 10 — VK ali KV delavec ustreznega poklica kovinske stroke, z odsluženim vojaškim rokom. Prednost pri izbiri imajo kandidati z večjimi delovnimi izkušnjami.
- 11 — KV delavec po možnosti kovinske stroke. Kandidat mora imeti odslužen vojaški rok. Prednost pri izbiri bo imel kandidat, ki je že bil na takem delovnem mestu.
12. — končana osemletka in odslužen vojaški rok;
13. — končana osemletka (delo se opravlja v dopoldanskem delovnem času).

Nastop dela je mogoč takoj ali po dogovoru. Razpis velja do zasedbe delovnih mest.

Cenjene ponudbe pošljite splošnemu sektorju tovarne, najkasneje do 10. aprila 1970.

Proizvodnja ZP v januarju 1970

v 000 N din

Tovarne	Mesečni plan	Mesečna izpolnitev	%
ELEKTROMEHANIKA	22.470	24.823	110,5
ELEMENTI	16.002	13.992	87,4
AVTOMATIKA	8.644	7.581	87,7
SPREJEMNIKI	3.584	3.604	100,5
APARATI	7.551	5.383	71,2
AVTOELEKTRIKA	16.092	17.247	107,1
ELEKTROMOTORJI	3.217	3.073	95,5
NAPRAVE	1.265	1.758	138,9
ELEKTRONIKA	961	1.034	107,6
KONDENZATORJI	5.257	3.677	69,9
INSTRUMENTI	2.630	2.522	95,9
POLPREVODNIKI	2.638	1.862	70,6
USMERNIKI	804	1.481	184,2
RIZ	20.334	21.483	105,6
ORODJARNA	500	501	100,2
SKUPAJ TOVARNE	111.949	110.021	98,3
ZZA	5.000	7.467	149,3
PSO	1.601	1.671	104,4
BAZ	—	—	—
SKUPAJ PODJETJE	118.550	119.159	100,5

Gospodarski plan za leto 1970

(Nadaljevanje s 5. strani)
fikacijo in 28,6% s srednjo šolo.

Izkušnje preteklih let in pa planske naloge tekočega leta namreč kažejo, da bo veliko

breme dela za izpolnitev proizvodnega plana ravno na pripravljajnih službah tehničnega, proizvodnega, komercialnega sektorja in ostalih sektorjev.

pri kvaliteti dela in poslovnih rezultatih.

Pri delitvi ustvarjenega bruto dobička bo šel še vedno največji delež na poslovni fond in upamo, da bomo uspeli prvič v poslovanju tovarne nekaj sredstev nameniti tudi za lastna obratovalna sredstva. To bo mogoče tudi zato, ker bo tovarna v letu 1970 dokončno odplačala zadnji obrok izgube iz let 1963 do 1965 (skupno doseganje odplačilo 4.960.000 ND!).

Delilno razmerje, ki ga predvidevamo v delitvi dohodka za leto 1970, je 58,5% za OD in 41,5% za bruto sklade.

Za konec tega kratkega poročila o sprejetem gospodarskem planu »Tovarne elektronskih naprav« še primerjava glavnih planiranih rezultatov poslovanja z doseženimi rezultati v letu 1969:

Pokazatelji	Izvršitev 1969	Plan 1970	Indeks
1.0 Proizvodnja po stalnih cenah	31.749	38.288	120,6
2.0 Realizacija po prodajnih cenah	38.697	52.643	136,0
3.0 Brutto OD	8.742	10.527	120,4
4.0 Dobitek (skladi tovarne in družbe)	5.183	7.475	144,2
5.0 Povprečno število zaposlenih	390	405	103,8
6.0 Proizvodnja na delavca	81.408	94.538	116,1
7.0 Netto osebni mesečni dohodek na delavca	1.215,84	1.401,91	115,3
8.0 Skupne zaloge (material, polizdelki, got. izdelki in kupci)	27.147	25.451	93,8
9.0 Skupni koeficient obračanja	1,07	1,84	172,0

Kačič

PLANIRANI FINANČNI REZULTAT za leto 1970 je v glavnih številkah takle:

1 — celotni dohodek (po odbitku rabatov in z izrednimi dohodki)	52.642 tisoč ND
2 — materialni stroški in ostali izdatki	30.915 tisoč ND
3 — dohodek (1-2)	21.727 tisoč ND
4 — osebni dohodki	10.527 tisoč ND
5 — ostale obveznosti iz dohodka	3.727 tisoč ND
6 — bruto dobiček	7.475 tisoč ND

V odnosu na celotni dohodek je bil delež dobička v letu 1969 13,4%, v letu 1970 pa planiramo delež 14,2%.

Stagniranje deleža dobička v celotnem dohodku je predvsem posledica občutnega povečanja deleža materialnih stroškov v vrednosti proizvodnje, ki so v letu 1969 znašali 38%, v letu 1970 pa planiramo kar 50%. Seveda mora biti celotno delovanje gosp. organizacije usmerjeno na povečevanje deleža dobička v celotnem dohodku, vendar pa je pojav upadanja deleža dobička v celotnem dohodku pričakovani in razumljiv pojav, ki kaže, da prehajamo iz specifičnega položaja proizvajalca, ki je znaten del proizvodnje prodajal JNA, na proizvodnjo za civilni trg, kjer se srečujemo z dokaj močno konkurenco,

kar razumljivo niža našo »stopnjo dobička«. Tak trend razvoja »stopnje dobička« moramo pričakovati tudi v naslednjih obdobjih, kar seveda postavlja celotnemu kolektivu gospodarske organizacije vedno ostrejša zahteve

Kakšni so bili poprečni dohodki v Jugoslaviji lani

Med republikami prva Slovenija s poprečjem 1149 din, zadnja Makedonija s poprečjem 841 din

Pregled osebnih dohodkov lani kaže, da so imeli uslužbenci projektantskih organizacij največje prijemke — 1924 din, najmanj pa so zaslužili delavci v tekstilni industriji, poprečno 745 din. Med

republikami je na prvem mestu Slovenija s poprečnim osebnim dohodkom 1149, na dnu seznama pa je Makedonija z 841 din.

Jugoslovansko poprečje je 900 din. V gospodarstvu 960,

v negospodarskih dejavnostih pa 1149 din. Za projektanti so v gospodarstvu na drugem mestu uslužbenci poslovnih združenj s 1578 din, uslužbenci letalskega prometa — 1548 din, elektroenergije 1433 din, zunanje trgovine 1423 din in ladjedelništva 1413. Večje dohodke kakor tekstilci, ki so na dnu seznama, imajo delavci v lesni industriji, gozdarstvu, kmetijstvu in ribištvu, tobačni industriji ter industriji usnja in obutve. Njihovi zaslužki so se gibali med 800 in 900 dinarji.

V negospodarskih dejavnostih so samo uslužbenci socialnega varstva in učitelji osnovnih šol dobili poprečno manj kakor 1000 din. V tej skupini so poprečno največ zaslužili uslužbenci gospodarskih zbornic — 1622 din, nato profesorji višjih in visokih šol, finančni strokovnjaki in uslužbenci v zavarovalnicah. Člani znanstvenih ustanov so imeli poprečni zaslužek 1417 din, uslužbenci družbenih organizacij 1393 din, uslužbenci organov zvezne uprave 1496 din, republiške pa 1489 din.

Za zaposlenimi v Sloveniji so največ zaslužili na Hrvatskem 1140 din, sledi Srbija z 948, BiH z 914, Črna gora z 892 in Makedonija z 841 dinarji.

»Skrbnik proizvodov«

(Nadaljevanje s 3. strani)

ski rezultati komercialnega dobička. Med druge, funkcionalne cilje, štejemo propagando, pospeševanje prodaje in samo prodajo (količina proizvodov, dobički po distribucijskih kanalih). V tretjo skupino sodijo cilji realizacije, administracija prodaje itd.

Če je prodajna služba odgovorna samo za količine, ji ni mogoče vsiliti tudi odgovornosti za dobiček. Kajti ona ima na voljo samo prodajno ceno in ne odgovarja neposredno za propagandne stroške, dobavo prodanega blaga ali za stroške komercialnih študij. Torej ne more odgovarjati za ustvarjeni dobiček pri posameznem proizvodu. Komercialni direktor pa je odgovoren za komercialni profit skupine proizvodov. Del svoje odgovornosti preloži na »skrbnika proizvo-

da«, ki naj kontrolira dobiček pri določenem izdelku na ta način, da vpliva na razne činitelje, ki sodelujejo v razvoju proizvoda. »Skrbnik« naloga je torej: vplivati na prodajo v smislu njenega povečanja in zniževanja stroškov, pa tudi na druge funkcije v smislu povečanja delovnega učinka zaradi čimvečje rentabilnosti.

Uspešnost funkcije »skrbnika proizvoda« lahko torej ocenjujejo po njegovi sposobnosti, da kontrolira vse činitelje, ki vplivajo na doseganje dobička pri posameznem izdelku: da sam sebi postavi cilje, s katerimi soglašata tudi komercialno vodstvo: da pridobi podporo vseh faktorjev, ki sodelujejo pri dosegu teh ciljev: da uporabi vse pogoje, ki so mu na voljo za razvoj obsega prodaje in dobička pri proizvodu.

ISKRA

ZAVOD ZA AVTOMATIZACIJO — LJUBLJANA

vabi k sodelovanju na prosta delovna mesta sledeče nove sodelavce:

1. KOMERCIALISTA

za uvozne posle v nabavnem oddelku

POGOJI: višja izobrazba, aktivno znanje nemškega jezika, zaželeno poznavanje špediterskih in carinskih poslov

2. INOZEMSKEGA KORESPONDENTA

za nabavni oddelek

POGOJ: najmanj srednja izobrazba, aktivno znanje nemškega jezika, zaželeno praksa v poslovnih korespondenci

3. ORGANIZATORJA — ANALITIKA

za področje vrednotenja dela in delitve osebnih dohodkov ter drugih oblik nagajevanja

POGOJ: visoka ali višja izobrazba ekonomske, organizacijske ali kadrovske smeri, zaželeno praksa na teh delih

4. EKONOMISTA — ANALITIKA

za planiranje in analize v ekonomsko analitskem oddelku

POGOJ: diploma ekonomske fakultete, zaželeno praksa na tem delovnem mestu, lahko tudi začetnik

5. EKONOMISTA — PLANERJA

za dela v ekonomsko analitskem oddelku

POGOJ: srednja ekonomska izobrazba, lahko začetnik

6. DVE ADMINISTRATORKI — STROJEPISKI

za dela v ekonomsko analitskem oddelku in v prevzemni službi

POGOJ: končana dvoletna administrativna šola

7. DVA OFSET TISKARJA

za reprografsko službo

POGOJ: industrijska grafična šola in 2 leti prakse pri ofset tiskanju

8. DVA POMOŽNA DELAVCA

za razna manipulativna dela v reprografski službi v oddelku za elektro optiko

POGOJ: končana osemletka

Interesenti naj pošljejo dovolj obrazložene pismene ponudbe na naslov: ISKRA — Zavod za avtomatizacijo — organizacijski kadrovski oddelek, Ljubljana, Tržaška cesta 2.

Prednost bodo imeli kandidati, ki so že odslužili vojaški kadrovski rok.

Za vsa delovna mesta bo po dogovoru določeno poskusno delo od 1—3 mesecev.

Rok za prijavo je 15 dni po dnevu te objave.

Kratke vesti

DEMOGRAFSKA KRONIKA

Demografski letopis združenih narodov kaže, da se je v letih 1958—1969 skoraj v vseh državah zmanjšalo število ločitev. Izjeme v tem so le Kanada, Avstralija, Nova Zelandija in nekatere države vzhodne Evrope.

V letih 1963—1968 se je število prebivalcev našega planeta povečalo vsak dan za 180.000. Julija 1968 je na zemlji živel 3 milijarde 483 milijonov ljudi, od tega polovica v Aziji. Kitajska je imela tega leta 730 milijonov ljudi, vsako leto pa se število Kitajcev poveča za 1,4 odstotka.

Število prebivalstva na svetu pa se vsako leto poveča za 1,9 odstotka. Demografi napovedujejo, da bo leta 2000 to naraščanje prebivalstva še hitrejše. Največje mesto na svetu je še vedno Tokio, ki ima 8.960.000 prebivalcev, sledijo New York, Sanghaj in Moskva.

MOST ČEZ BOSPOR

Pred dnevi se je na azijski strani Bospora pri Carigradu začela gradnja mostu čez to morskorožino. Most, ki bo povezoval Evropo in Azijo, bo dolg 1560 metrov in bo najdaljši viseči most v Evropi. Gradnja bo veljala okoli 32 milijonov dolarjev. Most bo velikega pomena za izredno naraščajoči mednarodni turistični promet.

Razširitev proizvodnih kapacitet v ISKRA-RIZ

Zagrebska tovarna Iskra-RIZ bo vložila v tem letu okrog 30 milijonov dinarjev v razširitev svojih proizvodnih kapacitet in v nabavo sodobne opreme.

Ta velika investicija bo, kot sodijo, omogočila povečanje proizvodnje za kakšnih 30 odstotkov. Sicer pa se je ISKRA-RIZ, po izjavi generalnega direktorja inž. Koste Bojića, posrečilo, da je samo v teku preteklih dveh let podvojila svojo proizvodnjo, ki se je povečala od 90 na 220 milijonov dinarjev. V istem časovnem razdobju se je število zaposlenih v podjetju le neznatno povečalo. V 1970. letu predvidevajo v RIZ prav tako hitro povečanje vrednosti proizvodnje — od 220 na 300 milijonov.

Po načrtu za tekoče leto naj bi v ISKRA-RIZ proizvedli 100.000 komercialnih televizijskih sprejemnikov, pa tudi okrog 5.000 TV aparatov za sprejem televizijskega programa v barvah. Po drugi strani pa je obrat radijskih oddajnikov razprodal proizvodnjo za dve leti naprej. Za izvoz je pogodjenih 50 oddajnikov. Pri tem velja pripomniti, da prodaja Iskra-RIZ v kooperaciji s firmo Siemens svoje oddajnike v veliko držav, iz katerih niso izvezte tudi tiste najrazvitejše kot npr. Zvezna republika Nemčija, kjer so Zagrebčani montirali 4 radijske oddajnike.

Mi-

Nadaljnja pot planinske fotografije

Poročali smo že o lepem uspehu in zanimanju, ki ga med člani delovnih kolektivov vzbujata razstava planinske fotografije. Doslej je razstava bila v ZZA, Tovarni elektronskih naprav, v »Avtomatiki« in »Elektromehaniki«. Nadaljnja pot jo vodi v tovarno v Horjuhu v dneh od 6. do 7. aprila, v Sežano od 8. do 10. aprila, v Novo Gorico od 13. do 17. aprila, nato v tovarno v Novem mestu v času od 20. do 21. aprila, v Semiču od 22. do 24. aprila, v obrat »Upori«

v Sentjerneju 28. in 29. aprila, v Trbovlje 5. in 6. maja, v tovarno »Aparati« 7. in 8. maja, nato pa v Iskra RIZ v Zagrebu od 11. do 15. maja, zaključila pa se bo na Iskra Commerce 18. maja.

Razstava je vsaj po dosedanjih ugotovitvah povsem uspešna in prav gotovo glede na zanimanje, ki ga je vzbudila povsod, koristno vplivala tudi na to, da se bodo številni člani delovnih kolektivov včlanili v naše mlado planinsko društvo.

ISKRA COMMERCE

v Združenem podjetju
ISKRA KRANJ
LJUBLJANA, Kotnikova 6

SPREJME

v redno delovno razmerje več novih sodelavcev

1. EKONOMSKE TEHNIKE

za dela v finančno-računskem sektorju

Pogoji:

- končana ESS
- zaželeno praksa

2. ADMINISTRATIVNE TEHNIKE

za dela v izvoznem in domačem področju

Pogoji:

- končana 4-letna Upravno administrativna šola
- potrebno znanje nemškega jezika
- zaželeno praksa

3. ADMINISTRATORJE

Pogoji:

- končana 2-letna administrativna šola
- zaželeno praksa

Osebnostne dohodke v naši organizaciji določa pravilnik o delitvi osebnih dohodkov.

Cenjene ponudbe prosimo pošljite na naslov:

ZP ISKRA COMMERCE, kadrovska služba Ljubljana, Masarykova 15.

Zaslужek s pomočjo vpliva na prijatelje

Do srede petdesetih let so pod pojmom direktne prodaje razumeli prodajo prek katalogov ali prodajo po hišah, od vrat do vrat, prek prodajalcev, ki jim je bila to edina zaposlitev. Uporabljali so tudi prodajalce, ki jim to ni bil poklic: toda šele v zadnjih letih se je začela ekspanzija tudi na tem področju.

Prodaja v prostem času je v Britaniji navada srednjih razredov, a število ljudi, ki se ukvarjajo z njo, dosega precejšnjo številko. Kozmetiko firme »Avon« prodaja okrog 50.000 žensk; okrog 80 odstotkov od njih zapusti vsako leto to delo zaradi otrok, selitve, ali pa ker nimajo več volje za takšno aktivnost. Blaga pod marko »Tupperware« nikoli ni bilo v prodajalnah, toda zato ga lahko najdemo v štirih od desetih britanskih gospodinjstev. Za »Swipe« izdelke ne delajo reklame, toda zato obetajo prodajalcem-amaterjem zlate gore, če se bodo potrudili.

Tri družbe, o katerih je beseda, imajo različne sisteme prodaje, toda vse tri se opirajo na temeljno in isto iniciativo. Gospodinjke imajo danes več prostega časa, a manj družabnih predsodkov kot prej. Želijo si določeno stopnjo finančne neodvisnosti od mož in občutek, da lahko tudi one dosežejo poslovni uspeh. Moški, ki se ukvarjajo s takšno prodajo v prostem času, delajo to iz razloga, ker imajo izgled na dober zaslužek, a ta dejavnost jih ne ovira pri rednem poklicu.

Razvoj direktne prodaje je nedvomno povzročil skrb tudi pri potrošniških združenjih in pri državnih organih. Pred kratkim je 13 firm, ki prodajajo blago na ta način, ustanovilo svoje združenje, da bi njihov način poslovanja zadobil večji ugled, pa tudi zaradi borbe proti preveč strogim zakonskim predpisom. Karakteristiko poslovanja »Swipe« sestavlja po eni strani prodaja proizvodov, po drugi pa pogostni sestanki, na katerih se regrutirajo novi prodajalci. Priročnik družbe predpisuje stroga pravila za vse udeležence, na primer: na sestankih mora biti ventilacija dobra, ker dim povzroča zaspanost; ali — na sestankih ni treba ponujati žganih pijač, »ker je to v vašem lastnem interesu: kajti... v prodajnih organizacijah vlada splošno prepričanje in praksa, da moški ali ženska, ki na kakršenkoli način predstavljata svojo družbo, ne moreta uspešno opravljati svojega dela, če pijeta ali pa če sta pila alkohol.«

»Regruti« se lahko vključijo v delo na različnih nivojih. Cena po kateri bodo dobili steklenico čistila »Swipe«, je odvisna od njihovega vplačila. To in pa določena prodajna cena vnaprej odreja njihov zaslužek.

»Avon Cosmetics«, afilijacija istoimenske ameriške družbe v Britaniji, pravtako obljublja velike zasluge, toda predpisuje neagresivno prodajo. Za 3 funte in 10 šilingov gospodinja lahko »kupi« reon 300 hiš. Od firme dobi paket proizvodov za demonstracije, kaj pa bo storila pozneje, je v njenih rokah. Ona zbira naročila od vrat do vrat, sama pa kupeje od firme s 33 odstotnim popustom. Za blago iz prvega naročila plača tedaj, ko daje drugo naročilo itd.

Prodajalce amaterje kontrolirajo v hierarhiji »Avon-« conski menežerji — ženske, ki jim je to glavni poklic.

Vsak tak menežer kontrolira 150 do 200 prodajalcev. Njena naloga je, da vzdržuje v ženskah bodrega duha, da jih uči in informira. Nima pa posla z blagom, ki pride do žensk-prodajalcev neposredno od firme.

Ni dvoma, da se bo ekspanzija direktne prodaje nadaljevala. Sicer pa je — kakor poudarjajo — direktna prodaja starejša od vsake druge oblike prodaje na drobno. Vendar, obstajajo tudi problemi. Tako na primer kroži glasovi, da pomeni prodaja prijateljem neko vrsto družbenega izsiljevanja. Dalje, prodajalci — amaterji so pred zakonom samostojni trgovci, zaradi česar so odgovorni za tisto, kar prodajajo tako kot vsak drug trgovec.

Kdor prodaja kaj nevarnega — kajti tudi najboljši pek speče včasih tudi miš — se lahko znajde pred sodiščem. (THE FINANCIAL TIMES)

Iz sklepov samoupravnih organov

INSTRUMENTI

SKLEPI 10. ZASEDANJA DELAVSKEGA SVETA TOVARNE (26. 3. 1970)

● Delavski svet razpisuje volitve v delavski svet tovarne na isti dan, ko bodo volitve v DS Združenega podjetja ISKRA KRANJ, t. j. dne 22. aprila 1970.

a) Delavski svet tovarne bo tudi v prihodnji mandatni dobi imel 21 članov. Na izpraznjena mesta se izvoli 11 novih članov, za mandatno dobo dveh let, dočim preostalih 10 članom mandat preteče v prihodnjem letu.

b) Delavski svet imenuje volilno komisijo za volitve DS ZP in tovarne, v naslednjem sestavu:

ČLANI: (Faganel Rado — predsednik, Praprotnik Anica — član, Soklič Zdravko — član.

NAMESTNIKI: Rejc Anton, Rozman Vida, Korošec Danilo.

Volilna komisija ima naslednje pristojnosti:

— skrbi za zakonito izvedbo volitev v DS ZP in tovarne;

— potrjuje in sprejema kandidatne liste za volitve DS ZP in tovarne;

— razglašča izid volitev v DS tovarne;

— izdaja potrdila o izvolitvi izvoljenih kandidatov v DS tovarne.

c) Delavski svet imenuje komisijo za volilni imenik, za volitve DS ZP in tovarne, v naslednjem sestavu:

Konc Franc — predsednik, Stojilkovič Ljubica — član, Rutar Majda — član.

Komisija za volilni imenik ima naslednje naloge:

— sestaviti volilni imenik najmanj v treh dneh po imenovanju komisije (po prejemu odločbe);

— razobesiti volilni imenik, ki mora biti razobešen najmanj sedem dni;

— reševati ugovore zoper volilni imenik;

— potrditi volilni imenik.

č) Delavski svet sklicuje zbor delovnih ljudi, kjer bodo predlagani kandidati v DS ZP in DS tovarne. Zbor bo dne 4. aprila 1970.

Zbor delovnih ljudi, ki ga bo do izvolitve delovnega predsedstva vodil član DS ZP tov. Franc Šmid, bo potekal po že ustaljenem dnevnem redu tako, da bo pred postopkom kandidiranja prebrano poročilo o delu organov upravljanja ZP in tovarne za preteklo mandatno dobo.

»ISKRA«

Tovarna za elektroniko in avtomatiko LJUBLJANA PRZAN

išče

NAJUGODNEJŠE PONUDNIKE

za izdelavo orodij za brizganje plastičnih mas

Interesenti lahko dobijo informacije vsak dan od 5. do 14. ure v nabavnem oddelku.

Razpis I. dirk z mopedi ZP Iskra

Propozicije

Za I. dirke z mopedi ZP ISKRA, ki bodo dne 30. 4. 1970 ob 13. uri s startom in ciljem pred ISKRO — AVTOMATIKA, Ljubljana — Pržan

1. Tekmuje se v hitrostni vožnji na 8.800 metrov dolgi krožni progi. Rezultati se ocenjujejo samo posamično.
2. Tekmuje se v dveh razredih:
Razred 1: tekmovalci z dirkalnimi mopedi in mopedi specialnih izvedb
Razred 2: tekmovalci z mopedi standardne, serijske izdelave
3. Tekmovanja se lahko udeležijo delavci zaposleni v ZP ISKRA, študenti ZP ISKRA in dijaki Poklicne šole ZP ISKRA.
4. Udeleženci morajo poslati prijave do vključno 20. 4. 1970 na naslov:
Osnovna sindikalna organizacija
ISKRA — AVTOMATIKA
Ljubljana
Cesta Andreja Bitenca 68.

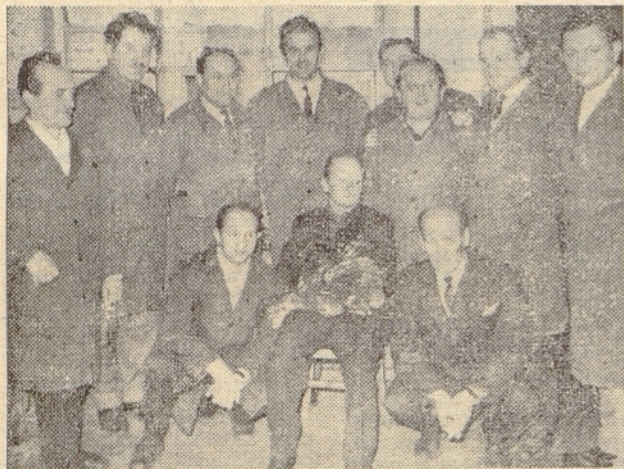
5. Ogled proge in trening bo 30. 4. 1970 od 11.00 do 12.00 ure.
6. Zrebanje startnih števil bo 30. 4. 1970 ob 12. uri v obratni menzi ISKRA — AVTOMATIKA.
7. Tekmovalci morajo nositi zaščitne čelade.
8. Tekmovalci tekmujejo na lastno odgovornost.
9. Razglasitev rezultatov in podelitev nagrad bo takoj po končanih tekmah.

10. Prevozne stroške krijejo tekmovalci ali njihove sindikalne organizacije.
11. Dodatne informacije daje:

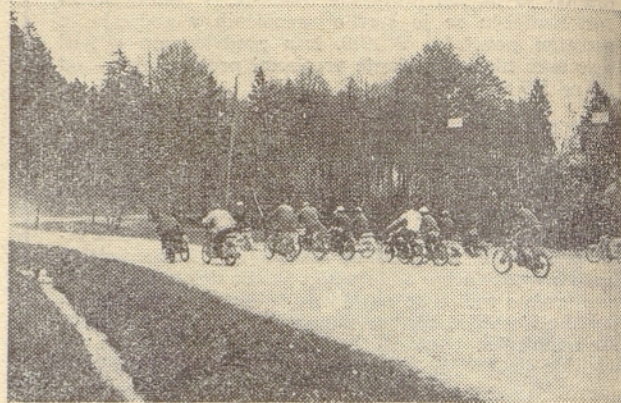
VILI TEKAVEC

Iskra — Avtomatika
telefon 51-122, int. 60

OSNOVNA SINDIKALNA
ORGANIZACIJA
ISKRA — AVTOMATIKA



Pred kratkim so se poslovili in odšli v zaslužni pokoj: Alojz Kump (1 slika) in Berta Bernard (2 slika), obe iz obrata ATN, Miroslav Mrak (3 slika) iz obrata »Orodjarna« ter Stane Preša (4 slika), zaposlen v skladišču olja. Vsem so sodelavci pripravili ob slovesu lepa darila ter jim zaželeli še mnogo zdravja in zadovoljstva v pokoju. Vsi upokojenci se prek uredništva zahvaljujejo za izredno pozornost ob slovesu in želijo kolektivu, posebno pa sodelavcem, čimveč uspehov.



Trenutek po startu na lanskoletnih dirkah

VI. LETNE SPORTNE IGRE ZDRUŽENEGA PODJETJA »ISKRA« V ZAGREBU

Organizator VI. letno-športnih iger ZP »ISKRA« bo tovarna RIZ iz Zagreba.

Igre bodo v Zagrebu 27. in 28. junija 1970.

Program VI. letno-športnih iger obsega naslednje športne discipline:

1. nogomet
2. rokomet
3. odbojka
4. kegljanje
5. šah
6. streljanje
7. namizni tenis
8. balinanje

Vsaka osnovna sindikalna organizacija delovne organizacije ZP »ISKRA« lahko prijavi po eno ekipo za vse športne discipline in sicer ženske in moške.

V ekipah lahko nastopajo samo člani kolektiva ZP »ISKRA«.

Osnovne sindikalne organizacije delovnih organizacij morajo prijaviti svoje ekipe do 23. aprila 1970, na sindikalnem odboru ZP »ISKRA«, Trg prekomorskih brigad 1, Ljubljana.

Zrebanje bo 23. aprila 1970. ob 9. uri v prostorih skupščine občine Ljubljana-Siška, Trg prekomorskih brigad 1, soba št. 414/IV.

Komisija
za šport in rekreacijo

ZAHVALA

Ob smrti mojega moža

FRANCA ROMŠKA

se iskreno zahvaljujem vsem bivšim njegovim sodelavcem za denarno pomoč in organizaciji ZB NOB tovarne za elektroniko in avtomatiko »ISKRA« — Pržan za podarjeni venec ter izraze sožalja.

Zena Albina Romšak
z otroki

ZAHVALA

Ob bridki izgubi drage žene

ANTONIJE LAPIC

se iskreno zahvaljujem sodelavcem v ključavničarski delavnici tovarne »Elektromehanika« Kranj za izraze sožalja, venec in spremstvo na njeni zadnji poti.

Ludvik Lapič

Dopisujte v ISKRO!

ISKRA — glasilo delovne kolektiva Iskra, industrije za elektromehaniko, telekomunikacije, elektroniko in avtomatiko — Urejuje uredniški odbor — Glavni urednik: Pavel Gantar — Odgovorni urednik: Janez Silc — izhaja tedensko — Rokopisov ne vračamo — Tisk in klišej: »CP Gorenjski tisk« Kranj

ISKRA — TOVARNA USMERNISKIH NAPRAV NOVO MESTO

razpisuje
naslednja prosta delovna mesta:

1. SEFA FINANČNEGA SEKTORJA
2. SEKRETARJA

Razpisni pogoji: pod 1. visoka ali višja izobrazba ekonomsko-organizacijske smeri in najmanj pet let ustrezne prakse; pod 2. visoka ali višja izobrazba pravne smeri in najmanj pet let ustrezne prakse. Vlogi je treba obvezno priložiti veljavna dokazila o izobrazbi in praksi. Osebni dohodek po Pravilniku o OD. Prijave sprejema razpisna komisija do 16. 4. 1970.