GLASILO DELAVCEV INDUSTRIJSKIH MONTAŽNIH PODJETIJ

GLASNIK

SEPTEMBER 1989, ŠTEVILKA 9, LETO XXIII

IMP Glasnik izdaja Delavski svet sozda IMP – Industrijska montažna podjetja v 7.200 izvodih. Uredništvo: Ljubljana, Likozarjeva 6, telefon (061)314-562. Glavni in odgovorni urednik je Janez Votek. Člani odbora za obveščanje IMP so: Bojan Germovšek, Mojca Ipavec, Dragica Janežič, Dušan Jovanovič, Nevenka Kavkler, Lijana Kokotec, Biserka Lazar, Marija Leskovar, Anton Maček, Lidija Močilnikar, Iztok Munih (predsednik), Joži Pipp, Marija Servatzy, Franc Šeruga, Štefan Šeruga, Primož Zupančič, Marjan Žnidaršič. Tiska Tiskarna Ljudske pravice v Ljubljani. Nenaročenih rokopisov in fotografij ne vračamo. Po mnenju sekretariata za informacije IS SRS št. 421-1-72 z dne 26. 9. 1974 je IMP Glasnik oproščen temeljnega davka od prometa proizvodov.

PROJEKT MONTAŽE

Izdelava standardnih in tehnoloških popisov inštalacijskih storitev

Pri gradnji objektov nastopata praviloma dve stranki: naročnik oziroma investitor in izvajalci del. Osnova za izvajanje del je pogodba, v kateri naj bi bil obseg del čim bolj popolno in nedvoumno določen, da ne bi med izvajanjem del in pri prevzemu objekta prihajalo do nesporazumov.

Popisi del morajo biti zato popolni in jasni; vemo pa, da v praksi večkrat prihaja do pomanjkljivih popisov in kasneje do sporov. Pri zaostrovanju stanja na tržišču postajajo ti problemi vedno bolj pereči in zato je že skrajni čas, da se na tem področju uredijo razmere.

V Sloveniji je znanih nekaj posrečenih poizkusov priprav standardnih popisov del v gradbeništvu. Prvi uporabni popisi so nastali na področju gradbenih in obrtniških del, medtem ko pri strojnih in elektro instalacijah dela še vedno vsak po svoje.

Problem pri inštalacijah je predvsem v tem, da gre tu za veliko več različnih materialov kot pri gradbenih in obrtniških delih. Sistem popisov mora biti dovolj prilagodljiv, da ga kasneje lahko prilagajamo, kot to zahtevajo nove tehnologije in materiali. Prav v tem pa je tudi vzrok, da se standardni popisi in inštalacije pri nas niso uveljavili, čeprav so bili prvi poizkusi na tem področju narejeni že leta 1973.

Ponovno in še bolj jasno se je potreba po standardnih popisih pojavila z uvajanjem računalnikov v poslovanje. Zelo veliko število podatkov zahteva računalniško obdelavo in ta nam nudi tudi veliko več, kot bi v prvem trenutku lahko pričakovali: od urejenih popisov del prek kalkulacije, pomoči pri pripravi dela in analiz izvršenega dela.

Tako se je pojavila v IMP ideja, da bi izdelali standardne popise del za strojne in elektroinštalacije, ki bi bili primerni za računalniško obdelavo in pripravile vso programsko opremo za vnos standardnih popisov, sestavljanje popisov s predračuni, planiranje in obremenjevanje objektov ter spremljanje in analiziranje objektov.

Pregledali in proučili smo vse do sedaj narejene in nam dostopne standardne popise del za potrebe gradbeništva. Ugotovili smo njihove prednosti in pomanjkljivosti in se končno odločili za svoj sistem, ki bo v celoti zadoščal našim potrebam na področju strojnih in elektro inštalacij, in ki bo tudi dovolj fleksibilen, da bo dopuščal dodajanja novih materialov in načinov dela v prihodnje. Bistveno pa je to, da bomo imeli vsa inštalacijska dela urejena, grupirana po posameznih specialnostih in šifrirana. Tako je iz dejanskih vsakodnevnih potreb nastal v okviru IMP projekt, ki nosi delovno ime PROJEKT MONTAŽE. Ta projekt presega okvire našega podjetja in se zanj zanimajo tudi druge organizacije. Predvsem pa je važno, da je projekt podprlo splošno združenje gradbeništva Slovenije.

V okviru IMP so se montažna podjetja, Inženiring, Projektivni biro in delovna skupnost dogovorili o izdelavi standardnih in tehnoloških popisov inštalacijskih storitev za najbolj pogosta inštalacijska dela in izdelavo celotne računalniške obdelave. Izdelali smo elaborat z ustreznimi vsebinskim in finančnim pokritjem, organizirali projektno skupino in projektni način dela, zagotovili ustrezne prostore in opremo ter v aprilu 1989 pričeli z delom. Projekt v celoti financirajo udeleženke, ki zagotavljajo tudi ustrezen strokovni kader. Delo se odvija v prostorih delovne skupnosti SOZD IMP na Titovi 37.

Cilji

Cilji računalniškega projekta montaže so predvsem naslednji:

– Izdelava standarnih popisov inštalacijskih storitev s tehničnimi in z ostalimi podatki, ki nedvoumno določajo posamezne dele inštalacij in njihovih sklopov.

– Izdelava kosovnic, ki nedvoumno določijo ves material, dela in storitve.

– Ponudba standarnih popisov kot standard projektantskim organizacijam in ostalim izvajalcem inštalacijskih del v Sloveniji.

– Kvalitetnejša obdelava tržišča za pridobivanje donosnejših del.

– Boljša organiziranost, večja povezanost, učinkovitejše poslovanje v vseh organizacijskih enotah, s tem tudi večja konkurenčnost, več pridobljenega dela in boljši zaslužek.

– Nudenje računalniške aplikacije projekta montaže »na ključ«.

– Vključitev znanja in storitev v fazo zasnove poslov ter nudenje tehničnih rešitev in projektiranja.

– Spremljanje objektov in dogajanje na objektu preko računalnika ter pravočasno ukrepanje v primeru odstopanja.

– Reorganizacija poslovnega procesa montaže v vseh organizacijskih enotah od ponudbe do obračuna, z upoštevanjem efektov, ki jih bo dal projekt montaže.

– Večje medsebojno sodelovanje, dogovarjanje in skupno nastopanje montažnih podjetij na tržišču z enakimi oz. s podobnimi kalkulantskimi osnovami.

Prednosti

Ko bo celoten projekt končan in bodo delavci na posameznih delovnih mestih usposobljeni in prilagojeni organizaciji poslovanja, lahko pričakujemo naslednje prednosti:

– Boljše in hitrejše izstavljanje kvalitetnih ponudb, obvladanje pridobljenega dela in doseganja večjega ekonomskega učinka.

– Izstavljanje diferenciranih ponudb in njihovo vrednotenje glede na različne parametre.

– Neposredna vključitev kvalitetnega popisa v kvalitetno izdelavo ponudbe in podjetniško usmerjanje projektantskega dela.

– Spremembe vsebine kalkulantskega dela.

– Pridobljene osnove za planiranje, izvedbo, naročanje in dobavo opreme in materiala na objekt.

– Spremljanje in primerjanje posameznih elementov kot sta material in delo glede na prodano oz. dobavljeno količino na objektu; koliko je vgrajenega in koliko je zaračunanega ter možnost takojšnjega ukrepanja v primeru odstopanj.

– Velika verjetnost, da standardni popisi inštalacijskih storitev postanejo standard, ki ga bodo postopoma prevzeli tudi ostali projektanti in izvajalci.

– Enostavno analiziranje poslovnega procesa in izdelava ustreznih poročil.

– Pospešena prodaja IMP proizvodnje, ki je prioritetno vnesena v standardne popise inštalacijskih storitev.

Standardni popisi inštalacijskih storitev

Standardne popise inštalacijskih storitev bomo izdelali za najbolj pogosta in najvažnejša dela in materiale s področja strojnih in elektro inštalacij.

Metodologija popisa omogoča celotno in nedvoumno določitev inštalacijske storitve po vsebini in obsegu. S tem bodo odstranjeni vsi nesporazumi med investitorjem in izvajalcem glede prodane oz. vgrajene inštalacijske storitve.

V nadaljevanju je podan pregled vsebine poglavij za posamezne vrste inštalacijskih storitev. Predmet obdelave bodo standardni popisi in kosovnice za storitve na področju montaže, ki jih izvaja IMP in sicer po vsebini, obsegu in prioriteti, ki jo je določilo vodstvo projektne grupe.

Obdelali bomo:

– Strojne instalacije:

Centralno ogrevanje, Vodovodne in plinske inštalacije, Protipožarne inštalacije, Inštalacije za prezračevanje in klimatizacijo.

– Elektroinštalacije:

Jakotočne inštalacije, šibkotočne inštalacije, Strelovodno zaščito in ozemljitve.

Standardni popisi in kosovnice inštalacijskih storitev morajo biti po terminskem planu in določeni prioriteti končani do 31. 3. 1990.

Računalniška aplikacija montaže

Programska oprema pokriva celotno poslovanje montažne dejavnosti. Osnova je osnovna baza podatkov, ki jo sestavljajo standardni teksti, kosovnice, materiali in številni drugi podatki iz ostalih aplikacij računalniško podprtega informacijskega sistema IMP. Računalniška aplikacija vsebuje kalkulacijo, predračun, ponudbo, cenik, zbirne preglede za planiranje in naročanje, izstavitev delovne dokumentacije, izmere, situacije in obračun.

Programska oprema za standardne in tehnološke popise, kalkulacije, predračuni in ponudbo bodo narejeni za računalnike VAX, VAX 2000 in PC. Programi za planiranje, obremenjevanje, spremljanje, fakturiranje in obračun montaže so zaenkrat možni samo za varianto VAX. Rok za dokončanje programov vseh treh variant je 31. 12. 1989.

Spremembe v organiziranosti in organizaciji poslovanja

Izdelava standardnih popisov in kosovnic inštalacijskih storitev ter računalniška aplikacija montaže bodo imeli velik pozitivni vpliv na prihodnjo poslovno organiziranost montažnih podjetij. Tu mislim predvsem na medsebojno sodelovanje na povsem novih temeljih kot tudi na rešitev standardnih medsebojnih konfliktov. Posebno pa bodo vplivale na spremembe v organiziranosti in organizaciji poslovanja slehernega montažnega podjetja na relaciji projektiranja, kalkulacije in ponudbe in na relaciji planiranja obremenjevanja, spremljanja in vodenja procesa montaže. Način in kvaliteta izdelave ponudbe ter vsi zbiri podatkov, dokumentacije in informacije, ki avtomatsko sledijo iz aplikacije, omogočajo kvalitetnejše delo, sproščajo rezerve in zahtevajo določene prerazporeditve del in nalog.

Trženje

Prednost našega sistema standardnih popisov del pred ostalimi sistemi je ugotovilo tudi Splošno združenje gradbeništva in prišlo do zaključka, da je sistem, ki ga uvaja IMP, daleč najprimernejši. Zato je združenje sprejelo sklep, ki so ga podprle vse članice, da se standardni in tehnološki popis instalacijskih storitev, ki jih razvija IMP, postavi kot standard na področju Slovenije. Postopoma naj bi ga prevzele tudi druge montažne in projektantske organizacije. Nekatera podjetja že spremljajo potek izdelave in se resno zanimajo za nakup.

Delo na projektu montaže se odvija po predvidenem terminskem planu. V začetku prihodnjega leta bomo posamezne logične dele celote projekta montaže ponudili vsem zainteresiranim podjetjem po predhodnem dogovoru s podjetji IMP, ki financirajo in omogočajo realizacijo projektne naloge.

Franci Zatler

INTERKLIMA

Intenziven razvoj

Malodane vzporedno s svetovnim kongresom Clima 2000, ki je bil v Sarajevu od 27. avgusta do 2. septembra, je v zadnjih avgustovskih in v prvih septembrskih dneh potekal v Zagrebu deseti mednarodni sejem Interklima (odprl ga je predsednik mesta Zagreb dr. Mato Mikić), ki si ga je v petih dneh, kolikor je trajal, ogledalo najmanj 3000 obiskovalcev.

Naš razstavni prostor s 500 kvadratnimi metri površine je bil, kot so nam povedali v našem zagrebškem predstavništvu, najbolj obiskan del sejma, saj je bil zelo zanimiv po vsebini razstavljenih izdelkov. Na sejmu je bilo sproti na računalniku obdelanih okoli 600 anketiranih obiskovalcev.

IMP-jev razstavni prostor je 2. septembra obiskalo 55 članov Zveze evropskih društev za ogrevanje in klimatizacijo REHVA in ASHRAE, ki so se pogovarjali z IMP-jevimi strokovnjaki in direktorji IMP-jevih ozdov. Glavni organizator kongresa Clima 2000 in organizator sejma Interklima sta sejem pohvalila in izrazila presenečenje nad odnosom, sprejemom, proizvodnjo, nad nivojem sejma, posebno pa še nad IMP-jevo proizvodnjo.

5. septembra je bil na sejmu Interklima natečaj za najboljše izdelke. Med 57 prijavljenimi izdelki so bili tudi IMP-jevi. Žirija je nagradila 17 proizvajalcev, med katerimi so bili trije tuji in prav toliko IMP-jevih, kar je za IMP vsekakor velik uspeh.

In kateri so naši nagrajeni ozdi?

Od IMP-jevih ozdov so prejeli nagrade Klimat za stropni klimat v kompletu s kompresorsko kondenzatorsko enoto, Itak za hišno podpostajo in Klima Celje za aksialni ventilator N-AVV.

V zvezi z letošnjim sejmom Interklima meni Janez Hartman, direktor sektorja za pospeševanje prodaje v tozdu Marketing, da je razstavni prostor za naše izdelke še vedno premajhen. Kljub tej premajhnosti pa ima le nekatere prednosti in sicer pokaže na intenzivnost razvoja programov v sistemu IMP, hkrati pa pravi, vemo, da morajo biti vsi, ki finančno sodelujejo na sejmu, tudi predstavljeni. Po drugi strani pa je to tehnični sejem, kjer so obiskovalci predvsem strokovnjaki, ki hočejo videti novosti na lastne oči. Čeprav je bil naš razstavni prostor prenatrpan, denimo v primerjavi z Iskrinim, pa je bil kljub temu poln obiskovalcev. Glede na zelo širok heterogen program obstajata samo dve možnosti modernizcije sejma – to je usmeriti predstavitev programov delovnih organizacij ločeno ali pa predstaviti sistemske rešitve z določeno tematiko. Za boljši estetski izgled pa brez nabave svoje lastne sejemske opreme ali izdelanega unikatnega razstavnega prostora tega ni mogoče izvesti.

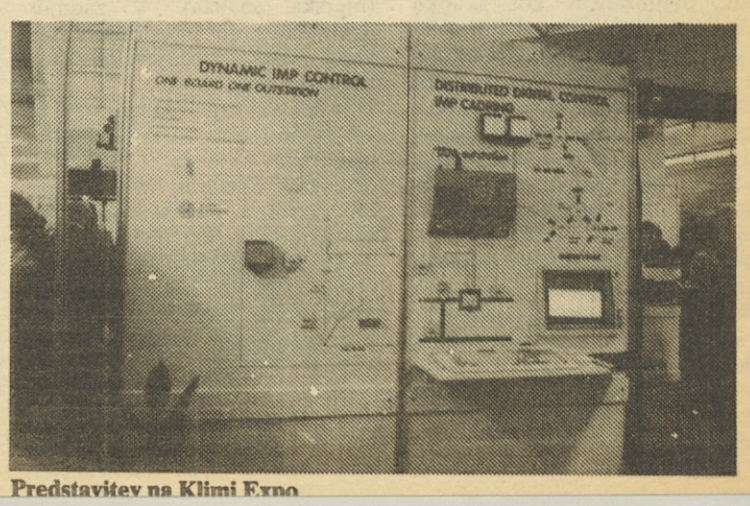
Stojnica IMP-ja na Interklimi

Sejem je glede naših razstavljenih izdelkov pokazal napredek, pa čeprav v obliki borbe za trg, po drugi strani pa je napredek tudi s strani tehničnega razvoja v tem, da so to še povečani podvojeni progami, kar pa se, kot meni Hartman, ne sklada z enotnim programskim konceptom sistema IMP, ker se podvajajo moči za razvoj, kar pa ni pozitivno.

»Smatram, da je naš trend še vedno predvsem v ustvarjanju dohodka na domačem trgu. S takim skokom v razvoju pa smo dobili določeno prednost v konkurenci zunaj sistema (trojna proizvodnja klimatskih naprav, dvojni program računalniških regulatorjev, več proizvajalcev regulatorjev itd.).

M. PRIMC

Del razstavljenih eksponatov



Predstavitev na Klimi Expo

PANONIJA

Staremu bolniku so se obnovile rane

Spodaj podpisani je prepričan. da rane po razvpitem trku izpred nekaj let kljub močnim dozam »antibiotika« nikoli niso bile prav zaceljene. Zapisal bi lahko, da le za silo zlizane. Sedaj pa se ponovno odpirajo. Pustimo ob strani prispodobe. Pred skorajda dvema mesecema sem se pogovarjal z direktorjem Panonije Emilom Zelkom, takrat je bil precejšen optimist glede razultatov poletnega poslovanja. Vendar se je položaj spremenil in Panonija je pristala pod vodo. Kamen izgube v poletnem poslovanju je težak 7,488.578.000 dinarjev.

Realno stanje

Nedvomno je k izkazani izgubi prispeval nov obračunski sistem. Ne glede na vse peripetije, pa je izguba, po mnenju Emila Zelka posledica necelovite sanacije. Po njegovem mnenju v času sanacije niso uspeli razrešiti problema financiranja, bolje rečeno kakovostnih obratnih sredstev. Tako je po njegovi oceni nelikvidnost (poslovanje na kredit) eden od največjih problemov Panonije. Ustavimo se najprej pri t.i. objektivnih kriterijih. Po oceni Emila Zelka in kot je razvidno iz poročila o polletnem poslovanju, v Panoniji niso uspeli povečati gospodarske uspešnosti s povečanjem prodaje na domačem in tujem trgu, prav tako jim ni uspelo izboljšati finančne odvisnosti od bank in zmanjšati deleža kratkoročne zadolženosti. Pri ceni proizvoda znašajo stroški nekaj čez 61 odstotkov, od tega je kar 18,5 odstotka negativnih finančnih odhodkov, kot jih imenujemo v poslovnem poročilu – skratka kreditov in obresti. Obresti so v prvem polletju znašale 2,125.348.000 dinarjev.

Navidezno pozitivni kazalci

Po kazalcih iz poročila poslovanju lahko razberemo 714 odstotno indeksno rast vrednosti proizvodnje. Toda v isti sapi ugotavljajo, da je le-ta odsev prilagajanja prodajnih cen rasti cenam surovin in dohitevanje inflacijskih gibanj. Nenazadnje to dokazuje padec produktivnosti za dober odstotek kljub polni zaposlenosti vseh zmogljivosti. Načrtovali pa so celo 5 do 7 odstotno rast količinske proizvodnje. Na eni strani je to resda posledica dogajanj na trgu, na drugi pa je opazna slabša kakovost proizvodnje. Dovolj zgovoren dokaz za to je povečan obseg servisnih storitev in prodaje rezervnih delov. Posledica tega je povečevanje prehodnih zalog in podaljševanje proizvodnih ciklusov. Vse to je močno vplivalo na revalorizacijske stroške, kratkoročno zadolženost in likvidnost Panonije. Kot ugotavljajo, predstavlja program kmetijske mehanizacije 59 odstotkov celotne realizacije, kar se prav tako negativno odraža na poslovne rezultate. (Glede na težave v tej panogi.) Zanimiva je tudi ugotovitev, da je prišlo do stagnacije v izvozu, ki predstavlja četrtino proizvodnje. Vsi ti podatki pričajo o capljanju na mestu.

Zaloge

Po besedah Emila Zelka, so zaloge porasle za 402 indeksni točki. To je sicer na prvi pogled ugodno, vendar se tudi to spremeni, če bi jih ovrednotili po dejanskih in ne planiranih cenah. Dejansko spremljanje zalog pa kaže, da je znotraj še precej rezerv za njihovo zmanjšanje in za boljši likvidnostni položaj. Ob že prej omenjenem padcu produktivnosti je opazen porast izgubljenih ur in to kar za tri odstotke.

Nedvomno je k vsemu temu svoje prispeval kaos na jugoslovanskem tržišču, ki je še toliko večji zlasti pri kmetijski mehanizaciji. Nedvomno velja pritrditi misli Emila Zelka, da zelo slabi plačilni pogoji in ves ostali proizvodni ciklus v teh časih ne zagotavljajo dovolj hitrega obračanja kapitala, saj so sredstva vezana, gledano skozi zaloge oziroma nabavo, proizvodnjo in prodajo tudi po 5 in več mesecev, kar pomeni velik padec realne vrednosti, ki se je s sedanjim načinom prodaje enostavno ne dá dohajati.

K vsemu temu je svoje prispeval tudi nov obračunski sistem. Po starem zakonu so se stroški financiranja proizvodnje prikazovali v revalorizacijski podbilanci, zato je bila uspešnost poslovanja obravnavana z dohodkovne, ne pa tudi z likvidnostne plati. Likvidnost in akumulativnost poslovanja pa v Panoniji predstavljata bistveni problem. Čeprav so si opazni nekateri pozitivni trendi poslovanja, glede na rast inflacije, pa poudarjajo, da morajo preiti z negativnega likvidnostnega poslovanja v normalno in ustvarjati vsaj minimalno akumulacijo, Kot pravijo, je navidezna zguba glede na mesečno fakturirano realizacijo sorazmerno majhna, toda kljub temu zahteva radikalne spremembe v poslovanju in obnašanju. Najbolj so jih vsekakor dotolkle obresti, toda, kot kažejo nekateri podatki, tudi znotraj kolektiva ni vse tako, kot bi moralo biti. Resda je težko o tem razmišljati na osnovi suhoparnih statistik, vendar so »malenkosti«, ki dajejo slutiti, da le ne deluje vse tako, kot bi moralo.

Ukrepi

Prvi korak k sanaciji, naj bi bili stimulativno naravnani osebni dohodki, zlasti za delavce na najbolj vitalnih delovnih mestih. Odprodali naj bi tudi vse nepotrebne zaloge. Kupcem, ki ne bodo plačevali v dogovorjenih rokih bodo sproti zaračunavali obresti in zamudne obresti in dosledno izvajali postopke izterjatve. Z dobavitelji naj bi prekinili letne pogodbe in naročila ter usmerili dotok materialov in delov, glede na mesečne operativne plane. Zmanjšali naj bi tudi proizvodni ciklus in vezavo zalog. Dobaviteljem, ki nebi zadovoljevali zahtev po kakovosti pa naj bi sproti zaračunavali nastale stroške. Operativne plane naj bi sestavljali le za znanega kupca. Odločili so se za pregled donosnosti proizvodnje. Proizvodi, ki ne pokrivajo stroškov in niso dobičkonosni, naj bi šli iz proizvodnje. Dodatno naj bi pospešili zbiranje sredstev za oživitev programa iz naslova fonda za nerazvite. Do konca oktobra bodo preučili nadaljnje možnosti poslovanja. Če se kratkoročna zadolženost ne bi zmanjšala in se ne bodo povečale možnosti za akumulativno zaposlitev delavcev, se bodo odločili za prisilne dopuste.

Vse lepo in prav, vendar so nekatere poteze narejene prepozno, vzemimo nagrajevanje. Mlin negativne kadrovske selekcije v Panoniji namreč neizprosno melje in nekateri dobri kadri prav v času teh ukrepov gredo na »boljše«. Prav tako je nedorečena notranja organizacija. Problemov se lotevajo na retorični ravni. Direktor Emil Zelko sicer govori o viziji profitnih centrov. Vendar, da vendar, najprej le mora v firmi vedeti levica, kaj dela desnica in obratno. Žal o psihosocialni klimi kaj malo razmišljajo, pa tudi o notranjih centrih moči, pa tudi o odgovornosti. Tu prav gotovo nekaj ne »klapa«. Toda to je že zunaj okvira tega poročila.

J. VOTEK

POLLETNO POSLOVANJE

Okrevanje od posledic krize

Značilnost poslovanja sestavljene organizacije v prvem polletju 1989 je postopno okrevanje od posledic krize, ki nas je pestila v lanskem letu. Ključni elementi za tako oceno so gotovo trendna rast proizvodnje in prodaje. Če je bila raven prodaje še v prvem četrtletju nižja od tiste v istem obdobju lanskega leta, pa je v naslednjih mesecih močno porasla, tako da je ob polletni bilanci posegla lansko že za 5 odstotkov. Še pomembneje je, da je v naslednjih mesecih pričakovati nadaljnje izboljševanje, čeprav ne moremo govoriti o posebni gospodarski konjunkturi ne doma ne v tujini.

Pomemben element v poslovni analizi tega obdobja je seveda vse večja inflacija, ki vpliva ne le na realnost prikazovanja poslovnih rezultatov in uspeha, temveč preko inflacijskih pričakovanj pomembno pospešuje realno povpraševanje po investicijskih dobrinah. Taka rast je seveda vse prej kot stabilna in se lahko že konec jeseni, posebej še ob sprejemu ostrejših protiinflacijskih ukrepov, ki jih pripravlja zvezna vlada, prevesi v padec. To pa pomeni, da lahko že konec leta pričakujemo ponovne probleme z zasedenostjo kapacitet in posledično poslabšanje poslovnih rezultatov.

Z novim zakonom o podjetjih, zakonom o tujih vlaganjih, zakonom o računovodstvu ter zakonom o finančnem poslovanju so postavljeni temelji liberalnejšemu gospodarskemu sistemu, ki odpira širok prostor podjetniški iniciativi in omogoča v podjetjih realizacijo poslovnih zamisli, ki bi bile še pred kratkih neuresničljive. Po drugi strani pa pomeni nova zakonodaja (ki bo razen tega v naslednjih mesecih dopolnjena še z zakoni o zunanjetrgovinskem in deviznem poslovanju, o lastninskih odnosih in o delovnih razmerjih ter o temeljih davčnega sistema) resno grožnjo poslovno inertnim in vase obrnjenim podjetjem. Še posebej tista podjetja, ki so tudi visoko obremenjena z dolgovi, se utegnejo kaj kmalu znajti pred nerešljivimi problemi, to pa pomeni radikalno zmanjšanje obsega proizvodnje in zaposlenosti ali celo stečaj.

Vse jasneje se kažejo tudi problemi zaradi nedefiniranosti lastnine v družbenih podjetjih in s tem povezano pomanjkanje motivacije za uspešno poslovanje in za dobiček. Na dolgi rok utegne biti lastniška struktura (zasebna in mešana lastnina) najpomembnejši dejavnik uspeha ali neuspeha posameznega podjetja, o čemer moramo tudi v IMP resno razmisliti.

Menjal se je tudi obračunski sistem, zato je ocenitev poslovnih rezultatov in uspeha zelo negotova, pravih kriterijev za primerjavo ni. Nekatere rešitve veljavne obračunske zakonodaje so tudi izrazito nesrečne – na primer velika raztegljivost uporabe revalorizacije oziroma neizenačenost revalorizacije posameznih vrst sredstev in njihovih virov – kar izrazito vpliva na bilanco uspeha in prikazano uspešnost. Zato je potrebna pri analiziranju računovodskih izkazov določena mera previdnosti in skepse, podrobnejšo oceno pa bo mogoče izdelati šele ob devetmesečni bilanci.

V kratkih in suhoparnih številkah so poslovni rezultati sestavljene organizacije IMP naslednji:

Celotni prihodek se je izoblikoval iz treh vrst prihodkov: prihodkov iz tekočega poslovanja, prihodkov iz financiranja in izrednih prihodkov in je znašal skupno 1.380 milijard dinarjev.

Poslovni prihodki so znašali 1.012 milijard oziroma 73 odstotkov celotnega prihodka. Ker se prihodki obračunavajo v letošnjem letu po načelu fakturirane in ne plačane realizacije, ni mogoča direktna primerjava rezultatov s preteklim letom. Če pa primerjamo rezultate s pomočjo nemške marke, vidimo, da so se poslovni prihodki povečali realno za 5 odstotkov.

Prihodki od financiranja so opredeljeni na nov način. Znašali so 345 milijard dinarjev oziroma 25 odstotkov celotnega prihodka. Kot rečeno pa je definicija prihodkov (in odhodkov) financiranja zelo široka, saj zajema celotne efekte revalorizacije sredstev in je zavoljo tega celotni prihodek v primerjavi s tistim iz lanskega leta, metodološko napihnjen.

Izredni prihodki tvorijo preostala 2 odstotka celotnega prihodka.

Tako kot prihodki so tudi odhodki v višini 1.273 milijard dinarjev razbiti na tri osnovne kategorije: poslovni odhodki (ki jih sestavljajo stroški obdobja, zmanjšani za saldo povečanja zalog gotovih proizvodov in nedokončane proizvodnje ter nabavna vrednost prodanega blaga in materiala), odhodki financiranja in izredni odhodki.

Skupni konsolidirani dobiček sestavljene organizacije pred obdavčitvijo znaša torej 107 milijard dinarjev, pri čemer ustvarja 16 delovnih organizacij 129 milijard dinarjev bruto dobička, 3 delovne organizacije (Klima Montaža, Panonija in Elektrokovinar) pa skupaj 22 milijard dinarjev izgube.

V strukturi izvira kar 97 odstotkov dobička iz tekočega poslovanja, preostanek pa iz finančnih transakcij. Ta ugotovitev je sicer metodološko vprašljiva, saj je znaten del odhodkov financiranja vezanih na financiranje tekočega poslovanja in bi torej moral ta del obresti bremeniti tekoče poslovanje. To pomeni, da je dejansko dobiček od finančnih naložb večji od prikazanega, dobiček od operacij pa manjši.

Po obdavčitvi v višini 63 milijard dinarjev je ostalo za interno delitev 43 milijard dinarjev. Pri tem je potrebno poudariti, da se davčna zakonodaja do sedaj še ni uskladila s spremembami v sistemu in je še vedno vezana na dohodek, ne pa na dobiček. Tako doživljamo absurdno situacijo, ko tudi organizacije, ki dobička niso ustvarile, plačujejo davek (in prispevke) na dobiček. Dejanska davčna obveznost se seveda ne ustavlja pri tem, ampak zajema tudi iz tako imenovanega neto dobička – predvsem so veliki prispevki v obliki obveznih posojil za nerazvite in energetiko – za kar so IMP-ju odtegnili dodatnih 14 milijard dinarjev.

V IMP-ju smo torej sami razporejali dejansko le 29 milijard dinarjev, od česar smo namenili za povečanje OD, udeležbo drugih in pokrivanje izgub prejšnjih let 12 milijard dinarjev za neto akumulacijo, pa 17 milijard dinarjev oziroma 1,2 odstotka celotnega prihodka.

Vidimo torej, da je uspešnost poslovanja kljub ugodnejšim poslovnim trendom v prvi polovici leta še vedno podstandardna, še posebej, če upoštevamo, da so ostali realni osebni dohodki nespremenjeni. Vzroke je iskati tako znotraj (slabše poslovanje v prvem trimesečju) kot tudi zunaj (visoka rast davčnih in paradavčnih obremenitev).

Naj nanizamo ob sklepu še nekaj drugih podatkov.

Zaposlenost se je v tem obdobju ponovno zmanjšala in sicer za 2 odstotka. Tako je bilo v IMP-ju 30. 6. 1989 zaposlenih 7.775 delavcev, od katerih je 225 delalo na deloviščih v tujini. Povprečni osebni dohodek na delavca za mesec julij je znašal 7.476.000 din. V prvem polletju smo izvozili za 16 milijonov USD blaga in storitev, kar je za 28 odstotkov več kot v istem obdobju lani, uvozili pa le za 4.5 milijona USD. V strukturi izvoza je 62 odstotni izvoz na trge s konvertibilnim načinom plačevanja, 38 odstotkov pa na klirinške trge. Pri investicijski dejavnosti v tujini smo sklenili za 20 milijonov USD novih pogodb, vse v Iraku in SZ.

Problemov v poslovanju ni bilo malo. Eden najresnejših problemov je problem plačevanja oziroma plačilne sposobnosti kupcev. Povprečne terjatve IMP presegajo dvomesečno realizacijo, pri čemer pa se položaj v zadnjih mesecih, ko je plačevanje z menicami praktično ukinjeno, še poslabšuje. Velike terjatve ne vplivajo le na likvidnostni položaj, pač pa zaradi težko izterljive revalorizacije in obresti tudi direktno na zmanjševanje dobička. Splošna (ne)likvidnost gospodarstva bo v prihodnje pomemben omejitveni dejavnik nadaljnje rasti proizvodnje.

Zaradi neugodnega tržnega položaja v lanskem letu ter problemov v zvezi s perspektivami prodaje v nestabilnih inflacijskih razmerah so se zmanjšale tudi naše lastne investicije in vlaganja v razvoj, kar je lahko na dolgi rok za IMP zelo nevarno. K temu je precej prispevala politika dragih kreditov, ne le zunaj, pač pa tudi znotraj poslovnega sistema. Če bomo v IMP hoteli stimulirati inovacije in razvoj, bo vsekakor potrebno razmisliti o tem, da določen del kapitala namenimo sofinanciranju novih projektov ne na kreditnih temeljih, pač pa na osnovi trajnih vlaganj in lastniških vrednostnih papirjev.

UROŠ KORŽE

LIVAR

Analiza delovnega mesta in revizija benificirane delovne dobe

Opisi del in nalog, ki jih imajo delovne organizacije, in ki so primarno namenjene nagrajevanju delavcev, vsebujejo podatek o telesnih, duševnih in socialnih pogojih dela, so pa kvalitativno in kvantitativno presplošni, očitamo pa jim lahko tudi nezadostno strokovnost (npr. pri ocenjevanju tako imenovanih fizičnih in senzoričnih obremenitev). Delovne organizacije razpolagajo tudi z merjenimi podatki o delovnem okolju. Ker so ti podatki sicer zelo natančni, niso vselej reprezentativni. Reprezentativnost je tem manjša, če so ekološki pogoji na delovnem mestu spremenljivi, in če so meritve redke. Poleg tega ekološki podatki-iztrgani iz celovite analize o delu nimajo prave teže.

Za ocenjevanje delovnega mesta je treba poznati obstoječe telesne in duševne zmožnosti človeka, kot njihovo prognozo, na drugi strani pa zahteve, obremenitve in rizike na delovnem mestu, definiranem kot skupku vseh opravil in nalog, ki jih delavec opravlja v določenem okolju z določenimi sredstvi za delo. Delovno mesto lahko analiziramo v dveh stopnjah. Prvo stopnjo predstavlja »ocenjevalna analiza delovnega mesta«, ko delovne karakteristike ocenimo na osnovi intervjujev in opazovanja, drugo stopnjo pa »merska analiza delovnega mesta«, ko jih merimo. Ocenjevalna analiza celovito obravnava delovni sistem, delovne naloge, delovne zahteve, zdravstveno ogroženost in potrebo po ergonomskih ukrepih. Karakteristike se ocenjujejo z različnimi ključi na več stopenjskih lestvicah. Kljub njihovi strukturiranosti in definicijam, s čimer se povečuje objektivnost, veljavnost in zanesljivost, ostaja metoda subjektivna. Od tod izhaja potreba po merjenju (merska analiza). V zadnjih dveh desetletjih so se razvile številne metode ocenjevalne analize delovnega mesta.

V delovni organizaciji IMP Livar je potrebno do konca letošnjega leta, to je do 21. 12. 1989 pripraviti elaborat, iz katerega bo razvidno na podlagi strokovne dokumentacije, da je na delih in nalogah v Livarni (TOZD, LSNL, LBK, in VIPO) zavarovalna doba, ki se šteje s povečanjem, še nadalje potrebna. Elaborat je potrebno predložiti Skupščini Pokojninskega in invalidskega zavarovanja. Zahtevek oz. elaborat mora biti strokovno in vsestransko utemeljen in je izdelan na podlagi enotne metodologije za izdelavo strokovne dokumentacije, ki mora biti priložena zahtevi za določitev delovnih mest, na katerih se zavarovalna doba šteje s povečanjem. Elaborat vsebuje naslednja področja:

1. opis dela na delovnem mestu s stališča tehnološkega procesa
2. dejavniki, ki škodljivo delujejo na zdravje in delovno zmožnost na delovnem mestu
3. telesni psihofiziološki in socialni dejavniki, ki vplivajo na skrajšanje delovne dobe
4. posledice specifičnosti dela in delovnih pogojev za življenjsko in delovno zmožnost delavca (morbiditeta, poklicna obolenja, invalidnost, absentizem, fluktuacija delovne sile).

V delovni organizaciji smo ugotovili, da je čas za pripravo strokovne dokumentacije zelo kratek, in da je priprava strokovne dokumentacije zelo draga. Zato smo se odločili, da pričnemo z izdelavo »okvirne analize in strokovne zdravstvene ocene delovnega mesta« in to z domačimi strokovnjaki.

Ocena je analitična, sistematična, kjer se opazuje, sprašuje, ocenjuje. Analizo naj bi izvajala skupina, sestavljena iz zdravnika medicine dela, kadrovika, psihologa, tehnologa in ekologa oz. strokovnjaka za varstvo pri delu. Varnostni ing. sodeluje pri vprašanju tehničnega varstva, zdravnik medicine dela obdela fiziološka in medicinska vprašanja, psiholog, tehnolog in kadrovik pa poznajo tehnologijo in organizacijo na analiziranem delovnem mestu. Glede na tako sestavljeno skupino je mogoče posamezna področja npr. ekološko, fiziološko ali psihološko ter medicinsko obravnavati bolj strokovno, to je z bolj specifično definiranimi karakteristikami.

Okvirna analiza in strokovna zdravstvena ocena delovnega mesta pa ne služita samo za revizijo benificirane delovne dobe. Ti podatki bodo služili tudi za oceno dela zmožnosti delavca v invalidskih postopkih. Invalidske komisije bi morale pri oceni dela zmožnosti delavca razpolagati s kvalitetnejšimi podatki, kakršne imamo sedaj na razpolago. Pritožbe delavcev o delovnih razmerjih so drug tak primer, ker bi bilo nujno sistematsko proučevanje dela na delovnem mestu. Okvirna analiza naj bi torej ustvarila temelj za cilje, da je za ocenjevanje treba poznati obstoječe telesne in duševne zmožnosti človeka kot njihovo prognozo, na drugi strani pa zahteve, obremenitve in rizike na delovnem mestu, ki je skupek vseh opravil in nalog, ki jih delavec opravlja v določenem okolju z delovnimi sredstvi. Delavčevo zdravje v eni strani raziskujemo zelo podrobno, konzultiramo številne zdravnike specialiste in psihologe in uporabljamo pri tem prefinjene medicinske in psihološke tehnike.

Andreja Smoli

VABILO PEVKAM

Ženski pevski zbor IMP začenja novo, 6. sezono delovanja. Pevske vaje so ob torkih na Titovi 37. Zbor vodi prof. Mira Cimperc. Zborovodkinja in članice zbora vabijo pevke, ki imajo veselje do petja, da se jim pridružijo.

REORGANIZACIJA

Določiti je potrebno težo!

Nemalokrat smo priča različnim razpravam o tem, kako je bil dosedanji model upravljanja in gospodarjenja t.i. dogovorne ekonomije povsem neučinkovit. Priče smo razmislekom, da je vsega kriv sistem, kaj malo pa si radi priznamo, da na gospodarjenje kljub resničnim sistemskim zablodam v veliki meri vplivajo ljudje, predvsem ljudje na vodilnih položajih. Kot primer, ki potrjuje resnico tega razmišljanja, je nedvomno Montaža Maribor, seveda v pozitivnem smislu.

Lahko bi naštel tudi primere, ki se odražajo v negativnem smislu. Po moji skromni presoji je prej omenjena organizacija ena najbolj uspešnih, če že ne najuspešnejša organizacija znotraj IMP-ja. In to ne samo v poslovnem smislu, ampak tudi na vseh ostalih ravneh. Ob tem ne mislim, da tudi druge niso uspešne. Že odkar spremljam to organizacijo, je name naredila pozitiven vtis organiziranost Montaže, kadrovska zasedba na vseh ravneh, jasno naravnana razvojna strategija, ki se odraža v stalnem inoviranju in razvoju proizvodnje in montaže ter poslovna uspešnost. Le-ta krepko presega povprečje sedanje mariborske sivine in borbe za golo preživetje, pa tudi povprečje IMP-ja. Nenazadnje je pomembno tudi to, da vse to uspeva ustvarjati na tržišču brez vpliva različnih političnih lobijev pri pridobivanju del. Politični lobiji jo prej ovirajo pri pridobivanju del, kot pa bi ji pomagali. Preprosto je to moč ugotoviti iz njene prisotnosti na mariborskem trgu, kjer delajo bore malo. Vse to so bile vzpodbude, da sem se odločil za pogovor z direktorjem Borutom Perhavcem. Resda sva se najprej pogovarjala o poslovanju v prvem polletju, potem pa sva zagrizla v kislo jabolko [illegible] dnevnih dni – to je v reorganizacijo IMP-ja.

Malo dela v Mariboru

Kot že rečeno ste organizacija, ki po svojih poslovnih rezultatih že nekaj časa presega mariborsko povprečje. Kakšni so rezultati poslovanja v prvem polletju?

»Rezultati poslovanja so v teh časih zares dobri, če še sploh lahko govorimo o dobrem poslovanju ob tem divjanju inflacije. Montaža je v prvem polletju ustvarila 93,490.102.000 dinarjev prihodkov, odhodki pa so znašali 86,174.758.000 dinarjev. Tako smo ustvarili 7,315,344.000 dinarjev bruto dobička od tega je ostalo za 938,619.000 dinarjev nerazporejenega dobička. Celoten dohodek – torej bruto dobiček in obračun osebnih dohodkov pa je znašal 25,564.273.000 dinarjev.«

Poslovni rezultat je ugoden, to je nedvomno posledica dobre zasedenosti zmogljivosti in dobre organizacije dela.

»Glede zasedenosti zmogljivosti resda nismo imeli večjih problemov. Vendar so za zagotavljanje polne zasedenosti zmogljivosti v današnjih časih potrebni dodatni napori in drugačen poslovni pristop. Zavedati se moramo, da smo kot IMP v povprečju skoraj za tretjino dražji od konkurence. Za to ceno pa je potrebno vlagatelju nekaj ponuditi. Nedvomno sta na prvem mestu kakovost storitve, v zadnjem času pa se vse bolj uveljavljajo posli na izredno kratke roke. Eden od kazalcev uspešnosti je morda tudi to, da sorazmerno malo dohodka ustvarjamo v samem Mariboru, čeprav smo mariborska firma. Razlage za to so lahko različne.«

V vašem internem glasilu sem zasledil, da navezujete tesne poslovne stike z nekaterimi inženiring hišami zunaj IMP-ja. Kaj to pomeni?

»Cilj naše poslovne politike in organizacija komercialne službe sta takšna, da smo se v vsakem trenutku sposobni preživljati sami. Nedvomno je posledica tega odpiranje navzven in navezovanje tesnejših poslovnih stikov z drugimi, kajti navezanost zgolj na »matični« inženiring ne bi bila dovolj. Mi le zaposlimo in ustvarimo le okoli deset odstotkov našega dohodka prek »matičnega« Inženiringa in to v glavnem z deli v tujini – v mislih imam Sovjetsko zvezo in Irak.«

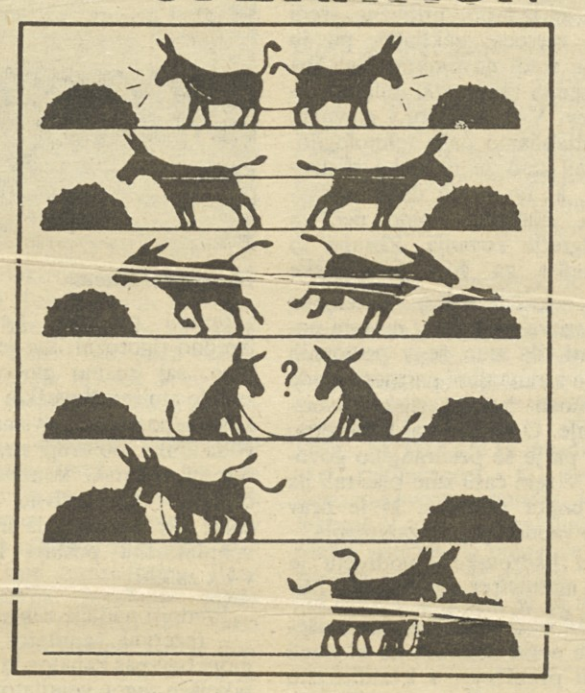
Lising model

Poleg že omenjene strategije so nedvomno še nekateri kakovostni dejavniki, ki vam zagotavljajo ugodne poslovne rezultate. Na kakšen način se vključuje v to proizvodnja in razvoj?

»V tem trenutku smo, lahko rečem, strokovno dovolj močni na vseh ravneh, tako da lahko vlagatelju ponujamo vse in ne zgolj storitve – skratka od projekta do izvedbe. Pri tem celovitem nastopu dobiva veljavo znanje, ki ga premoremo, in ki ga tudi uspešno tržimo. Trženje znanja pa pomeni prioriteto na trgu še posebej, če ga ponudiš kupcu v privlačni obliki. Kot obliko trženja vse bolj uveljavljamo t.i. lising model, ki pride do izraza pri sistemih za varčevanje energije npr.: To pomeni, da kupcu vgradiš opremo in od prihodka »vlečeš« kapital, dokler oprema ni plačana. Poleg tega vse bolj uveljavljamo servisne ali vzdrževalne storitve pri naših večjih stalnih partnerjih. Tudi naš razvoj je usmerjen v razreševanje konkretnih problemov posameznih vlagateljev. Vzemiva za primer Perutnino Ptuj, v kateri smo z njenim sodelovanjem in s sodelovanjem Visoke tehnične šole razvili sistem prezračevanja perutninskih farm. Sistem izboljšuje življenjske pogoje, zmanjša porabo energije za deset do petnajst odstotkov in skrajšuje čas vzreje.«

Kaj pa proizvodnja?

»Naša strategija je, da bi do leta 1990 ustvarili polovico dohodka s proizvodnjo, vendar se bo to premaknilo za kakšno leto ali dve. Kljub vsemu pa nenehno vlagamo in v proizvodnjo in intenzivno delamo na razvoju novih izdelkov. Rezultati letošnjega leta bodo vidni na letošnji Interklimi, kjer bomo predstavili 6 ali 7 novih izdelkov.«



Poleg dohodkovne zanimivosti še strokovni izziv

V zadnjem času se vse bolj uveljavljate na avstrijskem tržišču tako s prodajo opreme kot storitev, kakšne so nadaljnje možnosti?

»Nismo samo mi iz IMP-ja prisotni ali bili prisotni na tem trgu, bile so tudi nekatere druge organizacije.

Nedvomno pa je res, da je za nas avstrijsko tržišče zelo zanimivo in tudi možnosti za stalno prisotnost so odprte. Majhne težave resda predstavljajo delovne vize, vendar je s plasmajem lastne opreme tudi ta problem premostljiv. Res je tudi, da se tudi na tem trgu srečuješ z lobijem domače dejavnosti predvsem na državnih objektih, kljub vsemu pa so, kot sem že omenil, možnosti velike. Mi smo prodali na avstrijski trg klima sistem, ki smo ga tudi sami vgradili in sicer na eni knjižnici – torej na državnem objektu. Sicer pa so bili pogoji, pod katerimi smo delali, za nas v finančnem smislu ugodni. Poleg tega pa je prednost tega trga v bližini gradbišč. Gradbišča niso razvlečena, saj trajajo kratko časovno obdobje dveh do treh mesecev, so pa tudi za monterje zaradi teh prednosti zanimiva.

Ob vsem naštetem pa je še nekaj, kar nam lahko koristi na dolgi rok. Na ta način pridemo v stik s sodobnimi tehnologijami, spoznamo nova orodja za montažo in nenazadnje nove načine izdelave dokumentacije. Priznati je potrebno, da smo se zunaj sposobni zelo hitro prilagoditi in sprejeti takšen način dela, medtem ko se doma pogosto lovimo in naučenega ne spravimo v življenje.«

Motno vino se mora najprej očistiti

Preidiva za ta, že tako soparen čas k še bolj soparni temi – k reorganizaciji sistema IMP. Najprej vaša ocena ponujene variante reorganizacije IMP-ja v mešano podjetje.

»Najprej moram povedati, da me pri vsem tem zelo moti, da se je v razmislek ali razpravo ponudila ena sama možnost, ki že sama po sebi vzbuja vrsto pomislekov.«

Na primer!

»Zdi se mi, da pomeni združevanje kapitala po predvidenem konceptu iskanje poti za zagotavljanje socialne varnosti matičnega podjetja, ki je poleg tega megalomansko. To tezo potrjuje že to, da ni nikjer predvidenega rizika za matično podjetje. Skratka, kot da je od boga dano. Prej sem že dejal, da je preveliko. Po moji oceni je gornja meja zaposlenih, ki jih je moč obvladovati 300, ne pa 600. Nadalje nikjer ni jasno razvidno, na kakšen način se bo to podjetje preživljalo, kajti če hočemo ta aparat preživeti, bi v tem trenutku potrebovali 20.000 milijard dinarjev.«

Iz najemnika v podnajemnika – čudno mar ne?

Kateri problemi ostajajo še odprti?

»Vsekakor je vprašljivo, kaj pomeni odnos večinski – manjšinski delež. O tem, kako bo z manjšinskim deležem, ni nihče dal jasnega odgovora. Samo po sebi pa je umevno, da z manjšinskim deležem nimaš več vpliva na odločanje v lastni firmi, odgovornost pa ostaja ista, če ne celo še večja. Saj na primer za pozitivno poslovanje ostajaš odgovoren še naprej sam (mišljeno kot direktor op.p.). Skratka iz najemnika (Če upoštevava družbeno lastnino) se spreminjaš v podnajemnika. Bolj slikovito rečeno: v lastni hiši si kar naenkrat podnajemnik, seveda ob nadaljnji skrbi zanjo.«

Primerjava je dovolj slikovita in zadosten argument ob bore malo zgodovinskega spomina. Ne bom brskal po njem, mislim seveda na globalni ravni, čeprav bi lahko. Glede na zgodovinski spomin na IMP-jevski ravni, verjetno imate še pomisleke k predlagani varianti?

»Nedvomno, primer odprave notranje konkurence. Te ne bomo odpravili z mešano družbo, ampak s temeljitim programskim čiščenjem in z delitvijo in seveda z vzpostavitvijo medsebojnega zaupanja. Zaupanje je eden od večjih problemov. Preprosteje povedano, pred kakršno koli odločitvio je potrebno odpreti vse karte in si natočiti čistega vina.«

Katere?

»Poleg razčiščevanja programov bi bilo potrebno vsakemu določiti »realno težo«. Kajti glede na trenutne poslovne rezultate ni vseeno, kakšen delež kapitala boš združil v matično podjetje. Vzemimo tisti, ki je dobro gospodaril, je moral poravnavati vse družbene obveze, medtem ko slabšim ali tistim, ki so poslovali slabo, to ni bilo potrebno. Nedvomno, da je brez upoštevanja prej omenjenega poslovni sklad dobrega manjši. Zato mislim, da bi morali na osnovi korekcijskih faktorjev za daljše časovno obdobje ugotoviti realno moč vsakega posameznika. Žal analize o realni kapitalni moči še ni dal nihče na mizo.

Irak ni kristalen

Nadalje so tu še posli v Iraku. Problem se vleče že celih sedem let, vendar še danes nimamo razčiščenih vseh problemov in deležev posameznih firm pri tem poslu. Vse to pa vzbuja nezaupanje. Kot zadnji primer so po sicer nepreverjenih informacijah, izplačane stimulacije v Inženiringu. Če so te bile, se postavlja vprašanje, ali so bile glede na obseg poslov realne in izvirajo iz naslova dogovorjenih 4,5 odstotka od vrednosti pridobljenega posla. Če so, je vredu, če ne, pa pomeni, da Inženiring povečuje dogovorjeno stopnjo in jo pretaplja v osebne dohodke. In spet smo pri nezaupanju in monopolnem položaju, ki se odraža v slabitvi položaja delovnih organizacij. Če vseh teh zadev ne bomo razčistili, ni razlike med sedanjo in novo organiziranostjo.«

Montaža pod isto streho

Kako si vi predstavljate organizacijo montažne dejavnosti?

»Že nekajkrat sem opozoril, da bi morale montažne organizacije delovati pod isto streho, Inženiring pa bi moral biti komerciala montaže. Ob tem heterogenost ne bi bila vprašljiva, seveda, če bi bila organiziranost prava.«

In kako naj izgleda sozd?

»Povrnil se bom še nekoliko nazaj, zapisano je namreč, da je združevanje prostovoljno, nikjer pa ni razdelano, kaj bo s tistimi, ki se ne bodo združili. Ne načenjamo vprašanja zaposlenih in imena v primeru izstopa, blagovne znamke in imena. To, da se bodo temu morali odreči, je premalo.

Sicer pa mislim, da bi bilo najpametneje, če bi sozd razpisal delnice, ki bi jih subjekti kupili odvisno od moči. Na ta način pa bi prišel do likvidnega denarja in možnosti poslovanja na podjetniški ravni.«

Mala podjetja dvorezen meč

Premike je kljub temu čutiti, vzemiva ustanavljanje malih podjetij.

»Samo po sebi ni nič slabega. Vendar je jasno, da se bodo za to odločali najboljši. Mi pa vemo, vendar se tega premalo zavedamo, da nam dobrega strokovnega kadra primanjkuje. Ne nazadnje sta dovolj zgovoren primer Panonija in Tio, ko v preteklosti nismo bili sposobni formirati poštenih prisilnih uprav. To se bo vsekakor negativno odražalo v samih delovnih organizacijah. Čeprav je morda ideja dobro zamišljena, vendar izrazita profitna usmerjenost, ki je za to obliko normalna, lahko pusti globoke posledice na razvojnem področju. Vprašanje je, če bomo lahko to fluktuacijo nadomestili z novim zaposlovanjem.«

J. VOTEK

INOVATIVNOST

»Handsbetrieb«

Tokrat smo zavili proti Celju v Klimo – v njen tozd Industrijska proizvodnja z namenom, da zvemo nekaj več o inovativni dejavnosti v tem tozdu. Naša sogovornika tehnični vodja proizvodnje Branko Mernik in predsednik komisije za inovativno dejavnost Miha Močnik, sta nas popeljala v svet inovacijske dejavnosti. Že na samem začetku sta opozorila, da ni bogsigavedi kaj spodbudnih novic. No, že v pripravah na razgovor, me je Branko Mernik opozoril na inž. Avgusta Črepinška, kot enega najbolj agilnih inovatorjev v tem tozdu. Čeprav je zaposlen v razvoju, pa ima za sabo nekaj povsem originalnih razvojnih dosežkov, ki so plod njegovega lastnega znanja in so bili obravnavani kot inovacije. Namen obiska je bil tudi predstavitev inž. Črepinška. Žal pa malo zaradi moje zamude, pa tudi zaradi njegove zaposlenosti s pripravami na sejem Interklime tega nismo uspeli uresničiti. Kljub vsemu pa sva z inž. Črepinškom, sicer starim znancem Glasnika, le spregovorila nekaj besed in se dogovorila, da bomo njegova razmišljanja podrobneje predstavili v naslednji številki Glasnika.

Premalo spodbud

Miha Močnik, predsednik komisije za inovacijsko dejavnost, sicer nemirna duša, kot sem izvedel, pravi, da se ne morejo kaj prida pohvaliti s predlogi, ki bi jih lahko obravnavali. Najprej sva poskušala osvetliti predvsem tri sklope vprašanj, pomembnih za inovativno gibanje: način organiziranja te dejavnosti, ažurnost obravnavanja predlogov in seveda nagrajevanje.

»Že pri prvem, seveda po mojem mnenju zelo pomembnem vprašanju, moram povedati, da po tej strani, nismo kaj prida storili. Spodbujanja posebnega, ali kakšne akcije nismo sprožili, kot se to recimo dogaja v nekaterih organizacijah v našem okolju.

Za primer bom navedel Cinkarno in Aero. V teh organizacijah se, kolikor mi je znano, lahko pohvalijo z določenimi materialnimi učinki na račun inovacij in množične inovativne dejavnosti. Pri nas je vse bolj prepuščeno samoiniciativnosti posameznikov, ki se odločijo za prijavo svojih predlogov. Ti posamezniki ponavadi na posebnem formularju opišejo predlog in predložijo tehnično dokumentacijo, če z njo razpolagajo. Zatem skličemo našo komisijo, ki predlog obravnava, in če ga pozitivno oceni, ga dá v nadaljnjo obravnavo strokovni komisiji.

Naj povem, da je komisija štiriclanska in ima še tajnika, ki skrbi za dokumentacijo. Prav tako je tri do štiriclanska tudi strokovna komisija. No tu se pa zalomi predvsem zaradi oskrbe z dokumentacijo in pripravo le-te. Na tej ravni pa se mi zdi, da se zadeve odvijajo prepočasi. Seveda tudi po strokovni plati se ne postavlja veliko vprašanj. Zdi se mi, da se najbolj zapleta, pri iskanju in izračunavanju finančnih pokazateljev oziroma ekonomičnosti predloga. Preprosto se mi zdi, da obračunska služba ni tako organizirana, da bi lahko učinkovito sledila te trende in imela takoj na dlani podatke. Skratka, kot vidite, nismo ravno blesteči na vseh treh ravneh, ki sva jih prej izpostavila,« pravi Miha Močnik.

Še o nagrajevanju

Glede nagrajevanja, pravi Miha Močnik, so se poskušali zgledovati pri organizacijah, ki imajo te zadeve bolje urejene v občini, predvsem so dopolnili pravilnik z nekaterimi rešitvami iz prej omenjenih delovnih organizacij. Kot je povedal, so uredili tudi problem inflacije, tako da se sredstva, pri predlogih, ki pomenijo dolgoročnejši prihranek, valorizirajo. Pri tehničnih izboljšavah pa se tako ali tako opravi enkratno izplačilo. Vendar so tudi tu predlagatelji prikrajšani, kajti pot od sklepa o sprejetju inovacije do izplačila je še zmeraj predolga.

Šest do sedem predlogov

»No, ko ste me že vprašali o številu predlogov, moram povedati, da tega ni ravno veliko, giblje se okoli šestih do sedmih predlogov na leto, na približno 400 zaposlenih v tozdu,« pravi Miha Močnik. Seveda premalo. Kje iskati vzroke? Eden je že v tem, kar je prej omenil moj sogovornik, da ni posebnega spodbujanja, oziroma neke organizirane akcije. Kot sam pravi, bi moral verjetno nekdo bolj intenzivno delati, celo profesionalno delati na tem področju. Po njegovem prepričanju je predvsem pomembno spodbujanje. Z lobijem razvojnikov se ne srečujejo, kot se v nekaterih sredinah. Celo obratno, v konstrukcijski službi, kamor se obračajo predlagatelji z nepopolno tehnično dokumentacijo, vlada velik posluh za tovrstne predloge. Ob številu predlogov se tudi ni bati za lobi. Ob tem pa je kljub vsemu potrebno povedati, da je največ spodbud le od človeka iz razvojnega oddelka.

Povprašal sem ga, kako ocenjujejo njegove predloge, glede na blokade, ki so prisotne v nekaterih organizacijah, ko enostavno tem ljudem onemogočajo prijavljanje njihovih predlogov, pod krinko, da imajo to že tako ali tako v opisu del in nalog. »Te ovire pri nas ni in imajo vsi možnost enakopravno nastopati, res pa je, da je s pravilnikom določeno, na kakšen način so obravnavani ljudje iz razvoja. Gre za neke vrste korekcijske točke,« pravi Miha Močnik.

Zanimiv je bil podatek, da je sorazmerno malo predlogov iz proizvodnje. No, sogovorniku se to zdi na nek način razumljivo. Na eni strani sicer poudarja, da je premalo vzpodbujanja, na drugi pa to povezuje s specifiko njihove proizvodnje. Kot pravi, pri njih le v glavnem izdelujejo investicijsko opremo, za katero pa so roki izdelave zelo kratki. Poleg tega pa je skorajda vsak izdelek nekakšen prototip, saj je izdelan po naročilu glede na zahteve naročnika. Zdi se, da so primerjave zelo težke. Rekel bi lahko, da smo preveč »handsbetrieb« naravnani, kar pač zahteva sama narava proizvodnje. Pri takem tempu in tako kratkih rokih se včasih celo zgodi, da je tehnična dokumentacija pomanjkljiva, tako da je pri tej opremi težko meriti prihranke.

Je pa še ena resnica, razmišlja Miha Močnik, ljudje o tem pogosto ne razmišljajo in določene izboljšave naredijo, pa jih preprosto ne prijavijo. Morda zaradi tega, ker se jim ne zdi vredno, morda zaradi tega, ker jih na to nismo opozorili, morda pa tudi zaradi tega, ker je postopek preveč zapleten za preprostega delavca. Kajti, na tej ravni gre v veliki večini za tehnološke izboljšave, za katere bi morali postopek le nekoliko poenostaviti.

J. VOTEK

OBRAZI

Bliskov direktor

Blisk je sicer organizacija, ki je vedno nekje na obrobju dogajanj v IMP-ju. Kljub temu pa je to delovna organizacija, zaradi katere se je pogosto dvigoval prah. Namen tega zapisa ni pogrevanje dogajanj iz preteklosti. Kljub vsemu pa se kaže spomniti dogajanj iz bližnje preteklosti, ko se je dvignilo precej prahu po nepotrebnem predvsem na lokalni ravni ob odcepitvi Bliska iz Panonije. Takrat je Blisku marsikdo napovedoval črno prihodnost. Vendar zgodilo se je prav obratno. Blisk je danes dokaj stabilna delovna organizacija, medtem ko se nad Panonijo spet zgrinjajo črni oblaki. Pa pustimo sedaj Panonijo, kajti njeni problemi so tema posebnega zapisa. V Blisku pa je kljub »stabilnosti« prišlo do sprememb. Resda so se nekaj časa lovili na kadrovskem področju predvsem pri iskanju tehničnega direktorja, ki so ga nekako uspeli najti.

V maju pa je odstopil dotedanji direktor Jože Kouter. V razloge o vzrokih njegovega odstopa se sicer nismo podrobneje spuščali. V začetku julija je prevzel krmilo Bliska nov direktor dipl. inž. Franc Pucko, ki je bil prej direktor SCT-jevega tozda Mehanični obrati v Murski Soboti. Kot smo zvedeli, je bil ta obrat ali tozd eden boljših znotraj SCT-jeve strojegradnje predvsem zaradi dobrega izvoznega programa za nemškega partnerja. Zato nas je toliko bolj presenetilo, da se je Franc Pucko odločil za Blisk, ki je glede na položaj montažne dejavnosti na tržišču bistveno bolj na prepihu, kot je bila to prejšnja njegova organizacija.

Skrhani odnosi

Po že povedanem ste se odločili za svojevrsten preobrat v svoji karieri. Namesto, da bi ostali v dokaj stabilni delovni organizaciji, ki ste jo vodili do sedaj z utečenimi poslovnimi odnosi s tujim partnerjem, ste prekinili in prišli v organizacijo, ki ji v tem času usihanja naložb ni ravno z rožicami poslano. Morda bi za začetek potegnila črto med vašim dosedanjim delom in Bliskom, ki se verjetno precej razlikuje od vaše prejšnje službe.

»Najprej morda odgovor na prvi del vprašanja. Področje dela, s katerim sem bil prej v neposredni zvezi, je bila strojegradnja. Znano je, da so prav tako v strojegradnji zelo velika nihanja, ki so prav tako neposredno povezana s sedanjimi kriznimi časi. No, v SCT-jevem obratu v Murski Soboti je kljub vsemu drugače. Po začetnih težavah pred desetimi leti smo uspeli osvojiti izvozni program za nemškega partnerja. Moram reči, da je tako produktivnost, kot kakovost proizvodnje na evropski ravni. Nenazadnje so zadosten dokaz za to vnaprej sklenjeni posli za poldrugo leto. Problem pa so bili skrhani medsebojni odnosi z matično firmo v Ljubljani, ki je v težavah. Ti odnosi so obremenjevali naš tozd in nas blokirali, da ni bilo moč speljati začrtane poslovne politike. Moram povedati, da smo razmišljali celo o mešani firmi, vendar ni bilo pravega posluha. Kljub vsemu pa se mi zdi, da se za prihodnost, zdaj že moje bivše organizacije, ni bati, seveda če ohrani dosedanjo prožnost in kakovost. Ob prej omenjenih razlogih pa moram poudariti še enega, ki je vplival na mojo odločitev o spremembi delovnega okolja. Pri SCT-ju sem le bil dobrih deset let, kar je že predolga doba, ki človeka sili v otopelost.«

Sedaj pa preidiva k Blisku in k omenjeni primerjavi med dejavnostmi.

»Zame so novosti predvsem področja naložbene dejavnosti, skratka montaže. Ne toliko po strokovni, bolj po poslovni plati. Medtem, ko mi je strojna obdelava dokaj blizu. Vi ste prej že omenili problem v montažni dejavnosti. Kot mi je znano, so se v Blisku lansko leto srečevali s problemom nezasedenosti zmogljivosti. Glede na trenuten položaj ni pričakovati, da se s podobnim problemom ne bi srečali v bližnji prihodnosti. Kljub dobri zasedenosti montažne dejavnosti se kljub vsemu že sedaj srečujemo z nezaposlenimi monterji predvsem električarji in monterji ogrevanja. Trenutno je nekaj elektromonterjev zaposlenih pri ljubljanskem Elektromonterju, medtem ko viške s področja ogrevanja zaposlujemo pri vodovodu. Problem nepolne zaposlenosti elektromonterjev je prisoten zaradi konkurence v regiji, saj se na tem majhnem trgu srečujemo kar tri monterske organizacije.«

Kaj pa proizvodnja?

»Proizvodnja je za Blisk nedvomno pomembna in postaja vse pomembnejša. Kot vam je znano, se je Blisk že nekaj časa pripravljal na selitev in posodobitev livarne. Pridobljeno

Franc Pucko

imamo vso dokumentacijo in bomo z [illegible] z naložbo začeli v teh dneh v obstoječi proizvodni hali.«

Ostanek dohodka

Kakšno pa je bilo poslovanje v prvi polovici leta ne glede na to, da niste imeli možnosti neposrednega vpliva nanj?

»Poglejte, najprej moram pojasniti zadnji del vašega vprašanja, kajti zastavili ste ga dvoumno. Glede na vse prej povedano je le potrebno pojasniti, da v Blisku ni prišlo do zamenjave zaradi slabih poslovnih rezultatov ali slabega vodenja. Poslovni rezultati so glede na položaj na trgu ugodni. V prvem polletju je Blisk ustvaril 1,29 milijarde dinarjev dobička brez revalorizacij. Postavke z lanskim letom niso primerljive. Glede na rezultate poslovanja smo bistveno popravili osebne dohodke in izplačali poračun v višini desetih odstotkov glede na povprečje osebnih dohodkov v prvem polletju.«

Poslovna filozofija

Kakšna je vaša poslovna filozofija glede razvoja Bliska v prihodnje?

»Mislim, da ne bom povedal nič novega, vendar se moramo predvsem preusmeriti v proizvodnjo. Livarna nam mora biti osnova, na katero moramo vezati vse več končnih izdelkov. Kajti po mojem prepričanju kooperacijska dejavnost ne more biti osnova nadaljnjega razvoja Bliska. Ta naravnanost zahteva nekatere posege na kadrovskem področju, ki so nujni poleg programov, da bomo lahko govorili o Blisku kot stabilni firmi v prihodnje.«

V kakšnem smislu?

»Poglejte, mislim, da moramo ob dobrih proizvodnih programih prestrukturirati en del montažnega kadra za delo v proizvodnji. To bo možno ob dobrem programu in odpiranju navzven na tuja tržišča, ki so edini kriterij uspešnosti in bistveno bolj donosna od montažne dejavnosti. Problema nezaposlenosti montažnih delavcev ne bomo rešili s posojanjem navzven ali s plačanimi dopusti. To kvečjemu pomeni životarjenje. Hkrati pa to ne pomeni, da je montaža odpisana. Toda področje montažne dejavnosti zahteva povsem nov način reševanja problema, ki mora temeljiti na agresivni ponudbi in kakovosti storitev. Skratka približati se moramo inženiring storitvam. Kaj mislim s tem? Mi moramo vzpostaviti tesnejše stike z vlagatelji, pri katerih smo stalno prisotni z našimi storitvami in se dogovoriti za trajnejše sodelovanje. Nekaj teh pogovorov smo že opravili in so prvi rezultati že vidni. Za primer bom navedel Mesno industrijo, so pa še nekatere druge. Poleg tega moramo bolj agresivno izkoriščati naš geografski položaj za pridobivanje del od zunaj, saj smo locirani na tromeji.«

Vse lepo in prav, vendar je Blisk kljub vsemu precej bos tako na kadrovski kot na tehnološki ravni?

»Najprej nekaj o tehnologiji, vaša ugotovitev sicer drži. Dejal sem že, da bomo začeli z naložbo v novo livarno, približno sredi tega meseca, zaključili pa jo bomo sredi novembra. Naložba je vredna okrog 900 milijard dinarjev. V tej naložbi v glavnem posodabljamo našo tehnologijo. Plačali smo že fikcijsko stiskalnico, ki bo v teh dneh dobavljena. Nabavili bomo peč za predgretje kovanja. Zbrane so ponudbe za štiri indukcijske peči. Glede prej omenjene usmeritve na tuji trg moram povedati, da smo že v poslovnih stikih z zunanjimi partnerji glede možnosti kooperacijske proizvodnje. O tem za kaj konkretno gre, pa je še preuranjeno govoriti. V tem času smo plasirali na trg bojler racional, ki je prav tako vzbudil precej zanimanja.

Na kadrovskem področju je vaša ugotovitev delno točna. Mislim, da ob vlaganjih v izobraževanje naših delavcev ne bi smeli imeti problemov s kvalificirano delovno silo. Kar pa se tiče tehničnega kadra, če se tako izrazim, nekaj imamo in to dobrega. Računamo pa tudi s štipendisti, ki zaključujejo šolanje. Prepričan sem, da Blisk ni več delovna organizacija, ki bi bila nezanimiva za tovrsten kader, saj smo osebne dohodke bistveno popravili in v tem času presegamo regijsko povprečje v kovinski industriji. Po drugi strani pa bo naše odpiranje navzven tako v montaži kot proizvodnji po moji oceni dovolj privlačno za tovrsten kader.«

Reorganizacija

Za konec se še dotakniva vaših pogledov na reorganizacijo sistema IMP-ja glede na ponujeno varianto mešanega podjetja?

»Morda je preuranjeno govoriti o tem, kljub vsemu pa bom povedal svoje mnenje. Gledano z naše perspektive-torej Bliskove, se mi zdi ponujen koncept nesprejemljiv. Namreč, mi smo le majhna organizacija, ki je do sedaj porinjena na obrobje. Razlogov je verjetno več, eden od največjih je prav gotovo lokacijski faktor. Vzemiva primer od nekaterih tozdov skupnega pomena, konkretno od Inženiringa Blisk ni imel kakšne posebne koristi v smislu zaposlovanja njegovih zmogljivosti. Pojavljali smo se le kot »posojevalec« delovne sile, ne pa kot izvajalec. V zadnjem obdobju se je to sicer nekoliko spremenilo, kljub temu pa je eden od dveh poslov v tem času zelo vprašljiv. Vprašanje je, kaj lahko pričakujemo od tega predvidenega gromozanskega aparata glede na novo organizacijsko shemo. Kajti svetovni trend je v decentralizaciji poslovnih funkcij, ne pa v centralizaciji. Zame je bistveno bolj sprejemljiv koncept npr. sedanjega delovanja Slovenijalesa, kjer so principi poslovanja sistema določeni povsem drugače in na ekonomski osnovi. Skratka, pričakujem, da bo prišlo do določenih sprememb v predlagani varianti, ki bo sprejemljivejša in ki bo na ekonomskih principih. Jasno pa je, da je potrebno preseči sedanji dogovorni princip sozda in vzpostaviti podjetniškega.«

J. VOTEK

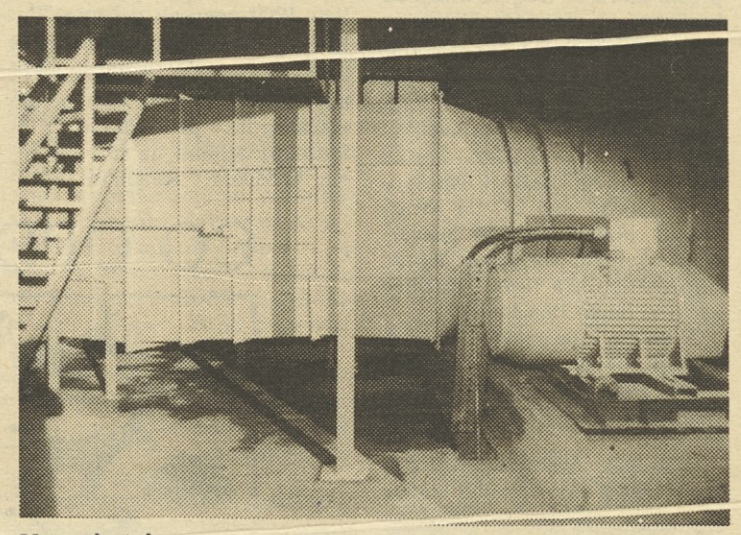
KLIMA

Prezračevanje rudarskih jam

Klima Celje je v preteklih letih postopno osvojila in izvedla nekatere tipske rešitve v zvezi s prezračevanjem v rudarstvu. To so kompletne ventilacijske postaje, nameščene na površini, ki preko veznih rovov oskrbujejo celotni rudniški podzemeljski kompleks s svežim zrakom.

Osnova za izvedbo tipskih rešitev so bili naši aks. ventilatorji tipa N-AVV, ki s svojimi tlačnimi karakteristikami posegajo na področje centrifugalnih ventilatorjev ter na ta način omogočajo racionalnejšo izvedbo zahtevanega sistema in režima prezračevanja.

Prezračevanje rudarskih jam je regulirano z republiškimi in zveznimi predpisi. Le ti so izredno rigorozni, kar je razumljivo, saj imamo globoko pod zemljo stotine človeških življenj, ki so neposredno odvisna od dovoda zraka, po drugi strani pa je celotni rudarski kompleks običajno v eksplozivno nevarni coni, kar pomeni, da mora biti ventilatorska postaja izvedena v Ex zaščiti.



Notranjost sistema

Predpisi nadalje zahtevajo:

– rezervni ventilator s sistemom bay-pas kanalov in loput za takojšen zagon ventilatorja v primeru okvare na osnovnem sistemu

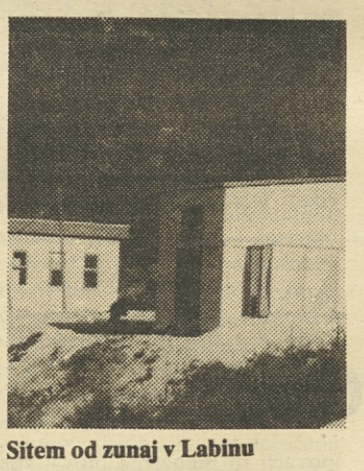
– obrnitev smeri zračnega toka v roku 10 minut v primeru višje sile, n. pr. požara. To sploh ni enostavna zadeva, če pomislimo na razvejan podzemeljski labirint rovov – dolgih več deset kilometrov, v katerih je treba vso gibajočo maso zraka obrniti v drugo smer.

– daljinsko vodenje iz dislocirane kontrolne sobe in 24 urni nadzor

– neprekinjeno spremljanje in trajen zapis indikacije podtlaka, opozorilni sistem v primeru prekoračitve mejne vrednosti i. t. d.

Vsi ti varnostni pogoji segajo seveda povsem v strokovno področje rudarstva, zato je nujno potrebno sodelovanje z njihovimi strokovnimi službami, naš projekt kot tak pa roma na verifikacijo v pooblaščen rudarski inštitut.

Nanizal sem samo nekaj sistemskih težav pri realizaciji projektne dokumentacije, pridružijo se jim še pozneje operativne pri montaži in zagonske pri preizkusu, kjer je n. pr. potrebno evakuirati celoten podzemeljski kompleks (v LABINU n. pr. 500-600 rudarjev).



Sitem od zunaj v Labinu

Kljub temu smo do sedaj uspeli brez večjih pretresov realizirati postaje za rudnike: LABIN, BREZA, SUVA REKA, RESAVICA, REK (posebna) ter TRBOVLJE v projektu.

Naj še na kratko opišem tehnično izvedbo postaj.

Kot sem omenil, je osnovni pogonski agregat aksialni ventilator, izjemoma je lahko pri zelo neugodnih pogojih kot n. pr. TRBOVLJE tudi centrifugalni (skica 1).

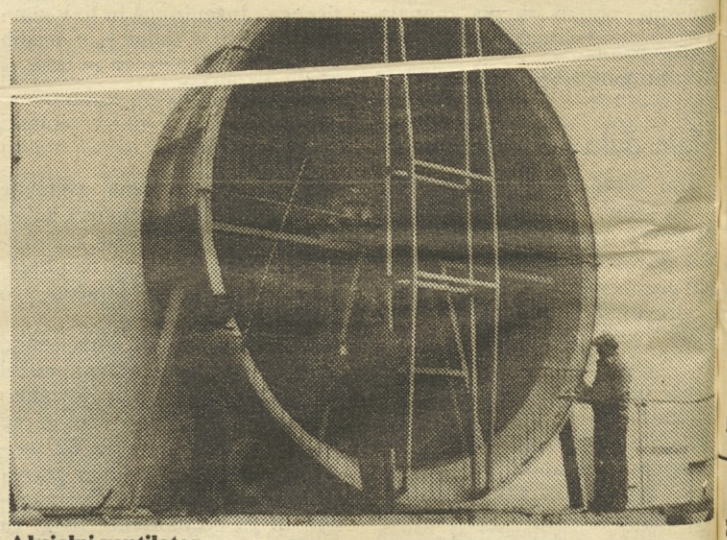
Postaje izdelamo v celoti na ključ. V tem primeru si poiščemo ustreznega pod izvajalca za samo zgradbo, n. pr. LABIN, ali pa to stori investitor n. pr. BREZA. Zgradba mora biti oblikovno in dimenzijsko prilagojena strojni opremi, zato običajno izdelamo načrte – podlage sami. Dislocirana komandna soba, oddaljena 80 do 150 metrov, je običajno v sklopu trafo postaje, ki tudi spada v ta kompleks.

Notranja strojna oprema mora ustrezati že omenjenim zahtevam:

– rezervni ventilator je vzporeden z osnovnim, povezana sta s sistemom cevovodov in loput,

– reverzibilni pogon (obrnitev zračnega toka) je pri aksialnih ventilatorjih zelo ugoden, rotor zavrtimo v nasprotno smer, zmanjšan pretok nadoknadimo tako, da delujeta oba rotorja naenkrat. Pri centrifugalnih ventilatorjih je to bistveno bolj neugodno, ker moramo uporabiti sistem sesalnih in tlačnih povezovalnih kanalov in zapornih loput, da dosežemo obrnitev zračnih tokov,

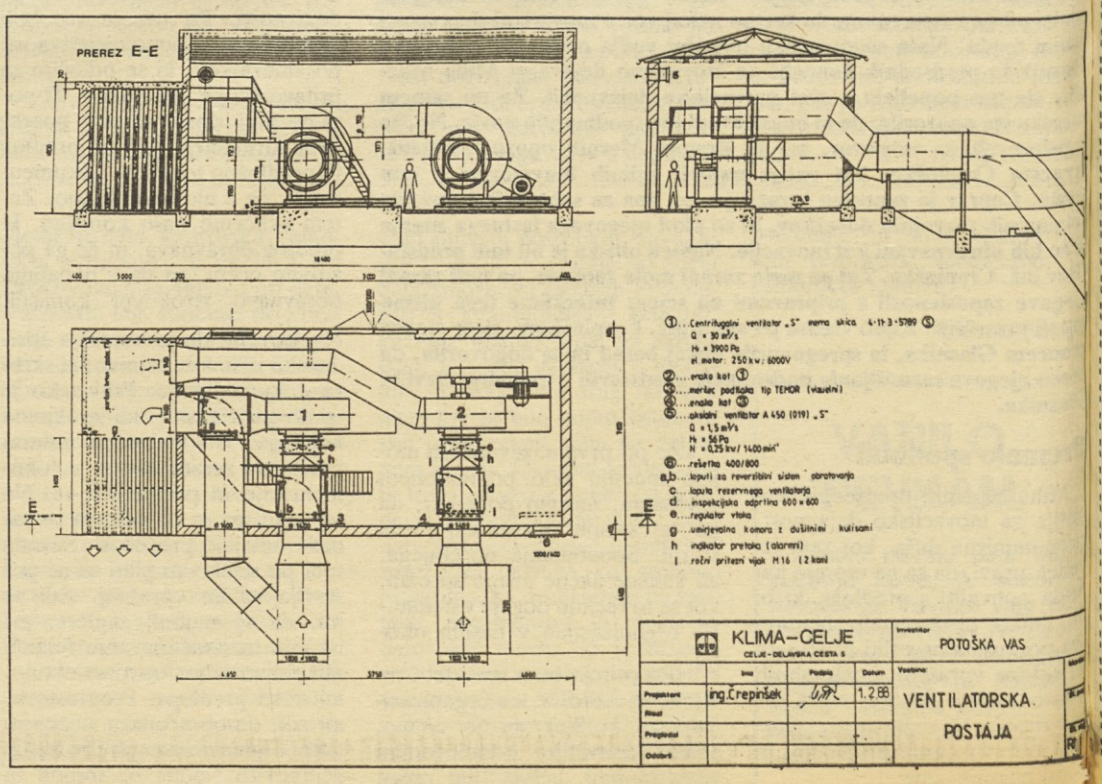
– šumnost je regulirana z lokalnimi predpisi glede na mikrolokacijo postaje. Ker le to pogojuje izhodni rudniški jašek, ki je lahko več kilometrov oddaljen od ostalih rudniških objektov, se dogodi, da je ventilatorska postaja postavljena sredi urbanega naselja (n. pr. Trbovlje). V tem primeru je dovoljen močni hrup (postaja deluje 24 ur dnevno) približno 42 dB (v območju najbližje stanovanjske hiše). Zaradi takšnih izjemnih razmer, ki so pri tovrstnih objektih skoraj pravilo, smo prisiljeni predvideti rigorozno protišumno zaščito. N. pr. del zgradbe je opredeljen in opremljen kot glušilna soba – glušnik.



Aksialni ventilator

– Avtomatika in upravljanje v zvezi s tem je nekaj povedanega že v uvodu. Dodam naj le še to, da je že v projektu opredeljen in predviden postopek za pravilno in varno izvedbo reverzibilnega zagona, torej postopek, ki je po rudarskih predpisih opredeljen kot intervencijski – reševalni (požar, poplave...) ko so neposredno ogrožena človeška življenja in čestokrat žal nekatera že tudi izgubljena. V takih primerih mora dežurni strojnik hitro in točno ukrepati po vnaprej določenih predpisih. Avtomatika s pogojnimi izvršilnimi elementi mu pri tem zagotavlja, da bo alarmni postopek tekel po predpisanem scenariju.

Avgust Črepinšek



MONTREUX 89

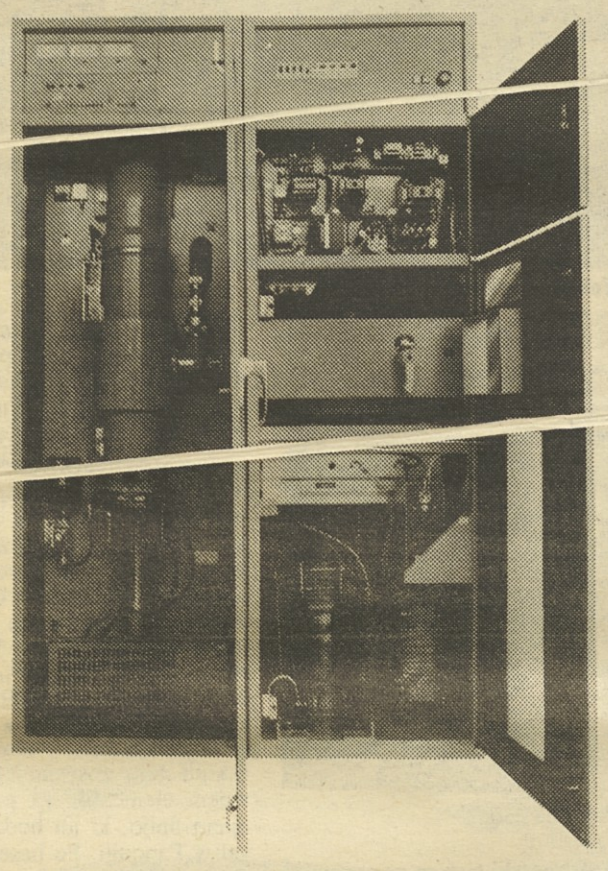
Televizija, radio, komunikacije

Nekako v senci vsega ostalega sejemskega vrveža, na katerem so se letos pojavljale različne IMP-jeve organizacije, je minil nastop Telekoma na največjem, najkakovostnejšem sejmu radia, televizije in komunikacij v Montreuxu v Švici. Na tem sejmu se je Telekom predstavil samostojno. Montreux je letoviško mesto v francoskem delu Švice ob Ženevskem jezeru. V svetu je poleg svoje turistične privlačnosti poznan po sejmu radia, televizije in komunikacij, ki poteka vsaki dve leti. Letošnji je bil od 17. do 22. junija. Poleg razstave najsodobnejših tehnologij spremljajo sejem visoko profesionalni strokovni simpoziji, ki na nek način dirigirajo razvoj za obdobje naslednjih dveh let. Eden od dokazov za njegovo visokoprofesionalno raven je tudi ta, da je sejem zaprt za široko javnost.

IMP kot razstavljalec

Odločitev Telekoma, da se samostojno pojavi na tem sejmu, ni bila naključna, nam je povedal direktor razvojnega sektorja Ivan Resnik s svojimi sodelavci. V prvi vrsti je temu botroval zelo uspešno zaključen razvojni projekt 20 kW televizijskega oddajnika. K temu dodajmo, da je bil Telekom prvi in edini jugoslovanski razstavljalec na tem sejmu. Sicer pa se je Telekom pojavil na tem sejmu na dveh mestih, samostojno in skupaj s Siemensom, s katerim so razstavljali končne postaje oddajnikov.

Večjih tovrstnih izkušenj za tako zahteven sejemski nastop, pravijo v Telekomu, resda niso imeli, vendar so se na sejem pripravili, kar se dá temeljito. Poleg ustreznega prospektnega materiala v tujih jezikih so bili na sejmu stalno prisotni strokovnjaki iz razvoja in komerciale, ki so sprejemali obiskovalce in sprotno analizirali vse obiskovalce. Zanimanje za opremo je bilo zelo veliko, ne samo s strani jugoslovanskih centrov, ampak tudi tujih. Poleg ugodnih ocen, ki so jih dobili od obiskovalcev, so pomembne zelo ugodne ocene s strani konkurence. Na nek način je bil sejem priložnost, pravi Ivan Resnik s sodelavci, da so potrdili svojo vrednost. Sejem pomeni objektivno oceno izdelka in potrdi, če ta ustreza svetovnim trendom. V Telekomu pravijo, da lahko brez skromnosti povejo, da je izdelek v skladu s svetovnimi trendi, kajti sejem kot je v Montreuxu, izdelek potrdi, mu odpre okno v svet in možnost prodaje, ali pa ga obsodi na propad. Poleg tega je pomembno, da je izdelek razblinil vse dvome pri domačih kupcih, kar je prav tako zelo pomembno.



5 k UHF ojačevalnik

Smeri razvoja

Kot smo že zapisali, je bil sejem poleg promocije oddajnika za Telekom pomemben tudi zaradi iskanja in potrjevanja razvojnih trendov v prihodnje. Pri oddajnikih se vse bolj uveljavlja tranzistorizacija le-teh. Thomson kot največji proizvajalec je predstavil 10 kw oddajnike, v katerih so vgrajeni tranzistorji namesto elektronk. Toda po prepričanju Telekomovih razvojnikov gre zaenkrat samo za usmeritev, o kateri tudi sami razmišljajo, vendar izdelek še ni uveljavljen na tržišču. Glede tega je tudi nekaj dvomov. V prvi vrsti so to sami tranzistorji. Na tem področju je razvoj zelo hiter in proizvajalci, ki hočejo ostati v stiku s tržiščem zelo hitro menjujejo tipe tranzistorjev. Zato se zastavlja vprašanje glede ohranjanja tranzistorjev tako dolgo v proizvodnji kot je življenjska doba oddajnikov. Ta se giblje med 15 in 20-timi leti, medtem ko se tranzistorji menjujejo v dveh do treh letih. Zato so zaenkrat elektronke še v prednosti. Sami pa se kljub temu razvoju v tej smeri niso odrekli. Nenazadnje so v tej smeri dobili podporo tudi s strani Siemensa, čeprav proizvaja elektronke. Tranzistorski oddajnik je tako že ena od razvojnih usmeritev, kot pravijo, so že začeli razmišljati o najugodnejši varianti, navezali pa so tudi stike z nekaterimi proizvajalci tranzistorskih stopenj.

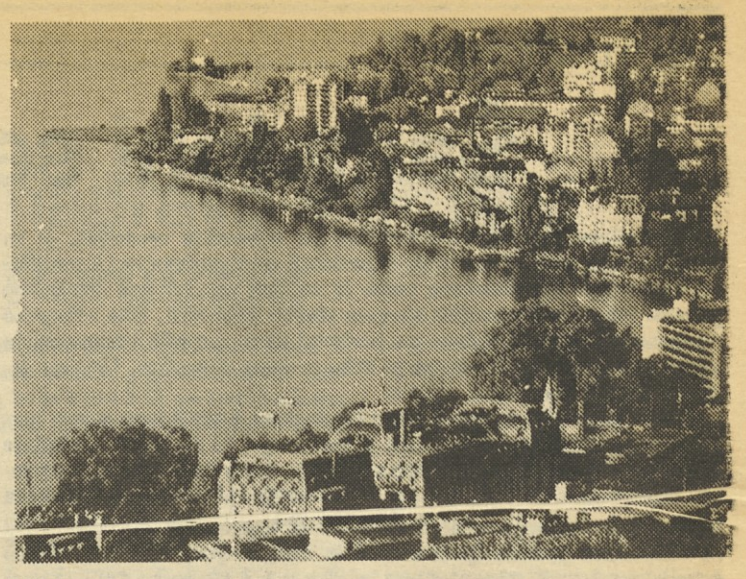
Nedvomno pa je v tem času pred njimi še en pomemben korak pri izpolnitvi obstoječega oddajnika. Vse bolj se namreč uveljavlja mikroprocesorska kontrola delovanja aparature. Kot so sami povedali, zanje ne pomeni novosti, saj imajo že izdelan osnutek o načinu tovrstne kontrole. Na naslednjem sejmu bodo lahko, če ne še prej, predstavili tudi ta del elektronike na svojem oddajniku.

Novost je tudi pri močnostnih ojačevalnikih, kjer se vse bolj uveljavljajo močnostni ojačevalniki z elektroniko, kajti le-ta vpliva na zmanjšanje porabe energije.

CATV

Po svoje zanimiva je bila predstavitev kabelskih sistemov, ki jih seveda niso razstavljali, pomembna pa je bila razstava za nadaljnje usmeritve v njihovem lastnem razvoju. Nedvomno je prišlo do precejšnjih sprememb, pravijo, čedalje bolj je opazen trend v digitalnem prenosu signala po optičnem kablu. Optični kabel povečuje zmogljivosti kabelskih razvodov in sistemov in odpira možnosti za priključitev nekaj stotisoč priključkov na večjih razdaljah.

Naslednja usmeritev je vse bolj množično pojavljanje opreme za dvosmerni kabelski razdelilni sistem, ki poleg prenosa signala omogoča prenos nekaterih informacij v obratni smeri. Skratka gre za informacijsko zaključenost, ki pomeni novo kakovost v ponudbi. V Telekomu v tem času zaključujejo razvoj sistema, ki omogoča dvosmeren prenos informacij. Razvoj optičnega kabla se še ni začel. Predvsem je pri tem vprašaljivo tržišče, saj pri nas še niso opazni trendi za vzpostavljanje tako velikih sistemov. Nedvomno pa sledijo vse večji profesionalizaciji opreme, kar je usmeritev pri vzpostvljanju večjih sistemov.



Montreux

Na področju satelitske televizije, ki je sestavni del kabelske, je najbolj prisotna usmeritev po povečevanju števila kanalov, kjer ni moč zaostajati.

Studijska tehnika

Kot svojevrstno zanimivost so mi sogovorniki na kratko predstavili dosežke sodobne tehnologije na ostalih področjih, ki se ne dotikajo neposredno njihove dejavnosti. Kot so povedali, so naravnost fantastični skoki opazni na področju studijske tehnike, kjer so se zmogljivosti neverjetno povečale. Skratka tzn. hifi tehnology ne pozna meja. Opazno je tudi, da je v svetu velikost ekrana za reprodukcijo slike vse manjši problem. Tako so se že pojavili ekrani v obliki displeyev za množično gledanje. Reprodukcija slike se vse bolj približuje filmski reprodukciji. Tako ni več daleč čas, ko bodo filme snemali na magnetoskopske trakove.

Evropa 92

Čeprav je bil sejem v Švici in bo še naprej ostal tam, nas je kljub vsemu zanimalo, kje je Telekom pred letom 92. Ivan Resnik pravi, da kot proizvajalci oddajniške opreme ne zaostajajo za evropskim razvojem, zato tudi ne bo problema plasmaja. Resda so pri oddajnikih odvisni od proizvajalcev določenih komponent. Vendar gre v tem primeru za svetovne proizvajalce, kar jim lahko omogoči le večjo vpetost na evropsko tržišče. Na vseh ostalih področjih je zaostanek nekoliko večji. Vendar, kot ocenjuje, na razvojnem področju ni problemov in so sposobni dosegati evropske zahteve in iti v korak s svetovnim razvojem. Gledano malo širše pa bi se glede na zahteve tega tržišča morali malo bolj agresivno pripravljati tudi v ostalih delih tovarne, predvsem v proizvodnji in prodaji. No, v proizvodnji so narejeni že prvi koraki, saj so začeli z nabavo nekaterih novih sodobnih tehnoloških linij.

J. VOTEK

Fakturirana realizacija 1989 v 000 din - JULIJ

	TOZD,O.	Letni letni	Letni 7 mes	Letni julij	Izvršitev julij	Izvršitev 7 mes 89	Izvršitev 7 mes.88	Indeks izvršitve let.pl	Indeks izvršitve pl.7 m	Indeks izvršitve pl.jul.	Indeks izvršitve 89/88
11.	PROMONT	239,012,000	59,948,656	21,295,135	31,979,904	97,130,790	11,427,059	41	139	150	850
12.	KM	99,306,000	33,588,137	8,395,391	11,493,475	36,923,346	5,818,391	37	110	137	635
13.	MK	80,000,000	19,942,700	3,616,700	12,365,673	45,441,037	5,294,404	57	228	342	858
14.	MM	244,215,000	103,650,000	37,700,000	27,015,974	91,346,853	13,042,467	37	88	72	700
15.	IB	39,072,000	17,848,000	3,368,000	3,074,000	14,729,861	3,389,612	38	83	91	435
16.	EKO	36,107,500	16,280,800	2,686,400	6,192,169	21,855,240	4,443,003	61	134	231	492
17.	EM	135,518,000	49,855,000	15,293,000	21,154,343	66,579,637	8,842,944	49	134	138	753
	brez izvoza	124,691,000	43,698,000	14,016,000	16,140,236	57,309,391	7,728,467	46	131	115	742
18.	DVIG	50,311,000	15,941,010	3,869,610	3,623,858	16,478,575	3,088,758	33	103	94	534
19.	TEN	78,677,000	24,347,043	3,329,267	7,289,013	26,862,411	4,592,605	34	110	219	585
110.	TELKOM	99,966,000	25,304,100	5,125,200	6,332,675	39,882,659	6,568,229	40	158	124	607
111.	ISO	52,186,000	20,419,232	4,734,000	5,112,330	24,331,928	4,327,628	47	119	108	562
112.	KLIMAT	141,505,379	52,720,000	14,860,000	9,284,581	51,430,335	8,239,022	36	98	62	624
113.	TIO	140,000,000	44,938,000	10,000,494	10,158,714	47,158,739	5,521,657	34	105	102	854
114.	BLISK	76,000,000	20,400,000	6,000,000	7,457,468	26,573,751	3,498,448	35	130	124	760
115.	PAN	113,115,352	64,750,349	8,300,000	15,696,626	97,704,924	13,235,627	86	151	189	738
116.	IKO	580,805,000	157,310,900	35,169,500	48,112,632	218,092,721	30,452,957	38	139	137	716
116.1.	AVTOMATIKA	217,161,000	62,106,000	12,330,000	21,201,378	85,821,790	12,553,059	40	138	172	684
116.2.	CRPALKE	188,982,000	51,361,900	13,888,000	17,386,457	72,138,430	8,996,832	38	140	125	802
116.3.	ITAK	80,945,000	19,855,000	5,090,700	6,630,881	27,357,803	4,258,220	34	138	130	642
116.4.	SKIP	93,718,000	23,988,000	3,860,800	2,893,916	32,774,698	4,644,845	35	137	75	706
117.	LIVAR	462,657,000	166,068,373	47,002,693	47,849,062	179,147,319	26,272,652	39	108	102	682
117.5.	LSNL	274,766,000	101,766,000	29,000,720	29,325,102	108,540,699	16,116,801	40	107	101	673
117.6.	TA	95,466,000	30,466,300	10,000,600	10,106,336	35,052,575	3,623,875	37	115	101	967
117.7.	VIPO	27,930,000	10,430,000	2,000,600	2,378,776	10,536,664	2,666,735	38	101	119	395
117.8.	LBK	64,495,000	23,406,373	6,000,773	6,038,848	25,017,381	3,865,242	39	107	101	647
118.	KLIMA	253,414,200	77,590,200	20,315,000	21,992,325	83,894,179	13,043,284	33	108	108	643
118.9.	IP	144,667,700	44,323,700	11,594,000	13,346,411	47,812,205	7,188,131	33	108	115	665
118.10.	MP	108,746,500	33,266,500	8,721,000	8,645,914	36,081,974	5,855,152	33	109	99	616
119.	IZIP	253,276,000	74,873,910	15,885,000	14,825,596	86,595,676	11,282,753	34	115	93	768
119.11.	INZ	140,000,000	39,000,000	9,000,000	9,207,565	46.547,273	3,628,948	33	119	102	1283
119.12.	MARK	26,846,000	8,782,000	2,085,000	2,436,187	9,720,032	1,459,428	36	111	117	666
119.13.	PB	51,600,000	9,501,000	3,200,000	1,503,329	11,664,616	1,844,257	23	123	47	632
119.14.	TEHNOM	12,780,000	7,190,910	900,000	997,964	7,402,395	1,690,567	58	102	111	438
119.15.	ALCE	22,050,000	10,400,000	700,000	680,550	11,261,360	2,659,553	51	108	97	423
	- CK	4,132,000	2,374,000	333,000	966,571	3,442,620	836,263	83	145	290	412
	- SD	3,100,000	392,300	172,800	183,069	838,687	105,402	27	214	106	796
	- PD	1,215,000	715,000	200,000	381,904	626,360	165,322	52	88	191	379
	IMP	3,183,591,431	1,059,257,710	267,651,090	312,541,964	1,277,067,649	183,837,945	40	121	117	695

EKO

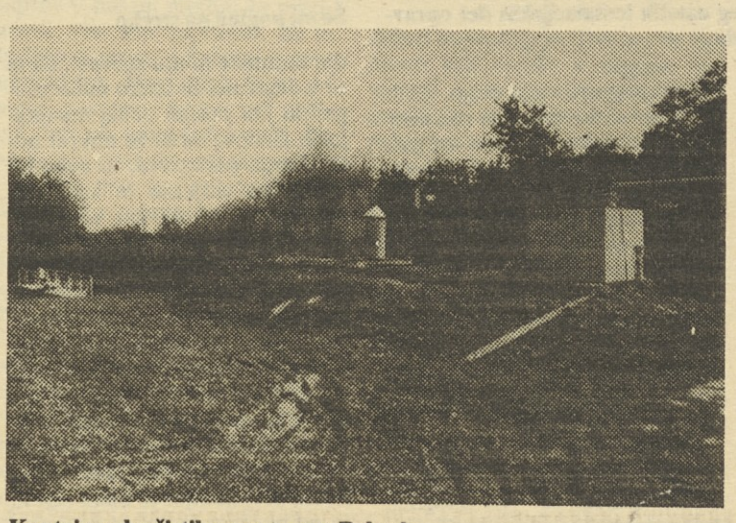
Kontejnerska biološka čistilna naprava

Zaradi vse izrazitejše ekološke krize postaja problem onesnaženih voda vse bolj pereč. Na področju čiščenja odplak se torej odpirajo široke razvojne perspektive. Veliki sistemi za čiščenje odpadnih voda so že dobro poznani, problemi se pojavijo pri manjših količinah komunalnih ali industrijskih odplak. S spremljanjem domačih in tujih dosežkov smo razvili kontejnersko čistilno napravo različnih velikosti od 50E do 1000E.

Pri čiščenju odpadnih voda danes uporabljamo več različnih postopkov biološkega čiščenja: lagune, rotacijski in drugi biodiski, aktivno blato... Čiščenje v naši napravi poteka v celoti biološko brez dodatkov kemikalij s pomočjo aktivnega blata. Za čiščenje izkoriščamo naraven proces samočiščenja, ki ga je sposobna vsaka voda. V napravi je ta proces mnogo hitrejši in intenzivnejši, kar dosežemo z uvajanjem kisika v prezračevalni bazen ter z ustvarjanjem optimalnih pogojev za razvoj adaptiranih mikroorganizmov v aktivnem blatu. Flokule blata sestavljajo drobci organskih snovi z velikim številom mikroorganizmov. Flokule adsorbirajo in absorbirajo organske snovi iz vode, ki jih nato prisotni mikroorganizmi uporabljajo za hrano. Naprava je umeten ekosistem z veliko gostoto biomase, ki izkorišča odpadne organske snovi za pridobivanje energije in tvorbo sebi lastnih snovi.

Opis tehnologije

Napravo sestavljajo štirje elementi: črpališče, primarni usedalnik (Emšer), aeracijski bazen in sekundarni usedalnik. Odpadno vodo s kanalizacijo dovajamo do črpališča, kjer jo potopna ali polžasta črpalka črpa v primarni usedalnik. Tu se mehansko očisti, usedajo se večji neraztopljeni delci. Usedalnik ima dva dela: zgornji usedalni del in spodnji depo za mulj. To je klasična varianta tega elementa, uporabna za tipske kontejnerje. Pri večjih napravah je boljši peskolov in odstranjevalec maščob, saj pri napravah nad 500E Emšer zavzema več kot polovico naprave. Mehanski stopnji sledi biološka v aeracijskem bazenu. S pomočjo turbine ali kompresorja dovajamo kisik in hkrati mešamo mešanico blata in vode. Ta element je najpomembnejši del naprave, saj tu poteka biološko čiščenje in se ustvarja občutljivo ravnotežje med rastjo mikroorganizmov in sestavo odpadne vode. Iz aeracijskega bazena teče voda v sekundarni usedalnik, kjer se aktivno blato useda in bodisi vrača v aeracijski bazen ali pa v depo mulja v Emšerju. Mulj odstranjujemo dva do trikrat letno (cisterna) in ga pošiljamo v nadaljnjo predelavo ali pa ga uporabimo kot odlično gnojilo. Očiščena voda teče v odvodnik in ni več nevarna za okolje, saj vsebuje pod 25 mgBPK5/1 organskega onesnaženja.



Kontejnerska čistilna naprava v Pekrah

Sistematika

Naprave različnih velikosti sestavljamo iz tipiziranih enot, ki jih spajamo v funkcionalno celoto. Možne so velikosti v razponu od 500-1000E. S pomočjo računalnika smo izračunali vse velikosti KBČN, velikosti sestavnih elementov, ustrezno količino kisika, hidravlične obremenitve in efekt čiščenja pri različnih obremenitvah. Na podlagi tega predlagamo naslednje velikosti kontejnerskih bioloških čistilnih naprav: 50-125-200-250-315-400-500-630-800-1000E.

Kontejnerske biološke čistilne naprave lahko uporabljamo za čiščenje komunalnih odpadnih voda in odplak iz različnih vej industrije: živilska industrija, živinske farme, papirna in celulozna industrija, usnjarska, tekstilna, petrokemična industrija, klavnice ipd. Zelo primerne so tudi za hotele in turistična naselja, saj je možna namestitev več manjših enot, ki jih po potrebi priklopimo na sistem (sezona). Čas zagona naprave je zaradi velikosti kratek. Princip čiščenja tolerira nihanja v količini odplak in ga je možno prilagajati z uravnavanjem količine aktivnega molja v napravi.

Aljaž Sancin

KMETIJSKI SEJEM

Šampioni sejma

Če sodimo Panonijino uspešnost po sejemskih medaljah, je to zagotovo ena najbolj uspešnih organizacij med proizvajalci kmetijske mehanizacije. Do določene mere je to tudi res, saj vsa strokovna javnost priznava Panonijim strojem visoko kakovost, celo evropsko in svetovno raven. Gledano po poslovni plati, v mislih imam seveda njeno poslovno uspešnost, pa je slika povsem drugačna. Upajmo le, da ne najbolj tragična.

Panonija je bila na letošnjem radgonskem kmetijskem sejmu razglašena za šampiona sejma. To je priznanje, ki ga sejem podeljuje najbolj uspešnim razstavljalcem na sejmu, torej tistim, ki so predstavili največ novitet v času svojega razstavljanja na sejmu. Rečemo lahko, da je Panonija upravičeni dobitnik tega laskavega naslova, saj se vsako leto predstavlja z novimi in izpopolnjenimi izdelki. Samo letos so predstavili tri prototipne izdelke in t. i. ekološko linijo skupaj z Živinorejsko veterinarskim zavodom iz Murske Sobote.

Novosti

Kot sta nam povedala komercialni direktor Milan Balantič in vodja domače prodaje Danilo Kalamar, so letos poleg standardnega programa sejalne tehnike in priprave tal predstavili še polnilno linijo za vinogradnike in kletarje, ki je vzbudila med obiskovalci največ zanimanja, in ki jo bodo izdelovali v kooperaciji z zahodnonemškim partnerjem Clemensom.

Poleg tega je bil zanimiv še stroj za čiščenje drenažnih cevi na melioriranih področjih ter traktorska škropilna tehnika.

Skratka, izredno razvejan program z vrsto izdelkov. Po ocenah naših sogovornikov je teh izdelkov že kar preveč. Pa ne zaradi [illegible] predvsem nezanimivosti ampa[illegible] zaradi majhnih serij, zato se [illegible] upravičeno zastavlja vprašanje programske selekcije. No, poleg razstave so sejem, ki je neke vrste hišni sejem Panonije (mislim seveda glede na lokacijo in bližino tovarne), so ga izkoristili za pogovore s poslovnimi partnerji, ki so se skorajda vsi zbrali na sejmu. V času sejma je bila po besedah Milana Balantiča podpisana pogodba z italijanskim partnerjem Pegoraro za izdelavo diskov in korit za diskasto kosilnico. Za to imajo v Panoniji že izdelana orodja.

Paralelni razvoj

Paralelni slalom je že od samih začetkov smučarskega cirkusa »paradna disciplina« ob zaključku tekmovanj. Po koluarjih se sliši, da tudi v Panoniji razvojniki vozijo paralelni slalom. Na eni strani se o besedah škodoželjnih opravljivcev pojavlja t. i. oficielni razvoj, na drugi pa vzporedni, sicer formalno nepriznan razvoj, ki sta začela svojo dirko po strmini navzdol. Sicer, če bi ostali na ravni škodoželjnih opravljivcev, bi temu celo verjeli, kajti, na sejmu so Panonci tudi tako nastopili, na dveh štantih namreč. Eden je bil uraden, torej standardni Panonijin in drugi »paralelen« pri ŽVZ-ju. Naj bo kakorkoli že, pustimo šalo ob strani, pa tudi za škodoželjne obrekljivce se ne bomo naprej menili. Preprosto, je le tako, da se v Panoniji, morda ravno skozi program t. i. ekolo[illegible] drobneje predstavili, [illegible] skozi sodelovanje z ŽVZ-jem uveljaviti projektni način vodenja z jasno določenimi pravili igre. Na nek način se je to pokazalo na sami predstavitvi na »paralelnem« štantu, kjer je Panonija predstavila vse svoje izdelke iz tega programa za racionalno in ekološko primernejšo obdelavo tal, strokovnjaki ŽVZ-ja pa so k temu dodali svoj strokovni del. S pomočjo video posnetkov so namreč prikazali vse faze razvoja rastlin in obdelave tal. Prezentacija na zares visoki ravni. Nenazadnje je vzbudila veliko pozornost pri samem kmetijskem ministru Stevu Mirjaniču in podpredsedniku ZIS-a Živku Preglu. Gledano tako ali drugače, je projekt zaživel, žalostno je le to, če se povrnemo (kljub vsemu k prej omenjenim dobrohotnim obrekljivcem), da v Panoniji še ne razumejo, kaj je projektno vodenje. Zato se bo slalomska dirka verjetno kar nadaljevala.

Ekološki program si je z zanimanjem ogledala lokalna partijska garnitura

Trženje

Žal po spremljanju in poznavanju Panonije že od prej ugotavljam nekaj, da kljub že tolikokrat izrečenim besedam, kot je dober program, tej organizaciji le nekaj manjka. Zdi se mi, da ji manjkata pravi marketinški pristop k trženju in agresivna propaganda. Glede na program in na čase, v katerih se nahajamo, mislim na totalno zasvinjanost našega okolja – enostavno niso sposobni agresivno ponuditi svojih prednosti, ki jih imajo ravno pri obdelavi zemlje. Ne vem, ali jim primanjkuje znanja, v veliki meri je verjetno tako, ali pa denarja, seveda ga. Toda to so izdatki, ki bi se kljub vsemu obrestovali. Zastavil si bom samo nekaj vprašanj in tudi nanje odgovoril.

Poglejmo, že lansko leto so agronomski strokovnjaki začeli opozarjati na probleme s podtalnico in vdora pesticidov vanjo. Žal, kot kaže, teh spoznanj v Panoniji bodisi ne spreminjajo, ali [illegible] nepomembna. pa se jim zdi[illegible] Toda prepričan sem, da so še kako pomembna za agresiven nastop na trgu. Nadalje je stroka opozorila, da raste potreba po konjih na obdelovalni zemlji (mislim na traktorske konjske moči seveda), ker je zemlja že preveč stlačena. Tudi to je nepomembno dejstvo kljub sodobnim linijam, ki zemljo razbremenjujejo. Žal je vrsta neizkoriščenih možnosti, ne glede na blokirajoče možnosti trgovskih monopolov s pomočjo katerih bi bilo moč najti stik s kupcem.

T. i. demonstracije so sicer učinkovite, vendar preživete za današnji čas. Nenazadnje, kdo je imel poleg tistih, ki so prišli na štant ŽVZ-ja in Panonije, lahko v zelo kratkem času pred seboj vse prednosti in učinke ekološkega programa, če ga pogojno tako imenujemo. Kljub težavam, bi le bilo potrebno razvezati mošnjiček in izkoristiti medije ter seznaniti javnost z efekti, ki so že vidni. Demonstracija je še zmeraj neke vrste negotovost preizkusa ene faze, ki še ne jamči uspeha.

Toliko morda v razmislek, ne v poduk ali bi bila lahko Panonija s svojim že tolikokrat potrjenim dejstvom v programu tržno uspešnejša.

J. Votek

VINSKI SEJEM

Tehnomont in Panonija

Tisti, ki ste dolgoletni spremljevalci osrednje pivske fešte pri nas, namreč vinskega sejma, ste bili verjetno letos nekoliko presenečeni. Namreč sejem ni bil več tista nekdanja »fešta«, ko bi kar mrgolelo obiskovalcev, ki so jih vino in razstavljeni vzorci kaj malo zanimali. Za njih je bilo pomembno dogajanje za halami Gospodarskega razstavišča, kjer so bili osrednja atrakcija poceni »narodnjaki« z vseh koncev Jugoslavije z že ustaljenimi »specialitetima sa roštilja«. No, letos ni bilo tako, zato je bil tudi vrvež temu primerno manjši. Skratka sejem je ubral drugačna pota. Dvignil je svojo raven.

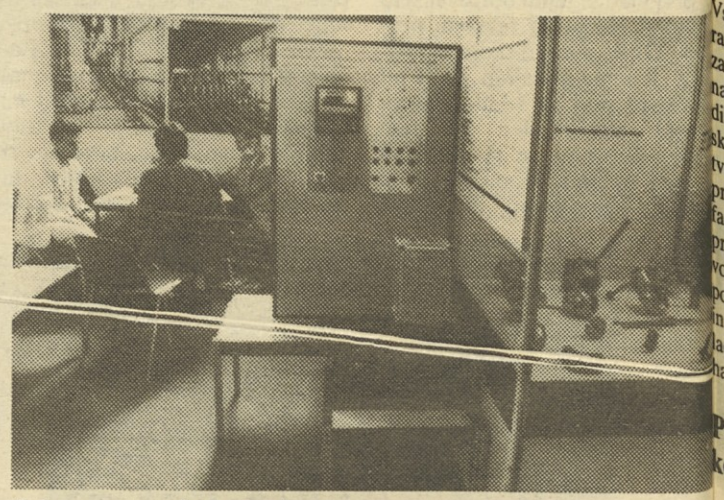
Oprema za kulisami

Sejem, kot se za vinskega pač spodobi, je bil v prvi vrsti namenjen vinu in razstavi ter pokušini le-tega. Poleg razstave so ga spremljale nekatere predstavitve in strokovna srečanja vinarjev. Bolj v ozadju pa so se pojavili tudi proizvajalci opreme. Poleg sodarjev, ki so nastopili že bolj kot etnografska atrakcija na osrednjem prostoru pred vhodom v halo B. Kot rečeno, so bili proizvajalci opreme potisnjeni »za kulise« osrednjega dogajanja v halo A. In še tu se je postavila v ospredje Tovarna polnilne opreme iz Radenske s svojo roko na srce, že zastarelo polnilno linijo. Medtem, ko so se ostali razstavljalci vrteli okoli tega, po postavitvi vsaj »navideznega paradnega konja«. Letos sta na sejmu s svojo opremo za vinogradnike sodelovali tudi dve IMP-jevi organizaciji: Tehnomont in Panonija. Po ocenah poznavalcev sta se predstavili z zelo zanimivim programom, ki ni le vzbudil zanimanje obiskovalcev, ampak je po sejmu pričakovati precejšen tržni odziv.

Avtomatizacija v vinarski industriji

S programom s področja avtomatizacije v vinarski industriji se je predstavil Tehnomont. Razstavljali so naprave za jemanje vzorcev mošta, avtomatske naprave za merjenje sladkorja v moštu, sistem za obdelavo podatkov pri prevzemanju grozdja, števce za merjenje pretoka vina, zvezne in točkovne merilnike nivoja v cisternah, avtomatske CIP sisteme, naprave za avtomatsko pretakanje vina – komandne plošče, merilnike motnosti in naprave za avtomatsko reguliranje fermentacije, stabilizacije in pasterizacije.

Čeprav je bila osrednja pozornost namenjena vinu in kljub manjšemu obisku, kot je bilo to v preteklosti, vsaj v začetnih dneh sejma, je bilo zanimanje obiskovalcev za razstavljeno opremo sorazmerno veliko, sta nam povedala predstavnika iz Tehnomonta inž. Marjan Savič in Andrej Češnovar. Nedvomno bo predstavitev na sejmu pomenila določen odziv s strani kupcev. Ne glede na osrednjo pozornost vinu, sta menila, da se kljub vsemu splača predstaviti na sejmu, ker je to glede na lokacijo skorajda najcenejša predstavitev. Sicer pa razstavljeni izdelki in informacije o sistemih zagotavljajo, da gre za vrhunsko [illegible] opremo, ki so jo v Tehnomontu v glavnem sami razvili, nekaj pa je izdelujejo v sodelovanju z zahodnonemškim partnerjem.



Tehnomont na vinskem sejmu

Polnilna linija

Avtomatski sistem za zajem vzorcev mošta

Pri črpalki, ki so jo prav tako razstavili za prenos mošta, je vgrajen ventil za jemanje vzorcev s čistilcem. Vzorec potuje po cevki preko vstopnega zapornega ventila v vmesno posodo. Po pripovedovanju Marjana Saviča je vstopni ventil krmiljen časovno tako, da se nabere povprečni vzorec. Ob začetku mletja vsake sarže sistem avtomatsko izpere sledi predhodnega vzorca s trenutnim prvim vzorcem. Ko je mletje končano, se prižge signalna lučka, ki javi, da je ena od linij pripravljena za meritev. P[illegible] operaterjevem zagonu se vzorc[illegible] spusti v merilno posodo, kjer s[illegible] opravi meritev. Rezultate [illegible] možno odčitavati na posebne[illegible] instrumentu, možno pa jih [illegible] tudi izpisati na tiskalnik. Pole[illegible] avtomatskega krmiljenja [illegible] možno še ročno krmiljenje s[illegible] stema za komandnim pultom. Znotraj tega sistema so zaje[illegible] v veliki meri skorajda vsi izdelk[illegible] ki so jih razstavili.

Panonija

Že na kmetijskem sejmu, ki[illegible] so prav tako razstavljali polnilno linijo za manjše vinogradnike, j[illegible] ta vzbudila veliko zanimanje. N[illegible] vinskem sejmu so se predstavil[illegible] z že omenjeno polnilno linijo i[illegible] s škropilno tehniko skupaj z Je[illegible] klotehno. Nastop z Jeklotehn[illegible] pa ni bil naključen, [illegible] Jeklotehna j[illegible] namreč generalni zastopnik tako Holderjeve škropilne tehnike kot tudi polnilnih linij za manjše kletarje, ki jih izdeluje zahodnonemška firma Clemens. Z obema omenjenima firmama ima Panonija sklenjene kooperacijske pogodbe. Kot je znano program malih nahrbtnih motornih škropilnic poteka v Panoniji že poldrugo leto. V tem času pa zaključujejo z osvajanjem in razvojem elementov za prej omenjeno linijo, ki jih bodo izdelovali v Panoniji. Po besedah tov. Gorčana, ki dela na razvoju teh elementov, bo Panonija za začetek začela z izdelavo etiketirke, polnilca in zapiralke steklenic. Ponujali pa bodo seveda celotno linijo. Prav tako je bilo zanimanje vinogradnikov za predstavljeno novost zelo veliko ne samo kletarjev, ampak tudi gostilničarjev, ki so pripravljeni nabaviti podoben stroj za polnjenje steklenic. Sicer pa računajo, da bi po odzivnosti in tržnih raziskavah od novembra naprej, ko naj bi začeli s proizvodnjo, lahko prodali okrog 100 polnilnih linij letno.

J. Votek

BLISK

»Špengleraj«

V dobri veri, da bom lahko kaj več zapisal o tehnologiji in montaži le-te v živilski industriji v ljutomerski mlekarni, mi je žal to padlo v vodo, kajti naletel sem na nekaj betoniranih nosilnih stebrov in to je bilo vse, čeprav bi morala biti zadeva po terminskem planu že skorajda pod streho. Tako mi ni preostalo nič drugega, da sem se po nasvetu bliskovcev še enkrat podal nazaj na levi breg Mure in se ustavil v vasi neposredno ob reki Muri – v Bakovcih. V tej vasi se je namreč vse vrtelo okoli nove šole. Pa kaj bi o šoli. Šola, kot šola pač, delavnica za oblikovanje možganov, boste rekli. Jasno po tehnološki plati torej nič zahtevnega. Zato pa je bilo gradbišče prve faze toliko bolj zanimivo, ker so bliskovci poleg ostalih instalacijskih del opravljali vsa kleparska in izolaterska dela.

Poleg prve faze, ki je nadzidava že obstoječega objekta, delajo Bliskovi monterji tudi na drugi fazi, ki pa bo zaključena okoli 1. novembra.

Peklenska streha

V zgradbi je bil precejšnji vrvež, saj so vsi hiteli s svojimi deli, da pač ne zamudijo rokov. No inštalaterji so v glavnem že zaključili s svojimi deli in so čakali na gradbince in ostale mojstre, ki so se prekladali po hiši, da opravijo s svojimi deli in zatem opravijo fino montažo. Tudi tu ni kaj drugače kot na drugih gradbiščih, le pipe in drug inventar prepogosto dobi nogo, da bi se ga splačalo nastaviti rokohitrcem pred roke. Povsem drugače pa je bilo na strehi. V tisti avgustovski sopari in vročini, kot iz kotla, se je gibalo nekaj ljudi, prostora so imeli več kot preveč pa tudi strmo ni bilo. Vendar, kot da jim je tistih trideset in nekaj stopinj premalo. Vsi so imeli v rokah spajkalnike in še dodatno ogrevali že razgreto ozračje, ki ga je črna streha še toliko bolj razgrevala.

No, tako prijetno pa le ni bilo, kot je zgledalo na prvi pogled. »Jebemti, saj ni več mogoče vzdržati,« pravi eden od kleparjev. Zatem pa se spravi nad vodjo montaže in mu zabrusi, da bi se v delavnici že lahko malo zmigali in jim poslali nekaj manjkajočih žlebov, da bi že enkrat odšli iz tega pekla. No, to negodovanje jim verjetno ni kaj dosti pomagalo, saj se kar naenkrat tudi ne bi dalo spustiti nižje v senco, ker je bilo le še precej teh bakrenih žlebov, ki jih je bilo potrebno položiti in zaspajkati. Sicer pa so ti kleparji po svoje zanimivi, lahko bi rekli celo univerzalci, saj se selijo z enega posla na drugega, ko zmanjka materiala, za delom na strehi so že pri klimi in obratno. Sicer pa je Blisk, vsaj kolikor je meni znano, še edini, ki se ukvarja s klasičnimi kleparskimi deli znotraj IMP-ja. V ta sklop dejavnosti sodijo tudi krovska in izolaterska dela. Ko sem jih pobaral, ali jim ta posel nese, so kar izstrelili, kaj nese. Dela je več, kot ga zmoremo, mi zabrusi eden.

Še en pogled na streho

Po krajšem sprehodu po steni, sem opazil, da se tudi tu časi spreminjajo. No, pri žlebovih so le-ti ohranili svojo obliko, odvisno pač od globine žepa tistega, ki mu montirajo ali iz pocinkane pločevine, ali bakrene. Po pripovedovanju naših sogovornikov smo spet v časih bakra. Kljub krizi se vlagatelji bolj odločajo za baker kot za pocinkano pločevino. »No, pri tej strehi bi verjetno pocinkana pločevina malo čudno zgledala,« pravi eden od kleparjev, »pa čeprav se je od daleč skorajda ne opazi.« Ko sem ga pobaral o nekdanjih »marhaklinih«, ki so jih zvijali iz pločevine in uporabljali za pričvrščevanje pločevinastih oblog okoli dimnikov, me je malo čudno pogledal, nato pa dejal, o, kje so že tisti časi. Tudi tu so se časi spremenili. Malo je k temu prispevalo večje lagodje in odstopanje od tradicionalnega, malo pa tudi kemija, mi je povedal. No, vse to sem ga spraševal, da sem vsaj malo pokazal, da se spoznam nekoliko na ta »biznis«.

Kurjavar

Šola

Šola je vsem v spominu na takšen ali drugačen način. Ko smo bili še mulci in smo gulili šolske klopi, se nismo kaj dosti zmenili za prostore. Vedeli smo, da moramo svoje »odpikati« v učilnici. Pozimi nas je včasih zeblo. Poletj pa so nam učilne že presedale, saj je bilo v njih kot v čebelnjakih. Vsaj bakovska mularija se v prihodnje ne bo smela pritoževati, čeprav ji dosedaj ni bilo ravno udobno. Poleg vsega potrebnega za šolo so jim objekt tudi klimatizirali, kar je že skoraj razkošje v teh – za družbene dejavnosti – skrhanih časih. Tudi zima jih ne bi smela preveč skrbeti, kajti povečana je strojnica. Tako je šola že dobila svojo podobo, vsaj njen prvi del, drugi pa ga dobiva v teh dneh; mularija je seveda še ne sprejema, pa najsi bo nova in prostorna, kajti jim je le pokvarila lagodje brezskrbja v tem muhastem poletju. Kljub vsemu pa so tisti, ki so delali na njej, zadovoljni, saj so nekaj le zaslužili. Vrednost vseh del (strojne instalacije, kleparska dela, izolacije in elektro instalacij je okoli ene milijarde dinarjev. No, na račun dajatev pa so jih od tega zaslužka že nekaj vrnili, nekaj jih pa še bodo od meseca do meseca pač.

J. Votek

MONTAŽA MARIBOR

Monterji sredi Zagreba

Naslov monterji sredi Zagreba zveni na prvi pogled morda malo prepotentno ali celo pompozno. Vendar je v njem kar nekaj resnice, ki je ne kaže prikrivati. Če se povrnem dobro leto nazaj in se spomnim na pogovor s šefico IMP-jevega predstavništva v Zagrebu Višnjo Manestar, potem lahko ugotovim, da je prodor monterjev na zagrebški trg svojevrsten poslovni podvig. Takrat me je sogovornica opozorila, da se na Hrvaškem ne pojavlja problem plasmaja opreme, da pa je ta trg zelo zaprt za montažno dejavnost, zaradi močno razvite domače montažne dejavnosti. Vendar mariborski Montaži se je uspelo prebiti tudi po zaslugi predstavništva.

Za opremo še montaža

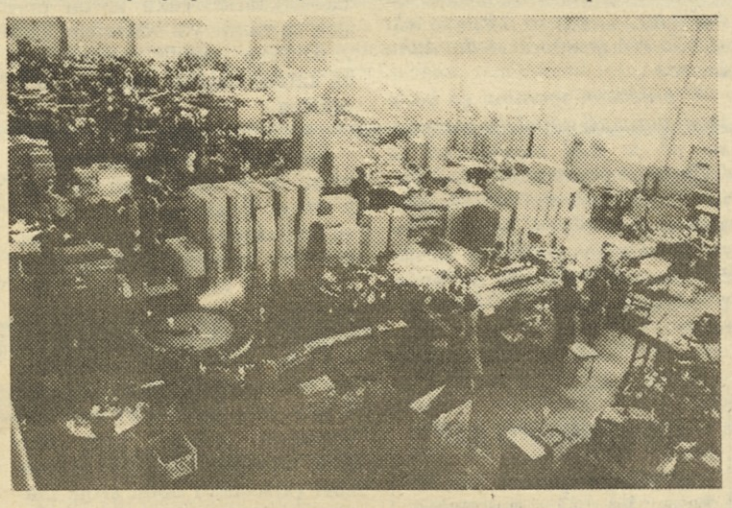
Po besedah Marjana Plešivčnika Montaža že nekaj časa prodaja preko predstavništva svojo opremo na hrvaškem tržišču.

Vsekakor pa so bili zainteresirani pridobiti čim več dela tudi za montažno dejavnost. Tako so na pobudo predstavništva ponudili v TEŽ-u (Tovarna elektronskih žarnic) ob opremi tudi storitve montažne dejavnosti. Najprej so pridobili dela na t. i. prvi fazi, v kateri je TEŽ obnavljal proizvodne hale in selil proizvodnjo. Vzporedno s tem so že podpisali pogodbo za drugo fazo in sicer za izvedbo strojnih instalacij in klime v novi proizvodni hali, ki jo je TEŽ začel graditi.

Ponudili več od konkurence

Preden podrobneje spregovorimo o delih še nekaj o samem poslu. Kot je poudaril Marjan Plešivčnik, so posel pridobili predvsem zaradi tega, ker so izpolnili vlagateljeve zahteve po zelo kratkih rokih, v katere jih je bili sam tehnološki proces. Proizvodnja svetlobnih teles je po svoje zelo zapletena, saj poteka neprekinjeno v treh izmenah vse leto, le v mesecu avgustu ne, ko so v tovarni kolektivni dopusti.

Tako je na razpolago komaj mesec dni za večje obnovitvene posege v tehnološkem procesu.



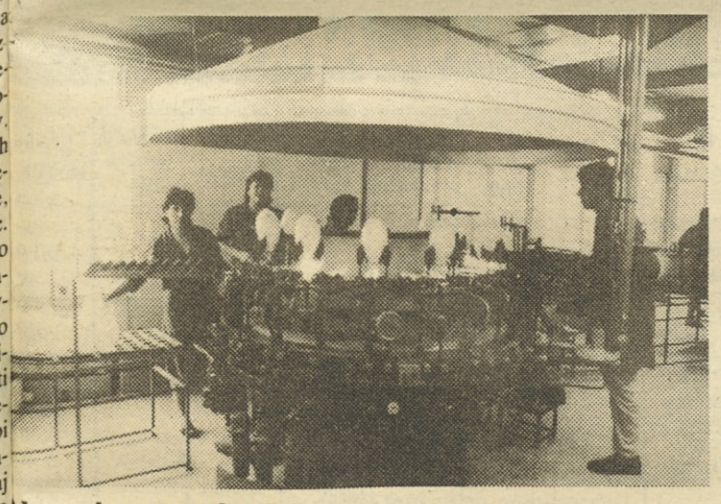
Proizvodnja brez odsesovalnih nap

V prvi fazi so se v TEŽ-u odločili za prenos enega dela proizvodnje iz ene hale v drugo. Vendar je bila pred selitvijo proizvodnje nujna tehnološka obnova obstoječe hale. Ob tem je bilo nujno potrebno rešiti problem olj, hlapov in prahu srebrovih oksidov, v katere je prozvodnja VTF svetlobnih teles, ki so jo prese-li, zelo občutljiva.

Sicer je proizvodnja žarnic po svoje zanimiva, vendar zelo težka. Delavci za stroji, bolje rečeno delavke so izpostavljene zelo visokim temperaturam, saj je ob vsakem stroju od 12 do 18 plinskih gorilnikov, ki segrevajo steklo za žarnice skorajda do tališča, da se steklo zavari oziroma prime. V že omenjeni hali so monterji montirali sistem klimatizacije brez hladilnega sistema.

Čeprav je tudi to možno, vendar je bil vlagatelj finančno prekratek. »V tej fazi smo montirali klima centralo z roter ventilatorjem, ki daje možnost izkoriščanja odpadne toplote. Bolje rečeno montirali smo eno od prvih naših toplotnih central SRKC 1900. Ta ima vgrajen osnovni ventilator, rekuperativni izmenjevalec toplote, tlačni ventilator, grelec za dogrevanje in hladilnik z eliminatorjem ter avtomatiko. Poleg tega smo v hali za proizvodnjo VTF žarnic, kjer proizvodnja že teče, vgradili odsesovalne nape, ki odvajajo vroč zrak in prej omenjene pline. Moram reči, da smo zahtevane parametre, ki jih je predvidel projektant, dosegli. Morda bi bili rezultati lahko boljši, če bi se vlagatelj odločil tudi za sistem hlajenja in dovod svežega zraka.

Kljub temu pa so se razmere bistveno popravile, saj so se delovni pogoji izboljšali že z vpihovanjem zunanjega zraka in z odvajanjem toplega zraka preko odsesovalnih nap. Ko ste prišli, ste videli, da so ravno opravljali meritve. Zunanja temperatura zraka, kot sva lahko videla, je bila 30 stopinj Celzija, izpihovali pa smo topel zrak (60 stopinj Celzija). To že dovolj zgovorno priča, da so se s sistemom prezračevanja razmere bistveno izboljšale. No, pri odsesovalnih napah so nastopile manjše težave, pa ne zaradi nas, ampak zato, ker so bile projektirane nape prevelike in so zračni tokovi vplivali na počutje delavk ob strojih, saj so bile izpostavljene prepihu. Zatem smo nape odrezali in jih zmanjšali, tako da sedaj bistveno ne vpliva odsesavanje zraka na počutje delavk,« pravi vodja montaže Marjan Plešivčnik. Podobne nape so montirali že v enem delu proizvodnje navadnih žarnic v tri metre visoki hali. Oprema je v glavnem vsa Montažina. Za konec je Marjan Plešivčnik dodal, da so za uspešno opravljena dela v predvidenem roku najbolj zaslužni prav gotovo monterji, ki so premoščali vse težave, ki so nastajale iz takšnih ali drugačnih razlogov.



Odsesovalne nape nad gorilci

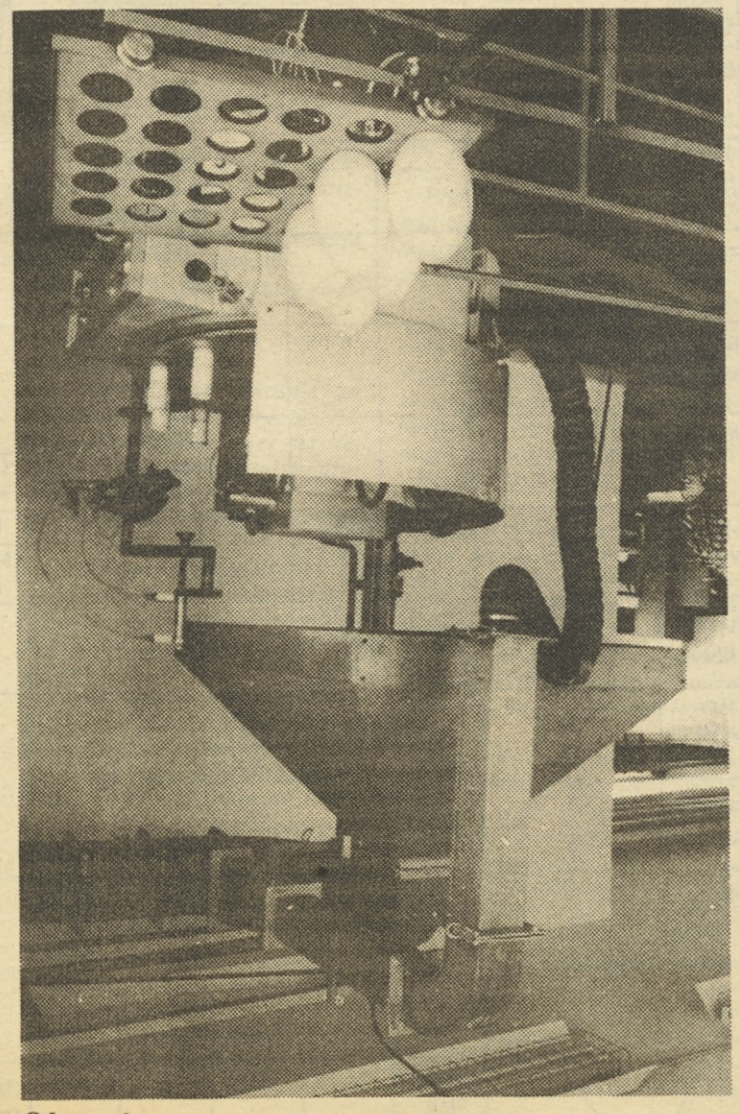
Druga faza

Mariborčani so že podpisali pogodbo za dobavo opreme in montaže v drugi fazi naložbe v TEŽ-u. TEŽ gradi novo proizvodno halo, ki je podaljšek proizvodnje fluroescentnih svetil.

Tu bodo montirali vse strojne inštalacije s prezračevanjem. Vgradili bodo klima omaro s 400 tisoč kubičnimi metri pretoka zraka na sekundo, 4 centrale, kotlovnico, strešne ventilatorje.

V kotlovnici so predvideni ventilatorji za hitro proizvodnjo pare za tehnološke potrebe, spiralni izmenjevalci toplote in razvod tehnoloških plinov. Parni vlažilci so vgrajeni že v prvi fazi. Sicer pa bomo več o teh delih pisali v eni od naslednjih številk Glasnika, ko bodo dela v »špici«.

jv



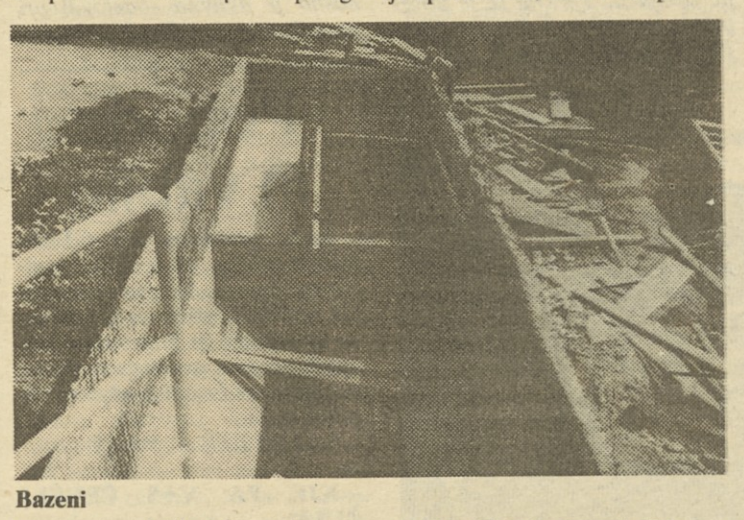
Odsesovalna napa

PROMONT

Čistilna naprava v ptujski Perutnini

Perutnina Ptuj je nedvomno gigant med piščančjimi klavnicami in predelovalci tega mesa v slovenskem in celo jugoslovanskem prostoru. Nedvomno gre za »tovarno«, ki jo kriza bolj po strani udarja. To si je moč razlagati na osnovi stalnih naložb, ki so jih začeli in jih zaključujejo.

Nedvomno je največja nova klavnica, ki je že v obratovanju. V tem času pa se zaključujejo na videz povsem obrobna opravila, ki so za normalno delovanje takega objekta nujna ali pa tudi ne, odvisno v tej naši družbeni ohlapnosti bolj od dobre volje vlagatelja in njegove osveščenosti, kot pa od same nuje. V mislih imam varovanje okolja. No, da ne bo pomote, tudi v Perutnini pri tej naložbi ne igra ravno pomembne karte osveščenost, ali pa?! Čistilna naprava poleg varovanja okolja pomeni tudi nekaj koristnega. Namreč vse odpadke, očiščene iz tehnološke vode naprej koristno uporabljajo.

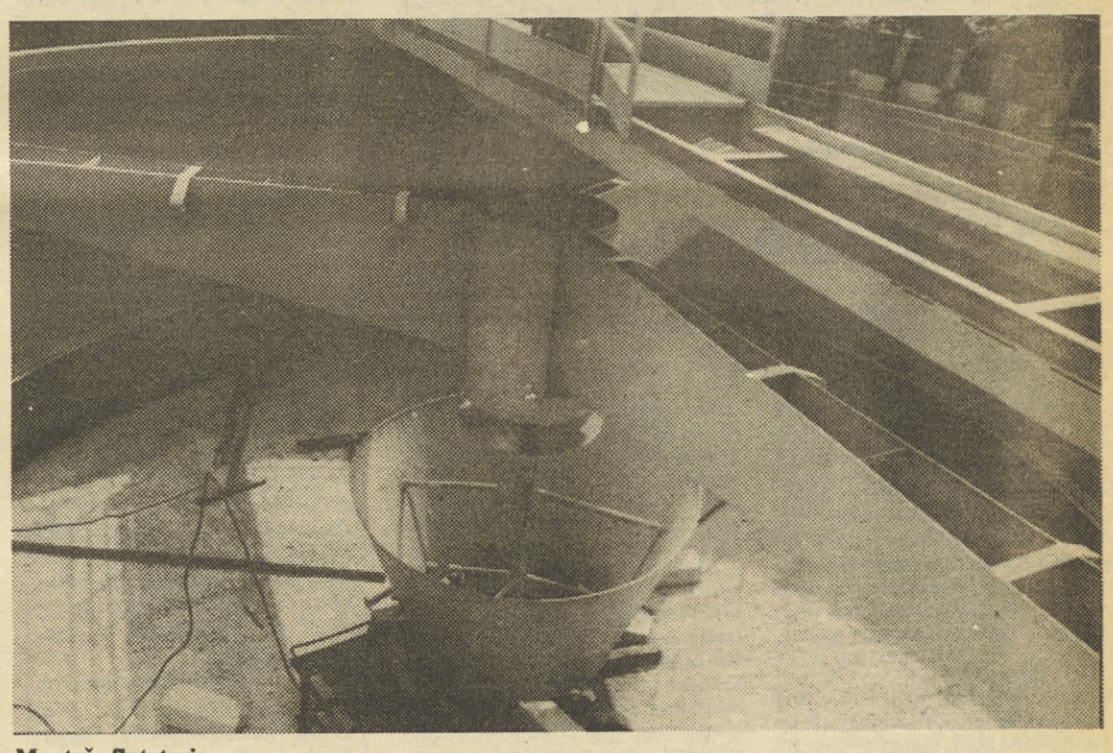


Bazeni

Ob že postavljeni prvi fazi še druga

V Perutnini smo se lahko prepričali, da je ene vrste čistilna naprava do sedaj že obratovala. Monterji Promonta pa v tem času zaključujejo z deli na drugi fazi, ki je plod lastnega znanja. Kot nam je povedal Janez Rozman, vodja montaže, je bila naprava razvita v Promontovem razvoju. Tisti, ki imajo dober spomin, vedo, da smo razvojne dosežke Promontove skupine in sam princip delovanja čistilnih naprav v našem mediju že predstavili. Ob tem zapišimo, da je čistilno napravo v Perutnini projektiral inž. Florjančič. Sicer pa bomo o napravi še kaj več zapisali tudi po tehnološki plati, ko bo začela poskusno obratovati.

Tokrat nas je bolj zanimalo samo delo monterjev na gradbišču, kajti gre za povsem specifično montažo, rečemo lahko prototipne opreme. Temu je pritrdil tudi vodja montaže Janez Rozman. »Nedvomno gre za zelo zahtevno montažo, ki sicer navidezno ne izgleda tako. Kljub vsemu pa je potrebna natančnost, saj le gre za zelo zahteven tehnološki proces. Normalno delovanje tega občutljivega sistema pa je poleg dobrih projektantskih rešitev nedvomno v veliki meri tudi odvisno od natančnosti pri montaži in od kakovosti izdelane opreme, ki je prav tako domača – bolje rečeno izdelana v Promontovih delavnicah. Ob tem moram še povedati, da smo z montažo čistilnih naprav šele dobro začeli, saj je to nov program, s katerim smo se začeli ukvarjati. No, da ne bo nesporazuma, naj pojasnim, da so čistilne naprave oziroma njihova montaža nekaj povsem specifičnega, saj je vsaka naprava prilagojena potrebam vlagatelja – bolje uporabnika, tako da se pri teh večjih objektih skoraj nikjer ne srečujemo s standardnimi rešitvami. No, kljub vsemu pa dela dobro napredujejo. Res je, da bi moral biti objekt v zagonu že v prvi polovici avgusta, toda gradbinci so z deli zavlekli in računamo, da bo objekt predan v poskusno obratovanje okoli druge polovice septembra.« No, Janez Rozman je bil odkrit in nam je priznal, da je zamuda gradbenika tudi njim odgovarjala, saj se jim je izdelava velikega flutoatorja nekoliko zavlekla.



Montaža flutatorja

Oprema postavljena

Ne glede na vse peripetije okoli rokov, ki za nas niso toliko bistveni, pa je bilo gradbišče v fazi montaže, ko smo ga obiskali, prav zanimivo. Zanimivo zaradi tega, ker pri takem odprtem objektu človek dobi občutek, kako pravzaprav tak sistem deluje, in kateri so tisti vitalni deli, ki v sistemu nekaj pomenijo. In če hočete, le na ta način dobi laik pravi občutek za to, kaj je potrebno, da ohrani »naravno ravnotežje. No, s tem pa ne izpodbijam boljšega občutka izvajalca, če predstavi že zaključen objekt v obratovanju. Nova čistilna naprava, ki jo je izdelal in jo montira Promont, je povezana s prvo fazo, ki je bila že prej v obratovanju. Toda tudi na tej obstoječi čistilni napravi so bili opravljeni določeni rekonstrukcijski posegi. Ravno v času našega obiska so monterji zmontirali dve polžni črpalki, katerih montaža je bila po besedah Janeza Rozmana zelo zahtevna. Pomembno je bilo predvsem zalivanje korit s posebnim betonom, saj za normalno in pravilno delovanje črpalke potrebujejo korita z zelo natančnim razmakom med koritom in polžem med približno dvema in tremi milimetri. Ti dve polžni transportni črpalki črpata tehnološko vodo na mehansko sito, ki je bilo prav tako že postavljeno. V tistih dneh so pa črpalke in sito pripravljali za poskusni zagon. Tu se, kot je povedal Janez Rozman, odstranjuje perje in trde delce. Ostala voda se zatem odteka v bazen z maščobnim verižnim posnemalcem, kjer se posname maščobe, ki se odtekajo v plavajočo posodo, ki je bila dodatno zgrajena. Prav tako je nov tudi verižni maščobni posnemalec. Voda se prečrpa v poseben bazen in zatem v drugo fazo, kjer je na vrsti organska obdelava vode. V tej fazi je največji bazen z mešali oziroma flutoatorjem, ki je bil ravno v fazi zaključne montaže. Razen mešala pa je ostalo še kar precej dela na zaščiti, ki je zelo zahtevna, saj je potreben nanos dveh do treh slojev epoksi zaščite. Ob tem še na koncu omenimo opremo, ki je pomembna za zaključno fazo čiščenja. Mulj prečrpava posebna membranska črpalka, ta ga namreč prečrpava na posebno filter stiskalnico, ki ga stiska v brikete. Objekt je bil vreden ob sklenitvi pogodbe spomladi okoli 1,1 milijarde dinarjev.

Sito za odstranjevanje trdih delcev

J. Votek

V slovo Bernardu Klobučarju-Oči

Močno nas je prizadela vest o prerani smrti Nandeta Klobučarja-Oča, čeprav smo vedeli, da mu zahrbtna bolezen streže po življenju. Zadnje tedne njegovega življenja bi lahko primerjal z viharnikom, ki ga je butanje vetrov dokončno podrlo, vendar je še naprej zelenel in črpal za preživetje svoje lastne sokove, dokler končno tudi ti niso bili izčrpani.

Še pred kakšnim mesecem se je kot vodja skupine udeležil pohoda na vrhove po Poti prijateljstva v Avstriji. Dan pred nameravanim vodenjem skupine na vrhove v Italiji pa ga je zahrbtna bolezen priklenila na bolniško posteljo. Do zadnjega ni hotel priznati, da mu bolezen izčrpava življenjsko moč. Odvračal je vsak pogovor o tem. Nikogar ni hotel obremenjevati s svojimi težavami, pa tudi svoje misli je verjetno znal odvračati od bolezni. Raje se je spominjal svoje bogate, z lepimi planinskimi pohodi prehojene življenjske poti.

Morda je v prečuti deževni in hladni noči, ko je ob svojem poslednjem vodenju skupine na Hafner v Avstriji v izhodiščni točki čakajoč osvajalce vrha poromal v mislih v svojo preteklost, na prehojene poti in osvojene vrhove samo, da bi odvračal misli na bolezen, ki je ni priznaval.

Luč sveta v objemu škofjeloškega hribovja je zagledal cvetočega maja leta 1914, zato se je že v svoji zgodnji mladosti kot ključavničarski vajenec vključil v planinarjenje. Neštetokrat je bil na Lubniku, Ratitovcu in Blegošu. Toda njegova močna narava in volja se nista zadovoljili samo s temi pohodi. Neštetokrat je prehodil Julijce, Karavanke, Savinjsko-Kamniške alpe. Prehodil je evropsko pešpot E-6. Samo še ena točka na Poti prijateljstva po vrhovih Slovenije, Avstrije in Italije mu je manjkala, da bi jo četrtič zaključil. Večkrat se je povzpel na najvišji vrh Evrope Mont Blank. Kako uporna je bila njegova narava, dokazuje tudi dejstvo, da se je kmalu po operaciji žolča povzpel na zahteven Matterhorn.

Ko se je zaposlil pri IMP-ju, oziroma takratnem Toplovodu na Trati, je vsako leto organiziral pohod na Triglav. Bil je eden od ustanoviteljev in aktivnih članov Planinskega društva IMP. Mnogokrat je kot član upravnega odbora aktivno sodeloval pri programiranju in izvedbi izletov in pohodov. Vedno smo prisluhnili njegovim – z izkušnjami bogatim nasvetom. Kako podrobno, vestno in pravočasno je organiziral pohode v tuja gorstva. Do sedaj uspešno prehojena Pot prijateljstva je njegova zasluga. Z njegovim vodenjem so bili organizirani vzponi na Mont Blank, Veliki Klek (Gross Glockner), Marmolado in še bi lahko našteval. Z vso svojo domiselnostjo je aktivno sodeloval pri organizaciji vsakoletnih pohodov V neznano, povezanih z zagonetnim vprašalnikom o cilju in značilnostih nameravane ture. V pogovoru z njim pa smo morali biti vedno pozorni na izražanja oziroma odgovore na njegova zastavljena vprašanja. Kadar so se njegove ustnice zaokrožile v hudomušen nasmeh, si moral biti še toliko bolj previden pri izbiri besed.

Trajno mi bo ostal v spominu njegov nasmešek, mogoče spontan, mogoče kot izraz trenutne reakcije, ko ga je njegov zvesti planinski spremljevalec Zdravko ob bolniški postelji dva dni pred smrtjo pozival na naslednji poslednji pohod. Morda se je v duhu pripravljal na kakšno od naših tur, a njegovo izčrpano telo ni bilo več sposobno slediti duhu in srcu.

V prijetnem spominu ga bodo imeli tudi naši najmlajši planinci, saj jih je znal navduševati za hribe in jih presenečati s sladkarijami. Naj omenim še njegovo skrb za čisto okolje. Njegovo pozorno oko je vedno bdelo na naših skupnih pohodih, da ne bi z odpadki onesnažili naše narave.

Lojze Kosi

Eno zadnjih snidenj s planinci

Pobuda in vabilo

Rada prebiram naš GLASNIK in mislim, da je veliko zanimivega branja. Ker pa v vsakem GLASNIKU pišete za predloge, za izboljšanje in popestritev prispevkov, vam predlagam, da na zadnji strani časopisa odprete rubriko

– SAJ NI RES... PA JE

ali

– KJE PA VAS ČEVELJ ŽULI?

Mislim, da prispevkov za to rubriko ne bi manjkalo, saj bi vsi, ki si kot jaz ne upajo povedati glasno, pisali in si olajšali dušo v tej rubriki.

Bilo bi zanimivo, pa verjetno velikokrat celo smešno, in kar je bistveno – koristno, saj bi mali opomini preprečevali vse večje prekrške.

Poizkusite – nič vas ne stane, in vaš časopis bo še bolj naš!

IMP-jevka

Obvestila PD IMP

Družinski pohod na Jakoba bo 23. septembra. Zbrali se bomo na avtobusni postaji pod uro ob 7.15 ob 7.30 je odhod avtobusa v Kranj, ob 8.25 pa iz Kranja v Preddvor. Hoje bo okrog tri ure. Vabimo še posebej družine in mladino. Vodja izleta bo Leon Lavrič.

V soboto 7. 10. se bomo odpravili na Turjak in Kurešček. Zbrali se bomo pod uro na avtobusni postaji ob 7. uri. Odhod avtobusa do Turjaka je ob 7.15. Na Turjaku si bomo ogledali grad, nato pa približno dve uri hodili do Kureščka. Vračali se bomo preko Turjaka ali Želimelj.

Tradicionalni pohod na Triglav

Tudi letos smo planinci Planinskega društva IMP osvojili našega očaka – Triglav. Vodja izleta je bil Marjan Požar.

V petek 4. avgusta se je zbralo 90 planincev pred ČGP Delo, od koder smo šli v dveh skupinah. Ena skupina je odšla z Vrat, čez Prag h koči na Kredarici, druga skupina pa je odšla z Rudnega polja na Pokljuki, čez Velo polje na Kredarico.Tako je bil prvi dan za nami. Vsi sestradani smo z užitkom pojedli enolončnico, za katero smo vsi menili – da je odlična.

Naslednji dan smo zgodaj vstali in se že veselili snidenja z vrhom Triglava, le nekateri so se bolj »kislo« držali in si že pripravljali zadnje plati, saj so se malce bali krsta na vrhu. Drugače pa smo imeli lepo vreme do vrha in potem po poti do Tržaške koče na Doliču. Potem nas je pot vodila čez Hribarice in mimo Triglavskih jezer do koče pri Sedmerih jezerih. Tam smo imeli planinski krst, kjer je vsak novi (krščenec) dobil svoje planinsko ime.

V nedeljos mo šli na Komno, od tam pa h koči pri Savici. Nekaj zavzetih planincev pa je odšlo na planino Jezero čez Vogar in potem prišlo v Staro fužino.

Tega dne nismo imeli preveč sreče z vremenom, saj nas je po poti navzdol kar nekaj časa »tuširalo«.

Potem smo pri Koči pri Savici našli harmonikarja in se kljub utrujenosti zavrteli ob zvokih domače glasbe, seveda kar v gojzaricah. Tako smo končali tridnevni izlet.

JELKA POŽAR

AFORIZMI

ZAMENJAVA

– Klobuk, ki sem ga nedavn kupila, mojemu možu sploh n všeč – potarna Betka svoji prij teljici.

– Pa zamenjaj ga vendar! – odvrne ta.

– Vidiš, fino! – se vzrados Betka. – Samo povej mi: kje p je moža mogoče zamenjati?

LOGIČNO

– Vi pa res čudovito lepo pl vate! Kje ste se pa to naučili?

– Kje? V vodi vendar...

NLP

Mlada miška gre prvikr sama na potep. Večeri se že, k se prikrade na neko podstreš Od tam ravnokar zleti na sv večerni pohod netopir. Miška g zagleda – in v beg...

– Joj, mama! – prisopiha d mov. – Pravkar sem vide NLP...

NEZNANO '89

Tudi letos bomo glavno planinsko sezono zaključili z izletom v NEZNANO. Zbrali se bomo 21. 10. 1989 ob 7. uri pred poslovno stavbo IMP na Titovi 37 v Ljubljani in se odpeljali v neznano. Prijave zbirajo poverjeniki do 27. 09. 1989, kjer vplačate 200.000 dinarjev akontacije za odrasle in 100.000 din za otroke do 10. leta starosti (v ceni so upoštevani stroški prevoza in kosila). V Ljubljano se bomo vrnili okoli 18. ure.

Komisija za izlet v Neznano

POT PRIJATELJSTVA AVSTRIJA

nadaljevanje

V zadnjem delu pot preide v strmo zasneženo pobočje, nad katerim se onejo razbiti skladi granita s samim rhom. Vremenske razmere so se vidno slabšale, vrh se je zavil v meglo n temne oblake, začelo je rahlo dezevati, skala je bila mokra in polzka. Zaradi takih razmer in neprimerne opreme smo se približno eno uro, ki nas je ločila do vrha, odločili za vrnitev. Na osnovi trenutnih razmer sem sprejel takšno odloitev, kajti nadaljevanje poti bi bilo za takšno skupino prenevarno. Vsi deleženci se morajo zavedati, da to ni poraz pred goro, ampak le preložitev do naslednje priložnosti. Gora v svoji kamniti in sneženi mogočnosti ostane, človek pa je tako krhko in nemočno bitje v boju z njo, da si ne kaže izbojevati vrha za vsako ceno. Vrnili smo se do koče, se nekoliko oddahnili in okrepčali, saj tudi sestop zahteva energijo in se napotili v dolino. Nadaljevali smo vožnjo proti dolini Maltatal, ki je izhodišče za vzpon na tritisočak Hafner. Dolina reke Malta je turistična znamenitost, zato je že na začetku poti do nje potrebno plačati cestnino. Sicer pa je v njej kaj videti. Že sama cesta je speljana tako drzno in domiselno, da v posameznih trenutkih človek samo strmi in se čudi. Poleg tega je v dolini tudi divji park z raznovrstnimi živalmi, ki pa si ga nismo ogledali. Največja znamenitost te doline pa je ena od klasičnih avstrijskih potez za pridobivanje električne energije. V zgornjem koncu doline pod ogromnimi ledeniškimi področji sta dva vodna jezova. S tem so ukrotili ledeniško reko, naredili dva ogromna ledeniška jezera, ki dajeta vodo za hidroelektrarno in iz celotne gospodarske investicije naredili še turistično znamenitost. Zapustili smo svoje jeklene prijatelje, se oprtali z vso opremo, ki je potrebna za vzpon na sneženi vrh Hafnerja in se podali proti koči pod Hafnerjem, proti Kattowitzerhutte.

Še preden smo dobro ujeli ritem, so nas že pozdravile deževne kaplje. Toda to ni bila nevihta, ki pride, strese svojo mokro vsebino in gre, ampak dež, ki se je stopnjeval iz minute v minuto. Precej časa vodi pot po travnatem terenu, ki pa je bil popolnoma razmočen. Ledeniški pobočki so brzeli po pobočju, megla in oblaki so pritisnili na tla, kot da se je vreme zarotilo proti nam. Ampak smo se pustili in ne mogli odvrniti od našega cilja, koča je bila naša edina rešitev, zato smo nadaljevali pot. Korak za korakom, skalo za skalo, greben za grebenom, vse skupaj začinjeno z vlago, ki je prodirala v najmanjše pore telesa. Potem pa le še zadnji greben in zagledali smo jo – kočo – pod južnim ostenjem Hafnerja, ki nas je vabila. Najhitrejši so pospešili korak, že so bili pri koči in kmalu se je iz dimnika pokadilo. Res lep občutek, ko veš, da si moker od prvega lasu na glavi do zadnjega prsta na nogi, pa te čaka topla planinska koča z zakurjeno lončeno pečjo. Spet smo bili edini gostje v koči, oskrbnica prijazna in pripravljena ustreči vsaki naši želji, da bi čimprej izboljšali svojo premočeno samozavest in vedrino. Občutki so res enkratni, ko planinec pride v planinsko kočo, odloži nahrbtnik, se preobleče, na mizi se iz skodelice kadi vroč čaj, dobrote romajo iz nahrbtnika, tu in tam še vrček piva, beseda dá besedo, pa ne preglasno, da ne bi zmotili miru, ki vlada v koči, zunaj pa vztrajno dežuje. Tudi to je treba doživeti. Ne kot pri nas v nekaterih planinskih »kočah«, kjer se tudi pogovarjati ne moreš zaradi hrupa in prevelikih količin pijače. Po večerji smo glede na to, da je za vzpon na Hafner potrebno gibanje po ledeniškem svetu, organizirali učno uro. Udeleženci so bili seznanjeni z nekaterimi tehničnimi pripomočki za gibanje po snežiščih. Opis in uporaba cepina, derez, pa tudi nekaj osnovnih vozlov za navezovanje ni bilo nikomur odveč. Teoretično podkovani z novimi znanji smo pospali in v sanjah že osvajali ledeniške tri in štiritisočake. Toda mokra realnost, v kateri smo se prebudili zjutraj, nas je postavila na trdna tla. Še vedno je deževalo, sto višinskih metrov nad nami pa je bilo že vse prekrito s snegom, posamezne snežinke so padle celo pri koči. Odločitev v takšni situaciji ni bila težka. Sestop v dolino. V takem vremenu ni bilo smiselno izvesti niti praktičnega dela učne ure na snežišču, da na vzpon na vrh sploh nismo pomislili. Dobro smo se zopet namočili, preden smo prišli do avtomobilov, in potem naprej proti četrtemu vrhu, Klomnocku. Tu smo se pripeljali le do koče, dež še vedno ni ponehal, zato smo le zvrnili kozarec piva in se enoglasno odločili, da gremo proti domu. Spotoma smo v Celovcu kupili še nekaj opreme, pa na špecerijo tudi nismo pozabili. Na koncu pa smo spomine teh mokrih dni poplaknili pri Oču, kjer se tako in tako končajo vsi izleti po Poti prijateljstva.

Zahvale

Ob boleči izgubi dragega moža in očeta Mirka Stefanovića se iskreno zahvaljujemo vsem, ki ste v teh težkih trenutkih sočustvovali z nami, ga pospremili na njegovi zadnji poti in darovali cvetje. Hvala lepa sindikatu in sodelavcem Projektivnega biroja IMP za materialno in vso ostalo pomoč.

Družina Stefanović

Ob nenadni smrti moža Klobučar Bernarda-Oča se iskreno zahvaljujem kolektivu DO Iko in Planinskemu društvu IMP za nesebično pomoč.

Hvala vsem, ki ste darovali cvetje in ga pospremili na njegovi zadnji poti.

žena Anica

Iskrena hvala vsem sodelavcem DO Klima montaža za darovano cvetje, izraženo sožalje ob smrti mojega očeta. Iskrena hvala vsem, ki ste ga pospremili na njegovi zadnji poti.

Peter Gostič

PRAVILNA REŠITEV nagradne križanke v 8. številki Glasnika IMP: Sakai, sonant, rog, TA, predor, Reni, Celestin, koral, rja, Ajaccio, TZ, Ihitol, Skrotje, tla, pravo, ES, Einaudi, Vat, kv, krov, ENN, Tiro, iondi, enačba, plen, rabat, Sora.

Za pravilne rešitve v 8. številki Glasnika so bili izžrebani:

1. Magda Lavrin, Livar, Ivančna gorica (23.000 din)

2. Franci Janc, Novi log 7.b, 61430 Hrastnik (20.000 din)

3. Matjaž Žibert, Komenskega 4, 64000 Kranj (17.000 din)

NAGRADNI NATEČAJ: **Pravilne rešitve pošljite na naslov: IMP Glasnik, Ljubljana, Likozarjeva 6 (Nagradna križanka). Rešitve pošljite do 5. oktobra. Med izžrebance bomo razdelili tri nagrade v višini 60.000 dinarjev.**

NAGRADNA KRIŽANKA

IMP GLASNIK – ZAŠČITNIK SVETNIK – SEDEŽ GRŠKIH BOGOV – UPRAVNO OKROŽJE V FRANCIJI – GRČIJA – NIZKA OGRAJA – NEKDANJA SREDNJA ŠOLA – TITANOV DIOKSID

ZIBELKA JUG. VOJNE MORNARICE

POVZROČITELJ ALERGIJE

ZNAČILEN PRIMEREK – PESNIK ŠANTIČ – EGIPČ. BOG SONCA

SESTAVIL MARKO BOKALIČ – JURČIČEVA POVEST – POSESTVO V ZDA – UPORNOST – NIZEK ŽEN. GLAS – DRŽAVNA BLAGAJNA

EKONOMSKO VAŽEN METULJ

VISOKA PLANOTA V BOSNI – NAJSTAR. DOBA MEZOZOIKA

SOTOČJE REK, ZLIV – SKUPINA OVAC – PREDPONA V ŠKOT. IMENIH – OSEBNO SVOBODEN KMET V FEVDAL. – DRSEČA POTNA KAPLJA

FR. SLIKAR, NEM. RODU (MAX) – MEJNA REKA MED SZ IN IRANOM

POBIRALEC DACA – ZUNANJA TELESNA PREVLEKA – ZADARSKI OTOK – OLGA REMS – SL. IME MESTA – ITALIJAN. TRENTA

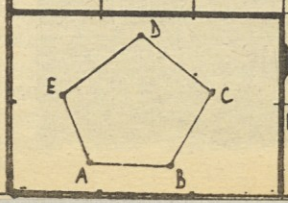
DEL VOZA – ČUTILO ZA VID – POD – MESTNA ČETRT

VLADIMIR NAŽOR – OPRIJETE SPODNJE HLAČE – POLOVICA KROGA – ŽIVAL MOŠ. SPOLA

SLOV. GLASBENIK (ATI) – HLEVSKE ŽIVALI – MAMA

GL. MESTO PAKISTANA – SPOKOJ – NEŽNANKA V MATEMATIKI

MESTO V KONGU – KRAPINA – NEODLOČEN IZID – OSKAR KOVAČ



MODRIKASTO BELA KOVINA – OBLIKA STEBLA