

Projekt Oric

Nekatere naloge, ki so predpogoj za izpolnitev ciljev v poslovnem letu 1985 in 1986

- izdelava projekta proizvodnje in trženja z vsemi potrebnimi aktivnostmi
Nosilec: M. Vuk
Rok: 31. 7. 1985
- priprava kooperacije in sklenitev pogodbe
Nosilec: M. Vuk
Rok: 31. 9. 1985

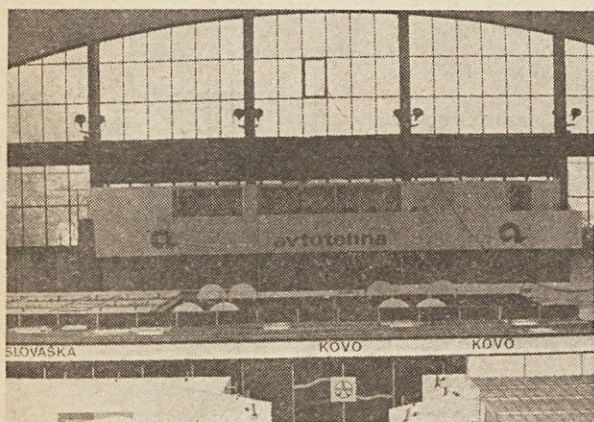
stran 2, 3

Predstavljamo vam

Tozd Nova-komerciala

Poslovnih zamisli imamo toliko, da jim operativno komajda sledimo

stran 4, 5



Sejem elektronike smo si tokrat ogledali z drugega zornega kota

stran 8

Na prihod Nissana v Jugoslavijo smo se dobro pripravili

stran 6



Zelena luč za pričetek del na Celovski 175

Po peripetijah z objektom na Celovski 175 je služba investicij pridobila odločbo za prigrasitev del, ki jo je izdala skupščina občine Ljubljana-Šiška — komite za urejanje prostora. Prednost v tem prostoru bo imela servisna dejavnost, predvsem za storno, sicer pa bodo po izjavi tov. Lajovica prostori racionalno vključeni in razporejeni v obstoječe površine. Sredstva za izvedbo vseh del so na voljo v višini 2,5 stare milijarde.

Ob dnevu republike
29. novembru

čestitamo

vsem sodelavcem
in jim želimo
prijetne praznike

Oric-Nova 64 Tehnični podatki

RAČUNALNIK

CENTRALNI PROCESOR:
6502 A

DELOVNI SPOMIN (RAM):
16 K bytov
DELOVNI SPOMIN (RAM):
64 K bytov, od tega je uporabljen na voljo 37 K—44 K (odvisno od načina uporabe)

TIPKOVNICA:
Profesionalna QWERTY z zvočno signalizacijo

NABOR ZNAKOV:
Standardni ASCII znaki; male in velike črke ter mozaični nabor znakov, ki se na zaslonu vidi čez eno ali čez dve vrstici. Po želji je možno vsak znak programsko redefinirati.

PRIKAZ:
Na navadnem barvnem, č/b PAL UHF televizorju, na RGB monitorju. Uporabljamo lahko naslednje barve: črno, modro, rdečo, vijoličasto, zeleno, sinjo, rumeno ali belo. Znaki se prikazujejo na polju 28×40 . Za grafiko visoke ločljivosti je na voljo 200×240 točk.

ZVOK:
ORIC-NOVA/64 ima svoj zvočnik in ojačevalnik, čeprav je možna tudi reprodukcija preko zunanjega akustičnega sistema. Zvok ima razpon 15 Hz do 62 KHz oziroma 7 oktav. Hkrati lahko predvajamo tri različne zvoke. Vsakemu posebej lahko programiramo ovojnico, s posebnimi ukazi pa lahko priključimo še 4 dodatne zvočne efekte.

VROČI ZAGON (RESET):
Posebna tipka na spodnji strani računalnika nam omogoča, da v »kritičnih« situacijah računalnik spravimo v začetno stanje, ne da bi pri tem zbrisali program.

MATEMATIČNE OPERACIJE:
Vse matematične operacije se izvajajo na 9 mest natančno v območju od $2.93874 \cdot 10^{-39}$ do $1.70141 \cdot 10^{38}$.

ZNAKOVNI NIZI:
Uporabljamo lahko znakovne nize do velikosti 255 znakov.

SPREMENLJIVKE:
Uporabljamo lahko realne, cele (v intervalih od -32768 do +32768) in nizovne spremenljivke. Indeksirane spremenljivke lahko uporabljamo do dimenzij 255.

Kako je prišel Oric v Avtotehno?

Ko sem še delal v Elektrotehni, sem želel organizirati kooperacijsko proizvodnjo hišnih računalnikov, ker sem smatral, da je dolgoročno poslovno tehnično sodelovanje edina prava rešitev na tem področju. Tega pa se v Jugoslaviji nihče ni lotil, oziroma v svojih prizadevanjih ni uspel. Iskra je na primer kupila enkratno količino Sinclairovih računalnikov in jih ponudila jugoslovanskemu trgu, s tem pa se je njen posel nehal. Noben od uvoznikov hišnih računalnikov ni uspel vzpostaviti poslovno-tehničnega sodelovanja z zahodnimi proizvajalci, ker so se vsi lotevali najbolj znanih proizvajalcev, ki jim je takrat dobro šlo. V primerjavi z njihovo produkcijo so bile količine o katerih so se lahko pogovarjali jugoslovanski uvozniki zanemarljivo majhne. Vsekakor premajhne, da bi se jim zdelo vredno prilagajati jugoslovanskim pogojem. Sinclair je tedaj menda proizvedel 100.000 računalnikov mesečno, Iskra pa jih je v celoti odkupila 2000. Jasno, da zato ni mogla nastopiti kot enakopraven, oziroma vsaj zanimiv partner in ni mogla postavljati nikakršnih pogojev. Danes, ko je proizvodnja hišnih računalnikov na zahodu v krizi in se Sinclairu kopičijo zaloge, bi bilo to seveda drugače.

Kako pa je vam uspelo?

Jaz sem v tistih pogojih zato iskal firmo, katere računalniki bi po kvaliteti in ceni ustrezala Sinclairovim proizvodom, njena produkcija pa bi morala biti tako majhna in položaj na trgu tak, da bi se tudi mi lahko pogovarjali kot enakopravni partnerji. Tako sem pred približno enim letom navezal prve stike z angleškim proizvajalcem hišnih računalnikov Oric. Njihov proizvod je po ceni in kvaliteti enakopravno konkuriral Sinclairovemu Spectrumu, odločilna za naš položaj pa je bila količina. Oricova mesečna proizvodnja je znašala le 20000 računalnikov.

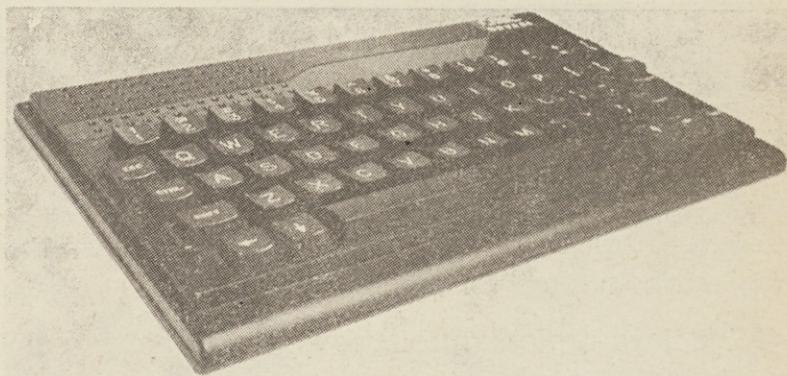
V takih pogojih pa smo lahko nastopili kot enakopraven partner. Oricu se je od sodelovanja z nami obetal dovolj velik posel, da se je bil pripravljen prilagoditi našim pogojem. Prav v času prvih razgovorov je Oric lansiral izboljšan model Oric Atmos.

Kako, da posla ni obdržala Elektrotehna?

Ker je Elektrotehna trgovska firma, ki v sklopu svoje

Projekt Oric

Hišni računalnik ni v toliki meri plod domačega tehničnega znanja, saj bomo prvo količino pri nas v glavnem le sestavili iz uvoženih delov, pa tudi v pričakovani kooperaciji bomo kar v največji meri uporabljali tuje izkušnje, kot poslovne spretnosti. Novi je v času, ko druge jugoslovanske firme niso zmogle doseči več kot klasičen uvoz računalnikov, uspelo tujemu partnerju vsiliti svoje pogoje.



zunanjetrgovinske dejavnosti nima razvite proizvodne dejavnosti, sama ni mogla prevzeti posla. Zato sem iskal proizvajalca. Posel sem ponudil Novi, ki pa ga je bila pripravljena sprejeti le pod dvema pogojema:

1. Posel je želela voditi sama brez Elektrotehne.
2. Predmet kooperacijske pogodbe je lahko postal samo izboljšani in zmogljivejši Oric-Atmos, ki ga po kvaliteti lahko primerjamo s Commodorjevim C-64.

Kmalu po tistem so me povabili v Novo, kar sem sprejel.

Kaj smo s tem poslom dobili?

Marca smo tako z Oricom sklenili pogodbo o poslovno tehničnem sodelovanju, ki je predvidevala naslednje:

— Avtotehna kupi od Orica sestavne dele za proizvodnjo 5000 kosov hišnih računalnikov Oric-Atmos, s čimer si pridobi neomejeno pravico do lokalne proizvodnje z možnostjo uporabe lastnih materialov oziroma kupljenih na lastnem trgu. Pri Oricu mora kupovati le ULA, to je integrirno vezje, čigar razvoj je last Orica in ga tako ali tako ni mogoče kupiti na prostem trgu. Na tej osnovi sta si Avtotehna in Oric tudi sklenila prizadevati za razvoj kooperacijskih odnosov.

Sredi leta pa je prišlo na začetnem trgu do močnega upadanja zanimanja za hišne računalnike tako, da je večina

tamkajšnjih proizvajalcev začela v krizo. Tako tudi Oric, ki ga je julija odkupila francoska firma Eureka. To je bilo v tej situaciji tudi pričakovati, saj je bil Oric najbolj prodajan hišni računalnik v Franciji in je tja izvozil 80 % letne proizvodnje. Novi lastnik je prevzel vse obveznosti iz Oricove pogodbe z Avtotehno in tudi soglašal z nadaljevanjem prizadevanj za kooperacijsko sodelovanje.

Trenutno stanje?

Pravkar smo končali osnutek kooperacijske pogodbe. Material za proizvodnjo je na poti in s 1. novembrom startamo s proizvodnjo. (Predvidevamo torej, da v času, ko to berete, proizvodnja že teče). Začetna količina je 5000 kosov, nadaljevanje pa je odvisno od tega, kako se bo odzval trg.

Pri prvi količini bo sam računalnik sestavljen iz uvoženih sestavnih delov, napajalnik računalnika pa bo naša lastna konstrukcija. Ker smatramo, da je za resno delo z računalnikom potrebna tudi uporaba diskete kot zunanjega spomina, bo napajalnik vgrajen v ohišju, ki je že prirejeno za poznejšo vgradnjo disketnega pogona. Prav tako konstrukcija napajalnika že predvideva tudi možnost napajanja disketne enote.

Kaj je pravzaprav disketna enota?

Disketna enota je samostojna oblika zunanjega spomina,

ki stane toliko, kot računalnik sam. Njene prednosti pred kaseto pa so večja zanesljivost in direkten dostop do podatkov. Proizvajati jo bomo začeli predvidoma januarja. Ni nujen sestavni del računalnika, namenjena je le zahtevnejšim kupcem. Razvijamo jo skupaj z angleško firmo Flairtech. Posebnost disketne enote bo v tem, da bo imel kontroler disketne enote vgrajen tudi adapter za operacijski sistem CP/M in 80 kolonski spis.

Cena računalnika brez davka znaša 99497 din, z davkom pa 127854 din. Davka so oproščene vse pravne osebe, torej šole, podjetja in tudi obrtniki, ki to kupujejo kot osnovno sredstvo.

V čem je kvaliteta CP/M sistema?

To je najbolj razširjen operacijski sistem za 8 bitne računalnike na svetu in omogoča uporabo več kot 1000 programov, ki so napisani za ta operacijski sistem.

V čem pa je poglobljena kvaliteta naše celotne računalniške ponudbe?

Kvaliteta je najprej že v samem razmerju med ceno in kvaliteto računalnika. Oric Nova je najcenejši računalnik svojega razreda, ki ga je mogoče dobiti za dinarje.

Nadalje: edini bomo zagotavljali v dinarski prodaji hardwarske dodatke, kot so disketna enota in tiskalnik, ne da bi pri tem uporabljali sistem vezane prodaje in prodajali samo komplete.

V povezavi z ZOTKS — Zvezo organizacij za tehnično kulturo Slovenije bomo intenzivno skrbeli za zadostno ponudbo softwarea.

Preden ste se odločili za proizvodnjo računalnikov ste gotovo temeljito raziskali trg. Kaj so pokazali rezultati?

Upoštevali smo predvsem dva že znana podatka. Da hišni računalnik ni več modni krik, ampak potreben izdelek, ki ga bo nekdo moral nuditi trgu. Prost uvoz pa trenutno ni mogoč. Edina možnost je torej v lokalni proizvodnji. Tu pa je treba upoštevati nekaj dejstev. Lastna proizvodnja temelječa na lastnem razvoju je obsojena na polom, ker je večina materiala vezana na uvoz.

Poleg tega pa ima vsak računalnik napake v sistemskem softwareu, ki se odkrijejo šele na trgu in je zato bolje prevzeti že uveljavljenega, ki ima tudi programe.

Nadalje smo upoštevali podatke, da je stopnja opremljenosti šol in gospodinjstev s hišnimi računalniki v Jugoslaviji izjemno nizka. Samo slovenske šole jih trenutno potrebujejo 2 do 3000 kosov. V ostalih predelih Jugoslavije pa se računalnik šele uveljavlja kot modna muha, torej so v fazi, ki smo jo v Sloveniji že prešli. Nadalje moramo upoštevati tudi kupno moč in računalniško pismenost naših delovnih organizacij. Ta je v pre mnogih primerih taka, da jih lahko Oric Nova 64 skupaj z disketno enoto in printerjem popolnoma zadovolji in bo zato zagotovo našel pot tudi v delovne organizacije, kjer bo za 15-krat manjši denar lahko nudil tudi del tistega, kar lahko nudi osebni računalnik.

Tržišče je torej odprto na stečaj. Vemo pa, da je cena za jugoslovansko kupno moč v primerjavi s ceno računalnika v svetu visoka. »Svercu« ne bomo mogli konkurirati nikoli. Lahko pa bomo konkurirali konsignaciji, saj stane Nova 64 prav toliko, kot po sposobnostih ekvivalenten Commodore. Če upoštevamo realen kurs marke seveda.

Kooperacija predvideva, da bomo uvažali ULA chipe, izvažali pa tiskana vezja, ohišja in tastature.

Nova 64 je bil že predstavljen novinarjem. Odmevi so v glavnem pozitivni. Izstopa pa članek Mije Repovž v Delu, ki postavlja tako računalnik sam, kot poslovanje Nove v čudno, za nas neugodno luč.

	Jugoslavija	Anglija
prometni davek	28,5 %	15 %
carina	19 %	Je ni znotraj dežel EGS
taksa siseot	5 %	Je ni

Problem pri postavljanju cene predstavlja tudi počasnost naših bank, ki so porabile precej časa, da so sprovedle plačilo, v tem času pa so cene hišnih računalnikov zaradi velikih zalog na zahodu precej padle. Na primer Sinclair QL je v dveh mesecih padel s 400 na 190 funtov.

Članek ocenjujem kot nestrokovno, sam komentar pa kot nedosleden in tudi ne povsem pošten. Takoj po objavi sem preveril njene navedbe. Najprej to, da se računalnik dobi v Angliji za borih 45 funtov in prometni davek. Ugotovil sem, da je novinarka celoten članek temeljila na oglasu Morgan Camera Company, ki je komisijska trgovina v Londonu. Po telefonu so mi pove-

Naš cilj je dolgoročno zagotoviti normalno redno proizvodnjo, tako, da bomo proizvedli 30000 kosov letno. Ob taki produkciji pa bomo lahko tudi cene bolj približali kupni moči jugoslovanskih kupcev.

dali, da gre le za 20 računalnikov, ki so ostali kot neprodana zalog po likvidaciji Orica v Angliji. To pa seveda ne more biti merilo za primerjanje cen. Preden je šla firma v Anglijo v stečaj je bila prodajna cena njenih računalnikov 170 funtov, danes pa se v Franciji prodaja za 990 frankov.

Nadalje se mi zdi nepošteno, da se problematike ni lotila strokovno in v celoti, ampak je izločila le našo firmo, ki pa prodaja relativno najcenejše računalnike na dinarskem trgu.

Stvar je toliko bolj nepoštena, ker je informacije črpala od novinarjev Mojega mikra, revije, ki je izredno tesno povezana z Mladinsko knjigo, ki se ukvarja z enakim poslom, ima pa višje cene od nas. Ko primerjamo cene pri nas in v tujini pa je treba upoštevati tudi to, da si pri nas družba skozi razne oblike jemlje več kot v deželah, s katerimi se primerjamo. Primer:

NAPAJALNIK

VHODNA NAPETOST:

220 V (+10; -15 %) 50 Hz

IZHODNA NAPETOST:

7 V (elektronike)
(prostor za vgradnjo disketne enote 3.5")

DIMENZIJE:

310 × 125 × 75 mm

MASA:

1,25 kg

V ROM je vgrajen interpreter za standardni **MICROSOFT BASIC**, ki pa je obogaten še z dodatnimi ukazi.

AVTOR

Avtor je program, namenjen obdelavi različnih besedil. Program omogoča enostaven vnos in popravljanje napak. Besedilo vpišemo le enkrat, za razliko od klasičnega tipkanja. Popravljanje napak je enostavno s pomikanjem kazalca po celotnem besedilu.

AVTOR ima tudi naslednje možnosti:

- poravnavo levega in desnega roba
- oštevilčenje strani
- nastavitve števila vrst na stran
- nastavitve števila kopij
- nastavitve tabulatorjev
- prenos 1000 besed s kasete v 35 sekundah.

BAZA

Baza omogoča gradnjo datotek z različnimi informacijami, ki jih lahko preprosto spreminjamo, dodajamo, sortiramo itd.

BAZA je uporabna tudi za tiste, ki niso večji programirani. Bolj večji pa bodo zlahka napisali kratke programe za izpis nalepk z naslovi, različne računske operacije na podatkih v datotekah in različne opombe v zapisih.

KALK

Kalk omogoča delo s tabelami. Program simulira list papirja, razdeljen na kolone in stolpce ter omogoča preprosto pisanje v vse pozicije, dodajanje in brisanje ter različne računske operacije na danih podatkih.

DIMENZIJE:

280 × 175 × 52 mm

MASA:

1,1 kg

Kaj je počela komerciala v Novi?

Komerciala v Novi je pred združitvijo z Avtotehno skrbelo za prodajo proizvodnega programa kovinske galanterije in nabavo repromaterialov, s tem, da je vsak komercialist sam izbral in organiziral vrsto poslov tako kot je predvideval, kaj mu bo prineslo največji ostanek dohodka, ker je tedaj tudi pravilnik o nagrajevanju stimuliral tak način dela. Komerciale, ki bi organizirano dobavljala repromaterial za kompletno proizvodnjo in servise in obenem raziskovala trg, kar je v bistvu naloga komerciale v proizvodno servisni dejavnosti, pa ni bilo. Vsi enkratni posli so bili dogovorjeni neposredno za poznanega kupca. Šibka točka takega organiziranja je bilo operativno spremljanje teh poslov. Po tedaj veljavnem pravilniku namreč dohodek iz naslova takih poslov v ničemer ni vplival na uspeh posameznih komercialistov, ampak le na uspeh celotne Nove. Iz tega dohodka smo vzdrževali servis foto in birotehnike, ki zaradi administrativno omejenih cenovnih postavk nista bila sposobna zagotoviti nobene akumulacije. Oba servisa moramo imeti, saj jih ljubljanska regija nujno potrebuje in zato njun obstoj tudi podpirajo vsi občinski forumi.

Proizvodnja začne preraščati okvire — komerciala postane šibka točka

Sprva se je pretežni del proizvodne dejavnosti Nove omejeval na proizvodnjo in storitve ekonomske propagande, pretežni del servisiranja pa na servisiranje pisarniških strojev in fototehnike. Pred tremi leti pa se je začela Nova uveljavljati tudi kot proizvajalec birotehnične opreme in potrošnih materialov zanje in pri tem skušala doseči enakopraven status z drugimi velikimi proizvajalci biro opreme v Jugoslaviji, kot so Digitron Buje, Unis Sarajevo, TRS Zagreb, Ei Niš in tako dalje. Glede na to, da za vzdrževanje servisne dejavnosti v glavnem nismo dobivali nobenih rezervnih delov, niti potrošnega materiala za uvožene stroje in aparate, ki bi jih morali zagotoviti pooblaščenim uvozniki, ki so te stroje plasirali na jugoslovanskem tržišču, sta bila obstoj in kvaliteta servisiranja prepuščena Novi sami. Problem smo reševali z lastno proizvodnjo

Predstavljamo vam

Tozd Nova - komerciala

Tokratni zapis je mnogo več kot običajna predstavitev. Razgovor s pomočnikom direktorja za komercialo Sašom Ipavcem je potekal v trenutku, ko se komercialni sektor preoblikuje iz organizacije, kakršna je bila v samostojni Novi v obliko, kakršno bo imela v Novi kot enem Avtotehninih tozdov. Preobrazba ni plod zahtev formalnega značaja, ampak nuje, ki jo je povzročila izredna dinamika poslov, ki se porajajo prav tu in ki jih Novina komerciala v stari obliki brez pomoči strokovnih služb celotne Avtotehne ni več sposobna dovolj kvalitetno in naglo izpeljati.

potrebnega materiala, s proizvodnjo preko kooperantov in lastnim organiziranjem uvoza.

Uvoz smo organizirali tako, da smo se povezovali z delovnimi organizacijami, ki so se ukvarjale s podobno proizvodnjo in se z njo vključevale v mednarodno delitev dela. To nam je prineslo veliko samoupravnih sporazumov o skupni proizvodnji in skupnem plasmu, obenem pa tudi vključevanje Nove v različne oblike zunanje trgovinske dejavnosti. Ker pa nas je registracija omejevala v zunanjetrgovinskem poslovanju, smo se morali začeti povezovati z organizacijami, ki se aktivno bavijo s komisijonarskimi izvozno uvoznimi posli.

Pomoč Avtotehne postane nepogrešljiva. Skupni interesi privedejo do združitve

Vse te naše aktivnosti so sprožile potrebo po novi or-

ganizaciji komerciale. Obenem je povečanje dejavnosti in proizvodnje sprožilo potrebo po novih prostorih in boljšem organiziranju plasmaja blaga na domačem trgu. Posebno pri slednjem nam je priskočil na pomoč tedanji avtotehni tozd Trgovina, ki nam je nudila strokovno pomoč pri obdelavi tržišča in bila s tem tudi udeležena pri skupnem prihodku iz Novinih programov. To pa naglo rastoči Novi ni bilo dovolj. Ob kvalitetni spremljavi notranjetrgovinskega poslovanja smo potrebovali kvalitetno spremljavo zunanjetrgovinskega poslovanja, pomoč finančne službe in vseh ostalih strokovnih služb, ki jih zajema DSSS. Zato smo se dogovorili, da se Nova priključi Avtotehni kot samostojna proizvodno servisna temeljna organizacija. To nam je prineslo še celo vrsto dodatnih ugodnosti. Uredili smo prostorske težave in kar je še pomembnejše, lahko smo koristili obratna sredstva cele Avtoteh-

ne, saj je bilo razvidno, da lahko kot proizvodni tozd največ pripomoremo k pridobivanju dohodka. Avtotehni smo predložili zanimive proizvodne programe. To je vzbudilo zanimanje tudi preostalih dveh Avtotehninih tozdov in vzbudilo razmišljanja, da bi Avtotehno reorganizirali in osvežili dokaj togo dejavnost Avtotehne, kot nekdanje zelo uspešne zastopniške hiše.

Nove dejavnosti. Nova postane središče organiziranja poslov

To je sprožilo določene kadrovske spremembe in organiziranje popolnoma novih dejavnosti v Avtotehni. Ta faza preobrazbe celotne delovne organizacije seveda še ni končana. Smo še le na začetku poti, ki bo prinesla po naših predvidevanjih zelo dobre rezultate in Avtotehni povrnila nekdanje visoko mesto v jugoslovanskem gospodarstvu. Seveda pa bomo v tem uspeli le, če si bomo za to vsi prizadevali. Take preobrazbe in reorganizacije na vseh ravneh in po vseh tozdih vedno spremljajo velike težave in zavedati se moramo, da bo tako tudi pri nas.

Po novem je težišče Avtotehninega poslovanja razdeljeno v naslednje dejavnosti:

- proizvodnja elektronske in računalniške tehnike
- posli v zvezi s kmetijsko mehanizacijo
- proizvodnja birotehničnih naprav
- nadaljevanje tradicije proizvodnje iz avtobranže.

Težišče nastajanja in organiziranja poslov je v tozdu Nova. Tozd Zastopstva naj bi pripomogel pri izvajanju nastalih idej. Tozd Vis bo zadržal svojo dejavnost a jo bo tudi moral organizirati na način, kakršen je uveljavljen v tozdu Nova. Nov način že uvajajo pri organizaciji proizvodnje gasilске opreme v sodelovanju z Zieglerjem in delno pri organizaciji proizvodnje malega vozila za golf, ki bo namenjeno predvsem ameriškemu tržišču.

Nova vsem poslom sama ni kos. Potrebuje strokovno pomoč tozdov in skupnih služb

Razvoj Nove je bil v zadnjih treh letih tako hiter, da temu kadrovsko in organizacijsko nismo mogli slediti. Kompletna dejavnost komerciale je zre-



Sašo Ipavc — pomočnik direktorja za komercialo v TOZD Nova

ducirana na proizvodjanje in razdelavo idej in prikaz organizacijske sheme izpeljave posla. Za operativno izpeljavo posameznih poslov pa nimamo dovolj ustreznega kadra. Komercialnega sektorja tudi ne nameravamo usposobiti za operativno vodenje vseh zamišljenih poslov. To bi bilo nesmiselno, saj za to lahko uporabimo strokovno visoko usposobljene kadre v tozdu Zastopstva in skupnih službah. Vendar za tak obseg poslov takih kadrov tudi tam ni dovolj, zato smatram, da je takoj potrebna ustrezna kadrovska razširitev. Pri tem imam seveda v mislih samo najboljše kadre, specializirane za posamezne dejavnosti. Seveda se takoj postavlja vprašanje, kako take kadre, ki bi si jih seveda želeli v vsakem podjetju, pridobiti. Pridobili jih bomo z možnostjo, ki jo Avtotehna ponuja posameznikom, da s svojim delom bistveno vplivajo na višino svojih prejemkov.

Ko pa že govorim o kadrovanju bi rad opozoril tudi na to, da pa takim delavcem, ki niso pripravljeni s kvalitetnim delom doprinesti k celotnemu uspehu celotne delovne organizacije, ne glede na tozde v katerih so zaposleni, ne bi smelo biti mesta med nami. Zato moramo čimprej uskladiti pravilnike o nagrajevanju tako, da bo jasno vidna razlika med delovnimi in nedelovnimi.

Kako naj bo organizirano komercialno poslovanje

Komercialno poslovanje, ki naj bi se iz Nove operativno preneslo v Zastopstva in skupne službe, ali pa se tam šele organiziralo, obsega naslednje faze:

1. Skrb za pridobivanje reprodukcijskih materialov za proizvodnjo. Izvajalec: nabava.

2. Nastavitev evidenc in spremljanje poteka proizvodnje od repromaterialov preko polizdelkov do finalnih proizvodov. Izvajalec: materialno knjigovodstvo in skladišče.

3. Raziskovanje potreb jugoslovanskega tržišča po izdelkih naših programov. Izvajalec: notranje-trgovinski sektor in zastopniki tujih firm.

4. Signaliziranje teh potreb oddelku odgovornemu za domačo prodajo. Izvajalec: poslovni odbor.

5. Organiziranje poslovnih odnosov s kooperanti družbenega in privatnega sektorja za proizvodne procese, za katere pri nas še nimamo dovolj teh-

nično in tehnološko opremljenih. Izvajalec: proizvodnja ali nabava.

6. Zbiranje potreb po rezervnih delih v naših servisih in sporočanje le-teh oddelku zadolženemu za nabavo rezervnih delov. Izvajalec: servis.

7. Spremljanje potreb po opremi in prostorskih kapacitetah za proizvodne in servisne obrate. Izvajalec: skupne službe.

8. Določitev odgovornosti za spremljavo delovanja na področju inovativne in razvojne dejavnosti ter usklajevanje le-te s potrebami proizvodnje. Izvajalec: proizvodnja.

9. Proučevanje možnosti proizvodnje za izvoz in možnosti povezovanja z organizacijami, ki že proizvajajo izvozno blago. Izvajalec: notranje-trgovinski in izvozno-uvozni sektor.

10. Določanje najboljših oblike izvoza in glede na to povezovanje z organizacijami, usposobljeni za izpeljavo določenega izvoznega posla. Pri tem mislim na redni in začasni izvoz, maloobmejni izvoz, sejemske kompenzacije, kompenzacijske posle in vse ostale izvozne oblike, ki pa morajo biti zaradi veljavnih deviznih predpisov in splošne situacije v SFRJ nujno povezane z vzporednim proučevanjem in zadovoljevanjem uvoznih potreb. Izvajalec: Izvozno-uvozni sektor.

11. Kontaktiranje s tujimi kupci in dobavitelji ter usklajevanje potrebne kvalitete, cen

in rokov. Izvajalec: izvozno-uvozni sektor ter zastopstva.

12. Proučevanje možnosti proizvodnje ali organiziranje dolgoročnih proizvodnih kooperacij vezano na proizvode principalov, ki jih zastopa Avtotehna, s tem pa proučevanje možnosti čim višjih in za nas koristnih oblik povezovanja s tujimi partnerji. Izvajalec: poslovni svet.

13. Vodenje prodaje in pri tem intenzivno vključevanje predstavništva na jugoslovanskem teritoriju. Izvajalec: notranjetrgovinski sektor.

14. Plansko analitsko spremljanje vseh omenjenih tokov in pravočasno opozarjanje na zastoje in nepravilnosti. Izvajalec: skupne službe.

15. Pravno usklajevanje Avtotehninih dejavnosti z veljavnimi predpisi. Izvajalec: skupne službe.

16. Finančno in plansko-analitsko spremljanje vsakega posla od ideje do realizacije. Izvajalec: skupne službe.

Od novonastalih poslov imamo koristi vsi. Zato moramo tudi vsi pomagati, da jih čim bolje izpeljemo

Mislim, da sem na grobo opisal vse faze, ki nastopajo v komercialni naši temeljne organizacije. Opozarjam pa, da bo kvalitetna preobrazba celotne Avtotehne možna le, če bomo te faze čimprej prenesli na nosilce, ki jih predlagam. Zaenkrat skoraj vse omenjene faze

izpeljujemo v Novi, zaradi česar realizacija dohodka velikokrat ni najboljša. V Jugoslaviji se vedno bolj uveljavljajo tržne zakonitosti. Konkurenca je vse močnejša. Pri trenutno veljavnih obrestnih merah je treba vse faze izpeljati kar najhitreje. Obresti, ki jih Nova plačuje za lastna ali izposojena obratna sredstva so izredno velike in negativno vplivajo na višino ustvarjenega dohodka. Ta negativni vpliv je mogoče zmanjšati le s hitrim komercialnim in proizvodnim delovanjem, za kar mislim, da so odgovorni vsi delavci Avtotehne. Dohodek od izpeljanih idej, ki se porajajo v Novi, se deli na dohodek zastopniške provizije, ki ga prejema zastopstva, izvozne ali uvozne provizije, ki jih prejema izvozno-uvozni sektor, dohodek, ki nastaja v sami proizvodnji, dohodek, ki nastaja pri trgovini na debelo in drobno, ki ga prejema notranjetrgovinski sektor, dohodek, ki ga prejema servisni obrati, dohodek, ki nastaja s prodajo servisnih ob servisiranju artiklov iz naših programov, ki ga prejema servisi in končno skupne službe, za delovanje katerih prispeva Nova enakopraven delež svojega dohodka. Posli, ki nastajajo v Novi torej prinašajo dohodek vsem v Avtotehni. Zato mora vsa Avtotehna sodelovati pri izpeljavi teh poslov, saj sama Novina komerciala tega ni sposobna izvesti na najboljši možni način in zagotoviti optimalne ostanke dohodka.

ZSS - občinski svet Ljubljana center sporoča

— da je v uradnem listu SFRJ, št. 39/1985 z dne 26. 7. 1985, objavljen Družbeni dogovor o izdatkih za prehrano delavcev, ki spadajo med druge poslovne stroške.

3. člen Dogovora določa, OZD in druge samoupravne organizacije in skupnosti ter druge družbeno pravne osebe s svojimi samoupravnimi splošnimi akti v skladu z dogovorom natančneje določijo višino izdatkov za prehrano delavcev med delom v breme drugih poslovnih stroškov, pri čemer smejo mesečni izdatki za prehrano delavcev znašati največ 15 % od povprečnega mesečnega čistega osebnega dohodka delavcev v republiki. Tako je najvišji možni znesek 4.164.— din na delavca mesečno. Dogovor velja od 1. 1. 1985, navedeni regres pa se lahko izplačuje, ko organizacija

združenega dela uskladi svoje samoupravne splošne akte z določili dogovora.

Novost je tudi v tem, da se lahko omenjeni regres izplačuje iz drugih poslovnih stroškov vsem delavcem in ne samo tistim, ki delajo v materialni proizvodnji.

Dogovor v 5. členu navaja, da pripada regres delavcu za dneve, ko je na delu, torej ne med letnim dopustom ali drugo odsotnostjo, kot je npr. službeno potovanje, za katero dobi dnevnic. Regres pripada tudi delavcu, ki dela najmanj polovico rednega delovnega časa, v skladu s samoupravnim splošnim aktom, ter učencem in študentom na proizvodnem delu, delovni praksi in praktičnem usposabljanju.

Po 6. členu Dogovora se za družbeno organizirano prehrano

ne štejejo izplačila regresa v gotovini in v denarnih bonih, razen upravičenih izjem, ki jih podrobneje opredelijo v vsaki republiki. Glede tega smo se s Službo družbenega knjigovodstva, centralo v Ljubljani dogovorili, da smernice Republiškega sveta Zveze sindikatov Slovenije uveljavljamo še naprej. V veljavi ostaja tudi obveznost predlaganja seznama delavcev ob dvigu gotovine, če gre za delavce, ki jim zaradi narave dela ni mogoče organizirati prehrane med delom na racionalen način in za delavce, ki imajo predpisano dietno prehrano, katere ni mogoče organizirati na racionalen način, če je to opredeljeno v samoupravnem splošnem aktu organizacije združenega dela.

Da bi preprečili namensko koriščenje regresa za prehrano delavcem v obliki denarnih bonov za nakup živil v trgovini, opozarjamo, da to ne šteje v družbeno organizirano prehrano, razen, če gre za dogovorjeno pravico toplih malic. S SDK smo se dogovorili, da bodo enote SDK v občinah o eventualno ugotovljenih odstopanjih od usmeritev in dogovorov, sproti obveščale občinske svete Zveze sindikatov Slovenije, ki morajo ustrezno ukrepati.

Nissan teče po načrtu

PREDSTAVITEV VOZIL

Pred vami so posnetki predstavitve vozil v Vili Bled. Predstavitve je potekala 23. septembra. Glavni organizator je bil tovariš Blatnik, ki je bil tudi sicer zadolžen za uvedbo Nissana v Avtotehno. Pri organizaciji predstavitve je sodelovala tudi Novina agencija za ekonomsko propagando, ki je aranžirala razstveni prostor in dvorane, kjer sta potekala novinarska konferenca, ki jo je vodil direktor tozđ Zastopstva Matija Hočevlar, in slovesno kosilo.

Slovesne predstavitve se je poleg predstavnikov Avtotehne, Nissana in Marubeni udeležilo še preko dvajset novinarjev iz vse Jugoslavije ter družbeni in politični delavci republike Slovenije in mesta Ljubljane.

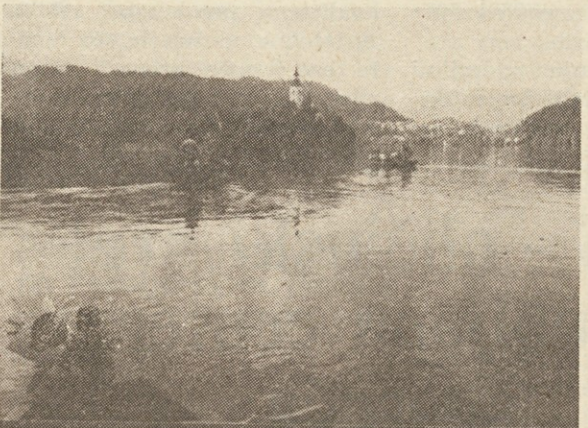
Po končani predstavitvi v Vili Bled so odšli gostje na krajši izlet na Blejski otok, testni vozniki pa so odpeljali razstavljen vozila na testno vožnjo.

Zaradi uvedbe novega programa je bilo potrebno preurediti tudi trgovino na Titovi 36 v razstveni avtomobilski salon, kjer so sicer vključeni tudi drugi artikli iz Avtotehninega programa, vendar v drugem planu. Tako bo predvidoma ostalo do konca leta.

PRIPRAVA KADROV

Prodaja novega programa pa seveda zahteva tudi posebno pripravo delavcev na tem programu. V ta namen je Avtotehna 1. oktobra organizirala poseben enodnevni tečaj za prodajno osebje. Vodil ga je Gerhard Schultze iz Nissanovega tehničnega centra v Neusu v Nemčiji, udeležili pa so se ga ob prodajalcih in delavcih tehničnih služb iz Ljubljane tudi delavci predstavništva, čeprav v prvi fazi ni predvidena prodaja vozil po vsej Jugoslaviji, ampak se bo prodajna mreža širila skupno s servisno, kar je po izkušnjah, ki smo jih imeli že z Oplom, najboljša rešitev.

Od 14. do 17. oktobra pa je potekal specialni štiridnevni seminar za prodajalce rezervnih delov v Atenah. Udeležila sta se ga vodja oddelka rezervnih delov Štefan Hajdinjak in



komercialist za prodajo rezervnih delov Nissan Zlatko Gomboc.

Samo dan kasneje pa se je v tehničnem centru v Neusu začel tridnevni tečaj za tehnično osebje. Udeležili so se ga vodja tehničnih služb Janez Pristov, servisni inštruktor Brane Hren, vodja servisa Vojko Spačal, vodja enote v servisni delavnici Jože Gramc ter avtomehanika Andrej Arko in Milan Zrinski.

Tako je od 20. oktobra dalje Avtotehna kadrovske in organizacijsko popolnoma pripravljena za obdelovanje programa Nissan. Vodenje programa pa je tov. Blatnik takoj po uved-

bi predal tov. Brusu iz tozđ Zastopstva, ki je tudi nosilec zastopniške pogodbe.

VOZILA SO ŽE TU — VELIKO ZANIMANJE

Znano je, da je prvo naročilo predvidevalo 50 avtomobilov, letna kvota prodanih avtomobilov, ki bi naj jo dosegli v naslednjih nekaj letih pa 1000 avtomobilov, s tem seveda, da bi razširili prodajni program. Predvsem so zanimiva terenska vozila Patrol.

Tudi to poteka po načrtih. Prvo naročilo je 3. oktobra že prispelo s posebno Nissanovo ladjo iz Tokya v Amsterdam

in ko to berete verjetno prvih 50 vozil že vozi po ljubljanskih ulicah. Prav tako pa je z ladjo Krk že prispela prva pošiljka rezervnih delov, specialnih orodij in ostalega potrebnega materiala. Ob informativnem evidentiranju možnih kupcev pa je samo na področju Slovenije že zabeleženo preko 450 kandidatov za nakup vozil.

Avtotehne dolgoletne izkušnje v avtomobilski branži in priznana japonska poslovnost in natančnost že dajeta dobre rezultate in zagotavljata varno in brezskrbno vožnjo kupcem Nissanovih vozil.

Jurij Črnič

Pridobitev za TOZD Nova

Nov prostor obrata fotokopirnih strojev

Ob obstoječih lokacijah Avtotehne na Celovski 175 in Celovski 228, smo dobili še en objekt z oznako Celovška 469. Z nakupom tega objekta, ki meri v pritličju $238,80\text{ m}^2$ in v etaži 230 m^2 , smo le delno rešili pereče potrebe po proizvodnih in drugih površinah, ki jih ima naša delovna organizacija.

V novem objektu bo obrat fotokopirnih strojev tozda NOVA z dejavnostjo servisnega vzdrževanja in popravila fotokopirnih strojev CANON, RX, Ricom, Nashua, Olivetti in Olympia. Seveda pa bodo delavci obrata opravljali tudi generalna in druga popravila, saj bo v novem objektu vse, kar se pri omenjenem poslu potrebuje.

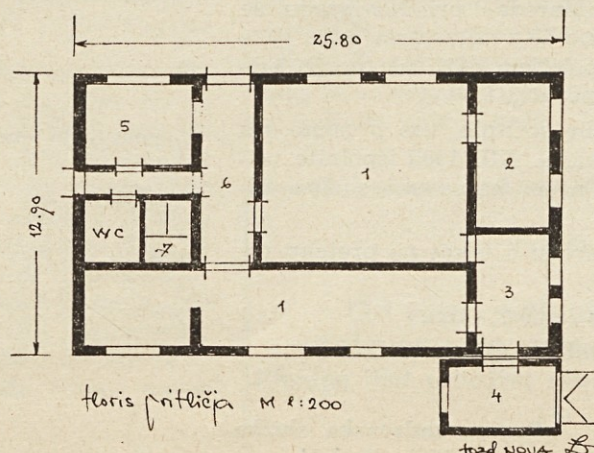
V pritličju so površine namenjene izključno proizvodnji, če izvezamo sprejemnico in skladišče pokvarjenih in popravljenih strojev — tu je tudi prostor za servisiranje, prostor za pranje sklopov in delov posameznih strojev, ki se bo opravljalo z ultrazvočnim čistilnim aparatom. Posebej je predviden še prostor »izpihovalnica« in delavnica z obdelovalnimi stroji (stružnica, vrtalni in brusilni stroji itd.), kjer bodo izdelovali maihne dele, ki jih bodo potrebovali pri popravilih.

V zgornjem delu objekta — I. etaža — so površine namenjene prostorom za organizacijo in za vodenje, obračun, arhiv in skladišče ter za sanitarije in garderobe z novimi garderobnimi omarami in tuši. Manjkala ne bo priročna kuhinja in jedilnica, ki bo služila tudi drugim potrebam.

Adaptacijska dela izvaja Mercator-Tehna, tozd inženiring s posebno skupino gradbenih delavcev, ki so bili izbrani za izvajalca po ugodni ponudbeni ceni treh izvajalskih organizacij, ki so popise del vrnili opremljene s ceno za enoto. Zastopnik izvajalcev je obljubil, da bodo dela končana 27. novembra letos, pričetek del pa je bil 4. novembra.

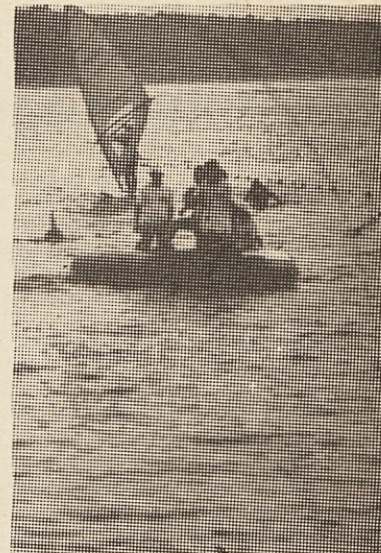
V obratu bo 31 delavcev dobilo prostore, ki bodo priročnejši, funkcionalnejši in udobnejši, lahko bodo svoje storitve opravljali hitreje in kvalitetnejše, to pa so dejstva, zaradi katerih je bil nakup objekta in adaptacija v njem, utemeljena in stroški opravičljivi.

Dušan Lajovic



Legenda:

1. Delavnica za popravila fotokopirnih strojev
2. Delavnica s priročnim orodjem
3. Pralnica z ultrazvočnim čistilcem
4. Izpihovalnica
5. Sprejemnica
6. Hodnik — transportna pot
7. Stopnišče v 1. etažo



Konec poletja

Poletja je konec, vsem pa je ostal lep spomin na dopustniške dni.

Letos je 173 družin naših delavcev letovalo v 23 počitniških prikolicah v avtokampih: »Zelena laguna« Poreč, »Koversada« Vrsar, »Ulika« Červar, »Anita« Funtana, »Oliva« Rabac, »Lanterna« Poreč, »Rajska plaža« Lopar-Rab ter v »Zaki« na Bledu. Večjih pripomb na našete kampe nismo imeli. Nekaj manjših težav zaradi ključev je bilo le v »Koversadi« in »Zaki«. Prikolice so bile celo poletje polno zasedene. Čeprav je nekaj delavcev zadnji hip odpovedalo letovanje, smo našli zamenjave. Ekipa naših vzdrževalcev pravkar pripravlja prikolice za zimo. Obljubili so, da bodo do naslednje sezone izdelali lese na tla za vse predprostore, s čimer bo letovanje v prikolicah še prijetnejše.

Žal še nismo prevzeli ključev novega počitniškega stanovanja v naselju »Mareda« pri Novigradu. Rok za dograditev stanovanja je bil 1.8.1985 in nekaj delavcev se je že prijavilo za letovanje v septembru. Žal so se gradbena dela zavlekla in bomo ključ po zadnjih obljubah graditeljev prejeli šele oktobra. Januarja 1986 bomo dobili tudi ključ obeh garsonjer v Bohinjski Bistrici.

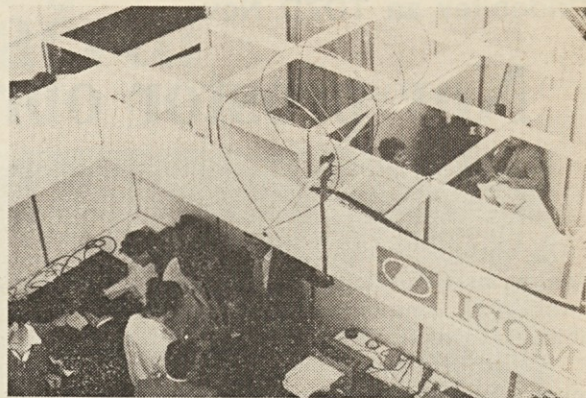
Prikolico, ki je sedaj na Bledu, bomo pred zimo prepeljali v Gozd Martuljek, kjer je bila že prejšnjo zimo. Opremljena je tudi za zimovanje, saj smo lansko leto kupili zimski predprostor in električni radiator. Pred poletjem bomo prikolico odpeljali na morje.

Tako bo prihodnje poletje na morju 24 počitniških prikolic, dvosobno počitniško stanovanje in dve garsonjeri v Bohinjski Bistrici.

Rudolf Miša

Sodobna elektronika 85

Pozornost očesa naše kamere je pritegnila 32. mednarodna razstava elektronike, telekomunikacij, robotike, računalništva in nukleonike. To je eden najstarejših in najuspešnejših specializiranih sejmov proizvodov elektronske industrije v Evropi. Na njem se srečujejo komercialni in tehnični predstavniki vse jugoslovanske elektronske industrije in najpomembnejših evropskih proizvajalcev. Tu se srečuje evropska in izvenevropska elektronska tehnologija. Tu se že dolga leta redno pojavlja tudi Avtotehna, ki je letos predstavila pomembno novost, hišni računalnik Oric Nova 64, o katerem pišemo na drugem mestu v tem Glasilu. Na tej strani pa si oglejte sejem z malce drugačnega zornega kota.



Zimski oddih

Tudi letošnja zimo je ena od počitniških prikolic postavljena v avtokampu »Špik« v Gozd Martuljku. Prikolica je opremljena s posebnim predprostorom za zimske razmere in ogrevana z električno pečjo. Zato je primerna za vse, ki bi radi del dopusta preživeli v planinah in na smučeh.

Računali smo, da bomo letošnja zimo že počitnikovali v obeh garsonjerah v Bohinjski Bistrici. Žal pa se je gradnja blokov pričela mnogo kasneje kot je bilo načrtovano in tako upamo, da bosta garsonjeri pripravljeni vsaj za poletno sezono 1986. Tudi ključev stanovanja v naselju »Mareda« pri Novigradu še nismo prejeli, vendar jih pričakujemo še v letošnjem letu. Tako se lahko delavci, ki želijo še pred poletjem oditi na morje, prijavijo za letovanje v omenjenem stanovanju!

Ker se bliža čas šolskih zimskih počitnic, vas prosimo, da čimprej, najkasneje pa do ponedeljka, 9. XII. 1985 izpolnite priloženo prijavnico in jo pošljete v Pravno-kadrovsko službo, Titova 25!

Prijavljene bomo o razporedu obvestili takoj po preteku roka za zbiranje prijav.

Cena dnevnega najema prikolice je 600.— din.

Zimovanje v prikolici traja 7 dni — od sobote do sobote, v primeru prostih rokov lahko najamete prikolico tudi po želji.

Pravno-kadrovska služba
Miša Rudolf

Prijavnica

Podpisani

zaposlen v št. telefona

se prijavljam za zimovanje v:

— prikolici v AC »Špik« Gozd Martuljek

— stanovanju v »Maredi«

od do ali od do

Z mano bodo letovali:

zakonec

otroci: starost

otroci: starost

Podpis

Obraćam se cjenjenom Naslovu u želji da Vas obavjestim da sam primila honorar za napis koji sam poslala, te se na istom zahvaljujem.

Takodje želim da Vam napišem jedan događaj sa mora, gde sam bila na kratkom odmoru, te ukoliko smatrate da se može uvrstiti na stranice našeg »Glasila« biću počastvovana!

NAŠ LEPI MATERNJI JEZIK

Događaj na moru

Bila sam u jednom lepom malom mestu na moru — od Sarajeva udaljeno oko 4 časa. Kako se to već na uobičajeni način, kada smo na odmoru događja, sve je išlo svojim ustaljenim tokom! Ustaj! Pogledaj u nebo, hoće li biti danas lepo i vruće, hoćemo li moći da se »pržimo« na suncu, a potom odmah uskočiti u to divno plavo i osvežavajuće more — radi čega smo i došli ovamo i potrošili pozamašnu sumicu.

Kada smo sa zadovoljstvom ustanovili da će nam i toga dana biti ispunjena želja, pristavili smo svoju omiljenu kavu, koja nas je tek razdrmalila i potsetila, da se odmah treba spremati za doručak, koji se »deli« samo do 9 časova. Posle toga se odmah svi razmile na plaže, a neki koji imaju veći apetit, već jedva čekaju da dodje vreme ručku od 12 do 14 časova. Tako to ide iz dana u dan, sve dok jednog dana nismo malo okasnili — došli u vreme kada se već okupljaju i gosti koji nisu stalni abonenti u tom restoranu gde smo se mi ostali hranili.

Toga dana su stigla dva para iz Italije. Ljudi lepo seli, čekali da ih mladani kelner primeti i upita za želju. Konačno! Stigao je! Jedan gost kaže: »Voljamo mangare« (želimo jesti). Kelner gleda, gleda... Gost kaže: »Che cosa c'è? (šta imate)? Kelner, pretpostavljajući da ljudi hoće da jedu i da u tom smislu gost i pita, to on kaže PILETINA, PI-

LETINA, a gost ne razume naš jezik, pa jedan nezna šta je piletina (što nije naučio nešto od našeg jezika, pre nego je krenuo na naše more)!

Gleda on, odnosno oni u kelnera, gledamo mi okolo, koji smo svoju piletinu već smazali, a kelner se našao u čudu, kako da objasni stranom gostu sa čime ga može uslužiti. Gle, setio se! Poče mlatarati laktovima i vikati »Kukuriku, kukuriku«! Gosti pogledaše u čudu, misle možda da je kelnera uhvatila sunčanica, počesmo se svi smijati, ha, ha, ha! Strani gosti shvatiše o čemu se radi, pa i oni u gromoglasni smeh! Zbilja je bilo veoma smešno (nažalost), no, mladi tek izučeni kelner ipak nije zaboravio da se može i na ovaj način sporazumeti, ukoliko se ne poznaje ni jedan strani jezik, iako je to poželjno po takvim radnim mestima.

Gost, kada je došao sebi od silnog smeha, kaže: »Allora portate ci« (onda dajte) kukurikuuuu!

Toga dana nismo imali više ništa tako interesantnog i veselog kao prilog našem odmoru, koji je inače prošao sa naoblačenjem, burom i kišom poslednjih pet dana od ukupno deset, koliko smo mogli sebi dozvoliti.

Naši pogledi ujutru ka nebu i valovitom moru, nisu bili baš najljubazniji, često su se spominjali i skidali bogovi s neba!

Tako smo dočekali sa olakšicom poslednji dan (jer ko bi ranije krenuo, kada je sve bilo plaćeno) i krenuli svojim kućama, sretni da se vraćamo ponovo u naš obični i ustaljeni život, u naše drago Sarajevo. Ovde nam ni kiše ne smetaju, a sunce nam je draže, jer nas blago miluje, ne želi da nam ošteti kožu i da nas »prži«, ono je naše, Sunce našeg doma!

Čatović Antonija - Tonka

Pismo naše upokojenke iz Sarajeva

Po tradiciji već, javljam Vam se svake godine bar jednom. Kako se na moj dopis (objavljen u GLASILU III/85) osvrnula naša upokojenka ČATOVIĆ Antonija-Tonka iz Sarajeva, (objavljeno V/85), to se ovog puta pozivam na to pismo, resime kojeg je isti kao što je moj — takodjer u ime ovdašnjih penzionera.

Ne očekujemo »podporu« poduzeća, već malo pažnje prema članovima AVTOTEHNE — današnjim penzionerima, koji su dali svoje najbolje godine za rad u poduzeću. Ta skoro svi su bili aktivni preko 20 godina u AVTOTEHNI. Vjerovatno ima značenje naš minuli rad...

Ja lično nisam za 18 godina rada u AVTOTEHNI tražila ni stan, ni kredit, pa čak ništa, kada sam imala povredu na radnom mjestu (slomila koljeno padom na beton ispred štanda na Gospodarskom Rastavišću u Ljubljani — god. 1969 elektronika). Liječenje i rehabilitaciju u Toplicama sam si platila sama (ne samo preko Soc. osig.), da bi se što prije osposobila za rad, itd.

Približava se praznik DANA REPUBLIKE. Mnoga poduzeća već šalju svojim penzionerima ukusne pozivnice za priredbu i zakusku obavješću, da si na blagajni podignu simboličku nagradu (koja se kreće od 6000.— do 10.000.—) za svakog jednako od čistačice do direktora. Vidjela sam i pozivnicu Okružnog Suda (karta sa zlatnim slovima) koji kao neprirodna ustanova daje svojim penzionerima po 4000.— nagrade za minuli rad.

U okviru AVTOTEHNE je 15. III. 1985. formiran AKTIV UPOKOJENCEV, kojem je dodeljena dotacija od 15 milj. st. Din iz Fonda zajedničke potrošnje. To je namenjeno za: izlete, soc. pomoć i posmrtninu. Kada je naša ov-

dašnja upokojenka prije par mjeseci ostala udovica, zaista je dobila pomoć od 1 milj. st. Din. To je hvale vrijedno!

Takodjer smo sredinom oktobra o. g. dobili dotaciju od 1 milj. st. Din, za organizaciju susreta ovdašnjih članova penzionera u ugostitelj. poduz. (zbog računa). Od 13 živih penzionera AVTOTEHNE ZAGREB samo nas je 8 članova AKTIVA upokojencev (jer smo poslali formular i platili članarinu). Ali, teško je bilo okupiti i nas 8, jer dvoje su već dulje bolesni, jedna je bila na putu, pa smo čekali njen povratak, kao povratak iz bolnice druge, i tako smo se sastale samo nas 4 (jer je jedna oboljela i druga zadnji čas odkazala). Potrošile smo za večeru polovicu iznosa, dok smo drugu polovicu doznakom vratili AKTIVU u Ljubljani.

Konstatirale smo, da među 13 penzionera, najstarija ima danas 88 god. Tu drugaricu sam dne 12. XI. o. g. posjetila. Još je živog duha sa odličnom memorijom i pomoću štapa hoda po cesti, dok po kući sprema bez štapa. Žao joj je, što ne može više posjećivati koncerte i kazalište kao nekad. Ipak će ispuniti formular za članstvo u AKTIVU upokojencev.

Ovdašnje Predstavništvo je planiralo pozvati nas penzionere uoči DANA REPUBLIKE (27. XI.) Zanima nas, koliko će nas se okupiti, da bi upoznali sadašnje mlađe članove AVTOTEHNE. Željela bih taj susret registrirati fotografijom (moj hoby).

Neka završim čestitkom za 29. XI. i za N. Godinu — od nas svih svima u AVTOTEHNI — a posebno želimo dalje uspješan rad GLASILU. Pozdravljeni!

p. s. Dca Melita MILOŠEVIĆ ne dobiva GLASILO?!

Tatjana KRAMAR

ZAHVALA

Ob smrti moje drage mame se zahvaljujem sodelavcem za darovano cvetje in izrečeno so-
žalje.

Anka Nuhanović

Za tiste, ki so prišli in
odšli, nam je tokrat
zmanjkalo prostora. Naj
nam ne zamerijo.
Objavili jih bomo
v naslednji številki.

Heinz-Gert Wöschel

Das Weinbuch

Der umfassende Führer
zu den großen Weinen der Welt

RISAL:
MILOŠ

IGLASTA
DREVEŠA

DALMATIN.
M.IME

BARIJ

TULIST.
NAŠELJE
PRI
HERCEGNOMEH

SKRIVJICA
ZA ROČNA
DELA

GOŠA V
TURČIJI

DEDIŠČINA
PO
MATERI

V AZIJI
ŽIVEČI
POLOSEL

ŠKRAJNI
DEL CELINE

DEŽAVA V
AFRIKI

AM. MEČA
ZA FOTO MA-
TERIAL

GUSTAV
KRELEC

SESTAVIL
BAŠIN

ILKA
VAŠTE

AORIST

JUGOSLOV.
AVTORSKA
AGENCIJA

PLOŠČINSKA
MERA

MEĐANJA
PORTUGALSKA
POSÉST
V AZIJI

NAZIV

KMETIJSKO
ORODJE

LEONHARD
EULER

ZEMLJINA
SVETA

MESEC V
LETU

GL. MESTO
JUGOSLOV.
REPUBLIKE

LATINSKI
VEZNIK

AMONJAKOVA
SPOJINA

PASTIR
OVNOV

SREDNJI

LANTAN

ŽIVILSKI
POKLIC

NACIN
KONJSKEGA
GIBANJA

AMERICIJ

MESTO V ITALIJ
VZRODNO OD
BOLOGNE

TOPILO
ZA LAKE

JAPONSKO
MESTO
NA OTOKU
HONŠU

JUTRANJA
PADAVINA

MESTO V
BELGIJI

AMERICIJ

MESTO V ITALIJ
VZRODNO OD
BOLOGNE

TOPILO
ZA LAKE

JAPONSKO
MESTO
NA OTOKU
HONŠU

ZVEZA
KOMUNISTOV

REDKO Ž.IHE

SOBOBNIKI
KELTOV

MESTO V ZAH.
ŠPANIJI

MEDMET
VESELJA

NOVA Gvineja
(INDONEZ)

OGNJEVIK
NA
FILIPINIH

PLETARSKI
IZDELEK

TAKSOVNA
ZNAHKA
GOROVJE
V NOTRANI
AZIJE

NA PITEK

EDVARD
GRIEG

PREDEL
NOVEGA
MESTA

FORMATI
LAZREZ.
PAPIRJA

TORINO

NIKOLAJ
PIRNAT

REDLOVALEC
TEKOČIH
MAGČOB

MEMBRANA,
KOŽICA

4

SIMBOL ZA
SREBRO

TELO

PRAVEKLI
ČAS V ST.
SLOVENŠČINI

STAREJŠI

JORDANSKO
PLISTANIŠČE

ZAREBANICA

NASELJE
V DRAVSKI
DOLINI

KORALNI
OTOK

SKUPEK
ČEBEL

NEVARNA
PADAVINA

RIDIŠKA
MREŽA

SPODNJI
DEL NOGE

OPRAVLJALKA
ZRELOSTNE
SKUŠNJE

ARGON

IVAN
RIBAR

SANJARJIA
IZMIČLJEN
SVET

FRANCOŠKI
DRAMATIČ
(1791-186)

EUGENE

TELOVADNA
PELVINA

BOMBAŽNA
TKANINA
ZA
PLENICE

KRILO
LIMSKA
KONJBNICE

Izdaja DO Avtotehna
Ljubljana, n. sol. o., Ljub-
ljana, Titova c. 36. Ureja
uredniški odbor: Drago
Balažič (odg. ur.), Jana
Černič, Jurij Černič (gl.
in teh. ur.), Katja Krmelj,
Brane Masten, Zvone
Ogrinec, Franci Petkov-
šek, Vojko Spačal. Na-
slov uredništva: Titova
36, telefon 317-044. Tisk:
Tiskarna Jadran v na-
kladi 750 izvodov. —
Časopis prejemajo člani
kolektiva, štipendisti in
upokojenci brezplačno.
— Oproščeno prometnega
davka po sklepu 421-1/72.