GLASILO DELAVCEV INDUSTRIJSKIH MONTAŽNIH PODJETIJ

# GLASNIK

AVGUST 1988, ŠTEVILKA 7, LETO XXII

IMP Glasnik izdaja Delavski svet sozda IMP — Industrijska montažna podjetja v 7.200 izvodih. Uredništvo: Ljubljana, Likozarjeva 6, telefon (061) 321-043. Glavni in odgovorni urednik je Janez Votek. Člani odbora za obvescanje sozda IMP so: Ladislav Abraham, Anka Brezec, Aleš Fujan, Bojan Germovšek, Dušan Hočevar, Vinko Jager, Dragica Janežič, Jože Kovač (predsednik), Biserka Lazar, Marija Leskovar, Joži Pipp, Majda Slapar, Silva Škoda, Tomaž Štrakl, Helga Volk, Primož Zupančič, Marjan Žnidaršič. Tiska Tiskarna Ljudske pravice v Ljubljani. Nenaročenih rokopisov 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.

Pred novo gospodarsko reformo

## Ni opravičila za napake in vratolomne preobrate!

**Dogajanja zadnjih mesecev prepričljivo potrjujejo tezo, da izhod iz dolgoletne družbene in gospodarske krize (nekateri jo imenujejo kar paraliza) ni mogoč brez globokih sprememb temeljev našega sistema. Najsi je ekonomska politika vlade taka ali drugačna, rezultati so vselej slabi s tendenco nadaljnjega slabšanja. Najočitnejši zunanji znak tega neuspeha je naraščajoča inflacija, upadanje proizvodnje in vse hujše socialne napetosti, ki lahko prerastejo v popolni gospodarski in družbeni kaos s posledicami, ki jih danes ne moremo niti predvideti.**

Teza o nemoči vladne ekonomske politike v danih sistemskih razmerah, teza, ki je mimogrede danes v strokovni javnosti, pa tudi v političnih krogih, splošno sprejeta, seveda ne more opravičiti kardinalnih napak in vratolomnih preobratov Mikulićeve in Zemljaričeve vlade. Vzroke za katastrofalne napake v vodenju ekonomske politike države v zadnjih dveh letih in pol je iskati v neznanju, ideoloških zablodah, zlasti pa arogantnem neupoštevanju dognanj ekonomske vede doma in v svetu. Dokazano pa je res, da obstajajo v ustavi, zakonu o združenem delu in celotnem spletu sistemske zakonodaje nepremostljive blokade, ki onemogočajo vladi, da bi lahko uporabila v svetu sicer znane recepte boja proti inflaciji in recesiji.

Zato je vlada v začetku marca ustanovila komisijo za reformo gospodarskega sistema, katere naloga je bila, da pripravi dokument, ki bi ga uporabili kot podlago za izdelavo ustreznih zakonskih aktov. Hkrati se je med delom komisije pokazalo, da obstoječi koncept ustavnih sprememb vsaj v svojem gospodarskem delu ni zadosten, da bodo torej potrebni mnogo globlji posegi v ustavo, kot je bilo to v začetku predvideno.

Dokument, ki je bil konec junija objavljen pod naslovom Izhodiščne osnove za reformo gospodarskega sistema, izhaja iz spoznanja, da so nujne spremembe v

- lastninskih razmerjih in razširjeni reprodukciji
- konceptu trga
- organiziranosti gospodrastva
- delitvi dohodka in dobička
- obračunskem sistemu
- javnih financah
- monetarno kreditnem sistemu
- ekonomskih odnosih s tujino
- planiranju
- razvoju manj razvitih republik in pokrajin.

V celotnem projektu reforme je gotovo najpomembnejši del tisti, ki uvaja spremenjen koncept družbene lastnine, pluralizem lastninskih oblik, priznavanje in institucionalizacijo kompleksnega trga, vključno trga produkcijskih faktorjev ter dobička namesto dohodka kot motiva in kriterija uspešnosti gospodarjenja.

Naj v kratkem povzamem samo poglavitne spremembe predlagane v prvih štirih poglavjih, pri tem pa zaenkrat opustim pojasnjevanje in dokazovanje njihove upravičenosti in potrebnosti.

### Lastnina in razširjena reprodukcija

Družbena lastnina ostaja prevladujoča oblika lastninskih odnosov, treba pa je opustiti »nelastninsko« zasnovo, in določiti titularje, to je družbene subjekte, na katere se ta lastnina nanaša. V vrednostnem pogledu se mora varovati in povečevati. Važna je tudi ugotovitev, da vse oblike lastnine, če ne izkoriščajo tujega dela, ustrezajo socializmu in jim zato ni potrebno postavljati nikakršnih omejitev. To seveda ne pomeni, da zadružna in zasebna lastnina ne smeta angažirati tuje delovne sile.

Namesto uvoda

Nov koncept družbene lastnine lahko daje rezultate samo ob doslednem prehodu na tržno gospodarstvo. »Izhodišča« pod tem pojmom razumejo:

- samostojnost gospodarskih subjektov
- svobodna gospodarska pobuda
- čim ostrejša konkurenca in ekonomska prisila
- stroga finančna disciplina
- delovanje realnih ekonomskih kategorij – tečaj, obrestna mera
- devizni trg z usmeritvijo v konvertibilnost dinarja
- postopna liberalizacija uvoza
- relativiziranje varnosti delovnega mesta

Za zagotovitev realnega ohranjanja družbene lastnine in njenega povečevanja predvidevajo »Izhodišča« uvedbo obvezne realne amortizacije ter obvezni del akumulacije kot »ceno uporabe« družbenih sredstev v višini realnih obresti na družbena sredstva, s katerimi razpolaga vsako samoupravno podjetje. Dodatna (neobvezna) akumulacija pa naj bi se obravnavala kot lastnina delovnega kolektiva (to je še alternativa).

Podjetja lahko vlagajo sredstva v druga podjetja, organizirajo skupne in mešane firme ter sodelujejo v upravljanju v sorazmerju z vloženimi sredstvi. Trajanje naložbe ne sme biti omejeno, vlagatelj trajno participira na dobičku.

Delavci in občani lahko vlagajo svoje prihranke v podjetja družbenega sektorja. Ta vlaganja bi se izvajala s pomočjo vrednostnih papirjev, obveznic in delnic. Obveznice, ki jih izdajajo podjetja, prinašajo lastnikom obresti (praviloma večje od bančnih) in vrnitev glavnice ob dospelosti obveznice, torej gre tu za kredit. Z nakupom delnic prevzame delavec ali občan riziko za poslovanje in ekonomsko odgovornost. Podjetje pri razpisu delnic ne postane dolžnik in ne vrača vložene glavnice, ampak izplačuje prinosniku nadomestilo delež na dobičku (dividendo). Delnice, kot tudi obveznice, so prenosljive in krožijo na sekundarnem tržišču vrednostnih papirjev (borza). Lastniki delnic imajo lahko (čeprav to ni nujno, je pa koristno) pravico do udeležbe pri upravljanju podjetja.

Omogočiti je treba prava skupna vlaganja in tudi neposredna vlaganja tujcev (ustanavljanje firm v lasti tujcev). Pri skupnih vlaganjih je treba tujim partnerjem zagotoviti lastninsko pravico na vloženih sredstvih, pravico do udeležbe pri upravljanju in možnost prostega transfera dobička v tujino.

Samoupravno podjetje mora prevzeti popolni ekonomski in premoženjski riziko za svoje poslovne odločitve. V določenih razmerah (npr. pri stečaju) se lahko samoupravno podjetje proda delavcem ali drugim občanom (tako nastane podjetje v zadružni, t. j. kolektivni lastnini) ali se določeni deli podjetja dajo v zakup.

Spodbujati je treba razvoj gospodarske dejavnosti v zadružni in individualni oz. družinski lasti. V zadružni lastnini so delavci hkrati tudi lastniki (delničarji) podjetja. Ta oblika ni vezana samo na kmetijstvo, temveč se mora razvijati tudi v drobnem gospodarstvu, trgovini, obrti. Tudi zadružne organizacije izdajajo obveznice in delnice. Samoupravnim podjetjem v družbeni lasti je treba omogočiti, da postanejo lastniki obveznic in delnic v zadružnih in individualnih podjetjih, da odkupijo kontrolni paket delnic ali tudi vse delnice. To pomeni, da vse različne oblike lastnine med seboj v gospodarstvu sodelujejo, kar naj bi pomenilo močno vzpodbudo za povečevanje celotne gospodarske učinkovitosti.

### Tržišče in cene

Tržišče mora delovati v vseh svojih elementih, ne samo kot tržišče blaga in storitev – kot do sedaj – temveč tudi kot tržišče denarja, deviz, kapitala, dela in znanja.

Ekonomska politika mora na odnose na trgu vplivati posredno – torej na splošne pogoje za realizacijo vrednosti na tržišču. Le kadar zaradi narave določene dejavnosti ni mogoče uveljaviti trga, lahko poseže z neposrednim urejanjem država.

### Samoupravno organiziranje združenega dela

V gospodarstvu je treba uveljaviti mnogo večjo svobodo pri vzpostavljanju organizacijskih oblik glede na potrebe prakse, zato mora zvezna zakonodaja odstopiti od predpisovanja toge in obvezne organizacije podjetij.

Samoupravno podjetje je samostojna, trajna in obvezna oblika organiziranja, položaj temeljne organizacije in drugih delov samoupravnega podjetja pa je predmet samoupravne regulative. Ko delavec nastopi delo, sklene delovno razmerje v podjetju (ne več v tozdu ali delovni skupnosti) in tudi tu uresničuje svoje temeljne pravice in obveznosti.

Izbira oblike širšega povezovanja (zunaj samoupravnega podjetja) je popolnoma prosta in ne bo določena z zakonom (tu bodo eventualno naštete le nekatere možne oblike povezovanja). Zakonodaja bo določila osnove za ustanavljanje različnih oblik organiziranja, kjer se vlagajo tudi zasebna ali zadružna sredstva – npr. mešane firme.

Pri odločanju v podjetju bodo okrepljene pristojnosti delavskih svetov in poslovodnih orgaov, na najnujnejše pa omejeno osebno izjavljanje. Podjetje samo imenuje direktorja, varstvo družbene lastnine in samoupravnih pravic delavcev s strani državnih organov pa se omejuje samo na zaščito ustavnosti in zakonitosti, ne da bi se spuščali v ocenjevanje smotrnosti odločanja delavcev in upravljanja poslovanja organizacij.

### Ugotavljanje in delitev dohodka in dobička

V kategorialni aparat se ponovno uvaja pojem dobička. Dobiček se ugotavlja iz razlike med celotnimi prihodki in skupnimi stroški, med katere naj bi spadali po novem tudi stroški delovne sile (osebni dohodki iz živega dela). Dobiček pomeni edini pravi kazalec uspeha poslovanja in upravljanja s sredstvi ter realni vir za kritje splošnih in skupnih družbenih potreb, povečevanje družbenega kapitala (akumulacijo) in povečanje osebnih dohodkov delavcev nad ceno dela.

Da bi se zlasti v prvi fazi uporabe novega sistema zagotovil družbeni interes za večjo akumulacijo, bi se lahko obveznost akumulacije določila po splošni stopnji glede na lastna sredstva. Ta del akumulacije bo neobdavčen.

Tudi v ostalih podsistemih, ki jih obravnavajo »Izhodišča« je močno prisotna usmeritev na normalizacijo ekonomije in financ. Ne glede na prisotne dileme v strokovni javnosti, nerazčiščena vprašanja in omejitve, ki jih postavlja politični sistem (o vsem tem nekaj več prihodnjič), pomenijo »Izhodišča« ideološki premik velikih razsežnosti, velik korak proč od dogovorne ekonomije – zakona o združenem delu, v smeri približevanja »tehničnim« rešitvam in kriterijem učinkovitosti, ki veljajo v gospodarskih sistemih razvitega sveta. Koliko pa se bo duh tega dokumenta prelil v ustavo in konkretno zakonodajo, pa bomo videli.

Uroš Korže

Obisk

## Študentje iz ZDA v IMP-ju

Sozd IMP je 19. julija sprejel na pogovor 14 študentov Mecaleste Collega iz Minnesote (ZDA), ki sta ju vodila profesorja Magda in Kenneth Zapp. Cilj študentske skupine, ki je obiskala Jugoslavijo v okviru Jugoslovanskega centra za teorijo in prakso samoupravljanja, je proučevanje samoupravljanja, njegovih teoretičnih izhodišč in uresničevanja programov organizacij združenega dela v praksi. Doslej je skupina, ki je v Jugoslaviji že en mesec, obiskala sarajevski Energoinvest, kragujevško Crveno zastavo, v Ljubljani pa Litostroj, Inštitut Jožef Stefan, Univerzitetni klinični center, Iskro – Kibernetiko in v Kranju Ljubljansko banko.

V IMP se je omenjena skupina želela seznaniti z aktualnimi vprašanji razvoja naše firme, o njeni vlogi in položaju oziroma organizaciji IMP, o programih naše firme, o uresničevanju planiranih ciljev ter o težavah, ki nas pestijo pri izvajanju zastavljenih programov.

Študentom je Janez Miklavc, direktor Izipa predstavil dejavnost IMP, Tone Marolt jim je spregovoril o samoupravljanju, magister Alojz Kosi, direktor Interne banke o delovanju Interne banke, Igor Vrhovec pa je prikazal gospodarske rezultate naše firme. Člane skupine je predvsem živo zanimalo funkcioniranje samoupravljanja, odločanje, organizacija, uresničevanje programov ozdov, vloga žensk v poslovnem procesu, pa financiranje, kreditiranje tozdov in pogoji kreditiranja.

M. P.

Z obiska ameriških študentov

# RAZPIS POSOJIL IZ RAZVOJNEGA SKLADA IMP

Zbor Interne banke IMP je na svoji korespondenčni seji 25. 7. 1988 sprejel sklep o razpisu natečaja o dajanju kreditov iz sredstev razvojnega sklada:

**V skladu s 5. členom pravilnika o združevanju sredstev v razvojni sklad za srednjeročno obdobje 1986–1990 razpisuje zbor interne banke IMP natečaj o dajanju kreditov iz sredstev razvojnega sklada, ki bodo združena iz amortizacijskih sredstev po ZR za leto 1987 v višini 1,000.000.000 dinarjev.**

**Natečaja se lahko udeležijo vsi tozdi in DO iz sestava sozda IMP, ki so izpolnile svoje obveznosti glede združevanja sredstev v sistemu SOZD IMP in bodo sredstva sklada s 6. členom pravilnika uporabile za financiranje razvoja novih proizvodov in storitev in sicer:**

– material za izdelavo prototipa,
– izdelava tehnološke dokumentacije
– študija za raziskave trga
– storitve zunanjih sodelavcev (strojne...)
– oprema za meritve in testiranje
– stroški atestov, mnenj, recenzij...
– specialna orodja za izdelavo prototipa
– BOD delavcev, udeleženih na razvojnem projektu
– izjemoma nabava proizvodne opreme, in sicer v primerih, ko ni možno najeti ustreznih kapacitet (v okviru SOZD IMP ali zunaj sozda)
– druge razvojne stroške.

Vsak interesent za pridobitev združenih sredstev mora kot utemeljitev svojega predloga razvojnega projekta predložiti dokumentacijo skladno s 7. členom pravilnika, iz katere bo razvidno:

– opis in funkcionalnost proizvoda ter storitve, ki je predmet razvojnega projekta
– terminski plan izvedbe razvojnega projekta
– definiranje projektnega tima z razčlenitvijo nalog posameznega člana tima ter navedbo časovnega angažiranja na projektu
– tržna analiza
– opredelitev potrebnih vlaganj za izvedbo razvojnega projekta (v skladu s 6. členom)
– opredelitev predvidenih virov financiranja za realizacijo razvojnega projekta
– kratek opis predvidenega tehnološkega procesa v fazi redne proizvodnje
– groba ocena investicijskih vlaganj v fazi redne proizvodnje.

Metodologijo za izdelavo potrebne dokumentacije je na osnovi 6. in 7. člena pravilnika v skladu z 10. členom pravilnika pripravila služba za planiranje investicij in je sestavni del tega razpisa.

**Znesek zaprošenega oziroma odobrenega kredita lahko znaša največ 30 odstotkov predračunske vrednosti.**

Rok črpanja kredita znaša 1 leto od dneva odobritve kredita.

Doba vračanja kredita znaša 5 let računajoč od poteka roka črpanja kredita.

Obrestna mera je variabilna za ves čas črpanja in odplačevanja kredita in jo določa poslovni odbor po pooblastilu zbora Interne banke.

Rok za oddajo vloge z dokumentacijo je 15. september 1988.

V kreditnem zahtevku navedite dinamiko črpanja kredita po mesecih.

**METODOLOGIJA ZA IZDELAVO DOKUMENTACIJE GLEDE NA 10. ČLEN PRAVILNIKA O ZDRUŽEVANJU SREDSTEV ZA RAZISKOVALNO IN RAZVOJNO DEJAVNOST PO ZAKLJUČNIH RAČUNIH ZA SREDNJEROČNO OBDOBJE 1986–1990**

Dokumentacija, predvidena v 10. členu Pravilnika, mora smiselno glede na značaj predlaganega razvojnega projekta, vsebovati naslednje točke:

0. Nosilec in izvajalci razvojnega projekta (avtorji)

1. Detajlni opis predmeta razvojnega projekta (predmet, namen, utemeljitev in cilj razvoja, navedba predhodnih raziskovalnih del, patentnih prijav in inovacij: vključevanje v srednjeročni načrt razvoja SRS, navedba podobnih dejavnosti v SRS in SFRJ ter kdo bi bil poleg predlagatelja še zainteresiran za rezultate razvoja – v okviru IMP oz. zunaj IMP).

2. Podatki o poslovanju TOZD in DO:
– kratka zgodovina
– lokacija
– predmet dejavnosti
– polno ime, telefon, teleks
– vodilni delavci
– osnovna sredstva (v 000 din)
– bilanca stanja (za leta 1983–1987)
– število zaposlenih po kvalifikacijski strukturi (trenutno stanje ter stanje ob koncu leta 1987)
– delitev celotnega prihodka (v 000 din) – leta 1983–1987
– kazalci uspešnosti gospodarjenja (1983, 1984, 1985, 1986, 1987)
– obstoječe dolgoročne obveznosti (razpored odplačil in glavnice za naslednja leta)

pregled količinske proizvodnje po glavnih grupah proizvodov (za leta 1983 do 1987)

3. Utemeljitev projekta, namen in cilji (tržna utemeljitev, možnosti plasmaja na domačem in tujem trgu, konkurenca, analiza cen, dosedanja poraba v SFRJ, prodajne poti, itd.)

4. Predhodne raziskave, viri znanja (podan mora biti odgovor na vprašanje, ali pomeni razvojni projekt dejansko novost, ki je rezultat domačega raziskovalnega dela in kakšen je njen pomen glede na sedanje stanje na področju, za katerega se razvojni projekt predlaga – pri investitorju, v panogi, v SFRJ in širše)

5. Značaj razvojnega projekta:
– uvajanje tuje tehnologije
– racionalizacija
– tehnična izboljšava (izum)
– stopnja formalno pravne zaščite (patent)
– nov proizvod

6. Program izvajanja glavnih aktivnosti pri realizaciji razvojnega projekta

7. Predračunska vrednost, specifikacija stroškov izvedbe razvojnega projekta (v skladu s 6. točko Pravilnika o združevanju sredstev za raziskovalno in razvojno dejavnost po ZR za srednjeročno razdobje 1986–1990)

8. Viri financiranja razvojnega projekta

9. Terminski plan izvedbe razvojnega projekta

10. Vpliv razvojnega projekta na poslovanje TOZD ali DO (v fazi redne proizvodnje izkoriščanja dosežkov razvoja)
– proizvodni program:

Domači trg:

| Naziv proizvoda | Enota mere | 1987 | Količine po letih 1988..... | 199? |
|---|---|---|---|---|
| ..... | | | | |

Konvertibilni trg:

| Naziv proizvoda | Enota mere | 1987 | Količine po letih 1988... | 199? |
|---|---|---|---|---|
| ..... | | | | |

Klirinški trg:

| Naziv proizvoda | Enota mere | 1987 | Količine po letih 1988... | 199? |
|---|---|---|---|---|
| ..... | | | | |

– navedba cene posameznih proizvodov po trgih:

| | CENA | VALUTA |
|---|---|---|
| – domači trg | | |
| – konvertibilni trg | | |
| – klirinški trg | | |

– proizvodne zmogljivosti:
– obstoječe
– nove zmogljivosti, potrebne za realizacijo količin v točki 10 (definiranje potrebnih naložb za izpeljavo redne proizvodnje dosežkov razvoja)
– tehnologija:
– opis tehnoloških postopkov
– grafični prikaz tehnološkega postopka
– dispozicija opreme z oznako potrebne nove opreme na shemi prostora, kjer se bo odvijal tehnološki proces s transportnimi potmi surovin in izdelkov)
– normativi materiala za enoto proizvoda:

| Domači material | | | | Uvozni material | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Naziv proizv. | Naziv mater. | Enota mere=EM | Cena za EM | Naziv mater. | mere=EM | Cena za EM |
| ..... | | | | | | |

– normativi časa za enoto proizvoda
Proizvod:.....

| Naziv operacije | Izdelavni čas | Oprema Potrebna | Oprema Obstoječa | Moč Nova (vKW) | Oznaka v dispoziciji |
|---|---|---|---|---|---|

– število efektivnih delovnih ur na leto
– ekologija (opis vplivov proizvodnje na okolje)
– Preskrba s surovinami:
– navedba glavnih materialov in surovin
– navedba pomembnih dobaviteljev
– opis možnosti preskrbe
– preskrba z energijo in vodo
energetska bilanca:
– inštalirane kapacitete
– predvidena poraba
Kadri:
– zagotavljanje delavcev
– BOD/H za neposredne delavce
– BOD/H za režijske delavce
– ekonomska uspešnost dosežkov razvojnega projekta (ocena) v fazi redne proizvodnje.

Trženje

# Konkurenca se krepi

**V Livarjevih tozdih TA , LSNL in LBK šepa prodaja izdelkov na domačem in tujem tržišču in ne dosega planskih ciljev, ki so si jih postavili za letos.**

Komercialisti tozda TA, kjer je zlasti kritična prodaja armatur, so letos zaradi zaostrenih tržnih pogojev opravili preko 115 obiskov poslovnih partnerjev na jugoslovanskem območju. Iz pogovorov, ki so jih imeli s porabniki izdelkov Tovarne armatur, so ugotovili vzroke za upadanje prodaje teh izdelkov. V glavnem botrujejo težavam pri prodaji v domovini naslednji dejavniki:

– pomanjkanje obsežnejših investicij,
– precejšnje pomanjkanje finančnih sredstev,
– nekateri porabniki še vedno premalo poznajo proizvodni program Tovarne armatur,
– konkurenčni proizvajalci loput nudijo celovitejšo ponudbo tega programa tako glede velikosti kot namena uporabe.

Po mnenju Livarjevih komercialistov bi se lahko Tovarna armatur s svojo proizvodnjo vključila na vodovodno področje, kjer se pripravlja zamenjava zasunov in ventilov z loputami, v ladjedelništvo s celovitejšo ponudbo kot doslej, v kemično industrijo s ponudbo nerjavečih diskov s telefonsko in gumirano izvedbo ter z remontnimi deli in zamenjavami, pa na področje toplifikacije z nudenjem loput za višje temperature.

Maja letos je glavni direktor Livarja obiskal nekatere firme v Zvezni republiki Nemčiji in na Finskem z namenom, da poišče možnosti prodaje. Po njegovi oceni je v teh deželah zelo močna konkurenca Vzhodne Nemčije, Poljske, Madžarske, Španije in Jugoslavije. V firmah, ki jih je obiskal, se precej zanimajo za izdelke Tovarne armatur, vendar so skoraj pri vseh vprašljive cene teh izdelkov, ki so običajno višje kot cene konkurenčnih firm.

Izboljšanje stanja na področju prodaje armatur vidijo v Livarju v neprestanem in neposrednem obdelovanju tržišča ter v prilagajanju tržnim razmeram.

Za odpravljanje krize pri prodaji ulitkov v tozdu LSNL je delavski svet tozda junija sprejel stališča, naj se komercialni sektor poveže s kupci ulitkov in obnovi vse nekdanje ponudbe; posamezne službe in oddelki v tozdu pa naj pospešijo izdelavo probnih ulitkov, oziroma jih čim prej realizirajo.

Podobna situacija kot v omenjenih dveh tozdih je tudi pri ulitkih iz barvnih kovin s to razliko, da cene vhodnih surovin skokoviteje naraščajo kot cene surovin za izdelke tozda LSNL.

I.M. M.

Izvoz v SSSR

# Naši vlečni konji

**Optimalna lokacija produkcijskih tvorcev omogoča gospodarskim subjektom maksimalno možno akumulacijo, ki je, kot vemo, glavni smoter gospodarjenja.**

**Če bi gornje »prevedel« bi dejal, da z razpoložljivimi prostori, stroji, kadri in denarjem delamo tiste izdelke, za katere nam trg priznava najbolj ugodno ceno.**

Izdelek, ki ga tovarna proizvaja desetletje in več ter prodaja na trgu, kjer je več prodajalcev enakega izdelka, gotovo ne moremo uvrstiti med »vlečne konje« za naš premik k zastavljenim ciljem.

Da smo v IMP-ju že prešli od besed k dejanjem, lahko potrdi tudi program klima omar, ki je plod razmišljanja in sodelovanja DO Klima montaža in DO Klimat ob pomoči sozda oz. njegaove službe usmerjevalnega razvoja ter Inštituta Zoran Rant iz Škofje Loke.

V zadnjem meseci 1987 je IMP izvozil prve klima omare druge generacije v SSSR za objekt »RAČUNSKI CENTER TOVARNE AVTOMOBILOV MOSKVIČ« v Moskvi. Posel, ki ga je za Jugoslavijo pridobil »Slovenijales« in inštalacijsko opremila »Inštalacija« iz Ljubljane, je zahteval klima omaro v izvedbi, ki s pomočjo glikolnega sistema omogoča varčevanje energije.

Kljub kratkemu roku je IMP-ju uspelo izvoziti in usposobiti za obratovanje vse štiri klima omare, tako da redno obratujejo že od letošnjega februarja. Uporabnik je zadovoljen s funkcijo klima omar, posebno so v omenjenem moskovskem računskem centru pohvalili zunanjost omar in priznali, da so le te po videzu, izdelavi in kvaliteti na evropskem nivoju.

Potem je sledilo naročilo našega Inženiringa za klima omare za objekt »PUŠČINO«, nato za objekt »MINMORFLOT« v Moskvi, kar pomeni, da beležimo izvoz v SSSR v prvih mesecih izdelave klima omar kar v višini 9 odstotkov od skupno proizvedenih klima omar.

Tu pa so nova povpraševanja, med katere naj omenim le AKADEMIJO ZNANOSTI SSSR, kjer je predvidenih 18 klima omar najzahtevnejše izvedbe.

Ob priliki simpozija v Moskvi, ki je uspešno organiziral IMP DO IKO v juniju 1988 ter iz razgovorov, ki smo jih imeli ob tej priliki, smo prišli do prepričanja, da je trg SSSR zelo zanimiv za IMP-ejeve proizvode, kar je med drugim dokazal tudi izjemen interes projektantov na simpoziju v Moskvi.

V juniju smo se tudi prepričali, da naše najbolj »učene« klima omare delujejo povsem zadovoljivo in zadnje vesti potrjujejo, da klima omare zmorejo ohladiti tudi vroče poletje 1988 v Moskvi.

Na koncu naj poudarim, da je klima omara IMP-jev izdelek, saj je sestavljajo izdelki DO Klimata, DO Montaža Maribor in Ikovih tozdov (Avtomatika, Itak, Črpalke), povezani v celoto s pomočjo obilice domačega znanja.

Janez Gruba

**Fakturirana realizacija 1988 v 000 din - JUNIJ**

| | DO TOZD | Letni plan | Letni 6 mes | Letni junij | Izvršitev junij | Izvršitev 6 mes.88 | Izvršitev 6 mes.87 | Indeks izvršitve let.pl | Indeks izvršitve pl.6 m | Indeks izvršitve pl.jun | Indeks izvršitve 87/86 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. | OV | 32,388,408 | 12,774,621 | 2,450,735 | 2,835,727 | 9,533,160 | 4,883,370 | 29 | 75 | 116 | 195 |
| 2. | KM | 11,824,000 | 6,464,126 | 1,207,283 | 1,794,630 | 4,791,712 | 2,955,465 | 41 | 74 | 149 | 162 |
| 3. | MK | 12,976,600 | 5,189,400 | 1,017,400 | 982,952 | 4,540,170 | 2,686,907 | 35 | 87 | 97 | 169 |
| 4. | MM | 30,760,000 | 11,400,000 | 3,188,500 | 2,615,704 | 11,260,797 | 5,318,184 | 37 | 99 | 82 | 212 |
| 5. | PMI | 16,304,335 | 5,726,450 | 1,382,750 | 2,423,359 | 6,830,771 | 1,697,679 | 42 | 119 | 175 | 402 |
| 5.1. | IB | 5,592,864 | 1,792,150 | 462,050 | 1,110,254 | 2,971,305 | 117,519 | 53 | 166 | 240 | 2528 |
| 5.2. | PROJ | 1,048,607 | 296,500 | 65,900 | 65,605 | 217,847 | 188,619 | 21 | 73 | 100 | 115 |
| 5.3. | EKO | 9,662,864 | 3,637,800 | 854,800 | 1,247,500 | 3,641,620 | 1,391,540 | 38 | 100 | 146 | 262 |
| 6. | EM | 22,856,000 | 10,171,200 | 1,873,700 | 1,503,580 | 7,103,547 | 5,395,553 | 31 | 70 | 80 | 132 |
| | brez izvoza | 20,500,000 | 9,481,200 | 1,687,000 | 1,502,588 | 6,228,407 | 4,952,347 | 30 | 66 | 89 | 126 |
| 7. | DVIG | 7,200,000 | 3,947,340 | 830,700 | 745,384 | 2,818,502 | 1,499,011 | 39 | 71 | 90 | 188 |
| 8. | TEN | 8,646,000 | 4,200,000 | 700,000 | 882,634 | 3,794,391 | 2,479,121 | 44 | 90 | 126 | 153 |
| 9. | TELKOM | 11,200,000 | 4,400,000 | 850,000 | 1,565,678 | 5,765,134 | 2,220,933 | 51 | 131 | 184 | 260 |
| 10. | ISO | 10,924,800 | 4,526,700 | 884,900 | 1,048,760 | 3,620,141 | 2,183,414 | 33 | 80 | 119 | 166 |
| 11. | KLIMAT | 21,900,000 | 8,400,000 | 1,500,000 | 1,980,121 | 6,933,470 | 3,445,648 | 32 | 83 | 132 | 201 |
| 12. | TIO | 12,962,972 | 6,537,363 | 1,130,280 | 1,178,103 | 4,614,688 | 2,963,420 | 36 | 71 | 104 | 156 |
| 13. | BLISK | 9,200,000 | 3,030,000 | 675,000 | 703,071 | 2,836,991 | 1,367,600 | 31 | 94 | 104 | 207 |
| 14. | PAN | 26,152,884 | 12,476,578 | 1,955,717 | 3,083,411 | 11,211,957 | 4,977,730 | 43 | 90 | 158 | 225 |
| 15. | IKO | 44,000,000 | 20,506,000 | 3,607,200 | 6,127,997 | 25,920,185 | 12,163,930 | 59 | 126 | 170 | 213 |
| 15.4. | AVTOMATIKA | 16,000,000 | 7,136,000 | 1,189,400 | 2,775,493 | 10,519,318 | 4,413,791 | 66 | 147 | 233 | 230 |
| 15.5. | ČRPALKE | 14,000,000 | 6,580,000 | 1,176,000 | 1,565,509 | 7,589,176 | 4,213,247 | 54 | 115 | 133 | 180 |
| 15.6. | ITAK | 6,500,000 | 2,990,000 | 541,800 | 702,730 | 3,534,573 | 1,771,625 | 54 | 118 | 130 | 200 |
| 15.7. | SKIP | 7,500,000 | 3,800,000 | 700,000 | 1,084,263 | 4,277,119 | 1,765,267 | 57 | 113 | 155 | 242 |
| 16. | LIVAR | 36,719,200 | 19,435,600 | 3,520,000 | 5,089,891 | 21,568,670 | 8,105,043 | 59 | 111 | 145 | 266 |
| 16.8. | LSNL | 22,381,600 | 11,700,000 | 2,100,000 | 2,774,104 | 13,113,913 | 4,861,828 | 59 | 112 | 132 | 270 |
| 16.9. | TA | 6,048,000 | 3,132,000 | 540,000 | 730,723 | 2,923,477 | 1,425,567 | 48 | 93 | 135 | 205 |
| 16.10. | VIPO | 3,942,400 | 2,165,600 | 410,000 | 474,330 | 2,238,767 | 934,629 | 57 | 103 | 116 | 240 |
| 16.11. | LBK | 4,347,200 | 2,438,000 | 470,000 | 1,110,734 | 3,292,512 | 883,020 | 76 | 135 | 236 | 373 |
| 17. | KLIMA | 27,007,698 | 10,056,776 | 1,800,000 | 2,325,544 | 10,830,609 | 5,611,727 | 40 | 108 | 129 | 193 |
| 17.12. | IP | 17,461,257 | 6,127,974 | 1,100,000 | 1,221,743 | 6,149,247 | 3,707,240 | 35 | 100 | 111 | 166 |
| 17.13. | MP | 9,546,441 | 3,928,802 | 700,000 | 1,103,801 | 4,681,361 | 1,904,487 | 49 | 119 | 158 | 246 |
| 18. | IZIP | 33,893,575 | 15,649,909 | 3,303,500 | 3,250,641 | 9,966,255 | 4,956,122 | 29 | 64 | 98 | 201 |
| 18.14. | IMZ | 11,808,375 | 6,492,561 | 816,000 | 566,465 | 3,130,061 | 1,744,531 | 27 | 48 | 69 | 179 |
| 18.15. | MARK | 5,074,000 | 2,569,913 | 426,000 | 287,870 | 1,214,272 | 554,736 | 24 | 47 | 68 | 219 |
| 18.16. | PB | 3,968,200 | 1,450,000 | 370,500 | 647,076 | 1,499,526 | 655,400 | 38 | 103 | 175 | 229 |
| 18.17. | TEHNOM | 5,000,000 | 2,532,500 | 420,000 | 477,538 | 1,562,948 | 768,840 | 31 | 62 | 114 | 203 |
| 18.18. | ALCH | 8,043,000 | 2,604,935 | 1,271,000 | 1,271,692 | 2,559,447 | 1,232,615 | 32 | 98 | 100 | 200 |
| | - CK | 1,977,221 | 841,944 | 189,210 | 136,151 | 688,695 | 239,892 | 35 | 82 | 72 | 287 |
| | - SD | 210,670 | 89,708 | 20,160 | 18,327 | 87,127 | 35,570 | 41 | 97 | 91 | 245 |
| | - PD | 581,134 | 153,689 | 25,615 | 12,449 | 67,204 | 30,038 | 12 | 44 | 49 | 224 |
| | IMP | 379,685,497 | 165,977,403 | 32,112,650 | 40,304,115 | 154,784,176 | 75,216,356 | 41 | 93 | 126 | 206 |

Naš pogovor

# Poslovna organizacija zahteva logično ukrepanje

**Vprašanje učinkovitosti sistema IMP je v zadnjih nekaj mesecih stalno prisotno. Odpira se vrsta dilem in vprašanj, ki poleg objektivnih okoliščin vplivajo na padanje učinkovitosti sistema, vse večjo marginalizacijo posameznih organizacij. Množijo se očitki na račun tako imenovanih organizacij skupnega pomena predvsem Inženiringa in Marketinga. Priče smo vse glasnejšim razmišljanjem o reorganizaciji teh organizacij, vendar jasne predstave o tem, kaj in kako reorganizirati, še ni podal nihče. Enostavneje rečeno, reorganizacija naj bi prinesla večjo učinkovitost sistema na trgu. Poti, kako priti do tega, še tudi niso jasno trasirane, razen že omenjenega načelnega zagovarjanja reorganizacije. Občutek je, da se k problemu pristopa premalo analitično in premalo interdisciplinarno, predvsem so zanemarjeni nekateri sociološko organizacijski teoretični prijemi, s pomočjo katerih je doseganje cilja edino učinkovito.**

**Na stalnem prepihu je tudi Inženiring. O vlogi Inženiringa »v preteklosti, sedanjosti in prihodnosti« smo se pogovarjali s pomočnikom direktorja Inženiringa Jurijem Zavcem.**

**Inženiring je definiran kot tozd skupnega pomena, kakšna je bila njegova vloga od reorganizacije IMP-ja v sozd in kakšni so rezultati, ki jih je dosegel?**

»Od nastanka tozda po reorganizaciji IMP-ja v sozd je Inženiring odigral pomembno vlogo v IMP-ju, tako v razvoju kot pri ohranjanju ekonomske stabilnosti sistema. Izredne rezultate smo dosegli predsem na zunanjih trgih, znatno slabše pa je bilo na domačem trgu. To trditev bom podkrepil s konkretnimi podatki. Od začetka 80-tih let do danes je bilo sklenjenih za preko 400 milijonov dolarjev pogodb.

To lahko predstavimo z vidika zasedbe kapacitet kot zaposlitev v obsegu devetih milijonov proizvodnih ur projektivne in montažne dejavnosti. Kaj to pomeni v deležu celotnih zmogljivosti, lahko slikovito predstavimo kot dveinpolletno zaposlitev vseh zmogljivosti ali približno eno tretjino celotnih zmogljivosti v obdobju sedmih let. Če najprej analiziram omenjene posle, potem vidimo, da je polovica pogodbene vrednosti sklenjenih poslov izvoz iz Jugoslavije v obliki blaga in poslovno tehničnih storitev. Neto devizni učinek je 100 milijonov dolarjev, ali polovica vrednosti izvoza iz Jugoslavije. Posebej velja poudariti, da je bilo od skupne vrednosti izvoza za 35 milijonov dolarjev opreme, izdelane v IMP-ju. Od tod izhaja, da je vpliv inženiring posla še kako pomemben tudi za proizvodne organizacije iz sestava IMP-ja.

**»Predvsem je nujno potrebno prekiniti z definiranjem Inženiringa kot servisa za komercialno tehnična opravila, ampak ga moramo opredeliti kot organizacijo skupnega pomena, ki mora delovati po takih principih, merilih, pogojih, pa tudi rezultatih, kot sorodne organizacije doma in v tujih.«**

## Zaspanost

Brez nadaljnjega lahko na kratko ugotovimo, da gre za nedvomno izredno ugoden rezultat, ki se je prav gotovo odrazil na stabilnosti IMP-ja.

Velik del te uspešnosti je vendarle moč pripisati delom v Iraku. Vemo, kakšen je trenutno položaj v tej državi, vzporedno s tem pa usihajo naložbe na domačem trgu. To pa pomeni dvakratni udar za delovne organizacije, ki so se kar naenkrat znašle v nezavidljivem položaju.

»S tem se je moč strinjati. Po moji oceni smo se ob teh dobrih rezultatih iz objektivnih, pa tudi subjektivnih razlogov začeli prepozno peusmerjati na iskanje novih tržišč. Zato je normalno, da se ob krizi na domačem tržišču in težavah, ki so nastale pri poslovanju z Irakom, toliko bolj zaostruje zahteva po zagotovitvi ustreznih del v tujini. Prvi rezultati so že doseženi na sovjetskem tržišču, kjer smo uspešno zaključili dela v Puščinu. Ocenjujemo, da bomo zaradi izredno uspešno opravljenih prvih del posle v Sovjetski zvezi v obdobju naslednjih dveh do treh let podvojili.«

**Če se karikirano izrazim, gre v primeru Sovjetske zveze za pasiven trg, vsaj z vidika denarnih presežkov, ki jih ima Jugoslavija v menjavi s Sovjetsko zvezo. Zato se mi zastavlja vprašanje prodora na zahodna tržišča.**

»Mislim, da tu ne gre pretežno za našo nesposobnost nastopa na tem trgu. Gre za splet objektivnih okoliščin. Na eni strani je tu nizka bonitetna raven države, ki se odraža v dodatnih stroških financiranja, na drugi pa pomanjkanje lastnega kapitala, ki je potreben za nastop na teh tržiščih. Mimogrede: s posli, o katerih sva danes že govorila, so bili ustvarjeni pogoji tudi za to. Pomanjkanje kapitala je posledica neizdelane izvozne strategije v državi. V izvozni strategiji še zmeraj nimamo opredeljene vloge in pomena izvajanja naložbenih del v tujini, enostavneje rečeno, nimamo izdelanih instrumentov podpore naložbeni dejavnosti. Preprosto se ne zavedamo njenega pomena, mislim, da ni potrebno posebej poudarjati, da se v svetu proda preko 90 odstotkov opreme na tuje trge z inženiring posli. Zato so inženiring organizacije deležne tudi ustrezne podpore, npr. v Franciji so inženiring storitve sestavni del izvozne strategije, ki jih temu ustrezno podpira zakonodaja, prav tako so deležne kapitalne podpore, podpirajo pa jih tudi veliki proizvajalci. To je pravo nasprotje od stanja pri nas, kjer npr. Ljubljanska banka še zmeraj nima ustreznih sredstev za podpiranje izvajanja naložbene dejavnosti v tujini. Pri nas se še zmeraj bodemo, ali je to gospodarska dejavnost ali ni. Podobno je tudi znotraj IMP-ja, kjer še zmeraj govorimo, da je inženiring opravljanje določenih komercialnih opravil, ne pa kot o inženiringu, ki je samostojna gospodarska dejavnost.«

**Kje so vzroki, da še zmeraj ni jasnega koncepta inženiring dejavnosti znotraj IMP-ja?**

## Ni zastavljenih ciljev

»Po moji oceni sta dva bistvena razloga. V IMP-ju ni jasno zastavljene strategije in ciljev razvoja sistema, še več, na projektno montažno dejavnost se vnaprej gleda nerazvojno. Poenostavljeno rečeno, nanjo gledamo kot na dejavnost, ki mora zdaj-zdaj odmreti. Nadalje so tu še posledice nove organiziranosti iz sredine 80-tih let, ko smo šli v organiziranje delovnih organizacij, kar slabi možnosti učinkovitega tržnega nastopanja doma in v tujini. Od tu izvirajo razni ekscesni pojavi; medsebojna nelojalna konkurenca organizcij IMP-ja, pritisk gradbincev pri določanju komercialnih in finančnih pogojev ob sklepanju pogodb in izvajanju poslov in nenazadnje je tu še odhajanje najboljših strokovnjakov iz IMP-ja. S tem pa se pojavlja dodatna konkurenca, ki je prej kot ne uspešnejša od nas.«

**Kakšen pa je neposreden odnos, glede na sedanjo organiziranost med Inženirignom in tako imenovanimi izvedbenimi organizacijami!**

**Pogosto je slišati očitke o neučinkovitosti Inženiringa, poleg tega pa je tu še modna muha režijske preobramenjenosti.**

**»Trenutni položaj, ko so zmogljivosti montažnih organizacij iz dneva v dan slabše zasedene, kar dokazujejo sklenjene pogodbe in ob že prej omenjeni razdrobljenosti se toliko bolj zaostrujejo odnosi med Inženiringom in izvedbenimi organizacijami. Precej je kritik na račun inženiringa, ki so delno upravičene. Vendar mi imamo vrsto nekih nepotrebnih koordinacij in dogovarjanj, ki so povsem skregana z logiko učinkovitega poslovanja. Vzemimo koordinacije komercialnih direktorjev: z ene strani se zahteva, da bi na ta način usklajevali nastopanje na trgu, z druge strani in istočasno pa se srečujemo z zahtevo, da se Inženiring neha ukvarjati z domačim trgom, kar je popoln nesmisel. Enostavno se ne zavedamo, da poslovna organizacija ne prenese samo dogovarjanj, ampak ZAHTEVA LOGIČNO UKREPANJE in izvajanje konsekvenc za nespoštovanje dogovorjenega.**

**Ob trenutni organiziranosti in zaostrovanju tržnih pogojev je obnašanje delovnih organizacij tudi razumljivo. Vsak skuša maksimalno zaščititi, oziroma uresničiti svoje interese. V ospredje prihajajo naši odstotki. Namesto 96 odstotkov ponudbene cene – okoli katere se vrtimo, pa ne ugotavljamo in ustrezno ne ukrepamo proti relativnemu naraščanju režije. Skoraj nič ni narejeno v zvezi z razvojem in s tehnološko disciplino, normativi in ocene so za domače in mednarodne razmere preohlapni, oziroma so stroškovno preveč obremenjeni. Vse to skupaj slabi konkurenčno moč, priliv mladih kadrov je presahnil, raven osebnih dohodkov zmanjšuje motiviranost za dobro delo. Skratka – to je nekaj slabih točk, ki kažejo na upadanje notranje kakovosti naše firme.«**

**»Od začetka 80-tih let do danes je bilo v Inženiringu sklenjenih za preko 400 milijonov dolarjev pogodb. To lahko predstavimo z vidika zasedbe zmogljivosti kot zaposlitev v obsegu devetih milijonov proizvodnih ur projektivne in montažne dejavnosti. Kaj to pomeni v deležu celotnih zmogljivosti, lahko slikovito predstavimo kot dveinpolletno zaposlitev vseh zmogljivosti v obdobju zadnjih sedmih let. Posebej velja poudariti, da je bilo od skupne vrednosti izvoza za 35 milijonov dolarjev opreme, izdelane v IMP-ju. Od tod izhaja, da je vpliv inženiring posla še kako pomemben tudi za proizvodne organizacije IMP-ja.«**

**»Mi imamo celo vrsto nekih nepotrebnih koordinacij in dogovarjanj, ki so povsem skregana z logiko učinkovitega poslovanja. Vzemimo koordinacije komecialnih direktorjev: z ene strani se zahteva, da bi na ta način usklajevali nastopanje na trgu, z druge strani in istočasno pa se srečujemo z zahtevo, da se Inženiring neha ukvajati z domačim trgom, kar je popoln nesmisel. Enostavno se ne zavedamo, da poslovna organizacija ne prenese samo dogovarjanj, ampak zahteva logično ukrepanje in izvajanje konsenkvenc za nespoštovanje dogovorov.«**

## Gospodarska dejavnost skupnega pomena

»Inženiring je skup intelektualnih storitev in idej, ki je povezan z razvojem, zunanjetrgovinsko dejavnostjo, proizvajalci opreme itd. Njegove aktivnosti ni moč zožiti na izvedbo projektov, ampak je njegova aktivnost nujna pri raziskavi trga, usmerjanju proizvodnje oziroma lastnih zmogljivosti, pri pripravi ponudb itd. Glede na izkušnje smo v Inženiringu začeli s prestrukturiranjem, ki se kaže znotraj samega Inženiringa. Začeli smo z dejavnostjo svetovalnega inženiringa, osvojili smo področje funkcionalnih objektov. Sicer pa po dogovoru poteka pridobivanje poslov na devetih sistemskih področjih. Za ureditev odnosov v projektno montažni dejavnosti pa bodo po mojem mnenju potrebni nekateri ukrepi in sicer: urediti razmerje med proizvodnim in ostalim delom, tako da bo znašala obremenitev delovne ure od tretjine do največ polovice glede na trenutno stanje. Povečati je nujno tehnološko disciplino, vse od sklepanja pogodb do izvedbe pogodbenih obveznosti, reorganizirati obstoječo projektivno dejavnost, urediti registracije in pooblastila Inženiringa, da bo lahko izpolnjeval vse zakonsko zahtevane pogoje. Predvsem je nujno potrebno prekiniti z definiranjem inženiringa kot servisa za komercialno tehnična opravila, ampak ga moramo opredeliti kot organizacijo skupnega pomena, ki mora delovati po takih principih, merilih, pogojih, pa tudi rezultatih, kot sorodne organizcije doma in v tujini.«

**»V IMP-ju ni jasno zastavljene strategije in ciljev razvoja sistema, še več, na projektno montažno dejavnost se vnaprej gleda nerazvojno. Poenostavljeno rečeno, nanjo gledamo kot na dejavnost, ki mora zdaj-zdaj odmreti. Nadalje so tu še posledice nove organizacije iz sredine 80-tih let, ko smo šli v organiziranje delovnih organizacij, kar slabi možnosti učinkovitega tržnega nastopanja doma in v tujini.«**

J. VOTEK

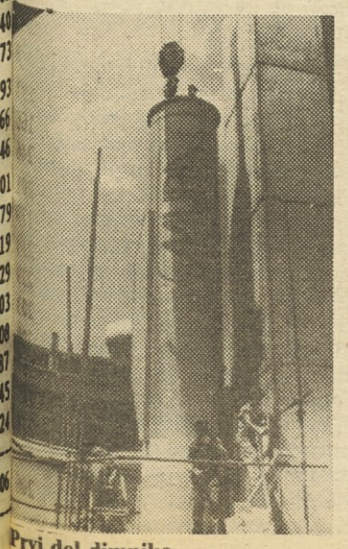
Nov izdelek

# Jekleni orjak v Muri

**Promontov program s področja varčevanja energije in ekologije smo podrobneje predstavili pred nekaj meseci. V tistem času je bilo v zaključni fazi projektiranje in začetek izdelave novih nerjavečih jeklenih dimnikov. Kot so nam takrat povedali, je v svetu to že povsem znana zadeva, ki jo tudi množično uporabljajo. Za naše razmere pa predstavlja določeno novost, s katero so se spogledovali oziroma se še spogledujejo nekateri naši proizvajalci dimnikov. Vendar jih je Promont prehitel in je do sedaj edini, ki mu je uspelo razviti tovrstne dimnike.**

## Prihranek

Navidezno se ta dimnik bistveno ne razlikuje od navadnih tidanih dimnikov ali pa betonskih. Rekli bi lahko, da bolj spominja na betonske okrogle dimnike, ki štrlijo v nebo v industrijskih središčih. Toda nerjaveči jekleni dimnik le ima vrsto prednosti pred klasičnimi dimniki. Kot so nam povedali v Promontu, je prva velika prednost v ceni. Stroški za izdelavo in postavitev jeklenega dimnika so do desetkrat manjši od dimnika iz klasičnih (opeka, beton, šamot) materialov. Izredno hitra je tudi montaža teh dimnikov, daljša življenjska doba ipd...



Prvi del dimnika

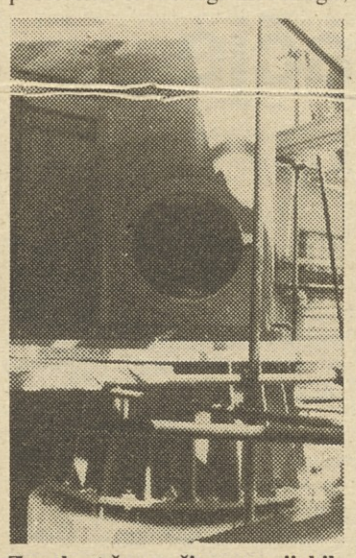
Jekleni nerjaveči dimnik je znatno bolj odporen na žveplene kisline in druge odpadne pline, ki nastajajo pri kondenziranju dimnih plinov, kot je to šamot. Z odpornostjo dimnika je povezan energetski prihranek. Kot nam je povedal Janez Šusteršič iz Promonta, so ravno zaradi prej omenjene prednosti izstopne temperature iz kurišča lahko znatno nižje, kot so bile pri dimnikih iz klasičnih materialov. Pri klasičnih dimnikih so izstopne temperature dimnih plinov najmanj 250 stopinj Celzija, pri jeklenih dimnikih pa 180 stopinj, ali pa še manj. Že ta podatek kaže na izredno velik energetski prihranek. Z nižjimi izstopnimi temperaturami je torej omogočeno boljše izkoriščanje in izgorevanje osnovnih goriv. Po dosedanjih ugotovitvah so jekleni dimniki najbolj primerni za tekoča goriva in plin. Slabše pa so se obnesli pri trdih gorivih. Kot ugotavljajo v Promontu, pa so povsem neprimerni za kurjenje plastike, to pa zaradi nastajanja kloridov v dimnih plinih.

Sam dimnik je sestavljen iz »dveh cevi«, notranje, ki ima premer 950 milimetrov in je iz nerjavečega jekla in zunanje, ki ima premer 1250 milimetrov. Prazen prostor pa obdaja izolacijski plašč iz tervola. Dimnik, visok 30 metrov, je težak okrog 14 ton.

## Prvi stoji

Preidimo od splošnega h konkretnemu. Prvi dimnik že stoji v soboški tovarni oblačil Mura. Po načrtih bi ta dimnik moral že stati v času prvomajskih praznikov, vendar je prišlo do zamika predvsem iz objektivnih razlogov in so ga postavili v času kolektivnega dopusta v Muri sredi julija. Druga trojka jeklenih orjakov pa bo stala v Elanu do prve polovice septembra.

Po svoje zanimiva je bila montaža tega dimnika, ki sicer ni posebno zahtevna, kot nam je povedal vodja montaže tovariš Prais. Za dimnik so gradbinci soboškega Pomurja pripravili temelj iz betona. Sam temelj v jami, ki še ni bila povsem zausta, ko smo se mudili na gradbišču, je požrl dokajšnjo količino betona in železa, ki je ne bo moč zlepa razbiti, če se bo kdo zato kdaj odločil. Na betonsko gmoto, v kateri so bili vijaki, so privili košaro, kot imenujejo v Promontu prvi del dimnika. Na košaro so montirane tri desetmetrske cevi dimnika. Vsa dela so opravili v delavnicah Promonta in zatem pripeljali na gradbišče. Z lastnim dvigalom so postavili prvi del dimnika, ki je bil postavljen, ko smo se mudili na gradbišču. Sicer so najprej razmišljali o postavitvi celotnega dimnika naenkrat, vendar zaradi prostorske stiske tega niso mogli,

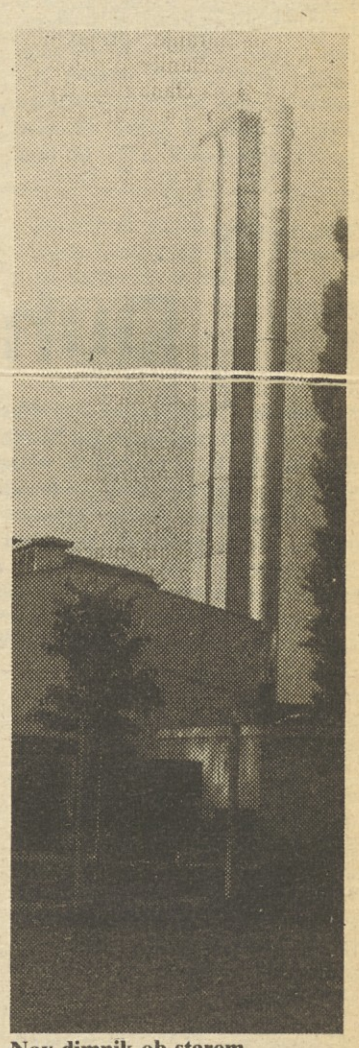


Zaenkrat še »počiva« na vijakih

zato so postavili najprej prvi del, zatem pa so sestavili ostala dva dela in ju s pomočjo dvigala iz Hidromontaže nasadili na prvega. Tako je dimnik stal v nepolnih dveh dneh. Presenetljivo hitro, vendar bi še hitreje, če bi lahko postavili celega naenkrat, pa tudi, če jim ne bi bilo potrebno čakati na postavljanje odra, s katerim so gradbinci nekoliko zamujali. Po montaži dimnika so montirali še dimovod od kotla do dimnika, ki je podoben dimniku. S tem je bil posel opravljen. Enostavno lahko rečemo, da dimnik stoji le na nekaj deset vijakih, ki so štrleli iz betona. Ko sem o tem povprašal tovariša Praisa, mi je ta povedal, da bo tako stal le kratek čas, po končani montaži pa da ga bodo zalili z betonom. Kako neki, sem si dejal in si priklical pred oči tisto malo gimnazijske fizike, ki mi je je še ostalo v glavi. Tam smo se vendar učili, da se betonska gmota prej skrči, kot razširi, ne glede na vremenske razmere, zato mi je bilo nejasno, kako bodo z betonom uspeli zaliti ta prazen vmesni prostor. Toda, spet je bilo moje znanje fizike postavljeno na glavo, pa ne zaradi tega, ker prej omenjena zakonitost ne drži, ampak preprosto zato, ker je tehnologija napredovala tudi na tem področju. V današnjem času razpolagamo že z betonom, ki ima povsem nasprotne lastnosti od klasičnega betona. Strokovnjaki ga imenujejo ekspanzijski beton, ne vem sicer, če izraz ustreza ali ne, toda ta beton ima to lastnost, da se razširi. Da je res tako, sem se dobrih štirinast dni po montaži lahko sam prepričal. Ko sem bil na vikendu v krajih mojih korenin, mi firbec ni dal miru, da si dimnika ne bi šel še enkrat ogledat in glej ga zlomka, dimnik je na betonski podlagi. Vijakov, ki so štrleli iz betona kot barjanski koli na koliščih, ni bilo več, utonili so v betonu kot beneški »piloti« v oseki.

## Naprej

Prvi dimnik je pod streho, bolje rečeno na strehi ali nad streho. Kot smo zapisali, so naslednji trije že tako daleč, da bodo prav tako kmalu nad streho v begunjskem Elanu. Po oceni Janeza Šušteršiča, bodo tu dela potekala bistveno hitreje, kot pri Muri, ko je bilo potrebno premagati vse začetniške krče. Predvsem računajo s pospešitvijo pripravljalnih in proizvodnih del. Vsa dela namreč vodijo računalniško in imajo ves potek razdeljen v tri tehnološke faze. S pomočjo računalnika spremljajo ves tehnološki postopek in izvedbo. Skratka, po oceni v Promontu gre za izdelek, ki bi moral kljub naložbeni suši doživeti uspeh.



Nov dimnik ob starem

J. Votek

Predstavništvo v Zagrebu

# Pikantna zabela

**Vročina je opravila svoje, kar nekaj dni sem posedal v tem pasjem času v zares prijetno osvežujočem »kevdru« (rezidenci IMP Glasnika) in razmišljal, kakšne teme naj se lotim. Žal je možganska skorja preveč raztegnjena, da bi od nje lahko pričakoval kakršnekoli večje koristi. Nekaj bistrih kapljic, ki so mi šinile v sredo mozga, pa je takoj izhlapelo, ker je ta ali oni na dopustu, ali zadeva še ni dozorela za javnost. Pa sem si dejal, daj času čas, bo že, ni hudič in sem svojo pozornost usmeril iz okvirov IMP-ja k Roški 2, kjer so se odvijali dogodki z določeno dozo bliskovitosti. Ta terapija, za katero bi bilo bolje, da je ne bi bilo, mi je pomagala, da sem se lahkotneje in bolj sveže vrnil nazaj na IMP-jevo sceno. Kar naenkrat ni bilo več bojazni, da bi ostal ta mesec brez kruha za sebe in dva repka, za katera moram skrbeti, odprlo se je. Prva »pogruntavščina« je bila obisk IMP-jevega predstavništva v Zagrebu. Priznati je treba, prvič je šlo brez težav. Višnja Manestar, vodja predstavništva, je rekla, pridite, pa bomo naredili.**

## Univerziada

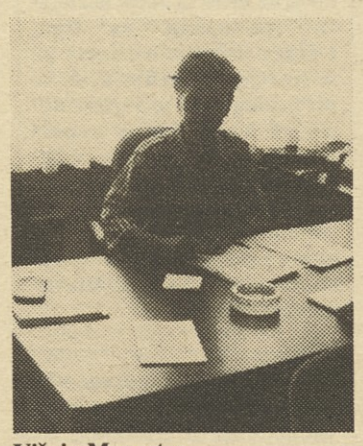
Priznati moram, da nisem pričakoval nekega tehtnejšega pogovora, bolj mi je opletalo po glavi, da kakšno rečeva o zgradbici, v kateri delujejo ti naši predstavniki, da najdem kakšno cvetko, s katero razvedrim bralstvo, pa tudi, da se malo razgledam po novi »kamgarni« preobleki Zagreba, ki si jo je nadel z Univerziado.

Namreč pot v ta preoblečeni center, ki po nekaterih prireditvah postaja center evropskih, ali celo svtovnih razsežnosti, me še ni zanesla. Nazadnje se mi je uspelo potikati po znameniti Ilici pred dobrimi dvemi leti, ko je bila borba proti elektrarnam na Muri v svojem zenitu. Takrat sem na zagrebški televiziji predstavljal ali bolje razlagal smisel borbe proti elektrarnam na Muri.

Zadeva se je zasukala povsem drugače že po prvih besedah, ko sem v zgodnjih popoldanskih urah poskušal razložiti, kako in kaj, saj se je pogovor prelevil v povsem nekaj drugega, kot sem si na začetku predstavljal. Resda smo najprej nekaj rekli o ljubljanskem procesu, zatem pa kar prešli k stvari. Kot se mi je že zapisalo, to ni bil puščoben pogovor o predstavništvu, o težavah, ampak o tem, kako in kaj bi moralo biti, da IMP ohrani svoje ime, in da bo še bolj prodoren glede na potencialne možnosti in znanje, s katerim razpolaga. Strnjeno rečeno, dobil sem pikantno zabelo, ki je nisem pričakoval, ali v žargonu rečeno »štof« iz katerega se da nekaj narediti.

## Mimo (ali z)osebno izkaznico

Predstavništvo v Zagrebu živi dobra tri desetletja, morda kakšno leto več. Najprej je bil to servis Elektrosignala, ki je prerastel v predstavništvo in servisno službo IMP-jevih izdelkov. Pokriva celotno področje Hrvatske s poslovalnico v Splitu. Skupno število zaposlenih je 12, od tega



Višnja Manestar

so trije delavci v Splitu. Kot pravi vodja ali voditeljica – izraz se mi zdi skorajda boljši, kajti v njeni naravi je nekaj voditeljskega, je Višnja Manestar. Ne vem sicer, če to izhaja iz prirojenih danosti ali pa iz družinske tradicije. Višnja Manestar je tako rekoč »utrčala« v IMP skozi zadnja vrata, iz »pozadine« zagrebškega velesejma, kjer je bilač gospodinja. V IMP je namreč prišla 70-tega leta. Prej je predstavništvo vodil njen oče, ki pa je nenadoma zbolel in jo tako postopoma angažiral, da je postorila in uredila pa tudi razrešila problem v zvezi s tem ali onim poslom. To ji je ob natančnih navodilih in vodenju očeta uspevalo. Vendar z navodili se verejtno ni dalo razreševati vseh nastalih problemov, zato se je morala znajti sama. Ti njeni uspehi niso ostali nezapaženi v centrali in prevzela je dirigentsko palico. Ravno to pa potrjuje, da ima v sebi nekaj »voditeljskega«. To sicer jemljite kot branje med vrsticami, ker mi je Višnja Manestar le mimo grede omenila, kako je prišla v IMP. Vsega tega, kar je med temi vrsticami zapisanega mi ni povedala, ampak to, kar se mi je zapisalo, je potrdil najin razgovor. Sicer pa se predstavništvo ubada s prodajo izdelkov in opreme IMP-ja. »Glede na proizvodnjo IMP-ja, je tudi naše delo specifično. Kot sami veste, mi izdelujemo izredno malo izdelkov za široko potrošnjo, ki bi jih bilo možno prodajati na trgovinskih policah. Nekaj je tudi te opreme, vzemiva npr. črpalke, vse ostalo pa je oprema, ki je tesno povezana z naložbami. Temu ustrezno je tudi naše delo. Mi moramo priti do inforamcij o novih naložbah, ki jih potem tehnično obdelamo in iščemo stike z investitorjem, s projektanti, z montažno organizacijo ali z gradbenim podjetjem. Tem ponujamo našo opremo in si prizadevamo, da plasiramo celoten paket IMP-jeve opreme. Jasno je, da smo skozi vsa ta leta uspeli vzpostaviti tesnejše poslovne vezi z nekaterimi večjimi montažnimi in gradbenimi organizacijami.

Da je naše sodelovanje uspešno, dokazuje priznanje, ki ga je prejelo predstavništvo ob 40-letnici IMP-ja od zagrebškega Montinga,« pripoveduje Višnja Manestar.

Prodaja opreme zahteva stalno obdelavo in raziskavo tržišča, ki poleg tega zahteva tudi strokovnejši pristop do potencialnega kupca. Zaposleni v predstavništvu tako ne nastopajo samo v vlogi prodajnih referentov, ampak vsako ponudbo tudi tehnično obdelajo. Nenazadnje jim to omogoča strokovna usposobljenost zaposlenih. Znotraj predstavništva »pokrivajo« prodajo ostalih izdelkov IMP-ja, ki ne predstavljajo »železnega« programa sistema. Pred poldrugim letom je predstavništvo okrepil mag. Čizmić, ki koordinira celotno prodajo kmetijske mehanizacije iz Panonije po Jugoslaviji. V njegovih rokah je celotna raziskava trga in sodelovanje pri razvoju novih izdelkov.

## Predstavništvo je marketing

V Zagrebu ne priznavajo dvotirnosti ali razdvajanja Marketinga kot takega in Predstavništva. Naša sogovornica nam je zatrdila: »Mi smo marketing, tu ne more biti razdvajanj, zato je tudi nesmiselno in nerazumljivo, da v nekaterih organizacijah vztrajajo na tem razdvajanju. Zdi se mi, da se ne zavedajo, da je od strokovne moči, pa tudi materialne, če hočete, odvisna uspešnost trženja IMP-ja. Mi sicer zagovarjamo krepitev predstavništev z ustreznimi strokovno usposobljenimi kadri, vendar bi se to moralo odražati v Marketingu kot celoti. Navedla bom primer, mi recimo zvemo za naložbo, za katero je potrebno pripraviti ponudbo, naš referent se loti tega posla, vendar ostane vse na njegovih plečih od tehnične obdelave ponudbe, usklajevanja z delovnimi organizacijami, ki so zainteresirane za prodajo opreme do sklepanja posla. Temu sicer ne nasprotujem, vendar sem prepričana, da bi lahko bili uspešenjši, če bi imeli strokovnjake v Marketingu, ki bi lahko celoviteje obdelali posamezne projekte, seveda z našim sodelovanjem. S tem bi okrepili udarno moč na tržišču. Da ne bo pomote, v Marketingu že razmišljamo tako, vendar se mi zdi, da ni ustreznega posluha s strani delovnih organizacij. Nesmiselno se mi zdi zaposliti vrhunskega strokovnjaka vzemiva npr. za klimatizacijo v predstavništvu, če je lahko ta veliko bolj koristen v Marketingu kot celoti, poleg tega pa ima od njega koristi naše predstavništvo, oziroma referent, ki se ukvarja s klimatizacijo,« je povedala Višnja Manestar.

## Razcepljenost in neučinkovitost

Brez dvoma je v povedanem veliko resnice, kajti tisti, ki ima neposredni odnos s kupcem najbolj neposredno občuti slabosti organizacije oziroma sistema, ki ga zastopa in njegove potencialne možnosti glede celovite ponudbe kupcu. Teh pa ne more izkoristiti, ker se za velikostjo skriva majhnost in razparceliranost interesov. Preprosteje rečeno zaplankanost za lastnimi plotovi. Kot da se ne bi zavedali, da skupen nastop lahko prinaša samo koristi in krepi moč sistema in s tem tudi organizacij samih. Enostavneje rečeno, dokler se bo odnos skupnega nastopa kazal le skozi preračunavanje procentov, ki jih je potrebno dati za »nadgradnjo«, tačas ni pričakovati izkupička, ki bi ga sistem kot sistem lahko dosegel z enotnim nastopom. Presekati je potrebno z administrativno logiko, ki sedaj kraljuje in uveljaviti podjetniško logiko, o tej pa ni potrebno posebej razpredati.

»IMP v tem trenutku ni sposoben izkoristiti prednosti, ki jih ima na hrvaškem trgu. To pa zaradi neprožnosti in neenotnosti pa tudi nezaupanja do Marketinga kot celote. Spet bom to ponazorila s primerom. Nedvomno je IMP najbolj celovita firma, ki se ukvarja s proizvodnjo instalacijske opreme. Na našem trgu smo si ravno s tem ustvarili ime, ki nas še danes drži nad povprečjem. Čeprav opažamo, da je kakovost IMP-jevih izdelkov v zadnjem času nekoliko slabša, smo vseeno še nad povprečjem. Vendar tega nismo sposobni izkoristiti in se dvigniti na višjo raven trženja – to je prodaje paketov celotne opreme, ki jo proizvajamo. V Zagrebu sta v pripravi tem času dve veliki naložbi knjižnica in bolnica. Tu bi mi lahko nastopili s celovito ponudbo naše opreme. Vendar mi v predstavništvu, namesto da bi se ukvarjali s tehnično obdelavo projektov, moramo najprej doseči dogovor s posameznimi proizvajalci opreme, to uskladiti in šele zatem nastopiti s ponudbo. Skratka vrsta nepotrebnih administrativnih opravil, ki jih ne bi potrebovali, če bi bila večja enotnost in zaupanje v sistemu pa tudi v Marketing, ki bi moral imeti proste roke. Nazadnje pa se nam zgodi še to, da se

Priznanje

posamezni proizvajalci pojavljajo s svojimi ponudbami. Zavedati se moramo, da to ne pomeni rasti in utrjevanja moči sistema kot celote na tržišču, ampak prej obratno. Preprosto se ne zavedamo, da smo individualno majhni.«

## Pobude s tržišča

Poleg investicijske opreme se odpirajo možnosti za prodajo izdelkov za industrijsko proizvodnjo, začelo se je sodelovanje Livarja z Naftaplinom, prodrli so z zvočnimi kabinami v Jugoturbino, ki izdeluje agregate za ladje in Termomehaniko, ki jih vgrajuje na kompresorje. Vendar s tem še niso izčrpane vse možnosti. Toda tu je spet problem premajhnega posluha organizacij za zahteve tržišča.

Že nekajkrat smo zapisali, da je hrvaško tržišče dobro obdelano, vendar brez vlaganj v tržišče ne gre. Višnja Manestar se zaveda, da so prejšnje oblike (regionalni seminarji za projektante) preživele, vendar se ji zdi, da pa te oblike ne bi smeli povsem opustiti. Zavzema se za organiziranje manjših specializiranih seminarjev, kjer bi morali prezentirati našo opremo. Hkrati pa vse bolj teži k tesnejšemu poslovnemu navezovanju stikov s projektnimi organizacijami. Tu ima v mislih samoupravne sporazume, v katerih naj bi se določene projektne organizacije obvezale za vgrajevanje IMP-jeve opreme, seveda ob določeni proviziji od vrednosti sklenjenega posla. Enega od takih sporazumov je podpisal Ten z zagrebškim Elektroinstitutom in splitsko elektrofakulteto. Prav tako je tesno sodelovanje navezal Iko z zagrebško Toplarno. Nedvomno vrsta pobud, ki se lahko še kako obrestujejo. Nenazadnje je tu še prospektna dokumentacija, katere raven je v zadnjih letih izredno padla. V predstavništvu pa niso imuni pred lastnim usposabljanjem, ugotavljajo namreč, da imajo premalo stika s proizvodnjo, zato ne bi bilo odveč, če bi organizacije prirejale seminarje za delavce v predstavništvih in jih podrobneje seznanile s tehnološkimi novostmi in novitetami v proizvodnih programih, kar je nenazadnje predpogoj za uspešno trženje.

Tako torej tisti, ki se ubadajo s tržiščem neposredno, ne tarnajo, ampak povedo, da delajo, vendar bi lahko še več, če bi bilo več enotnosti in zaupanja, če bi bilo več prilagodljivosti in poslovnosti. Če bi se znebili odveč nega administrativnega balasta, ko npr. naredijo posel v imenu IMP-ja in pridejo k investitorju z 10 ali 12 zaključnicami itd. Odraz tega »če« je morda tudi to, da je bil že v lanskem letu podan predlog za združevanje sredstev za nakup novih večjih poslovnih prostorov predstavništva v Zagrebu. Ti naj bi ob sedanji prostorski stiski zagotovili normalno rast predstavništva, ki jo zahteva obseg poslov. Nenazadnje je potrebna tudi vse bolj temeljita obdelava tržišča, če hočemo, da s bomo na tem trgu še naprej rezali takšen ali še večji in okusnejši kos pogače.

J. Votek

Marketing

# Duhovno ozračje

**Doktor Philip Kotler je profesor marketinga na Kellog Graduate School of Management pri North Western University v Chicagu. Po magisteriju in doktoratu iz ekonomije je opravil še postdiplomske študije iz matematike in vedenjskih znanosti.**

**Doktor Kotler je avtor izjemno popularnih knjig s področja marketinga, ki jih prebirajo po vsem svetu. Nekatera njegova dela so prevedena v 9 jezikov, tudi v ruščino in kitajščino. Med najbolj znanimi so Marketing Management Analysis, Planning and Control, Principes of Marketing, Marketing for Non Profit Organization, Marketing Profesional Services, Marketing Management and Strategy itd.**

Strokovno javnost vzburjajo Kotlerjevi članki v revijah, kot so Harvard Business Revue, Journal of Marketing, Journal of Marketing Research, Management Science, Journal of Business Strategy itd.

Kotler je dobitnik mnogih najvišjih nagrad in priznanj raznih profesionalnih, znanstvenih in strokovnih združenj in strokovni svetovalec podjetij General Electic, General Motors, Apple Computer, ITT, Honeywell, Bank of America itd. Kotlerjevo ime je že zapisano v enciklopedijah in biografskih knjigah.

Vsako predavanje dr. Philipa Kotlerja na raznih koncih sveta zaradi svežih idej in teoretskih zamisli, ki jih prinaša, vedno odjekne po vsem svetu.

V Ljubljani je v četrtek, 21. junija 1988 kot gost Studia Marketing DELO predaval v Cankarjevem domu na temo Razvoj in tržna orientacija organizacije. Predavanja se je udeležilo preko 400 udeležencev iz cele Jugoslavije (nekateri so celo prekinili svoje letne dopuste!).

Ker ni namen na tem mestu teoretizirati o marketingu, naj bo dovolj le nekaj misli – za mnoge – najavtoritativnejšega in najatraktivnejšega teoretika marketinga na svetu:

– Katera znanost je oče Marketinga? Ekonomija. Katera je mati? To so družbene vede (antropologija, psihologija, sociologija, . . .) Kdo je ded Marketinga? To je matematika. Kdo je babica? Filozofija.

– Marketing je znanost in umetnost, kako pridobiti in zadržati potrošnika in dobiček, tako da so potrošniki zadovoljni.

– Obstaja razlika med podjetjem, ki ima oddelek za marketing in marketinškim podjetjem. V slednjem vsi delajo za potrošnika.

– Marketing je, preden sploh imate kaj prodati, in potem, ko tisto prodaste.

– Da bi marketinško nezrela podjetja odrasla, je potrebno pripeljati vodjo v položaj, v katerem bi želeli spremeniti duhovno ozračje v podjetju.

– Trženje je neke vrste dvorjenje, saj gre za pridobivanje čustev (potrošnikov, kupcev, investitorjev).

– Najpomembnejše vprašanje, na katerega je potrebno odgovoriti, se glasi: S čim se ukvarjamo?!

– Nastopa doba TURBO-MARKETINGA (Sony bo letos dal na trg 100 novih proizvodov!).

– V Indiji Japonci ne smejo prodajati svoje avdio-video opreme, kljub temu pa jo intenzivno reklamirajo in s tem vršijo vpliv na javno mnenje.

– Manager (kako) / Leader (kaj)

– In še za konec: Trženja se lahko naučimo v enem dnevu, obvladali pa ga morda ne bomo nikoli!

ZDRAVKO KAFOL

Premiki

# Zarjaveli možgani

**Tržni pogoji gospodarjenja uveljavljajo med drugim tudi nepriljubljeno selekcijo, ki deluje pravzaprav enako kot selekcija v naravi. Preživi le boljši ali najboljši.**

Minili so časi, ko so kupci trkali na naša vrata in je IMP z veliko žlico zajemal pogosto kar pretirano debelo plast smetane iz investicijske sklede.

Prodaja izdelkov je bila v času investicijske evforije skoraj nepomembna, saj so izdelke še »sveže« pograbili kupci.

Pa so ta leta minila. Sedaj živimo v času, ko je IMP-ju najtežje prodati svoje kapacitete. Torej prodaja in predstavniki so se znašli v središču zanimanja. Predstavniki, ki prodajajo tržno zanimive izdelke (izdelke z veliko znanja), to še nekako zmorejo. Težje je onim drugim, ki prodajajo izdelke, ki so desetletje in več enaki oz. izdelke, kakršne ponujajo tudi druge firme in to po precej nižji ceni.

K sreči se je tega zavedlo kar precej naših delovnih organizacij, ki so začele razvijati nove izdelke, ki vsebujejo čedalje več znanja.

Tako so se naši predstavniki znašli pred novim problemom. Naši izdelki niso žemlje in je tako poleg štetja potrebno obvladati obilico znanja. In še nekaj. Prodajati je potrebno izdelke pri projektantu, kar pa je često lahko mučno, saj projektanti sprašujejo to in ono. In če ni znanja, če ni dogovorov, je kavica pri projektantu precej grenka.

V DO Klima montaža se zavedamo, da klima omara zahteva paleto znanj, ki so (npr. hlajenje zraka z direkno ekspanzijo) povsem specifična za klima omare.

Iz gornjega se je porodil sklep ob dejstvu, da so proizvodi IMP-ja že tako številni in nekateri tudi zelo zahtevni, o nekakšni delitvi dela oz. specializaciji predstavnikov v naših predstavništvih.

Potrebno je torej naše predstavnike »opremiti« z znanji, potrebnimi za uspešno akvizitersko delo. To smo si postavili za cilj. V mesecu marcu 1988 smo z anonimnim testom ugotovili znanje zastopnikov o klima omarah. Junija letos smo organizirali enodnevni seminar za predstavnike, ki delajo v predstavništvih po Jugoslaviji, ki bi se specializirali za prodajo klima omar. Na seminarju, ki je bil v starem Smeltu, kjer ima Klima montaža najete prostore, so predavali IMP-jevi strokovnjaki.

Teme na seminarju so se nanašale na klima omare, na avtomatiko v klima omarah, na projektiranje klima omar in na spuščanje klima omar v pogon. Po zaključku predavanj, v katere je bilo vključeno tudi operativno delo na računalniku oziroma določitev klima omar s pomočjo računalnika, so seminaristi izpolnili anonimno anketo o koristnosti in obsegu seminarja ter test znanja o klima omarah.

Z anketo so organizatorji seminarja ugotovili, kaj slušatelji mislijo o seminarju, kaj bi bilo potrebno spremeniti, dodati, odvzeti itd. Na ta način so slušatelji pripomogli, da bodo lahko v prihodnje organizatorji pripravili še boljši seminar, ki bo namenjen projektantom.

Slušatelji so v anketi dali koristnosti seminarja oceno prav dobro (ocena od 1 do 5), obsegu pa zadovoljivo (ocene: premalo, zadovoljivo, preveč). Na vprašanja v anketi je 80 odstotkov slušateljev odgovorilo, da so usposobljeni za akvizicijsko delo pri projektantih, 80 odstotkov jih je menilo, da je takšen seminar primeren tudi za projektante, 60 odstotkov anketirancev pa jih je v anketi izrazilo, da imajo primerne k seminarju.

Na osnovi izpolnjene ankete so bili pripravljeni naslednji zaključki:

– seminar za projektante naj ima glavni poudarek na projektiranju,

– seminar naj bo konkreten s tem, da slušatelji obdelajo konkretne primere,

– gradivo mora biti popolno,

– seminar naj bi trajal vsaj dva dni.

Po končanih seminarskih predavanjih pa so slušatelje testirali. Test znanja, ki je obsegal vprašanja iz obravnavanih tem, pa ni prinesel pričakovanih rezultatov, saj je znašala povprečna ocena (ocene so bile od 1 do 15) le 2,71. S tako oceno pa organizatorji niso bili zadovoljni zlasti zato, ker so samo trije pokazali odlično znanje, medtem ko večina ni zadovoljila.

Skrb pa vzbuja mnenje, ki ga je 80 odstotkov slušateljev seminarja zapisalo v anketi, da so usposobljeni za akvizicijsko delo pri projektantih, kar pa se je v testih pokazalo, da ni res.

In ne gre le za prenos znanja s našim predstavnikom ampak gre za potrebo vseh nas zaposlenih v IMP-ju, da nenehno pridobivamo znanje, saj bomo le tako našim možganom preprečili, da ne bodo zarjaveli.

Da bi nudili znanje čim večjemu krogu IMP-jevih predstavnikov in projektantov oziroma kupcev, bi bilo potrebno razširiti IMP-jev Izobraževalni center in ga ustrezno opremili.

Janez Grubi

Obnova vodovoda

# Voda za turistične romarje

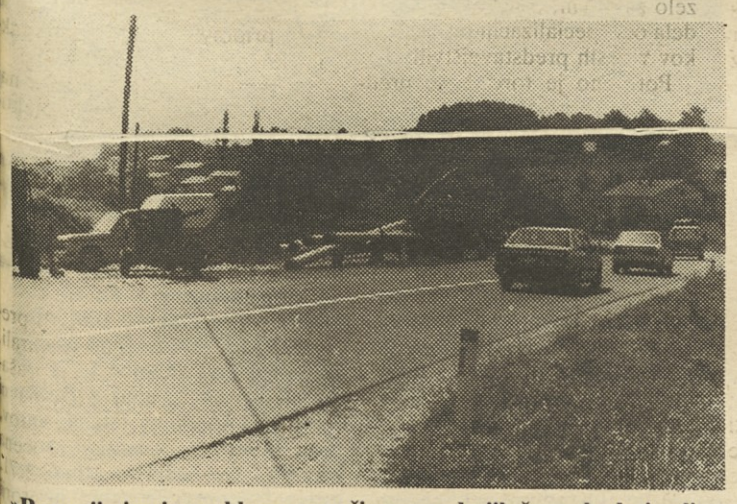
**Še iz otroških časov se spominjam, ko smo se kot kmečka družina enkrat na leto podali na pot. Pa ne samo mi, na prste ene roke bi lahko preštel tiste v vasi, ki na to pot niso šli. Rekli smo: »Gremo na romanje.« Ponavadi je bilo to 15. avgusta, ko so se ljudje Prekmurja odpravili proti Turnišču, takrat je Marijin praznik. Otroci smo se tega romanja veselili in ga stežka čakali, čeprav je nekaj kilometrov poti opravilo svoje. Pot nam je bila povsem odveč. Na pot smo šli ponavadi bosi s sandali čez rame, ki smo si jih pred cerkvijo obuli, da ne bi bili kot cigani, so rekli. Stara mama, ali pa mama sta nam za pot odrezali kos svežega domačega kruha in kos prekajenega, ki smo ga hranili posebej za to priložnost. Za odžejati ni bilo ne sokov ne instantov.**

Napajali smo se od vasi do vasi s studenčnico. »Turizem« je cvetel, saj ni bilo dvorišča, kjer se ne

**Vodilni monter Martin Kolbl – pripeka od zgoraj in od spodaj**

bi ustavil nekdo, ki si je želel oplakniti suho prašno grlo. Mi otroci smo se morali sprijazniti s studenčnico, oče pa je tu pa tam dobil kakšen kozarec »klintona« ali »šmarnice«. Kolone pešcev so bile dolge tudi po nekaj kilometrov, le tu in tam nas je prehitel kakšen »biciklist«, ki se je odločil za manj naporno romanje. Ko smo prispeli do cilja, so se poleg naše kolone zgrinjale v ta kraj kolone romarjev z vseh strani neba. Po obredu smo si privoščili kakšen par ali dva kranjskih, morda kokto in oče kakšen »špricer« in potem nazaj po peklenski vročini in prašnih cestah. Prav veseli smo bili od časa do časa, ko smo zavili na kakšno gozdno pešpot. Polja so bila razgaljena, le tu in tam kakšna njiva koruze, preorana strnišča, kjer je bila posejana bela repa, to je bilo na naši poti vse. Ko smo se vrnili, smo bili nekako olajšani, da je naporna pot za nami.

Vse to se mi je priklicalo v spomin, ko sem pred nedavnim potoval proti Mariboru na gradbišče mariborske Montaže v Pesnico. Do Maribora sem se pripeljal povsem normalno, kot se pač ob vsaki drugi priložnosti. Brez



**»Romarji« imajo probleme z vročino, z vodo jih že ne bodo imeli**

večjih težav sem prišel do Montaže, kjer sva poklepetala z Marjanom Križanom o tem in onem, kot je pač v navadi, ko se srečava.

O mariborskem štrajku, o delu v Montaži, o tem, kaj bi bilo vredno pozornosti v Glasniku naslednji mesec, zatem pa sem se podal proti Pesnici. Ko sem zavil na novo obvoznico, pa se je kar zataknilo. Po pesjanski vročini in razbeljenem asfaltu so se počasi kot jare kače premikale kolone pločevinastih škatel. Tu in tam sem opazil, da kakšna stoji ob robu ceste, kot da ne bi hotela sprejeti pravil obnašanja naših zamaškov. In ravno v tej počasnosti in postopnem prebijanju do cilja se mi je priklicalo v spomin naše romanje in naš turizem iz otroštva, ki je trajal samo en dan.

Zdi se mi, da med tem romanjem ali potovanjem turističnih nomadov, kot jih nekateri imenujejo, ni bistvene razlike. Le cilji so drugačni in razdalje večje. Mi smo šli nekaj kilometrov, ti se odpravijo nekaj sto ali tisoč kilometrov. Mi ali bolje naši starši so šli na pot, da se razbremenijo in sprostijo po napornih delih na poljih, ti pa si želijo obnoviti energijo in se razbremeniti civilizacijskih okovov, ki jih priklepajo nase. Namesto pri studencih se ustavljajo pri motelih in »grilih«, si oddahnejo in že hitijo po polževo naprej proti Jadranu ali pa še dalj.

Na obrobju te procesije tistih, ki prihajajo in tistih, ki se vračajo med Mariborom in Šentiljem, se vrti ekipa monterjev mariborske Montaže, ki obnavlja vodovodno omrežje med Jelenčami in Pesnico.

### Marela

Nekako se mi je uspelo odlepiti iz pločevinastega vrveža in pristati na robu ceste neposredno ob gradbišču. Tudi monterji Montaže, kot da so sprejeli slogan »Turizem smo ljudje«, pozdravljajo prihajajoče in odhajajoče procesije z dvema oranžnima marelama. Ena je stala ob jašku, druga pa v jašku. Vendar le ni tako. Priznati je treba, da je pri 32 stopinjah težko vzdržati brez kakršnega koli »zavetišča«. Sicer pa dela na omenjenem objektu potekajo na dvakrat »zavoženi« investiciji. Za razliko od gradbišča na Dravskem polju, o katerem smo se razpisali v eni od prejšnjih številk Glasnika, je pesniška zemlja težka in močvirnata. V preteklosti so tu že kmetijci vložili velike denarje v melioracije, ki pa žal niso bile uspešne. To se nenazadnje tudi vidi v izkopanih jaških, kjer monterji polagajo nov cevovod. Nekaj pod dvemi metri je jašek pod vodo, kar dodatno otežuje delo na gradbišču. Kot smo zvedeli, kmetijci zopet delajo analize in se pripravljajo na ponovne melioracije.

Vrnimo se k težavam, resda se delo tehnološko bistveno ne razlikuje od polaganja na Dravskem polju. Tudi tukaj, kot je povedal vodja Montaže Marjan Plešivčnik, polagajo cevovod podobno. Najprej zvarijo cevi, jih zračno preizkusijo in zatem položijo v jašek. Vendar poleg peklenske vročine je tu še voda. Opazili smo, da večina monterjev od osmih, kolikor jih je na gradbišču, ima pri 30 in več stopinjah obute gumijste škornje. Kaj pa je gumijasti škorenj pri takšni vročini, ni potrebno posebej razpredati.

Dolžni smo vam še odgovor, zakaj druga zavožena investicija? V letih 78–79 je mariborski Vodovod speljal vodovod od Pesnice do Šentilja. Vod je bil iz plastičnih cevi, ki jih je baje izdelala neka makedonska delovna organizacija. Po dobrih šestih letih so opazili, da se voda izgublja,

**Cevovod zaenkrat še plava**

ugotovili so, da cevi pokajo, takrat so začeli s postopnim saniranjem, vendar brezuspešno, izgube so bile tako velike, da je začelo primanjkovati vode. Zaradi tega so se odločili za položitev novega jeklenega cevovoda.

Novi cevovod je dolg 3100 metrov, premer cevi pa znaša 267 milimetrov. Posamezne odseke cevovoda po opravljenih preizkusih in analizah vode monterji priklopijo na osrednji vod. Kot je

**V času malice se monterji preselijo od marele v jamnik k mareli ob kanalu**

povedal Marjan Plešivčnik, morajo biti dela zaključena nekje do prve polovice oktobra. Za zdaj potekajo dela po predvidenih terminskih planih. Naj omenimo še eno zanimivost t. i. bay pasove, kot jih v žargonu imenujejo. Gre za premostitvene cevovode, ker do zapore vode ne sme priti, ker se iz tega cevovoda oskrbuje z vodo tudi Šentilj. Vemo pa, kaj bi pomenilo, če bi zaprli vodo v tem času, ko ljudje po nekajurnem čakanju na meji prestopijo mejo in si končno oddahnejo, pa ne bi bilo vode. Ravno v času, ko smo se mudili na gradbišču, so pripravljali enega od teh premostitvenih cevovodov mimo ene od hiš, kjer ne morejo položiti cevovoda vzporedno s starim in morajo najprej odstraniti starega.

### Romanje in zapora

Zaenkrat potekajo dela izven naselja Pesnice. V Pesnici pa bodo predvidoma začeli z deli po 15. septembru, ker se v naselju delni zapori ceste ni moč izogniti.

Da bi se odločili za zaporo sedaj, si sploh ni mogoče predstavljati. Saj je med mimo vozečimi opaziti že kar nekaj hude krvi, ko se v to počasi drvečo procesijo vključi Montažin traktor s cevmi, pa četudi vsaj po hitrosti ne ovira »procesije«, ampak je le tujek v civiliziranem svetu.

Morda sem preveč kolovratil okrog, preden sem se dokopal do jedra, ki sem ga imel namen opisati, vendar vse to, kar se dogaja na šentiljski cesti v teh »pasjih« dneh, le ima nekaj skupnega z romanjem, in monterji so na robu tega romanja v povsem drugačni vlogi, čeprav tudi za zadovoljstvo teh. Tudi ti ne morejo brez vode.

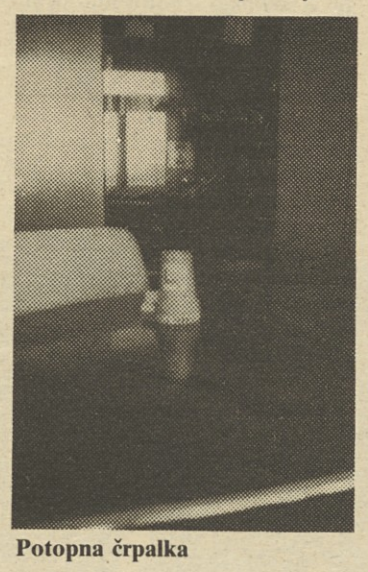
jv

Širitev programa

# Potopne črpalke

**V tozdu Črpalke so obogatili proizvodni program z novimi izdelki: to je z dvanajst voltno potopno črpalko, s centrifugalno črpalko, in s cevno črpalko.**

12 voltna potopna črpalka je namenjena za prečrpavanje vode in neagresivnih medijev (vino, sokovi, itd.). Uporablja se predvsem na jadrnicah. Črpalka je vi-



**Potopna črpalka**

soka 0,55 barov, pretočna količina je do 5 kubičnih metrov na uro, črpalka ima 11 tisoč obratov v eni minuti, njena napetost pa je 12 voltov. Skonstruirana je tako, da jo je mogoče montirati brez kakršnegakoli orodja – enostavno se jo potopi v vodo, na tlačni priključek pa se pritrdi gumijasta cev. Črpalka je v glavnem domačega izvora. Sistem tesnjenja je nekoliko specifičen, zato so črpalko prijavili Jugoslovanski patentni pisarni kot zaščito elektromotorja. Take črpalke v Jugoslaviji doslej ni bilo. Nekaj časa je po namembnosti slično črpalko, konstrukcijsko pa drugačno izdelovala Iskra, vendar je potem program opustila. Take črpalke smo doslej pri nas uvažali z vseh delov sveta. V tozdu bodo začeli te črpalke izdelovati proti koncu letošnjega leta. Po sedanjih podatkih, ki so jih pridobili s trga, je pričakovati, da jih bodo letno izdelali okoli 20.000. Konec avgusta bodo izdelali okoli 50 črpalk ničte serije, ki jih bodo imeli v tozdu v obratovanju in preizkušanju.

Letošnjo jesen bodo začeli izdelovati centrifugalne črpalke za cirkulacijo termalnega olja. Tehnični del elaborata za te črpalke je pripravil IMP-jev Usmerjevalni razvoj. Na osnovi tega elaborata je komercialna služba tozda Črpalke raziskala tržišče. Glede na podatke, dobljene v tej raziskavi, so se v tozdu odločili za razvoj centrifugalnih črpalk, ki so sedaj v fazi prototipov in čakajo na meritve. Te črpalke so namenjene za cirkulacijo termalnega olja do 400 stopinj Celzija. V svetu gre trend daljinskega ogrevanja v uporabnost termalnega olja namesto vode, saj s tem odpade nevarnost zmrzovanja medija pri nizkih temperaturah. Količina medija je lahko zaradi višjih delovnih temperatur bistveno manjša v primerjavi z vodo. Tovrstnih črpalk v Jugoslaviji še nihče ne izdeluje, zato so jih doslej le uvažali z zahodnega tržišča. V tozdu predvidevajo, da jih bodo izdelali približno 2000 letno. Če pa bi dobili posel v Sovjetski zvezi, kjer je uporabnost teh črpalk precejšnja, pa bi bistveno povečali proizvodnjo teh črpalk.

Poleg omenjenih dveh črpalk pa nameravajo, če se bodo pokazale ekonomsko zanimive količine, razviti tudi cevno črpalko, ki se uporablja za črpanje gosto tekočih medijev (med, marmelada, itd.). Zanjo je Usmerjevalni razvoj izdelal tehnični del elaborata. Tozd pa sedaj raziskuje tržišče. V jeseni prihodnje leto pa naj bi stekla proizvodnja teh črpalk.

M.P.

Samo za kadilce

# Konec ljubezenskega razmerja

**Od 25. julija letos so pričeli v Srbiji v praksi uresničevati zakon o prepovedi kajenja v javnih prostorih. Tega dne so morale delovne organizacije na javna mesta razobesiti napise, da je kajenje prepovedano v vseh delovnih javnih in drugih prostorih, kjer se mudi vsaj en nekadilec. Za kadilce morajo zagotoviti posebne prostore. Uresničevanje tega zakona o prepovedi kajenja nadzirajo inšpektorji za delo, zdravstveni in sanitarni inšpektorji. Kazni se gibljejo od 10.000 din za posameznike, do 450.000 din za organizacije (po DELU, 16. julija 1988).**

V naši republiki zakon o varstvu pri delu obvezuje, da mora delovna organizacija s samoupravnim splošnim aktom določiti prostore, v katerih kajenje ni dovoljeno. Pri določanju teh prostorov je treba upoštevati splošne zahteve zdravstvenega varstva delavcev, ki opravljajo dela oziroma naloge v zaprtih prostorih (Uradni list SRS, 1986, št. 47, člen 45). V IMP-ju v samoupravnih aktih verjetno nikjer ni določenih prostorov, v katerih se ne kadi, čeprav imamo zaposleni pravico do čistega zraka.

Vemo, da zakon ne more nikomur ukazati, naj opusti kajenje, ki zagotavlja užitke, zadovoljstvo pri zabavi, pitju kave, alkohola, pogovoru, delu, ljubezenskem užitku, za volanom itn. in je mnogim prav tako ali le malo manj naravno, kot dihanje. Ena bistvenih prednosti kajenja je v tem, da se ga lahko odvadite prostovoljno, na lastno iniciativo. Takoj se lahko vprašate ali zato potrebujete močno voljo. Ne, močne volje ne potrebujete, potrebna je samo dovolj močna motivacija. Pomembno pri tem je prepričanje, da »to lahko storim«. Če nosite nekje globoko v sebi občutek, da se kajenju ne morete odpovedati, boste to le stežka storili; poskušali morda že ste, a brez uspeha, zakaj bi bilo naslednjič ali sedaj kaj bolje. Nekateri pravijo: »Saj bi rad, ampak sem že preveč navajen.«

Verjetno veste, da je znanih več različnih metod za odvajanje od kajenja, ki dajejo osnovno oporo, s katero kajenje lahko omejite ali opustite. Bistvo teh metod je v tem, da vanje verjamete. Izkušnje kažejo, čimbolj v metodo verjamete, tem bolj bo učinkovita. Seveda pomen pozitivne sugestije tu nikakor ni zanemarljiv, pa najsi gre za individualne ali skupinske nasvete, terapije, akopresure, akopunkture, uporabo hipnoze, električnih šokov (da, tudi z zbujanjem odpora s pomočjo elektrošokov odvajajo od kajenja), večdnevnih intenzivnih tečajev, s strokovno ali brez strokovne pomoči. Nekaterim menda pomaga, če v ta namen tudi dobro plačajo. Mimogrede: tudi v naših dnevnih časopisih se občasno pojavlja oglas s tel. številko, ki obljublja odvajanje od kajenja.

Vsi ti programi so v glavnem uspešni zato, ker kadilec, ki se jih udeleži, že tako vneto želi prenehati kaditi, da pomaga skoraj vse. To pomeni, da lahko preneha sam od sebe, brez pomoči, če je le dovolj močno motiviran.

Ugotavljajo, da nekaterim kadilcem bojazni preprečujejo, da bi vsaj resno pomislili na opustitev kajenja. V ozadju teh bojazni je strah pred neuspehom, bojazen pred prenehanjem, ker so že poskušali prenehati, ne da bi se prej ustrezno pripravili, pa je bilo pretežko, nekateri pa se bojijo, da brez cigaret ne bodo mogli živeti. Vsak se teh bojazni ob dovolj močni motivaciji lahko znebi. Strokovna pomoč je potrebna le neznatnemu odstotku kadilcev.

### Kadim kot turek

Zakaj se vam je torej tako težko odpovedati kajenju? Morda zato, ker se je postopoma povezovalo z vašim načinom življenja z vsemi veselji, strahovi, žalostjo, ki ste jih doživljali. Skratka ta navada se je globoko prepletla z vašo osebnostjo in življenjem skozi daljši čas. Ali je potem čudno, da se ji je težko odpovedati? So pa še nekatere druge bolj globinske razlage, kot na primer, da je kajenje čutno dejanje, ki zajema vid, vonj, okus in daje še ustno zadovoljstvo, kar izvira iz otroštva. Tako se menda kadilci podzavestno ne morete otresti in sprijazniti s tem, da ste odstavljeni od materinih prsi. Zato vas cigareta, kot otroka materine prsi, poteši, sprosti in pomiri. Torej v otroštvu sesanje, zdaj pa kajenje zmanjšuje občutke strahu, jeze, sramu ipd. in utrjuje pozitivne občutke zadovoljstva.

V priročniku Ameriškega združenja za boj proti raku, ki nudi pomoč ljudem, da lažje nehajo kaditi, je uganka, ki primerja prenehanje kajenja s koncem ljubezenskega razmerja. Spočetka misliš, da brez svoje ljube(ga) ne bi mogel(a) živeti. Potem srečaš drugo(ega) in življenje se spet začne. Podobno je s cigaretami, čez čas po opustitvi boste o njih razmišljali kot o nekdanji ljubezni.

Ker to berete in ste prebrali že vse do tu, imate morda v mislih resen namen, da boste nekoč kajenje opustili. Če veliko kadite, boste gotovo nekoč postavljeni pred neprijetno dejstvo, oziroma osrednji nagib za prenehanje kajenja v kakšni ambulanti. Čez koliko časa? Na srečo izgleda, da je do takrat še daleč. Trenutno pa vaša motivacija ni tako močna, da bi sprožila ustrezno delovanje. Zanimivo, da si vsak normalen odrasel človek želi zdravja in dolgo življenje. In to najbolj takrat, ko se zave, da kaj od tega prične izgubljati. Ali to verjamete?

### Takšna trava je tobak, da zboli še tak silak

Zapomnite si, da vam vse informacije in podatki o škodljivosti kajenja, ki jih nedvomno imate, ne bodo prišli čisto do živega in vas ne bodo povsem prepričali, dokler sami ne boste prenehali kaditi. Torej s kajenjem boste prenehali, ko vam bo to ustrezalo in takrat šele boste posem doumeli, kar že veste sedaj. (Zdaj si pa spet eno prižgite, če slučajno že ne kadite)! Predvsem pa ne poskušajte prenehati s kajenjem, dokler si ne odgovorite na vprašanji ZAKAJ kadite in ZAKAJ se želite odvaditi. Dokler tega ne razčistite, kadite normalno naprej. Ničesar ne poskušajte, dokler ne boste pripravljeni.

Nekateri vam bodo rekli, da so opustili kajenje na hitro, takorekoč čez noč. Ne verjemite. S proučevanjem so ugotovili, da večina kadilcev nezavedno zmanjšuje kajenje postopno in postopno se tudi pripravijo na prenehanje kajenja. Saj veste, da je tudi navada kajenja nastajala postopno in ste se je tako naučili. Dobro veste, da se niste rodili s cigareto v ustih ali med prsti.

Važno je tudi, da sebe ne primerjate z drugimi, ki so že prenehali kaditi, ali še manj s tistimi, ki so poskušali, pa jim ni uspelo. Nikomur ni lahko opustiti kajenja. Če vam je kdo rekel, da se je kajenja možno znebiti brez težav; ta ali ni nikoli kadil, ali sploh nima razumevanja za vaš problem.

Čeprav vedite, da opuščanje cigaret pa spet ni tako zelo mučno in težavno. Kako bi sicer milijonom kadilcev po svetu to uspelo. Tudi takim, ki so dnevno pokadili več cigaret kot vi in so kadili še bolj stratno.

EMIL SMREKAR

Fotoreportaža

# Potovanje brez potopisa

**Tineta Brojana sem spoznal nedolgo potem, ko sem se usidral pri pričujočem časopisu. Spoznal sem ga kot protestnika, ki mu ni bilo vseeno, če »cajtng« dobi ali ne dobi gradbišče. Ob vsaki zamudi je cvrčal telefon. Obvezno pa je privihral v naš odmaknjeni »bunker«, ko se je mudil v Ljubljani, da je postoril to in ono. Najprej nas je začel »kurcati«, kaj delamo, da ni »cajtnga«. Potem smo mu pokazali, da je »cajtng« le poslan, pa je rekel kar tja v tri dni, saj vem, toda pogledati pa vas le moram.**

Tako se je začelo. Bil je namreč vodja gradbišča v Pucarevu. Kot zakleto so se najina srečanja nadaljevala z »nesporazumi«. Dogovorila sva se namreč, da pridem in nekaj zapišem o delih na gradbišču v Pucarevu. On se potrudi, se dogovori s pristojnimi, pa spet, ko bi moral sesti na vlak, mi je »zakuhalo«, gripa namreč. Spet sem ga »nategnil«, višja sila, kaj hočemo, bilo mi je sicer žal, da se nisem uspel prebiti do tega gradbišča, kajti to je le bilo eno od uspešnejših gradbišč v zadnjem času. Žal tudi zaradi tega, ker se je Inženiring na tem objektu na nov način lotil dela. Kot mi je povedal Tine, je bila pogodba podpisana na funkcionalni ključ. Sam je bil odgovoren za izvedbo instalacijskih del, inženir Ivan Cestnik za gradbeni del, inž. Forstner pa je skrbel za komercialni del.

Zatem je enkrat sicer še prifrfotal v našo rezidenco in omenjal Avstralijo, toda nisem vedel, če misli zares ali se »zajebava«. Pri njem človek res ne ve, pri čem je. Pa ne, da bi mu to štel v slabo. Pri resnih zadevah prekleto resno pristopa. Dejal sem si, spet »šus« v glavo. Pa je bil res. Pred nekaj dnevi spet pride in pravi: »Pozdravljen od popotnika iz Avstralije!« Brez pomisleka sem rekel, pojdiva še enkrat. Ti govori, jaz si bom zapisoval, nekaj bo že.

Tine pod granitnim masivom

Melburne

## Pojdimo

Pojdimo torej na drugo stran luže na južno poloblo, kamor nas je s svojim živahnim pripovedovanjem popeljal Tine Brojan. Preden sva poletela z Jatom, sem zvedel, da Tine obvlada svet, seveda v popotniškem smislu, saj je prepotoval Južno Ameriko in skorajda vso Zahodno Evropo. To po »službeni« dolžnosti. V ZRN je bil zaposlen skoraj poldrugo desetletje. Edino, kar mu je še tuje na tej zemeljski krogli, je vzhodna Evropa in severna Amerika. Vendar mu ni žal, morda pa bo kdaj tudi za to priložnost, pravi.

S tem, da je prišel do Avstralije, se mu je izpolnila davna mladostniška želja. Želel si je srečanja s prijatelji, s katerimi so se stkale trdne prijateljske vezi med vojsko in so ostale vse do dandanašnjih dni. Predvsem pa si je želel srečanja z Božom in Lukom. Prvi mu je tudi gmotno pomagal, da se mu je ta želja uresničila. Vendar, kot je bilo izziv srečanje z novim svetom, tako je bil izziv srečanje z ljudmi in znanci, ki jih je obiskal. To je bilo srečanje s človeškimi usodami, ki jim gola borba za obstanek ni prizanašala. Preprosto povedano pomagaj si, kakor veš in znaš. Po izkušnji, ki jo je doživel, pravi, da je Avstralija ena sama velika igralnica človeških usod. Nekaj je še, kar je posebej podoživel, to je neverjetna čustvena navezanost vseh avstralskih Slovencev, s katerimi se je srečal, na rodno grudo, vendar jim ponos, materialno blagostanje ali pa beda ne dopuščajo, bolje rečeno preprečujejo vrnitev na rodno grudo. Navezanost na rodno grudo ne morejo prikriti, naj si še tako prizadevajo. Takšen je pač ta kruti brezosebni svet razprostrte Avstralije.

## Križarjenje

Izhodiščna postaja Tineta je bil Sidney, kjer ga je pričakal ženin brat. Kot je povedal, ga ni toliko prizadel svet, v katerega je prišel, ampak aklimatizacija, s katero je imel precejšnje probleme. Potreboval je dobrih 10 dni, da se je prilagodil in ujel ritem življenja. Še posebej so ga zdelovale klimatizacijske naprave, na katere se je težko prilagodil. »Ko sem se odpravil na križarjenje z avtobusom po Avstraliji, sem bil v avtobusu zavit v debelo deko, tako mi je bilo hladno. Šofer za volanom pa je vozil v kratkih rokavih in s priključenim ventilatorjem. Za križarjenje po Avstraliji si je kupil Koalapass – potovalno in časovno karto za avtobus, to je bila najcenejša varianta, si je zamomljal v brk Tine. Prva tura, za katero je porabil dva dneva in noči vožnje z avtobusom, je bila dolga 4000 kilometrov. Vkrcal se je v Porramattu in potoval preko Adelaide, Kalgorlie v Perth, kjer ga je pričakal prijatelj Luka. Na tej poti se je prvič pobliže seznanil z avstralsko pokrajino, ki jo ločujejo naravni pokrajinski pasovi. Do Adelaide je bila pokrajina živa, polna življenja s ptiči, avstralskim simbolom kenguruji, od Adelaide naprej pa pusta, le tu in tam je bilo opaziti kakšno ptico roparico. Po srečanju z Lukom je najbolj opazil in doživel, kako kruta je tujina in kako se lahko poigra s človeško usodo. Po nekaj uspehih v življenju je na koncu po smoli v zasebnem življenju pristal v najemniški hiši kot pogodbeni delavec. Luka se je sicer potrudil in bil dober gostitelj, razkazal mu je Perth, vendar je bila njegova pozornost usmerjena k temu, kako preživeti jutri. Pomudil se je sicer v igralnici, si poleg tega ogledal še park, katerega znamenitost je orjaško staro drevo, zatem pa si je vzel pot pod noge na novih 4000 kilometrov v Melbourne do prijatelja Boža, ki pa se mu je kocka na ruleti življenja povsem drugače zavrtela kot Luku. Božo je bil najprej zaposlen kot eden od vodilnih manegerjev v eni od avstralskih firm. Pred sedmimi ali osmimi leti pa je začel na svoje in sedaj ima tovarno elektronskih naprav z nekaj več kot 100 zaposlenimi.

Temu »rangu« primeren je bil tudi sprejem in pozornost, ki sta je bila deležna z ženo. Na razpolago sta imela svojo hišo, gibala sta se po lokalih višje kategorije in sploh je bilo »hoh«. Vendar tudi tu je naletel na presenečenja.

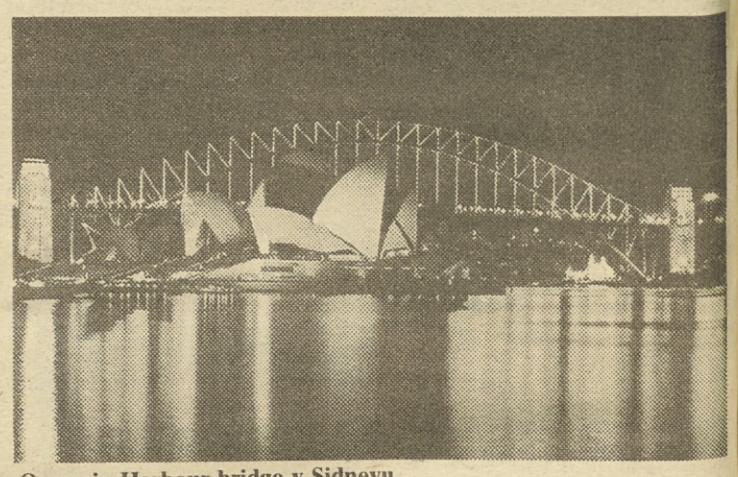
Najbolj si je zapomnil večerje v eni od jugoslovanskih restavracij. Tine je takole modroval: »Ko smo prišli v restavracijo, je bila nabito polna, tako da smo nekaj časa čakali na mizo. Božo mi predlaga, da izkoristiva ta čas in stopiva do bližnjega vinotoča po par litrov vina. Jaz sem ga samo debelo pogledal, saj se mi je to zgodilo prvič na tem svetu, da v restavraciji s hrano ne postrežejo s pijačo. Toda v Avstraliji je tako, če hočejo točiti alkohol, morajo imeti parkirni prostor, kjer je za tretjino več parkirnih mest, kot je sedežev v restavraciji. Ni mi preostalo drugega, kot pot pod noge in do vinotoča po buteljke. Reči moram, da so prišle izredno prav.« Tine je človek, ki ga zanima vse, tudi moda, zato ne bodite presenečeni, če si je tudi o modi ustvaril svoj vtis.

»Modna revija, ki sem jo videl, je bila visoka moda »pelzmantlov« in krzna, vendar kot pribito drži, da avstralska moda caplja vsaj za dva ali tri korake za evropsko modo.« Bo že držalo. S tem v zvezi so zanimive tudi cene, ki so odvisne predvsem od tega, v kakšni četrti se nahaja trgovina in kakšen sloj prebivalstva živi v njej. Posebej pa se mu je vtisnil v spomin športni stadion z gibljivo streho.

## Svetovno čudo

Po postanku v Malbournu, v katerega se je naš popotnik še vrnil, se je odpravil spet na drugi konec Avstralije preko že omenjenega vozlišča Adelade, Alise Springsa do Ays Rocka. Torej do svetovno znane granitne gmote, visoke 800 metrov in s 13 kilometri obsega. Gmota je zares čudo, saj štrli iz ravnine in privablja kar cele procesije turistov. Naš popotnik ne bi bil pravi Gorenjec (če Domžale lahko prištevamo h Gorenjski, ne da bi razvnemali regionalna slovenska čustva), če se ne bi podal do vrha in to brez težav s pokončno hojo. Pa kaj mislite, zakaj? Zato, ker je imel pravo opremo, predvsem gojzerje, ki so se obnesli ne le na gorenjskih ampak tudi na avstralskih tleh. Čudna gora preseneča v tej ravnini, ki ji ni konca, kar dokazuje poseben preizkus, ki ga je opravil naš popotnik. Namreč odločil se je, da bo izmeril čas, ki ga porabita avtomobila, ko se opazijo njune luči, da s srečata. Nameril je celih 22 minut. Čas, ki potrjuje resnico.

Ob krokodilu



Opera in Harbour bridge v Sidneyu

Dotaknimo se še ene značilnosti, namreč ograj. Ograja v Avstraliji pomeni »svet«, ki je nekaj vreden, ki je primeren bodisi za kmetovanje ali živinorejo. Takole, pa smo v Darwinu, tu je Tine obiskal svojega nekdanjega lovskega prijatelja, ki se je z lovom na krokodile preizkušal tudi v Avstraliji, bil pa je tudi lovec na opale in taksist, vendar vse s spremenljivo srečo.

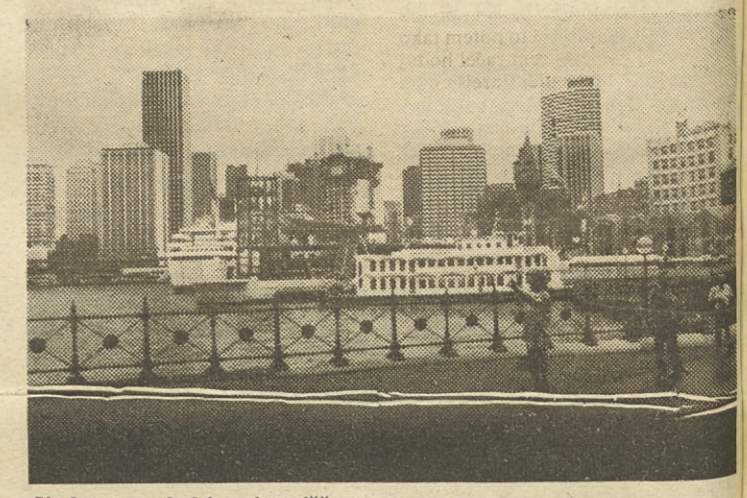
Sicer pa je bil ta del poti zanj poln nasprotij in doživetij. Prvič se je srečal z domorodcem – »aburdžanom«, kot jih imenujejo Avstralci, te je videl do Mont Isa. Razen tega pa se tu prepletajo rudarstvo, močno je prisotna že ovčereja, prav tako značilnost Avstralije, prav tako tudi pokrajina ni več enolična. Edino, česar si ni ogledal, normalno, da je bil na najvišjem avstralskem vrhu, je bila Zlata obala ali prvi Havaji, kot ji pravijo Avstralci, ampak se je naužil sonca pred zaključkom svojega križarjenja z ženo v 2. Havajih in sicer na sončni obali, ki se razprostira od Brisbana do Sidneya, kjer je užival na soncu in oceanu dobrih 10 dni. S tem pa je bila pot zaokrožena.

## Razstava in lov

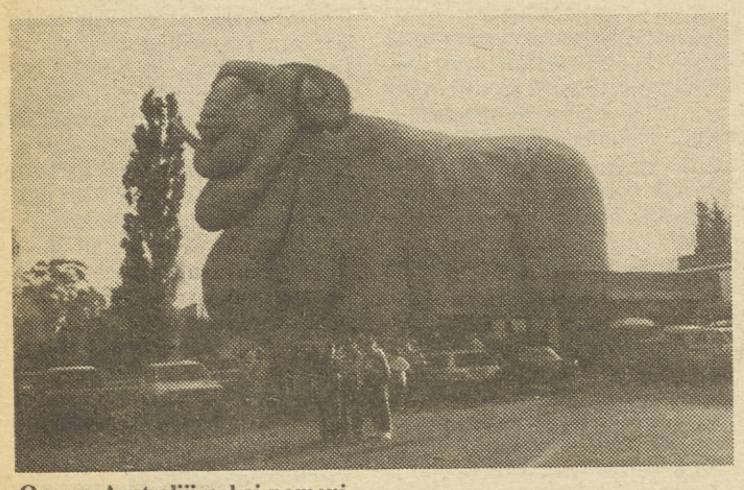
Mimo Tineta pa niso šla niti nekatera poslovna dogajanja, nedvomno je bila na prvem mestu v času njegovega bivanja svetovna razstava, ki so ji tudi naši mediji namenili veliko pozornosti. Kot nam je povedal, je bila v slovenskem delu jugoslovanskega paviljona razstavljena slika supermaratonca Mravljeta in ljubljansko tromostovje. Ves čas pa so bili predvajani filmi o Jugoslaviji, ki so predstavljali njene znamenitosti. Poseben vtis pa je na njega napravil kitajski paviljon. Pravi, da se je tu videlo, kaj je stara kultura.

Mimo lova ni moč. Že nekajkrat smo omenjali lovska prijateljstva, kar samo po sebi pove, da je Tine strasten lovec. Kot pravi, se je divjih prašičev lotil dvakrat s svakom, vendar posebnega uspeha ni bilo. Uplenil pa je le enega kenguruja. Po sili razmer je bil s svakom tudi ribič. Veliko pa si je obetal od Malbournskega lova, kamor se je odpravil, ko sta skupaj z Božom odšla na indijskega jelena, vendar tu se je končalo zaradi zdravja. Kot kaže, so klima naprave le napravile svoje in zobovje je šlo rakom žvižgat, jeleni pa ukat po avstralskih stepah.

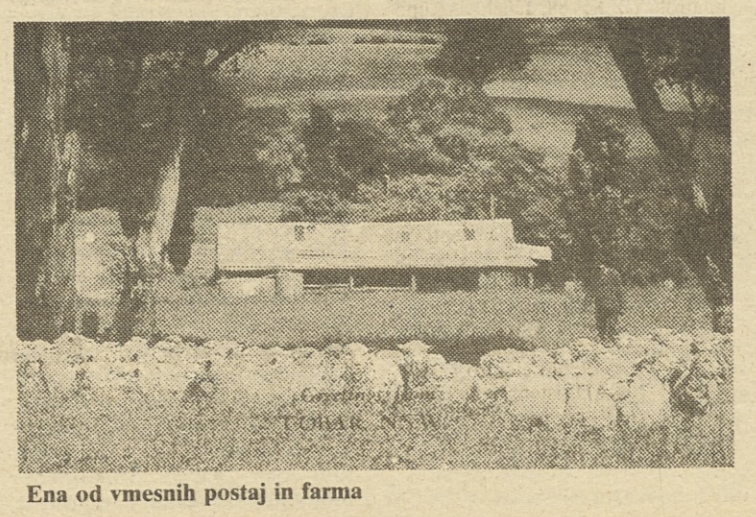
jv



Sindey – pogled iz pristanišča



Ovca v Avstraliji nekaj pomeni



Ena od vmesnih postaj in farma

Avstralski domorodec

Oddih

# Samota in mir

**Planine, ki mikajo toliko ljudi, željnih lepote, zraka, svežine, miru, sprostitve, so pritegnile tudi Livarjevce, da so se najbrže bolj iz želje po zimski rekreaciji odločili za nakup mikavne počitniške hišice v senci mogočnih in košatih kranjskogorskih dreves, v katero bi hodili preživljat dopust delavci te delovne organizacije iz Ivančne gorice.**

Ker se ljudi še vedno drži morska »fama«, ko vidijo vse le v dopustu na morju, v poletnih mesecih v Livarjevi počitniški hišici ni gneče. Upravnik Bojan Grm, ki je bil okoli poldneva, ko sem po vseh avtobusnih zapetljajih v tropski vročini prispela v dom, slučajno doma, je povedal, da je v tem domu že od začetka Livarjevega lastništva, to je približno tri leta. V domu je osem sob, ki so dve, tri, štiri in pet posteljne (vseh postelj je v njem 28). Dom ima novo kuhinjo, kjer si počitnikarji sami kuhajo, saj je opremljena z dvema štedilnikoma na plin in na elektriko, z dvema mizama in s petnajstimi sedeži. V kuhinji je tudi vsa potrebna posoda. Nekateri gostje si kuhajo vse obroke zlasti pozimi, poleti pa le dva. Hiša je pozimi ogrevana s centralno kurjavo na olje. Promet je urejen. V zimski in letni sezoni vozi turistični avtobus od Martuljka do Rateč. Dopustniki imajo poleti tu dovolj možnosti za izlete v planine, za kopanje in sončenje, pozimi pa za smučanje in drsanje.

Ob mojem obisku v tem planinskem raju so bile v Livarjevi vili tri mlade družine – ena z malo večjimi otroki, ki je pohajkovala menda nekje po hribih, drugi dve s cicibančki pa sta bili ob jezeru Jasni, ki je bilo videti čisto kot solza in ob katerem se v glavnem naslajajo tujci, kot na kaplji medu. Vendar, kot pravi pravilo, ni vse zlato, kar se sveti, velja to tudi glede čistosti Jasne, kajti dan po tem mojem občudovanju planinskega vodnega bisera sem v Delu prebrala pod naslovom: Jezero Jasna je spet videti čisto, da so delavci Podjetja za urejanje hudournikov pospešili dela pri regulaciji Pišnice, tako da je v jezero Jasna spet pritekla sveža voda, delavci Gradisa pa nadaljujejo gradnjo talnega praga pod Jasno, s katero bodo dvignili podtalnico, ki jo jezero potrebuje. Jasna je spet videti lepa, kot je bila. Zaradi tega lepega videza pa ne bi smeli pozabiti, da v jezero še zmeraj tečejo fekalne odplake iz številnih počitniških domov in individualnih hiš, zlasti vikendov v tamkajšnjem počitniškem naselju. Tako o tem piše Delo, vendar pa IMP-jevi počitnikarji najbrže niso slutili, ko so se namakali v jezeru in ga pomotoma tudi kaj použili zlasti otroci, ki kdaj pa kdaj po nesreči »štrbunknejo« v vodo, da požirajo fekalije.

Jelka Pušlar, žena Livarjevega komercialista, je povedala, da prvič počitnikujejo v hribih. Prejšnja leta so letovali v Livarjevih prikolicah na morju – na Krku in na Pagu. »Ko sem bila še dekle,« je dejala Jelka, »sem mnogokrat zahajala v hribe, ki so mi zelo pri srcu. Mož pa v hribih ni bil, pa smo ga sedaj prepričali. Ker so bili vsi, ki so že letovali v Livarjevem domu, navdušeni, zato se je tudi mož odločil za dopustovanje v Kranjski gori. Meni je zelo všeč urejenost dóma, pa tudi okolica je lepa, primerna je za majhne otroke in je tu velika iztočnica za izlete na Vršič, Martuljk, Tamar in drugam. Na izlete se odpeljemo z avtom in potem pešačimo. Zdaj je še čas borovnic, gozdnih jagod in lisičk. Tu je mir, zrak je čist, skratka to je res dopust v pravem pomenu besede. Če si željan zabave, je za to dovolj možnosti v hotelu Prisank v Kranjski gori. Kopamo se v jezeru Jasna, ki je v tej vročini dovolj toplo. Ob njem je dovolj prilike za sončenje in tudi sence ne manjka, če se želimo ohladiti oziroma skriti soncu. Ker se tu dobro počutimo, bomo še prihajali v Kranjsko goro v Livarjevo počitniško hišico.«

M. P.

**Počitniški dom**

Želite, da bo Glasnik boljši?

Izboljšajte ga s svojimi prispevki!

Telefon uredništva: 061-314-562

Izkoriščanje plina

# Deponija na barju

**Deponiranje komunalnih odpadkov na Barju se je pričelo leta 1964. Količina odpadkov je bila takrat več kot še enkrat manjša kot leta 1982. Zato je tudi deponija rasla počasneje. Prekrivanje odpadkov v prvih letih ni bilo izvajano tako temeljito, predvsem pa ne z elektrofiltrskim pepelom iz Ljubljanske Toplarne. Elektrofiltrski pepel, utrjen v plasteh na deponiji, ima lastnost sorazmerno majhne prepustnosti. To velja tako za vdor padavinske vode v deponijo, kot za deponijske pline v atmosfero.**

Zato lahko domnevamo, da je bilo v prvih letih pretežno aerobno razgrajevanje odpadkov z manjšim deležem metana. Kot se vidi iz skice časovnega napredovanja deponije, je področje deponije že po nekaj letih (l. 1972) prišlo bliže k potoku Curnovcu. Na tem predelu je teren močviren, višina deponije je bila okoli 8 metrov, za prekrivanje pa se je tudi že uporabljal elektrofiltrski pepel.

V tem obdobju se je verjetno že vzpostavilo anaerobno razgrajevanje odpadkov, saj je takrat bila uporabljena tudi težka mehanizacija za prekrivanje odpadkov. Difuzija plinov iz deponije v atmosfero je potekala pretežno skozi neprekrite boke deponije. Ker je deponija razmeroma hitro rasla v širino, plini kmalu niso več imeli možnosti za uhajanje skozi stranske površine. Pot skozi slabo prepustne zgornje sloje je bila precej otežena, po drugi strani pa so bili vse večji upori za difuzijo plina skozi boke deponije v atmosfero.

Mikrobiološki procesi so lahko v prisotnosti kisika (aerobni), ali pa brez prisotnosti kisika (anaerobni). Dejansko istočasno potekajo v neprekritih slojih deponije aerobni in v prekritih slojih anaerobni procesi.

Zaradi preglednosti in lažje predstave so površine deponije podane v skici, kjer je prikazana tudi časovna rast deponije.

Na podlagi navedenega lahko napravimo naslednji zaključek o odplinjevanju. Odplinjevanje pod površinami deponije – starimi 11 do 19 let znaša le še 0,2 do 0,5 kubičnega metra plina na tono odpadkov letno, medtem ko lahko pričakujemo za novejše površine odplinovanje od 0,5 do 18 kubičnih metrov plina na tono odpadkov letno. Pri tem velja količina 18 kubičnih metrov za najmlajše površine, 10 kubičnih metrov za 5 let stare, itd. Lahko tudi pričakujemo, da bo intenzivnost odplinjevanja padala dokaj počasi, in da se bo odplinjevanje raztegnilo tudi na obdobje preko 30 let.

## Možnosti izkoriščanja plina na stari deponiji Barje

Pri stari deponiji pride v poštev relativno novejša površina deponije, kjer se je odplinjevanje praktično šele pričelo. Tako bi za izkoriščanje prišle v poštev le površine – stare približno 3 leta. Če bi pričeli izkoriščati plin leta 1984, potem vzamemo v poštev le površine, formirane po letu 1981, itd. Pri prisilnem odplinjevanju izkoristimo 2 do 3 numeričnih kubičnih metrov plina na tono odpadkov letno. Čas izkoriščanja bi vzeli 15 let za deponijo z velikimi difuzijskimi izgubami. Tako bi imeli pri višini deponije 8 metrov in izkoriščeni površini 5000 kvadratnih metrov letno količino plina 80.000 numeričnih kubičnih metrov. Omenjena količina plina bi dala energijo, ki ustreza ekvivalentu energije, ki bi jo dala količina 32.000 kilogramov kurilnega olja.

Če pa bi odplinjevali tudi zaradi čim hitrejše stabilizacije zemljišča, potem bi morali odplinjevati najmanj eno tretjino površine deponije v času 10 let. V tem primeru pa bi imeli na razpolago površino 100.000 kvadratnih metrov. Pri višini deponije 8 metrov in nasipni teži 0,8 tone na kubični meter, ter količini 2,0 kubičnega metra plina/t, leto bi imeli na razpolago 1,280.000 numeričnih kubičnih metrov plina.

To energijo bi lahko pošiljali v mestno plinsko omrežje, lahko pa bi Komunalno podjetje Ljubljana na deponijskih površinah postavilo tudi tople grede. V kolikor pa bo bila potreba po energiji manjša, bi lahko ustrezno zmanjšali površino, pod katero bi pridobivali plin. Vsekakor lahko računamo na obratovalno dobo 10 let, kar je dovolj za amortizacijo celotne naprave.

Razvod do porabnikov na stari deponiji ni problem. Najustreznejši bi bil polietilenski plinovod, voden v padcu 5 odstotkov za možnost odvajanja kondenzirane pare. Hitrost plina v ceveh naj bo med 5 in 10 metrov na sekundo. Izgube tlaka pri omenjenih ceveh znašajo približno 0,2 milibarov na meter. Zajemanje plina bi bilo izvedeno s sondami v mreži 5,0 × 5,0 metrov, globina sonde 4,0 metre. Izkoriščano površino bi morali tudi ustrezno tesniti zaradi zmanjšanja difuzijskih izgub v atmosfero. Ustrezal bi sloj elektrofiltrskega pepela debeline 10 do 20 centimetrov.

## Možnosti izkoriščanja plina na novi deponiji Barje

Pri prvi novi deponiji bi bile razmere podobne. Ker gre tu za manjše višine deponije (5 do 6 metrov), po drugi strani pa za bolj sveže odpadke, bi lahko računali na enako količino pridobljenega plina. Ker bo nova deponija dnevno napredovala za približno 100 kvadratnih metrov tlorisne površine, lahko računamo z maksimalno zmogljivostjo izkoriščanja plinov na novi deponiji 2,500.000 numeričnih kubičnih metrov plina na leto. Po 10 letih se prisilno odplinjevanje ne izplača več, ker se specifična proizvodnja plina z leti ekspotencialno zmanjšuje.

Iz navedenega je razvidno, da gre za velike količine energije pri angažirani površini 250.000 kvadratnih metrov. Vsekakor bi morali desetino te površine letno premeščati. Izrabljeno površino bi sprostili in sesalne sonde prenesli na novo površino.

Ocene količin pridobljenih deponijskih plinov so narejene na podlagi v praksi doseženih rezultatov.

priredil: Rado Škraba

## V spomin

*Zelo nas je presenetila vest, da našega kolega Branka Mravlja ni več med nami. Ne moremo verjeti.*

*Saj ni mogoče, še včeraj ves nasmejan, poln šal in volje do življenja, danes pa konec. Človek ne more dojeti, kako čudna so pota naše usode. Ni mogoče razumeti, da nimamo več odličnega, skrbnega serviserja, ki je tako vestno negoval svoja dvigala.*

*Pred dvanajstimi leti je prišel k nam iz Škofje Loke kot nekvalificiran delavec. S svojo pridnostjo in predanostjo delu se je usposabljal in tako preko ključavničarja in monterja dvigal zrasel v enega najboljših serviserjev.*

*Ni bilo dvigala, ki bi ga ne obvladal s svojim znanjem. Dvigala ga bodo pogrešala, pogrešali ga bomo mi, njegovi prijatelji. Pogrešali ga bodo ljudje, ki se vozijo s temi dvigali.*

*Kruta usoda nam je iz naše sredine iztrgala tudi sodelavca* ***Antona Rafolta,*** *ličarja v naši proizvodnji.*

*Deset let je delal z nami. Deset let smo skupaj živeli, gradili prijateljstvo, zaupanje in si ustvarjali boljše življenje, toda trenutki so tisti, ki nam vse to podro.*

*Največkrat ne moremo preobrniti toka dejanj, toda skušali bomo pomagati številni družini, ki jo je zapustil.*

*Sodelavci IMP DVIGALA*

Hribolazec

# Najvišje in najnižje

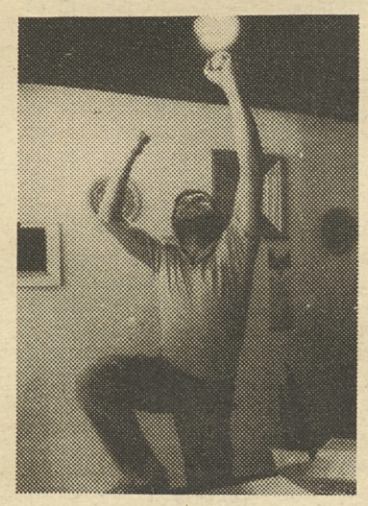
**Hribolazci so posebne sorte ljudje. V sebi imajo nekaj, kar jih žene med skalovje, na plezanje kot ptiče v letenje. Posebno predanega visokim vrhovom imajo Idrijčani v našem Tiu – svojega Emila Tratnika, referenta za izvoz. Kar bereš mu na obrazu, z vseh njegovih gibov, mimike se pozna, da je v njem nek nemir, kot bi hotel zdaj zdaj nekam poleteti, se pognati kvišku. Ko sva se le pogodila, da ga smem fotografirati, je že bil z eno nogo na stolu, in če bi imel pri sebi tisti hip goro, bi splezal nanjo.**

Vprašala sem ga, kako in kdaj se je vse to njegovo hribolazništvo začelo, je takole pripovedoval: »To gre od začetka tako: Mulc po gmajni, potem se preusmeri v hribe in to potem tako teče naprej. Najprej sem začel hoditi v hribe s prijatelji – tudi starejšimi po nadelanih poteh vseh naših slovenskih hribov. Ker je to premalo in ker ob poteh stojijo tudi mogočne stene, so me zanimale tudi te. Prva stena, ki sem jo preplezal, ko sem bil star približno dvajset let, je bila triglavska severna stena. Pri vsem tem je še botrovala na eni strani neizkušenost, na drugi pa zagnanost. Rezultat tega je bil padec, pri katerem sem si izpahnil kolk. Sledilo je eno leto mirovanja. Potem pa to preštudiraš in začneš delati bolj s pametjo, tako se nadaljuje začeto delo.7

**Kam so vas potem vodile planinske poti?**

»Nadaljeval sem na naših hribih od lažjih smeri do težjih. Ob tem ko spoznaš domače hribe, te začne mikati na tuje. Leta 1979 sem v okviru Planinske zveze Slovenije obiskal gorovje Pamir v Sovjetski zvezi. Po tem hribovju smo plezali en mesec na 6300 do 6900 metrov visoke gore. V ta namen sem tedaj dobil v firmi brez problemov izredno plačan dopust. Za pot smo nabrali denar v okviru alpinističnega odseka Idrija v glavnem po idrijskih firmah. Pri tem je bilo zanimivo, da sem se prvič srečal s tolikšno višino. Pa kljub temu teh planin ni bilo nič težje preplezati kot naše. V Sovjetski zvezi je z alpinizmom drugače kot pri nas, kajti tam alpinizem stoodstotno podpira država. Ko se sovjetski človek usmeri v alpinizem in pri tem doseže določen uspeh, je to potem njegov kruh.

Leta 1981 sem bil član prve slovenske šestčlanske »žepne odprave« na Himalajo, kamor smo šli za tri mesece. Spet sem za to pot dobil v firmi izredno plačan dopust. Vodja odprave Stane Belak-Šrauf je organiziral zbiranje denarja po firmah. Zbrali smo ga toliko, kolikor smo ga potrebovali za skromno odpravo – samo za najnujnejše potrebe. Cilj nam je bil preplezati do tedaj nepreplezano južno steno Daulagirija. To nam je uspelo z ogromnimi napori, saj smo steno plezali nepretrgoma štirinajst dni brez hrane in v zelo slabem vremenu. Velik uspeh nam je pokvarila poškodba enega od članov trojke. Zaradi hudih omrzlin so mu morali po prihodu v Ljubljano odrezati vseh deset prstov na nogah. Na dostopnem maršu na Daulagiri je bilo vse zelo lepo in zanimivo, povratek pa je bil zaradi obolelega tovariša in izmučenosti ostalih dveh črn.



Leta 1983, ob jubileju Planinskega društva Ljubljana Matica, smo se ponovno vzpenjali na Himalajo na Gangapurno. Odprava je trajala dva meseca. Plezali smo novo smer v tej gori in dosegli približno 7500 metrov visok vrh. To odpravo smo srečno in uspešno končali pod vodstvom izkušenega Staneta Belaka. Planinsko društvo Ljubljana Matica je poskrbelo za denar, meni pa so v firmi plačali izredni dopust.

Kasneje sem se z Alpinističnim društvom udeležil odprave in jo tudi vodil v Južno Ameriko v pogorje Andov. Tam smo preplezali tri nove prvenstvene smeri na vrhove Santa Cruz, visok približno 6259 metrov, dve smeri v Palcaraju, visoke okoli 6200 metrov. Obenem smo uspeli, da so mladi perspektivni alpinisti našega odseka pridobili nekaj izkušenj v visokogorju. Šest naših alpinistov je doseglo najvišji vrh največje gore Peruja Huascaran, visok približno 6800 metrov. Doživetja tu so bila enkratna – pokrajina je zelo lepa, ljudje so tod dobri. Največje veselje je bilo ob srečni vrnitvi celotne odprave. Denar za to pot smo zbrali alpinisti sami z višinskimi deli v Idriji – s podiranjem električnih stebrov, s sekanjem gmajne pod daljnovodi in s podobnimi deli. Poleg tega nam je finančno pomagal naš sponzor Progres Slovenj Gradec in Iskra Avtomatika Idrija.

Za odprave v prihodnje pa nam časi niso naklonjeni, predvsem glede denarja ne.«

**Ali prenašate svojo planinsko vnemo tudi na svoje potomce?**

»Imam tri otroke, pa se noben od njih ne navdušuje za alpinizem, ker so še premajhni. Najstarejša hči pa je že tekmovalka v smučanju.

MARIJA PRIMC

Razvoj

# Foto 88

**Dvigalov elektro razvoj je 2. junija z vselitvijo v prenovljene prostore predstavil tri nove izdelke, ki so plod domačega razvoja v letošnjem letu. Prikazali so refleksno foto celico FOTO 88, bistabilno induktivno stikalo BIS 88 in kontrolo faz KF 88.**

FOTO 88 deluje v infra rdečem spektru svetlobe. Domet take celice je več kot 6 metrov. Posebnost te foto celice je majhna globina, potrebna za vgradnjo 0.08 – 0.1 metra ter domet od 0 metrov naprej in nima nobenega začetnega mrtvega prostora, kakršen je bil značilen za dosedanje izvedbe foto celice.

BIS 88 je bistabilno induktivno stikalo, v katerem je vgrajeno hibridno vezje. Priklopi se na enosmerno napetost od 18 do 24 voltov. BIS 88 je podkvaste oblike in bo nadomestilo nekatera – doslej uvožena bistabilna stikala, saj bo po dimenzijah in vpetju enako kot večina sorodnih izdelkov tujih proizvajalcev, pri katerih smo jih doslej kupovali za posebne objekte.

Novi predpisi o dvigalogradnji so elektro razvoju narekovali izdelavo kontrole faz KF 88. Izdelek se uporablja za kontrolo pravilnega zaporedja faz in izpada posamezne faze ali več faz. Prav tako kontrolira tudi padec napetosti na posameznih fazah. Uporablja se povsod tam, kjer so montirani trifazni asinhronski motorji ali elementi, pri katerih je za delovanje bistveno pravilno zaporedje faz. Ta izdelek bo pripomogel k zmanjšanju uvoza tudi za zahtevne objekte, ki jih montira Dvigalo, pa tudi k bodočemu izvozu na svetovni trg.

Dvigalovim delavcem in predstavniku sozda IMP so pokazali nove prijeme na področju elektro razvoja in uvajanja CAD sistemov za projektiranje naprav. Omenjeni Dvigalovi izdelki bodo na tržišču že proti koncu letošnjega leta.

Igor Bončina

Dvigalo

# Nov znak

**V Dvigalu predstavljajo nov zaščitni znak IMP Dvigalo. Predlog zanj je na osnovi javnega natečaja – objavljenega v lanskem decembrskem IMP Glasniku – izbrala posebna komisija. Stilistično in oblikovno je znak dokončno obdelal v skladu s CGP-jem Andrej Volčanšek iz IMP-jeve Propagande.**

Predstavitev novega zaščitnega znaka IMP Dvigalo je rezultat nove poslovne strategije in uveljavljanja na tržišču. Razmišljanje o zaščitnem znaku je pogojeno z usmerjanjem v kvaliteto in s hotenjem za doseganje blagovne znamke na tržišču.

Poslovno vodstvo Dvigala se je odločilo za predstavljene propagandno komercialne poteze predvsem z naslednjimi motivi:

– uveljaviti DO kot proizvajalca, projektanta in serviserja dvigal v najširšem območju domačega tržišča;

– predstaviti in propagandno organizirati DO v učinkovit in viden sistem;

– vnesti v dosedanje delovanje novo kvaliteto in nov način dela.

Zaščitni znak IMP Dvigalo se bo pojavljal na vseh vidnih mestih dvigal in v vseh servisnih storitvah. Predstavljeni zaščitni znak, ki je povezan tudi z ustvarjanjem novega imagea proizvajalca in serviserja dvigal, bo na vseh pisnih in propagandnih gradivih delovne organizacije. V Ljubljani se že pojavljajo novi servisni avtomobili (stoenke poli in reno 4) delovne organizacije Dvigalo v svežih zaščitnih barvah – rdeči, beli, rumeni. V zaokroženi celoviti podobi predstavitve znaka nastopajo tudi barvna in pisna obeležja servisnih avtomobilov in servisnih delovnih oblek (rdeči suknjiči z napisi in znaki ter črne hlače).

M. P.

## OBJAVA

*izida javnega natečaja za izbiro zaščitnega znaka DO DVIGALO*

*Na javni razpis, ki je bil objavljen v IMP Glasniku 14. 2. 1988 so v roku prispeli štirje predlogi.*

*Komisija, ki je ocenjevala predloge za zaščitni znak IMP Dvigalo, je sklenila, da sprejme kot najboljšo rešitev predlog, ki je bil prispel pod šifro Z 13 in zanj tudi podeljuje prvo nagrado. Udeleženci, razen izbranega predloga, ki žele, da jim vrnemo njihove predloge, jih lahko dvignejo v SKS IMP Dvigalo od 5. 8. do 20. 8. 1988.*

*Komisija za izbiro predloga*

IMP DVIGALO LJUBLJANA

## ZAHVALI

**Ob smrti moje mame Pavle Čehovin se zahvaljujem sodelavcem in delovni organizaciji Promont za izrečeno sožalje in darovano cvetje. Še posebej se iskreno zahvaljujem sodelavcem, ki so jo pospremili na zadnji poti.**

**Anka Čehovin**

**Ob prerani in nenadni smrti moža in očeta Štefana Harija iz Panonije se zahvaljujemo za izrečeno sožalje ter darovano cvetje. Še posebej se iskreno zahvaljujemo vsem njegovim sodelavcem, ki so ga v tako velikem številu pospremili na njegovi zadnji poti in za besede slovesa ob odprtem grobu.**

**žena Greta ter Simon in Simona**

# Izlet po Češkoslovaški

Dne 24. 6. se je 36 planincev DP IMP zbralo pred upravno stavbo IMP z namenom, da se odpravi na izlet po Češkoslovaški. Točno ob sedmi uri zvečer je avtobus krenil na pot proti Šentilju. Prvi postanek smo naredili v štajerski metropoli – v Mariboru. Po postanku smo se odpeljali proti meji. Na meji nismo imeli težav, saj so imeli cariniki polne roke dela s tistimi potniki, ki so vstopali v Jugoslavijo. Ko smo prišli na avstrijske avtoceste, smo s polnim plinom krenili proti severu. Planinci smo v glavnem pozaspali, medtem ko si je šofer privoščil mali nočni počitek zgodaj zjutraj. Po tem počitku smo se usmerili proti Dunaju in odbrzeli mimo njega v smer proti Bratislavi. Na češkoslovaški meji so nas že čakale prve težave. Precej sumničav carinik je dodobra preiskal avtobus, a našel ni ničesar. Tako smo se lahko odpeljali naprej skozi Bratislavo na Slovaško. Prvi večji postanek smo naredili v Banski Bistrici, kjer smo nakupili nekaj hrane za naslednje dni, hkrati pa smo si ogledovali tudi češkoslovaške cene in jih primerjali z našimi. Nato smo se odpeljali proti Tatram, ki ležijo na severu Slovaške, kjer poteka tudi meja s Poljsko, vendar nas je v Tatranskih Lomnicah, tam smo bili namreč nastanjeni, pričakal dež. Vseeno pa smo bili vsi veseli, da smo dobili ključe lepo urejenih bungalovov, kjer smo se lahko skoraj po enem dnevu umili. Nato pa smo si nogometni navdušenci ogledali tudi finalno tekmo na evropsko prvenstvo. Zvečer pa je sledilo spoznavanje bolj zaspane okolice. Naslednji dan je bila načrtovana tura na Lomnicky štit, vendar nam jo je zagodlo vreme. Najprej smo se z gondolo pripeljali na Skalnate Pleso, skoraj 1700 m visoko. Tam pa sta nas pričakala dež in megla. Tako smo se zakadili v restavracijo in zaposlili natakarje, ob dvanajstih pa smo se z gondolo odpeljali nazaj v dolino. Da bi pa potlačili jezo, smo se popoldne odpravili v bazen in se s plavanjem razmigali. Zvečer pa smo spet lahko samo gledali, kako nam pred nosom zapirajo vse lokale. V ponedeljek smo imeli načrtovano turo na Rysy, ki leži na meji s Poljsko in je tako tudi

Na vrhu Rysya

najvišji poljski vrh. Zjutraj nas je zbudilo sonce, zato smo se urno spravili na avtobus, ki nas je odpeljal do znanega zimsko športnega središča Štrbske Pleso. Tam smo po obvezni jutranji kavi krenili po čudoviti turistični poti do Podpradskeg plesa, kjer se je začela bolj planinska pot. Pot nas je vodila ob čudovitem gorskem potoku mimo jezera do koče, ki stoji na 2250 metrih, kar je najvišje na Češkem. Po okrepčilu v koči smo se povzpeli preko manjšega snežišča na sedelce, od tam pa po grebenu na vrh. Na vrhu se nam je nudil prelep pogled na poljski jezerci, ki ležita kakšnih tisoč metrov nižje. Po obveznem fotografiranju smo sestopili, pri sestopu po snežišču pa smo se veliko nasmejali posrečenim padcem. V koči se nismo dolgo ustavljali, sestop smo nadaljevali do Popradskega Plesa, od tam pa nazaj do Štrbskega. Tam smo sedli na vlak in se po dolgi vožnji pripeljali do naših prebivališč. Naslednji dan – v torek – smo imeli v načrtu turo na Gerlachersky štit. Ker pa so češki vodniki zahtevali popolno zimsko opremo zaradi novozapadlega snega, smo se tej turi odpovedali. Domenili smo se, da namesto tega obiščemo poljsko mesto Zakopane. Ko pa smo prišli na poljsko mejo, so nam cariniki povedali, da bi moral vsak od nas obvezno menjati 88.000 dinarjev v poljske zlote. Zaradi tega smo se seveda obrnili in odšli nazaj. Popoldne pa smo odšli nakupovat v Stari Smokovac in Poprad, kjer smo se znebili nekaj kron. Zvečer pa smo bili v stari slovaški gostilni »kolibi«, kjer se je pilo in jedlo na vse pretege. Naslednji dan smo načrtovali zopet turo na Lomnicky štit, vendar sta nam slabo vreme in nepripravljenost čeških vodnikov to preprečila. Zato smo se odpeljali z gorsko železnico in nato po prijetni poti odšli do gorskega hotela. Tam smo se okrepčali in prevedrili, nato pa se vrnili v Stari Smokovac. Od tam smo se odpeljali nazaj v Tatransko Lomnico, zvečer pa je bila zopet skoraj vsa druščina v kolibi. Naslednji dan je bil dan odhoda. Iz kampa smo se usmerili na zahod proti Moravski. Vožnja je bila dolga in naporna kljub temu, da smo se večkrat ustavili. Popoldne smo prišli v Olomuc – v prelepo in staro mornarsko mesto. Sorodniki Nuše Dvoršak so nam mesto tudi razkazali. Tako smo lahko videli mnoge stare baročne vodnjake, mestno hišo z znamenito uro in gotske cerkve. Ostanek popoldneva je večina porabila za nakupovanje. Nekateri so noč preživeli v prijetnem hotelu, ostali pa kar v avtobusu. Naslednji dan smo se odpravili proti Brnu, prav tako lepem moravskem mestu. Večina od nas je porabila pet ur za nakupovanje in nasploh zapravljanje zadnjih kron, kdor pa je hotel iz mesta odnesti še kaj duhovnega zadovoljstva, je imel kaj videti. Najprej se človek lahko povzpne na grad, od koder je prelep razgled na mesto. Tudi sprehod po starem univerzitetnem jedru je edinstven. Za nameček pa si človek lahko ogleda še gotske in baročne cerkve. Zgodaj popoldne smo nato krenili proti domu. Pred mejo smo se še ustavili in popili še kakšno poceni pivo, nato pa se odpeljali proti meji. Najprej so nas sprejeli vojaki z brzostrelkami, nato pa mrki cariniki. Na srečo kljub preiskavi nekaterih potovalk, niso odkrili nič prepovedanega in tako smo nadaljevali pot po Avstriji proti Dunaju. Ustavili smo se tudi v tej avstrijski prestolnici in si šli ogledat Štefanovo katedralo. Sprehodili smo se tudi po Kärtner strasse, ki je pravo nasprotje češkoslovaški zaspanosti. Po tem kratkem ogledu smo krenili proti Sloveniji. Brez težav smo prišli prek meje in se v zgodnjih dopoldanskih urah vrnili v Ljubljano.

Kljub temu, da nismo osvojili vseh vrhov, smatram, da je izlet vseeno uspel.

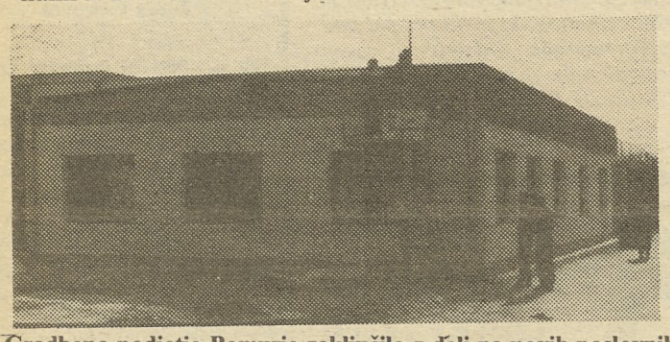
PRIMOŽ FAJDIGA

Koča in jezero Popradski pleso

## Iz Panonije

Skupina delavcev, ki jo vodi Janez Hauko je v času žetve in spravila sena delala tudi ob sobotah in nedeljah. Skupina sestavlja balirke. Vse več kmetov se namreč odloča za baliranje z visokotlačnimi balirkami, tako slame kot sena. To je botrovalo tudi hudemu tempu v montaži, da so lahko zadovoljili povpraševanje na tržišču.

frku



Gradbeno podjetje Pomurje zaključilo z deli na novih poslovnih prostorih Panonije.

# Obvestila PD IMP

### Na Peč!

**V nedeljo, 11. 9. 1988 se bodo planinci PD IMP Ljubljana podali na Peč, kjer je tromeja Jugoslavije, Italije in Avstrije. Poseben avtobus bo odpeljal v Rateče ob 7. uri izpred stavbe SOZD IMP, Titova 37. Cena potovanja je 5000 dinarjev. Prijave sprejemajo poverjeniki v tozdih in DO do 31. 8. 1988. Člani PD IMP Ljubljana zunaj območja IMP se prijavijo Mariji Jelačič (061) 59-225. Vodja izleta je Klobučar Nande-Oča.**

### Planinski tabor na Jančah

**Prav tako je v nedeljo, 11. 9. 1988 planinski tabor Slovenije na Jančah. Planinci PD IMP Ljubljana se bodo zbrali ob 6. uri pod uro na železniški postaji in se odpeljali ob 6. uri 30 minut z vlakom do Jevnice. Vozovnice si priskrbite pravočasno. Predhodne prijave niso potrebne. Vodja bosta Primož Fajdiga in Janez Seliškar.**

### Družinski izlet na Zasavsko goro!

**Za soboto, 24. septembra 1988, je po programu PD IMP Ljubljana organiziran drugi družinski izlet v letu 1988. Namen družinskega izleta je, da se na pohod podajo vsi člani družine, da s tem gojijo pravo planinsko vzdušje, spoznavajo naravo in ljudi.**

**Pot nas bo vodila z železniške postaje Sava na 849 metrov visoko Zasavsko goro. Tako kot je bilo na prvem družinskem pohodu, bodo tudi sedaj počitki, opazovanja in seznanjanje z zgodovino krajev, skozi katere bomo hodili. Odhod iz Ljubljane bo z vlakom ob 6. uri 30 minut s perona 7 ali 8. Vozne karte si priskrbi vsak sam.**

**Tako kot je bila številna udeležba na prvem družinskem pohodu – izletu, pričakuje PD IMP Ljubljana, da bo drugi izlet prav tako številno obiskan, če ne bolje, zato vabi k udeležbi, kar zagotavlja, da vam ne bo žal.**

**Podrobnejša objava bo v septembrski številki GLASNIKA IMP Ljubljana, leto 1988. Tudi posebne prijave niso potrebne.**

**Vodja izleta: tov. Slavko Kenda**

### »UČKA 88« vabi!

**Že šestič se bodo planinci Jugoslavije zbrali 18. septembra na VOJAKU, vrhu UČKE, kjer bo centralna proslava ob 11.30 v počastitev 45-letnice PAZINSKEGA razglasa, da se Istra in Reka priključita matični domovini.**

**Prijave z vplačilom 2000 din (za avtobus) sprejemajo poverjeniki v tozdih in DO IMP Ljubljana do 30. avgusta 1988.**

**Vlak iz Ljubljane proti Reki bo odpeljal ob 4. uri 30 min. (prestop v Pivki). Vsak udeleženec kupi povratno karto sam.**

**Avtobusi bodo tega dne odpeljali s parkirišča »Delta« na Reki, ob 8. uri do Poklona, od koder bo po dobro označeni poti še 1,30 ure hoje na vrh Učke.**

**Hrana bo iz nahrbtnika.**

**Vodjo izleta bomo določili na seji UO PD IMP Ljubljana, ki bo 31. avgusta 1988. Vabljeni.**

**Zdravko Nastran**

## Aforizmi

**PRIHODNOST...**
Preteklosti se je sicer res potrebno spominjati. Toda očitno bolj kaže misliti na prihodnost...

**POGOVOR**
Če bi se rad znal modro pogovarjati, se moraš naučiti tudi o pravem času ugrizniti v jezik.

**GRADNJA**
Stanovanja se res že tako skokovito dražijo, da bi se bilo že skorajda najbolje vrniti v votline. Ali kar na drevesa...

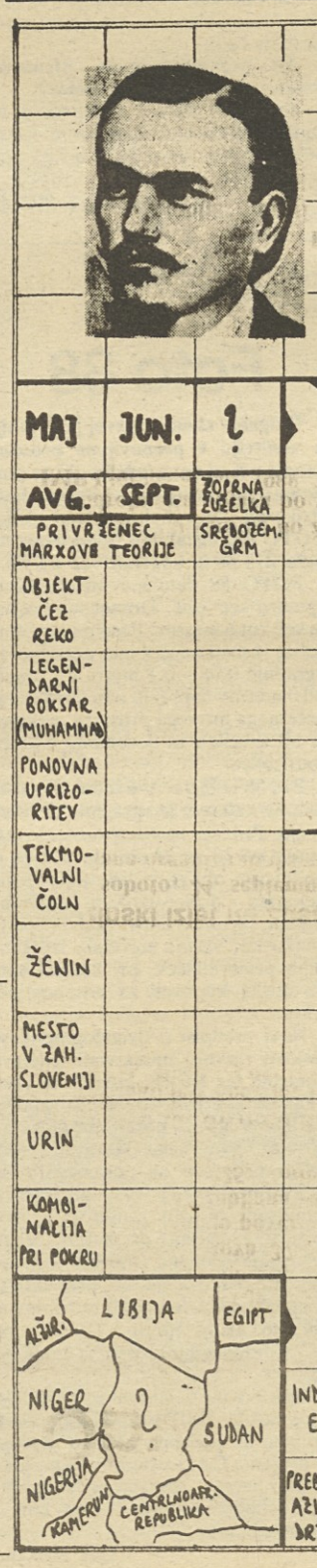
**MEDICINA**
Ko medicina še ni bila razvita, so ljudje umirali predvsem zaradi raznih kužnih bolezni in jetike.
Zdaj, ob veliki razvitosti zdravstva, pa krepajo zaradi infarktov, raka in aidsa.

**RESNICA**
Marsikatera resnica, ki velja uradno za silno veliko, se lahko kaj kmalu znajde na zadnji plati, če stoji na prešibkih nogah.

**SVOBODA GOVORA**
Svobodo govora, žal, vse preradi izrabljajo tudi mnogi taki, ki znajo blebetati samo neumnosti.

**VELIKE BITKE**
V vseh velikih bitkah je doslej umrlo neskončno več »malih« ljudi kot generalov ali politikov, ki so jih zakuhali.

# NAGRADNA KRIŽANKA




**PRAVILNA REŠITEV** nagradne križanke v julijski številki Glasnika IMP: kopalka, pisatelj, Prežihov, UL, Lara, Devon, javor, Izobara, RV, Sara, meteor, kvart, NR, DU, nart, Omiš, koc, Arktika, AM, tarok, lik, akvarij, ikra, aroma, prislov, fes, sol anemona, Ono, Ticino

**Za pravilne rešitve križanke v julijski številki so bili izžrebani:**

1. **Franc DOLNIČAR,** Poljanska c. 51, Lj. (7000 din)
2. **Mirko BONČINA,** Kočevarjeva 8, Mb. (5000 din)
3. **Jana ZORC,** Telekom (3000 din)

NAGRADNI NATEČAJ: Pravilne rešitve pošljite na naslov: IMP Glasnik, Ljubljana, Likozarjeva 6 (Nagradna križanka). Rešitve pošljite do 1. septembra. Med izžrebance bomo razdelili tri nagrade v višini 15.000 dinarjev.