



KONZORCIJ EKIPE NA MEDNARODNI LICITACIJI

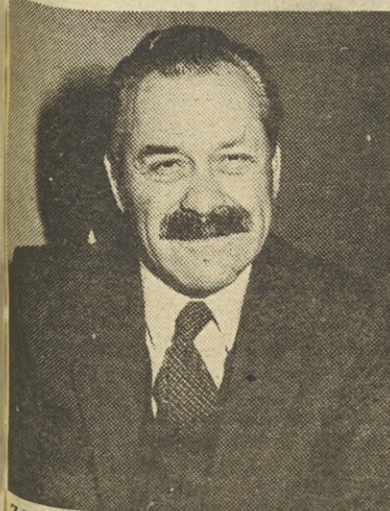
Samo povezani do velikih projektov

V začetku julija je pet največjih jugoslovanskih proizvajalcev s področja elektromehanike in elektronike, in sicer Ei Niš, Rade Končar, Iskra, Mihajlo Pupin in Energoinvest iz Sarajeva ali skrajšano EKIPE, podpisalo sporazum o konzorciju, ki naj bi skupno nastopil na mednarodni licitaciji za izgradnjo tretje faze visokonapetostnega, 380 kilovoltnega električnega omrežja Jugoslavije, poimenovanega po Nikoli Tesli. Ker je ustanovitev takšnega konzorcija prva in tudi največja združitev vseh potencialov jugoslovanske elektromehanske in elektronske industrije, in ker naj bi Iskra v tem projektu sodelovala kar 25 %, smo naprosili člana KPO SOZD Iskra Aleksandra Miheva, zadolženega za koordiniranje, proizvodnjo in trženje telekomunikacij, da bi nam kaj več in podrobneje povedal o tem projektu in konzorciju, saj je sam v imenu Iskre ves čas aktivno sodeloval pri formiranju konzorcija EKIPE. Iz njegove obširnejše obrazložitve smo povzeli naslednje:

Gre za tretjo fazo izgradnje visokonapetostnega 380 kilovoltnega omrežja Jugoslavije, ki vsebinsko zajema izgradnjo t.im. sistema za vodenje celotnega energetskega sistema Jugoslavije. Kot prvi del faze izgradnje je tudi tretja faza zamišljena tako, da naj bi v zadnjem delu izgradnje pri financiranju

Pravočasno izpolnjujemo pogodbe z Nemško demokratično republiko

»Se nobeno leto doslej nismo sklenjenih pogodb z vzhodnonemškimi partnerji uresničevali tako uspešno kot letos,« je med obiskom v Ljubljani povedal direktor Iskrinega predstavništva v Nemški demokratični republiki Zdene Skok.



Zdene Skok—direktor Iskrinega predstavništva v NDR.

Pogodbene obveznosti so v prvem polletju znašale 6,5 milijona dolarjev. Iskra pa je v tem obdobju dobavila vzhodnonemškemu partnerjem kar za 6,75 milijonov dolarjev izdelkov. Prekorajčili smo torej plan, kar je vsekakor edinstven primer v dosedanjem Iskrinem sodelovanju z gospodarstvom NDR.

Letošnji Iskrin izvozni načrt v Nemško demokratično republiko znaša nekaj manj kot 18 milijonov dolarjev. Sklenjenih pogodb je že za blizu 13 milijonov dolarjev, vse pa kaže, da kljub temu letnega načrta ne bomo uresničili. Po mnenju izvoznikov v Iskri Commerce bo izvoz znašal neke med 14 in 15 milijonov dolarjev. Ta, slednja številka bo verjetno tudi v izvoznem načrtu za prihodnje leto in bi bila, kot meni direktor Zdene Skok, tudi bolj realna za letoš.

Največji Iskrini izvozniki v Nemško demokratično republiko so Kibernetika, Horjul, Široka potrošnja in Elekmenti.

tretje faze sodelovale tudi tuje banke in sicer Mednarodna banka za obnovo in razvoj in Evropska investicijska banka. Celotna vrednost projekta je ocenjena na približno 230 milijonov dolarjev.

V tej finančni konstrukciji je predvideno, da naj bi tuje banke financirale približno 184 milijonov dolarjev, kar predstavlja skoraj dve tretjini celotnega posla. Ostalo pa so dinarska finančna sredstva, ki naj bi jih prispeval investitor iz lastnih sredstev in pa domače poslovne banke.

Predmet prve faze tega projekta pa je ocenjen približno na 126 milijonov dolarjev, ki naj bi jih prispevali omenjeni dve tuji bančni instituciji. Ta sredstva so namenjena izključno za nabavo tehnološke opreme projektov. Aranžmaji z bankami so že opravljeni in trenutno poteka zaključevanje teh finančnih konstrukcij in pridobivanje

ustreznih garancij domačih bančnih institucij, ki so potrebne. Ocenjujemo, da bo ta proces v najkrajšem času zaključen, v kolikor že ni. Toliko o projektu po finančni plati. Kaj pa nam ta projekt pomeni vsebinsko.

Vsebinsko nam ta projekt pomeni izgradnjo tehničnega sistema za vodenje, to je, da zadeva predvsem tisto tehnično in tehnološko opremo, ki bo služila za vodenje, planiranje, optimizaciji proizvodnje in na sodelovanju električne energije. Tako je torej težišče te opreme na računalniških sistemih, na telekomunikacijskih sistemih, ki bodo vse povezovali v veliko mrežo ter na številni dodatni opremi, to je končnih postajah, ki bodo služile za jemanje podatkov pa tja do številne merilne opreme in do opreme stavb, ki bodo morale biti zgrajene posebej v te namene. V to opremo sodijo tudi agregati, požarno varnostna oprema itd.

Ko smo v Iskri izvedeli za ta projekt, smo ocenili, da bi se Iskra pravzaprav lahko v pretežnem delu uspešno udeležila tega projekta. Naj omenim še to, da bo celoten projekt razdeljen na dvanajst podprojektov v operativnem smislu in vsak izmed teh podprojektov bo predmet samostojne licitacije. Ocenili smo, da bi od dvanajstih podprojektov lahko sodelovali kar pri enajstih podprojekti, seveda ob določenem sodelovanju z našimi partnerji. Glede

(Nadaljevanje na 2. strani)

DO AVTOELEKTRIKA

Delo v TOZD Inštitut poteka po planu

Ko listamo po poročilu o poslovanju v letošnjem prvem polletju v novogoriški Iskri — Avtoelektriki, se moramo vsekakor nekoliko dlje pomuditi tudi pri razvojni raziskovalni dejavnosti. Delavci temeljne organizacije Inštitut za avtoelektriko so izvajali naloge, ki so začrtane v planu za letošnje leto, prednost pa so dali tudi nekaterim pomembnim novim nalogam.

V oddelku za razvoj in raziskave zaganjalnikov je slonelo težišče dela na področju malih zaganjalnikov na odpravi pomanjkljivosti in izdelavi dodatnih vzorcev za firmo Renault in PSA. Izdelali so tudi dokumentacijo za vpeljavo stikal AZF na zaganjalnike AZD in AZE. Za velike zaganjalnike so pripravili dokumentacijo za zaganjalnike AZJ 12V — 2,4 KW z 21 utorovnim rotorjem.

Prav tako so izdelali dokumentacijo in vzorce zaganjalnikov za različne kupce. Razvijali so tudi nove rešitve, ki povečujejo sposobnost delovanja zaganjalnikov v posebnih pogojih. Nadaljevali so z razvojem ter že izdelali vzorce zaganjalnikov AZL za mariborski TAM in sarajevski Famos. Uspešno je potekalo tudi delo na razvoju zaganjalnikov z reduktorjem, izdelali so že prve vzorce, opravili pa so tudi meritve in preizkuse. Za neko italijansko firmo pa so razvili in izdelali vzorce dveh motorjev.

V službi razvojno raziskovalne dejavnosti generatorjev so nadaljevali delo na razvoju in izdelavi dokumentacije za brezkontaktne alternatorje za Tam, Ikarus in Famos. Izdelali so dokumentacijo za več izveden alternatorjev AAG in AAK za kupce iz Italije, Španije, Irana, Zvezne republike Nemčije, Amerike, Egipta, Alžira ter seveda za jugoslovanske proizvajalce avtomobilov in traktorjev. Zaradi potrebe po alternatorjih, ki imajo določen premer statorja, so imenovali poseben team za raziskave in razvoj nove družine alternatorjev AAJ, poteka tudi delo na raziskovalni nalogi »Zmanjšanje mase alternatorjev«.

Delo službe za raziskavo in razvoj elektronike je bilo usmerjeno na raziskave in razvoj novih tipov regulatorjev in utripalk, ki v osnovi omogočajo višjo kvaliteto. To je hibridna in mikroelektronska tehnologija. Poleg tega je veliko narejenega na raziskavah in razvoju uporabe mikroprocesorja v merilnih ter kontrolnih in proizvodnih napravah.

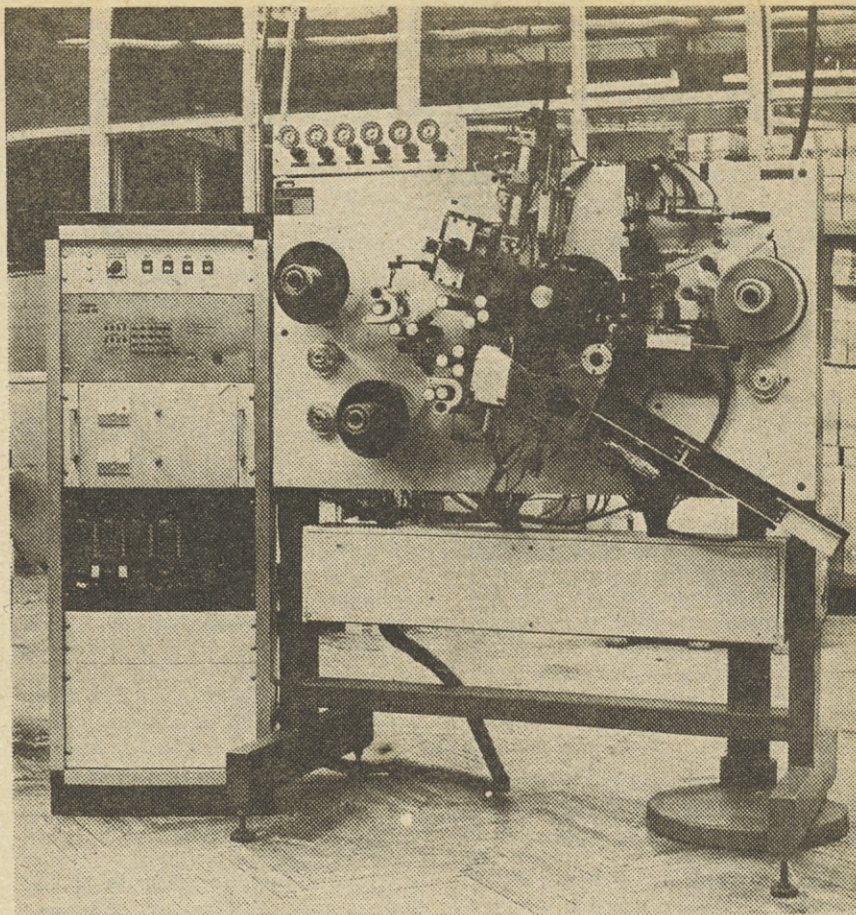
Strokovnjaki službe za razvoj posebnih izdelkov so največ dela opravili na razvoju in izdelavi dokumentacije in vzorcev vžigalne tuljave za firmo Renix. Za nemški volkswagen so razvili nove variante vžigalne tuljave za električni vžig. Pripravili so dokumentacijo za več tipov vžigalnika za prižiganje cigaret v avtomobilih.

Glede na orientacijo Iskre — Avtoelektrike o prenosu tehnologije v nekatere nerazvite države, so v TOZD Inštitut vložili veliko dela v izdelavo potrebne dokumentacije. Delo je steklo tudi na vnosu dokumentacije za računalniško obdelavo.

V tehnični službi so pripravili nova kataloga za osebna vozila in alternatorje AAG in AAK. Pripravljajo pa tudi nov katalog za vgradnjo in primerjavo Iskra agregatov. V razvojnem oddelku tolminske Iskre so nadaljevali z razvojem zvezda magnetnih vžigalnikov in vžigalnikov z zunanjo vžigalno tuljavo. Pomembno delo je bilo opravljeno pri prenosu, oziroma osvajanju Bosch magnetnega vžigalnika.

V tovarni žarnic Ljubljana so posvetili glavno skrb razvoju prenapetostnih odvodnikov in elektroluminiscenčnih debeloplastnih kazalnikov, intenzivno pa so delali tudi na tehnologiji.

M.R.



Avtomatski navijalni stroj ANM 236, za katerega so inovatorji DO Kondenzatorji v Semiču prejeli letošnjo nagrado Kidričevega sklada. K članku na 3. strani.

DO AVTOMATIKA

Nove pogodbe za železniško gospodarstvo Jugoslavije

Na osnovi pridobljenih kreditov mednarodne banke za obnovo in razvoj in evropskih bank, so po nekajletnem zatišju, v lanskem letu jugoslovanska železniška gospodarstva (Slovenije, Hrvaške, Bosne in Hercegovine ter Makedonije) razpisala licitacije za modernizacijo železniškega prometa na nekaterih odsekih železniških prog in vozlišč.

Čeprav se je delovna organizacija Avtomatika v zadnjem obdobju močno angažirala na tretjih tržiščih in kot je poznano izvaja pomembna projekta v Turčiji in Bolgariji, je njena prisotnost v domačem železniškem prometu vezana na vsa leta izgradnje in modernizacije omrežja.

Zato smo se še posebno skrbno, s poslušom za zahteve investitorjev in z ponudbo kvalitetne opreme z najnižjimi deleži uvozne komponente, pripravili na licitacije ter pridobili naslednja nova naročila:

1. na področju ŽG Ljubljana vozlišče Jesenice: in sicer avtomatizacijo ranžirnega dela vozlišča z vgradnjo signalno-varnostnih naprav, telekomunikacijskih naprav in sistema UKV zvez

2. ŽG Hrvatske: — vgradnja progovnega bloka in zavarovanje cestnih predorov na območju vozlišča Zagreb, — oprema železniške postaje Kutina (industrijski del),

— in vgradnja avtomatskega progovnega bloka, telekomunikacijskih naprav in zavarovanje cestnih predorov na progi Tovornik—Nova Kapela.

3. Za ŽG Bosna in Hercegovina: — dobava oz. vgradnja signalno-telekomunikacijskih in napajalnih kablov z montažnim priborom, postajne in progovne telefonije, visokofrekvenčne telefonske in telegrafске naprave in naprave selektivne telefonije za dispečanja elektrovleke na progi Bosanski Novi — Kpin.

4. na področju ŽG Makedonije: v okviru razpisa za modernizacijo proge Titov Velež—Gevgelija smo ponudili celoten sistem telekomunikacij in signalizacij. Za magistralno progo

vzdolž Makedonije — od Preševa do Gevgelije pa mikror računalniški teletinformacijski sistem TI—30 in MIN—30 za vodenje prometa in elektrovleke. Investitor dokončne odločitve o izbiri pogodbenega partnerja ni dal. Pričakujemo pa, da bomo tudi z ŽG naše najjužnejše republike podpisali pogodbo.

Skupno vrednost podpisanih pogodb ocenjujemo na cca. 2 milijardi din. Če temu prištejemo še bolgarsko in turško pogodbo se, preračunano v dinarje, približujemo vrednosti 10. milijard, kar predstavlja veliko obveznost na programu železniškega prometa in maksimalno angažiranje vseh faz proizvodnega procesa; od razvoja projektive, proizvodnje do montaže in spuščanja v pogon. In sicer obveznosti v smislu konkretnih izpolnitev pogodb in s tem pridobitev domačih referenc za nadaljnjo uveljavitev na tretjem trgu. Po drugi strani pa zagotovila za vključevanje v nadaljnji proces modernizacije jugoslovanskega železniškega omrežja.

Le-tega v grobem delimo na magistralno in sekundarno omrežje z ranžirnimi postajami, stranskimi programi in programi pristnega prometa. Če hočemo doseči racionalnejše, učinkovitejše in predvsem varnejše vodenje prometa, bo potrebno v naslednjih letih vgraditi v magistralni del proge manjkajoče signalno-varnostne in elektrokomunikacijske naprave ter avtomatizirati sekundarni del omrežja. Svetovni razvoj tehnologije, ki narekuje vedno večji procent vgrajene elektronske tehnologije v naprave in sisteme in vpeljuje prenos informacij po optičnih vodnikih, pa nas po drugi strani sili, da istočasno nadaljujemo s procesom modernizacije, z nadomeščanjem relejnih naprav z modernjšimi in z vgradnjo mikror računalniških teletinformacijskih sistemov.

Nalog je torej dovolj. Vendar pa jih bojo lahko uspešno opravili in se smelo lotili novih le ob razvojno investicijskem vlaganju na kompleksu Stegne, kar ostaja ena od naših primarnih nalog.

S.D.

DO AVTOELEKTRIKA

Solidarnost z bovško Iskro

V zadnji številki našega glasila smo podrobno poročali o rezultatih poslovanja v novogoriški Iskri — Avtoelektriki, ki so nam bili poznani pred odhodom na kolektivni dopust torej smo poročali o fizičnih pokazateljih, o proizvodnji, ki je bila dosežena skoraj 52-odstotno, o prodaji, ki je bila okrog 5 % nad letnim planom, o izvozu, o dohodkih, itd.

Kljub tem dobrim ugotovitvam in visokim indeksom rasti na vseh znanih področjih, pa je bilo nerealno pričakovati tudi dobre dohodkovne rezultate, saj je na drugi strani visok indeks inflacije, nekatere neurejene cene na domačih in tujih tržiščih, itd. Žal je posledica tega negativni poslovni rezultat v dveh temeljnih organizacijah, v tovarni vžigalnih tuljav Bovec in v tovarni malih zaganjalnikov, Nova Gorica. Obe temeljni organizaciji sta izkazali v prvem polletju izgubo.

Skladno z zakonom, ki pravi, da temeljna organizacija, ki ugotovi v periodičnem obračunu za prvo polletje izgubo, sme od dneva, ko preteče rok, predpisan za predložitev periodičnega obračuna, pa do dneva, ko začne poslovati brez izgube, izplačevati akontacijo osebnih dohodkov do zneska povprečnega osebnega dohodka izplačanega na delavca v prvem tromesečju, vendar največ do zneska povprečnega osebnega

(Nadaljevanje na 3. strani)

Samo povezani do velikih projektov

(Nadaljevanje s 1. strani)

da dejstvo, da je financiranje tega projekta specifično, tu je eden od glavnih virov mednarodna banka, je po propozicijah te bančne ustanove investitor dolžan razpisati mednarodno licitacijo. Ob dejstvu, da gre za mednarodno licitacijo in pa ob dejstvu, da gre za največji tovrstni projekt, ki ga na svetu trenutno izvajajo, lahko pričakujemo izredno močno konkurenco. Ko smo razmišljali, kako bi se lotili celotne zadeve, kakšno strategijo nastopa naj bi izdelali, smo prišli na idejo, da bi se morali prvič organizirati znotraj Iskre, povezati sile znotraj Iskre v interni konzorcij.

In tako smo najprej ustanovili Iskrin interni konzorcij, v katerem sodeluje šest naših delovnih organizacij — Avtomatika, Iskra Delta, Kibernetika, Telematika, ISEZ in Iskra Commerce. Nadaljnja razmišljanja so nas privedla do spoznanja, da bi bilo pravzaprav pametno, če bi se uspeli povezati celo znotaj Jugoslavije, ker bi le tako imeli na licitaciji več možnosti uspeha. Tako je vzporedno prišlo do pobude tudi v tem smislu tako pri nas v Iskri kot pri Rade Končarju v Zagrebu. Kasneje so se našim pobudam pridružili še drugi naši večji proizvajalci, Ei, Energoinvest in Inštitut Milhajlo Pupin iz Beograda. Končno smo se uspeli dogovoriti za skupen nastop in formiranje konzorcija, ki smo ga poimenovali EKIPE, ki je v bistvu sestavljen iz začetnic imen petih organizacij in hkrati posrečena kratica, ki simbolično govori, da smo sestavili ekipo, ki se bo lotila večjega posla.

Po mojem mnenju ima formiranje tega konzorcija tudi določeno politično obeležje in dimenzijo, ker je odraz realizma, ki je začel pravladovati znotraj te industrije kot spoznanje, da nima smisla delati sam in si konkurirati drug drugemu, ampak da bo v pogojih mednarodne konkurence, kjer bo potekel natečaj, veliko bolj smiselno pojaviti se povezani in še tako racionalno in združeno lotiti tega velikega projekta, ki se ga očitno vsak, sam zase, ne bo mogel lotiti.

Če bi sešteli vse potenciale, ki so združeni v tem konzorciju, bi ugotovili, da zaposlujejo več kot 100.000 ljudi, od tega vsaj deset tisoč inženirjev. Omenili smo širši vidik tega projekta, ker menimo, da je to dejansko prvi primer v zgodovini, ko so se uspeli glavni in največji proizvajalci s področja elektro in elektronske industrije Jugoslavije dogovoriti za skupen nastop. Vrednost tega projekta pa računamo po veljavnih deviznih tečajih na 5 tisoč starih milijard dinarjev.

Kot smo že omenili, smo se načelno že dogovorili o delitvi dela in po tej delitvi naj bi Iskri pripadlo nekaj več kot 25 % celotnega posla. Prva etapa je ocenjena na 126.000.000 dolarjev, kar bodo kreditirale tuje bančne organizacije. Pričakujemo, da bodo finančne zadeve v najkrajšem času zaključili, pri investitorju, nato pa naj bi začeli izhajati posamezni tenderji, v celoti jih bo 12. Računamo, da naj bi proces objavljanja licitacij trajal od letošnje jeseni do začetka pomladi prihodnjega leta. Časovno pa se bo projekt izvajal štiri do pet let.

Na Iskro odpade računalniški sistem realnega časa, dalje končne postaje za zajemanje podatkov, del telekomunikacijskega kompleksa, ki zajema multipleksno opremo, opremo za mikrovolne zveze in pa ostalo telekomunikacijsko opremo, ter seveda tisti del projekta, ki zajema predvsem merilno opremo.

Formalno smo podpisali sporazum o konzorciju 2. julija letos pri Gospodarski zbornici Jugoslavije ob prisotnosti novinarjev, TV itd., in s tem obvestili javnost o tem pomembnem dogodku. Že od vsega začetka pa je bila prisotna tudi ideja, da naj bi bila to pravzaprav neka organizacija, ki bi ne bila namenjena samo temu projektu, ki se zdaj izvaja v Jugoslaviji, ampak predvsem kot želja, da bi se v takšni grupaciji pojavljali tudi na tujih licitacijah, ker smo le tako povezani dejansko sposobni lotiti se tudi največjih projektov doma in zlasti po svetu.

D.Ž.

Izredno uspešno so v prvem polletju izvažale Elektrooptika, Avtoelektrika in Elementi, nekako povprečne so bile Široka potrošnja, Kibernetika in Kondenzatorji, ostale Iskrine delovne organizacije pa sprejetih izvoznih načrtov niso uresničile.

V Iskri Commerce, kot tržni delovni organizaciji skupnega pomena, menijo, da bi lahko Iskra letos celo presegla izvozni načrt, ki znaša, kot je znano, dobrih 264 milijonov dolarjev. Predpogoj za takšno spodbudno oceno so predvsem nemotena proizvodnja, dobavna disciplina in izdelčna kakovost.

Medtem ko torej lahko govorimo o relativno dobrem izvozu, pa je uvoz precej zaostal za predvidevanji: uvoz repromateriala in opreme je v prvem polletju skupno znašal nekaj več kot 50 milijonov dolarjev. Repromateriala smo uvozili za dobrih 47 milijonov dolarjev, opreme pa celo za manj kot 3 milijone dolarjev, čeprav smo v letni plan zapisali številko 27,65 milijonov dolarjev. Na polovici leta smo torej plan dosegli le 11-odstotno.

TOZD ZASTOPANJE TUJIH FIRM

V tej temeljni organizaciji so do polletja opravili dobro polovico letnega načrta, ki znaša 118 milijonov dinarjev. Realizacija je potekala v predvidenih okvirih in to kljub pomanjkanju deviz in restriktivnim ukrepom za omejevanja uvoza opreme.

TOZD MARKETING

Vse višje cene in porast materialnih stroškov so še kako vplivali na marketinško dejavnost v tej temeljni organizaciji, pomanjkanje, desertiranje in neenakomerne dobave blaga pa na obseg prodaje predstavniške mreže v Jugoslaviji, ki prav tako sodi v ta kolektiv. V marketinški dejavnosti so zaradi pomanjkanja sredstev celo že vprašljivi Iskrini nastopi na nekaterih manj pomembnih sejnih, vprašanje smotnosti udeležbe na posameznih sejmih v tujini pa bo treba razčistiti v najkrajšem času.

LD

Šola področja kakovosti

V septembru, oktobru in novembru 1984 bomo organizirali našo prvo šolo področja kakovosti. Namenjena je vsem tistim delavcem, ki v področju kakovosti opravljajo odgovornejša dela in naloge.

Program šole je pripravljen tako, da ga bodo morali obvladati vsi vodje služb kakovosti v TOZD in vodje oddelkov v TOZD in DO.

Trajanje šole je moralo biti prilagojeno na eni strani potrebam šole, na drugi strani pa možnostim predavateljskega kadra in odsotnosti z delovnega mesta. Tako bo šola trajala skupno tri tedne in sicer po teden dni v teh zaporednih mesecih. Tako se bodo šole ob minimalni odsotnosti (po teden v mesecu) udeležili lahko tudi vsi vodje področij DO in vodje služb kakovosti v TOZD. Tema prvega tedna šole je integralni sistem zagotavljanja kakovosti in opis današnjega sistema zagotavljanja kakovosti v Iskri.

V okviru te teme bo poseben poudarek posvečen povezovanju in podrobnostim integralnega sistema z ozirom na RR funkcijo in komercialno funkcijo — torej s tistimi področji, kjer je metodološko največ odprtih vprašanj, praktično pa največ dela in sodelovanja.

Posebej bo obravnavana organizacija in faze inovacijskega procesa, priprava nove proizvodnje s posebnim poudarkom na poskusni proizvodnji in zagotavljanju kakovosti in predvidevanja merilne in kontrolne opreme v investicijskih projektih v okviru priprave investicijskih projektov.

Pri delovanju tržne funkcije bo ob osnovnih opredelitvah in izhodiščih obravnavana politika trženja in sestavine te politike, način izbora odjemalcev in celotno delovanje tržne funkcije z razlago delovanja domačega in zunanjega trga.

Posebna tema je še povečana v tem delu šole v sodelovanju s tujimi poslovnimi partnerji tako s kupci naših izdelkov kot z dobavitelji. Temu naj bi sledila kratka informacija o stanju poslovne organiziranosti Iskre, kjer bodo priobčeni podatki o najnovejši raziskavi stanja v Iskri.

Vsodelovanju v VKKP smo se dogovorili, da bodo vojni kontrolorji predstavili svoj integralni sistem zagotavljanja kakovosti sredstev NVO in njihovo delovanje pri razvijanju novega proizvoda in pri prevzemanju redne proizvodnje. Tržna inšpekcija bo pripravila prispevek o delovanju inšpektorjev in pregled nad najbolj pogostimi kršitvami normativnih aktov, ki urejajo delovanje inšpekcije.

Prvi del šole bo zaključen z obravnavo nalog in odgovornosti služb kakovosti, ki so odredene z zakonom. V tem delu bo narejen pregled regulative na področju kakovosti in bolj podrobno obravnavana zakona o standardizaciji in o merilih. Metrološkemu nadzoru in merilom, katerih pregled je obvezen po zakonu, bo posvečeno posebno predavanje.

Drugi teden šole, ki bo sledil prvemu po mesecu dni bo posvečen metodam in tehnikam dela za vodenje služb kakovosti. Že prej organizirani seminarji in šole so namreč pokazali, da našim večinoma tehnično šolanim strokovnjakom primanjkuje vedenjskega znanja za opravljanje dela.

V tem delu šole želimo nekatera od teh znanj posredovati. Tako bodo obravnavane teme o motivaciji, tehničnih in psiholoških vidikih pri vodenju. Tudi komuniciranje s sodelavci in vodenje sestankov bo obravnavano posebej, nakar bo organizirana okrogla miza o problemih vodenja v službah kakovosti.

Drugi del šole v tem tednu bo obravnaval posredovanje strokovnih informacij, izdelavo in uporabo tehnične dokumentacije, standardizacijo, uvod v industrijsko lastnino in mrežno planiranje.

V tem delu bodo glede na naše potrebe obravnavane tudi osnove informatike na sploh in posebnim oziroma na problematiko kakovosti. Tudi osnovam odločanja in tveganja pri odločitvah bo posvečena posebna tema. Pripravi in izvedbi strokovnih predavanj, osebni izmenjavi informacij in krožkom za izboljšanje proizvodnje kot metodi za pospeševanje inventivnosti bo posvečen zadnji del.

Ob zaključku tega dela bo po možnosti organiziran ogled organizacije ali inštituta po željah udeležencev.

V tretjem tednu bodo obravnavana posebna poglavja. Predstavljena bosta vloga kakovosti v sodobni družbi in

sistem celovitega zagotavljanja kakovosti proizvodov in storitev (Company wide Quality control)

Teoretske osnove zanesljivosti in predstavitev dosedanjih rezultatov raziskav zanesljivosti bodo obravnavane skupaj z namenom seznaniti udeležence z dosedanjim delom na zanesljivosti in pripravi za naprej.

Tudi sistem spremljanja stroškov kakovosti bo obravnavan, vendar samo informativno. Za delo na področju kakovosti je dobro, da udeleženci spoznajo tudi delovanje tako mednarodnih kot jugoslovanskih organizacij na področju kakovosti in delovanju sistema IS 9000, kot naše inačice mednarodnega sistema. V ta sklop predavanj sodi tudi delovanje nadzorne kontrole, ki jo bomo obravnavali kot temo in na isto temo organizirali okroglo mizo, kjer bomo razpravljali o prednostih in slabostih stranskih takega sistema.

Projektiranje in racionalnosti uporabe preskusnih in kontrolnih naprav ter kontroli sredstev za proizvodnjo bo posvečen poseben dan.

Naši najodobnejši proizvodnji mikroelektronskih vezij, njihovi kakovosti in rezultatom vtekanja mikroelektronskih vezij, napakam in pravilni uporabi mikroelektronskih intrinarnih vezij bo v dogovoru z DO Mikroelektronika posvečen poseben dan. Tako bodo lahko vsi udeleženci seminarja, ne samo tisti, ki jih danes na tem področju delajo, temveč tudi drugi spoznali osnove in delo s temi izdelki. Da seznanimo udeležence seminarja tudi z rešitvami, ki jih imajo na področju zagotavljanja kakovosti druge organizacije bomo predstavili sisteme dveh večjih organizacij s podobnimi proizvodnimi programi.

Posebna okrogla miza bo posvečena razvoju kontrole in zagotavljanja kakovosti v Iskri. Zbrani bodo izhodiščni podatki, posredovani udeležencem okrogle mize z vsemi za in proti organiziranosti v posameznih obdobjih, nakar bo sledila razprava. Na ta način bodo udeleženci pridobili osnovno znanje o zbivanjih in vzrokih zanje ter na osnovi poznavanja svoje situacije v svoji OZD obogatili naša spoznanja na tem področju.

V zgoraj opisano šolo bomo v nekaj ponovitvah, ki bodo 1-krat do dvakrat na leto postopoma vključili vse vodje v DO in TOZD in tudi nove sodelavce, ki jim bomo poverili izvajanje zahtevnejših del na področju kakovosti.

V skladu z dogovori bomo tudi skupaj z udeleženci spremljali predstavitve posameznih tem in jih sproti izboljševali in dopolnjevali, tako bo lahko šola področja kakovosti prispevala svoj delež pri izobraževanju specializiranih kadrov.

Lotar Kozina

Nabavna in servisna dejavnost ob polletju najuspešnejši v Iskri Commerce

Domala za vse dejavnosti v Iskri Commerce so bili ob polletju značilni precej boljši rezultati, kot v enakem obdobju lani — izjema je izvoz na klirinško tržišče — polovico letne naloge pa so presegli v Domači nabavi, servisni dejavnosti in v Zastopstvih.

TOZD PRODAJA

V temeljni organizaciji Prodaja, ki združuje direkcijsko trgovsko mrežo in direkcijsko nabavo, so v letošnjih prvih šestih mesecih prodali oziroma kupili za potrebe Iskrine proizvodnje na domačem tržišču za dobrih 7 milijard dinarjev. Letni plan so s tem dosegli 52-odstotno, rezultate iz enakega obdobja lani pa presegli kar za 57 %. Izredno uspešno so v tem obdobju poslovali v direkcijski domače nabave, saj so precej presegli načrtovano številko, vendar je treba priznati, da je k temu mnogo pripomogla tudi rast cen.

Vsekakor moramo poudariti, da so bili prav v dejavnosti domače nabave vloženi izredno veliki napor za zagotavljanje strateško pomembnih surovin, kljub temu pa so se tako Iskra Commerce kot proizvodne delovne organizacije pogosto le srečevale s pomanjkanjem nekaterih repromaterialov in surovin z domačega tržišča.

Pomanjkanje nekaterih Iskrinih izdelkov, neredne dobave in desertiranje pa so bili problemi, ki so najbolj pestili Iskrine prodajalce na jugoslovanskem tržišču. V trgovinski dejavnosti so načrtovane naloge resda izpolnili, vendar ocenjujejo, da bi lahko delali še mnogo bolje, če se ne bi srečevali z že prej omenjenimi problemi.

TOZD SERVIS

Že v uvodu smo omenili, da je bila servisna temeljna organizacija med najbolj uspešnimi kolektivi v Iskri Commerce v obdobju januar — junij. Vrednost storitev prodanih rezervnih delov je znašala skoraj 853 milijonov dinarjev, to pa je za dobro polovico več, kot v enakem lanskem obdobju. Seveda gre to povečanje pripisati tudi višjim cenam.

Najhušji problem Iskrinih serviserjev je nelikvidnost, saj se morajo zaradi prenizkih rabatov vseskozi zadolževati, kakšne so obresti za najeta posojila, pa vemo.

TOZD ZUNANJI TRG

Iskra je v prvem polletju izvozila za nekaj manj kot 106 milijonov dolarjev izdelkov — na konvertibilno tržišče za 82, na klirinško pa za 24 milijonov dolarjev. Mnogo bolj uspešen je bil v tem obdobju v primerjavi z načrtom, konvertibilni izvoz: Iskra je tja prodala v prvih šestih mesecih kar za petino več kot v enakem obdobju lani. Tolikšno povečanje je deloma posledica tudi ugodnejšega tečaja dinarja, napomembnejšo vlogo pa so seveda odigrale določene izvozne akcije v Iskri in pa Iskrina mreža poslovnih enot v tujini, ki še naprej nosi največji izvozni delež.

DOPISUJTE
V NAŠE
GLASILO

Iskra odpira vrata »mavrici«

Res je, da z odpiranjem vrat osebnim (hišnim) računalnikom tujih proizvajalcev še zdaleč ne bomo rešili jugoslovanskih gospodarskih težav današnjega dne, vendar pa bomo morda prav z njimi pripravili podlago za bodočnost brez ekonomskih navšečnosti. Nedopustna računalniška zaostalost Jugoslavije, Jugoslovani in zlasti jugoslovanskega šolstva, ki še ni preraslo »peš« aritmetike tudi (in morda predvsem) zaradi popolnega pomanjkanja najpotrebnejšega računalniškega hardwarea bo v jesenskih dneh dobila prvi udarec: prek Iskrine Tovarne TV sprejemnikov na Pržanu bo prišla na prodajne pulte prva serija mikroročunalnikov britanskega sira Clivea Sinclairja »ZX SPECTRUM«.

Našim ljubiteljem TV igrice in tistim, ki poskušajo iz privlačne črne škatlice z gumijastimi tipkami spraviti še kaj več, Spectruma najbrž ni več treba predstavljati. V začetku bo napredaj v izvedbi s 16 k RAM. Odločitev za ta aparat temelji na dveh pomembnih argumentih; od izvedbe z 48 k spomina je ta aparat cenejši za 30 % za učenje računalništva (zlasti v šolah) pa popolnoma zadošča tudi 16 k.

Zakaj pravzaprav odločitev, da Iskra »pripelje« v Jugoslavijo prav računalniške podjetja Sinclair? Pomembna je vsekakor Iskrina infrastruktura (ljubljanska DO Mikroelektronika obvladuje proizvodnjo mikroprocesorja Z 80, ki je centralna procesna enota Mavrice) in želja, da postane Iskra enakopraven partner angleškega proizvajalca. Sodelovanje med Iskro in matično hišo mikroročunalnikov »ZX« ne bo temeljilo na enostavnih kupoprodajnih odnosih, temveč na kooperaciji, na skupnem poslovnem tehničnem obdelovanju programa, proizvodnje in trga in naj bi slednjič omogočalo specializacijo na obeh straneh. Ni treba posebej poudarjati, da si Iskra od tega sodelovanja obeta precej novega znanja!

Ni manj pomembna utež na tehnični odločitvi pa ni bila razprostranjenost in priljubljenost teh računalnikov v našem prostoru. Res je, da po legalni plati teh naprav v Jugoslaviji pravzaprav ne bi smelo biti, saj je uvoz prepovedan. Skromnost zunanjih dimenzij pa je omogočila (skoraj neoviran) dotok teh računalnikov po nedovoljenih poteh. Inteligentna naprava je naletela na ogromno navdušenje zlasti med mladimi, ki jim za starejšo skrivnostno delovanje računalnikov ni več tuje.

Poleg uvoženih so naši mladi »hackerji« naredili že veliko število originalnih programov in s tem bistveno razširili programsko podporo tega računalnika; žal cveti na naših tleh tudi razpečevanje programov, ki so avtorsko zaščiteni in to brez vednosti in soglasja lastnikov. V bodoče, ko računalniki ne bodo več bolj ali manj lepe fotografije iz revij, bo treba to vprašanje sistemsko rešiti — »divjemu« širjenju tujega znanja in domislje bo pa še treba, kot je navada v civiliziranem svetu, narediti »gentlemansko« obleko... To pa seveda še zdaleč ne pomeni, da bi Iskra

kot ekskluzivni zastopnik hiše Sinclair kakorkoli omejevala programsko opismenjevanje. Nasprotno, mnogo obetavni dogovori z Zvezo organizacij za tehniško kulturo Slovenije napovedujejo izredno živahno mikroročunalniško perspektivo!

Letošnje šolsko leto bo torej postalo prelomnica v uvajanju nove, računalniške abecede. O točnem datumu zaenkrat, žal, še ne moremo pisati, vendar bo do računalniki zagotovo na voljo kmalu po pričetku pouka; do novega leta vsekakor. Brž ko bomo izvedeli, bomo sporočili tudi ceno, ki v tem trenutku še ni dogovorjena.

Poleg osnovnega aparata, ki bo na prodaj za dinarje, pa bo Iskra Standard v konsignaciji ponudila tudi dopolnilni

Posebna ugodnost za Iskraše!

V Iskrini tovarni TV sprejemnikov na Pržanu so za Iskrine delavce pripravili priložnostno prodajo omejenega števila barvnih in prenosnih črno belih TV sprejemnikov pod izjemno ugodnimi pogoji. Napredaj so barvni TV sprejemniki brez daljinskega upravljanja »AZUR« (ekran 56 cm) in prenosni črno beli TV sprejemniki »TRIM« (ekran 12«).

Vse informacije o nakupu lahko dobite v tovarniški prodajalni ali po telefonu 061-52-161 int. 27 — MARUŠA TOMŠIČ.

hardware, tako da ljubiteljem ne bo treba na pot do inozemskih trgovin.

Toliko zaenkrat o »zadevi Sinclair«. O razvoju dogodkov vas bomo vsekakor sproti obveščali, v kratkem pa pričakujemo tudi skupni komunikacije Iskre in Sinclairja.

Stane Fleischman

Inovacijska dejavnost v Kondenzatorjih

Vsekakor je treba že na začetku ugotoviti, da so v lanskem letu v semiški Iskri glede inovacijske dejavnosti storili pomemben korak naprej. To se ne kaže samo v novem samoupravnem sporazumu o vzpodbujanju in vrednotenju ustvarjalnega dela ter pravilniku o vzpodbujanju in vrednotenju ustvarjalnega dela v posameznih TOZD in DSSS, ki so ju sprejeli na referendumu ob pričetku lanskega leta, temveč tudi v konkretnih dosežkih, ki so bili kronani tako z nagradami in priznanji kot tudi z ugodnimi finančnimi in materialnimi rezultati.

Ker je novi sprejeti pravilnik stimulativenjši od prejšnjega, je bilo logično pričakovati nagle porast inovacijskih predlogov. Toda praksa je pokazala, da zadeva le ni tako preprosta in da bi kar naenkrat tako prišli z novim, stimulativenjšim pravilnikom do velikega števila dobrih inovacijskih predlogov in tehniških izboljšav. Dejstvo je sicer, da je bila največja pomanjkljivost starega pravilnika prav v tem, da strokovni kader v DO ni bil upravičen do nagrad za predlagane izboljšave iz svojega delokroga, ker se je to smatralo za službeno dolžnost.

Tako so lahko predloge prijavljali le s področja, ki ni bilo zapisano v opis njihovih del in nalog. Tako je bil vsak, ki se je hotel uveljaviti kot inovator, prisiljen posegati v tuje delo, odkoder je

Novi pravilnik tudi ponuja možnost službene dolžnosti in inventivnosti, s čimer je dana tudi možnost, da lahko vsakega predlagatelja pošteno nagradijo. Sicer pa pri tem nikakor ne smemo pozabiti tudi na spoznanje, ki ga javno razglašamo, da nas lahko prav inovacije, ki temelje na lastnem znanju, tudi rešujejo iz hudega gospodarskega položaja.

Ob lanskoletnem pregledu inovacijske dejavnosti v Semiču velja zapisati, da je lani potekal postopek za pridobitev prvega patenta v semiški Iskri in sicer za stroj za previjanje metaliziranih in nemetaliziranih plastičnih folij. Ta stroj je tudi najuspešnejša individualna inovacija v DO Kondenzatorji. Gospodarska korist, ki jo je ustvaril omenjeni stroj v lanskem letu, je znašala 8.049.723 dinarjev. S tem strojem je namreč možno previti metalizirano in nemetalizirano plastično folijo, ki je neuporabna, če so koluti folije premehko naviti, oz. če so zamešani.

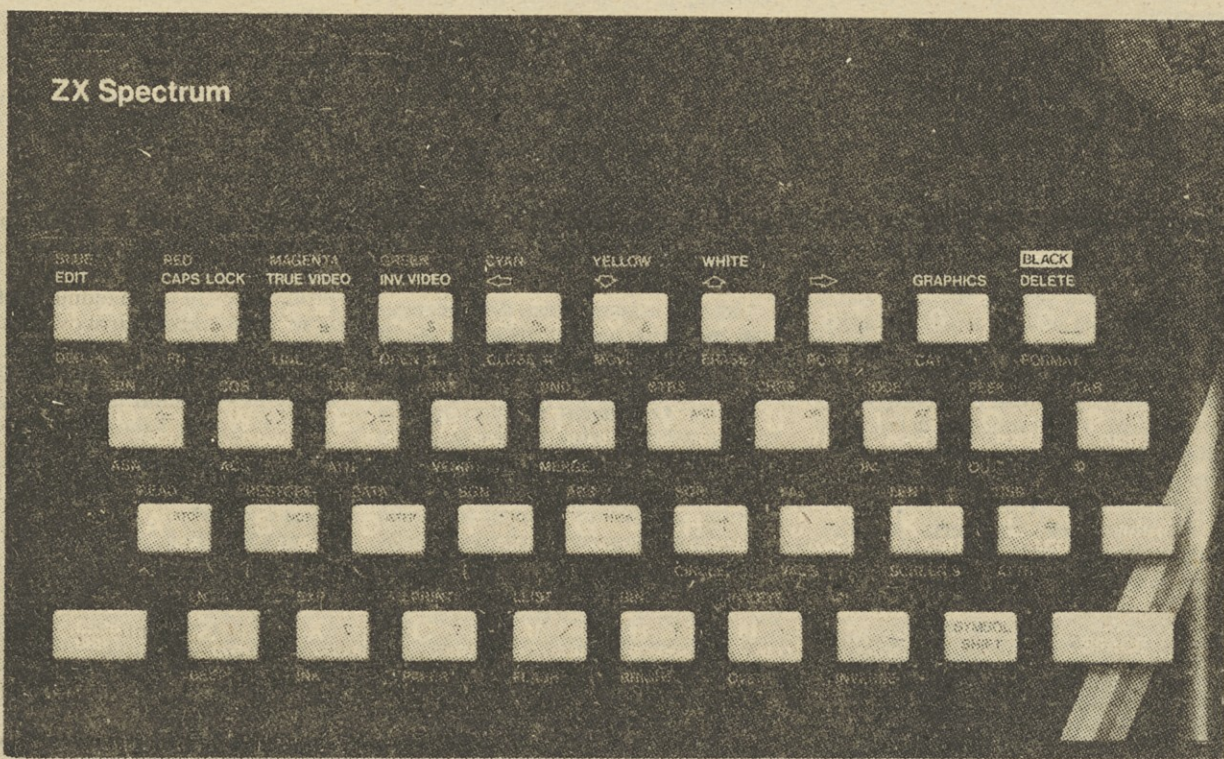
Vendar pa omenjeni stroj ni bil edina inovacija, ki so jo v Semiču obravnavali lani. Lani so v tej DO prijavi 26 inventivnih predlogov, ki jih je obravnaval odbor za izume, tehnične izboljšave in koristne predloge. Zato je imel odbor lani deset sej. Izmed 36 prispelih predlogov je odbor sprejel 21 predlogov, ki so zadevali razne izboljšave, 15 jih jih je zavrnil zato, ker niso bili uporabni. Izmed sprejetih predlogov je bilo 12 predlogov nagrajenih z denarnimi nagradami v skupni višini 120.671 dinarjev, medtem ko je devet predlogov še v postopku. Celotna gospodarska korist inovacij je znašala lani 9.277.454 dinarjev.

Če torej pogledamo in primerjamo inovacijski dohodek iz lanskega leta z leti poprej, vidimo, da je lani vidno narasel pa čeprav je samo število prijavljenih predlogov nekoliko nižje kot leta poprej, kar je najbolj razvidno iz priloženega diagrama.

Delovna organizacija iz Semiča je lani sodelovala tudi na natečaju Občinske raziskovalne skupnosti, ki je razpisala nagrade s področja razvojno-raziskovalne in inventivne dejavnosti v črnomaljski občini. Na tem natečaju je vseh pet prijaviteljev iz DO Kondenzatorji prejelo nagrade ORS za razvojno-raziskovalno in inventivno dejavnost. Dva delavca sta dobila prvi nagradi ORS za dosežke na razvojno-raziskovalnem področju, ostali trije pa so prejeli tri druge nagrade ORS za dosežke na področju inventivne dejavnosti.

In končno je tu še tim, ki je izdelal in razvil avtomatski navijalni stroj ANM 236, ki je najkompletnejši ter najzahtevnejši stroj, ki je bil kdajkoli izdelan v semiški Iskri in ga krmili mikroročunalnik. Zanj je semiški tim prejel letos najvišje priznanje v republiki, nagrado Kidričevega sklada.

D.Ž.



Računalnik ZX Spectrum.

Reka in Pulj — uspešno predstavništvo, servisa in prodajalni

V Iskrinem reškem predstavništvu ocenjujejo, da bodo letos presegli že tako pogumno zastavljene načrte ter se s prodajo in storitvami približali poldrugi milijardi dinarjev.



Iskrino predstavništvo na Reki.

Uresničevanje zastavljenih nalog kljub pomanjkanju nekaterih izdelkov in velikim zalogam, precejšnja nelikvidnost in pa vse manjše število zaposlenih, so nekatere osnovne značilnosti Iskrašev, ki v reškem zalivu, na otokih v Kvarnerju in v Istri uspešno predstavljajo našo sestavljeno organizacijo. Skupno je v predstavništvu zdaj že manj kot 50 zaposlenih — v samem predstavništvu in dveh servisih na Reki in v Pulju.

Največji letošnji uspehi reške filiale so predvsem v tem, da je Iskra s svojo javno telefonijo prodrla tudi na območje tamkajšnje PTT organizacije z dvema centralama Iskra 500 A. Drug tak pomemben posel je pogodba z reškimi gasilci o prodaji tako imenovanega sistema za prenos in obdelavo alarmnih signalov. Prav za tak sistem se

(Nadaljevanje na 5. strani)

Solidarnost z bovško Iskro

(Nadaljevanje s 1. strani)

nega dohodka izplačanega na delavca, ki ga ugotovi Služba družbenega knjigovodstva na podlagi podatkov za prvi kvartal.

Torej bi v tem primeru prejeli delavci teh tveh TOZD manjši osebni dohodek kot delavci ostalih TOZD, čeprav so najmanj krivi, da je do izgube sploh prišlo. To seveda nikakor ne bi bilo pravično, zato so priskočile »na pomoč« ostale TOZD v Avtoelektriki, ki niso poslovale z rdečimi številkami.

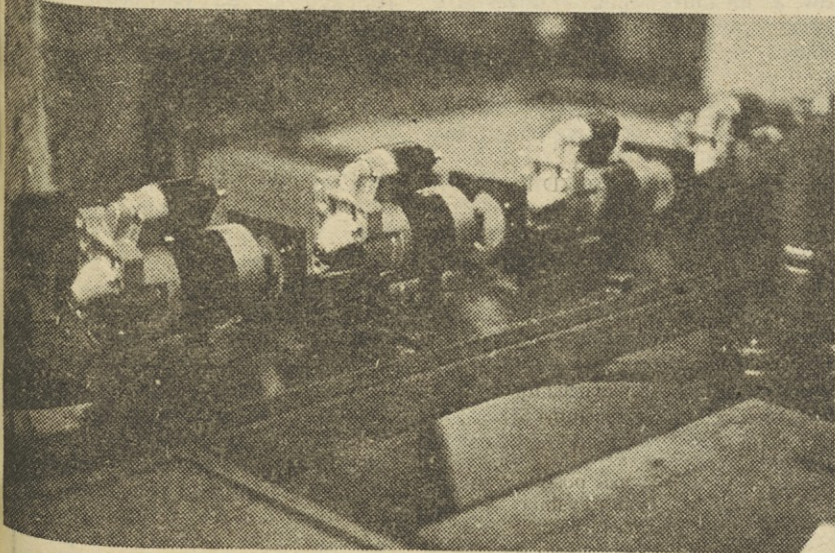
S samoupravnim sporazumom je namreč določeno obvezno medsebojno kritje izgub in pod pogojem, da TOZD, ki so to obveznost prevzele, ne poslujejo z izgubo ter da razliko med zneskom sredstev potrebnih za izplačilo akontacije osebnih dohodkov in zneskom sredstev, ki jih je v ta namen za-

gotovila TOZD, ki je poslovala z izgubo, oziroma dobljenih iz sklada skupnih rezerv prenesejo na žiro račun te temeljne organizacije.

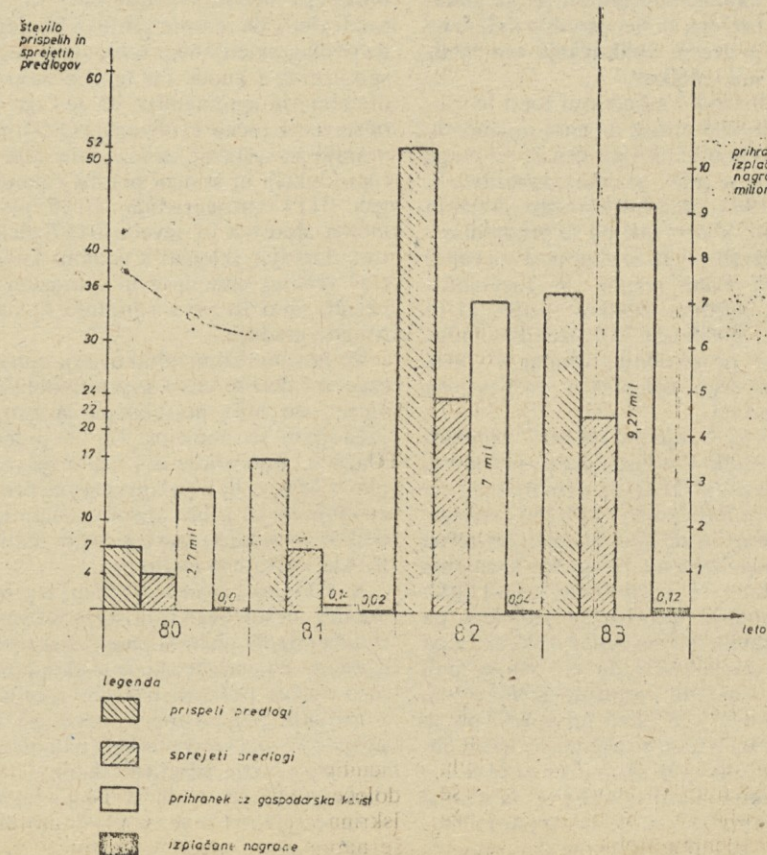
To velja za tovarno vžigalnih tuljav Bovec, medtem, ko je tovarni malih zaganjalnikov dovolil pristojni organ Skupščine občine Nova Gorica izplačilo akontacije osebnih dohodkov skladno z 20. členom Zakona o zajamčenem osebnem dohodku in izplačevanju osebnih dohodkov v OZD, ki poslujejo z izgubo.

Kljub temu, da so fizični pokazatelji poslovanja v prvem polletju v obeh TOZD ugodni, pa izgube niso mogli preprečiti. Vse ocene pa že sedaj kažejo, da so dane vse objektivne možnosti za saniranje poslovanja v obeh TOZD do konca leta.

Marko Rakušček



Stekočega traku v TOZD Mali zaganjalniki.



Bodo prvi lastovki sledile še druge?

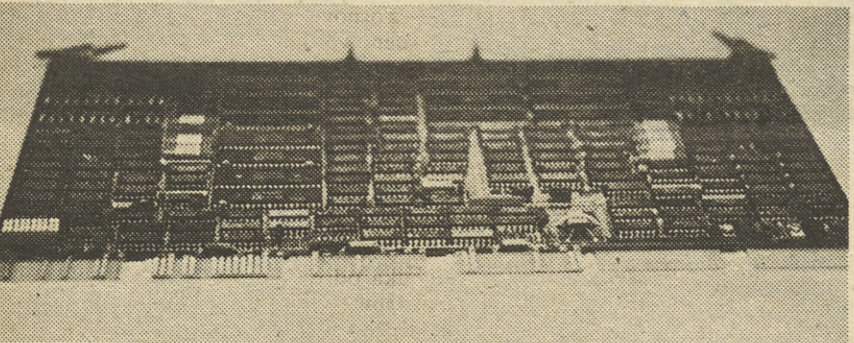
Hiter razvoj računalniške tehnologije je že marsikoga prepričal, da smo lahko pri tem le opazovalci in dejansko je ogromnost projektov na tem področju ter širina in pestrost raznovrstnih zahtev, ki jih ti projekti pokrivajo, za nas v celoti nedosegljiva. Toda prav ta stalna širitev tega področja, ki opazovalca s strani najbolj prestraši, nudi istočasno največ možnosti, ker na posamezne predele tega področja lahko kljub temu uspešno posežemo. Morda ne toliko s tehnološkimi preboji (break trough), kolikor s sodobnimi tržno zanimivimi rešitvami, ter si s tem omogočimo gibanje v prostoru, iz katerega lahko dobimo povratne informacije in nadaljnje možnosti za osvajanje novih znanj. Iskra Delta se je že pred leti usmerila v tem smislu na lasten razvoj in sedaj je požela tudi prvo klasje. Dve njuni kompleksni napravi sta že zadostili pojem zahtevnega tržišča v ZDA in si utrlji pot prav tam, kjer bi večina od nas sodila, da nimamo kaj iskati.

Zastavljeno pot velja zato vsekakor nadaljevati in v Iskra Delta so že pokazali, da vedo kako ter da so vse tipke na njeni klavijaturi uglašene. Pravilno planiranje, kvaliteten in hiter razvoj, ostale službe, ki po potrebi vskočijo in opravijo svoje delo ter dovolj prožen in iznajdljiv marketing, so si brez zastojev podajali »štafeto projekta« vse do zastavljenega cilja. To pot jim je uspelo, in ni dvoma, da bodo s takim načinom dela v bodoče uresničili še več takih podvigov.

Kakšen projekt je bil to, kaj pomeni prodaja licence za nas, kaj za našega ameriškega partnerja, in predvsem kako je potekalo izvajanje posameznih del, so zato najbrž vprašanja, ki marsikoga zanimajo, saj so Iskrini izvozni rezultati na tržišče ZDA, dokaj skromni in nam je vsaka pozitivna izkušnja dobrodošla. Nosilca tega projekta: za tehnološki-razvojni del — Danilo Poberaj ter nosilec celotnega projekta in marketinga Miki Živković, sta nam rade volje postregla z odgovori na naša vprašanja, s katerimi želimo posredovati nekaj njihovih izkušenj z željo, da bi ta uspeh ohrabil in navdušil še koga v Iskri. Prav iz pogovora z našima strokovnjakoma lahko zaslutimo še neizkoriščene možnosti in način kako jih uresničiti.

Najprej o pogodbi, ki ste jo sklenili 23. 7. 1984 z ameriškim partnerjem. Je to vaša prva tovrstna pogodba?

MIKI ŽIVKOVIČ: Da, za spremembo nam je prvič uspelo uresničiti tak aranžma v obratni smeri. Doslej smo namreč sklepali tovrstne pogodbe le iz ZDA v Jugoslavijo, to pot pa je bilo prvič obratno. Po tej pogodbi smo prodali znanje in tehnologijo, oziroma celoten know-how za dva zelo kompleksna izdelka, pripada pa nam še določen % od vsakega prodanega izdelka. Pogodba je sklenjena za 3 leta, kolikor je približno življenjska doba tega izdelka. Ne smemo pozabiti, da je to računalniški izdelek in da zato sodi na tisto področje, kjer je danes razvoj najhitrejši, tržna zanimivost novorazvitih izdelkov pa se zelo hitro izteče, večinoma prej kot v 5 letih.



Komunikacijska naprava, katere licenco so prodali v ZDA.

KAKO BO S CENAMI DO KONCA LETA IN V LETU 1985

V zadnjih dneh je zopet zelo popularna tema »o svobodnem oblikovanju cen«. Zakaj pravzaprav gre pri tem, vas želimo seznaniti s tem prispevkom, ki bo še najbolj dobrodošel tistim sodelavcem, ki neposredno delajo na področju oblikovanja cen Iskrinih izdelkov.

Mednarodni monetarni fond je vsekozi izvajal pritisk na naše organe, da je potrebno 55 % vseh cen že od vsega začetka, se pravi od časa odmrznitve 3. maja 1984, oblikovati prosto po tržnih pogojih. V prvi fazi pa so pristojni organi (izvršni sveti in skupnosti za cene) sprejeli take režime in razvrstitve panog oziroma izdelkov v njih, ki so sicer zajemali cca 55 % izdelkov industrijske proizvodnje, vendar sta bila znotraj tega kompleksa uveljavljena dva režima.

Prvi, ki je zajemal cca 40 % po vrednosti izdelkov industrijske proizvodnje, je obvezoval OZD, da so morale 30 dni pred uporabo novih višjih cen, o nameravanem povečanju obveščati pristojne skupnosti za cene. Drugi del, ki zajema preostalih 15 % vrednosti industrijske proizvodnje, po številu izdelkov pa predstavlja najštevilčnejšo skupino, pa je obvezoval OZD, da so o oblikovanih cenah v skladu s letošnjo politiko cen, najkasneje v 8 dneh po uporabi novih višjih cen o tem, na predpisan način obveščali pristojne skupnosti za cene.

S tako razvrstitvijo se IMF ni strinjal zato je prišlo do razprav v pristojnih organih, ki naj bi privedle do sprejema

novih predpisov s katerimi naj bi se doglelo naslednje:

1. V odloku o pogojih in načinu oblikovanja cen in družbeni kontroli cen nastajajo določene spremembe v podrobnejši razvrstitvi izdelkov, ki so predvideni, da se cene zanje oblikujejo na podlagi sklenjenega samoupravnega sporazuma s kupci. Pri tem je najpomembnejša sprememba, da se črta 4. odstavek 4. točke, ki obvezuje OZD, da morajo za sestavne in rezervne dele v reprodukciji in končni porabi v panogah 0114 strojogradnja, 0115 prometna sredstva in seveda 0117 elektroindustrija, sklepati s svojimi kupci (2/3 večina) samoupravni sporazum o cenah, tako za prvo vgradnjo kot za drugo vgradnjo.

Po novem režimu oblikovanja cen za rezervne dele pride to na prosto oblikovanje cen brez potrebnega javljanja pristojnim skupnostim. To bo precej olajšalo oblikovanje cen tistim rezervnim delom, ki ne izhajajo iz lastne proizvodnje in jih proizvajalci končnih izdelkov do sedaj še niso uspeli povečati v skladu z letošnjo rastjo cen.

2. V Odloku (oziroma Sklep) o proizvodih in storitvah iz pristojnosti vseh družbenopolitičnih skupnosti, za katere samoupravne organizacije in skupnosti niso dolžne pošiljati obvestil o cenah pristojnim skupnostim za cene, pa se uvaža bistvena sprememba v tem, da se vse tiste panoge, blagovne skupine oziroma izdelki, ki so bili dosedaj izrecno navedeni, tako iz Zvezne kot iz republiških in pokrajinskih pristojnosti, pod



Miki Živković in Danilo Poberaj s komunikacijsko napravo v rokah.

nekaj velikih firm, ki proizvajajo oziroma same razvijajo večino svojih izdelkov in tudi takšni, kot sta ti dve naši napravi, vendar na splošno velja, da posamezne firme osredotočijo svoje kadrovske in finančne zmogljivosti v posamezna področja, za katere imajo po svojih izkušnjah in analizah največ možnosti za hitro in učinkovito osvajanje. Nakup posameznih naprav za kompletiranje svojih sistemov pri konkurenčni firmi seveda ni vedno najusodnejši, če je sploh možen, nujnost pravočasnega nastopa za najsoodnejšimi sistemi na tržišču pa je neizprosna. Že manjša zamuda je lahko usodna. Tako, da čeprav bi naš kupec morda lahko sam razvil naprave podobne našim bi potreboval dosti časa in seveda kadre, ki jih že ima vezane na drugih projektih, ostaja pa še določeno tveganje kot pri vsakem razvoju. Zato je bila naša ponudba zanj dobrodošla.

Uspešno in pravočasno dokončan razvoj teh vaših naprav priča, da ste šli dovolj zgodaj v njun razvoj. Kako je to potekalo?

DANILO POBERAJ: Na področju računalniških modulov, kamor sodita tudi naši napravi, smo se usmerili že leta 80, ko smo tako kot danes sodelovali z znanimi svetovnimi firmami ter preko različnih stikov pridobivali znanje in izkušnje.

Tedaj smo tudi mi začeli razvijati nekatere izdelke, med katerimi je bil leta 1980 dokončan modul, predhodnih teh naših naprav.

Na nadaljnji razvoj je prav tako vplivala povezava s tujimi firmami saj smo pri naši razvojni usmeritvi sprejemali kompatibilnost z napravami teh firm za osnovni pogoj. Tedaj smo že predvideli možnost določenih zamenjav novorazvitih naprav, kar je pogojeno prav s kompatibilnostjo.

V tem času smo si nabrali precej znanja in izkušenj. Spoznali smo računalniške sisteme, kako delujejo, kakšne so zahteve in kam bo v naslednjih letih šel razvoj. To smo že takrat

približno vedeli in se odločili za razvoj nekaterih naprav, med katerimi sta bili tudi tile dve, katerih licenco smo sedaj prodali.

Pomeni, da ste šli v razvoj teh naprav prej, kot so se pojavile na tržišču?

DANILO POBERAJ: Da, v tem je bila naša prednost. S pridom smo izkoristili naše dosedanje znanje in zmogljivosti, kot so predvsem računalniška podpora pri projektiranju. Kompleksnost teh naših naprav je namreč tako velika, da si brez računalniške podpore ni moč niti zamisliti njihovo projektiranje. Sicer pa nas je sprva na projektu delalo nekaj, nato pa so se postopoma glede na zahteve projekta, vključevali še ostali sodelavci.

Kakšne so prednosti vaših naprav?

DANILO POBERAJ: Predvsem tehnološke. Kot rečeno smo pred 2 leti pravilno ocenili, kam bo šel razvoj. Takrat smo si rekli, ta tehnološki razvoj se bo usmeril v to smer, koncept teh mini-računalnikov bo takšen, torej distribuiranje, obdelave in konektor bodo zato morali ustrezati takšnim posojem, skratka naprava bo morala ustrezati tem zahtevam itd. Vse to je v osnovi začrtalo našo usmeritev in s tem tudi izbiro naprav, ki naj jih razvijamo.

Sta pa naši napravi tudi precej kompleksni, 6-slojno tiskano vezje ima nad 10.000 povezav samo na eni ploščici, vendar so čipi povsem standardni in je zato proizvodnja teh naprav dovolj neproblematična in poceni. Vse to je bilo za ameriškega kupca pomembno. Torej, da je uporabnost in zmogljivost teh naprav na svetovnem nivoju, da je zanesljivost delovanja in servisiranje zagotovljeno. Tem zahtevam so morale naše naprave zadostiti med 6-mesečnim testiranjem, ki je bilo izjemno natančno in vsestransko pri našem kupcu. Če še upoštevamo, da je naš kupec proizvajalec najkvalitetnejših izdelkov, si ni težko predstavljati, kakšnim testom sta bili podvrženi naši napravi, preden so ju sprejeli, saj bo tudi ta sistem z našima napravama prav tako narejen za njihov kakovostni razred.

Kaj lahko rečete o primerjavi vaših naprav s sorodnimi tovrstnimi napravami v svetu?

DANILO POBERAJ: Kot sem dejal, so njihove zmogljivosti in vse ostalo na svetovnem nivoju, vendar ne predstavljajo izjemnega tehnološkega preboja. S tem se ne slepimo. To sta modula, ki ju že skoraj leto dni vgrajujemo v naš računalnik Delta 800. Sta pa naša modula po svojem konceptu, lastnostih, uporabnosti, zanesljivosti itd. zanimivi tudi za najzahtevnejše svetovno tržišče, ali bolje rečeno, v vseh ozirih dovolj dobri, da je naša marketinška služba lahko prevzela »štafeto« in se z njima podala v ZDA po kupca.

Iskanje kupca na tako velikem tržišču kot je ZDA najbrž ni preprosto. Kako ste si zastavili delo?

MIKI ŽIVKOVIČ: Predvsem je za Delto izvoz izredno resna postavka.

Prodaja licence ameriškega partnerja je pri tem samo detalj, ki je potrdil našo pravilno usmeritev. Sicer smo se v izvozu usmerili načrtno že pred 2 letoma ko smo izdelali našo izvozno strategijo. V tem smislu smo proučili področja, na katere naj se usmerimo, in glede na to, da je v ZDA največje in najbolj odprto tovrstno tržišče in prednost povratnih informacij, ki jih s prisotnostjo na tem tržišču dobiš nesporna, je bila usmeritev na ameriško tržišče za nas med najzanimivejšimi.

Kot osnova za usresničenje naših namer, je bil detaljni pregled vseh naših razvojnih in proizvodnih ter kadrovskih zmogljivosti.

Kje smo najmočnejši, oziroma kje imamo kaj takega v Delti, s čimer lahko prišli na svetovno tržišče. Uspešnost dolgoročne izvozne usmeritve je marsičem posojena že s tem korakom. Na osnovi tega analiz smo potem izdelali profil potencialnega kupca, nekaj fotograf robot tega potencialnega kupca, za vsako posamezno ponudbo posebej. Naslednji korak je bil plan vseh aktivnosti po katerih smo predvideli nadaljnje akcije in kdo bo kaj naredil. Vse to je seveda precej kompleksna naloga, ki zahteva vsklajeno delovanje različnih služb. V Delti nam je to koordiniranje šlo dobro od rok.

Nadalje smo se morali odločiti, kje bomo imeli izhodiščne točke, saj je celotni ameriški prostor prevelik, da bi ga lahko v celoti obdelali. Odločili smo se za nekaj geografskih predelov, pri čemer sta sta nam povsem ustrezali lokaciji Iskra Electronics v New Yorku ter v Santa Clara v Silicon Valley in ob tej priložnosti je lahko rečem, da je take izvozne posle izredno koristno imeti svoje baze kot je naša Iskra Electronics. Tudi nam je koristila. Pomen je sledilo izvajanje zastavljenih namer, veliko dela, eno je potencialni kupec, drugo pa kupec s katerim sklenes pogodbo, vendar mi smo vztrajali in prvi uspeh je tu.

Je bila prodaja licence najusodnejša možnost?

MIKI ŽIVKOVIČ: Po temeljitji analizi smo ugotovili, da je to za nas najusodnejše. Tržna zanimivost tovrstnih izdelkov je časovno zelo kratka. Če bi nastopili z lastnimi proizvodi, bi morali biti tudi dovolj znani. Torej morali bi vložiti v reklamo, kar ni majhen strošek, morali bi imeti svojo distribucijsko mrežo, servisiranje, skratka kader, denarna sredstva itd., kar bi v tako kratkem času težko uresničili. Naš ameriški partner pa ima že vse te službe utečene in je zato takšna pogodba, kot smo jo sklenili za nas najugodnejša. Seveda pa je pri nastopu na svetovno tržišče vedno prisotno vprašanje, kaj boš delal ti, kaj pa prepustil ostalim. Vse to je od primera, do primera drugače, vendar na splošno velja, da se tržišče osvaja postopoma, z veliko truda in dobršni mero prožnosti ter iznajdljivosti.

(Nadljevanje na 5. strani)

režimom 30-dnevnega čakanja na uporabo novo oblikovanih cen, uvrstijo v 8-dnevno naknadno javljanje pristojnim skupnostim za cene o uporabljenih novih cenah.

Za elektroindustrijo oziroma Iskro se iz zvezne pristojnosti premestijo v režim 8 dnevnega naknadnega javljanja SZZPC naslednje blagovne skupine:

— 0117 —23 proizvodnja komunikacijskih aparatov in naprav (telefonski terminal),

— 0117 —24 proizvodnja merilne in regulacijske opreme (števcu in naprave za krmiljenje le teh),

— 0117 —41 proizvodnja termičnih aparatov (električni in kombinirani štedilniki),

— 0117 —43 proizvodnja aparatov in naprav za pranje (pralni stroji za gospodinjstvo).

Iz republiške pristojnosti pa so iz 30 dnevnega čakalnega roka v 8 dnevno naknadno obveščanje premeščene naslednje blagovne skupine:

— 0117 —22 proizvodnja Ra in TV sprejemnikov in elektroakustičnih aparatov in naprav (Ra in TV sprejemniki ter njihov pribor in nadometni deli),

— 0117 —49 proizvodnja drugih aparatov za gospodinjstvo (sesalniki za prah),

— 0117 —99 proizvodnja neomejenih elektrotehničnih proizvodov (izolatorji in izolacijski material).

Vsi ostali izdelki so torej uvrščeni v tako imenovano »svobodno oblikovanje cen« kar pomeni, da o novo oblikovanih cenah do konca leta, ni potrebno obveščati pristojnih skupnosti za cene.

Tako torej 30 dnevno čakanje na uporabljene cene ostane le še v režimu samoupravnega sporazumevanja o cenah, ki še zmeraj zajema cca 30 % vrednosti industrijske proizvodnje. Iskra pa v bodoče v tem režimu nima

nobenega izdelka.

Pri vsem tem pa še zmeraj ostaja v veljavi Projekcija gibanja cen za leto 1984, ki omejuje tekočo rast cen na predvidenih 40 % za celotno industrijsko proizvodnjo oziroma po posameznih panogah od 10 do 47 %. To pomeni, da vsi tisti subjekti, ki so dosedaj že izrabili povečanje cen v skladu s predvideno Projekcijo, navkljub spreminjenim režimom, svojih cen ne bodo mogli še enkrat povečati brez posledic na kreditno-monetarnem področju. (Elektroindustrija SFRJ je v juliju cene povečala za 9,2 % in s tem že preseгла planirano raven 22,8 % za 3,3 % poene. V obdobju januar—julij 1984 je dosežena skupna rast že 126,1 % kar je za 4,8 % poena tudi nad povprečjem industrijskih izdelkov, ki so dosegli skupno rast 121,3 %).

Pri novem režimu 8 dnevnega javljanja je urejeno tako, da se poleg podatkov, ki jih mora vsebovati obvestilo o cenah iz prejšnjega Odloka doda še podatek o nazivu poslovne banke, pri kateri ima OZD odobrene kredite za obratna sredstva. Pri režimu svobodnega oblikovanja cen pa bodo, do izraza prišle bolj tržne inšpekcije, ki bodo kontrolirale rast cen posameznih izdelkov in bodo predlagale predvidene kreditno-monetarne ukrepe (odvzem kreditov za obratna sredstva in vračilo že uporabljenih kreditov).

Naj še enkrat poudarimo, da v zvezi z našimi izdelki s spremembo predpisov ni nobenih možnosti za ponovno linearno povečanje cen, razen morebiti v izjemnih primerih, ki so dokazljivi na podlagi meril iz 105. a člena, dopolnitve Zakona o cenah. To, so predvsem izvozne cene in neugoden položaj proizvajalcev v primarni delitvi dohodka. V celoti še torej vedno velja dogovorjena rast cen v skladu s Projekcijo, še bolj pa se bo poostil inšpekcijski nadzor nad

cenami in izvajanje kreditno-monetarnih ukrepov proti kršiteljem dogovorjene politike cen.

Hkrati z zgoraj navedenimi ukrepi oziroma spremembami predpisov o oblikovanju cen, ki bodo stopili v veljavo, predvidoma s 01. 09. 1984, pa se pripravljajo novi Zakon o sistemu družbene kontrole cen. Dosedanji osnutek tega Zakona je izredno kratek in prav nasprotje dosedanjega zakona, saj ponovno uspostavlja kalkulativen način oblikovanja cen. Poleg tega pa omogoča izvajanje ustavnih načel, da delavci v družbeni reprodukciji samostojno in na samoupravnih podlagah oblikujejo svoje cene, upoštevaje pri tem medsebojno odvisnost, povezanost in odgovornost.

Nadalje določa, da se cene oblikujejo v združenem delu na podlagi elementov za oblikovanje cen, ki jih delavci predpišejo v svojem samoupravnem splošnem aktu, skupaj s postopkom za oblikovanje cen in določijo tudi pristojnost samoupravnega organa. Družbenopolitične skupnosti morajo z družbenimi plani in akti za njihovo ustvarjanje ter ukrepi ekonomske politike vplivati na razmerja ponudbe in povpraševanja, tako da s tem omogočajo delavcem v združenem delu, da cene svojih izdelkov oblikujejo po tržnih pogojih.

Za individualna naročila in prodajo preko javnih natečajev se cene oblikujejo s pogodbo v fiksnem znesku, ki se lahko spremeni le s spremembo pogodbe v pogodbenem roku. To določilo že imamo v letošnjih predpisih.

Še nadalje uzakonja samoupravni sporazum o trajnem poslovnem sodelovanju med proizvodnimi in trgovskimi organizacijami združenega dela, tako da se na podlagi tega sporazuma določajo deleži proizvodnih in prometnih organizacij v skupnem prihodku, dohodku ali v veleprodajni oziroma

Nam lahko poveste še kaj iz dosedanjih izkušenj na ameriškem tržišču?

MIKI ŽIVKOVIČ: Precej več bi Jugoslavani lahko izvažali tja. Zmotno je namreč misljenje, da lahko nastopiš v ZDA samo z vrhunsko tehnologijo in celovito zaključeno ponudbo. Na tem tržišču so sorodni izdelki razvrščeni glede na kvaliteto in celo in če hočeš prodajati svoje izdelke, si moraš najti prostor na tej lestvici. To sicer velja tudi za druga tržišča, vendar je posebnost ameriškega predvsem v njegovi ogromnosti, kjer se lahko kaj hitro izgubiš in iztrošiš svoje moči. Problem je v tem, da imaš izdelek za katerega lahko rečeš, da bo glede na ceno in kvaliteto sodil na točno določen del te tržne lestvice. Če to imaš, že lahko začneš iskati kupca. Kako, je seveda naslednji problem, odvisno od usposobljenosti tvoje marketinške službe. Moje mnenje je, da bi tisti, ki se prvič podajajo na tako tržišče, morali nastopiti s svojimi strokovnjaki, ki doволno dobro obvladajo celotno tehnološko področje izdelka, proizvodne zmogljivosti matične delovne organizacije in to tako v kvantitativnem kot v kvalitativnem smislu ter poznajo razpoložljive kadrovske možnosti. Vedeti morajo, kje so še določene rezerve, kjer lahko še kaj izboljšaš itd., skratka biti morajo strokovnjaki in ti lahko potem uspešno koristijo še ostale vire, ki jih je na ameriškem tržišču spet izjemno veliko. Vseh vrst marketinških služb je tam, ki ti nudijo kakršnekoli usluge, hočeš. Seveda niso poceni, to se razume. Lahko najameš izredno kvalitetnega specialista za katerokoli področje, stane te sicer 1000 dolarjev na dan, vendar če si si predhodno dobro postavil vprašanja, boš v tem dnevu lahko dobil informacije, do katerih bi se sam le stežka dokopal. To so izkušeni strokovnjaki, ki so pred tem delali v velikih ameriških podjetjih ali univerzah in si pri tem nabrali precej izkušenj. 1000 US dolarjev na dan je pa seveda veliko ali malo, kakor vzameš. Ena od Iskrinih DO je prav v času, ko sem bil tam, najela takega strokovnjaka in po 2 dneh je bil resnično izčrpan. Očitno so pred tem

dobro sestavili vprašanja. Imeti moraš torej neko osnovno znanje, potem pa prožnost, dinamičnost, iznajdljivost in izdelek, ki slede na svojo ceno in kvaliteto pokriva delček v celotnem spektru ponudbe. Vrhunska tehnologija kot rečeno pri tem ni pogoj, kakor pri nas prepogosto mislimo. Le-ta sicer sodi v vrh lestvice, je najdražja, morda dohodkovno najzanimivejša, toda različni kupci imajo različne potrebe in različno globoke žepe. Marsikaj se da uspešno prodati in tudi Iskra bi lahko bila prodornejša na tem tržišču. Dobro usposobljen marketing je zato izjemno pomemben in dejstvo, da v Iskri že 3 leta ne realiziramo sredstev za marketing na nova področja, nima opravičila.

Da se povrtno k razvojnemu delu. Uspešno prodana licenca je gotovo spodbuda za naše razvijalce?

DANILO POBERAJ: Brez dvoma je to zelo velik motivacijski element posebej za mlade. Res je, da v Jugoslaviji nimamo tehnologije s katero bi lahko razvijali vse komponente, ne moremo delati takšnih čipov kot bi morda hoteli, toda na sistemskem področju lahko kljub vsemu veliko naredimo. Sam sem bil v Silicon Valley in v razvojnem laboratoriju našega partnerja. Res je področje elektronike in računalništva preobsežno, da bi mu lahko na vseh področjih uspešno sledili, toda res je tudi da so na tem tehnološkem področju posamezni detailji, določeni predeli na katere lahko uspešno posežemo. Pogoj je le, da prideš pravočasno z izdelkom, ki je dovolj kvaliteten in za tržišče zanimiv — tako kot sta bili naši napravi. Tem pogojem bi v Iskri lahko večkrat zadostili, kot nam je to doslej uspevalo.

Imate načrte za podobne podvige?

DANILO POBERAJ: Zavedamo se, da sta ta naša produkta zanimiva za tržišče le 2—3 leti, zato že razvijamo nove naprave, ki so zmogljivejše, inteligentnejše in tudi z našim kupcem smo se dogovorili zanje. Vemo kaj delamo in kaj hočemo doseči. Dodal bi le še to: Deltina usmeritev v lastni razvoj že daje rezultate in vesel sem, da smo prav z našim projektom dosegli potrditev te usmeritve.

BORIS ČERIN

Reka in Pulj — uspešno predstavništvo, servisa in prodajalni

(Nadaljevanje s 3. strani)

zanimajo tudi v drugih mestih v Jugoslaviji, kot na primer v Novem Sadu, Sarajevu, Zagrebu, Tuzli in Splitu.

Ob teh dveh uspehih pa se Iskraši na Reki, podobno kot drugod na Jadranu ne morejo sprijazniti z dejstvom, da Iskra vse premalo sodeluje s tamkajšnjim ladjedelnštvom. Prav na Reki je največ ladjedelnic, kot so 3. maj, Titova

ladjedelnica in Viktor Lenac, v Pulju pa seveda Uljanik.

Na tržnem področju sodeluje reško predstavništvo nadvse uspešno s tamkajšnjimi trgovskimi hišami — Elektromaterialom, Brodomaterialom, Brodocommercom in Istro iz Pulja.

Ob tem pa bosta Iskrini trgovini na Reki in v Pulju dosegli letos prodajo v

maloprodajni ceni izdelka. To je svojevrstna zakonska novost, ki pa izvira iz dosedanje prakse. (Iskra je namreč razmerje do trgovine uredila prav na teh podlagah.)

Organiziranim potrošnikom je dano pomembno mesto pri spremljanju gibanja cen in predlaganju ukrepov pristojnim organom. Prav tako je dan večji poudarek sodelovanju Gospodarske zbornice Jugoslavije pri razčiščevanju razmerij cen posameznih izdelkov in storitev. Tako imajo kupci (1/3 njih) pravico, da sprožijo postopek upravičenosti oblikovanih cen, ki se vodi v GZJ po določilih njenih splošnih aktov.

Pomembno je tudi to, da se že v samem zakonu opravi razmejitev na zvezno pristojnost in pristojnost ostalih družbenopolitičnih skupnosti (republika, pokrajin in občin). Pri tem je skoraj vsa industrijska proizvodnja od investicijske, reprodukcijske in širokopotrošne porabe uvrščena v zvezno pristojnost. V okviru pristojnosti nižjih DPS so samo stanarine in komunalne storitve, rečni, pomorski, mestni in primestni ter cestni promet, storitvene dejavnosti (razen PTT in ŽG), vodno gospodarstvo in gradbeništvo, časopisi, učbeniki, Ra in TV naročnina ter najemnine.

Za sedaj še ni dokončno izoblikovana vsebina dela dosedanjih skupnosti za cene in tudi njihova statusna opredelitev.

Precej so razširjena tudi kazenska določila od katerih pa izpostavljamo le tisto, ki govori da je OZD napravila prekršek, če je s samoupravnim sporazumom, ki ga je sklenila med enakovrstnimi proizvajalci (proizvajalci TV aparatov v Jugoslaviji), določila skupne elemente za oblikovanje cen oziroma enotne enake cene za vse izdelke. S tem torej zakonodajalec želi razbiti dosedaj vspostavljeno »kartelsko« dogovar-

janje na samoupravnih podlagah. V prehodnih določbah je govora, da letos oblikovane cene ostanejo v veljavi vse do spremembe, ki mora biti izvršena v skladu z določili novega zakona; ZIS in GZJ morata pripraviti ukrepe za izvajanje ekonomske politike na področju cen v naslednjem letu; ZIS bo skupaj z republiškimi in pokrajinskimi organi določil najvišjo raven cen določenih prehrabnih artiklov v letu 1985; prav tako bo ZIS predpisal za katere izdelke in storitve, morajo OZD svojim kupcem poslati obvestila o novih cenah 30 dni pred začetkom prodaje po teh cenah; kar je bilo do sedaj v pristojnosti za cene, dobili so torej v okviru družbene kontrole cen, neposredno pristojnost kupci teh izdelkov, ki lahko sprožijo postopek preverjanja upravičenosti teh cen pri GZJ.

Ponovitev obvestila za upokojence bivše Elektromehanike v Kranju

Samoupravni organi temeljnih organizacij Iskre Kibernetike, Telematike in ERO so sprejeli sklep o združevanju sredstev za rekreacijo. Del teh sredstev je namenjen tudi za dodatno regresiranje letovanja upokojencev.

Do dodatnega regresa za letovanje so v letu 1984 iz združenih sredstev upravičeni upokojenci vseh treh DO Iskre v Kranju in to po naslednji lestvici:

— do 7000 din pokojnine	2500 din dodatnega regresa
— od 7000 do 8000 din pokojnine	2200 din dodatnega regresa
— od 8000 do 9000 din pokojnine	1800 din dodatnega regresa

Upokojenci z nad 9000 din pokojnine niso upravičeni do dodatnega regresa.

Dodatni regres se daje samo v primeru koriščenja dopusta in to za 7—10 dnevno letovanje kar se dokaže z računom. Za uveljavitev dodatnega regresa naj upokojenci prinesejo račun o stroških letovanja in odrezek zadnjega meseca nakazila pokojnine. Te dokumente naj upokojenci Kibernetike in ERO prinesejo na kadrovske področje — socialna služba Kibernetike, upokojenci Telematike pa na družbeni oddelek — socialna služba Telematike do 31. 12. 1984.

J.Z.

višini približno 250 milijonov dinarjev. Podobno kot drugod, tudi tu problemov ne manjka, ti pa so predvsem v pomanjkanju nekaterih izdelkov zlasti iz delovnih organizacij široka potrošnja in Telematika.

»Če primerjamo prodajo v obeh industrijskih prodajalnah in njun promet v višini 250 milijonov dinarjev s skupnim planom celotne filiale, ki znaša približno milijardo tristo milijonov dinarjev,« poudarja direktor reškega predstavništva Miroslav Wolf, »potem vidimo, da je delež obeh prodajalnih relativno skromen. Vsekakor moramo to razmerje povečati in preko lastne trgovske mreže plasirati približno 40 % od celotnega prometa.«

Omenili smo že, da je reški servis trenutno najuspešnejši od vseh Iskrinih servisov v Jugoslaviji. Zdaj je v njem zaposlenih že več kot 20 serviserjev, ob tem, da so se specializirali na Iskrin profesionalni program, širokopotrošnega pa prepustili pogodbenim servisom. Direktor



Miroslav Wolf-direktor predstavništva IC na Reki.

Miroslav Wolf ob tem poudarja, da to verjetno ni bila najboljša odločitev, kajti na Reki nimajo najboljših izkušenj s pogodbenimi servisi.

Oboji, Iskrin reški servis kot tudi pogodbeni servisi pa se iz dneva v dan srečujejo s pomanjkanjem rezervnih delov, pa naj bo to na širokopotrošnem ali profesionalnem programu. Seveda je podobno tudi v Pulju, le s to razliko, da je tamkajšnji Iskrin servis izključno »širokopotrošnik«, kar pa je že skoraj sinonim za poslovanje blizu rdečih števil.

Direktor Wolf ocenjuje polletne rezultate reških in puljskih Iskrašev kot dokaj uspešne, bolj pa se boji tretjega in četrtega kvartala, »kajti bojimo se negotovosti pri dobavah blaga, nadalje se dobavni roki podaljšujejo, tržišče pa zahteva svoje. Seveda smo še naprej optimisti in verjamemo, da nam bo uspelo uresničiti načrtovane obveznosti.«

Lado Drobež

Plodno 35-letno delo Instituta Jožef Stefan

Petintrideset let obstoja neke delovne organizacije je obdobje, ko se izkristalizirajo določene smernice in načela, po katerih ustanova živi in se razvija. Težko je danes prav soditi, ali so najbolj uspešna leta razvoja že za nami ali še pred nami. Vendar je dejstvo, da se je v tem času iz laboratorijev Fizikalnega in Kemijskega inštituta SAZU ob entuziazmu pešice strokovnjakov pod vodstvom prof. dr. Antona Peterlina inštitut razvil v ustanovo z več kot 700 sodelavci.

Sodi med največje slovenske znanstvene organizacije, saj deluje tu skoraj desetina vseh slovenskih raziskovalcev, med njimi okoli 120 doktorjev znanosti. Raziskujejo v okoli 20 odsekih in skupinah raznih usmeritev, ki med seboj sicer samostojno gospodarijo, a se združujejo ob skupnih problemih in v raziskovalnih projektih. To daje velike možnosti uveljavljanju interdisciplinarnih in multidisciplinarnih raziskav, ki niso možne drugje. Žal tako notranje kakor tudi zunanje okoliščine otežujejo polno izkoriščanje te prednosti.

Če v kratkem strnemo tri značilnosti, ki predstavljajo Institut Jožef Stefan:

— dejavnost Instituta je vseskozi organizirana kot prepletanje raziskovalne dejavnosti oziroma izobraževanja in svetovalne dejavnosti. Tak splet naj bi omogočil celovitejši pristop k obravnavanju problematike z raznih področij in hitrejši pretok znanstvenih spoznaj in izkušenj v prakso,

— v raziskovalni dejavnosti izpolnjuje Institut svoje poslanstvo v družbi s skladnim delom na temeljih, uporabnih in razvojnih raziskavah ob vse tesnejši povezanosti z organizacijami združenega dela. Na ta način se vključuje v reševanje ekonomskih in družbenih problemov,

— inštitut se s svojimi dosežki, zlasti pri razvoju novega znanja, enakovredno vključuje v mednarodno raziskovalno sfero, saj sodeluje z vrsto v svetu vodilnih ustanov in osebnosti na raznih področjih. Tako je na tekočem s tokovi moderne znanosti in ne nazadnje vrši na tak način poslanstvo samopotrjevanja nacionalne identitete in afirmacije v mednarodni skupnosti.

Praznovanje te obletnice je potekalo ob praznovanju podelitve priznanj Sklada Borisa Kidriča, idejnega ustanovitelja IJS. Ko je Institut v svojem razvoju skozi 35 let v dinamičnem ekonomskem in družbenopolitičnem spreminjanju iskal svojo vlogo, je skušal izpolniti tisto nalogo in poslanstvo, ki naj jo znanost v človeški družbi ima, in ki jo je Boris Kidrič v zgodnjih povojnih letih že začrtal. Istočasno pa smo dolgoletnemu vodji Instituta Jožef Stefan, prof. dr. Milanu Osredkarju, podelili naziv častni član. Zato naj skienemo te uvodne besede z nekaj njegovimi mislimi iz nedavnih govorov in ocen raziskovalne dejavnosti ter vloge IJS v družbi.

.... Svobodna menjava dela je odnos, ki je za raziskovalno dejavnost premalo obdelan in ne odraža dovolj dobro vloge raziskovalne dejavnosti v celotnem reprodukcijskem procesu.

... Večina t.i.m. družbenih dejavnosti prispeva k večji produktivnosti posredno s tem, da skrbi za boljše življenjske pogoje delavcev, zdravje, izobrazbo in kulturo. Te dejavnosti ne spreminjajo proizvodnih sil (stroji, tehnološki postopki, organizacija proizvodnje), ampak le omogočajo njihovo dobro izražbo. Raziskovalna dejavnost oz. znanost in tehnologija pa proizvodne sile aktivno spreminja, neposredno in posredno, kratko in dolgoročno. Torej je po svojem bistvu objektivno vsaj enako ali pomembnejši vpliv znanosti in tehnologije (t.j. izvajalcev) na proizvodnjo (t.j. uporabnike) kot obraten vpliv. V takih razmerah je seveda brez osnove misliti, da je možno temeljne raziskave zagotoviti z neposredno menjavo dela in zato celo zmanjševati skupna sredstva za raziskovalno dejavnost. Tak pristop je tudi načelno zgrešen in v nasprotju z zakonom, saj morajo v skupna sredstva za temeljne in dolgoročne raziskave, katerih obstoj in uspeh je splošna družbena potreba, prispevati vsi družbeni subjekti, ne glede na njihove neposredne potrebe, ki naj jih programsko in finančno krijejo sami.

... Premalo se nam zdi poudarjena potreba po objektivnih samoupravnih mehanizmih, ki bodo ne samo terjali od združenega dela večjo produktivnost in močnejše naslonitev na lastno znanje, boljše gospodarjenje in dosledno soodvisnost osebnega dohodka od dohodka, temveč tudi izločali družbene subjekte, ki delujejo protistabilizacijsko. Le taki mehanizmi lahko objektivno omogočijo razvoj domačega (lastnega) znanja kot osnove gospodarske rasti in le v takih razmerah subjektivna zavest in prizadevanja raziskovalcev in uporabnikov ne ostanejo jalova, ampak lahko privedejo do učinkov.

... Slabost planiranja raziskav izvira iz težavnega poteka planiranja in ustvarjanja razvojnih konceptov, posebno pa iz tega, da pri večini družbenih subjektov zavest o potrebi oziroma o koristnosti raziskovalne dejavnosti ni razvijata.

... V okviru širših prizadevanj na področju raziskovalne dejavnosti moramo nameniti posebno pozornost pravilnemu vrednotenju vloge in pomena temeljnega raziskovalnega dela. Podatki o končanih delih v zadnjih letih jasno kažejo, da tako raziskovalno delo resno zaostaja. To je posledica številnih vzrokov. Najpomembnejša med njimi sta vsekakor: prvič, podcenjevanje dejstva, da so temeljne raziskave neločljivo, četudi ne vedno neposredno povezane z uporabnimi in razvojnimi v integralno celoto, in drugič, programska razdrobljenost našega celotnega raziskovalnega dela, ki je pogosto preveč usmerjeno na reševanje sicer aktualnih, vendar drobnih raziskovalnih problemov, rezultati takega dela pa imajo največkrat le kratkoročne učinke.

.... Posebno zanimivo je vprašanje mehanizma kadrovske selekcije raziskovalcev. V športu na primer je jasno, da brez dobrih trenerjev in igralcev oz. tekmovalcev vrhunski dosežki niso možni. Znano je tudi, kako se do teh pride, kakšne reference so potrebne, da postane nekdo trener ali reprezentant. V naši raziskovalni skupnosti učinkoviti samoupravni selektivni mehanizmi niso znani. Večje jasnosti terja tudi vprašanje množične inovativnosti in izumiteljstva. To praviloma namreč ni raziskovalna dejavnost in jo želimo razviti pri vseh delavcih kot odnos do njihovega proizvodnega dela in proizvodnih sredstev, kot način dodatne in nepogrešljive uporabe njihovega proizvodnega in splošnega znanja in izkušenj za izboljšanje proizvodnih sredstev. Vendar je to (množično) izumiteljstvo v svojih možnostih objektivno omejeno, n.p. nove kemijske tehnologije ali moderna elektronika ali medicina se po tej poti ne morajo razvijati. Na drugi strani je raziskovalna dejavnost v resnici poklicno izumiteljstvo in prav zato nam je tako zelo potrebno. S tem seveda na želimo zmanjševati pomena množičnega inovatorstva, prav pa je, da smo si na jasnem, kaj je eno in kaj je drugo. Hkrati pa naj poudarim pri tem problem nagrajevanja inovatorjev na sploh.

... Posebno pomembno v zvezi z raziskovalno dejavnostjo je vprašanje univerze oz. visokega šolstva. vse reforme visokega šolstva so puščale v resnici ob strani bistveno vprašanje odnosa pedagoške in raziskovalne dejavnosti. Ali je visoka šola organizacija, kjer delajo pedagoški delavci, ki naj tudi raziskovalno delajo, in si s tem predvsem dopolnjujejo svojo prenizko plačo pedagogov, z nalogo, da ob raziskovalnem delu vzgaja dobre in vrhunske kadre. Univerza bi morala biti predvsem raziskovalna organizacija, strošek teh raziskovanj pa je v resnici del stroškov za izobraževanje.

... Raziskovalni program nekaterih inštitutov in med njimi IJS zajema pretežno področja, ki so vezana na strokovno najzahtevnejši gospodarski in družbeni razvoj. Če ne bomo delali na uporabnih raziskavah za taka področja, ne bomo opravili svoje družbene naloge. Če s temeljnimi raziskavami ne bomo ustvarjali najlahtnejših tal za rast uporabnih raziskav, pa ne bomo sposobni opravljati svoje družbene naloge.

Poslovanje v I. polletju

Zaostreni pogoji gospodarjenja v širši družbeni skupnosti se v znatni meri odražajo tudi v naši delovni organizaciji. Poslovni rezultati Iskre Telematike so se vidneje začeli slabšati v drugem polletju preteklega leta in ta proces se je v določenih elementih poslovanja nadaljeval tudi v prvi polovici letošnjega leta. Omeniti velja nekaj predpisov in zakonov, ki so imeli določen vpliv na naše poslovanje: Zakon o omejevanju izplačevanja osebnih dohodkov, odlok o najvišji ravni cen in o načinu oblikovanja cen in storitev, Zakon o deviznem poslovanju in kreditnih odnosih s tujino, Zakon o spremembah in dopolnitvah carinskega zakona, Zakon o spremembah in dopolnitvah carinskega zakona, Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o sredstvih rezerv, Zakon o dopolnitvah zakona o ugotavljanju in razporejanju celotnega prihodka in dohodka, Zakon o zagotavljanju trajnih obratnih sredstev itd.

Tudi letos smo se ubadali s problemom nelikvidnosti in na drugi strani s problemi poravnavanja naših obveznosti, tudi dobaviteljem repromateriala. To je še dodatno oteževalo pravočasno in asortimansko oskrbo z materiali, iz česar so sledili nekateri zastoji pri realizaciji proizvodnje. Vztrajno slabšanje poslovnih rezultatov je narekovalo sprejetje internih izrednih ukrepov za sanacijo stanja v naši delovni organizaciji. Ti ukrepi, ki smo jih sprejeli februarja letos, so bili v največji meri naravnani na izboljševanje likvidnosti in seveda tudi na druga problematična področja, vse z namenom, da se naše poslovanje v krajšem ali daljšem časovnem obdobju izboljša. Ugotovili smo probleme, določili roke za ureditev stanja in določili odgovornosti.

Prvi vidni rezultati teh ukrepov se že kažejo pri zmanjševanju vezave obratnih sredstev oziroma nižanju zalog repromateriala in nedokončane proizvodnje. To seveda direktno vpliva na omejevanje obsega kreditov, s tem pa so manjše tudi obresti. Kljub temu se nam je v prvem polletju 1984 nabralo za 969.853.720 din obresti, kar že presega višino izplačanih bruto osebnih dohodkov. Pri obrestih za kredite ugotavljamo nezadostno selektivnost. Kljub temu, da močno povečujemo konvertibilni izvoz, saj smo ga v primerjavi z enakim obdobjem preteklega leta povečali za 36 %, se srečujemo s precejšnjo problematiko, in sicer predvsem pri zagotavljanju konvertibilnih deviz za uvoz repromateriala. Izračun poslovnih rezultatov v prvem polletju 1984 nam prikazuje izgubo v vrednosti 680.949.467 din, ki izvira predvsem iz obremenitev poslovnega rezultata s preteklimi obveznostmi, le-te pa izvirajo več let nazaj. V letošnjem prvem polletju smo jih vkalkulirali v vrednosti 907 milijonov din, in sicer:

- 276 milijonov din za terminske napake,
 - 221 milijonov din tečajnih razlik od kreditov za obratna sredstva,
 - 71 milijonov din stroškov pri pridobivanju deviz,
 - 312 milijonov din obveznosti do firme BTM za licenčnine in dobiček.
 - 27 milijonov din negativnih tečajnih razlik za Ljubljansko banko.
- Te obveznosti pa že presegajo ugotovljeno izgubo v prvem polletju. V juniju in juliju smo podpisali tri nove pogodbe o izvozu v Sovjetsko zvezo. Tako imamo v drugem polletju 1984 za 23 milijonov klinirskih dolarjev naročil s klinirškega področja, to pa predvsem zagotavlja pogoje za uspešen zaključek poslovnega leta.

Vrednosti in številni podatki so razvidni iz tabel.

PRODAJA NA DOMAČEM IN TUJEM TRGU

V letošnjem prvem polletju smo na domačem trgu prodali za 3.061 milijonov din izdelkov, kar pomeni, da se je prodaja v primerjavi z enakim obdobjem preteklega leta vrednostno povečala za 29%. V tem povečanju se odražajo tudi višje cene. Z ugotovljeno realizacijo smo izpolnili 56,4 % letnega plana prodaje, medtem ko smo dinamični plan presegli za 9,1 %. Zaradi inflacije in cenovnih razkorakov doma ne dosegamo zadovoljivih poslovnih rezultatov.

V prvem polletju smo imeli po dinamičnem planu planiran izvoz v vrednosti 24,5 milijona dolarjev, od tega 9 milijonov na konvertibilni in 15,5 milijona na klinirski trg. Razvidno je, da na tem elementu poslovanja nismo dosegli zastavljenih ciljev, to pa se delno odraža na celotnem poslovnem uspehu. Dosegli smo namreč le 87,5 % dinamičnega plana. Nekaj razlogov na tak rezultat je v nezadostnih in nepravilnih naročilih, del problemov pa izvira tudi iz počasnega osvajanja novih programov in materiala.

PROIZVODNJA

Proizvodni proces je bil zlasti v prvih petih mesecih močno oviran. Dinamični plan smo dosegali komaj rahlo prek 80 %, in sicer predvsem zaradi slabše preskrbe z domačim in uvoženim

materialom. Realizacijo plana smo izrazito izboljšali v mesecu juniju in tako smo v prvem polletju dosegli za 5.726 milijona din eksterne proizvodnje ali 96,9 % dinamičnega plana. Na poslovni rezultat pomembno vpliva realizacija po asortimentu. Že dalj časa namreč ugotavljamo, da na domačem trgu nekatere izdelke prodajamo pod njihovo lastno ceno, medtem ko nekoliko boljše rezultate dosegamo pri klinirškem izvozu, vendar le-ta ni bil realiziran v načrtovani višini.

NABAVA NA DOMAČEM IN TUJEM TRGU

Na domačem trgu smo v prvem polletju nakupili za 1.733 milijonov din repromateriala in delov, kar predstavlja 50,1 % izpolnitve letnega plana oziroma 97,4 % izpolnitve dinamičnega plana. Vendar ugotavljamo, da material v prvih mesecih leta ni prihajal po potrebnem asortimentu, pač pa po inerciji iz lansiranih naročil preteklega obdobja. Ta negativni proces smo zaustavili s sprejetjem izrednih ukrepov.

V prvem polletju smo uvozili za 3,8 milijona dolarjev repromateriala, kar je vrednostno za 3 % več kot v enakem obdobju preteklega leta, vendar smo s tem izpolnili le 22,5 % letnega plana. S konvertibilnega področja smo uvozili celo za odstotek manj. Ukrepi v zvezi z omejevanjem uvoza so v naši delovni organizaciji, prav tako kot v drugih, zaostriili stanje, ki se zlasti kaže v pomanjkanju deviznih sredstev. Zaradi tega smo se morali posluževati drugih načinov uvoza (omogoča jih 10. člen deviznega zakona; terminski nakupi, maloobmejni promet). V odnosih s dobavitelji se povečuje problematika, ki izhaja iz nepravilno poravnanih zapadlih obveznosti. Zato vse več dobaviteljev zahteva predplačila ali akreditivne, kar vpliva na podaljševanje nabavnih rokov. Dobavni roki se podaljšujejo tudi zaradi konjunktura v zahodnih državah.

OSEBNI DOHODKI

Za osebne dohodke smo v prvem polletju razporedili 875.638.180 din, kar je 38,2 % več kot v enakem obdobju preteklega leta. Življenjski stroški so v enoletnem obdobju narasli za več kot 50 % in to pomeni, da smo zaradi motenj v poslovanju pri osebnih dohodkih znatno zaostali za rastjo življenjskih stroškov. Na drugi strani pa tudi za rastjo osebnih dohodkov v drugih delovnih organizacijah. V mesecu juniju smo osnovne postavke povečali za 10 %. V mesecu juliju oziroma pri izplačilih v avgustu pa bomo morali osebne dohodke znižati za 8 % v primerjavi z mesecem junijem, in sicer zaradi neporavnanih obveznosti, kot to zahteva Zakon o začasni prepovedi razpolaganja z delom družbenih sredstev za izplačevanje osebnih dohodkov v letu 1984 (Ur. list SFRJ, št. 20). Razlogi za neporavnane obveznosti izvirajo iz že navedene likvidnostne problematike naše delovne organizacije. V primeru, da nam bo v naslednjih mesecih uspelo poravnati obveznosti, bomo opravili poračun osebnih dohodkov za nazaj.

Iz teh razlogov moramo v prihodnjem obdobju še povečati napore za doseganje boljših poslovnih rezultatov in dosledno izvajanje sprejetih izrednih ukrepov — vse z namenom in ciljem, da si zagotovimo normalno izplačevanje osebnih dohodkov oziroma njihovo povečanje v skladu z rastjo življenjskih stroškov ter skladno z večanjem osebnih dohodkov v drugih delovnih organizacijah.

Kljub temu, da je izguba ugotovljena le v tovarnah ATC, Terminali in PTN, bo izplačevanje osebnih dohodkov enotno v okviru cele delovne organizacije, kakor imamo dogovorjeno tudi v internih samoupravnih aktih o enotnem usklajevanju izplačevanja osebnih dohodkov in potreb, katere pokrivamo iz sklada skupne porabe.

ZAPOSLjeni IN IZKORIŠČENOST DELOVNEGA ČASA

V Iskri Telematiki je bilo v prvem polletju letošnjega leta zaposlenih pov-

prečno 4465 delavcev, kar predstavlja 99 % letošnjega plana.

Telematika	povpr. št. zap.	stanje konec meseca
30.06.1984	4.465	4.470
30.06.1983	4.380	4.406
Indeksi		
30.06.1984	102	101
31.12.1983	4.416	4.476
Indeksi		
30.06.1984	101	100
30.12.1983		
Plan 1984	4.517	4.533
% izpol. plana	98,9	98,6

Če stanje zaposlenih konec junija 1984 primerjamo s stanjem konec lanskega leta, vidimo, da se je število zaposlenih v delovni organizaciji zmanjšalo za 6 delavcev.

Izkoriščenost delovnega časa

Naziv	Dej.I.pol. 1984	Strukt.	Dej.I.pol. 1983	Strukt.
Opravljen ure	3.803.914	77,4	3.742.947	78,1
Neopravljen ure	891.116	18,1	840.052	17,5
z nad. iz TOZD	187.638	3,8	177.682	3,7
Neopravljen ure brez nad. iz TOZD	32.379	0,7	34.991	0,7
Skupno št. ur v rednem del. času	4.915.047	100,0	4.795.672	100,0
Nadure	55.582	1,1	68.242	1,4
Skupno št. ur	4.970.629	101,1	4.863.914	101,4

V prvem polletju smo opravili 3,8 milijona ur v rednem delovnem času, kar je za 1,6 % več kot v istem obdobju lani. Razpoložljivi čas je bil izkoriščen slabše kot v lanskem prvem polletju (lani 78,1 %, letos le 77,4 %). Več je bilo tudi neopravljenih ur, tako z nadomestilom osebnih dohodkov iz TOZD kot iz SIS. Neopravljenih ur brez nadomestila pa je bilo 2.612 manj kot v istem lanskem obdobju. Slabša izkoriščenost delovnega časa je predvsem posledica prisilnih dopustov delavcev zaradi pomanjkanja repromateriala. Opravljenih je bilo 55.582 nadur, kar je 19 % manj kot lani. To pa je že rezultat izrednih ukrepov.

STANJE ZALOG

	Zaloge mat. in rob. inv.	Zal. nedok. proizvod. in polizd.	Zaloge gotovih izdelkov	Zaloge trgov. blaga	SKUPAJ
30.06.1984	2.336.318	1.863.716	480.700	38.688	4.618.432
31.12.1983	2.180.526	1.390.505	543.467	63.732	4.136.631
Indeksi	107	135	81	62	112

Konec letošnjega polletja smo imeli v vseh skladiščih za 4.618 milijonov din skladišnih zalog, konec preteklega leta pa za 4.137 milijonov din, kar predstavlja porast za 11,6 %. Ocenjujemo, da so se cene v letošnjem polletju zvišale za 25 do 30 %, kar pomeni, da smo obseg zaloga fizično zmanjšali. Izboljševanje stanja na tem področju je postalo posebej opazno po sprejetju izrednih ukrepov v mesecu februarju. Takšno gibanje relativno doprinaša k izboljševanju likvidnostnega stanja in vpliva na boljši poslovni rezultat. V naslednjih mesecih moramo še bolj intenzivno nadaljevati začete aktivnosti za zmanjševanje vseh vrst zaloga, na drugi strani pa skrbeti za njihovo boljše sortiranje.

INVESTICIJE V OSNOVNA SREDSTVA

Namen vlaganj	I. pol. 1984	I. pol. 1983	% izpol. plana 1984	% izpol. plana 1983
Zgradbe in zvezi	989	663.203	35,447	0,16
Oprema	71.811	899.865	22,782	15,926
Ostalo	133.730	2	2	312
SKUPAJ:	72.800	1.197.068	59,411	6,08

V prvem polletju letosnjega leta smo v osnovna sredstva vložili 72,8 milijona din, kar predstavlja 6,1 % vrednosti letnega plana. V primerjavi s istim obdobjem leta 1983 pa smo letos v osnovna sredstva vložili 23 % več sredstev. Od tega zneska smo 98,6 % porabili za nakup opreme, 1,4 % pa vložili v zgradbe in zemljišča.

Investicijska vlaganja v družbeni standard so v prvem polletju 1984 znašala 35,7 milijona din. Od tega smo 21,4 milijona din porabili za nakup družbenih stanovanj in 14,2 milijona din za posojila članom kolektiva.

Že dalj časa ugotavljamo, da premalo investiramo v opremo iz uvoza, ki je potrebna za prestrukturiranje proizvodnega programa in uvajanje novih tehnologij. To ima lahko dolgoročne negativne posledice. V zadnjem času se le kažejo nekaj večje možnosti na tem področju, in sicer v okviru pripravljene investicijskega projekta za zasebne telefonske centrale in terminale.

POSLOVNI USPEH

V prvih štirih mesecih letošnjega leta smo v Iskri Telematiki dosegli 9.822 milijonov din celotnega prihodka, kar predstavlja 48,9 % letnega plana. Iz tega podatka je razvidno, da smo se precej približali zastavljenemu cilju, vendar pa na drugi strani ugotavljamo, da smo imeli v tem obdobju 8.157 milijonov din porabljenih sredstev, kar predstavlja 54 % letnega plana. Zaradi povečanja porabljenih sredstev z vkalkuliranimi obveznostmi iz preteklih obdobj smo dosegli le 1.665 milijonov din dohodka oziroma 33,3 % letnega plana. Izpad dohodka (najpomembnej-

(Nadaljevanje na 7. strani)

O zagotavljanju kakovosti izdelkov v prihodnje

V tem sestavku želimo posredovati bralcem časopisa Iskra nekaj mnenj, pogledov in izkušenj, ki so si jih pridobili najbolj ugledni strokovnjaki s področja zagotavljanja kakovosti v razviti Zahodni Evropi, ZDA, Japonski. Svoja stališča so posredovali na Evropski konferenci za kontrolo kvalitete letos junija.

Posebej je treba poudariti japonski doprinos, saj so prav oni kakih 20 let po vojni intenzivno sprejemali znanje od drugod, ga nato obogatili, dopolnili in razvili do take stopnje, da so danes vzor mnogim drugim. Zato so velikokrat prav izkušnje Japoncev vodilo za večjo uspešnost na tržišču.

Prav gotovo pa moramo biti pri ocenjevanju, še bolj pa pri presojanju raznih tujih sistemov močno previdni. Vsako okolje ima svoje posebnosti v ljudeh, v mišljenju, v zgodovinskem razvoju, posebnosti, ki izvirajo z geografskega porekla in druge. Prednosti pri razvoju določenih kvalitete so prav gotovo, a li celo predvsem, odraz omenjenih danosti. Kljub vsemu pa veljajo na področju industrijske proizvodnje neki kriteriji, ki jih postavi tisti, ki je najbolj uspešen, vsi ostali pa se jim morajo približati. To je edina možnost za preživetje, če gledamo stvar nekoliko dlje v prihodnost.

Še prav posebej in vedno bolj, velja to za kakovost izdelkov.

Ce pogledamo nekaj naslovov, ki so bili pogosta tema razgovorov na letošnji konferenci, bomo videli v najbolj grobih orisih, kam so usmerjena današnja iskanja na področju zagotavljanja kakovosti:

- prihodnost skozi kvaliteto
- kvaliteta — pravica kupca
- kvaliteta — uspešnost vodenja
- motivacija za kvaliteto
- krožki kvalitete

in nekateri drugi naslovi s področja industrije hrane, medicine, komunikacij.

Skoraj na vseh naštetih področjih so določene razlike v primerjavi z našimi stališči, včasih kar precejšnje. Tako je na primer motivacija za boljše kvaliteto že precej odmaknjena od povezave z mesečnimi prejemki delavca. Verjetno je mogoče človeka stimulirati preko denarja le do neke meje; stališče sindikatov zahodnih firm je odklonilo do stimulacije preko prejemkov. Ponekod se mora nehati ugotavljanje prispevka posameznika na ravni skupine. Člani skupine pa potem sami izločijo nevestne in manj uspešne.

Stimulacija prek denarja zahteva zelo pravičen sistem, natančno in pošteno evidenco, kar je vse zelo težko zagotoviti v večini današnjih tovarn. Poleg tega je osebni standard, ki ga dosega delavec na zahodu razmeroma visok. Tudi s tega stališča je kriterij kvalitete v denarni obliki vprašljiv.

Po naporih in tudi učinkih sodeč so uspešnejše metode za dvig kvalitete, ki gredo po drugih poteh:

- osveščanje v smislu boljše kakovosti
- izobraževanje vseh struktur v tovarni
- najširše angažiranje za izboljšanje kakovosti
- krožki kvalitete
- totalna kontrola kvalitete
- avtokontrola

Prihajamo od tega, da je visok odstotek zaposlenih v kontroli kvalitete slab znak v organizaciji in uspešnosti tovarne. Mi smo do sedaj jemali ta podatek kot enega izmed pomembnejših kazalcev stopnje razvitosti zagotavljanja kakovosti. Dejansko so kontrolorji zaposleni le zato, ker napake v proizvodnji so, ker so odstopanja, če tega ne bi bilo, ne bi rabili kontrolorjev proizvodnja bi bila cenejša.

Ali lahko kaj storimo, da ne bi rabili kontrolorjev ali, da bi jih rabili manj? Drugod pravijo, da lahko storimo veliko. Tudi objektivni argumenti govorijo temu v prid:

- v sodobni proizvodnji ni več dovolj časa za kontrolo
- uspešnejši od človeka je stroj, avtomat
- in s tem 100 % kontrola
- uspešnejša je tudi avtokontrola
- AQL (postopek vzorčenja) pri vrednostih 0,01 % ni več objektivni
- veliko karakteristik ni mogoče kontrolirati

V luči omenjenih dejstev postane visok odstotek (do 15 %) delavcev v

kontroli kakovosti vprašljiv. Poleg zagotavljanja kakovosti izdelkov s pomočjo kontrolorjev, poznamo v naslednjih razvojnih fazah še procesno usmerjeno zagotavljanje kakovosti in kot tretjo stopnjo, zagotavljanje kakovosti v fazi razvoja novega izdelka.

Pri nas v Iskri in še posebej v Avtomatiki se na tej slednji stopnji lahko pohvalimo z več prizadevanji (od leta 1979 dalje) kot pa z uspehi. Žal.

V Področju za kakovost SOZD si že nekaj časa prizadevamo uveljaviti princip enkratnega preverjanja kvalitete. To pomeni, je proizvajalec (dobavitelj) v celoti odgovoren za kakovost pošiljke in s tem, ko pošiljko odpremi tudi prevzame odgovornost za njeno kakovost. V takem primeru ni potrebna vhodna kontrola pri kupcu. To je pocenitev proizvodnje. Če take odnose preslikamo na večji del proizvodnje, pomeni to določen prispevek k povečanju produktivnosti narodnega gospodarstva. Ponekod v svetu taki odnosi veljajo že dlje časa. Pri nas pa se preveč ukvarjamo s pravno rešitvijo slučaja, ko nas bo na primer dobavitelj izigral. Vsaj med TOZD v isti DO bi morali ukiniti vhodne kontrole.

V gospodarskem trenutku v kakršnem smo, se zdijo nekatere našete ideje utopične, v odnosu do tujih kupcev pa so stvarnost. Tudi zato zahteva vedno več kupcev urejen sistemski pristop do kvalitete; ta sistem pa se je razvijal v sledečih stopnjah:

- prebiranje
- statistična kontrola kakovosti
- integralni sistem zagotavljanja kakovosti

V proizvodni proces imamo na primer lahko vgrajene znane metode kontrole kakovosti (obhode, prebiranje, statistične prevzeme, kontrolne karte, merilne protokole), pa kljub temu ne bomo uspešni. Nujno je tudi sodelovanje nabave, priprave proizvodnje, tehnologije, prodaje, mojstrov in neposrednih izvajalcev. Vsi morajo sodelovati v ustvarjanju kvalitete v najširšem pomenu.

Včasih pa tudi zagotavljanje kakovosti v procesu po gornjem postopku ne zadostuje. Kupec lahko uporablja naše izdelke v različne namene, drugačne od standardnih, v različnem okolju, drugačnem od predpostavljenege. Tudi napake razvojnika (funkcije, gradiva, možnost kontrole...) je v proizvodnji težko ugotoviti.

Zato je v Integralni sistem vključeno tudi zagotavljanje kakovosti v fazi razvoja in sicer po mrežnem planu razvoja novega izdelka. Šele na ta način lahko zagotovimo proizvodnjo tudi s stališča kakovosti pravočasno vse tiste parametre, ki mu bodo zagotovili uspešnost na tržišču.

Na Japonskem so na primer osnovali opisana načela 1959. leta in jih pozneje z velikimi napori in tudi odpori spravili v življenje. Seveda so vse do danes ohranili vzorčenje (JUS N.NO. 029), kontrolne karte (Dr. Shewart), vendar je tega vedno manj. Če je le mogoče uporabljajo 100 % kontrolo (avtomatsko) in avtokontrolo.

Precejšna razlika v naši in njihovi miselnosti je tudi v poudarku na vzgoji in izobraževanju. Nič jim ni nerodno organizirati redne seminarje o kvaliteti za vodilne delavce, za razvojnike za tržnike. Zavedajo se, da se nihče ne rodi pameten. Seveda je tudi vrsta tečajev za mojstre in neposredne izvajalce. Začnejo pa vedno pri vodstvu. Totalna kontrola kvalitete, Integralni sistem kontrole kakovosti in še nekaj drugih imen je, ki označujejo približno isto vsebino: Najširša mobilizacija vseh udeležencev v proizvodnji s ciljem, izboljšati kakovost in zmanjšati stroške. Sama vzgoja tu ni dovolj, potrebno je dolgoročno planiranje in neprestane izobraževanje, ki se mora odraziti v osveščenosti, v drugačnem načinu mišljenja. Kakovost mora postati zavestno sestavni del našega ustvarjanja.

Vsem mojim sodelavcem DO Kibernetika — TOZD Števec, posebno sodelavcem kontrole montaže števecov, se iskreno zahvaljujem za darila ob mojem odhodu v pokoj. Vsem želim veliko delovnih uspehov in sreče v osebnem življenju.

Maks Rant

Ob odhodu v pokoj se iskreno zahvaljujem sodelavkam TOZD TGA Reteče za lepo darilo in spominsko pismo. Tov. Majdi Bohinc in Tov. Janězu Bogataj pa iskrena hvala za obisk na domu in za izročitev albuma in šopka rož.

Vas tovariško pozdravljam in želim veliko poslovnih uspehov

Ivanka Oman

Humanizaciji dela ustreznejše mesto

V skladu s programom aktivnosti in zaključkov II. konference o humanizaciji dela v SOZD Iskra je Poslovni odbor DO Iskra AVTOMATIKA imenoval na nivoju DO odbor za humanizacijo dela v sestavi, kjer so zastopani različni poklici kot n.p. dipl. ing. elektrotehnik, kadrovik, zdravnik, medicinar, socialni delavec, psiholog, varnostni inženir in organizator dela, to je torej team, ki bo deloval na področju tehničnega in socialno zdravstvenega varstva v DO.

Poglavitna naloga, ki izhaja iz programa dela na področju varstva pri delu in humanizaciji dela je zagotavljanje varnega delovnega okolja, ter nenehno izboljševanje življenjskih razmer in pogojev dela. V izhodiščih programa se pojmuje humanizacija dela kot celota idej o položaju človeka pri delu in izboljšanje tega položaja.

Prav tako na področju varstva pri delu in humanizaciji dela je ocena obstoječega stanja in ugotovitev ključnih problemov.

Analizo stanja bo potrebno izvesti iz treh vidikov in sicer:

- ekološkega (tehnoškega), varstvo pri delu, tehnologija, projektiva, konstrukcija

- zdravstvenega (medicina dela)
- subjektivnega počutja delavcev (psihologija dela)

Organizacijsko bomo morali zagotoviti, da delavci, ki delajo na področju varstva pri delu in širše na humanizaciji dela sodelujejo v vseh potrebnih delovnih skupinah (ustrezno načrtujejo stroje, objekte, delovne in tehnološke procese).

V največji meri je treba doseči vključevanje izsledkov medicine dela, ergonomije, industrijske psihologije, itd. V nadaljevanju izhajajo iz programa dela naslednje usmeritve:

- tehnične in tehnološke ureditve za

odpravo najtežjih in najbolj neugodnih del (odprava težkih fizičnih del) z uvedbo avtomatizacije, odprava monotonijske,

- odprava ali zmanjšanje nevarnosti poškodb pri delu in preprečevanje invalidnosti,

- razporejanje delavcev z zoženo delovno sposobnostjo — zagotoviti tesno sodelovanje nosilcev zdravstvene, kadrovske socialne in psihološke dejavnosti, dejavnosti varstva pri delu in organizatorjev proizvodnje,

- nenehno izboljševanje medsebojnih odnosov na vseh relacijah in ustvarjanje ugodne delovne klime,

- izobraževanje in vzgoja na področju varstva pri delu in humanizaciji v najširšem smislu za posamezne skupine delavcev vseh nivojev.

V temeljnih organizacijah se bodo formirale komisije za varstvo pri delu in humanizacijo dela, katere bodo delovale v okviru TOZD in sodelovale z odborom za humanizacijo dela in varstvo pri delu v DO.

Ena temeljnih nalog varnega dela ter izboljševanja delovnih pogojev je izobraževanje in usposabljanje delavcev na področju varstva pri delu, ergonomije, študija dela itd.

V ta namen bodo pripravili določene programe izobraževanja za posamezne skupine delavcev.

Alojz Kleindienst

delno uresničili letos, delno naslednje leto.

Manj ugodni so njihovi proizvodni rezultati, vendar računajo, da bodo nekaj zamud zaradi nedodelane dokumentacije in pomanjkanja strokovnih kadrov v proizvodnji mehanskih delov v drugem polletju vseeno nadoknadili.

Sicer pa so največ aktivnosti usmerili v prenos novih programov v proizvodnjo. Sem sodijo naprave RS 3B, RRS 7, S01 in VARK. Letos morajo dokončati njihove ničelne serije in začeti s serijsko proizvodnjo. Potek uresničevanja teh nalog bo odvisen tudi od možnosti pridobivanja novih sodelavcev, ki naj bi zapolnili tako izpraznjena mesta zaradi prevelikega odliva kadrov v zadnjem času kot delovna mesta zaradi zagona nove proizvodnje.

To je pomembna postavka, ki pa je v neprijetni zaporedni povezavi. Zagon nove proizvodnje bo šele resnično omogočil solidno poslovanje in ustreznejše nagrajevanje, torej prvo proizvodnja in potem denar, ob zaposlovanju novih sodelavcev pa so seveda prvo potrebna denarna sredstva. Kljub vsemu pa naj bi tudi ta problem rešili.

Ugodno bo v tem smislu vplivalo tudi ob koncu polletja doseženo povišanje cen njihovih izdelkov ter s tem zmanjšano nesorazmerje glede na proizvodne stroške. Po 5 ali 6 letih imajo prvič dovolj jasno definirane proizvodne količine in financiranje, ki naj bi jim omogočilo uresničevanje naloge. Do leta 1986 naj bi vsi njihovi projekti v celoti zaživel.

B.C.

Računalniško podprta simulacija poslovnega odločanja

Gospodarjenje, oz. poslovno odločanje je najpomembnejša faza v poslovnem procesu. Mnogi so prepričani, da le dolgotrajna praksa in prirojen občutek za dobro gospodarjenje omogočata zares dobro izvajanje te pomembne funkcije.

Prav ta simulacija odločanja, ki večina kriterijev postavlja takšne kot so v sedanjem trenutku v realnem življenju nam omogoča, da preverjamo svoje poslovne odločitve, kako bi se obnesle v praksi. Ali so odločitve zadosti dobre, da podjetje poslovno napreduje, ali napreduje le na določenem poslovnem segmentu, ali pa so drugi udeleženci sprejeli še boljše odločitve, ki ne dovoljujejo večanja tržnega deleža in večje prodaje.

Brez velikih stroškov sem spoznal, kako neusmiljeno delujejo tržne zakonitosti in kaj pomeni spreminjanje cene, kakovosti in pospeševanje prodaje na prodano količino doma ali v izvozu.

Spremljanje materialnih tokov in od tega odvisno še denarnih tokov, ki so časovno zapozneli, pomeni zbiranje informacij za nadaljnjo odločanje.

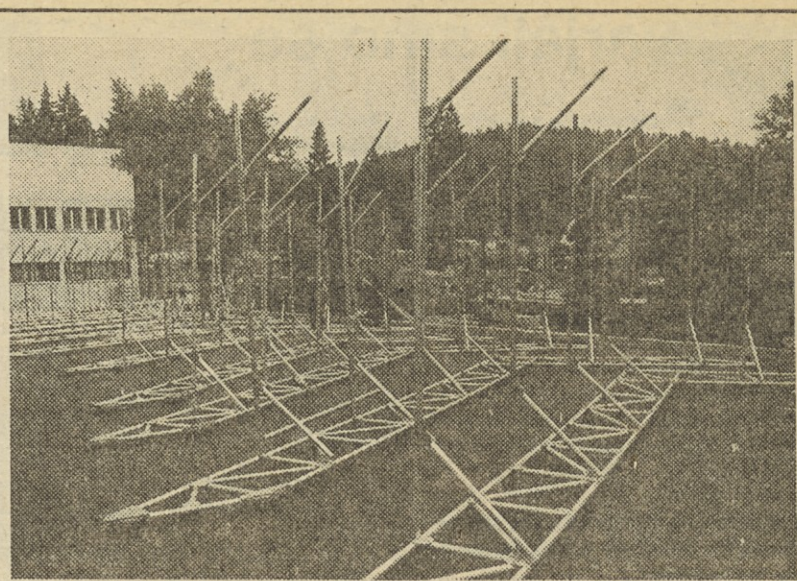
V TOZD in v DO imamo vsako trimesečje izdelane bilance stanja, vendar v praksi to premalo analiziramo in tudi pri poslovnih odločitvah pogostokrat ne upoštevamo.

Kako nam zaloge in razni krediti zmanjšujejo dohodek, kako nam večje serije — večja proizvodnja znižuje stroške smo lahko spremljali le pri simulaciji odločanja. V praksi sicer zasledujemo gibanje zalog po vseh skladiščih, koliko pa nam zaloge zmanjšujejo dohodek ne izračunavamo.

Še bi dal povdarek na sodelovanje pri odločanju. Razdelitev funkcij in z argumenti utemeljeni predlogi za odločitve vedno omogočajo hitre odločitve. V praksi pa z odločitvami pogosto zavlačujemo, čas teče naprej in zato izostajajo dobri rezultati.

Dobro uigran team ima pomembne prednosti pri hitrem in učinkovitem odločanju. Zato bi bilo primerno, da bi računalniško podprto simulacijo odločanja organizirali za vodstva TOZD in za vodstva DO, kjer naj bi vsi občutili posledice odločitev in se pri tem med seboj še bolj spoznali. Dolgoletna praksa in neučinkovite odločitve so prepočasna in predraga šola, zato je mnogo primernejša računalniško podprta simulacija odločanja, ki hitro, brez velikih stroškov izuči sodelujoče o pomembnosti kriterijev v poslovnem procesu.

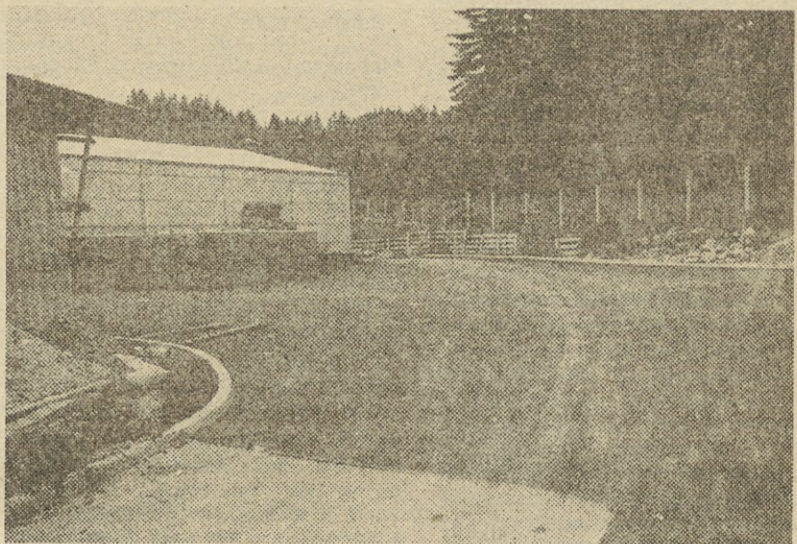
Andrej Cegnar



—Naraščajoči obseg poslovanja, ki terja tudi vse večji pretok reprodukcijskega materiala, je botroval odločitvi kolektiva tovarne TV sprejemnikov na Pržanu, da z montažnimi šotoroma razširijo skladiščne kapacitete. Tako so v letošnjem letu podvojili pokrito površino že obstoječega prostora pod zelenim šotorskim platnom, prav v teh dneh pa zaključujejo montažo novega na tovarniškem dvorišču. Skladiščeni material, kot je znano, šotoruje pod platnom najceneje, pa tudi gradnja zahteva relativno malo časa. Fantje, ki so postavljali aluminijasto konstrukcijo novega skladišča so nam povedali, da svoje delo opravijo v enem tednu.

Z vključitvijo novega šotora »v promet« pa bo dokončno prešlo v zgodovino tudi neracionalno, drago in nepraktično skladiščenje v številnih manjših skladiščnih prostorih, ki so jih imeli raztresene vse od Ljubljane do Kranja.

Hkrati pa potekajo tudi dela, ki bodo precej pripomogla k urejenemu izgledu tovarniške okolice, pa tudi bistveno olajšala notranji transport. Velik del dosedaj prašnih površin so prekrili z asfaltno, uredili bodo zeleni pas, z robniki ločili prometne od parkovnih površin. Lepo urejena okolica seveda spodbudno deluje predvsem na tiste, ki so v tovarni zaposleni, pa tudi vtis na poslovnega obiskovalca lahko pripomore k uspešnejšim dogovorom.



DO—AVTOMATIKA

Pogovarjali smo se

Mojca Lipovšek je v naši TOZD zaposlena od leta 1981. Ta kratek čas, je svoje delo vestno in skrbno opravljala. Redno obiskuje sestanke v našem TOZD in OK ZSMS Slovenska Bistrica. Kljub dejavnosti, ki jih ima še vedno najde čas za svoje hobije — poleti plavanje, pozimi smučanje. Na 1. redni seji konference ZSMS TOZD Tovarna programskih stikal in

relejev Makole, dne 11. 7. 1984 smo Mojco izvolili za predsednika konference.

Kako si predstavljáš nadaljnjo delo obeh naših OO ZSMS ob upoštevanju, da je bilo sedaj nekaj časa mrtvilo?

Dejstvo je, da v preteklem obdobju ni delovala konferenca ZSMS TOZD. To je po mojem mnenju tudi eden od vzrokov, da je bilo prisotno mrtvilo v

(Nadaljevanje na 8. strani)

Zelo pomemben rezultat so v prvem polletju dosegli na tržnem področju. Skupno z Avtomontažo in nekaterimi temeljnimi organizacijami v njihovi DO so dobili naročilo za sisteme COMOLIK v vrednosti 10 mio. dolarjev. Kupcu s katerim so se o tem naročilu dogovarjali že nekaj let bodo te na-

prave dobavili v naslednjih 2 letih. To je vsekakor izreden uspeh in tudi največji izvozni izdelek DO Elektrozeve na konvertibilno tržišče.

Poleg tega so v prvem polletju sklenili še eno prodajno pogodbo v višini 800.000 mio dolarjev, prav tako na konvertibilno tržišče. To naročilo naj bi



Igor Žle v proizvodnji v TOZD RRNS.

Poslovanje v I. polletju

(Nadaljevanje s 6. strani)

šega elementa poslovanja) vpliva tudi na nadaljnjo delitev.

Če čisti dohodek konsolidiramo na nivoju delovne organizacije, ugotovimo, da ga dosegamo v vrednosti 283 milijonov din, kar seveda ne omogoča pokrivanja akontativnih osebnih dohodkov in dopušča le minimalno firmiranje skladov. Dosežen poslovni rezultat v Tovarni PTN ne zadošča za formiranje minimalne višine čistega dohodka za osebne dohodke in sklade, medtem ko višina izgube v tovarnah ATC in Terminali presega čisti dohodek, saj so obveznosti iz dohodka že večje kot ustvarjeni dohodek.

ZAKLJUČEK

Zaradi kolektivnega dopusta tudi v tretjem trimesečju ne moremo pričakovati bistvenega izboljšanja, predvsem zato, ker nekateri fiksni stroški

proporcionalno obremenjujejo poslovni rezultat. Seveda pa si moramo v vsakem primeru postaviti za cilj, da poslovno leto zaključimo s pozitivnim rezultatom.

Člen 18. Zakona o sanaciji in prenehanju OZD še posebej predvideva:

»Delavci v TOZD, ki je izkazala v periodičnem obračunu izgubo, morajo v 45 dneh po poteku za predložitev periodičnega obračuna:

1. ugotoviti razloge, zaradi katerih posluje TOZD z izgubo,

2. določiti program ukrepov za odstranitev vzrokov za izgubo,

3. ugotoviti v skladu s samoupravnimi splošnimi akti morebitno odgovornost delavcev, organov upravljanja in poslovnega organa za nastalo izgubo.

Poleg navedenih bistvenih postopkov zakoniti predpisi zahtevajo v primeru izgube oziroma motenj v proizvodnji še vrsto drugih postopkov.

Pogovarjali smo se

(Nadaljevanje s 7. strani)

delu mladinske organizacije. To se je odražalo predvsem v sektorju Makole. Menim, da je naloga konference ZSMS TOZD Releji Makole, da pripravi plan dela, naloga OO ZSMS Makole in Poljčane pa je, da se te naloge izvršijo. Menim, da ima konferenca ZSMS TOZD Releji Makole na ravni TOZD vlogo koordinatorja pri delu obeh OO ZSMS in da usmerja delo obeh OO. V kolikor bo to konferenci uspelo, bo tudi delo mladinske organizacije zadovoljivo.

Kaj meniš, da bi morali narediti mi mladi, da bi bili bolj povezani med obema sektorjema?

Menim, da je potrebno poiskati skupne točke delovanja, ki bodo zanimive za mlade na obeh lokacijah. S tem bo tudi interes za delo na obeh lokacijah večji. To pomeni, da moramo takšne programe, oziroma dejavnosti vnesti v letne plane dela, kar je naloga članov konference.

Ti si tudi edini letošnji brigadir v naši

TOZD in kaj te je vzpodbudilo, da si se udeležila akcije in kje so po tvoje vzroki za tako majhen odziv?

Vzpodbudo za udeležbo na tej akciji mi je dalo življenje v brigadi, zato sem se že drugič odločila za odhod v brigado. V brigadi spoznaš mnogo mladih ljudi iz vseh koncev Jugoslavije in se s tem poglabijo prijateljske vezi, ki bi naj ostale trajne. Po mojem sta vzroka za majhen odziv v brigade neosveščenost mladine, veliko je pa kmečke mladine, ki mora v tem času pomagati na kmetiji.

Kakšni so tvoji načrti, oz. kaj boš storila kot predsednik mladine naše TOZD?

Delni odgovor je bil podan že na začetku, to pomeni, da se oživi delo mladinske organizacije na ravni TOZD. Nadalje upam, da mi bo uspelo voditi delo konference po programu, ki si ga bomo zastavili. Ob tej priliki bi pozvala vse mladince, da se tvorno vključijo v delo mladinske, se pravi svoje organizacije in v njenem okviru delujejo.

Pavla Marčič

Oba pokala v TOZD Števci

Na tretjem prvenstvu Kibernetike v streljanju z račno puško strelke in strelci iz Števcev niso imeli enakovrednih tekmecev. Članice so pokal osvojile že drugič zapored, člani pa so prevzeli pokal Orodjarni, ki letos ni nastopila z najboljšo ekipo.

Članice s svojimi rezultati in udeležbo vsakoletno napredujejo, kar so dokazale tudi z zmago na Iskriadi, medtem ko so bili rezultati članov nekoliko slabši.

Prvenstvo je bilo na novem strelišču v Kranju, udeležilo pa se ga je 28 tekmovalk in tekmovalcev.

Rezultati:

Članice: ekipno — 1. Števci, 445 krogov; 2. Mehanizmi, 372 krogov.

Posamežno: 1. Oblak Zdenka — 173 (Števci); 2. Bogataj Ljudmila — 156 (Stikala); 3. Rozman Marija — 152 (DS ATS); 4. Gabrijel Vinka — 145 (Mehanizmi), 5. Murko Tatjana — 140

(Števci), 6. Frelih Anica — 136 (TSD), 7. Hafnar Željka — 132 (Števci), 8. Ravnihar Andreja — 122 (Števci), 9. Bohinc Darinka — 114 (Mehanizmi), 10. Božič Nuša — 113 (Mehanizmi), 11. Bohinc Vlasta 96 (Mehanizmi);

Člani ekipno:: 1. Števci — 663 krogov, 2. Orodjarna — 629 krogov, 3. Mehanizmi — 590 krogov, 4. Stikala — 560 krogov.

Posamežno: 1. Rozman Rajko —

180 (Orodjarna), 2. Šolar Boris — 175 (Mehanizmi) 3. Hafnar Janez — 174 (Števci), 3. Zupančič Tine — 170 (Števci), 5. Fojkar Boris — 167 (Števci), 6. Sušnik Jože — 165 (Orodjarna), 7. Frelih Stane — 152 (Števci), 8. Zupan Janez — 150 (Stikala), 9. Šparovec Viktor — 147 (Orodjarna), 10. Pogačnik Janez — 141 (Mehanizmi), 11. Pavlovič Niko — 138 (Mehanizmi), 12. Hafner Stane — 137 (Stikala), 13. Jeglič Bogdan — 137 (Orodjarna), 14. Finžgar Sašo — 136 (Mehanizmi), 15. Vidic Niko — 123 (MN), 16. Tušek Vili — 117 (Stikala), 17. Vidic Štefan — 86 krogov (MN).

Rajko Rozman

S popotovanja kranjskih orodjarjev

(nadaljevanje s prejšnje številke)

Zbudi me se v prekrasno jutro. Dan, ki je pred nami je natrpan s programom izleta. Še jutro nas spremlja mimo Budve, opazujemo prečudovito »slovensko plažo« delo naših graditeljev v od potresa porušeni Budvi. Nova cesta nas pripelje do kraja Vrelo, nato samo še lučaj in smo v zibelki črnogorske zgodovine v Cetinju. Staro mestece na Cetinjskem polju, ki se razprostira na višini 670 — 720 m leži pod samim Lovčenom. Utemeljitelj mesta je bil Ivan Crnojevič v 14. stoletju in vse do leta 1945 glavno mesto Črne gore.

Najstarejša stavba v mestu s cca 13000 prebivalci je Vlaška cerkev iz 1450. leta. Samo cerkev od leta 1858 pa vse do danes varuje 2000 puškinih cevi, katere so Črnogorci zaplenili Turkom. Mesto krasi samostan, ki je bil večkrat požgan, a današnja oblika ima iz leta 1701, katero je postavil vladika Danilo, glavna osebnost pesnitve Gorski venec. Nad mestom kraljuje mavzolej Njegoša, ki je prekrasen vrh in zaključek zgodovine kraja in Lovčena. Naša pot vodi skozi rojstno vas vladike Petra Petroviča Njegoša — Njegošinci, nato pa spust proti Kotorju in že smo v zalivu Boke Kotsorske.

Ta v davnihi potopljena dolina ima v bistvu 6 zalivov in je njena najgloblja točka 42 m pod površino morja. V samem začetku je kraj Tivat z letališčem, nato je stari del Kotorja z znamenito katedralo in kamnitim oltarjem. Pred katedralo je ob zadnjem potresu iz tal začela vreti pitna voda, ki ima zelo veliko kapaciteto. Mesto je razdeljal potres in se obnavlja. Kotor je pomemben tudi kot pristanišče. Lepa, a ozka cesta nas spremlja na potovanju po tem od raznih vojnih velesil prekletim svetom, a z mislijo, da tudi največji sin naše domovine tov. Tito ni nikoli nasedel na obljube lažne pomoči naši domovini, če se odpove tem krajem v korist vojnega arzenala eni ali drugi velesili... Z mislijo, da so tu že zavojevali Iliri, Rimljani in Grki se bližamo kraju Risan, ki je po uvedbi parnikov izgubil svoje prvobitno obmorsko pristanišče prvotnost. A vseeno je vreden ogleda saj je bil nekoč rezidenčni kraj ilirske kneginje Tevte, katere ime danes nosi prekrasen po potresu zgrajeni hotel. Omeniti moram, da je bila v II. stoletju pred našim štetjem kovnica denarja in še danes ga je možno videti, enako kot samostan iz XIII. stoletja ter rimski mozaik iz III. stoletja.

Hotel Tevta nam je nudil dobro kosilo, prijaznost in takoj po kosilu smo začutili tudi pravi zemeljski potres — ne gostinskega, ki nas je prepiral, da tla tukaj še ne mi-

rujejo.... Pot se nadaljuje skozi Kamenare, do Hercegnovega edinega večjega pristanišča, ter vstet »anskega turističnega« kraja, ki pa s svojo novogradnjo skoraj izgublja čas obmorskega mesta... Takoj zatem je na sporedu ogled turističnega kraja Igalo. Tudi ta kraj zgublja čar s preveč razbohoteno sodobno gradnjo. Smatram, da bi čar zdraviliškega obmorskega kraja moral obdržati, prav tako pa bi moral s spominskim muzejem odpreti vrata do zgradb, kjer je bival in snoval svoje načrte, tvorec neuvrščene Jugoslavije tovariš Tito.

Pot nas vodi preko republiške meje, mimo nasadov, letališča, do bisera turizma Dubrovnika. Mesto obkroženo z otoki je med prvimi dobile zlato medaljo Evrope za zaščito spomenikov kulture l. 1976. Dubrovnik mesto kamenja s kamnitim gradom, stolpi, vodnjakom, zidnimi kaskadami, z znamenitim trgov (Placa), cerkvijo svetega Vlahs s pozlačenim kipom svetega Vlahs iz 15. stoletja, katedralo, staro mestno luk, staro Franjevo apoteko, velikim Onofrijevim vodnjakom, z obzidjem nad katerim bedi sodobna žičnica in TV stolp.

Ogleda vredno, a ne za en dan, ampak teden dni, da lahko poseliš še v prijetnih malih »kafanih«, ki te z ne predragimi uslugami gostoljubno sprejmejo medse, a pazi, da to ni takrat, ko kraljuje na igriščih sveta ljubljani Hajduk... ker takrat gost ni prvi, prvi je nogomet...

Večer lega na mesto, ko se poslavljamo od njega, še kratka vožnja do letališča pri Čilipih, ter že se poslavljamo tudi od odličnega, prijaznega šoferja panonskega avtobusnega podjetja tov. Pavičić Stjepana, ki nas je več dni vljudno in srečno vozil po zavitih in ozkih cestah Črne gore in Dalmacije. Odhajamo. Poslavljamo se v želji ponovnega videnja vsega, kar smo že in še nismo videli v teh krajih. Letalo JAT nas sprejme v svoj trup z enournno zamudo in popelje nas po prekrasni vožnji do deževnega Zagreba. Od tam na obilno večerjo v gostilno Opara v Trebnjem in noč se je prevesila v jutro, ko se bližamo Kranju in svojim domačim ognjiščem.

Izlet, ki so ga delavci delovne organizacije Kibernetika TOZD Orodjarna doživeli, kljub temu da je bil cenen in obročno plačan, za kar gre zasluga tudi tovarišicam iz oddelka OD, ki so s svojim dodatnim delom pomagale pri izvedbi, je bil enkratno doživetje za vseh 50 udeležencev. Take organizacije, ter turistične navdahnjenosti s strani organizatorja in udeležencev si lahko samo želimo.

Potočan

ISKRA—AVTOMATIKA

Triatlon Bled '84 — praznik rekreativcev

Če so bile olimpijske igre v Los Angelesu praznik športnikov celega sveta, je bil prvi slovenski triatlon na Bledu, v nedeljo. 12. 8., prav gotovo praznik ljubiteljev rekreacije. Tega dogodka rekreativci Iskra—Avtomatike seveda nismo zamudili, zato smo se udeležili prireditve z ekipo devetih zagriženih triatloncev in z večjim številom spremljevalcev in navijačev.

Preizkušnja se je začela s plavanjem v Zaki, kjer je množica skoraj 600 udeležencev zaplavala po 2 km dolgi veslaški progi proti hotelskemu središču Bleda. Po hitrem preoblačenju smo se s kolesi podali na 60 km dolgo slikovito pot, ki je potekala skozi Bohinjsko Belo, Jereko, Staro Fužino, Bohinj in spet nazaj na Bled, kjer sta nas čakala še dva kroga teka okoli Blejskega jezera — 12,5 km. Prav ta prehod s kolesa na tek pa nam je predstavljal najresnejši problem, ki pa smo ga s trmo in pomočjo številnih navijačev uspešno prebrodili. Na cilju smo si vsi zadovoljno stiskali roke, saj smo se dobro zavedali, da smo vsi zmagovalci te zahtevne preskušnje.

Čeprav je bil triatlon rekreacijskega značaja in rezultati niso bili glavnega pomena, pa le-ne moremo mimo odličnega rezultata Toneta Urankarja iz TOZD Razvojni institut, ki je po odličnem plavanju zelo dobro nadaljeval tudi vožnjo s kolesom in tek ter si tako priboril na koncu 10. mesto. Pa tudi ostali smo več kot solidno zastopali barve ISKRA—AVTOMATIKE. Dosegli pa bi še boljše uvrstitve, če se ne bi nekateri preveč razgreti udeleženci »šlepal« z avtomobili na jereški klanec.

Prvi slovenski triatlon s 600 udeleženci in več kot 3000 gledalci je odlično uspel, vendar imamo kljub temu nekaj pripomb na pomanjkljivo organizacijo. Organizator TD Bled bo moral v bodoče nujno okrepiti svoje vrste, saj je zanimanje za to prireditev presleglo vsa pričakovanja.

Pomanjkljivo pa je bilo tudi servisiranje, prva pomoč in zavarovanje kolesarske poti. Kljub temu se zavedamo, da smo si tako tekmovalci kot organizatorji na prvem triatlonu nabrali predvsem izkušnje in zato naj velja: Bilo je lepo! Na svidenje naslednje leto na Bledu!

Tomaž Furlan

Igralke in igralci tenisa — POZOR!

6. tradicionalno prvenstvo Iskre v tenisu (TENISKRA) bo 8. in 9. septembra 84 ob 9. na teniških igriščih v Kranju.

Prijave sprejemata od petka, 7. septembra: Vlado Sofranieviski, (Telematika) 064-28-861 ali 27-961 int.: 5-2656 ter Rajko Kožar 064-22-221 ali 24-351, int.: 29-52.

ZAHVALE

Ob boleči izgubi moje drage mame

MARIJE ŠTURM

se iskreno zahvaljujem sodelavcem kontrole, montaže številčnika ter ostalim delavcem tozda Števci za izrečeno sožalje ter denarno pomoč

hči Danica Šturm.

Ob boleči izgubi moje ljubljene mame

JOZEFE KRAPEŽ

se iskreno zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem produkcije števcev posebno elektroforezi za izrečena sožalja in denarno pomoč

žalujoča hčerka Marija Žigon.

Ob tragični izgubi mojega očeta

LEOPOLDA TOMAŽIČA

se najiskreneje zahvaljujem sodelavcem GPP TOZD Števci in montaži števcev za podarjeni venec in cvetje ter denarno pomoč. Vsem še enkrat iskrena hvala!

sin Ljubo Tomažič.

Ob boleči izgubi najinega brata

CIRILA BLAGOVIČA

se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem TOZD Stikala in TOZD MKD za izraze sožalja in denarno pomoč

Rezka Dolinar z družino Angela Jenko s sinom Srečkom.

Ob smrti drage mame

MARIJE ŠENK

se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem TOZD Stikal — montaža, posebno pa še tehnični kontroli Stikal za izražena sožalja, darovano cvetje in denarno pomoč hčerka Anica Jurančič.

ORGANIZACIJSKI ODBOR ZABAVNO-GLASBENE PRIREDITVE »ZLATA SLUŠALKA« 84« OBJAVLJA

RAZPIS

za sodelovanje na prireditvi »ZLATA SLUŠALKA 84«. Pevce amaterje in kantavtorje obveščamo, da bo prireditev 26. oktobra 1984 ob 18.00 uri v dvorani Telematike na Laborah.

Prijava naj vsebuje naslednje podatke: kratek življenjepis, poklic in zaposlitev; konjičke, točen naslov in telefonsko številko v službi.

Prva vaja za nastopajoče pevce bo v petek, 28. septembra 1984 ob 15.00 uri v hotelu Creina v prostoru diskoteke. V primeru, da se kateri od prijavljenih pevcev ne bi mogel udeležiti vaje v petek, lahko pride na vajo v soboto, 29. septembra 1984 ob 10.00 uri.

Na vajo je obvezno treba prinesiti s seboj kaseto z dvema ali tremi pesmi. Kasete morajo biti podpisane, da ne bi prišlo do zamenjave.

Samostojni ansamblji dobijo vse aparature, ozvočenje, priključke pri ansamblu »Modrina«, razen kitare in sintetizatorja.

Vsak, ki želi sodelovati na tej prireditvi, se mora predhodno **prijaviti na navedeni naslov**, to pa zaradi priprave seznama in žrebanja vrstnega reda nastopajočih.

Prijave sprejema: Milena Jensterle, Iskra Telematika Kranj, Ljubljanska cesta 24 a, TOZD Terminali, tel. štev.: 064—26-580. Prijavite se lahko do 26. septembra 1984.

Mladinski pozdrav!

PLANINSKO DRUŠTVO ISKRA PRIREJA PLANINSKI IZLET

ČEZ POHORJE

po slovenski planinski transverzali od Maribora do Slovenjgradca. To je prvi izlet iz programa PD z namenom, da v nekaj letih prehodimo celotno slovensko planinsko transverzalo.

Odhod bo v petek, 31. 8. 1984 ob 14.30 izpred ljubljanske železniške postaje (pod uro), kjer se bomo z zelenim vlakom odpeljali do Maribora in od tu z žičnico in nato še peš približno eno uro do Mariborske koče. V soboto gremo prek Ruške koče, Rogle, spomenika Pohorskega bataljona, Lovrenskih jezer do Ribniške koče (osem ur hoje), kjer bomo drugič prespali. V nedeljo gremo prek Črnega vrha in Velike in Male kope ter Kremžarjevega vrha v Slovenj gradec (pet ur hoje). Od tu se vračamo z avtobusom v večernih urah v Ljubljano.

Izlet terensko ni prezahteven, potrebna je le primerna obutev ter pelerina za primer dežja.

Cena izleta je 350 din.

Prijave sprejema Dolfi Divjak, tel.: 214-212, int. 304 do srede, 29. 8. 1984 do 12. ure (zaradi rezervacije vlaka).

NA TRIGLAV

bomo šli Iskraši v nedeljo in ponedeljek, 2. in 3. septembra 1984 v organizaciji Planinske sekcije DO Iskra Kranj.

Avtobus nas bo v soboto ob 5. uri prepeljal izpred hotela Creina do Rudnega polja na Pokljuki, od koder je najlažji pristop na Triglav. Od tu se bomo povzpeli mimo Vodnikovega doma (3 ure) na Kredarico (2 uri) in po dobro zavarovani poti čez Mali Triglav na glavni vrh kralja Julijcev (1 ura). Po razgledovanju bomo sestopili na Dolič (2 uri), kjer bomo prenočili. Naslednji dan se bomo povzpeli na Kanjavec (1,5 ure) in čez Hribarice sestopili na Prehodavce (1,5 ure). Nadaljevali bomo po dolini triglavskega jezera in čez Komarčovo v Bohinj (3 ure), kjer nas bo pri slapu Savice čakal avtobus.

Za vodstvo izleta bodo poskrbeli vodniki F. Ješe, L. Zelnik, P. Leban in J. Šparovec. Udeležencem priporočajo dobro planinsko opremo predvsem zaradi dolžine poti. Cena prevoza bo 250 din.

Prijave in vplačila sprejema Volga Pajk iz tajništva DO ERO, tel.: 2822 do srede, 29. avgusta.

Mednarodni šahovski turnir

Šahovsko društvo Murka Lesce je v počastitev krajevnega praznika Radovljice na Šobcu organizirala zanimiv mednarodni tradicionalni moštveni hitropotezni turnir. V prvi skupini so bili najboljši šahisti društva Maribor.

Šahisti Iskre smo nastopili s štirimi moškimi in eno žensko ekipo. Prva ekipa v postavi: Podlesnik, Jeras, Antonijević, Golja, Justin je z 9 meč točkami in 14 turnirskimi točkami v drugi skupini osvojila prvo mesto. Na Šobcu so bile prvič uvedene za moštvena tekmovanja meč točke po zgledu nogometašev.

Iskra II, za katero so igrali: Krek, Jerina,

Brezigar, Černe je v tretji tekmovalni skupini s 2(6,5) pristala na zadnjem šestem mestu.

Enak uspeh je v četrti skupini s 3(5,5) dosegla s šahisti Lojze Deželak, Zaplotnik, Zadravec, Kmetič, Jereb ekipa Iskra III.

Mnogo bolje so se odrezali šahisti Iskre Commerce, ker so v šesti skupini zmagali. Šahisti Mišček, Mihelčič, Šoukal in Boncelj so nabrali 8(15) točk. Ženski Hribar in Skulj sta osvojili četrto mesto. Zmagovalci skupin so prejeli zelo lepe pokale. Moštvo Maribora pa je prevzelo še prehodni pokal.

Bogdan Brezigar

KOLESARSKA TRANSVERZALA ISKRA — AVTOMATIKA

1. Namen kolesarskega maratona: počastitev 35. letnice Iskra—Avtomatike

2. Program kolesarskega maratona: 3-dnevno kolesarjenje na relaciji: Ljubljana—Poljčane—Makole—Novo mesto—Dobrepolje—Ljubljana (310 km)

prvi dan: 119 km Ljubljana—Kamnik—Celje—Makole (prenočitev v Makolah ali Rogaški Slatini)

drugi dan: 108 km Makole—Kumrovec—Brezice—Novo mesto (prenočitev v Novem mestu)

tretji dan: 83 km Novo mesto—Žužemberk—Dobrepolje, obisk obrata Dobrepolje, popoldan vožnja do Ljubljane

3. Čas in kraj odhoda: v četrtek 13. 9. 1984 ob 7.00 zjutraj izpred poslovne stavbe CSA

4. Pravico udeležbe: imajo vsi delavci Iskre Telematike, ki imajo kondicijo in v lasti »kolo«, sodelujejo pa lahko tudi drugi delavci SOZD Iskra

5. Stroški: vsak udeleženec vplača prijavnino v višini 500 din (za delno kritje stroškov), ostali udeleženci — delavci izven DO pa vplačajo 800 din prijavnine ter si krijejo stroške prenočevanja

6. Prijave: prijave sprejema Služba za družbeni standard Ljubljana, Kotnikova 6, do 1. septembra 1984

7. Priznanja: vsak udeleženec prejme medaljo za prevoženo etapo ob prihodu na cilj v Dobrepolju

8. Zeljia: čimvečja udeležba delavcev iz vseh temeljnih organizacij DO

9. Opomba: Udeležba na-lastno odgovornost!

Vse dodatne informacije dobite po tel.: 312-322 int. 274, 330

Tečaj jadranja na deski

Za vse delavce, ki jim je še ostal spomin na komaj minuli dopust in brezskrbno jadranje na deski in za vse tiste, ki se želijo naučiti jadranja Služba za družbeni standard organizira 3-dnevni tečaj v Lanterni pri Poreču.

Odhod v Lanterno z avtomobilom oz. avtobusom bo dne 20. septembra 1984. Prevoz si udeleženci organizirajo sami. Nastanitev bo v hotelu Lanterna. V ceno tečaja, ki znaša 2.000,00 din so vključeni 3-penzioni ter stroški za vaditelje. V Lanterni je možnost izposojanja deske, uporabo si krijejo udeleženci sami (220 din/h). Ob koncu tečaja je predvidena tudi regata v jadrniju na deski.

Vse podrobnejše informacije ter prijave z vplačilom cene tečaja sprejema: Služba za družbeni standard, Ljubljana, Kotnikova 6, tel.: 312-322 int. 330 ali 274. Zadnji rok prijave: 10. 9. 1984.

Priporočamo in upamo na čimštevilnejšo udeležbo, saj nudi tečaj vsem dovolj gibanja na svežem zraku, v vodi ter veliko prijetnega razpoloženja!