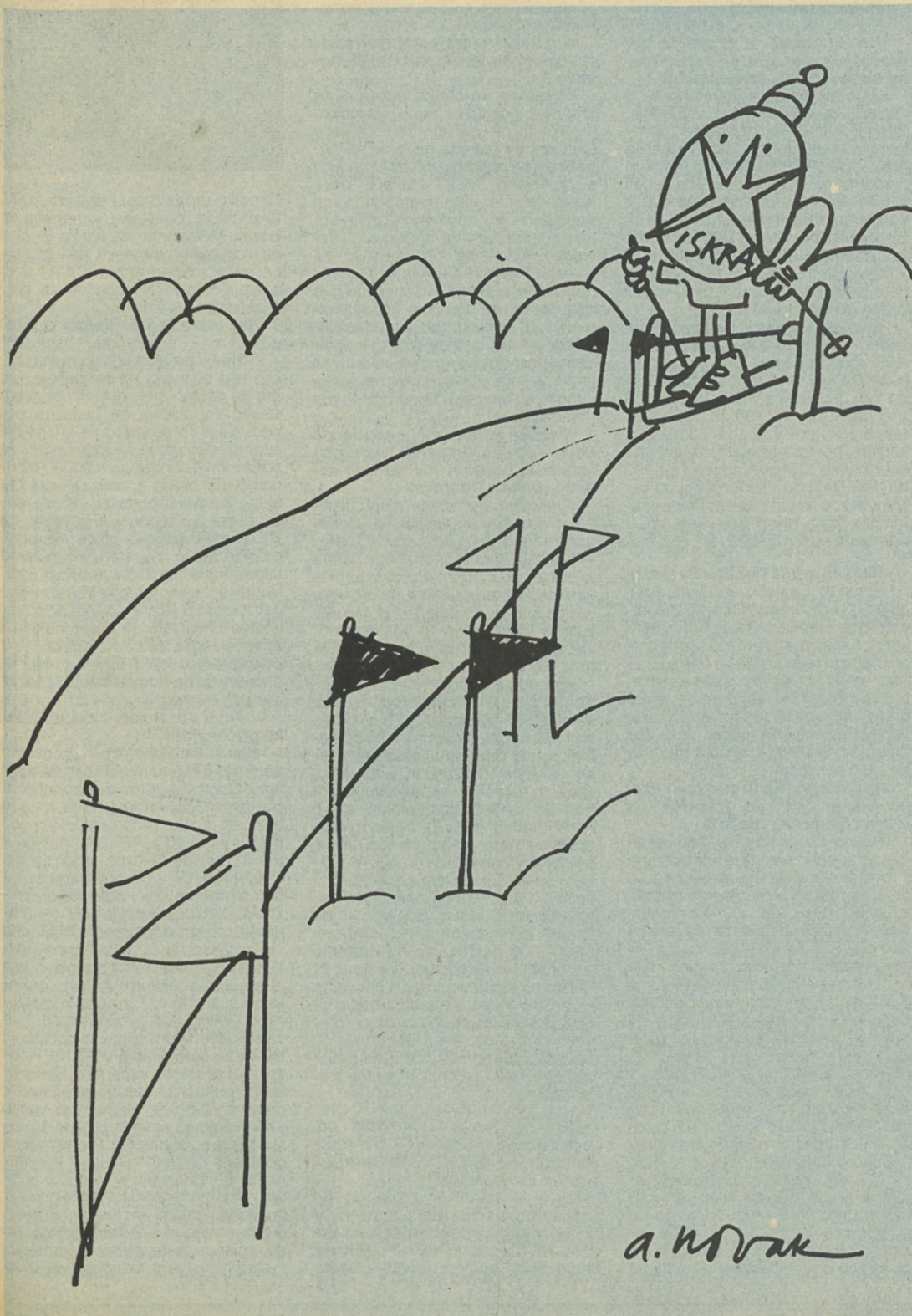


Iskra



9

Iskriada v veleslalomu ni kot olimpiada v skokih! Če je v Calgaryju slabo vreme, tekmo ves teden prelagajo z Rogle pa moramo takoj nazaj v službo.



Vihar in snežni metež

»In ta Rogla je bila minulo soboto gostitelj XXVI. zimskih športnih iger SOZD Iskra,« smo zapisali v prejšnji številki našega tednika. Pa le ni bilo tako. Ker tiskamo glasilo že v petkih in ker smo se dobro zavedali, tudi po izkušnjah s tekmovanjem Elementov, da lahko igre zaradi slabega vremena odpadejo, smo se izogibali pisanju o tekmah in raje uporabili besede, kot npr. gostila. Po tem, kar se je v soboto z vremenom dogajalo na Rogli, pa tudi ta beseda nikakor ni ustrezna: na Rogli, kdor je sploh prišel nanjo, je bilo skrajno negostoljubno. Še našega sodelavca, znanega slovenskega karikaturljuba Andreja Novaka, smo shecali, da je na temo smučarskih iger pripravil prijetno karikaturu, toda, kdo bi si mislil, da lahko vreme na Rogli tako pokaže zobe.

Toda tudi to je res, da je v gorah že tako, da se lahko lepo vreme hitro pokvari in v tem ni Rogla nobena izjema, zamerimo pa upravljalcem tega smučarskega centra, da že v dolini, 17 km pod Roglo, ne obvešča, da je smučišče zaprto. No, tudi cesto so začeli pluziti šele po deveti uri...

In kaj zdaj?

Precej denarja, ki ga v Iskri namenjamo in zbiramo za športne igre, smo v soboto kljub odpovedani tekmi že porabili. Največ ga je seveda šlo za kosilo premraženim tekmovalcem, precej tudi za prevoze, nekaj za pokale in medalje, tudi izvajalcu iger, SK Brnik bo treba nekaj odšteti, saj je bilo že v petek vse pripravljeno za sobotni obračun, to pa je skoraj tudi vse. Prihranili smo denar za žičnice, smo tudi obojestranski dolžniki z Branikovci, itd. pri vsem tem pa smo letos porabili kljub višjim cenam precej manj denarja kot minula leta. Športni referenti se zavzemajo, da bi Zimske športne igre izvedli, končna odločitev pa bo padla na torkovi (8. III.) seji Koordinacijskega odbora sindikata Iskre.

LD

...prijaviti v začetku marca

izgube na posameznih programih. «**Je v zvezi s tem vodstvena ekipa doživela spremembe?**»

«Sprememba je bilo precej, nekaj ob polletju, zadnje januarja, deloma tudi zaradi reorganizacije. Zadnja je mag. Bojan Hladnik, ki je prevzel skupno dejavnost, dr. Brane Popovič pa vodenje velikih komutacijskih sistemov (ATC). Smatram, da je formirana.»

«**Ukinitev tozovd pa vam ne gre na roko pri prijavi naložbe?**»

«Zastavi se načelno vprašanje, je Telematika sposobna investirati ali ne, če interpretiramo zakonodajo, potem ni. Toda, poglejmo drugo plat, investicija je del tehnološkega prestrukturiranja, ne gre zgolj za nadomeščanje tehnološko zastarelega programa, temveč tudi za tehnološko navezavo, za naslonitev na sodobno tehnologijo. S tega vidika je investicija potrebna in upravičena, sicer pa, investicijska odločitev je padla že leta 1983, zaradi odlaganja se pojavlja v vse bolj ostri luči. Mislim, da jo bomo tudi formalno upravičili, čeprav težko, z minimalnimi pogoji.»

«**Naložbo ste zdaj zmanjšali, zakaj?**»

«Prvotno je bila zasnovana z veliko globino osvajanja posameznih elementov, komponent, smatramo, da zaradi postopnega nadomeščanja oziroma prodaje novih sistemov ni umestno v prvi fazi instalirati vseh kapacitet, v prvi fazi začnemo s proizvodnjo 50 do 100 tisoč ekvivalentnih linij, kar ne

opravičuje celotne globine osvajanja. Seveda pa to ne pomeni, da ga ne bomo nadaljevali v prihodnjih letih, prodaja bo ekonomsko opravičevala nadaljnjo globino osvajanja, tako da se bomo v končni konsekvenci približali prvotnemu obsegu.»

«**Kaj vsebinsko to pomeni?**»

«V investiciji ohranjamo celotno softwearsko proizvodnjo v prvotni obliki, se pravi celotno projektivno, programiranje, aplikacije za posamezne kupce oziroma trge, znižujemo pa globino hardwareškega osvajanja, se pravi fizične proizvodnje za ta sistem, vendar ohranjamo instalirane zmogljivosti tiskanih vezij, vtičnih enot in jih usmerjamo na osvajanje posameznih komponent.»

«**Kolikšna bo vrednost naložbe?**»

«Predpogoj je bil tudi, da ponovno začnemo celotne investicijske procedure, da torej znesek ostane enak. Eskalirana vrednost investicije, ki je bazirala na cenah leta 1986, je znašala 41 milijard dinarjev. Začenjamo z investicijskim zneskom 23 milijard dinarjev na osnovi januarskih cen, smatram, da jo bomo konec letošnjega leta zaključili z vrednostjo 41 milijard.»

«**Gorenjska banka je že dala pozitiven odgovor, kaj pa Gospodarska banka Ljubljana?**»

«Glede nato, da se je konzorcij bank, ki se je sestel pred štirinajstimi dnevi, strinjal z naložbo, računamo, da bo tudi izvršilni odbor Gospodarske banke, ki se bo predvidoma sestel 25. februarja, sprejel pozitiven sklep. Kar zadeva proceduro, je v tej zadnji fazi postavljen oster tempo, zaenkrat teče v redu in računamo, da bomo lahko investicijo prijavi v začetku marca.»

«**Gospodarska banka je baje soglasje pogojevala s tem, da naj riziko prevzame gorenjska banka?**»

«Telematika je komitent obeh, devizno poslujejo preko Gospodarske banke, ki je upravičeno zahtevala finančno usposobitev Telematike, tako govorijo tudi ekonomski razlogi, tako mislimo tudi mi. Smatramo, da je tudi v republiki zdaj več pripravljenosti za dolgoročno saniranje Telematike, lahko rečem, da le dozoreva to spoznanje.»

«**Dileme glede izbire partnerja, Alcatela ali Siemens, pa se še niso polegle?**»

«Pogodbe so bile podpisane leta 1983, razlogi, da celotna procedura ni bila speljana, so notranji in zunanji. V tem času se je v svetu pri pregrupiranju multinacionalnk na področju telekomunikacij marsikaj zgodilo, naš bivši partner je prešel v sklop večjega sistema, vsa manjša podjetja se na nek način navezujejo na večja, bodisi preko kapita-

la, tržne ali razvojne funkcije. Preveriti smo želeli, če Alcatel stoji za pogodbo, pa tudi poglobiti odnose s to hišo. Dolgoročna razvojna in tržna pozicija Telematike bo seveda boljša, če ne bomo povezani le licenčno. Zagotovitve gredo v tej smeri, predvsem pa je bila odločitev glede izbora sistema ponovno potrjena, vse elemente smo temeljito pretehtali, pri nas dilem ni več, skrajni čas pa je, da investicijo uresničimo, saj bomo sicer izgubili pozicije, ki jih še imamo. Ne moremo vendar nenehno odpirati dileme, odgovornost je prevelika, ne le na ravni delovne organizacije, tudi sozda.»

«**Če vas prav razumem, sodelovanje z Alcatelom v bodoče ne bo goli nakup licence?**»

«Sovlaganje je bilo predvideno že na samem začetku, želimo kvaliteten vložek partnerja, potem pa tudi potrditev, da postajamo del njegovega planskega sistema in tako dobimo tudi pomembnejšo tržno funkcijo, da smo lahko vključeni v njegov razvoj, priključeni na njegove razvojne dosežke.»

«**Ali že lahko poveste, kolikšen bo kapitalni vložek Alcatela?**»

«V tem trenutku pogajanja že potekajo, tudi pravno stvari še niso določene, saj bo vlaganje postopno. Ko bodo pogajanja končana, bom lahko povedal, ni korektno, da bi prej objavljali takšne informacije.»

Širitev gospodarskega sodelovanja s Poljsko

V torek, 23. februarja, je v Iskro Telematika prispela poljska delegacija, ki jo je vodil Wladyslaw Gwiazda, minister za gospodarsko sodelovanje s tujino. V razgovorih so gostje izrazili velik interes za nadaljnjo širitev gospodarskega sodelovanja, ki je bilo že doslej vzorno.

Leta 1972 je Iskra ustanovila svoje predstavništvo v Varšavi. Dotedanje posamične prodajne aktivnosti in plasmaje na Poljskem je namreč sklenila zasnovati in razviti sistematično in dolgoročno. Podpisane so dolgoletne kooperacijske pogodbe o proizvodnji in poslovno-tehničnem sodelovanju zlasti na področjih, kot so elementi za elektroniko in radiokasetofoni (s firmo Unitra), barvni televizorji (Polkolor), avtoelektrika (Polmot) in električna ročna orodja (Inter-Vis).

Vrednost izpolnjenih pogodb je lani znašal 20 milijonov dolarjev. Poslovno-tehnično sodelovanje in proizvodna kooperacija narekujejo tesno povezavo tudi pri načrtovanju in izdelavi specialne opreme in orodij, kar povzroča stalno rast vrednosti izmenjave. Za leto 1988 je sklenjenih že za 25 milijonov dolarjev poslov.

Ob delu so se med Iskraši in poljskimi partnerji stkale pristne prijateljske in strokovne vezi, ki so tudi eden izmed razlogov, da se obseg sodelovanja vse od leta 1982 povečuje za okrog 30% letno. Seveda pa ga je možno razširiti na nova področja, kot so elektrooptika, sesalne enote, računalništvo in še posebej digitalna telefonija. Pravkar potekajo razgovori s poljskim proizvajalcem ZWUT o možnosti prenosa teh-

nologije za izdelavo najsodobnejše digitalne telefonske centrale sistema SI 2000. Iskra lahko nudi tudi znanje in izdelke za avtomatizacijo

cestnega in železniškega prometa, pri čemer ima bogate izkušnje.

Kazimir Mohar



Poljska delegacija v Iskri Telematiki (foto: Dean Dubokovič)

Za nerazvite vse višji prispevki

Zaradi nenormalnega povečevanja prispevkov za nerazvita območja v Jugoslaviji, zaradi vse višjih prispevkov za samoupravne interesne skupnosti in družbene dejavnosti si Iskra Commerce lani ni zagotovila nobenih sredstev za razširjeno reprodukcijo. Prispevke je morala pokrivati iz ustvarjene akumulacije preteklega obdobja.

Preden pogledamo Iskrine tržne rezultate v minulem letu ter gospodarjenje Iskre Commerce kot Iskrine tržne organizacije — zapis smo razdelili na dva dela — ne bo odveč nekaj splošnih podatkov o gospodarjenju v letu 1987, v letu, za katerega mnogi pravijo, da bi ga bilo treba čimprej pozabiti...

Zaradi vse slabših pogojev gospodarjenja kar polovica industrijskih panog v Jugoslaviji ni dosegla ravni iz leta 1986, obseg industrijske proizvodnje v Sloveniji se je celo zmanjšal, zmanjšali sta se tudi produktivnost in devizne rezerve, preskrbljenost z reprovromateriali je bila izredno slaba, oplahnela pa so tudi naročila na domačem in tujem trgu, k vsemu temu pa sta se pridružila še neplačevanje računov in pomanjkanje obratnih sredstev. Osebnih dohodki so bili kljub izrednemu porastu realno nižji kot leto poprej.

Seveda bi lahko naštevati še številne vzroke in njihove posledice, nedvomno pa so novembrski ukrepi pahnili velik del najproulzivnejših delov slovenskega gospodarstva v absurden položaj. Pri vsem tem se je obremenitev slovenskega gospodarstva za manj razvite v zadnjem obdobju podvojila..., novembrski cenovni premiki pa so skoraj izničili lanskoletno akumulacijo slovenskega gospodarstva.

In v takšnih gospodarskih pogojih smo lani poslovali tudi v Iskri, v vseh njenih temeljnih in delovnih organizacijah, tudi v Iskri Commerce. Po posameznih tržnih področjih in dejavnostih v IC-ju so bili problemi sicer različni, povsod pa so bili še kako prisotni.

Občutno zmanjševanje kupne moči v Jugoslaviji

Na jugoslovanskem tržišču se je Iskra srečevala lani z zelo spremenljivimi pogoji gospodarjenja, stalnimi posegi na tržišče, z zamrznitvami cen in investicij ter nestalno politiko osebnih dohodkov, torej do naše kupne moči. Kljub vsemu temu je Iskra lani prodala na jugoslovanskem tržišču za skoraj 60 milijard dinarjev. To je za 6% več kot so v IC-ju načrtovali in kar za 88% več kot leto poprej. Seveda je ta slednji odstotek v najtesnejši odvisnosti od višjih cen in ne toliko od povečane obsega prodaje. Ob tem je treba takoj poudariti, da negativnih pojavov na jugoslovanskem tržišču Iskra proizvodnja ni občutila v tolikšni meri zaradi bistveno povečane aktivnosti lastne predstavniške in trgovske mreže.

Uspešni na razvitem zahodu

Od načrtovanega konvertibilnega izvoza v višini 123,5 milijonov dolarjev Iskra lani realizirala kar

meznih državah smo najbolj uspešno tržili v Veliki Britaniji, Italiji, Španiji in Grčiji, slabše pa v ZR Nemčiji, Avstriji in Švici. Najboljše rezultate sta dosegli delovni organizaciji Kondenzatorji in Rotomatika, izvoznega plana pa niso realizirale CEO, Elektrozveze, Delta, Avtomatika in Merilna elektronika.

Plačilna nesposobnost DVR

Izvozna obveznost Tržnega področja DVR v Iskri Commerce je znašala lani 66,4 milijone dolarjev, realiziranih pa je bilo le 52,4 milijone dolarjev. Seveda si lahko odstopke o izpadu hitro izračuna, pri vsem tem pa je bil naš lanski izvoz v dežele v razvoju celo nižji kot leto poprej.

Zmanjšanje izvoza je predvsem posledica izredno zaostrenih tamkajšnjih pogojev gospodarjenja, še poseben problem pa je plačilna nesposobnost teh dežel.

Kljub temu pa so nekatere Iskrine delovne organizacije kar dobro, če ne kar odlično prodajale v ta del sveta: Kondenzatorji so izvozni plan uresničili 176%, Elektromotorji 153%, Avtoelektrika 127% in Kibernetika 113%. Največje negativno odstopanje od letnega plana sta imela Telematika z 62% in Elektrozveze z 21%.

Upadanje kupne moči v deželah v razvoju potrjuje tudi razmerje med komercialnimi posojili in rednim izvozom: lani je bilo 80:20, leto prej pa 54:46.

Vse bolj zastareli tudi v SEV

Izvozna številka v minulem letu za Tržno področje SEV je bila nekaj čez 123 milijonov dolarjev, realizirali pa smo jo le 74%; ta številka je tudi za 9% manjša kot leta 1986. Po proizvodnih sektorjih v Iskri Commerce so plan prekoračili le v sektorju NDR (108%). Največji izpad je nastal v trženju s Sovjetsko zvezo, zlasti zaradi izpada naročil.

Položaj na sovjetskem tržišču je izredno kritičen zaradi debalansa v trgovinski menjavi in prenove njihove zunanje trgovine, kar vse povzroča nejasnosti in probleme pri realizaciji naših pogodbenih obveznosti. Vse bolj izrazite so tudi zahteve po kompenzaciji izvoza z uvozom. Pri vsem tem je gotovo še najbolj kritično to, da postajajo Iskrini izdelki tudi za to tržišče vse bolj zastareli.

Nabavna dejavnost

V dejavnosti domače nabave je Iskra Commerce za potrebe Iskrine proizvodnje presešla letni načrt, in sicer za 9%, v primerjavi z letom 1986 pa je to za 68% več. Na jugoslovanskem tržišču je Iskra kupila za skoraj 40 milijard dinarjev.

Medtem pa smo iz tujine uvozili za dobrih 142 milijonov dolarjev

strani je to za 18% več kot si je Iskra zastavila v uvoznem načrtu, po drugi pa za 26% manj kot leto prej. Različne uvozne omejitve so najbolj prizadele uvoz opreme, saj smo jo v primerjavi z letom 1986 uvozili kar za polovico manj. Ta problem je Iskra lani nekako premoščala z uvozom opreme v zakup oziroma začasni uvoz.

Seveda so bili veliki problemi tudi pri nakupih repromaterialov v tujini. Te težave je Iskra reševala s povečanjem kooperacijskega uvoza.

Zastopanje — prvi korak h kooperacijam

Dejavnost zastopanja tujih firm se je v minulem letu srečevala s problemom pomanjkanja deviz in denarno likvidnostjo, s stagnacijo investicij in s kasnitvijo deviznih plačil principalom — tudi preko pol leta — zaradi vsega tega pa je imela velike zamude pri dobavah rezervnih delov in pri drugih dobavah.

Vso pozornost so v tej dejavnosti Iskre Commerce namenili tudi širitvi poslovno-tehničnega sodelovanja med Iskrinimi proizvodnimi organizacijami in tujimi firmami, ki jih

zastopajo. Tako na primer se je iz zastopniškega razvilo v kooperacijsko sodelovanje med Avtomatikom in Cerberusom, že v kratkem pa bo verjetno prešlo na takšno višjo raven tudi sodelovanje med Električnimi ročnimi orodji in japonskim proizvajalcem Ryobi.

Iskra je lani sodelovala kar na 32 sejmih

V dejavnosti marketinških raziskav in komuniciranja so v letu 1987 realizirali naslednje pomembne naloge: izdali so Priročnik za označevanje izdelkov, naredili so preko 20 raziskovalnih nalog ter kupili 13 tujih študij za potrebe Iskrine proizvodnje, v sejmski dejavnosti so pripravili kar 32 sejmov in razstav, od tega 21 v tujini, v Institucionalnem komuniciranju pa so lani zaključili opazno triletno akcijo »Iskra znanje za prihodnost«.

Izredno uspešno obmejno gospodarsko sodelovanje

Iskra je lani preko maloobmejnega prometa izvozila za 5,5 milijarde lir in uvozila za Iskrine delovne organizacije za 3,5 milijarde in za druge za 2,1 milijardo lir.

LD
(Nadaljevanje prihodnjic)

Vabilo

Vabim vas na 10. zasedanje delavskega sveta SOZD Iskra, ki bo v **sredo, dne 9. marca 1987 ob 9.**, v prostorih Iskra PCC, Ljubljana, Trg revolucije, velika sejna dvorana v pritličju z naslednjim predlogom dnevnega reda:

1. Informacija o izvršitvi in izvajanju sklepov 9. zasedanja DS SOZD Iskra z dne 16. 2. 1988 (poročevalec: Jasto Marcon).
2. Predlog Letnega programa SOZD Iskra za leto 1988 za uresničevanje ciljev in obveznosti iz srednjeročnega plana SOZD Iskra za obdobje 1986—1990 (poročevalec: Vito Osojnik, Vida Težak).
3. Predlog za povrnitev združenih sredstev rezerv SOZD Iskra, DO Kibernetika, TOZD Števci (poročevalec: Vito Osojnik).
4. Osnutek Samoupravnega sporazuma o medsebojnih pravicah, obveznostih in odgovornostih med delavci DO v SOZD Iskra in delavci DO Center za mikroelektroniko (poročevalec: Rado Faleskini, Jože Godec).
5. Poročilo o delu komisije za družbeno institucionalno propagando SOZD Iskra za leto 1987 (poročevalec: Meta Maksimovič).
6. Razpis volitev delegatov v DS SOZD Iskra in odbora za samoupravni nadzor SOZD Iskra (poročevalec: Jasto Marcon).
7. Razpis del in nalog vodje DSSS SOZD Iskra (poročevalec: Jože Godec).
8. Odgovora na delegatski vprašanji DS DO Elektrozveze in delegata DO Avtomatika (poročevalec: Rado Faleskini, Aleksander Mihev, Fabio Škopac).
9. Vprašanja delegatov

Prosim, da se seje zanesljivo udeležite, morebitno opravičeno odsotnost pa sporočite na tel. št. (061) 212-536.

Predsednik DS SOZD:
Iskr Gruden

Seminar o površinski montaži firme Amtest

SOZD Iskra in Strokovno društvo za mikroelektroniko, elektronske sestavne dele in materiale — MIDEM sta 23. in 24. februarja 1988 organizirala v veliki dvorani Iskrine poslovne stavbe v Ljubljani seminar o površinski montaži elektronskih elementov. Ravno preko društva MIDEM zastavljena akcija je omogočila, da so se zbrali pod Iskrino streho strokovnjaki iz skoraj vseh tistih večjih delovnih organizacij in institucij v Jugoslaviji, ki imajo ali bodo imele karkoli opraviti s površinsko montažo elektronskih elementov.

minarja pojavili redki, zelo redki posamezniki, ki so si upali zagovarjati mnenje, češ da ni prav, da smo organizatorji v Iskri organizirali seminar za širšo jugoslovansko strokovno publiko, ker bi to utegnilo škoditi poslovnim interesom Iskre. Vsem tem moram



Glede na aktualnost teme je bil izredno dober odziv, saj je bilo na seminarju prvi dan prisotnih preko 200 udeležencev, pa tudi drugi dan se jih je zbralo okoli 190. To je dokaz, da je bila tematika in tudi njena predstavitev za prisotne zanimiva in izredno aktualna.

Predaval je predstavnik angleške firme AMTEST, Rihard Booth, prisoten pa je bil tudi tehnični direktor firme Miro Irgl, ki je sicer naše gore list. S svojim odličnim znanjem angleščine, slovenščine in srbohrvaščine je pripomogel, da je bil stik med predavateljem in poslušalci veliko bolj pristen, kot smo ga običajno vajeni ob takšnih prilikah.

Površinska montaža elektronskih elementov obsega mnoga tehnološka znanja. Če je spekter poslušalcev širok — od tistih, ki problematiko šele spoznavajo, do onih, ki jih zanimajo samo specialne tehnične podrobnosti — potem je podajanje snovi v okviru takšnega seminarja dokaj zahteven posel. Sodeč po odzivih in komentarjih slušateljev je predavatelj uspel združiti zahtevane lastnosti v eni osebi in je podal snov tako, da so lahko prišli vsi udeleženci na svoj račun. Predstavil je celotni tehnološki proces površinske montaže od načrtovanja tiskanih, nanašanja

paste oziroma lepila na ploščice tiskanih vezij, polaganje elementov, različnih postopkov spajkanja, čiščenja, testiranja in popravila ploščic tiskanih vezij. Predavanje ob prosojnicah so spremljali tudi številni diapozitivi, video filmi in preko dvajset najrazličnejših vzorcev elementov in že opremljenih ploščic, ki so bile izdelane s tehnologijo površinske montaže.

Glede na to, da razprava prvi dan seminarja kljub dobremu vzdušju v dvorani ni stekla v polnem zamahu, kar gre pripisati prav gotovo jezikovnim oviram, ki tokrat niso bile opravičljive, in pasivnosti poslušalcev, smo organizatorji kljub temu pridobili snov za diskusijo preko pismenih vprašanj, na katera sta predstavnik firme odgovarjala ob koncu seminarja. Na ta način je bilo zastavljenih čez sedemdeset najrazličnejših vprašanj. Tehtna vprašanja so dobila tudi tehten odgovor.

Po zagotovitvi predstavnikov firme bodo vsi udeleženci prejeli v roku meseca dni pisano gradivo seminarja, medtem ko so dobile vse večje firme po en izvod gradiva že na samem seminarju. Organizatorji bomo prejeli tudi obe videokaseti, ki ju bomo lahko posodili. Uspeli smo prekopirati

tudi dokaj dobro knjigo o površinski montaži in če k temu prištejemo še mnoge osebne razgovore s predstavnikom firme AMTEST, potem je seminar v celoti dosegel svoj namen.

Za Iskro Elemente je bil seminar odlična priložnost za distribucijo informacij o elektronskih elementih, ki jih osvajamo v Iskri. Žal ob končni razpravi ni bilo nikogar, ki bi aktivno posegel v razgovor in znal prisotnim odgovoriti na splošno zastavljena vprašanja ter nakazati smeri razvoja in osvajanja elementov v prihodnje. Mislim, da je slepo razdeljevanje prospektov, ki smo ga organizatorji pač lahko opravili mimogrede, daleč premalo za našo aktivno vlogo na prebujajočem se trgu površinske montaže v Jugoslaviji.

Poleg pridobitve tehničnih informacij so imeli udeleženci seminarja priložnost ustvariti osebne stike in izmenjati mnenja s kolegi iz različnih delovnih organizacij širom Jugoslavije. Pri tako zahtevnem in obsežnem tehnološkem posegu, kot je uvajanje površinske montaže v proizvodnjo elektronskih vezij, je takšno povezovanje ne sme koristno, ampak tudi izredno potrebno.

Žal so se med udeleženci se-

enoveljavno odgovoriti sledeče: »Tiste Iskrine delovne organizacije, ki bi menile, da jim lahko tako splošno zastavljen seminar, kot je bil AMTES-ov, kakorkoli ogrozil poslovni interes v Jugoslaviji, prav gotovo še niso doumele bistvenih postavk površinske montaže, katere razvoj v svetu nezadržno napreduje. Neizpodbitno je, da mora Jugoslavija kar najhitreje osvojiti to novo tehnologijo in jo bo tudi osvojila. Vendar je proces osvajanja prepočasen. Tega se moramo zavedati tudi v Iskri. Zato so takšne skupne akcije impulz, ki nas bo porinil za korak, pa čeprav majhen, v naših skupnih prizadevanjih naprej.

Če bomo organizatorji, ki smo pripomogli k realizaciji AMTEST-ovega seminarja, tudi v prihodnje organizirali kakšen seminar o površinski montaži, za kar že sedaj vlada med strokovnjaki zanimanje, bo to zopet seminar jugoslovanskega formata. Garant zato, da bomo lahko akcijo tudi tokrat uspešno začeli, izvajali in dokončali, je društvo MIDEM, ki že več kot četrto stoletja združuje strokovnjake s področja mikroelektronike, elektronskih sestavnih delov in materialov iz vse Jugoslavije in mednje prištevam tudi strokovnjake Iskre.«

Alojzije Keber

Ustanovili Društvo orodjarjev Gorenjske

V Iskri Kibernetiki je bil 26. februarja 1988 ustanovni občni zbor Društva orodjarjev Gorenjske.

Slovenski orodjarji so doslej sodelovali predvsem v splošnem združenju za kovinsko predelovalno industrijo pri Gospodarski zbornici Slovenije. V njegovem odboru za orodjarstvo sodelujejo le direktorji večjih slovenskih orodjarn in predavatelji. Odbor skrbi za razvoj orodjarstva v Sloveniji, vzgojo in usmerjanje kadrov ter za izdelavo sistema za tipizacijo orodja. Vsako leto organizira seminarje in podobne izobraževalne akcije.

Kljub tem dejavnostim odbora za orodjarstvo orodjarji pogrešajo organizacijo, ki bi povezovala tudi neposredne proizvajalce — izdelovalce orodja. Zato je iz večjih orodjarn ob podpori odbora in gospodarske zbornice prišla pobuda za ustanavljanje društev orodjarjev po regijah in Zveze orodjarjev Slovenije, kar je tudi pogoj za ustanovitev Zveze orodjarjev Jugoslavije.

Slovenski orodjarji so v šestdesetih letih že imeli Zvezo orodjarjev Slovenije, vendar je pozneje razpadla. Sedaj delujeta društvi v Ljubljani in Celju. Na pobudo iniciativnega odbora za ustanovitev Zveze orodjarjev Slovenije naj bi društvo orodjarjev ustanovili tudi na Gorenjskem.

Največ orodjarjev na Gorenjskem ima TOZD Orodjarna v Iskri Kibernetiki, ki so pobudo ob sodelovanju drugih orodjarn, letos uresničili. Na ustanovnem občnem zboru, ki je bil 26. februarja 1988 v Iskri Kibernetiki, so izvolili organe društva in sprejeli delovni načrt za letošnje leto. Za predsednika društva so izvolili Brane-ta Jereba iz Iskre Kibernetike, ki je vodil tudi dosedanje priprave.

Zbora so se udeležili številni orodjarji iz vseh gorenjskih občin. Poglejmo še pomembnejše naloge društva:

— spremljanje razvoja in tehnologije orodjarstva v svetu, prenosi izkušenj v prakso, organizacijo dela in v proizvodnjo (posveti in seminarji v raznih orodjarnah);

— standardizacija in tipizacija za tisto orodje, kjer ni zadostne podpore zveznih in republiških institucij;

— usmerjanje, vzgoja in dodatno usposabljanje za orodjarstvo;

— medsebojno spoznavanje in izmenjava izkušenj, bolj povezano delo in specializacija dela v regijah;

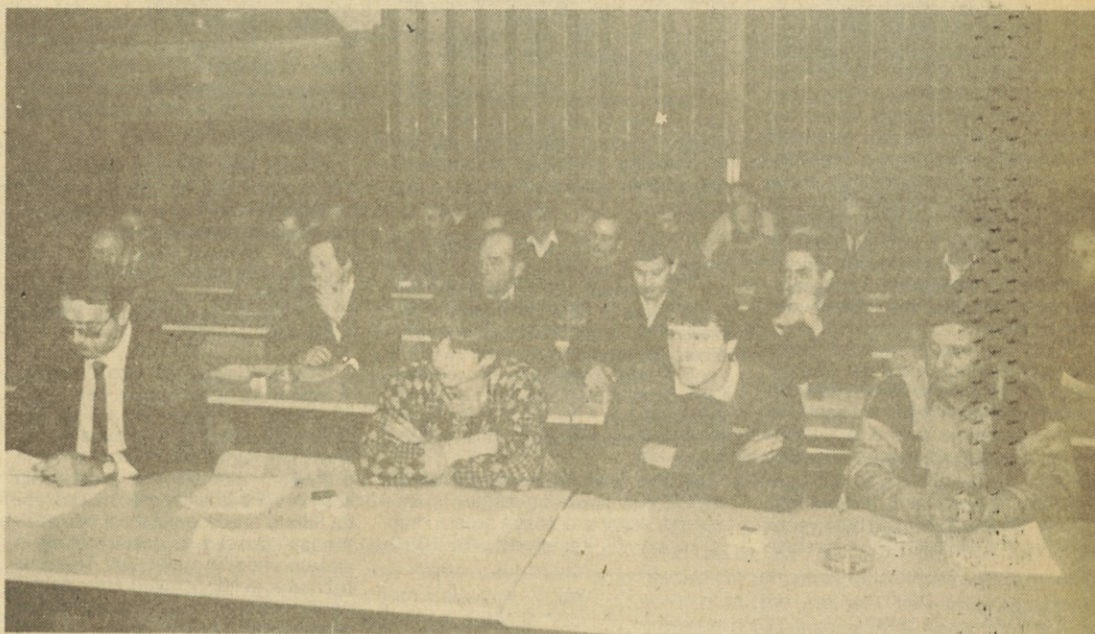
— sodelovanje s podobnimi organizacijami v državi, da bi spodbujali razvoj orodjarstva, usmerjanje programov, delitev dela, zmanjšanje uvoza in racionalno izkoriščanje orodjarskih zmogljivosti.

Rudi Zorko, direktor področja razvoja in programa v Kibernetiki, je zbranim orodjarjem povedal nekaj spodbudnih misli. Ob prodoru novih tehnologij postaja

orodjarstvo vse bolj pomembna dejavnost — zibelka robotike. Naloge Društva orodjarjev Gorenjske so privlačne tudi za mlade ljudi, ki želijo krepiti možnosti za ustvarjalno in odprto delo.

Letos bo društvo organiziralo dve strokovni predavanji, razne ekskurzije in športno srečanje. Izvedbo teh nalog so zaupali kar izvršilnemu odboru — ko se bodo bolje poznali, bodo oblikovali ostale komisije. Novemu društvu želimo uspešno delo, saj je na najboljši poti za bolj povezano in ustvarjalno delo gorenjskih orodjarjev.

Alojz Boc



Ustanovnega občnega zbora Društva gorenjskih orodjarjev so se udeležili orodjarji iz vseh gorenjskih občin. Pridružili so se jim tudi orodjarji iz DO ETA Cerklje. — Foto. A. Boc



Iskra

Iskra Kibernetika

TOZD Instrumenti Otoče

Komisija za delovna razmerja in osebne dohodke oglašča dela in naloge:

višji tehnolog

za delo na področju galvanizacije, lakiranja in tiskanja.

Pogoji: Višja izobrazba kemijske smeri (VI/1) in tri leta delovnih izkušenj na področju stroke.

Prijave z dokazili o izpolnjevanju pogojev in opisom dosedanjega dela naj kandidati pošljejo v 10 dneh po objavi v splošno kadrovski oddelek na gornji naslov.

Kandidate bomo o izbiri obvestili najpozneje v 15 dneh po sprejemu sklepa o izbiri.



Iskra Električna orodja

Poslovanje v lanskem letu

Uresničili plan proizvodnje, izvoza in prodaje

Zaključni računi za leto 1987 so izdelani in samoupravni organi posameznih delovnih organizacij so jih tudi že sprejeli in potrdili. Kakšno je bilo poslovno poročilo za lansko leto v naši delovni organizaciji Iskra-Električna orodja? O tem smo se pogovorili z glavnim direktorjem DO Mirom Krekom in direktorjem finančnega področja Igorjem Poljšakom.

Za komentar o lanskem poslovanju smo najprej naprosili Mira Kreka, ki nam je takole skušal oceniti lanskoletno poslovanje DO ERO:

»Ko ob obravnavi zaključnega računa za leto 1987 poskušamo oceniti poslovanje naše delovne organizacije v najširšem smislu, moramo pred tem oceniti okoliščine, v katerih smo poslovali. Le te lahko označimo kot izredno zaostrene in so odraz vsesplošne krize v državi (ekonomske, politične, ...), ki se iz leta v leto povečuje kljub »naporom« vlade, ki samoupravnemu sistemu odločanja predlaga v sprejem predvsem vedno nove in nove administrativne ukrepe, ki so se do sedaj žal izkazali vedno kot neučinkoviti. Kriza se je v letu 1987 manifestirala predvsem v naslednjem: visoka (rekordna) inflacija, nizka rast proizvodnje, realni padec izvoza in uvoza, pičila rast produktivnosti, rekordne izgube v gospodarstvu in zunaj njega, nezaposlenost, padec življenjskega standarda, naraščajoča nezaposlenost in veliko število delavskih stavk.

V luči omenjenih razmer lahko oceno poslovanja naše delovne organizacije razdelimo na dva dela. Na elemente poslovanja, ki zaslužijo ugodno pozitivno oceno in na elemente, ki zaslužijo manj ugodno oceno.

Realizirali smo plan proizvodnje, izvoza, prodaje, poslovali brez večjih zastojev in s politiko delitve osebnih

Planirani obseg proizvodnje smo v letu 1987 realizirali 104%, saj smo izdelali 431.781 strojev, kar pomeni 12% povečanje v primerjavi z letom 1986. Porast izdelanih strojev v primerjavi s predhodnim obdobjem je viden v vseh treh skupinah, medtem ko plana pri profesionalnih strojih nismo realizirali.

V količini 431.781 strojev je všteti tudi 1103 kosov motorskih enot, 6500 kosov VS 301 in 4200 kosov VV 301, ki v planu 1987 niso zajeti.

Izvoz po ICD je bil realiziran v vrednosti 10.696.818\$ in predstavlja 102% izpolnitev plana in 50% povečanje v primerjavi z letom 1986. Na tako visoko povečanje izvoza v primerjavi z letom 1986 je vplivala tudi sprememba vrednosti posameznih nacionalnih valut v primerjavi z dolarjem.

V letu 1987 smo uvozili za 8.761.000 \$ repromateriala in opreme. To pomeni 120% izpolnitev letnega plana in 53% povečanje v primerjavi z letom 1986. S konvertibilnega področja smo uvozili za 8.606 tisoč \$ repromateriala, kar pomeni 126% izpolnitev plana in sicer preko kooperacij za 6.597 tisoč \$. Poleg repromateriala smo uvozili še za 93.000 \$ opreme.

Na domačem trgu smo prodali za 24.432.626 tisoč din strojev in rezervnih delov iz domače proizvodnje in kooperacij kar predstavlja 108%

izpolnitev plana. Plan prodaje strojev na domačem trgu je bil realiziran 119%, medtem ko v tem letu ni bil realiziran plan prodaje rezervnih delov.

Pri primerjavi rasti prodaje na domačem trgu glede na leto 1986 in stopnjo inflacije ugotovimo, da je bila rast prodaje na domačem trgu prenizka, saj je bil indeks rasti cen v podskupini dejavnosti, v katero spadamo 236,2.

Tako nam je podrobneje ocenil in obrazložil lansko poslovanje Miro Krek. O osebnih dohodkih, zaposlenosti in celotnem prihodu ter njegovi delitvi pa nam je nekaj več povedal Igor Poljšak:

»Stanje zaposlenih na dan 31. 12. 1987 je bilo 762, kar predstavlja 4% povečanje v primerjavi z letom 1986, oz. 32 novo zaposlenih delavcev.

Povprečni osebni dohodek na zaposlenega je v letu 1987 znašal 275.542 din in je v primerjavi z letom 1986 večji za 133%.

Doseženi poslovni rezultat lahko ocenimo kot nezadovoljiv, čeprav pa še vedno pozitiven. Na višino doseženega dohodka, ki je raste počasneje kot celotni prihodek, je vplivala predvsem hitrejša rast porabljenih sredstev. Porabljena sredstva so rastle hitreje predvsem zaradi nesorazmerja v rasti cen, oz. višini prodaje in cenami vhodnih materialov. To nesorazmerje je bilo izrazito predvsem v zadnjem trimesečju po sprejemu ukrepov s strani zvezne vlade, hkrati je to sovpadalo tudi z relativnim padcem naše prodaje, ki po poletnih mesecih ni več dosegla višine dosežene v pomladanskih mesecih. Na slabši dohodkovni rezultat pa je vplivala v veliki meri tudi politika tečaja dinarja, ki ni sledila inflacije, kar je za nas kot velike izvoznike zelo pomembno. Po poravnavi obveznosti iz dohodka tako čisti dohodek zadošča samo za

pokritje osebnih dohodkov, rezervnega sklada in sklada skupne porabe in to tistega dela stanovanjskega sklada, ki je že bil porabljen v prvem polletju, pred spremembo zakonodaje na tem področju. Tako doseženi rezultat ne omogoča oblikovanja sklada skupne porabe — stanovanjski del, za potrebe v letu 1988 in bodo možnosti zadovoljevanja teh potreb (nakupi stanovanj, krediti za novogradnjo, adaptacije) odvisne od doseženih rezultatov ob periodičnih obračunih za leto 1988,« je menil ob koncu našega razgovora Igor Poljšak.

D. Ž.



Najnovjši izdelek ERO je elektronski nadrezkar NR 808 E, ki ga bodo letos razstavili na sejmu v Kölnu.

Izvoz

	1986	1987	pl. 87	87/86	87/pl.87
konvert.	6.481.381	10.124.898	9.747.396	156	104
— redni	2.787.635	2.627.228	2.874.622	94	91
— koop.	3.693.746	7.497.670	6.872.774	203	109
kliring	652.732	571.920	763.092	87	75
Skupaj	7.134.113	10.696.818	10.510.488	150	102

dohodkov, ki je bila v teku leta tudi v skladu z družbenimi usmeritvami, zagotavljali socialno varnost delavcev. Izboljšali smo tudi elemente družbenega standarda (kupili tri garsonjere v Barbarigi, dokončno adaptirali in opremili počitniško hišo na Zatrniku, skupaj z DO Kibernetiko adaptirali delavsko restavracijo).

Med manj uspešne elemente pa lahko štejemo preskromno rast produktivnosti, saj je bila povečana proizvodnja v preveliki meri povezana z večjim številom zaposlenih in opravljenimi nadurami. S tem v zvezi s prevelikimi stroški proizvodnje, ki so poleg cenovnih nesorazmerij (bistveno hitrejša rast cen vhodnih materialov od cen naših izdelkov) vplivali na nižjo rast dohodka, ki je ob družbenih obveznostih zadoševal samo za skromen pozitiven poslovni rezultat.«

Glavni elementi poslovanja DO ERO

Element	1986	1987	IND	Plan 1987	IND
Št. izd. strojev	385.991	431.781	112	416.000	104
Izvoz ICD v \$	7.134.113	10.696.818	150	10.510.488	102
Uvoz UCD v \$	5.731.000	8.761.000	153	7.300.000	120
Prodaja na DT	11.765.105	24.432.626	208	22.500.000	108
Nabava na DT	5.555.025	14.607.888	263	11.045.500	132
Št. zap. 31. 12.	730	762	104		
Povpr. NOD na zap.	118.061	275.542	233		
Celotni prih.	13.870.256	33.554.383	242		
Dohodek	2.626.246	6.249.444	240		
Čisti doh.	1.842.465	3.912.115	212		
Del ČD za OD	1.470.806	3.553.541	241		
Akumulacija	157.658	249.220	158		

Skrb za prehrano v Avtomatiki

Kje so tisti časi pred prvo svetovno vojno in še po njej, ko so delavci v tovarnah nosili na »šiht« svojo skromno malico? Kanglico s kuhanim fižolom in čebulo, kos kruha in žlico. To je bilo vse, kajti pogrevanje jedi ni bilo možno za vse.

Delavnik je trajal od 6. zjutraj do 6. zvečer, z odmorom za malico. Skoraj vsak dan, tudi sobote niso bile izjema, razen cerkvenih in drugih praznikov. Danes pa imamo v sleherni tovarni udobne menze, kjer dobe delavci več kot malico — že skoraj kosilo, zraven jim je na voljo bife s pravo kavo in čajem, mimo drugih napitkov in sladic — o katerih se nekdanjim delavcem še sanjalo ni.

Časi so se spremenili na bolje, z njimi tudi prehranjevalne navade. Brez kave, čaja, jogurta, ali obilne malice marsikdo med delovnim časom ne zdrži več. Tega se v tovarnah in tudi večjih uradih zavedajo vsi. Zato povsod posvečajo veliko pozornost »polnjenju želodcev«, saj je od njih neposredno odvisna storilnost, zdravje in še marsikaj drugega.

Avtomatika v Stegnah je moderna tovarna. Prav tako je tudi njena delavska menza v 4. nadstropju. Prostorna je in lepega videza tako, da se delavci Avtomatike v njej dobro počutijo in tudi med malico sprostijo. Zanje pripravijo vsak delavnik 600 do 650 toplih obrokov dveh vrst in to po posebnem naročanju s karticami za en dan vnaprej. Poleg toplega obroka jim ponujajo še topli, ali hladni napitek po želji. Oboje plačujejo z bloki tako, da nimajo gotovinskega prometa. V okvir menze sodi tudi manjši bife za stoječe goste, koder postrežejo delavcem s kavo, vse-



Menza v Avtomatiki (foto: Marjan Kraji)

mi mlečnimi izdelki, sendviči in sladicami, s plačilom tudi v gotovini. Še pred kratkim je bil bife odprt samo do 9. Potem pa so umaknili z linije v menzi vsjo dodatno hrano, hladne napitke in sladice in jo prestavili v bife. S tem so ubili dve muhi na mah: zmanjšali so čakalno vrsto za topli obrok in ločili tiste, ki se zadovoljujejo le z napitki, kavo, ali podobnim. Hkrati so podaljšali čas obratovanja bifeja do 11. in tako ustregli mnogim.

Podobno kot v stolpnici PPC imajo tudi zelo lepo posebno sobo za poslovna kosila. Do 30 obrokov na dan lahko skuha kuhar Roman Kunstelj, ki je hkrati tudi namestnik voditeljice menze Joži Moharjeve. Z njim sem se tudi pogovarjal glede problematike družbene prehrane.

Invest servis, ki oskrbuje in upravlja družbeno prehrano v Avtomatiki, ima samo v tej menzi zaposlenih sedem, ali osem delavcev. Tople obroke vozijo vsak delavnik od podjetja Vič-Emona, medtem ko hladne obroke pripravljajo sami. Prej je bil dobavitelj hrane hotel Lev, vendar nazadnje z njim niso bili zadovoljni. Novi dobavitelj se sicer trudi pri kakovosti, vendar je še vedno hrana narejena pretežno iz moke, to

pa večini abonentov ne ustreza, želijo le več mesa. Na splošno so delavci zadovoljni s hrano, je pa res, da hrana izgubi na kakovosti s tem, ko jo prevažajo. Če bi hoteli povsem ugoditi obiskovalcem menze, bi morali tople obroke kuhati sami. To pa ni mogoče. Načrtovalci tovarne namreč niso pomislili na samostojno kuhinjo, zato je niso projektirali. Tovarna je že poslovala eno leto, nato so šele dogradili menzo in jo odprli aprila 1987.

V kuhinji imajo samo en kotel, en štedilnik s štirimi ploščami in eno prekucno ponev. Menza je v 4. nadstropju, kar ni najbolj ustrezno, ker morajo živila voziti z dvigali, če pa se dvigalo pokvari, je treba vso hrano znositi na rokah v kuhinjo.

Za poslovna kosila lahko pripravijo le eno vrsto jedi na dan, ker imajo samo en 240 litrski hladilnik in vanj ne morejo strpati prehrabenihih surovin za dve vrsti jedi. Vse surovine (živila) dobivajo iz stolpnice v PPC. Sicer je vsak dan drug jedilnik, vendar gostje ne dobe jedil po naročilu. Vse to le zaradi tega, ker načrtovalci tovarne niso takoj spočetka pomislili na obsežno samostojno kuhinjo.

Za razgovor sem zaprosil tudi Toneta Kastelica, vodjo družbenega standarda v Avtomatiki, ki pa ga, žal, tisti dan ni bilo. Namesto njega je odgovarjal Andrej Matjašič, referent za rekreacijo iste tovarne. Dejal je:

»Skupino Invest servisa, ki deluje v okviru družbene prehrane, lahko samo pohvalim. Zlasti delavce, ki so zadržani za poslovna kosila. Ob novoletnih praznikih so se izredno potrudili, ne glede na delovni čas — ostajali tudi popoldne — zato smo predlagali tudi dodatek za stimulacijo.

Glede novega dobavitelja toplih obrokov Emone smo imeli pogovore, ker kakovost jedi še ni ustrezna. Nova šefinja se sicer trudi in tudi hrana se polagoma izboljšuje, vendar še ni taka, kot bi jo želeli.«

Nanizal je še nekaj druge problematike, ki pa se ne nanaša na družbeno prehrano. Morda se bomo o njej razgovorili kdaj drugič, ko bo na vrsti tema o čiščenju, vzdrževanju dvigal in podobno.

Na splošno pa se je veliko spremenilo od tistih časov, ko so delavci še nosili priročne kanglice s hrano v službo.

Marjan Kraji



Na koncu samopostrežne linije v Avtomatiki (foto: Marjan Kraji)

»Majhno je boljše« — dilema, ki je ni!

Zadnje čase smo precej laičnemu razširjanju stereotipa »small is beautiful«, ki povsem nekritično favorizira majhne, okretne organizacije, ki so se sposobne bistveno hitreje prilagajati zahtevam tržnega gospodarstva. Seveda je tako nesmiselna dilema možna le v okolju z izredno nizko stopnjo trženjske kulture in vedenja, ki organizacijske oblike in število ljudi predpostavlja realnim merilom uspešnosti, zlasti donosnosti. Leto 1986 v zahodni Evropi lahko štejejo kot obdobje prav nasprotnih trendov, zlasti na področju, ki je vedno veljalo za eno izmed najbolj propulzivnih panog industrije — na področju elektronike.

Ameriška založniška hiša CAHNERS je konec lanskega leta v eni izmed svojih publikacij s področja elektronike objavila tradicionalno lestvico 30 največjih evropskih gigantov elektronike ter analizirala vse bolj uveljavljene tendence združevanja proizvodnih in zlasti raziskovalnih zmogljivosti v evropski elektronski industriji. Priden si približe ogledamo te medsebojne povezave, si na kratko ogledimo nekaj zgolj številčnih podatkov, ki pa so zgovorna podlaga za poznejšo opredelitev vzrokov za intenzivno medsebojno povezovanje nekoč izredno konkurenčnih kompanij. Največje evropsko podjetje je PHILIPS, ki ga karakterizirajo naslednji podatki: letni promet 16,895 milijard \$ (Evropa), oz. 25,131 milijard \$ skupnega prometa (na ravni celotne jugoslovanske zadolženosti!), prodaja na zaposlenega 73.013 \$, naložbe kot delež v celotni prodaji — 15,3%, izdvajanja za razvojno-raziskovalno dejavnost kot delež celotne prodaje 7,6%.

Firmi PHILIPS sledita evropski IBM (dvakratna dobičkanost in skoraj dvakratna prodaja na zaposlenega v primerjavi s PHILIPSOM!), SIEMENS (za razvoj namenjena kar 11,5% celotne prodaje), takoj zatem pa sta na 4. in 5. mestu francoska giganta CGE in THOMSON CSF. Na lestvici trideset največjih je kar 8 ameriških multinacionalk ter 3 japonske, medtem ko seveda kapitalnega ozadja tudi ostalih »evropskih« hiš, ni mogoče zlahka ugotoviti. Če bi želeli poiskati še nekaj izstopajočih detajlov brez tehtnejše analize medsebojne odvisnosti posameznih parametrov gospodarjenja, bi veljalo ugotoviti naslednje: japonske korporacije imajo nekajkrat (!), višjo prodajo na zaposlenega kot evropske, ali ameriške (le delno je to pogojeno s programsko strukturo proizvodnje), značilna so visoka izdvajanja v osnovna sredstva in naložbe v RR dejavnost (skupno znašajo tudi med 15—30% od celotne prodaje).

Temeljitija analiza bi zagotovo podala več zanimivih tendenc, zlasti tudi časovno opredelitev, zakaj so posamezni giganti prav v l. 86/87 dosegli določene rezultate v naložbenem poslovanju. Odgovor je prav verjetno v nadaljevanju tega teksta.

Skupni imenovalec dogajanja na evropski elektronski sceni je **konsoolidacija** — koč edini pravi odgovor naraščajoči mednarodni konkurenci, ki jo še vedno vodita Japonska in ZDA. Skupne naložbe (joint venture), prevzemi in nakupi firm, spremembe v kapitalni udeležbi, združevanje raziskovalnih zmogljivosti, so se vrstili v l. 87 praktično vsak teden, kar je potrditev spremembe strategije zahodne Evrope v bitki za povečanje tržnega deleža na področju elektronskih komponent, računalništva in telekomunikacij. Globalizacija trženja postaja neizogin in ta je pogojena z ekonomsko močjo, globokimi žepi in širokim programskim portfoliom. Seveda nikomur pri tem ne pade na pamet zanikati potrebe obstoja majhnih podjetij, ki v senci velikih uspešno iščejo niše, ki teh ne zanimajo, ali pa jih ne opazijo — in teh je dovolj, da majhna podjetja donosno poslujejo, zahvaljujoč se svoji podjetniški kulturi in

prilagodljivosti.

Vsekakor o majhnih ni vredno govoriti recimo na ravni sistema javne digitalne teleinformatike, kjer naložbe znašajo nekaj milijard \$ in več tisoč inženirskih let, to pa seveda lahko zmorejo le povezani velikani elektronike — niti sami posamezno tega niso več zmogli. Po podatkih OECD (svetovnega združenja 24 razvitih držav za ekonomsko sodelovanje in razvoj) bo industrijska rast v Evropi verjetno pod 2%, kar bo težko prispevalo k izboljšanju visoke stopnje nezaposlenosti. ZDA in zlasti seveda Japonska (prva s 33%, druga s 17% realne ekonomske rasti v preteklih 8 letih) še vedno predstavljata skoraj nepremostljivo konkurenco za »stara dama«, kjer je rast bila le 12% brez neto zvišanja zaposlenosti. Velika Britanija, Italija, Španija in Portugalska sicer kažejo znamenja spoštljive rasti, vendar s precej nižjega izhodiščnega položaja, kot je to primer v najbolj razvitih državah!

Družbena in ekonomska politika, nastala po drugi svetovni vojni, ki jo označujejo dokaj rigidne strukture in precejšnja restriktivnost, še vedno ne sprošča v zadostni meri podjetništva in tržnih mehanizmov, ki bi agresivnejše in podjetnejše načela makroekonomske politike recimo EGS. Ta je ponavadi omogočala desetletno zaščito na notranjem tržišču, vendar pa neustrezno usposabljala evropsko elektronsko industrijo za spopad globalnih razsežnosti. Vsekakor so se pojavljale izjeme, ki so uspevale tudi brez »pokroviteljstva« vlad doseči visoko zaževst marketinške kulture — primera sta zlasti italijanski OLIVETTI in nemški NIXDORF, sposobna globalnega nastopa po svetu.

Med pretese obdobja 1986/87 lahko v prvi vrsti štejejo slovo telekomunikacij ITT v prid francoski korporaciji CGE, ki je po 5 letih državne kontrole v zasebnih rokah. Nov gigant telekomunikacijske industrije ALCATEL (CGE 55%, ITT 37%, ostalo belgijski in francoski partnerji) je tako v stanju konkurirati firmam AT&T, SIEMENS, ERICSSON, saj ima kar 30 podružnic, ki delujejo v 79 deželah sveta, ob prometu 13,4 milijard \$ (AT&T 16 milijard \$ v l. 86). ITT tudi namerava prodati svoj 23,9% delež v britanskem STC, še zadnjem torišču svoje evropske prisotnosti.

Našejtmo še nekaj »podobnih« partnerstev! Italijanski STET in španska telefonska kompanija se pripravljata združiti napore pri telefonskih mrežah z vpeljavo novih tehnologij in storitev. STET je uradno združil svojo telekomunikacijsko firmo ITALTEL s Fiatovo TELETTRO, za kar pa oporekajo drugi interesi, vključno SIEMENS in ERICSSON. Nekaj podobnega se dogaja tudi v britanskem prostoru telekomunikacij med GENERAL ELECTRIC UK in firmo PLESSEY na področju javne digitalne telefonije sistema X. Francoski THOMSON prav tako širi svoj elektronski imperij s serijo združevanj in nakupov — tako je npr. združil še italijanskega proizvajalca polprevodnikov in mikroelektronike SGS v svoj imperij, ki izpred dveh let že vključuje ameriški MOSTEK!

PHILIPS in GENERAL ELECTRIC UK sta se združila na področju medi-

cinse elektronske diagnostike, THOMSON pa je svojo medicinsko elektronsko »zamenjal« za širokopotrošno divizijo ameriškega GENERAL ELECTRIC, hkrati pa za 145,8 milijonov \$ kupil še britanski THORN-EMI — velika elektronska široka potrošnje. Na ta način je v svetovnih razmerah le še MATSUSHITA pred THOMSONOM, ki je že ob bok PHILIPSU!

Tudi slednji reorganizira svoj svetovni imperij — tako je recimo prevzel 42% ameriškega NAP, ki je bil dosežaj izven njegove kapitalne kontrole. Razlog: neizogibni trendi v globalizaciji svetovnega tržišča elektronike! Največja naložba v PHILIPS v (joint-venture) je vsekakor MEGAPROJECT — partnerstvo s SIEMENS na razvoju polprevodniških spominskih vezij prihodnosti. V ta projekt je združeno nad 1 milijardo \$, seveda ob močnih vladnih podporah Nizozemske in ZRN.

Spremljajoč dogajanja, tudi SIEMENS ne želi zaostajati — v ZDA je to povezano z GTE, v Evropi proizvajalci telefonije v Italiji in Belgiji, izostali niso tudi Taiwan.

Švedski ERICSSON se je povezal s francosko MATRO, kar mu je vsemu vpiju Nizozemcev in Američanov navkljub, čez noč »podarilo« kar 16% francoskega tržišča javne telefonije.

Kot je razvidno si zlasti Francija močno prizadeva restrukturirati svojo elektronsko industrijo — svež primer je povezava BULL in ameriškega HONEYWELL na področju računalništva. Razlog: enotna strategija in sinergija raziskovalnih potencialov!

Omenimo za konec še povezavo BROWN BOVERI — švicarskega velika in švedske ASEO. Skupaj tvorita največjo svetovno grupacijo avtomatike v industriji. Njihova, zlasti usmeritev ASEO, bo kaže tudi področje superprevodnikov, materialov

z visoko stopnjo električne prevodnosti ob nizkih izgubah energije. Skupno so naložbe v raziskave skoraj milijardo dolarjev.

Brez odvečnega razmišljanja postaja povsem jasno, da je praviloma skupni imenovalec vseh teh povezav globalizacija svetovnega trga elektronike, kjer so naložbe tako finančne, kot tiste izražene z inženirskimi leti, tako visoke, da implicitno zahtevajo nadaljnjo povezavo tudi med v preteklosti izjemno konkurenčni podjetji. Kot smo v uvodu povedali, to še zdaleč ne pomeni zaton malih podjetij — nasprotno, strukturiranje pomeni dodatne možnosti tudi zanje, še posebej ker teleinformatika danes omogoča njihovo interaktivno vpetost v svet informatike in s tem ustrezne poslovne usmeritve.

In kako je v Jugoslaviji? Če odmislimo makroekonomske razmere in večno »administriranje« ter povsem zavrite elemente tržnega gospodarstva, se srečamo tudi na ravni mikroekonomije, tj. »YU velikani« elektronike s precej konzervativno, če že ne kar balkansko miselnostjo, zlasti seveda z ukvarjanjem samih s seboj in iskanjem zunanjih izgovorov (sistem, zakonodaja, ipd.). Resda so to na žalost prevladajoči vplivi, vendar pa prav ničesar ne opravičuje tudi dezorientirane in razdrobljene elektronske industrije. Seveda je to mogoče, ker arbiter ni trg in posledično eliminacija nesposobnih, ampak vztrajamo na strategiji preživetja od danes do jutri, ki občasno poraja tudi povsem »odtrgane« ideje kot je ta: »malo je boljše!« Tako se nadaljuje nespametna diverzifikacija, podkritične programske mase, hkrati pa nekakšna romantična zanesenost, da nas bodo svetovni giganti iz uvoda tega teksta vključevali in enakopravni ravni v mednarodno delitev dela na področju elektronike. Ali ni dozorel čas in spoznanje, da kot posamezni poslovniki sistemi (ali pa interesno združenja, ne pa »samoupravno«!) poiščemo sebi in času ustrezno strategijo razvoja elektronike, ki pa bo verjetno morala odvreči marsikatero megalomanske atribute in se ozko specializirati v niše svetovne ponudbe elektronike?

Brane Gruban

Iskra-Baterije Zmaj Industrija baterij in svetilk, n.sol.o.

Ljubljana, Stegne 23

Komisija za delovna razmerja objavlja prosta dela in naloge v

Delovni skupnosti skupnih služb

Tajniška opravila za glavnega direktorja delovne organizacije

— za nedoločen čas

Pogoji:

V. stopnja strokovne izobrazbe — upravni tehnik, administrativni tehnik in 2 leti delovnih izkušenj. Poskusno delo traja 40 delovnih dni.

Knjigovodje osnovnih sredstev in drobnega inventarja

— za nedoločen čas

Pogoji:

V. stopnja strokovne izobrazbe — ekonomski tehnik in 1 leto delovnih izkušenj. Poskusno delo traja 50 delovnih dni.

Interesenti naj pošljejo pisne prijave z dokazili o izpolnjevanju pogojev v kadrovske službe ISKRA-BATERIJE ZMAJ, Ljubljana, Stegne 23.

Prijave sprejemamo do zasedbe del in nalog.

Naših štirideset let

Piše:
Dušan Željeznov

Naš sogovornik
Vladimir Logar

Temeljna stališča za samo- upravljanje v reorgani- ziranem združenem podjetju Iskra

Samoupravljanje naj bi se razvijalo na treh ravneh:

1. na ravni delovne enote.

Poznali bi dvoje vrst delovnih enot: delovna enota v sestavu organizacije ter delovne enote združenega podjetja (na primer servisi).

2. Na ravni organizacije.

3. Na ravni združenega podjetja.

Ad 1. Kakšne organe upravljanja bo imela delovna enota, naj bi glede delovnih enot v organizaciji določala splošna pravila organizacije. Položaj delovnih enot pri združenem podjetju pa bi določal statut združenega podjetja. V načelu naj bi imela delovna enota kot organ upravljanja svet delovne enote.

Temeljna pristojnost delovne enote naj bi bila ugotavljanje in delitev prihranka med planiranimi in dejanskimi stroški, razpolaganje z amortizacijskim sklodom (enostavna reprodukcija), urejanje organizacije dela, racionalizacija proizvodnih procesov, skrb za kvaliteto in morebitno urejanje delovnih razmerij. Vodjo delovne enote v okviru organizacije postavlja delavski svet organizacije na predlog direktorja organizacije, vodjo delovne enote pri ZP pa poslovni odbor ZP.

Ad 2. Organ upravljanja na ravni organizacije naj bi bil delavski svet organizacije. Prav tako pa naj bi se v organizacijah formiral analogno kot na ravni ZP poslovni odbor. Ta odbor sestavljajo direktor organizacije in vodje delovnih enot.

Pristojnosti organizacije bi bile tiste, ki so že itak dane organizaciji s Temeljnimi zakonom o podjetjih, t.j., da se na ravni organizacije ugotavlja celotni dohodek, dohodek, deli dohodek, neposredno obračunava obveznosti do družbene skupnosti in razpolaga s sredstvi, ki se stekajo vanje iz njihovega dohodka, pri čemer pa je treba upoštevati politiko, ki je določena z gospodarskim planom združenega podjetja.

Ad 3. Na ravni združenega podjetja bi bil organ upravljanja delavski svet. Delavski svet združenega podjetja naj bi se formiral po delegatskem načelu, to se pravi, da bi delavski sveti organizacij iz svoje srede izvolili člane delavskega sveta združenega podjetja. Osnova za določitev števila članov bi bila številčno razmerje delavcev, zaposlenih v posamezni organizaciji. Za proučiti pa je tudi druge ekonomske osnove kot ključ za volitve članov posamezne organizacije v delavski svet združenega podjetja. Upravni odbor kot organ upravljanja na ravni združenega podjetja preneha obstajati. Generalni direktor združenega podjetja izgubi funkcijo kot izključni vodja poslovanja podjetja.

Pristojnosti delavskega sveta pa bi bile zlasti naslednje:

— sprejemanje dolgoročnih poslovnih ciljev in poslovne politike celotnega podjetja,

— odločanje o politiki osebnih dohodkov v združenem podjetju,

— odločanje o skupnih kapitalnih naložbah in oblikah združevanja sredstev,

— sprejemanje poslovne usmeritve glede prodaje doma in inozemstvu.

— ustanavljanje in ukinjanje organizacij ter servisnih delovnih enot združenega podjetja,

— sprejemanje gospodarskega plana in zaključnega računa združenega podjetja,

— sprejemanje statuta in drugih splošnih aktov združenega podjetja,

— načelno razpolaganje s sredstvi skladov pri združenem podjetju,

— še razne druge pristojnosti, ki jih določa statut združenega podjetja.

Sklepi delavskega sveta združenega podjetja bi bili obvezni za vse organe upravljanja v združenem podjetju. Prav tako pa ima delavski svet združenega podjetja pravico razveljaviti, ali spremeniti, oz. odpraviti sklep organa upravljanja organizacije, ali nekega drugega organa upravljanja v združenem podjetju, če je v nasprotju s sprejeto poslovno politiko po delavskem svetu združenega podjetja, oz. internimi akti združenega podjetja.

Sklepi poslovnega odbora, ki so sprejeti v okviru konkretizacije poslovne politike združenega podjetja so obvezni za vse organizacije in ostale dele združenega podjetja. V primeru spora glede izvajanja sklepov poslovnega odbora med pos-

lovnim odborom in organizacijami, ali drugimi deli podjetja, zadevo dokončno reši delavski svet združenega podjetja, kamor jo mora takoj predložiti v rešitev generalni direktor z ustrezno obrazložitvijo.

Iz navedene samoupravne sheme naj bi sledili naslednji cilji upravljanja:

— Samoupravljanje v delovni enoti naj bi se osredotočilo na probleme s področja produktivnosti in racionalizacije delovnega procesa

— Samoupravljanje na ravni

organizacije bi se osredotočilo na področju gospodarskega in tehničnega razvoja organizacije ter delitve dohodka in razširjene reprodukcije

— Samoupravljanje na ravni združenega podjetja bi obsegalo dolgoročenjshe programiranje razvoja podjetja in njegovih delov ter razpolaganje z združenimi sredstvi in skladi na ravni podjetja z namenom izvajanja dolgoročenjshe politike.

Iskra



**Iskra-Baterije Zmaj
Industrija baterij in svetilk, n.sol.o.**

Ljubljana, Stegne 23

Komisija za delovna razmerja objavlja prosta dela in naloge v
Delovni skupnosti skupnih služb

Vodenje investicijske dejavnosti

— za nedoločen čas

Pogoji:

VII/1 stopnja strokovne izobrazbe — tehnične stroke in 4 leta delovnih izkušenj. Poskusno delo traja 60 delovnih dni.

Organizatorja zahtevnih obdelav AOP

— za nedoločen čas

Pogoji:

VII/1 stopnja strokovne izobrazbe — dipl. org. dela, dipl. ekonomist in 2 leti delovnih izkušenj ali z delom pridobljena delovna zmožnost. Poskusno delo traja 60 delovnih dni.

Vodenje računovodske službe

— za nedoločen čas

Pogoji:

VII/1 ali VI/1 stopnja strokovne izobrazbe — dipl. ekonomist, ali ekonomist in 4 leta delovnih izkušenj. Poskusno delo traja 60 delovnih dni.

Konstruiranje zahtevnih izdelkov

— konstruktor orodij II.

— za nedoločen čas

Pogoji:

VI/1 stopnja strokovne izobrazbe — strojne smeri in 3 leta delovnih izkušenj pri konstruiranju orodij, ali z delom pridobljena delovna zmožnost. Poskusno delo traja 50 delovnih dni.

Vodenje knjigovodstva osebnih dohodkov

— za nedoločen čas

Pogoji:

V. stopnja strokovne izobrazbe — ekonomski tehnik in 3 leta delovnih izkušenj. Poskusno delo traja 50 delovnih dni.

Kandidati naj pošljejo pisne prijave z dokazili o izpolnjevanju pogojev v kadrovsko službo ISKRA-BATERIJE ZMAJ, Ljubljana, Stegne 23.

Prijave sprejemamo do zasedbe del in nalog.

Zanimivosti

Nova poklica v ZDA

Proti splošnemu nasilju, to je ugrabitvam in umorom se zavarujejo nekateri poslovneži s tem, da najamejo osebne stražarje, tako imenovane gorile. Za ta dela so najbolj pripravljeni nekdanji poklicni vojaki. Zaslužijo približno 600 dolarjev na teden in plačajo jim vse stroške. So oboroženi z revolverji in nosijo nebrojne jopiče.

Drugi novi poklic je bolj miroljuben in velja cveticam. Američani kličejo na dom doktorja za rože, če cvetlice ob pravem času ne cvetijo, če jih napadejo razni paraziti ali pa če pričnejo veneti. Za vsak obisk morajo odšteti približno 25 dolarjev. Zdravniki za rože preizkušajo »paciente«, vendar v glavnem ugotavljajo, da ponavadi nimajo nobenih bolezni, le preveč jih gnojijo ali zalivajo. Tak zdravnik, ki so ga pred nedavnimi poklicali k lastnici gumi-jevca, je na vprašanje, zakaj rastlina ne raste, postavil diagnozo: gumi-jevec je iz plastike, za to pa ni na voljo nobenih »zdravil«.

Trgovina z umetninami

Nek turist je kupil v Italiji zelo dragoceno renesančno sliko. V bojazni pred visokimi carinskimi dajatvami je dal naslikati čez sliko sici-lijansko pokrajino. Doma jo je odnesel k restavradorju s prošnjo, da izbrše pokrajino in spet povrne prvotno sliko. Čez nekaj dni je dobil restavradorjevo sporočilo v telegrafskem slogu: »Pokrajino umil, pri tem je izginila tudi renesanca. Sedaj je na sliki Mussolinijev portret. Ali naj še naprej umivam?«

Poskusne živali

V Ameriki žrtvujejo letno 35 milijonov živali za poskusne namene. Pri tem se ne menijo za humana pravila, ampak jih pokončajo na najbolj brutalen način. Samo v ZDA

ubijejo letno neomamljeno 500 tisoč psov, 200 tisoč mačk in 100 tisoč opic z vrelo vodo, raznimi kislinami in električnim tokom. Amerika pa velja za državo, ki najbolj propagira človečanske pravice pri drugih.

Prodajni trik

Zahodnonemški strokovnjak svetuje gospodinjam, naj v samopostrežnih trgovinah gledajo na levo, če hočejo kupiti dobro in poceni. Svoje priporočilo utemeljuje takole: Ker so skoraj vsi ljudje desničarji, segajo instinktivno samo na police z blagom, ki so na desni strani. Trgovci pa to vedo, zato postavijo tisto blago, ki ga žele prodati, na desno stran in v višini oči. Strokovnjak meni, da se bolj izplača pogledati na levo in upogniti kolena, če hočeš kupiti cenejše in boljše blago.

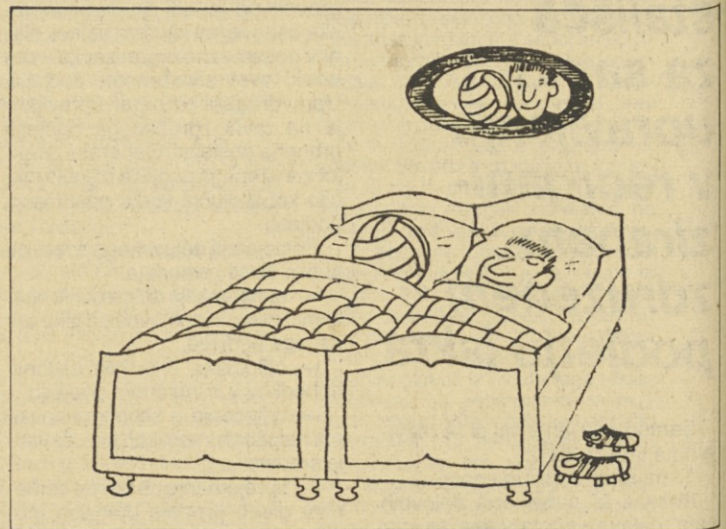
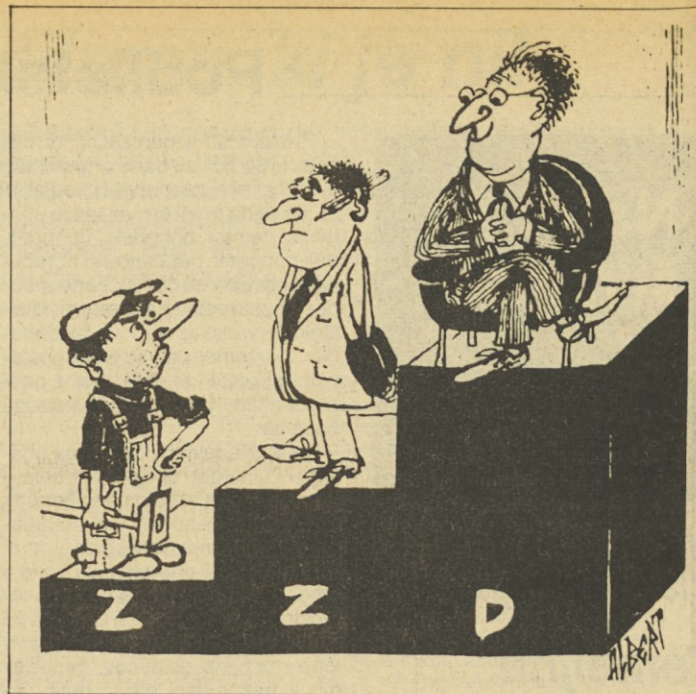
Zeliščar

V avstrijskem Grazu je potekal proces proti nekemu zeliščarju z imenom Peterle. Obtožili so ga, da je brez znanja dajal ljudem zdravilne rastline za razne bolezni. Zaradi olajševalnih okolnosti je bil obsojen pogojno na dva dni zapora. Peterle je namreč brez izjeme ozdravil vseh 267 bolnikov.

Majhna zamenjava

Več tednov se je čudil nek stockholmski urad, da vsa odposlana pisma niso prispela k naslovnikom. Sedaj so to uganko razrešili. Neka nanovo zaposlena mladenka je vsa pisma vrgla po pomoti v »požiralec« za smeti, namesto v hišni poštni nabiralnik.

Zbral, prevedel in priredil
Marjan Kralj



ISKRA	TALNA OBLOGA PODOBNA LINOLEJU	PIHALNI INSTRUMENT	VERSKI VODJA PRI JUDIH	IVAN ČARGO	LASTNINA	KOPITAR AFRIŠKIH SAVAN						
LJUJSKO PLOŠČA IZ SKRILAVCA	Š	K	R	I	L	A						
GRAJSKI PODLOŽNIK	T	L	A	Č	A	N						
OTOK V JADRANU	R	A	B	SPLIT PRIPADNIK GERMAN PLEMENA	S	T						
GRŠKI FILOZOF SOKRATOV UČENEC	A	R	I	S	T	I	P	BOJAN ERZEN	POKRAJINA V VIETNAMU	TEMNO SIVA KRAVA	JAVOR (LAT.)	ANGL. FILMSKI PRODU-CENT
ITAL. IGRALKA LOLLOBRIGIDA	G	I	N	A	L	U	B	A	D	A	R	
UNITED NATIONS	V	N	URADNI SPIS ENE VLADE DRUGI SILICIJ	S	P	O	M	E	N	I	Č	A
BOGASTVO GOZDOV	L	E	S	ZDRAVI-LIŠKO MESTO V BELGIJI	S	P	A	KONEC MOLITVE	A	M	E	N
SOSS	A	T	I	IVO ANDRIČ	I	A	AVTOR RUDI MURN	AMER. PISATELJ TWAIN	M	A	R	K

Vabilo na večer pesmi in plesov

Ob dnevu žena podarja sindikalna konferenca DO Kibernetike in ERO svojim sodelavkam večer pesmi in plesov, ki bo 8. 3. 1988 v kinu Center Kranj ob 18. Nastopali bodo: folklorna skupina Iskra, tamburaški ansambel Iskra, glasbeni trio in otroška folklorna skupina OŠ Predoslje. Vabljenje!

Mali oglas

Prodaj električni pisalni stroj Olympia electronic compact 2 z vmesnikom za priključek na računalnik in s slovensko, nemško in angleško marjetico. Informacije Majda Novak na tel.: 213-213, int.: 15-32.

Iskra

ISKRA — glasilo delovnega kolektiva Iskra — SOZD elektrokovinske industrije — Ljubljana. Ureja uredniški odbor. Glavni urednik: Pavle Gantar, pomočnik glavnega urednika Miloš Pavlica, odgovorni urednik Dušan Željznov, tehnični urednik Drago Pečenik. Izhaja tedensko — Rokopisov ne vračamo. — Naslov: Ljubljana, Gregorčičeva 23 telefon: 223-977. Priprava za tisk: DIC TOZD Grafika, Novo mesto. Tisk: ČTP Pravica, Dnevnik, TOZD Tiskarna Ljudske pravice, Ljubljana. Po mnenju sekretariata za informacije IS SRS je glasilo oproščeno plačila davka od prometa proizvodov.