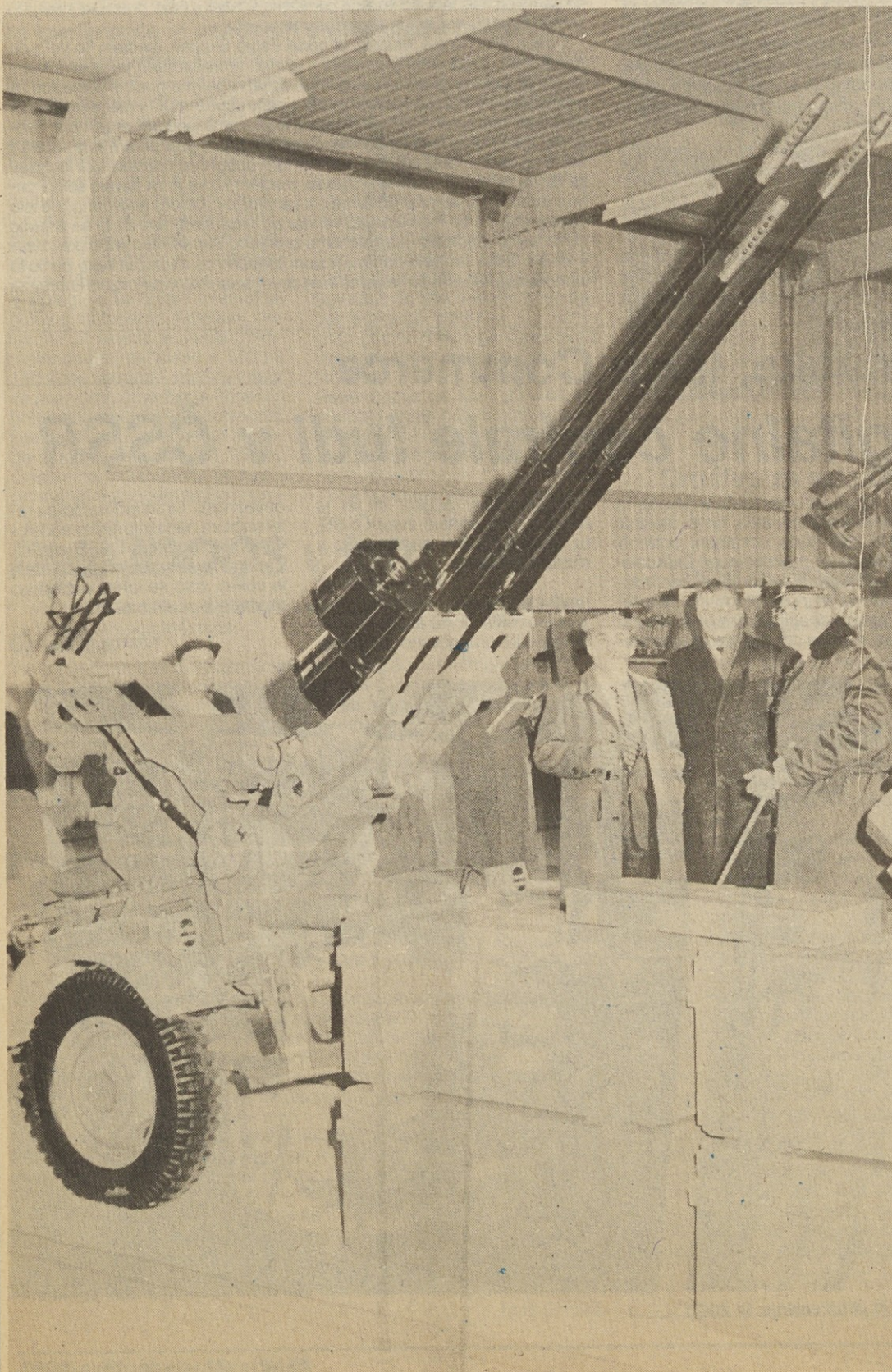


Iskra



Znanje za obrambo

»Za izvozno usmerjeno Iskro je stalna razstava oborožitve in vojaške opreme v Nikincih izredno pomembna, je okno v svet namenske proizvodnje,« je ob otvoritvi novega paviljona Elektrone in zvez pred dnevi poudaril predsednik Iskre Franc Šifkovič.

Iskra je na celotni razstavi, in ne samo v tem paviljonu, udeležena z izdelki kar 14. delovnih organizacij, kajti »Nikinci« niso samo prikaz izdelkov, namenjenih samo v vojaške namene, pač pa tudi vseh tistih, ki jih tako ali drugače uporabljajo oborožene sile. In ker je namenjena predvsem tujim obiskovalcem in je torej izvozno usmerjena, je seveda še izziv več za Iskro.

Nedvomno so izdelki, namenjeni za obrambo države s področja elektronike tehnološko najbolj napredni in na tem področju je tudi Iskra dosegla izredno visoko kakovost in taktično uporabnost teh naprav. Ob tem smo tudi največji jugoslovanski proizvajalec in izvoznik elektronskih naprav za uporabo v oboroženih silah.

Namenski program pa ima s svojimi dosežki tudi velik in neposreden vpliv na proizvodnjo izdelkov, ki niso za namensko tržišče, hkrati pa JLA s številnimi projekti in sodelovanjem pri investicijah neposredno sodeluje z združenim delom.

Je pa potreben tudi kritičen pogled na »Nikinca«: predvsem tiste Iskrine DO, ki bi morale bolj odločno na tuja tržišča, pozabljajo na tej stalni razstavi na funkcionalni prikaz svojih naprav.

»Nikinci« so nedvomno rezultat skupnih naporov JLA in gospodarstva. Naš obisk stalne razstave oborožitve in vojaške opreme pred 22. decembrom, Dnevom JLA, naj izkoristimo tudi za čestitke tistim, ki skrbijo za obrambo in varnost naše dežele.

Lado Drobež

Investicije, izvoz, protiinflacijski ukrepi

V ponedeljek, 14. t. m. je bil na Brdu pod vodstvom predsednika PO SOZD Iskra Franca Šifkoviča zadnji letošnji kolegij glavnih direktorjev naših delovnih organizacij.

Najprej je Vito Osojnik na kratko obrazložil problematiko investicijske dejavnosti v SOZD Iskra z analizo uspešnosti izvajanja naložb v preteklem srednjeročnem obdobju. Pri tem je zlasti poudaril, da je potrebno v SOZD pripraviti kriterije za oceno tehnološko-razvojne potence projekta, ki je temelj za sleherni resno razmišljanje o potrebi po investiciji, dalje moramo v Iskri usposobiti skupino za celovito obravnavanje trženja, ki je sedaj v investicijskih projektih najšibkejša točka, v novi samoupravni sporazum o združevanju v SOZD Iskra pa je treba vključiti poglavje o investicijski dejavnosti, ob koncu pa je pozval vse naše delovne organizacije, naj pravočasno oddajo vsebinsko objektivne podatke za bodoče naložbe, saj lahko samo tako ocenimo investicijo, jo vključimo v plane in jo podpremo zunaj SOZD v bankah, občinah in drugod.

V nadaljevanju je Franc Šifkovič spregovoril o nekaterih odprtih vprašanih v zvezi z izdelavo novega samoupravnega sporazuma o združevanju v SOZD, ki ga pač terjajo nove okoliščine, čas in razmere.

Za njim je Pavle Gantar obširneje spregovoril o bodočih spremembah Zakona o združenem delu.

O zunanje trgovinski menjavi je poročal Janez Vipotnik in povedal, da bomo po najnovejši oceni v letošnjem letu izvozili za 271,8 milijonov dolarjev, od tega je konvertibilnega izvoza za 194,5 milijonov dolarjev, klirinškega izvoza pa bo

za 77,3 milijone dolarjev. Te številke pa pomenijo za 1% izvoza več kot lani, pri čemer je pomembno, da je konvertibilni izvoz kar za 12% višji od lanskega izvoza na to območje. Podrobneje je o zaposlovanju v Iskri za obdobje januar-oktober 1987 spregovoril Jože Godec, ki je povedal, da je ob koncu oktobra združevalo delo v SOZD Iskra 35.935 delavcev, kar je za 618, oz. 1,7% več kot 31. decembra lani, brez delavcev Gorenja, ki so bili priključeni Iskri Delti pa nas je bilo le 126, oz. 0,4% več kot konec lanskega leta. Vse to priča, da se obnašamo dokaj stabilizacijsko in, da je razdobje nenehnega zaposlovanja pri kraju, kar pa seveda ne velja za strokovnjake z višjo in visoko izobrazbo, ki jih, ne samo pri nas, temveč povsod primanjkuje, zlasti v času prestrukturiranja in zahtev časa po večjem in poglobljenem znanju.

Oceno likvidnostne situacije je podal Fabio Škopac, medtem ko velja ob zadnji točki razno omeniti poročilo o učinkih protiinflacijskih ukrepov zvezne vlade na poslovanje Iskre, ki so prinesli dokaj negativne gmotne posledice na poslovanje Iskre, saj so spravili nekatere naše uspešne DO v rdeče številke ter bodo zato nujne korekcije teh ukrepov, ki jih utemeljeno pričakujemo iz Beograda. Zanimivo je bilo tudi poročilo o naši zunanje-trgovinski šoli, ki je začela z načrtnim delom 1980. leta in je v osmih letih dopolnilno došolala 129 Iskrašev za zahtevne naloge v zunanji trgovini, medtem ko se je za deveto šolo v prihodnjem letu doslej prijavilo samo pet kandidatov. Zavaljo tega prihodnje leto devete šole ne bo moč izpeljati, vendar bo treba storiti vse, da bi se prijavilo zanjo dovolj kandidatov, kajti sleherni znanje bo Iskri še kako prišlo prav zlasti v smislu njene temeljne politike, ki sloni izključno na izvozu. In kako bomo tu lahko še bolj uspešni, če ne bomo imeli dovolj šolanih in kvalificiranih kadrov za to?

D. Ž.

Iskra Telematika, Iskra Commerce

Iskrine digitalne centrale tudi v ČSSR

Po več kot dveletnih naporih tržnikov iz Iskre Commerce, predvsem predstavništva v Pragi in Iskre Telematike, je bila te dni v Pragi podpisana pogodba s firmo KOVO o dobavi, montaži, preizkusu in projektiranju Iskrine telekomunikacijske opreme ter o vzgoji kadrov za potrebe Kombinata NHKG iz Ostrave. Po dogovoru z Iskro Commerce je pogodbo podpisal Rudar iz Zagreba, ki je izvoznik na podlagi mednarodne blagovne menjave s ČSSR.

Gre za digitalno telefonsko centralo s pripadajočimi napravami sistema SI-2000/124 in z zmogljivostjo 8.000 priključkov, njena vrednost je 5,3 milijona klirinških dolarjev.

Franc Ferkolj, svetovalec glavnega direktorja Iskre Telematike, nam je ob tem poslovnem dogovoru, ki pomeni vstop Iskrine telefonije na novo tržišče, povedal tole:

»Uresničitev projekta je predvidena v dveh fazah (dvakrat po 4.000 priključkov), vsa dela pa bodo dokončana sredi leta 1990. Prvi del opreme bo zaradi zasedenosti kupčevih prostorov začasno montiran v kontejnerju, kar je možno zaradi izredno optimiziranih gabaritov centrale. Z njo bo dobavljena tudi oprema PCM za povezavo v mrežo ptt, vendar bo aktivna nekoliko pozneje, ko bodo zagotovljeni ustrezni tehnični pogoji.

Treba je omeniti, da je omenjena telefonska centrala hkrati atestna; na njej bodo opravljeni potrebni preizkusi, predpisani od češkoslovaške ptt ob uvajanju novega izdelka, oz. tehnologije v nacionalno telekomunikacijsko omrežje. Naprave morajo biti usklajene s spreje-

timi tehničnimi pogoji, ki jih je definiralo Ministrstvo zvez ČSSR, oz. Institut VUS v sodelovanju s strokovnjaki Iskre.

Za realizacijo so predvideni relativno kratki roki, zato je nujno uskladiti vse akcije, ki bodo omogočile pravočasno izpolnitev

obveznosti. To bo tudi najboljša referenca za nadaljnjo širitev sodelovanja med podjetji v ČSSR in Iskro. Zanimanje za omenjeni tip centrale je veliko, zato se lahko nadejamo skorajšnjih novih naročil.«

Kazimir Mohar, LD



Iz proizvodnje SI 2000

Pred občnimi zbori sindikata

V Iskri Kibernetiki se je 18. novembra sestal izvršni odbor sindikalne konference. Delegati so obravnavali vrsto aktualnih tem. Zavzeli so se za ugodnejša nadomestila za bolezensko odsotnost. Seznanili so se z novim načinom delitve malic. Obravnavali so dosežene poslovne rezultate in poročilo o finančnem poslovanju sindikalne konference. Dogovorili so se tudi o nadaljnjem poteku priprav na občne zборе konference in osnovnih organizacij sindikata.

Življenjske razmere so se letos tako poslabšale, da so nekateri delavci že ogroženi. Najbolj so prizadeti tisti, ki jih je bolezen prisilila v daljšo odsotnost. V Iskri Kibernetiki je osnova za obračun nadomestil poprečni osebni dohodek v preteklem letu, ki se valorizira za porast osebnih dohodkov meseca pred začetkom staleža v primerjavi z decembrom 1986.

Kolegij je že obravnaval težak položaj določenih kategorij delavcev in sklenil povečati minimalni osebni dohodek s 120 na 150 tisoč dinarjev. Izvršni odbor se je zavzel, da je treba obračun boleznin v letu 1988 spremeniti. Pomagali naj bi predvsem delavcem, ki bolujejo več kot 15 dni. Sindikalna organizacija bo tudi v prihodnje pomagala najbolj ogro-

ženim delavcem z denarnimi pomočmi, kar pa ni ustrezna rešitev, saj so sredstva omejena.

V letošnjem letu so se delavci v Kibernetiki razveselili obnove delavske restavracije, ki je vrsto let poslovala v nemogočih razmerah. Obnovitvena dela so zaključena, zato sta direktorja Nace Pavlin in Vinko Marolt seznanila sindikalne delavce z novim načinom delitve malic. Nace Pavlin je povedal, da ima restavracija sedaj sodobno opremo, ki omogoča pripravo toplega obroka za vse zaposlene, seveda ob predvidenem načinu delitve malic. Restavracija se bo v prihodnjem obdobju prilagajala razmeram in željam delavcev, saj mora tudi osebje dobiti potrebne izkušnje z novo opremo. S 1. januarjem 1988 bodo ukinjeni prehrambni

boni. V Delavski restavraciji pričakujejo, da bodo delavci s prehrano bolj zadovoljni, seveda pa bodo spremembe zahtevale tudi bolj discipliniran odnos vseh zaposlenih.



Z doseženimi poslovnimi rezultati Kibernetike v devetih mesecih je navzoče seznanil Stefan Perčič. Orisal je težak likvidnostni položaj kolektiva in opozoril na področja dela, kjer lahko delavci največ prispevajo za izboljšanje poslovanja.

Tudi sindikalna konferenca ima letos težave s pomanjkanjem sredstev za načrtovano delo komisij. Tudi predlogov za denarne pomoči je vsak dan več, zato bo treba zagotoviti odobritev dodatnih sredstev za nemoteno delovanje sindikata.

Zaključujejo se priprave na letošnje občne zборе konference in osnovnih organizacij sindikata. V Instrumentih, Inženiringu in v Števcih so občne zборе že izvedli, v ostalih temeljnih organizacijah in v delovni skupnosti bodo med 10. in 20. decembrom. Občni zbor sindikalne konference pa bo predvidoma 10. januarja 1988. Od skupno 52 članov konference sindikata se bo letos zamenjalo več kot 50% članov, v komisijah pa le 33% članov. Priprave na občne zборе so se začele po kolektivnih dopustih.

Alojz Boc

Delo IOOOS v letu 1987

IOOOS naše delovne organizacije je v drugem letu svoje mandatne dobe izvajal sledeče aktivnosti:

DP aktivnosti:

— udeležili smo se sindikalne konference SOZD Iskra v Poreču od 10. — 12. 4. 87 in podrobno podali situacijo naše DO v ustanovitvenju in težave ter smernice za nadaljnji razvoj, delegatom in vodstvu SOZD

— obravnavali in posredovali smo pripombe na:

Pravilnik o poslovni tajnosti

Pravilnik o osnovah in merilih za delitev OD

Pravilnik o povračilih stroškov delavcem

Pravilnik o razporejanju čistega OD

Pravilnik o določitvi sredstev skupne porabe

Pravilnik o ustvarjalnem delu

Pravilnik o izobraževanju

popravili smo tudi Pravilnik o delovanju BVP

— vodili smo razprave in organizirali referendum za sprejem teh pravilnikov

— posredovali smo mnenja za delo v disciplinski komisiji

— obravnavali smo četrtemesečno poročilo o poslovanju ter organizirali zборе delavcev

— udeležili smo se izobraževanja na občinskem sindikalnem svetu

— posredovali smo mnenje na sestankih Sveta DO-v Ustt.

— udeležili smo se vseh sestankov DS SOZD in posredovali stališče in sklepe delegatom IOOOS Iskre Mikroelektronike.

Na področju družbene prehrane smo pregledovali cenike in posredovali mnenja naših delavcev obratu družbene prehrane.

Na področju skupne porabe smo:

— organizirali nakup počitniške prikolice in potrebnega inventarja zanjo. V letošnjem letu je letovalo v njej 10 družin naših delavcev.

— organizirali smo naslednje športne dejavnosti: tenis, plavanje, savno, kegljanje, smučanje, košarko in rekreacijsko telovadbo. Udeležili smo se mednarodnega moštvenega šahovskega festivala v Puli.

— večkrat smo obravnavali sistem osebne ocenjevanja in posredovali vodstvu tovarne mnenje IOOOS.

Do konca leta imamo namen organizirati še novoletno zabavo za otroke in delavce naše DO.

Rudi Schoss

Društvo za vakuumsko tehniko Slovenije

Tečaj »Osnove vakuumske tehnike«

Zaradi velikega zanimanja nameravamo ponoviti tečaj iz OSNOV VAKUUMSKE TEHNIKE in sicer v dneh od 12. do 14. 1. 1988. Tečaj bo v prostorih Inštituta za elektroniko in vakuumsko tehniko, Teslova 30, Ljubljana. Obsegal bo 20 ur predavanj z naslednjimi temami:

1. Pomen in razvoj vakuumske tehnike
2. Fizikalne osnove vakuumske tehnike
3. Črpalke za grobi vakuum (membranske, rotacijske, z vodnim obročem)
4. Črpalke za visoki vakuum (ejektorske, difuzijske in turbomolekularne)
5. Črpalke s površinskim delovanjem (sorpcijske, ionskogetske in kriogenske)
6. Vakuumski spoji in tesnilke
7. Vakuumski sistemi
8. Vakuometri
9. Odkrivanje netesnih mest (leak detekcija)
10. Vakuumski materiali in delo z njimi
11. Vakuumske tankoplastne tehnologije
12. Pomen površin v vakuumski tehniki in njihova karakterizacija
13. Vakuumska higiena in čisti postopki
14. Doziranje, čiščenje in preiskave plinov
15. Šest ur vaj in ogled Inštituta

Tečaj je namenjen, tako vzdrževalcem in razvijalcem vakuumskih naprav, kot tudi raziskovalcem, ki pri svojem razvojnem, oz. raziskovalnem delu potrebujejo vakuumske pogoje. Cena za udeležence iz organizacij združenega dela je 195.000 din. Prosimo vas, da dokončno prijavo in potrdilo o plačilu dostavite najpozneje do 6. 1. 1988 na naslov Društvo za vakuumsko tehniko Slovenije, Teslova 30, 61000 Ljubljana (št. žiro računa: 50101-678-52240).

Vsak udeleženec prejme zbornik predavanj OSNOVE VAKUUMSKE TEHNIKE. Prijave sprejema organizacijski odbor (Pavli, Nemačič, Pregelj), ki daje tudi vse dodatne informacije, tel.: (061) 267-341.

Predsednik DVTS: Monika Jenko

Pred dnevom JLA smo obiskali

Približno 80 km zahodno od Beograda, na obrobju vasice Nikinci, je Jugoslovanska ljudska armada že leta 1970 odprla razstavo oborožitve in vojaške opreme. Sprva so si obiskovalci, predvsem tuje vojaške delegacije, lahko ogledali le strelivo, smodnik in različna eksplozivna sredstva, vse je bilo razstavljeno v enem paviljonu, zdaj pa so Nikinci, kot na kratko označujejo to razstavo, prerasli v edinstveno predstavitev vseh naših dosežkov v proizvodnji oborožitve in vojaške opreme.

»Vse to, kar boste danes videli na razstavi, jaz jo imenujem kar sem, ni naša celotna vojaška tehnika: to je le njen del, ki ga s sklepom zvezne vlade lahko prodajamo tujcem, kajti sredstva, ki morajo ostati tajnost za tuje delegacije, sredstva, ki jih razvijamo, in sredstva, ki jih uvažamo za potrebe naših oboroženih sil, niso razstavljena tukaj v Nikincih.«

S temi besedami je sprejel skupino Iskrašev — Marjana Slaviča, Ratomirja Nešića in Jako Skrbince iz IC ter Dušana Željeznova in mene iz glasila ISKRA upravnik razstave podpolkovnik Svetomir Stevanović, predvsem zaradi bližine Beograda in zaradi primernih poligonov za preizkušanje oborožitve in streliva. Razstavni objekt, seveda je zastržen in zavarovan, ima tudi prostor za pristajanje helikopterjev, večji parkirni prostor in poleg velikanskih razstavnih dvoran, zdaj jih je sedem, tudi prostore za poslovne pogovore.

Razstavo obišče vsako leto od 300 do 350 delegacij, predvsem

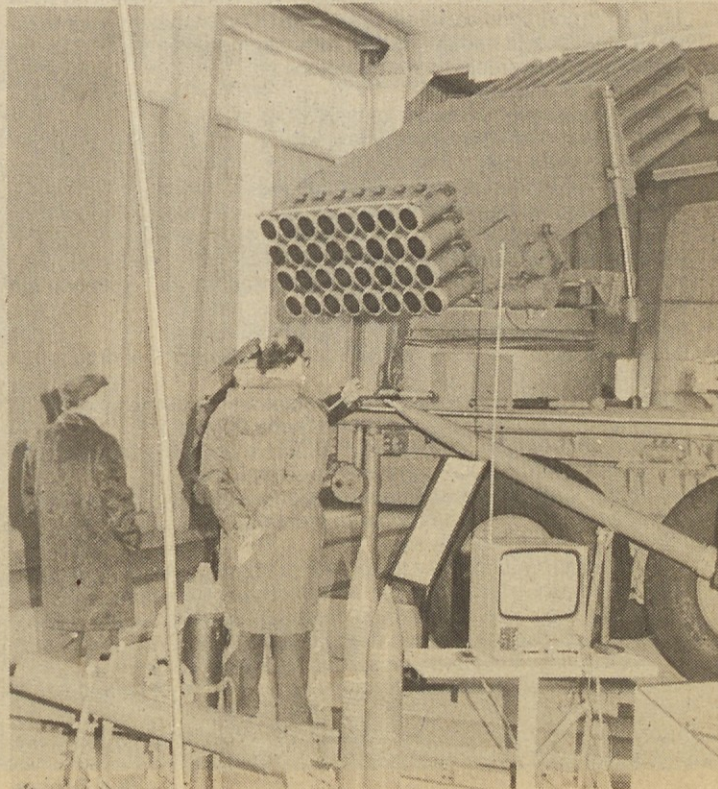
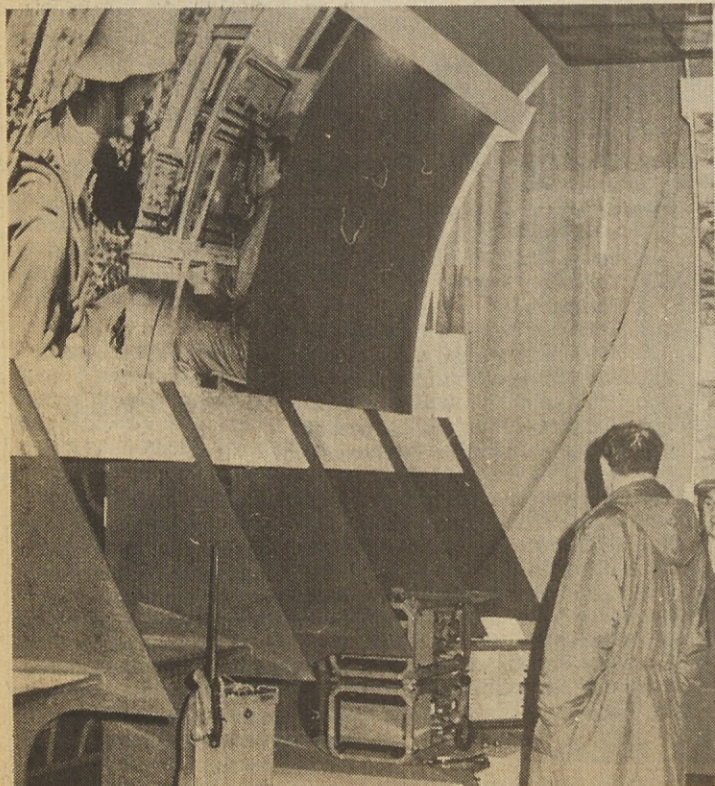
vojaških, od tega nad tričetr tujih. Sele v zadnjem času sprejemajo tudi domače goste — od vojaških akademij in šol do članov Zveze rezervnih vojaških starešin in drugih. Skupna številka obiskovalcev se leto s približuje že 10.000.

Kot je že rečeno, je zdaj razstava postavljena v sedmih paviljoni. Že prihodnje leto bodo, če bo seveda denar, zgradili še osmo veliko dvorano ter v njej predstavili oborožitev in vojaško opremo zaledja. Novi paviljon bo meril 2000 m², sezidati

pa želijo tudi novo dvorano za sprejem delegacij ter nekaj posebnih recepcij.

Trenutno je v Nikincih razstavljenih približno 2000 eksponatov, od tega kar precej takšnih, ki so jih naredile Iskrine tovarne. In to je bil, poleg proslavljanja Dneva JLA, tudi eden izmed vzrokov, da smo obiskali Nikince.

Razstavo oborožitve in vojaške opreme bomo verjetno najboljše predstavili, če se bomo sprehodili — z diktafonom in fotoaparatom,

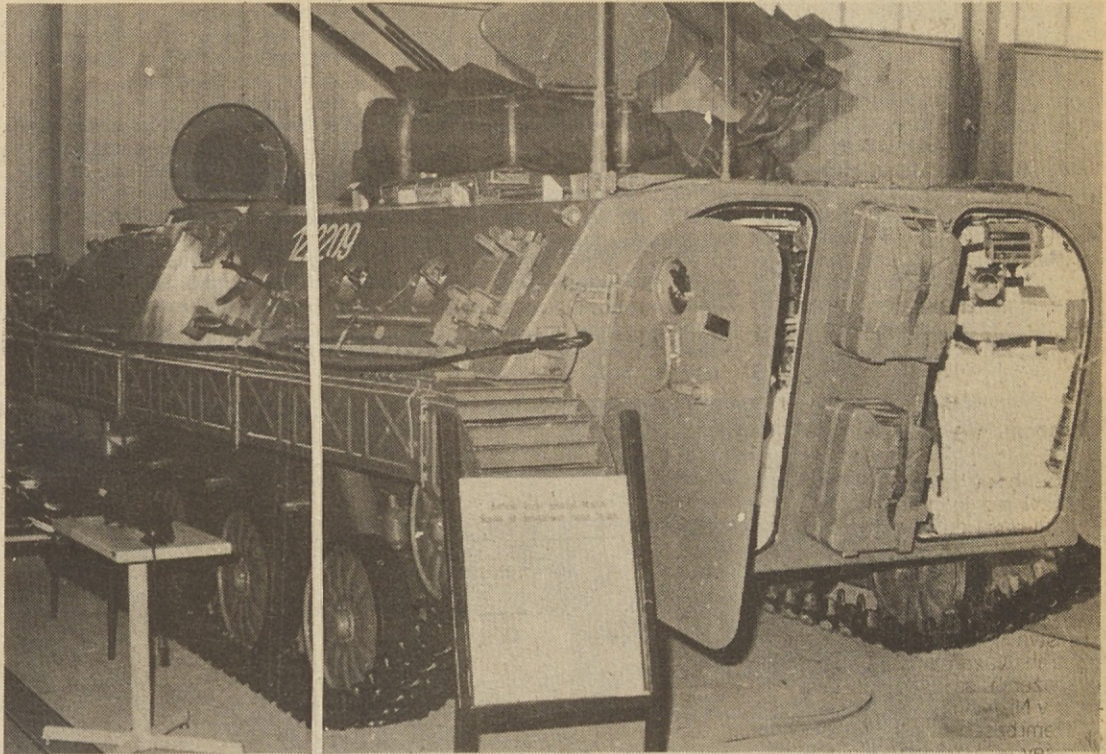


Nikince

tudi to so nam dovolili — kar po vseh sedmih paviljonih.

V prvem so razstavljeni strelivo — pehotno, topniško in protiletalsko, zatem pehotna oborožitev, pehotna protioklepna sredstva in pehotno strelišče.

Za obiskovalce, vsaj takšnega, kot smo bili mi, je verjetno drugi paviljon še najbolj zanimiv. Na začetku



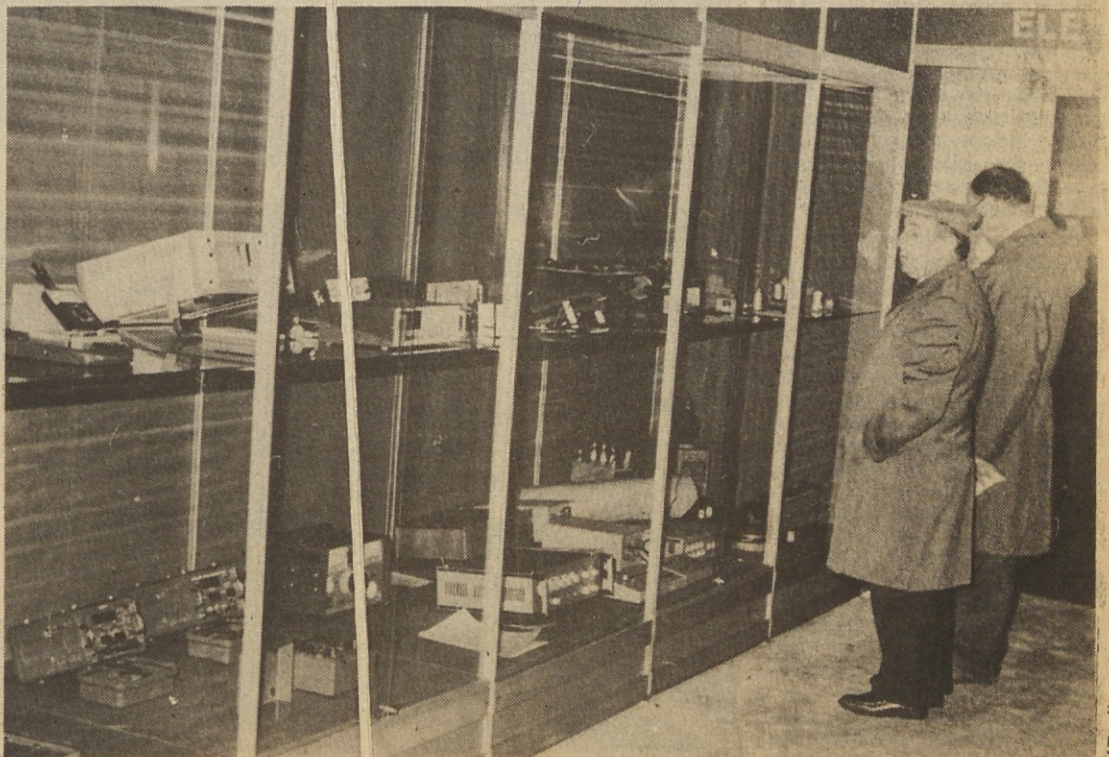
je predstavljeno naše klasično topništvo — od minometov do havbič in raketnega topništva. Nekje med oklepnimi vozili in drugo vojaško oklepno tehniko so tudi Iskrini laserski merilci oddaljenosti — ročni, topniški in tankovski. Nedaleč stran je bojno oklepno topniško vozilo, opremljeno s polavtomatsko vodilnimi raketami, zatem raketni metalce z 32 cevmi in večcevni prevozniki raketni metalce, tako imenovani Ogenj. Ima 32 cevi, njegov doseg je 20 km, z vsemi 64 raketami pa »pokriva« površino okoli 50 hektarov.

Takoj za njim je 20 mm protiletalski top, z eno ali tremi cevmi. Zraven je tudi Strela 2M, to je samovodljiva raketa, ki jo izdelujemo po sovjetski licenci. Njena hitrost je približno 500 metrov na sekundo. Ta raketa je bila za nas zanimiva zlasti zato, ker so vanjo vgrajene komponente, ki jih izdeluje stegenska Mikroelektronika. Zaradi posodobitve in miniaturizacije je ta modificirana raketa neprimerno močnejša od originalne.

Druga polovica drugega paviljona je »rezervirana« za oklepna vozila. Prvo je pehotno oklepno vozilo.

Teško je 14 ton, njegova največja hitrost pa je 60 km/h, lahko pa se giblje tudi po vodi. Med drugim je opremljeno z žično vodenimi raketami.

V središču pozornosti v tej velikanski dvorani je vsekakor tank M 84. V Jugoslaviji ga izdelujemo po licenci sovjetskega tanka T 72, in sodi v skupino srednjetežkih tankov. Težak je okoli 41 ton in je danes eden najsodobnejših na svetu. Še nekaj o njegovi oborožitvi: tank ima 125 milimetrski top, dva mitraljeza in več metalcev. Z njim upravljajo trije člani posadke — voznik,



(Dalje na 6. strani)

22. december — dan jugoslovanske ljudske armade

komandant in operater. Tank je opremljen tudi s plugom in se lahko tako sam vkoplje v zemljo.

M 84 je izredno avtomatiziran, pri čemer je velik del teh naprav narejenih v Iskri — od laserskega merila oddaljenosti in sistema za avtomatsko streljanje, do izdelkov Avtoelektrike in Rotomatike.

V tretjem paviljonu so razstavljena tako imenovana ABH sredstva in oborožitev ter oprema človeka, do naprav za ugotavljanje zastrupljenosti okolja in sredstev za dekontaminacijo. Razstavljen je tudi laboratorij za radiološki nadzor hrane.

elektronske industrije so se, pri oblikovanju tega dela stalne razstave odločili za predstavitev celotne jugoslovanske ponudbe in ne samo tistega dela, ki je rezultat programske delitve pri opremljanju JLA.

V tem paviljonu so najbolj propulzivni programi elektronike. Razdelili bi jih lahko na programe komutacije — torej programe elektrovez po žičnih zvezah in programe telematike, prav tako po žičnih zvezah, po drugi strani pa na brezžične zveze in prenos od radiorelejnih sredstev do brezžičnih

primarnih predajnikov, kar je oboje v programu ljubljanskih Elektrovez.

V tem paviljonu je razstavljen tudi računalnik Iskre Delte.

Peti paviljon je povsem mornariški. Vodič po razstavi nas je seznanil, da je Jugoslavija peta v svetu v proizvodnji vojaških ladij in podmornic. Razstavljene so makete domača vseh vojaških ladij, ki jih izdelujemo doma — od manjših plovil do ladij z nosilnostjo 400.000 ton. Med drugim sta razstavljena tudi modela 960 tonske podmornice, ki lahko zdrži pod vodo mesece dni in ima približno 35 članov

posadke, ter posebne 100 tonske diverzantske podmornice s 4, mornarji.

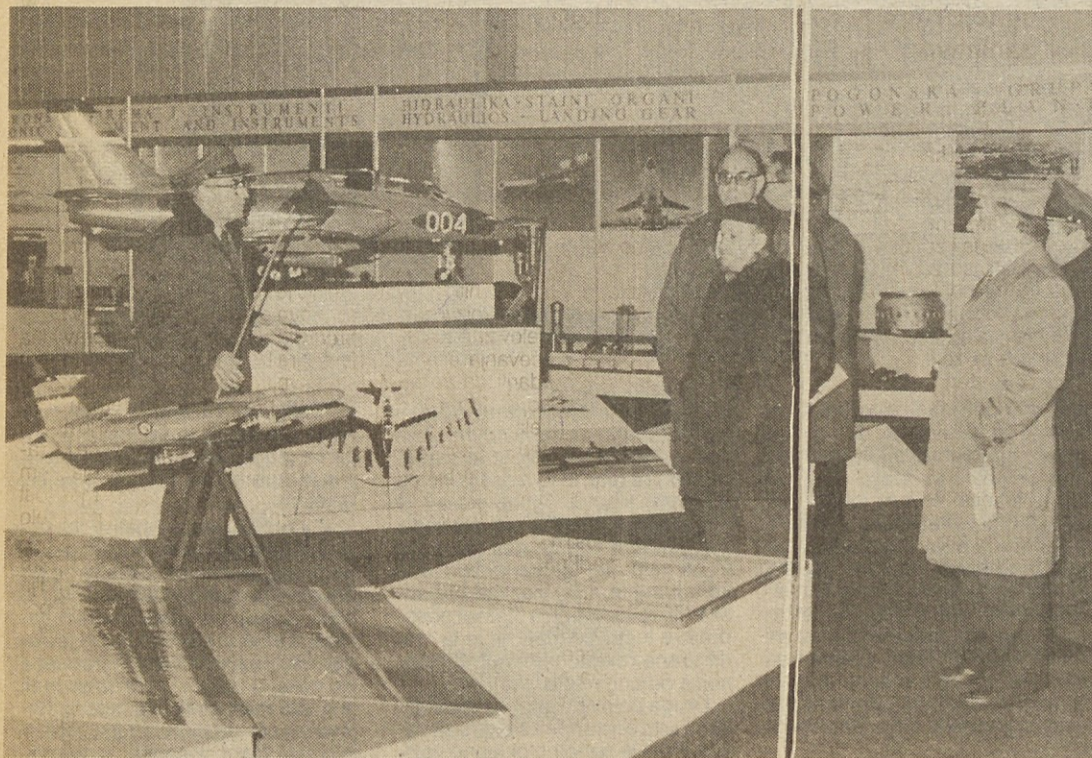
Tudi na tem mornariškem delu so razstavljena različna orožja in razstreliva od min do ladijskih protiletalskih topov ter potapljaške opreme.

Ponudba proizvajalcev vojaškega letalstva je predstavljena v šestem paviljonu. Takoj po vходу v dvorano je bolj civilni del z maketami jadranih letal, potem so nekoliko stran propellerska letala in v sredini paviljona večje makete reaktivcev — od Galeba 2, Super Galeba do Jastreba in Orla. Slednjega izdelujemo v sodelovanju z Romuni, njegova hitrost je 1.012 km/h na višini 7 km. Za JLA vgrajujemo zdaj močnejši motor, tako da bo njegova hitrost nad enim Machom. Tam je tudi lepa velika maketa Gazele, to je helikopterja, ki ga izdelujemo po francoski licenci. Uporaben je za izvidniške plete in prevoz ranjencev, jugoslovanski proizvajalec pa ga je opremil še z nosilci raketa — protioklepni in protiletalskih.

Iskra je proizvajalec tudi določene elektronike v letalih in helikopterjih.

V sedmem paviljonu so v glavnem sredstva, ki jih potrebuje zaledje armad. Največji poudarek je namenjen različnim oblikam zdravljenja vojaka, od stacionarnih objektov do potujočih bolnišnic, od različnih sredstev za diagnostiko do operacijskih miz. V tem zalednem oddelku je seveda zastopana tudi intendantska služba, ob samem izhodu z razstave pa je kot zadnji eksponat stražarska hišica iz plastike. Narejena je iz takšnih materialov, da vojaki, stražarji, kot je dejal naš vodič po razstavi, ne bomo mogli po njej pisati »Še toliko in toliko dni ...«

Besedilo in fotografije
Lado Drobež

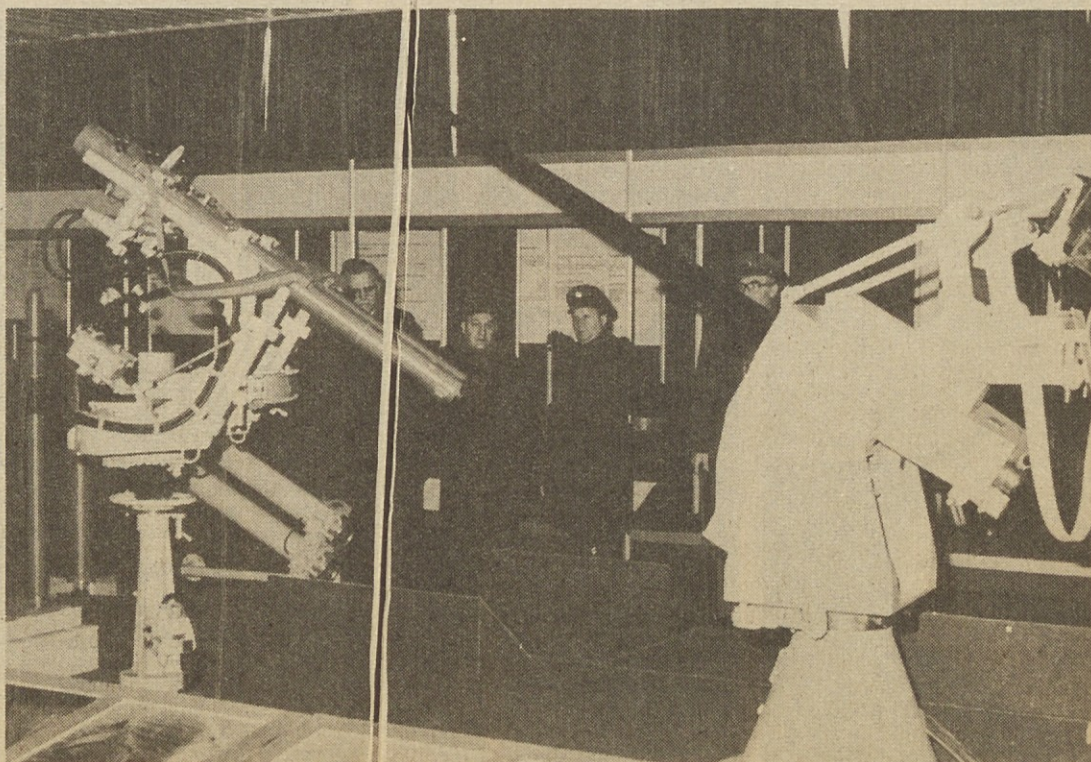


Pri inženjercih imajo »prednost« seveda različni eksplozivi. Med njimi smo opazili tudi laserski vžigalnik za aktiviranje min, ki deluje do oddaljenosti 6 km. V tem delu dvorane, nekoliko odmaknjem od eksplozivov, je bolj gradbeniški del, nedaleč stran pa je razstavljeno tudi atomsko zaklonišče s filtri za čiščenje zraka.

Četrty paviljon je rezerviran za sredstva tehniške službe, torej za tiste ljudi v armadah, ki popravljajo in vzdržujejo celotno vojaško tehniko. Tudi na tem oddelku smo se večkrat srečali z Iskrinimi izdelki — od različnih agregatov, varilnih naprav in električnega ročnega orodja, zatem izdelkov Avtoelektrike in različnih instrumentov, tudi za sanitetno tehniko, do nekaterih širokopolnošnih izdelkov.

Za Iskraše je seveda najbolj zanimiv paviljon elektronike in zvez. To je najmlajša razstava v Nikincih, saj so jo odprli šele 26. septembra letos, torej ob dnevu vezistov. Verjetno ni potrebno naštevati, katere Iskrine tovarne razstavljajo v tem paviljonu — vodilni sta seveda Elektrovezve in Telematika.

Nekaj pa velja poudariti: glede na velik potencial jugoslovanske



Namenska proizvodnja

Namenski razvojno-proizvodni program veže nase kar 30% zmogljivosti DO Elektrozeve, v bodoče pa bo ta procent narasel celo na 50%. Zato je zelo pomembno vprašanje, kaj jim namenski program pomeni, oz. kaj jim bo pomenil v dohodkovnem smislu. Glede na to, da o tem vprašanju obstaja veliko različnih mnenj, je prav, da sili to problematiko tudi nekoliko podrobneje ogledamo. To pa je še toliko pomembnejše, ker je kar nekaj parametrov na tem področju, ki lahko zelo hitro spremenijo dohodkovno zanimivost namenskega programa.

Vprašanje dohodkovne zanimivosti namenskega programa v DO Elektrozevi je torej kompleksnejše in v pogovoru z pomočnikom glavnega direktorja Momčilom Stanićem smo poskušali tudi detajlneje razčleniti pomen namenskega programa našo DO in njegovo dohodkovno zanimivost.

Veliko je govora o tem ali je usmeritev na razvojno proizvodni program za namenskega kupca upravičena ali ne?

Če govorimo o tem, kaj pomeni namenski program za našo DO, moramo upoštevati najprej nekaj splošnih ugotovitev, ki veljajo za tovrstno industrijo v svetu in potem seveda še posebej tiste specifičnosti, ki so vezane na naš namenski program. Šele ob upoštevanju vseh vidikov lahko pridemo do veljavne ocene vrednosti naših namenskih programov.

Začnemo lahko kar s splošnim vprašanjem, kaj pomeni namenski program za naš tehnološki razvoj. Znano je, da se v svetu skozi vojaške programe postavljajo najstrožje zahteve glede zmogljivosti in zanesljivosti delovanja naprav in sistemov. S tem pa je že postavljena zahteva po osvajanju novih tehnoloških rešitev in tudi podana osnova zaradi katere so vojaški programi nosilci tehnološkega razvoja. Pridobljeno tehnološko znanje je potem na voljo ostali industriji, seveda pod določenimi zaščitnimi pogoji, ki so vezani na pridobitev pravice do tega tehnološkega znanja. Pri tem velja, da najlažje uporabijo to znanje prav tiste organizacije, ki so ga pridobile in imajo ob vojaških proizvodnih programih še sorodne proizvodne programe za civilno tržišče. Prav slednja prednost pa velja v primeru DO Elektrozeve.

Vse naše telekomunikacijske naprave bi lahko koristili tudi v civilne namene, če ne bi bile zaradi vrste specifičnih zahtev namenskega kupca bistveno predrage. V nekoliko poenostavljeni izvedbi pa so te naprave potem že cenejše in tako v celoti primerne za civilni trg. Tu je naša prednost, da lahko pridobljeno znanje na razvoju določenih naprav za namenskega kupca, uporabimo tudi pri izdelavi naprav za civilno tržišče. Ob tem pa velja opozoriti, da če vemo kako je prav kakovost izdelka danes osnova za uspešen nastop na tržiščih in da so tehnične rešitve, tehnološki postopki dela in izdelave, kontrola materiala, sprotne ter končna proizvodna kontrola za namenskega kupca najstrožji, vidimo da nas dejavnost na tem področju v bistvu usposablja za prodor na nova tržišča.

Prednost namenske proizvodnje je prav tako, da ni podvržena običajnemu tveganju ob prihodu proizvodov na tržišče. Tu ne more priti do usmeritve na proizvodnjo izdelkov, ki

jih potem ne moreš prodati. Pri vojaških projektih (nalogah, napravah) je prej vse temeljito pretehtano, tako z uporabnega vidika kot vprašanje najnujnejših finančnih sredstev. Zato je potem, ko je enkrat sprejeta odločitev za posamezne razvojno-proizvodne projekte, zagotovljena tržna perspektiva tako zastavljenih proizvodov vsaj deset let, če ne več. Na področju telekomunikacij so zelo redki primeri, da bi nek izdelek ostal na policah potem, ko je bil razvojno uspešno dokončan. Predvsem pa to velja za vse naše pomembnejše projekte, ki nam zagotavljajo določeno stabilnost.

Znano je, da je razvoj za vojaške programe v precejšnji meri plačan. Tu pa je treba opozoriti na splošno prepričanje ali zatiranje slabo obveščeni, da je vojaški razvoj v celoti plačan, kar ne drži povsem. Plačan je namreč samo nominalno, torej samo razvojno delo, niso pa plačani vsi stroški poslovne nadgradnje, ki jih običajno proizvodnja mora pokrivati, kot so režija in nekatere skupne obveznosti v okviru DO in SOZD. Skratka od razvojnih nalog za vojaškega kupca ne moremo pričakovati, da bi zagotavljale tak dohodek, kot redna proizvodnja, vendar pa je ta še vedno izjemno ugoden v primerjavi z razvojem za civilni trg, ki ga mora vsaka DO v celoti sama pokrivati in pri tem še nositi ves rizik.

Pomembna zadeva v današnjih inflacijskih časih pa so še ugodni krediti, ki jih JLA zagotavlja za pripravo proizvodnje, oz. za izvedbo razvoja — do 80% pogodbene vrednosti za tekoče leto, in so tudi cenejši od kreditov poslovnih bank.

Glede tržnih zanimivosti vojaških programov, predvsem tistih s področja telekomunikacij, velja še naslednje: takoj ko je izdelek sprejemljiv za našo armado, ima vse reference za izvoz in pri tem ni potrebno izvajati večjih dodatnih sredstev za osvajanje tujih trgov. To se je do sedaj že večkrat potrdilo in mislim, da je to ena od ugodnosti, ki jih naši proizvodni programi za vojaškega kupca nosijo s seboj.

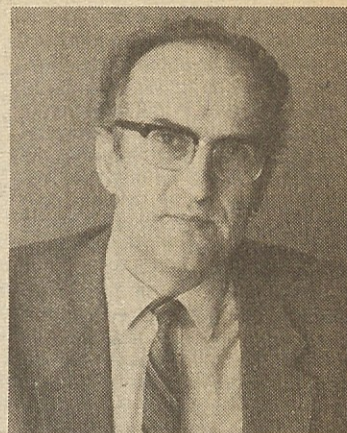
Pomemben za nas je tudi dogovor o sprotne fakturiranju uvoženega ali domačega materiala. Naš vojaški kupec nam namreč omogoča, da takoj po nakupu materiala dobimo povrnjene stroške in nam tako pomaga v likvidnostnem smislu. Seveda pa je od nas odvisno, kako hitro ta

prenos izvršimo.

Ko govorimo o zanimivosti vojaških programov za našo DO, ne moremo mimo investicij, saj so nam skoraj vse, kar je naša DO v zadnjih desetih letih investirala, omogočili prav vojaški programi, na osnovi katerih smo dobili od JLA ugodne kredite.

Ravno tako moramo omeniti zagotovljen uvoz razvojno-proizvodne opreme in rezervnih delov za vzdrževanje le-te, brez plačevanja carine. Ob tem je nujno poudariti, da za celotno uvozno opremo, zajeto v vojaških investicijskih elaboratih, JLA zagotavlja devizna sredstva, kar je izredno pomembno v pogojih splošnega pomanjkanja deviz. Drug problem pa je, da teh deviznih in kreditnih možnosti nismo mogli koristiti v celoti zaradi naše nelikvidnosti, ker nismo mogli dovolj hitro zagotoviti lastno dinarsko udeležbo, kar je povzročilo upočasnitev izvajanja investicij ob precejšnjem krčenju fizičnega obsega (nabava manj opreme, kot je bilo na začetku načrtovano). Kljub temu pa smo v zadnjih letih uresničili več za našo DO pomembnih investicij, ki bi si jih sicer lahko zagotovila samo poslovno zelo uspešna delovna organizacija: kot prvo smo kupili od Iskra Commerce prostore! Nato smo jih adaptirali in s tem pridobili sodobne prostore za proizvodnjo mehanskih polizdelkov. Enako pomembna je bila adaptacija proizvodne hale. Tu so pa še, izgradnja drugega nadstropja naše poslovne izgradbe na stegenski lokaciji in delna adaptacija nekaterih prostorov na lokaciji Tržaška 2. Vse te investicije smo lahko uresničili na osnovi izredno ugodnih kreditnih pogojev, saj nam je JLA zagotovila ugodne kredite (nizka obrestna mera, relativno dolg rok odplačevanja) za 56% vrednosti investicij. Ta finančna sredstva za naše investicije so v bistvu zaradi velike inflacije v zadnjih letih v dobršni meri podarjena, zagotovile pa so nam bistveno boljše pogoje dela.

Vzporedno z izvajanjem gradbene dela investicij smo nabavili veliko sodobne kontrolno-merilne ter proizvodne domače in uvozne opreme, ki jo delno uporabljamo tudi v proizvodnji naših civilnih programov. To je tudi ena najpomembnejših prednosti, ki nam jo zagotavljajo naši programi za vojaškega kupca, ker, kako pa naj nelikvidna DO z neza-



Momčilo Stanić

dostnim konvertibilnim izvozom pride do opreme za katero moraš imeti devizna sredstva.

Na področju izobraževanja nam JLA prav tako nudi ugodnosti. Tako na primer omogoča šolanje na njene stroške v inozemstvu, ko gre za usmerjeno šolanje za bodoče programe, ki jih namerava osvajati. V tem smislu je že tudi nekaj skupinic naših strokovnjakov bilo na šolanju v tujini, predvsem v ZDA. JLA je pripravljena financirati tudi študij tujih jezikov tistim strokovnjakom, ki bodo vključeni v bodoče programe. Ob tem naj še omenim ugodno možnost, ki jo doslej nismo koristili, bi jo pa v bodoče kazalo. V Tehničnem šolskem vojaškem centru v Zagrebu imamo možnost šolanja naših študentov pod zelo ugodnimi pogoji. Dobršen del stroškov študija v tem šolskem centru pokriva JLA, tako da je štipendija dokaj nizka. Študij je prilagojen potrebam vojaških raziskovalno-razvojnih institucij ter vojaški industriji.

Kot proizvajalci opreme za oborožene sile SFRJ (po odloku Zveznega izvršnega sveta) smo članice skupnosti industrije oborožitve in vojaške opreme Jugoslavije (ZINVOJ), ki je ena najbolje organiziranih skupnosti z gospodarskega področja in mi imamo več neposrednih koristi kot članica te skupnosti. Omenim naj le, da prav zato nismo bili podvrženi nekaterim določitvam interventnih zakonov ZIS, ki bi izzvale neugodne posledice (OD in drugo) glede na naravo naše proizvodnje — dolgi cikli, neenakomernost po mesecih med letom in podobno.

Glede na to, da smo proizvajalci telekomunikacijskih naprav, torej specifičnega področja, ker so naprave za vojaškega kupca dovolj sorodne napravam za civilno tržišče, lahko pridobljeno znanje z enega področja koristno uporabimo tudi na drugem. Torej v določenih primerih nam razvojne naloge za namenskega kupca dajejo razvojne rezultate, ki bi jih sicer morali samostojno osvajati za naše naprave namenjene civilnemu tržišču in seveda ta razvoj tudi samostojno financirati. Ko primer naj navedemo naše ditalne radio-relejne naprave DRS-2 in DRS-8, prirejane za potrebe civilnega trga.

Za razliko od proizvodnih programov za civilno tržišče nam proizvodnja za vojaškega kupca ne veže obratna sredstva na material v skladiščih, kar je z likvidnostnega stališča

zelo pomembno. Tu je kupec znan in ko so naprave izdelane, jih tudi takoj prevzame. Če še upoštevamo možnost, da takoj, ko kupimo material za vojaški program in ga fakturiramo, dobimo takoj povrnjena vložena denarna sredstva in s tem se negativne posledice inflacije na vojaških programih vežejo le na vloženo delo med proizvodnim procesom. Seveda pa je povsem naša krivda če zamujamo s fakturiranjem kupljenega repromateriala in na ta način dopuščamo, da inflacija po nepotrebnem udari po nas. Kakršna koli malomarnost oz. kasnitev v hitrem fakturiranju naš res lahko drago stane. Če zamudiš mesec dni, si dejansko že zaradi sedanjih inflacije najmanj 10% materiala sam plačal — to pa ni majhna izguba.

Vse te prednosti namenske proizvodnje so očitne in jih velja upoštevati, vendar pa dobimo pravo sliko šele ob upoštevanju vrednosti norma ure in končne cene naših naprav ob predaji.

Kar zadeva cene naših naprav za vojaškega kupca, lahko pogosto slišimo, da je vojaška proizvodnja izgubarska, in da ni dohodkovno zanimiva. To zdaj prav gotovo ne drži več, čeprav so bila včasih taka razmišljanja tudi upravičena. Je pa vprašanje dohodkovne zanimivosti naše vojaške proizvodnje potrebno natančneje pogledati. Nekaj resnih pogojev je, ki krepko vplivajo na dohodkovno zanimivost vojaškega programa. Najbolje, da si jih kar ogledamo.

Najtežje posledice ima zamujanje v uresničevanju razvojnih in proizvodnih programov. Tu je namreč spet posledica inflacije, da letos več ne moreš izdelovati naprave po enaki dinarski ceni, kot lani, ker si pri recimo 100%-ni inflaciji dobil polovico manjšo ceno za posamezno napravo. Enako velja za ceno razvoja. Torej, kot prvo si moramo zagotoviti, da se izognemo takim kasnitvam v uresničevanju naših razvojno-proizvodnih programov, ki bi povzročile, da bi morali izdelovati po cenah iz preteklega leta. To bi pomenilo doseganje polovičnega prihodka in seveda v tem primeru so vojaški programi za nas prav gotovo dohodkovno izgubarski. Vprašanje pa nastane potem, kdo je kriv. Če uspemo kupcu dokazati, da krivda za kasnitve ni pri nas, je moč doseči, da se naše naprave in razvojne ure ob prenosu realizacije v naslednje leto tudi obravnavajo po novih cenah, določenih za tisto leto — v nasprotnem pa seveda ne.

V vsakem primeru se torej moramo izogniti kasnitvam, ki bi nam povzročile tak izpad dohodka. Zato tudi v zadnjem času dosti bolj preverimo naše zmogljivosti, ko se z vojaškim kupcem dogovarjamo o posameznih rokih realizacije, kar v preteklosti ni bil vedno primer. Inflacija je bila manjša, kazenski penali pa tudi niso bili tako odločilni, saj je njihova višina okoli pet procentov vrednosti in je ki ga povzroči 100% inflacija, zanemarljiva.

Če pogledamo dohodkovno zanimivost naših naprav za vojaškega kupca, ki so dobavljene v roku, pa vidimo, da je zdaj ta dohodek že tak, da lahko govorimo o dohodkovno zanimivih proizvodih. Za letošnje leto že

viclimo, da nam JLA priznava ceno posameznim izdelkom, ki je enaka ali celo večja od tiste, ki jo dosegamo v izvozu, kar v preteklosti ni bil primer.

Potrebno je poudariti, da ob primerjanju cen, treba upoštevati dejstva, da JLA zagotavlja devizna sredstva za uvoz repromateriala in surovin (vojaška proizvodnja in razvoj ne bremenita naše devizne bilance) in da srno ob uvozu repromateriala in surovin za vojaški razvoj in proizvodnjo oproščeni carinskih dajatev (cca 40% vrednosti materiala), medtem ko je uvozni material za izvozne naprave ocarinjen v polni meri. Ravno tako je upoštevanja vredno dejstvo, da nam JLA v celoti pokrije stroške nabave in izdelave vseh pripomočkov ocl najbolj preprostih do najzahtevnejših, potrebnih v razvojnem ali proizvodnem procesu.

Velja to tudi za izdelke ostalih DO Iskre, ki so v preteklosti večkrat poudarjale, da v izvozu iztržijo precej več, kot jim priznava naš vojaški kupec?

Ob upoštevanju omenjenih dejstev vsekakor velja! Temu so prispevali dogodki na svetovnem trgu v zadnjem času — močna konkurenca, težki plačilni pogoji — kot tudi zamujanje izvoznih stimulacij.

Ko govorimo o dohodkovni zanimivosti namenskega programa, pridemo do osnovnega vprašanja, kako je ovrednotena norma ura in na kakšni osnovi je določeno število izdelanih ur za posamezni izdelek.

Ko določeno napravo tehnološko obdelamo pred uvajanjem v proizvodnjo, določijo strokovni predstavniki kupca (JLA), skupno z našimi, število izdelanih ur za to napravo. V te osnovne izdelave ure je všteto delo pripravljalnih služb, proizvodnje mehanskih delov, montaže, merilcev, kontrole kakovosti, delavcev v skladišču in ure dodatnega razvoja. Vse skupaj potem zneso določeno število ur, ki nam jih kupec prizna za posamezno napravo; in po enotni metodologiji, ki velja za vso Jugoslavijo, na temelju statističnih kazalcev, resolucijskih predvidevanj upoštevajoč poslovne rezultate preteklega leta, zaključni račun in planske cilje tekočega leta (GN), je izračunana vrednost ene proizvodne ure za tekoče leto. Razvojna ura je 30% dražja tako da je orientacijska vrednost proizvodne ure v letošnjem letu 3.650 din in 4.750 za razvojno uro.

Samo po številkah gledano je ta ura dokaj nizko ovrednotena, tako da nam izračun na osnovi teh norma ur kaže, da je proizvodnja za vojaškega kupca dohodkovno slaba.

Če govorimo o dohodkovni zanimivosti naših programov za vojaškega kupca, je bolje če gledamo dinarsko vrednost, ki nam jo ta kupec prizna za posamezno izdelavano napravo. Tako upoštevamo končni rezultat, ki nam bolj nazorno pokaže ali je ta proizvodnja dohodkovno zanimiva ali ne. V bistvu bi se načelno lahko postavili na stališče, da nam je vseeno kako je norma ura ovrednotena, če le v končnem dobimo za izdelavo napravo dovolj dobro plačilo. Tu pa vidimo, da nam za naš izdelek



V merilnici namenske proizvodnje

priznava vojaški kupec enako dinarsko protivrednost, če ne boljšo, kot je tista, ki jo iztržimo zanj v izvozu ali od civilnega kupca. Vsaj letošnje cene so že tako postavljene. V mislih moramo seveda imeti učinke vseh prej ovrednotenih bonitet vezanih za vojaške programe, ker v nasprotnem imamo popačeno sliko o cenovnih razmerjih.

Se pravi, da je ob ovrednoteni norma uri, ki je osnova za izračun dohodka še neka rezerva. Če pa ta rezerva je, potem je naslednje vprašanje pomembno: ali se vojaški kupec zaveda, da je na področju elektronike še bolj kot na drugih področjih odločilno, kako izgrajuje svoje strokovne time. Na področju visokih tehnologij je kadrovsko vprašanje odločilno, prekinitev na razvojnih projektih je strahovito težko nadoknaditi, uvajanje tako kompleksnih proizvodov pa spet zahteva toliko različnih visoko usposobljenih strokovnjakov, ki morajo usklajeno delovati, da ima premočna fluktuacija, še posebej odhod strokovnjakov v izkušnjami, spet nepopravljive posledice. V ljubljanskem industrijskem bazenu pa moraš biti dohodkovno vsaj tako zanimiv kot ostale DO, če želiš zadržati kvalitetne strokovnjake. Ob dokaj množičnem odhodu naših strokovnjakov v preteklih letih smo se namreč krepko soočili z resnostjo teh vprašanj. Skratka, sodobni razvoj elektronike in živo-tarjenje na robu minimuma, ne glevata skupaj?

Naš vojaški kupec se prav dobro zaveda, da so dobro usposobljeni razvojni timi in dobro vpeljana proizvodnja s kvalitetnim kadrom vrednost, ki jo zlepa ponovno ne vzpostaviš, če se ti enkrat razbije. Vendar pa je treba vedeti, da je tudi vojaški kupec krepko omejen v možnosti financiranja, ker so sredstva za vojaške programe v celoti zmanjšala. Po drugi strani ima vojaški kupec enotno metodologijo določanja cen za vso Jugoslavijo. Med podobnimi OZD namenske proizvodnje je do 5% razlika v ceni norma ure. Objektivno gledano se s tem moramo sprijazniti, ker ne moremo zahtevati, da bi bila določena naprava za JLA cenejša zato, ker je izdelana recimo v

Beogradu ali dražja zato, ker je izdelana recimo v Ljubljani. Glede na to, da so v Sloveniji OD skoraj dvakrat večji kot po nekaterih drugih delih Jugoslavije, nastane problem, ko je za nekatere tako zastavljeno plačilo zelo ugodno, za proizvajalca v Sloveniji pa ne. Izhod iz te zagate je možno poiskati v boljšem ovrednotenju bolj kvalitetnega dela, oziroma: osnova višjim OD v Sloveniji je bolj produktivno delo, enako pa mora veljati tudi v proizvodnji za vojaškega kupca. Zato je naša možnost, da z boljšo organiziranostjo dosežemo večjo produktivnost. Se pravi, da določene tehnološke operacije opravimo hitreje in posamezne izdelke naredimo v manjšem številu ur kot so bile priznane za posamezno napravo. Tu je namreč tista rezerva, ki nam je omogočila, da kljub nizko ovrednotenim norma uram dobimo od vojaškega kupca za naše naprave enako vrednost, kot če te naprave izvozimo ali prodamo civilnemu kupcu.

Glede na pomembnost tega vprašanja za DO Elektrovezve, bi še dodatno vprašali: norma ura in določanje števila norma ur za posamezni izdelek je taka osnova za izračun končnih cen našim izdelkom, da se nam vsiljuje naslednji pomislek: končna cena naših izdelkov bo za nas zadovoljiva, če bo namenskemu kupcu v interesu, da se mi razvijamo — v nasprotnem pa zelo vprašljiva — pri tem se razume, da moramo nekvaliteto z naše strani v vsakem primeru odgovorno prevzeti naše. Osnova je torej zaupanje, zaupanje pa je največ vredno tam kjer so obojestranski interesi in seveda je osnova tudi v tem, da o vsem odločajo dovolj dobri strokovnjaki našega namenskega kupca, ki imajo pregled nad celotnim kompleksom problematike — kar iz vsega navedenega ni očitno niti najmanj lahko?

Brez rezerve lahko trdim, da je ZSLO življenjsko zainteresiran za uspešen razvoj vsake OZD v katero vlaga določena sredstva, ob tem pa še posebno za vzdrževanje in inoviranje tehnološke in reproductivne sposobnosti teh delovnih organizacij in to skladno z Zakonom o proizvodnji oborožitve in vojaške opreme. Zna-ja je tudi resnica, da je JLA institucija,

ki skrajno racionalno razpolaga z dobljenimi sredstvi na osnovi zveznega proračuna; torej ne gre v nepremišljene naložbe in si prizadeva za čim večje oplajanje naložbeneega kapitala v vsaki namenski delovni organizaciji, kar velja enako tudi v primeru naše DO. Moram opozoriti tudi na dejstvo, da je vojaški kupec tudi zelo dobro organiziran in ima visoko strokovno usposobljene ljudi za posamezna področja, tako za finančno-ekonomska vprašanja kot za tehnično-tehnološka, kar včasih povzroča težave, vendar koristne tudi za prodajalca, oz. proizvajalca.

Kaj pa nam kaže primerjava dohodkovne zanimivosti naših programov za vojaškega kupca glede na prejšnja leta?

Predvsem velja ugotovitev, da smo se, za razliko od prejšnjih let, približali sprotne uresničevanju obveznosti. To je zelo pomembna prednost, saj je znano, da smo močno zamujali v razvoju in osvajanju proizvodnje. Te težave pa smo končno le prebrodili, in vse kaže, da bomo v bodoče uresničevali proizvodne naloge skladno s pogodbeno dinamiko v kolikor bomo zagotavljali pravočasno financiranje priprave proizvodnje. Letos bomo na nekaterih nalogah prehiteli obveznostne roke, kar velja tako za elektroniko za avione kot za del RR programa.

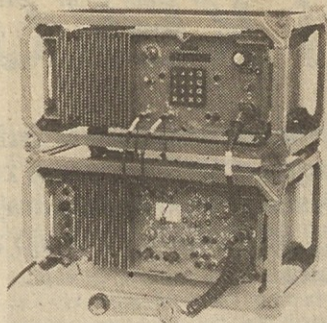
Če govorimo o izpolnjevanju rokov moramo tudi vedeti, da je to v dobrem delu odvisno od našega pristopa k oblikovanju pogodbe. Pred leti so o sprejemanju pogodbenih obveznosti odločali po TOZD in to v času, ko je bilo bolj odločilno dobiti čim več poslov in s tem premostitvenih kreditov, od prevzemu nalog, kazenski penali zaradi zamud v uresničevanju pogodbenih obveznosti pa niso bili tako usodni. Oziroma, večina je mislila, da bo tako. Z nastopom tako visoke inflacije, kot je nastala v teh zadnjih letih pa je seveda tak pristop nesprejemljiv.

Kako poteka uresničevanje zagona proizvodnje novorazvitih naprav?

Po dokajšnjih težavah na samem začetku, torej ob izdelavi nultih serij RRS-1 in RS-3 ter elektronskih naprav za bojna letala in helikopterje — z zdaj še uvajamo, smo večino problemov uspešno odpravili, tako da priprava proizvodnje rednih serij poteka že z manj težavami, ki nastajajo predvsem zaradi repromateriala. Določeni repromaterial namreč ne proizvajajo več in je zato potrebno poiskati nadomestnega, kar pa zadeva dodatno delo razvijalcev in tehnologov ter seveda pomeni tudi dodatno izgubo časa. Smo pa pričakovane težave, ki bi lahko vplivale na dinamiko realizacije, že upoštevali pri sklepanju pogodbenih obveznosti z našim namenskim kupcem. Ostaja pa še odprt problem pravočasne nabave (kompletiranje) repromateriala za bodoče serije zaradi plačilnih težav ob nabavi repromateriala.

Kakšne so izvozne možnosti namenskih naprav in sistemov iz našega proizvodnega programa?

Ponovno bi poudaril, da kakor hitro je naprava verificirana pri našem namenskem kupcu, je to tudi zadostna referenca za nastop na svetovnem trgu. V okviru Zveznega sekre-



Radiorelejni sistem RS-3 c

tariata za LO je organizacija ki je zadolžena za promet s tovrstno opremo tako, da niso potrebni večji stroški za osvajanje tujih trgov z naše strani. Velja, da so naše izvozne možnosti omejene predvsem zaradi nezadostnih zmogljivosti naših proizvodnih kapacitet in ne zaradi pomanjkanja povpraševanja na zunanjih trgih, ki je dokajšno. Celotno predstavitev za tuje kupce se nismo udeleževali, ker nismo bili sposobni prevzeti nova naročila. Okvirno pa lahko damo oceno, da računamo na 3 — 5 mio dolarjev tovrstnega izvoza letno — seveda pa je tu spet vprašanje naših proizvodnih zmogljivosti in zadostnega ter pravočasnega financiranja priprave proizvodnje. Ob tem, ko govorimo o neposrednem izvozu teh naših naprav pa še velja upoštevati, da se njihov kupec pogosto odloči tudi za nakup nekaterih drugih naprav iz našega proizvodnega programa. Tako smo zahvaljujoč RS-3 plasirali naš PCM-mobilni; kar zadeva naše elektronske naprave za letala pa izvoz le-teh poteka posredno — skozi izvoz gotovih bojnih letal in helikopterjev.

Ko govorimo o ustrezni kadrovski zasedbi naših razvojnih timov, oz. o možnosti pridobivanja mladih strokovnjakov za naše razvojne naloge, ne moremo mimo dejstva, da je, kot že rečeno, potencial tovrstnih strokovnjakov v Ljubljanski regiji ravno tako velik, da si ga dobrostoječe DO lahko zagotovijo v zadostnem številu, medtem, ko si slabstoječe DO ne morejo zagotoviti dovolj tega kadra. Ocenjujete, da bo DO Elektrovezve v bodoče dovolj zanimiva za mlade strokovnjake?

Večkrat slišimo pripombe, da slabo poslušamo in da zaradi tega ekonomsko slabo stojimo. S tem se ne bi strinjal; ne bi rekel, da slabo poslušamo, oz. da poslušamo slabše od drugih. Naš položaj ni odraz le našega tekočega poslovanja ampak je tudi posledica vseh okoliščin, ki smo jih podedovali, ter novih, ki sproti nastajajo in nas spremljajo ravno tako kot druge DO. Ob ustanovitvi smo startali z izjemno slabo osnovo, potem pa smo se v vse težjih gospodarskih pogojih tudi vse težje prebijali. Toda kljub temu smo v tem času veliko naredili, čeprav ne tako hitro in v takem obsegu kot bi želeli in kot bi lahko, če bi imeli boljše startno osnovo.

Po drugi strani je naš proizvodni program, tako za vojaškega kupca kot za civilno tržišče, izredno zanimiva za mlade strokovnjake. Dohodkovno

gledano seveda ne moremo nuditi takšne pogoje kot tisti, ki že vrsto let uspešno poslušajo, toda prav gotovo se bomo mi, ki imamo sodobne in konkurenčne proizvodne programe in zagotovljene kupce za naše proizvode, prej postavili na noge kot marsikdo drug in bomo prav gotovo kljub vsem težavam prišli na zeleno vejo. Menim, da to ni hud optimizem.

Če vprašanje uspešnega poslovanja v naslednjih letih omejimo samo na razvojno-proizvodni namenski program DO Elektrovezve, kaj vidimo, bo ta del lahko zagotovil uspešne poslovne rezultate?

Vsekakor, ker v preteklih letih smo za našega namenskega kupca delali predvsem na razvojnih nalogah, ki so, kot smo že obrazložili, strokovno v dobri meri sicer pokrite, vendar ne v celoti, tako, da dohodka na razvojnih nalogah le ni, ker tega lahko zagotovi šele kvalitetna in utečena proizvodnja. Zdaj se pa to razmerje med obsegom razvojnih del in velikostjo spremljajoče proizvodnje preveša na proizvodno stran, tako da bomo dosegli tudi razmerje, ki bo omogočilo dobre poslovne rezultate — torej, vzpostavili bomo tako razmerje, ki ga v preteklosti nismo mogli zaradi nedokončanih razvojnih nalog in obenem ustavljenih utečenih proizvodnih starih programov, denimo SOVA I do III. Tiste pozitivne in negativne specifičnosti našega namenskega programa, ki smo jih navedli, bodo najbrž ostale prisotne tudi v bodoče. Če pa pogledamo, kako je z zasedenostjo naših razvojno-proizvodnih zmogljivosti v naslednjih letih pa lahko rečemo, da imamo razvojne zmogljivosti že angažirane za nadaljnjih 8 — 10 let, pravkar pa se še pogovarjamo o prevzemu novih nalog, ki bodo vezale nase še dodatno število novih razvijalcev, oz. še več naših razvojnih zmogljivosti. Enako velja za namensko proizvodnjo, ki bo s svojim pravkar posodobljenim proizvodnim programom in z napravami, ki so tik pred uvedbo v proizvodnjo, imela zagotovljeno tržišče za te svoje

naprave vsaj še nadaljnjih 10 — 12 let.

Če pa upoštevamo realne možnosti prevzema ene nove izredno obsežne naloge, ki bo v realizaciji trajala vsaj 20 let, potem lahko rečemo, da so naše kapacitete za namenskega kupca zasedene vsaj do leta 2007.

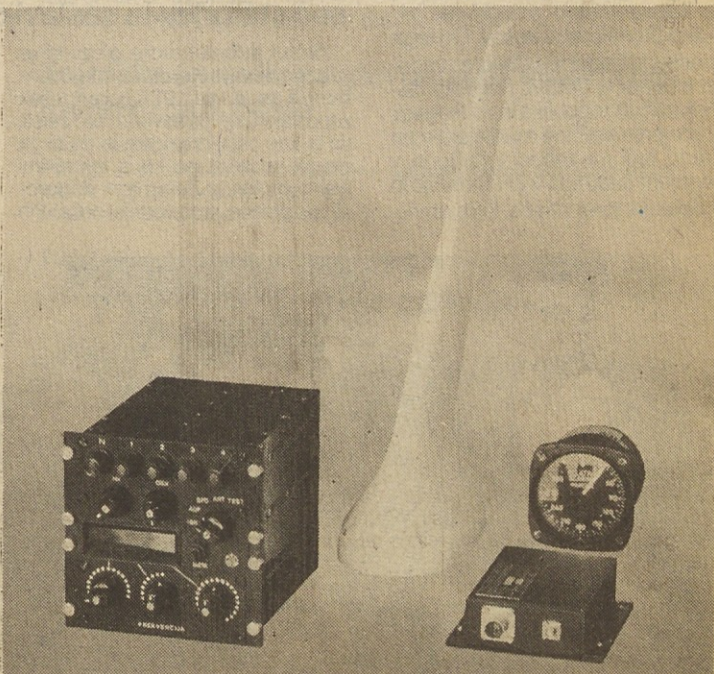
Kaj to pomeni za našo DO si lahko še bolj predstavljamo, če vemo, da je sedaj 30% zmogljivosti naše DO vezano na namenski program, v bodoče pa naj bi ta procent narastel na 50% ali celo več.

Precej smo govorili o namenskem programu, o njegovem pomenu za DO, o njegovi perspektivi, sedaj pa bi morali podati še oceno uresničevanja naših pogodbenih obveznosti na namenskih programih v letošnjem letu?

Menim, da bomo letos uresničili razvojne naloge v približno enakem procetu kot v zadnjih letih, to je približno 85%. Ta procent pa bi bil večji, če ne bi zamujal naš kooperant (UT-VA) na eni pomembni nalogi, in če bi bila tehnična usklajevanja, med vsemi izvajalci na drugi kompleksni nalogi bolj sprotne. Nepravočasna preskrba materiala, iz že znanih vzrokov, je prav tako v določeni meri vplivala na potek dinamike realizacije že med letom.

Pri letošnjih proizvodnih nalogah lahko z veseljem ugotavljamo, da pri dobavah nekaterih naprav prehitavamo pogodbeno dinamiko, zamujamo pa trenutno na nalogi VARK-01, pri čemer si z izrednimi ukrepi prizadevamo, da vsaj ne ogrozimo finaliste bojnih letal in helikopterjev. Za proizvodno področje v celoti bi lahko dal oceno, da v kolikor ne pride do večjih nepredvidenih težav, bi fizični obseg realizacije moral biti zelo blizu 100% uresničitvi. Ob tem seveda računamo na že večkrat dokazano splošno pripravljenost naših sodelavcev na izjemne napore in požrtvovalnost v obdobjih, ko so ustvarjeni materialni pogoji za realizacijo.

BORIS ČERIN



Avtomatski radiokompas VARK-01

Žužemberški KEKO uspešno



Direktor KEKO Dušan Lavrič

Iskrina Tovarna keramičnih kondenzatorjev iz Žužemberka bo do vključno leta 1992 izvozila za 20 milijonov dolarjev opreme za proizvodnjo večslojnih keramičnih kondenzatorjev. Vso opremo konstruirajo in izdelajo v Žužemberku, na uvoz pa odpade le 1%, kljub temu pa imajo z njim skoraj več problemov kot z vsem ostalim delom.

Prav te dni odpravljajo iz žužemberškega KEKO sovjetskemu kupcu 11 strojev za proizvodnjo večslojnih keramičnih kondenzatorjev, naročilo v višini 4,3 milijone dolarjev pa bodo v celoti realizirali do konca maja prihodnje leto. Pogodbo s tovarno Monolit iz Vitebska v Belorusiji so podpisali decembra lani, bila pa je to že

druga pogodba z istim kupcem, saj so prvo v višini 1,36 milijona dolarjev zaključili že konec lanskega leta.

Seveda je osnovni program žužemberške Iskre proizvodnja keramičnih kondenzatorjev-enoslojnih in večslojnih — lastne potrebe pa so v tovarni narekemale razvoj, konstruiranje in izdelavo opreme za proiz-

vodnjo teh kondenzatorjev. V KEKO je zdaj že okrog 80% strojev, ki so jih izdelali sami. Do prodaje doma narejenih strojev je bil nato samo še korak: pač, »če znamo delati kakovostno opremo za sebe, jo lahko delamo tudi za druge«.

Prvi posel so sklenili s kitajskim partnerjem iz Chengduja. Vrednost

70% proizvodnje keramičnih kondenzatorjev v izvoz

Do leta 1984 je KEKO izvozil 70% celotne proizvodnje kondenzatorjev, od tega 80% v Združene države Amerike, po izpadu izvoza v ZDA pa v zadnjih treh letih še vedno ni našel enakovredne zamenjave na tujem tržišču, pri čemer se je začela letos ustavljati tudi prodaja v Jugoslaviji.

»Kompletna osvojitve proizvodnje keramike nam je omogočila večjo elastičnost in prepričan sem, da bomo že prihodnje leto zgradili tržišče, ki nam bo omogočilo proizvodnjo 8 milijonov enoplastnih kondenzatorjev. Izvozili naj bi jih 5 do 6 milijonov. Vendar pa se na tem programu srečujemo zaradi inflacije s problemom ekonomičnosti, saj ne dosegamo ne vem kako dobrih rezultatov,« je ob predstavitvi poslovanja žužemberške Tovarne keramičnih kondenzatorjev poudaril direktor Dušan Lavrič.

»Boljše rezultate imamo v proizvodnji večplastnih kondenzatorjev, za katere imamo zmogljivost približno 50 milijonov kosov. Od tega izvažamo trenutno 80% proizvodnje, in sicer v ČSSR, Nemško demokratično republiko in na Poljsko, precejšnje količine multilejerjev pa gredo tudi na zahod v Italijo in v zadnjem času tudi v ZR Nemčijo in v Španijo, torej tržišča, ki jih obla-

ujemo že z našimi enoslojnimi kondenzatorji. Računamo, da bomo z osvojitvijo SMD tehnologije z novim letom še povečali to prodajo.

Precej dela nas čaka tudi pri izboljševanju tehnologije in kakovosti naših izdelkov, oboje pa zaradi vse hujše svetovne konkurence in vse ostrejših zahtev po

kakovosti.«

Če hočemo zagotoviti optimalno zasedenost naših zmogljivosti, če hočemo zagotoviti optimalne serije, moramo v KEKO graditi na izvozu. Le-ta je za nas ekonomska nujna. Do leta 1984 smo že imeli 70% fizičnega obsega proizvodnje namenjenega v izvoz, v zadnjih treh letih pa je ta izvoz padel na 40%

(večina Iskrinih tovarn bi bila na takšen odstotek izredno ponosna — op.p.), že v bližnji prihodnosti pa moramo spet doseči 70% izvojni delež.

Letošnje leto bomo, kljub nekaterim nihanjem med letom, kar dobro zaključili. Bolj nas skrbi, kako bo v letu 1988, zlasti na našem osnovnem programu. Ocenjujemo, da bo domače tržišče še naprej stagniralo ali celo upadalo, prav zato pa se bomo morali še bolj usmeriti v izvoz,« je dejal direktor KEKO Dušan Lavrič.

Dr

Sodelovanje marsikomu za vzgled

KEKO iz Žužemberka in Elektromotorji iz Železnikov izredno uspešno sodelujeta že deseto leto. Žužemberški Iskraši izdelajo na leto preko milijon tristotisoč statorjev in sestavijo nad milijon sedemstotisoč ščetk.

Zaradi avtomatizacije proizvodnje v žužemberških Keramičnih kondenzatorjih se je leta 1977 pojavil višek zaposlenih, ker pa seveda niso želeli, da bi kdo ostal brez dela in da bi ga morali odsloviti so se s takratnimi Elektromotorji iz Železnikov dogovorili za prenos proizvodnje nekaterih

izdelkov v Žužemberk. To proizvodno-poslovno sodelovanje je bilo pogodu tudi Iskrašem iz Železnikov, saj so bili takrat v precejšnji ekspanziji. Elektromotorji zdaj oskrbujejo KEKO s statorskimi paketi ter drugimi deli in materiali. V Žužemberku je na tem programu zaposlenih 135 ljudi, ki sta-

torje navijajo, sestavljajo, impregnirajo in nadzorujejo kakovost, dokončno montažo pa nato opravijo v Železnikovih.

Seveda je bila deseta obletnica uspešnega sodelovanja najlepša priložnost za proslavitev izredno dobrih odnosov med tema dvema Iskrinima tovarnama. Lahko bi celo rekli, da bi se na tem vzglednem sodelovanju marsikdo v Iskri mnogo naučil.

Ob jubileju je v Žužemberk odpotovalo skoraj 50 delavk in delavcev iz Železnikov. V KEKO so jih sprejeli tisti, ki delajo na elektromehanskih sklopih, pogrešali pa tudi nismo direktorjev obeh tovarn — gostitelja Dušana Lavriča in Antona Rakovca iz Železnikov. Po pogostitvi in ogledu tovarne so se gostje z Gorenjske popeljali z avtobusom po dolini Krke mimo Dolenjskih Toplic in Novega mesta v Pleterje, tovariško srečanje jubilarantov iz obeh tovarn pa je bilo popoldne v Dvoru pri Žužemberku.

Delavci KEKO bodo obisk Iskrašem iz Železnikov vrnilij najverjetneje spomladi.

Dr



Delavci iz Železnikov so si med obiskom v Žužemberku ogledali tudi tovarno.

izvažna znanje

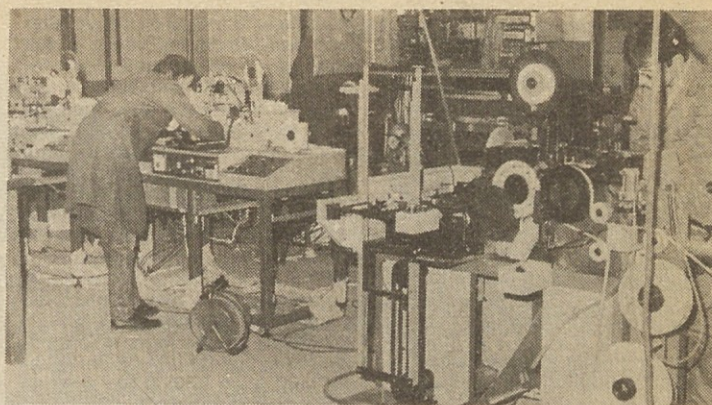
pogodbe je bila približno 500.000 dolarjev, stroje pa so kupcu poslali leta 1984. »Kitajski kupec je bil zelo zadovoljen z našimi napravami,« se spominja teh prvih začetkov direktor KEKO Dušan Lavrič, »in to nam je dala poguma, da smo se še bolj usmerili v to proizvodnjo.«

Prav zdaj se dogovarjajo tudi že za nove posle v Sovjetski zvezi v vrednosti 4,5 milijona dolarjev. Realizirali naj bi jih v drugem polletju leta 1989 in do konca leta 1990. Pogodbo o prodaji strojev za proizvodnjo kondenzatorjev so podpisali tudi že s Poljaki, in sicer v višini 2,3 milijona dolarjev, velike možnosti pa imajo tudi v Indiji in ponovno na Kitajskem ter drugod. Računajo, da bodo do konca leta 1992, vključno z lanskim letom,

izvozili za 20 milijonov dolarjev opreme...

Kompletno opremo za proizvodnjo večplastnih keramičnih kondenzatorjev izdelujejo v sektorju inženiring, v katerega so vključeni konstrukcijski oddelek ter strojne in ročne delavnice. Prav slednji dve postajata v zadnjem času zaradi številnih naročil ozko grlo v proizvodnji opreme: njuna zmogljivost je bila namreč prilagojena lastnim potrebam tovarne.

Dohodkovna uspešnost tega sektorja pri prodaji opreme in pa izvozna naravnost teh poslov, ob hkratni želji po posodobitvi in razširitvi osnovnega programa tovarne, torej kondenzatorjev, terjajo zdaj od žužemberških Iskrašev večjo naložbo,



Žužemberški KEKO je postal močan tudi v proizvodnji opreme za izdelavo keramičnih kondenzatorjev.

investicijo v tako imenovani KEKO 3. Projekti so več ali manj pripravljeni, urejeno imajo tudi že lokacijsko dokumentacijo, graditi pa naj bi začeli sredi prihodnjega leta, s tem, da bi končali novi objekt že v nekaj mese-

cih. Po sedanjih cenah bi naložba veljala 2,5 milijarde dinarjev, verjetno pa se bc. zaradi inflacije ta vsota podvojila.

Dr

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.

Organizacija 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

v okviru področja ekonomike poslovanja — za nedoločen čas

Pogoji: VII/1 ali VI/1 — dipl. ekonomist, ali ekonomist in 4 leta delovnih izkušenj.

Poskusno delo traja 60 delovnih dni

Izdelava tehnološkega procesa — tehnolog I

— za nedoločen čas

Pogoji: VII/1 stopnja strokovne izobrazbe — kemijske, strojne, ali elektrotehniške smeri in 4 leta delovnih izkušenj. Poskusno delo traja 60 delovnih dni.

Konstruiranje zahtevnih izdelkov — konstruktor orodij II

za nedoločen čas

Pogoji: VI. st. strokovne izobrazbe — strojne smeri in 3 leta delovnih izkušenj pri konstruiranju orodij, ali z delom pridobljena delovna zmožnost.

Poskusno delo traja 50 delovnih dni.



Organizacija sistema delitve po delu

— za nedoločen čas

Pogoji: VI. st. strokovne izobrazbe — organizator dela, ekonomist in 4 leta delovnih izkušenj.

Poskusno delo traja 60 delovnih dni.

Vodenje finančnega knjigovodstva

— za nedoločen čas

Pogoji: VI. st. strokovne izobrazbe — smer ekonomist in 3 leta delovnih izkušenj, ali z delom pridobljena delovna zmožnost.

Poskusno delo traja 50 delovnih dni.

Vodenje knjigovodstva osebnih dohodkov

— za nedoločen čas

Pogoji: V. st. strokovne izobrazbe — smer ekonomski tehnik in 3 leta delovnih izkušenj.

Poskusno delo traja 50 delovnih dni.

Tajniška opravila za glavnega direktorja delovne organizacije

— za nedoločen čas

Pogoji: V. st. strokovne izobrazbe — upravni tehnik, administrativni tehnik in 2 leti delovnih izkušenj.

Poskusno delo traja 40 delovnih dni.

TOZD Baterije Ljubljana

Strojno ključavničarska opravila

— 2 izvajalca — za nedoločen čas

Pogoji: IV. st. strokovne izobrazbe — strojni ključavničar in 2 leti delovnih izkušenj.

Poskusno delo traja 40 delovnih dni.

Kovinorezkalska opravila

— za nedoločen čas

Pogoji: IV. st. strokovne izobrazbe — kovinorezkalec in 2 leti delovnih izkušenj.

Poskusno delo traja 40 delovnih dni.

Interesenti naj pošljejo pisne prijave z dokazili o izpolnjevanju pogojev kadrovsko-socialni službi Iskra — Baterije Zmaj, Ljubljana, Stegne 23

Prijave sprejemamo do zasedbe del in nalog.

Naših štirideset let

Piše:
Dušan Željenzov

Naš sogovornik
Vladimir Logar

O gospodarski reformi izpred dvajsetih let

Naš sobesednik pa seveda ni dajal intervjujev samo za naše glasilo, temveč je v 45. številki Gospodarskega vestnika iz leta 1966. dal prav tako zanimive odgovore na vprašanja tega našega gospodarskega lista. V tem intervjuju se dobro odraža leto 1966 v gospodarskem in političnem smislu in ga zato zaradi dokumentarnosti ponatiskujemo v celoti.

Kakšen zunanji vpliv je imela gospodarska reforma na združeno podjetje »Iskra« oz. na posamezne tovarne?

Znano je, da je elektroindustrija ena izmed tistih panog industrije, katero je gospodarska reforma z odlivom akumulacije v druge gospodarske stroke najbolj prizadela. Podjetje je občutilo posledice še toliko bolj, ker v dobi pred reformo ni podražilo izdelkov. Ob močnem porastu cen reprodukcijskega materiala, storitev in hkrati zamrznjenih prodajnih cenah — kot prvih drastičnih ukrepov reforme — pa »Iskra« ni imela možnosti, da bi v novih pogojih uskladila tudi osebne dohodke zaposlenih. Tako danes še vedno zaostajajo za republiškim povprečjem.

Najbolj nazorno to ilustrirajo podatki poslovanja pred in po reformi. V primerjavi z obdobjem januar—julij 1965 (indeks 100) kaže obdobje avgust—december 1965 za porabljena sredstva indeks 130, čisto proizvodnjo 61 in dohodek 56. V takem razmerju so se znižali tudi skladi oz. baza za razširjeno reprodukcijo.

Vendar to še ni vse. Hkrati z omejenimi odlivi smo bili ob gospodarski reformi sredi splošne rekonstrukcije podjetja z velikimi pogodbenimi obveznostmi do domačih in zlasti tujih dobaviteljev. Vse te obveznosti so zaradi podražitev močno narasle, saj znašajo samo tečajne razlike pri uvozu opreme nad 25 milijonov novih dinarjev.

In kakšni so bili ob gospodarski reformi notranji vplivi glede na spremembe v tovarnah?

Gospodarska reforma je odkrila vrsto slabosti tudi v poslovanju naše-

ga podjetja. V izvozu se kažejo relativno nizki iztržki, kar vedno znova dokazuje, da proces proizvodnje temelji na zastareli tehnologiji in pomanjkljivi organizaciji dela. Znano je, da je elektronika ena najbolj dinamičnih industrijskih panog v svetu, ki uvaja v življenje največ tehničnih novosti in hkrati v tehnološkem pogledu tudi hitreje napreduje. Tudi pri nas doživlja elektronika podoben razvoj, žal pa industrija ni bila sposobna — pač zaradi finančnih, kadrovskih in drugih razlogov — slediti tehničnemu in tehnološkemu napredku v svetu.

Z gospodarsko reformo so bile prizadete vse naše tovarne. Sicer nekatere več, druge manj. Toda ravno ta prizadetost jih je spodbudila, da so pričele resneje proučevati svoj ekonomski položaj in sprožile vrsto akcij, ki naj bi jih spet privedle v tirnice solidnega poslovanja. Največ pozornosti so pri tem posvetile organizaciji dela, odkrivanju notranjih rezerv in ne navsezadnje tudi splošnemu varčevanju.

Kako presojate položaj elektroindustrije?

Na splošno je vsa elektroindustrija v naši republiki v nič kaj zavidanja vrednem položaju in sodeč po akumulaciji med zadnjimi. Glavni vzrok za tak položaj tiči v tem, da nismo vanjo v vsej povojni dobi skoraj ničesar vlagali. Kar je je, je zrasla tako rekoč spontano. Ob sorazmerno majhni začetni pomoči v obliki kreditov bi lahko postala vodilna panoga za smotrni in hiter razvoj. Ustvarila bi lahko velik narodni dohodek in zaposlila tudi veliko kvalificiranih strokovnjakov, ki sedaj iščejo zaposlitve drugje, celo v tujini.

Nemudoma bi bilo treba dokončati rekonstrukcijo podjetja »Iskra«, spremeniti način kreditiranja obratnih sredstev ter hkrati programsko in investicijsko urediti še druga elektroindustrijska podjetja v republiki. Glede kreditiranja bi bili najuspešnejši aranžmaji z inozemskimi partnerji, ki bi omogočili hkrati intenzivno vključitev v mednarodno delitev dela na višji ravni.

Kako je bila izpeljana reelekcija v združenem podjetju oz. posameznih tovarnah?

V združenem podjetju smo zaradi ohranitve kontinuitete in priprave pogojev za res uspešno reelekcijo izkoristili zakonsko možnost, da začne teči reelekcijska doba od 1. januarja letošnjega leta, kar so delovne skupnosti združenega podjetja uzakonile v statutu. Poleg tega je tudi že ob integraciji pa tudi kasneje prišlo v vodstvu združenega podjetja in v večini skupnih služb do naravnih osvežitev. Reedukaciji in retreningu posvečamo tudi veliko skrb. Letos se bodo udeležili študija za managerje vsi direktorji podjetja, kar bo vsekakor vodilo k osvežitvi idej in poglobitvi znanja.

V preteklosti je bilo večkrat razraženih tudi nekaj — upravičenih ali neupravičenih — kritik glede avtarkije elektroindustrije in posebej podjetja »Iskra«. Kako smo uresničili načela delitve dela v skladu z razvojem specializacije?

V prejšnjih letih je bilo nekaj kritike na račun avtarkije našega podjetja. Sodim, da so bile to laične domneve brez poznavanja razmer. Sicer pa lahko presodite sami: naš kinoprojektor za normalni trak sestoji iz približno 40.000 mehaničnih, elektronskih ter optičnih sestavnih delov. Ali verjame-

te, da je pri tako široki proizvodnji sploh možna avtarkija?

Res pa je, da si je »Iskra« z leti ustvarila določen sloves, ki ga ni hotela zapraviti in zato se ni pogodbeno vezala z nobenim podjetjem, preden se ni prepričala o njegovi zadostni strokovnosti.

Načela delitve dela smo pričeli uresničevati že ob sami integraciji štirih tovarn in jih znatno razširili s planom rekonstrukcij, ki predvidevajo še nadaljnjo interno specializacijo. Žal je reforma — upajmo samo začasno — v precejšnji meri zavrla planiran razvoj v tej smeri.

Kako poteka notranja finančna sanacija podjetja?

Ze nekaj let se bori »Iskra« s precejšnjimi gospodarskimi težavami, ki so dosegle vrhunec leta 1965, ko se je v gospodarstvu začela izvajati restrikcija na področju kratkoročnega kreditiranja. Banke niso samo prenehale kreditirati, temveč so celo odvzemale že odobrene kredite. Ta spremenjena kreditna politika je močno prizadela naše kupce. Postali so nelikvidni in nezmožni prometnega plačevanja. Z njimi smo postali nelikvidni tudi mi in izredno visoka postavka na našem blokiranem žiro računu je vzbujala vtis, da se »Iskra« brez zunanje finančne intervencije ne bo mogla več izkoptati iz težav. Podjetje je zato sklenilo, da bo aktiviralo svoje latentne rezerve. Analiza strokovnih služb v podjetju je dognala, da obstajajo velike možnosti za finančno sanacijo podjetja v tem, da se znižajo zaloge reprodukcijskega materiala, nedokončane proizvodnje in zaloge gotovih

izdelkov do razumnih normativov ter da se hkrati znižajo tudi terjatve do kupcev.

Podjetje je izdelalo v tem smislu sanacijski program, ki je postal zakon za vse enote podjetja. Izvajati smo ga pričeli z julijem 1965 in je predvideval sprostitev obratovalnih sredstev v višini 5 milijard S dinarjev. Izvajanje smo strogo kontrolirali in uspeh ni izostal. Ob skoraj 100 odstotni realizaciji sanacijskega programa je pritisk dobaviteljev občutno popustil in znižali smo blokirano vrednost na žiro računu. Z reorganizacijo podjetja v letu 1965 v združeno podjetje to akcijo uspešno nadaljujemo, tovarne pa kot samostojne pravne osebe nemoteno poravnava svoje obveznosti do komitentov.

Zadnji ukrep Jugobanke o obvezni devizni rezervi je v očitnem nasprotju z načeli deviznega samofinanciranja. Kakšen vpliv je imel ta odlok na podjetje »Iskra«?

Ta ukrep je povzročil, da je dobila »Iskra« za letošnje leto 8 odstotkov manj deviznih sredstev, kot je bilo pred tem predvideno.

In še — kakšni so načrti združene podjetja v bodoče za skladnejši razvoj elektronske industrije v zveznem merilu?

Vsekakor bi bilo treba najprej urediti odnose med podjetji elektronske industrije v državi.

Kot sem že omenil, je bila »Iskra« vedno pripravljena na razgovore in poslovno sodelovanje z drugimi podjetji elektronske industrije. To velja tudi za prihodnje.

Izobraževalni center Iskre Področje kakovosti

V skladu s programom izobraževanja na področju kakovosti razpisujemo seminar na temo

Organizacija sistemov za obvladovanje kakovosti proizvodov in storitev

15. 2. — 18. 2. 1988

- razvoj organizacije sistemov in njihovo sedanje stanje pri nas
- elementi sistema, ki vplivajo na kakovost
- organizacijske osnove za obvladovanje kakovosti
- projektiranje organizacijskih modelov za obvladovanje kakovosti in problemi, ki izvirajo iz naše organiziranosti

Seminar je namenjen vodjem služb kakovosti, organizatorjem in poslovnim delavcem v OZD, ki se želijo seznaniti z možnostmi razvoja organizacijskih modelov na področju kakovosti. Program seminarja je tako prilagojen, da bodo udeleženci kot seminarsko vajo ocenili lastni organizacijski sistem in imeli možnost spoznati druge rešitve in pri okrogli mizi izmenjali poglede na to silno prisotno problematiko.

Vodja programa: Lotar Kozina, dipl. ing.

Čas in kraj: 15. 2. 1988 ob 9. v hotelu Transturist, Škofja Loka. Prijavnice pošljite do 15. 12. 1987 na naslov: Iskra DSSS, Izobraževalni center, Ljubljana, Trg revolucije 3. Informacije lahko dobite na tel.: 222-212.

POTOVANJE NA KITAJSKO IN JAPONSKO

POTOVANJE NA KITAJSKO...

7. APRIL (torek)

Zjutraj naju je zbudila Ljudmila, blizu Moskve smo bili. Na postaji smo se poslovili. Izstopila sva in se z metrojem odpeljala v center. Poiskala sva agencijo Inturist, vendar sva bila prezgodnja. Sedla sva, odložila prtljago, ko sem hotel malo pogledati naokrog, me je opozoril strogi glas čuvaja, naj mirno sedim, če nočem imeti problemov. Čisto vojaški režim!

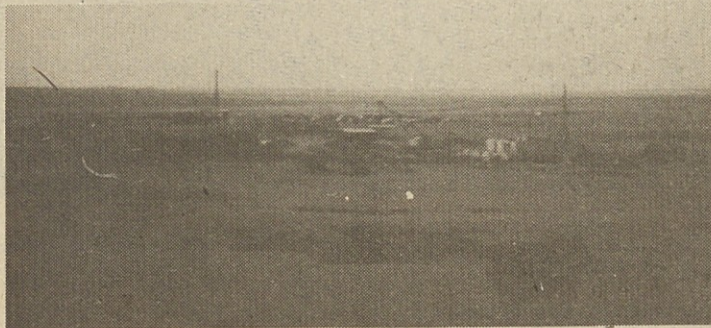
Prtljago sva odložila, ko sva si pozneje hotela ogledati mesto, na Jaroslavski postaji, saj v centru ni bilo garderobe. V neki restavraciji sva si kupila zajtrk za 4 kopejke. Potem sva šla na ogled Moskve. Najprej v muzej V. I. Lenina. Same vrste. Ogledala sva si tudi nekaj sprejem otrok v pionirčke. Takrat sem se spomnil oddaje na RŠ: pionirčki — sprejemi — klobasa — sreča. Isto kot pri nas.

Počasi nama je bilo dovolj tega, ogledala sva si Kremeljski dvorec in »Hram Vasilija Blaženog na Krasnaja ploščadi«. Nato sva si ogledala še parado vojakov in že sva šla v Državni muzej likovnih umetnosti A. S. Puškina.

V centru sva si kupila še nekaj razglednic in poslala pozdrave.

Nato sva šla na kosilo v restavracijo, kjer naju je postregla prijazna natakarica Irina.

Mesto se mi je zdelo čudno. Na eni strani umazani in smrdeči WC-ji, na drugi strani (npr. druga ulica) pa popolna čistoča. Čistoča in



Posneto z vlaka. Nekakšno gradbišče z nekaj stroji in hišami — Mongolija

umazanija se sprehajata, tako rekoč, druga ob drugi.

Po obilni večerji (zrezku z gobicami) in buteljki, sva se vrnila na Jaroslavsko postajo, kjer so čakali vlak za Peking.

V spominu so nama ostale dolge vrste in čakanje. Ko sva hotela kupiti sok, sva morala najprej v vrsto pred blagajno, kjer moraš povedati kaj boš (če si pozneje premisliš, moraš še enkrat čakati v vrstah od začetka).

Ljudje v »sivini« so se nekako sprijaznili s tem življenjem, saj poznajo samo ta način.

Povsod so uniforme, vojaki, policaji, čuvaji, vozniki. Urejenost uniform sicer daje videz neke sreče, toda kakšne? Velik problem je boj za hrano, kako do nje: črna borza, preprodavanje »žvačke« (kot imenujejo žvečilne), trenirk, bonbonov...

Že sva na vlaku, kjer sva skupaj s simpatičnimi Kitajci, ki se nenehno smejejo. Pravo nasprotje od prejšnjih vtisov. Novi sopotnik v

kupeju je tudi mladi Šved.

Spoznamo se tudi s Kitajci, ki so bili poslovno v Evropi. Kitajec, ki je na vlaku zaposlen, nam je pripravil postelje in kmalu sva šla spat.

8. APRIL (sreda)

Jutro. Tanka snežna odeja je naredila pokrajino še lepšo. Šved Thomas je odšel na zajtrk v restavracijo (jedilni vagon), z Bojanom pa sva kar praznila najino potovalno zalogo. Potem smo s Thomasom igrali poker — malo po naše, malo po švedsko. Minilo nam je hitreje. Potem sem se odločil, da bom malo telovadil. Pridružil se nama je še Thomas, ostali pa so samo čudno opazovali. Potem sva šla z Bojanom na obhod po vlaku. Črna menjava dolar: rubelj je bila 1:3, zato sva si privoščila v restavraciji juho, solato, mleko, kruh. Rus, s katerim sem menjal, me je povabil v svoj kupe in spoznal še z dvema Rusinjama. Vse mi je ponujal:

hrano, pijačo, celo ženski (v šali).

Preden sva zaspala, sem napisal še dnevnik in se hkrati učil še šteti po kitajsko. Učenje števil je kar zanimivo. Najprej me je neki možakar učil v svojem narečju, pozneje pa me je Kitajka učila v narečju, ki ga govorijo v Pekingu.

9. APRIL (četrtek)

Spet ves dan v vlaku. Privadil sem se na vse tresljaje, ki so se ponavljali iz kilometra v kilometer. Kot vsako jutro (umivanje, zajtrk, telovadba, branje, poker, tarok — »šnops«), sva nato morala zamenjati nekaj dolarjev, ker nama je zmanjkalo rubljev. Bojan je menjal dokaj slabo — 10 dolarjev za 10 rubljev. Na moskovski črni borzi pa lahko dobiš celo 1:4.

Iz srede na četrtek ob 23.50 smo prešli evropsko-azijsko mejo. Za nami je postaja Svedlovka. V Novosibirsku je bil kratek postanek. Spoznala sva se z dvema Avstrijcem (35 — 40 let), ki tudi potujeta v Peking. Med pogovorom smo tudi malo obujali: spomine na dom, pomlad, vrt, obdelovanje zemlje.

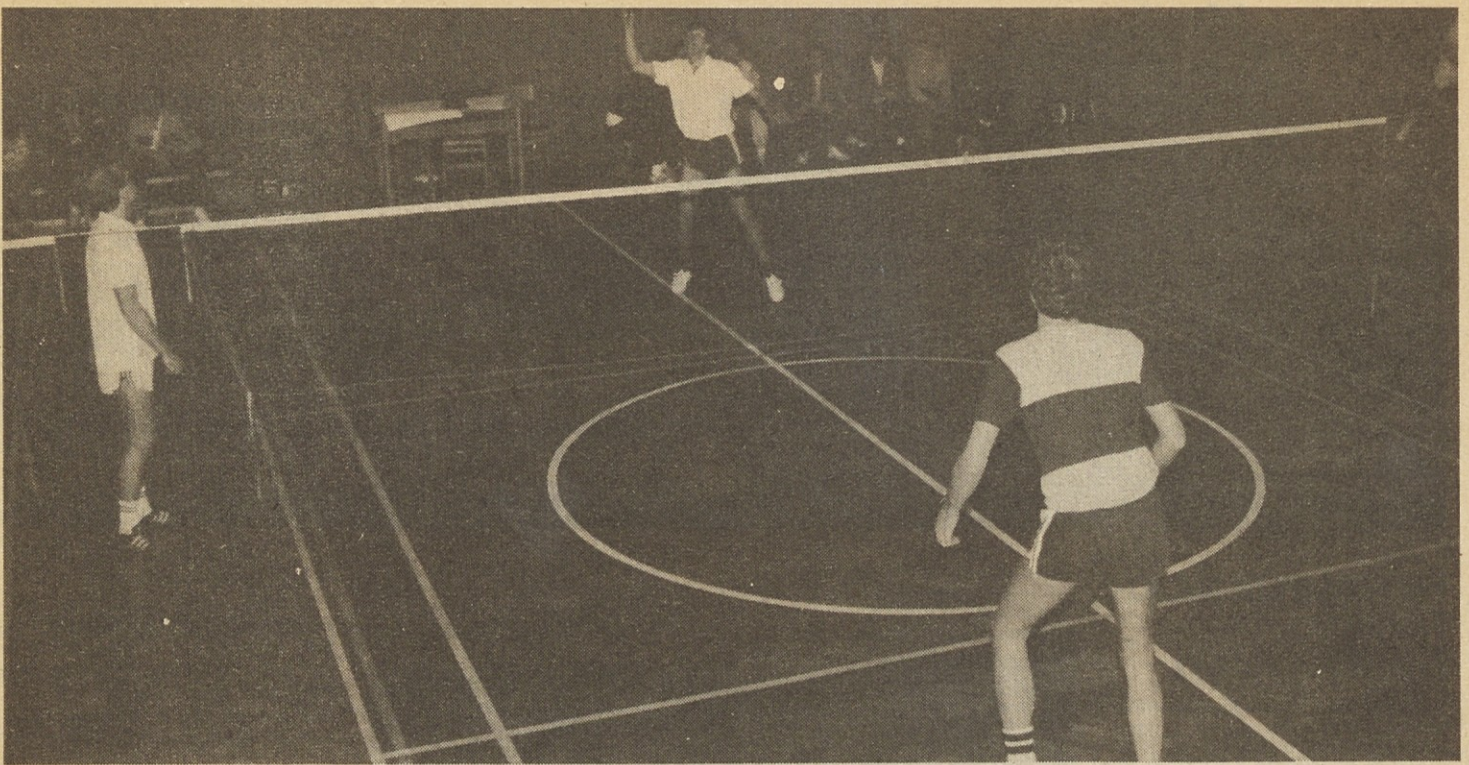
Na kosilu nama je natakar hotel prodati svojo uro, potem pa celo zamenjati za mojo. Dober štos, vendar nisem bil za to. Spoznala sva tudi ruskega oficirja in med pogovorom smo hoteli vsi imeti svoj prav. Pogovarjali smo se še o črni borzi. Oficir se je bahal, da je bil že v Beogradu in, da je videl že veliko sveta. Razlagal je, kako je pri njih kruh veliko cenejši, kot v Ameriki. Mislim sem si: kruh pa tudi ni vse. Kaj pa vse ostalo? Sama ruska propaganda ga je bila.



Osebnje na kitajskem vagonu — posneto na eni izmed postaj v daljni Sibiriji. Po tleh še leži sneg, temperatura — 10°C. Ti Kitajci so bili proti temu, da se slikajo z nama — češ da so tako majhni



Rdeči trg v Moskvi. Teden potem je na tem trgu z letalom pristal Nemeec Rust.



Novoletni turnir Iskre — Avtomatike v badmintonu

Tako kot leta do sedaj je tudi tokrat osnovna šola Franceta Bevka gostila vse ljubitelje in pristaše badmintona v delovni organizaciji Avtomatika.

Za letošnjo udeležbo velja rekordno število tekmovalcev, saj so se ljubljanskim Iskrašem pridružili še tekmovalci iz TOZD Releji iz Poljčan in Novomeščani iz TOZD TENEL. Slednji, predvsem njihova predstavnica, je z dobro igro nagnala precej strahu med igralke iz Ljubljane.

Že v prvem kolu smo videli zanimive in borbene tekme. Med igralci moramo še posebej pohvaliti igro Birkelbacha, katerega borbenost ga je pripeljala prav v osmino tekmovalca.

V četrtini finala smo bili priče obračuna med Papičem in Wudlerjem, Aličem in Hoffmanom ter Grudnom in Vrežetom. Slednji je s slabo igro nadvse razočaral in moral prepuštili nadaljnjo pot proti vrhu nasprotniku.

V polfinalu je povratnik na igrišča, Gruden prepričljivo premagal Aliča, nato pa še v finalu že utrujenega Stančiča in tako osvojil naslov zmagovalca.

Za tretje mesto sta se pomerila Alič in Wudler. Na samem začetku je vse dobro kazalo za Aliča, toda v drugi polovici igre je vso stvar prevzel v svoje roke Wudler ter tako osvojil bron.

V ženski vrsti bi omenil tekmo za prvo mesto, kjer se je poraženka in Novega vinodolskega Rifljeva maščevala Galletovi z izredno dobro in precizno igro in tako zasluženo osvojila zlato. Za tretje mesto pa je poskrbela, novi talent tega športa pri nas Kušarjeva, ki je z lahkoto in svežino ugnala nasprotnico.

Vrstni red:

moški: 1. GRUDEN (DSSZ), 2. STANČIČ (RI), 3. WUDLER (RI), 4. ALIČ (NAPRAVE), 5 — 8 BIRKELBACH, VREŽE? HOFMAN, PAPIČ

ženske: 1. RIFELJ (TENEL), 2. GALLE (RI), 3. KUŠAR (RI) 4. PAJENK (RI), 5 — 7 EREMITA, AVSEC, DEŽMAN

Za dobro izvedeno tekmovalstvo moramo zahvaliti dolgoletnemu propagandistu tega športa in večkratnemu državnemu prvaku STANETU KOPRIVŠKU, ki je delo opravil odlično in skrbno.

Zanimivo in napeto tekmovalstvo je sad vztrajnega in trdega treniranja tekmovalcev, zato lahko pričakujemo prav tako zanimive dvojboje in dobre rezultate tudi v naslednjem letu, hkrati pa pozivamo tudi nove pristaše naj se udeležijo tega velikega turnirja.

Jože Vrež

Dragi Leon



tako hitro in nenadno si odšel od nas, da ne moremo dojeti krute resnice. Bridko je spoznanje za vse, ki smo te poznali in te imeli radi, da te ne bo več nazaj. Poln življenja kot si bil, nam je tvoj odhod zarezal bolečino v naših srcih. Onemeli smo in v žalosti so nam privreli spomini na obdobje, ki smo ga preživeli skupaj. Spomini na vse tiste male in velike trenutke, ki jih prinaša vsak dan, na srečne in malo manj srečne. Vsem nam se iztekajo življenjske niti, vendar pa ne moremo doumeti, da se je tebi, ki si bil tako poln moči in elana, ta nit tako kmalu pretrgala. Vsak izmed nas te bo ohranil v najlepšem spominu!

Tvoji sodelavci

Francetu Možini



Medtem, ko je mineval še en dan tvojega dopusta, smo izvedeli, da se je za vedno ustavilo tvoje srce, dragi France. Onemeli smo ob tej novici, saj si se vedno počutil zdravega in poln delovnega elana.

Pred desetimi leti si prišel v našo sredino. Že kot izkušen strokovnjak na obdelovalnih strojih.

Tudi sam si še do nedavnega aktivno sodeloval na strokovnih kovinarskih tekmovanjih, kjer si želepe uspehe in smo bili tako zelo ponosni nate.

Že si delal načrte, kako boš užival v letih upokojitve, vendar te je kruta usoda veliko prekmalu iztrgala iz rok tvojih najdražjih in naše sredine.

Ostal nam boš v najlepšem spominu in še enkrat se ti zahvalujemo za ves tvoj trud.

Zahvala

Ob izgubi moje mame

Marije Rozman

se zahvaljujem sodelavcem v TPP Stikala za darovano cvetje, izraze sožalja in spremstvo na njeni zadnji poti

sin Franc z družino

Priznanja najboljšim slovenskim atletom

V petek, 11. decembra so se v Iskrini poslovni stavbi zbrali na tradicionalnem srečanju ob koncu leta najboljši slovenski atleti in atletinje ter delavci Atletske zveze Slovenije, zaslužni za razvoj in dosežene rezultate v »kraljici športov«. SOZD Iskra je že od leta 1984 pokrovitelj slovenskih atletov. Od tedaj vsako leto ob koncu leta povabimo mlade atlete in atletinje ter delavce Atletske zveze Slovenije, ter skupaj pregledamo celoletno delo ter uspehe ali neuspehe naših »varovancev«.

Na petkovem srečanju je predsednik PO SOZD Iskra Franc Šifkovič najprej orisal zgodovino sodelovanja in pomen pokroviteljstva nad slovenskimi atleti.

Miloš Kobe pa je poudaril, da Iskra že ves čas podpira športno aktivnost tudi med svojimi delavci, in da se ime Iskre lahko na zelo neposreden način uveljavlja tudi skozi dobre rezultate športnikov. O tem je povedal naslednje:

»SOZD Iskra ima kot velik in razvejan sistem tudi na športnem področju bogato aktivnost. Delovne in temeljne organizacije v Iskri se v svojih okoljih na različne načine povezujejo s športnimi klubi, društvi in organizacijami različnih športnih zvrsti. Na ravni SOZD pa sodelujemo pretežno z organizacijami, ki imajo v kakovostnem pogledu mednarodno priznane dosežke in katerih dejavnost je dolgoročnejšega pomena za kvalitetno rast športa v Sloveniji. V tem smislu je sodelovanje in podpora Iskre prispeva tudi k celovitejši predstavitvi sistema Iskre v družbenem prostoru.

V ta okvir nedvomno sodi sodelovanje z Atletsko zvezo Slovenije, katerega temelji so bili postavljeni leta 1984, ko sta SOZD Iskra in Atletska zveza Slovenije podpisali pogodbo o poslovnem sodelovanju pri projektu slovenske vrhunske atletike. S tem je Iskra prevzela generalno pokroviteljstvo nad to, v Sloveniji tradicionalno pomembno panogo, »kraljico športov«.

Eden od temeljnih razlogov za tako sodelovanje je predvsem odločitev podpirati športni amaterizem in še posebej vrhunsko atletiko, pri tem pa prispevati k ustvarjanju pogojev vrhunskim atletom in njihovim trenerjem za čim uspešnejše delo. Kot generalni pokrovitelj in član Sklada za razvoj vrhunske atletike v Sloveniji bo Iskra, kljub skrajno zaostrenim materialnim gospodarskim razmeram, v letu 1988 predvidoma namenila 25 milijonov din kot finančno pomoč pri organiziranju timskega dela z najboljšimi atleti in atletinjami Slovenije, z namenom, da bi čimbolj dvignili kvalitetno raven slovenske vrhunske atletike in jo še bolj učvrstili v mednarodnem merilu.

V tem smislu v Iskri pričakujemo, da se bodo rezultati dolgoročne-



ga in sistematičnega dela vedno bolj izkazovali v odmevnih nastopih in dosežkih naših atletov v domači in mednarodni areni. Tudi v letu 1988 bodo poleg neposredne podpore SOZD Iskre naše delovne organizacije sodelovale tudi z območnimi organizacijami in klubi povsod, kjer bodo posamezne prireditve.

Nekateri dobri rezultati v letošnjem letu kljub številnim težavam potrjujejo, da ima slovenska atletika dobro in obetajočo perspektivo za še večjo uveljavitev. Želimo in upamo, da bo tudi s finančno pomočjo Iskre te možnosti čimbolj izkoristila in s tem posredno pripomogla tudi k nadaljnji afirmaciji image-a Iskre.«

Predsednik Atletske zveze Slovenije Stane Mele se je nato zahvalil za zgledno sodelovanje in podporo Iskre ter izrazil željo, da bi Iskra še naprej nudila podporo mladim slovenskim atletom, saj si brez nje težko zamišljajo nadaljevanje uspešno začete delo. Nato je predstavil atletske dosežke v letošnjem letu:

»Za nami je uspešna atletska sezona 1987, ki nam je prinesla nekaj

zelo odmevnih mednarodnih uspehov, na katere smo upravičeno lahko ponosni. Uresničili smo osnovni cilj Projekta timskega dela Atletske zveze Slovenije, da dosežemo čim več rezultatov mednarodne vrednosti. Kar sesterica naših najboljših je pridobila naziv športnika mednarodnega razreda po jugoslovanski kategorizaciji, kar je največ v zadnjih desetih letih.

Na začetku sezone je prvi vidnejši uspeh dosegel 12. aprila 1987 v Seulu — na svetovnem pokalu v maratonu — Mirko Vindiš, ki je razen 10. mesta dosegel tudi najboljši rezultat vseh časov v Jugoslaviji v maratonu — s časom 2:13:47. Kasneje je osvojil tudi solidno 14. mesto na svetovnem prvenstvu v Rimu, svoj vrhunec pa je dosegel na velikem maratonu v New Yorku 1. novembra 1987 z 8. mestom v najmočnejši mednarodni konkurenci — med več kot 22.000 tekači in tekačicami. Dosegel je nov rekord SFRJ-2:13:39.

Ugodno je presenetil tudi Sašo Apostolovski, ki je na Univerziadi v Zagrebu osvojil 2. mesto v skoku v višino z novim državnim rekordom 230 cm. S tem rezultatom je drugi najbolje uvrščeni Jugoslovan na

svetovnih tablicah. Upravičeno smo ponosni tudi na mladinko Ireno Dominc, ki je na mladinskem prvenstvu Evrope v Birminghamu v teku na 400 m z ovirami osvojila bronasto odličje in izenačila državni rekord s časom 58,11. Ta rekord je kasneje na državnem absolutnem prvenstvu v Ljubljani, kjer je zmagala, še izboljšala na zelo dobrih 57,91. Pomemben uspeh ženske atletike je dosegla tudi Kristina Jazbinšek v metu kopja, saj je osvojila zlato kolajno na Sredozemskih igrah v Latakiji, kjer je premagala dve bivši svetovni rekorderk Verouli in Sakorafa. Z najboljšim rezultatom sezone — 61,60 m pa se je močno približala absolutnemu državnemu rekordu Nataše Urbančič.

Že omenjeni uspehi in rezultati pa niso edine svetle točke letošnje atletske sezone. Omenimo, da je bil Rok Kopitar sedmi na Univerziadi v Zagrebu na 400 m ovire in da je v polfinalu dosegel odličen rezultat 49,77. Tam je bil odličen tudi Aleš Kolar na 110 m z ovirami. Uvrstil se je v finale in osvojil 6. mesto z novim republiškim rekordom 14,12. Na Univerziadi so uspešno nastopili še Kabič v deseteroboju, Rudež na 100 m, Vindiš v maratonu, Rožičeva na 1500 in 3000 m, Lopatičeva v semeroboju in Bačnikova v štafeti Jugoslavije na 4 x 400 m. Skupaj je na Univerziadi zastopala barve Jugoslavije 11 slovenskih atletov in atletinj.

Ko naštevamo vidne uspehe slovenske atletike, ne moremo mimo odličnih rezultatov mladincev in mladink. Račen Dominčeve je bila na mladinskem prvenstvu Evrope uspešna tudi Brigita Bukovec, (kasneje je na Cipru postavila nov rekord s časom 13,78), od fantov pa je v Birminghamu, nastopil Milan Stijepović v metu kopja in zasedel 11. mesto. Naši mladinci so bili tudi na Balkanskih atletskih igrah zelo uspešni. Tekača Rafko Marinič in Toni Noner sta postala mladinska prvaka Balkana na 800 oz. 2000 m z zaprekami. Pohvaliti velja tudi druge mladinske reprezentante kot so Smerdu Leonida, Hedvika Korošak, Igor Godec, Kristijan Kovač, Janez Uplaznik, Vlado Kevo in Žunko Denis, ki so uspešno zastopali Slovenijo na BAI. V mladih atletih in atletinjah ima slovenska atletika velik potencial in prepričani smo, da bodo prav zaradi dobrega atletskega naraščanja v prihodnje uspehi še večji.«

Po predstavitvi športnikov in njihovih rezultatov, je predsednik PO SOZD Iskra Franc Šifkovič izročil pokale in priznanja najboljšim, nato pa se je med športniki in predstavniki Iskre razvil sproščen pogovor o treningih, delu, študiju, šoli...

D. P.

Iskra



**Iskra Industrija za avtomatiko n. sub. o.,
TOZD Tovarna orodij, o. sub. o.**
Ljubljana, Stegne 15

Komisija za delovna razmerja oglašča prosta dela in naloge:

**samostojnega projektanta—razvijalca
orodij za konstruiranje orodij s pomočjo
računalnika**

Pogoji: visoka, ali višja izobrazba strojne smeri (VI/1, ali VII/1 st.)
(kandidati so lahko pripravniki)

rezkalca

Pogoji: srednja izobrazba strojne smeri (IV st.)
3 leta delovnih izkušenj
poskusno delo 60 dni

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

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

Mali oglasi

Sprejem kakršnokoli delo na dom, najrajši obrezovanje plastike, lahko pa tudi kaj drugega. Naslov: Silva Skukan, Trebinjska 7, 61000 Ljubljana.

Tomos avtomatik, prednje vilice, moped, kolo in dve liti avtomobilski platišči prodam. Tel.: 572-331, int.: 672.

Canon AE — 1 P, dva zoom objektivna, Winder in betrette, prodam. Tel. f 572-331, int.: 672

Hitachi hi-fi stolp in ČB prenosni TV prodam. Tel.: 572-331, int.: 672.

Zamenjam enosobno stanovanje na Planini Rudija Papeža 34 Kranj, 6. nadstropje s centralnim ogrevanjem za večje. Tel.: 22-221, int.: 28-70, samo dopoldne.



AVTOR RUDI MURN	ZNAČAJ	PRILA- STITEV TUJEGA OZEMLJA	DEL KNJIGE	ZVESTA DOMAČA ZIVAL	DALM. ZENSKO IME	KRŠČAN. LITURGI- ČNA POSODA					
POKRIVALO KUČMA MADŽAR HUZARJEV											
PRITOK TIBERE											
IZUMITELJ LADIJSKE- GA VIJAKA											
URADNI SPIS				RDEČA DOMAČA CVETICA	IVAN KRILOV DALM. M. IME		RADO ZOBEČ	GLAV. M. JORDANIJE	VOLNENA ODEJA KOC	SVEČENIK POGANOV SEMITOV	PRITOK RENA V ŠVICI
KRAJEVNA SKUPNOST			INDIJSKI VLADAR LAHKOAT. PANOGA								
SREBRO BELA KOVINA (TI)						KAR JE IZMERJENO OWEN ROBERT					
IZMETAČ NABOJEV PRI PUŠKI								ANGL. PLOŠČIN. MERA			
VODNA ZIVAL				HERCE- GOVEC			OBLIKA IMENA IGNAC				

Spoštovani bralci in avtorji Iskrinih prispevkov

Zaradi obnavljanja agregatov tiskarskega stroja v Tiskarni ljudske pravice smo morali tokratni številki glasila Iskre skrócić obseg in je izšla le na 16 straneh. Vse prispevke, ki jih nismo mogli objaviti v tej številki, bomo objavili v prihodnji — novoletni številki, ki bo izšla 28. decembra v povečanem obsegu — na 32 straneh.

Uredništvo

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 Željeznov, 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.