

GLASNIK

APRIL 1985, ŠTEVILKA 4, LETO XIX

IMP Glasnik izdaja Delavski svet sozda IMP — Industrijska montažna podjetja v 8.000 izvodih. Uredništvo: Ljubljana, Trebinska 9, telefon (061) 343-342. Člani Odbora za obveščanje sozda IMP so: Anka Brezec, Janez Dolinar, Marjan Jantar, Vladimir Jambor, Lojze Javornik (odgovorni urednik), Jože Jelenko, Jože Kovač (predsednik), Vinko Krizmanič, Jelka Mayer, Majda Slapar, Ivan Šuligoj, Dragica Vake (namestnica predsednika) in Helga Vovk. Tiska Tiskarna Ljudske univerze v Ljubljani. Nenaročenih rokopisov in fotografij ne vračamo. Po mnenju Sekretariata za informacije IS SRS št. 421-1-72 z dne 26. 9. 1974 je IMP Glasnik oproščen temeljnega davka od prometa proizvodov.

Poročilo o poslovanju sozda IMP v letu 1984

Iz poslovnih analiz lahko povzamemo temeljno ugotovitev, da je IMP v l. 1984 gospodaril uspešno in da je v splošnem presegel s planom zadane cilje: za 11 % smo presegli plan fakturirane realizacije, za 17 % plan dohodka za 34 % plan bruto akumulacije — dosegli smo realno pozitivno rast naročil in obsega poslovanja na domačem tržišču.

Znatno smo povečali ekonomičnost, akumulativnost in rentabilnost našega poslovanja. Zmanjšali smo tudi število organizacij, ki poslujejo z motnjami ter povečali število zelo uspešnih tozdov — uspešno smo zaključili zelo pomembne, velike projekte v Iraku — kljub odlogu plačil za Irak smo vzdrževali skozi vse leto zadovoljivo likvidnost poslovnega sistema.

Kljub uspešnemu letu pa v IMP-ju še vedno nismo uspeli obrniti nekaterih negativnih tendenc, ki so že dalj časa šibke točke delovanja sistema: premajhno vlaganje v razvoj novih programov in novih tržišč, ki so posledica razdrobljenosti in neučinkovite uporabe akumulacije — neuspeh v pridobivanju novih investicijskih del v tujini, ki je posledica naše neprimerne organiziranosti in tržnega pristopa — dolgoročno negativno povečanje notranjih stroškov, ki je posledica prekomerne rasti obsega poslovanja, slabosti v organizaciji, neučinkovitega podizanja funkcij in slabega vodenja — premalo tržni način razmišljanja in delovanja vodilnega in vodstvenega kadra, zapostavljenost raziskave tržišča, planiranja novih proizvodov in reklamiranja ter propagande — premajhno investiranje v novo opremo in tehnologijo, zlasti iz uvoza, — pomanjkljivost do tujega znanja, premalo prenosa know-how, integracij in kooperacij — pogosti primeri zapiranja v ograjo lastnih kratkoročnih interesov in pomanjkanje volje za skupno delo — ne uspešno realizirati dolgoročnega združevanja sredstev kot temelja za izboljšanje prestrukturiranja proizvodnje.

Te uspehe in probleme bom v nadaljevanju nekoliko podrobneje osvetlil s pomočjo zornega kota. Posebej pomembno je, da v vseh sredinah poslovnega sistema IMP temeljito preanaliziramo vse vidike našega dela s ciljem doseči v l. 1985 boljše rezultate in postaviti temelj za dolgoročno stabilen razvoj sistema.

TRŽIŠČE

domači trg

Konjunktura gibanja v l. 1984 so bila nekoliko ugodnejša kot leto poprej, prav veliki investicijski zastoj iz l. 1982 in 1983 še ni bil premagan. V montažni dejavnosti, ki zajema tretjino obsega poslovanja, je IMP pretežno orieniran na slovensko tržišče, kjer ima že lepo število let 40—45 % delež. V drugih republikah smo prisotni večinoma občasno, razen v Črni gori, kjer smo se uspešno uveljavili. Glede na dejstvo, da se je obseg tržišča (povpraševanje) v zadnjih 4 letih skrčil v Sloveniji za 40 %, v SFRJ pa za 30 %, praktično nezmanjšanih kapacitetah, je jasno, da tudi l. 1984 za montažerje ni bilo rožnato. SOZD IMP je kot vodilna organizacija montaže v Sloveniji in med največjimi v Jugoslaviji pod vse ostrejšim pritiskom agresivne konkurence, ki ima zlasti na manjših objektih določene stroškovne prednosti zaradi večje fleksibilnosti in manjše režije. Na srednjih in manjših objektih je bilo ču-

titi prizadevanje gradbenikov, da bi svoje ekonomske težave prevladali na pleče svojih kooperantov, med njimi tudi montažerjev. V vse večji meri angažirajo pri delih privatnike, male obrtniške organizacije in razne vzdrževalno remontne skupine iz proizvodnih ali celo neproizvodnih DO, ki so zaradi narave svojega financiranja sposobne nuditi na tržišču dumpinske cene. Na večjih objektih je prisotna ostra konkurenca večjih podjetij iz sosednjih republik.

Ce ne bi v l. 1984 v tujini zaposlovali skoraj četrtino kapacitet, bi bila že tako težka situacija še težja. Tako pa v montažni dejavnosti v lanskem letu vendarle nismo imeli večjih izpadov in huje nezasedenosti, seveda tudi po zaslugi zmanjševanja števila zaposlenih za 4 %, v projektivi in inženiringu pa celo za 9 %.

Razmere na tržišču se s koncem leta 1984 niso prav nič izboljšale, pač pa se z zaključevanjem del v Iraku še zaostrujejo.

V proizvodnji industrijskih izdelkov, ki tvori že skoraj 2/3 celotne dejavnosti IMP v Jugoslaviji, ima IMP širše odprto tržišče in je s svojo prodajno mrežo prisoten v vseh republikah. To se pozna tudi pri prodajnih rezultatih v lanskem letu. Področje toplotne tehnike je za IMP med najpomembnejšimi dejavnostmi, saj tvori 25 % celotne ind. proizvodnje. Čeprav je to tržišče močno diverzificirano in so zato skupni tržni deleži posameznih podjetij, in tudi IMP, relativno nizki, je IMP pri posameznih proizvodnih vodilni proizvajalec. Najpomembnejše »jugoslovanske« proizvodnje v okviru tega področja so črpalke, toplotni menjalniki, sončni kolektorji in industrijske armature. Na ožjem »regionalnem« nivoju pa smo prisotni še z grelniki, industrijskimi posodami in drugimi toplotnimi aparati. V letu 1984 je realni obseg proizvodnje na programskem področju toplotne tehnike porasel za 8 %, predvsem po zaslugi proizvodnje črpalke, toplotnih aparatov in industrijskih posod, medtem ko je bil obseg proizvodnje armatur in sončnih kolektorjev realno manjši kot v l. 1983.

Posebno uspešna je bila v l. 1984 proizvodnja avtomatike za krmiljenje sistemov ogrevanja, prezračevanja in klimatizacije, program v katerem ima IMP prevladujoč položaj na jugoslovanskem tržišču. Preko 20 % rast proizvodnje in uspešen prodor v nove dejavnosti, zlasti procesno industrijo in ladjedelništvo, zagotavlja ob intenzivnejših vlaganjih v razvoj in tehnologijo nadaljnjo ekspanzijo in hitro rast dohodka.

V dejavnosti prezračevanja in klimatizacije, kjer je IMP vodilni jugoslovanski proizvajalec z več kot 40 % tržišča, je bilo l. 1984 uspešnejše kot l. 1983 oz. ga lahko ocenimo kot najuspešnejšega pol l. 1980. Padec povpraševanja na področju konfortne klimatizacije (20—30 % od leta 1980) se je kompenziral s hitrejšo rastjo v industrijskem prezračevanju in procesni klimatizaciji. Učinkovito preusmerjanje je omogočilo Impeju 10—15 % povečanje fizičnega obsega proizvodnje in relativno ugodne finančne rezultate na tem programu.

Nadaljevanje na 4. strani

Usklajene pripombe na Sporazum o delitvi sredstev za OD

Sozdov delavski svet, ki bo predvidoma še v aprilu, bo obravnaval tudi dve pomembni gradivi o sistemu osebnih dohodkov v IMP-ju in sicer:

1. Predvidoma bo posredoval v sprejemanje predlog Samoupravnega sporazuma o skupnih osnovah in merilih za ugotavljanje in razporejanje čistega dohodka, ter delitev sredstev za osebne dohodke in skupno porabo.

2. Obravnaval bo osnutek Samoupravnega sporazuma o skupnih osnovah in merilih za ugotavljanje uspešnosti dela delavcev v sozdu IMP.

Besedili obeh aktov sta obravnavali Komisiji za planiranje in samoupravljanje na skupni seji 9. aprila.

S tem je bila zaključena javna obravnava osnutka Samoupravnega sporazuma o skupnih osnovah za delitev. Komisiji sta pripombe, ki jih je dala javna razprava, uskladili. Največja sprememba je pri Enotnem katalogu tipičnih del. Ker so bile pripombe nanj povsem različne, sta Komisiji predlagali novo rešitev: Enotni katalog ne bo sestavljen del sporazuma, pač pa strokovni pripomoček, ki ga bo izdelala, stalno izpopolnjevala in nadzirala njegovo uporabo posebna strokovna komisija, v kateri bo delegat vsake delovne organizacije. Tako bomo v sozdu imeli enoten katalog vseh del, ki pa ne bo sprejet na enak način kot Samoupravni sporazum o skupnih osnovah, pač pa bo vanj mogoče po potrebi vključevati nova dela.

Delegati obeh Komisij so se tudi strinjali, naj Sozdov delavski svet sprejme rok za sprejem Samoupravnega sporazuma do 31. julija, s tem da bodo njegova določila veljala najkasneje od 1. 1. 1986.

Pomembna novica je tudi, da je pripravljen predlog osnutka Samoupravnega sporazuma o ugotavljanju (individualne) uspešnosti dela, saj so delavci v mnogih tozidih menili, da v sozdu ne moramo uveljavljati enotnega sistema osebnih dohodkov, ne da bi poenotili izhodišča na tem občutljivem področju. Če se bodo tudi delegati Delavskega sveta strinjali z gradivom, bodo dali osnutek v javno obravnavo.

L. J.

Vsem bralkam in bralcem čestitamo ob 1. maju!

Predstavitev IMP-ja na sejmi v Frankfurtu in Leipzigu

V marcu je tozd Marketing organiziral predstavitev IMP-jeve dejavnosti na dveh pomembnih sejmi — ISH v Frankfurtu in na Leipziškem sejmu. Pospešeno pa se že pripravljajo tudi na razstavo v Moskvi, ki bo maja, in na Interklimo, ki bo junija v Zagrebu.

Frankfurtski sejem ISH je specializirani sejem za ogrevalno, hladilno, klimatizacijsko in sanitarno tehniko. Na sejmu, ki je bil od 19. do 23. marca, je sodelovalo skoraj 1500 firm iz dvajsetih držav, kar priča, da je to nedvomno največji strokovni sejem te branje v Evropi. Poleg vodilnih evropskih firm se ga redno udeležujejo tudi firme iz Združenih držav.

Sozd IMP je na sejmu ISH prvič razstavljal leta 1983. Namen udeležbe je seveda vključevanje na

ceno, kakršne zahteva konvertibilno tržišče.

Leipziškega sejma, ki je bil od 9. do 16. marca pa se je IMP udeležil v okviru Elektrotehne (Metalke). Gre za največji vzhodnoevropski sejem, katerega namen je splošna predstavitev gospodarskega razvoja. IMP se je tega sejma udeležil, da bi navezal potrebne stike za intenzivnejši prodor na vzhodnoevropski trg.

Razstavni prostor je bil glede na IMP-jev program razmeroma skopo odmerjen (4 kv. metri panojev in 3



IMP-jev razstavni prostor na sejmu ISH

evropski trg s tem, da si na sejmu ustvarjamo imidž proizvajalca tovrstne opreme in širimo krog poslovnih partnerjev. Iz IMP-jevega proizvodnega programa so bili v Frankfurtu predstavljeni naslednji izdelki: črpalke s krmilnimi napravami, avtomatika, vse vrste ventilatorjev, vpihovalni elementi, lamelni toplotni menjalniki in armature.

V Marketingu, pa tudi v udeleženi delovnih organizacijah, ocenjujejo nastop v Frankfurtu pozitivno. Zgovoren je podatek, da je IMP-jev razstavni prostor obiskalo okrog 170 poslovnih ljudi.

Sejem ISH je bil seveda tudi priložnost za primerjanje naših izdelkov z nivojem izdelkov vodilnih svetovnih firm. Primerjava kaže, da tako izdelava kot nekatere konstrukcijske rešitve ne dosegajo svetovne kvalitete. Še vedno tudi ni za vse izdelke urejena prospektna dokumentacija, pa tudi cene niso konkurenčne. Prav zato menijo v Marketingu, da bi morali izdelke za take predstavitve skrbneje izdelati in postavljati se vprašanje, kako dela končna kontrola v tovarni, če dovolj, da pride iz proizvodnje površno narejen izdelek.

kv. metri za artikle), a kljub temu so bili predstavljeni nekateri izdelki, ki bi bili zanimivi za to tržišče (protipozarna loputa, prezračevalni elementi, strešni in aksialni ventilatorji, odklopni ločnik in skupinska antenska naprava.)

Skupaj z Elektrotehno so bili opravljeni tudi nekateri konkretni pogovori in sicer predvsem za nadaljevanje izvoza Tenovih pretvornikov in antenskih elementov v NDR. Tako je bilo dogovorjeno, da bodo za leto 1986 podpisali pogodbo v vrednosti 600.000 klirinških dolarjev. Bili pa so tudi pogovori o obnovitvi sodelovanja s kombinatom Ilka, kjer tečejo konkretni pogovori o dobavi aksialnih ventilatorjev v vrednosti 580.000 klirinških dolarjev.

Pred sejmom je bilo navezanih še mnogo drugih stikov, ki jih bo zdaj treba negovati. Predstavniki vzhodnoevropskih firm so pokazali precej zanimanja za Tenove ločilnike in nekatere IMP-jeve proizvode za klimatizacijo.

Pri izvozu na vzhodnoevropski trg se bo treba prilagoditi njegovi organiziranosti, kjer poteka izmenjava na podlagi blagovnih list, ki se določajo na meddržavni ravni. Toda za vključitev na blagovno listo je potrebno zbuditi interes trga, kar pa se začneja prav s stiki na sejmi. Prav zato menijo v Marketingu, da bi se morali Leipziškega sejma tudi v bodoče udeleževati.

L. J.

Ukrep družbenega varstva v Dvigalu

Zbor združenega dela in zbor krajevnih skupnosti bežigradske občinske skupščine sta 2. marca sprejela sklep o uvedbi začasnega ukrepa družbenega varstva v tozdu Dvigalo.

Kot smo že poročali v Glasniku, je dal pobudo za tak sklep Dvigalov zbor delavcev, bežigradski izvršni svet pa jo je tudi podprl.

Sklep vsebuje odstavitev v. d. individualnega poslovnega organa tozda Dvigalo Leopolda Fakina; začasno omejitvev nekaterih samoupravnih pravic delavcev pri odločanju v delavskem svetu tozda.

Poslovodno funkcijo v tozdu Dvigalo v času ukrepa družbenega varstva bo izvrševal tričlanski začasni kolegijski poslovodni organ družbenega varstva: za predsednika je bil imenovan Janez Trost, za člana pa Franc Zajc in Silvester Zaman (vsi trije so Impejevci).

V sklepu, ki sta ga sprejela zbora občinske skupščine, so tudi konkretno navedene naloge začasnega poslovodnega organa:

1. Odpraviti nezakonitosti in pomanjkljivosti v poslovanju tozda.
 2. Začeti postopek ugotavljanja odgovornosti posameznih delavcev za nastale motnje in samoupravnih odnosih in oškodovanju družbenih interesov.
 3. Določiti ukrepe za izboljšanje poslovanja in s tem rezultate tozda.
 4. Zagotoviti pravočasen razpis za imenovanje poslovodnega organa.
- Nadalje ukrep vsebuje razpustitev disciplinske komisije. V disciplinskih zadevah na prvi stopnji in o ugotovitvah kršitev delavcev odloča začasni kolegijski poslovodni organ.
- Pa še eden od ukrepov iz tega sklepa: začasno omejitvev prenehanja pravic delavcev v komisiji za delovna razmerja. O sklenitvi in prenehanju delovnega razmerja, razporejanju na delo odloča začasni kolegijski organ.
- Navedeni ukrepi bodo veljali največ eno leto.

MARIJA PRIMC

Sklepi 7. seje Koordinacijskega odbora sindikata

Koordinacijski odbor sindikata sozd IMP je imel 7. redno sejo 12. marca v Murski Soboti. Na seji je obravnaval vrsto pomembnih tem in sprejel naslednje sklepe:

- Potrdil zapisnik 6. seje.
- Obravnaval je prve podatke o poslovanju sozda v letu 1984, pri čemer ni sprejel nobenih sklepov.
- Ob obravnavi planov dela tozdrov Inženiring in Marketing ter Usmerjevalnega razvoja je sprejel naslednje sklepe:
 1. Delegati bodo v svojih okoljih preverili, kako teče obravnavanje Marketingovega in Inženiringovega plana za leto 1985. V tozdroh, ki svojega soglasja še niso dali, bodo postopek pospešili.
 2. Tozdra Marketing in Inženiring bosta pripravila celoviti poročili o svoji dejavnosti, ki bosta objavljena v IMP Glasniku.
 3. Naslednja seja Kosa bo v tozdro Marketing.

Ob obravnavi dejavnosti Počitniške skupnosti IMP je Kos sprejel sklep:

Konference in OOS naj čim bolj podpirajo letovanje delavcev in podpro tudi sprejem predloga regresiranja ekonomske cene.

● Nadalje je Kos sprejel sklep, da se strinja s poročilom Odbora za obveščanje.

● Pod točko razno pa je bil sprejet še sklep:

KOS SOZD IMP daje tov. Janezu Stanovniku, roj. 21. 8. 1936 v Ljubljani, stanujočemu v Ljubljani, Kocjanova 2, dipl. pravniku, podporo za opravljanje del in nalog s posebnimi pooblastili in za opravljanje zunanjetrgovinskih poslov kot namestniku generalnega direktorja SOZD IMP.

Sporazumno združevanje sredstev za pospeševanje razvoja nerazvitih

Novi program tudi za nas

Vemo, da IMP-jevi tozdi vlagajo denar v zvezni sklad za nerazvite republike in pokrajino Kosovo. Doslej so bila ta sredstva razporejena brez vpliva združevalcev. Družbeno pa je podprto, naj bi tozdi vsaj del teh sredstev usmerili na podlagi konkretnih programov. Tudi v IMP-ju je prisotno razmišljanje, naj bi uveljavili tak način neposrednega združevanja pomoči nerazvitim.

Oblikovan je že prvi konkretni program in sicer za sovlaganje v Elektromontažo Ohrid, od česar bi imel korist naš tozd Iso, ker bo v sodelovanju s to makedonsko organizacijo razvil nov program. Dogovorjeno je, da bo IMP vložil v ta program 150 milijonov dinarjev, za kar je v sozdu IMP pripravljen samoupravni sporazum, vendar pri tem ne gre za neko novo združevanje ampak za usmerjanje denarja, ki ga IMP-jevi tozdi itak združujejo za pomoč nerazvitim. Samoupravni sporazum je sestavljen na kreditni osnovi in se sredstva vračajo sovlagateljem. Iso pa s tem pridobi dodaten del programa, kar pomeni del serijske proizvodnje, svoj element vgradnje in s tem tudi veliko večjo možnost plasmaja kompleksnih postrojenj na tržišču. Program, ki

bo v veliki meri usmerjen v izvoz, pomeni predvsem usmeritev in specializacijo tozdrov Tena energetika in Isa — vsakega na svoje področje dela.

Zelo pomembno je, da gre pri tem programu prav za elektroenergetiko, za katero je analiza sozdrovega Usmerjevalnega razvoja pokazala, da se v zadnjih nekaj letih ni razvijala v skladu z zahtevami tržišča, pa tudi ni sledila razvoju konkurence na tem področju.

Iso se je skupaj z Elektromontažo Ohrid vključil v koncept razvoja nizkonapetostne stikalne tehnike — to je v zaokrožitev programa nizkonapetostnih stikal od 250 do 4000 amperov. Program je zastavljen tako, da se bo osvajal v EMO Ohrid kot tudi v Iso na osnovi medsebojne tehnološke soodvisnosti s pravico

plasmaja pod enakimi pogoji in kriteriji za oba partnerja. V sozdu IMP je nosilec Iso.

Direktor tozdra Iso Slovenske Konjice Lojze Kračun pa dodaja k tej informaciji: »Omenjeni sporazum je sedaj v sprejemanju na delavskih svetih vseh IMP-jevih tozdrov in prosim da ga delavci na delavskih svetih podprejo. Le tako bi zagotovili predvideno dinamiko namenskega združevanja sredstev. Naj še enkrat poudarim, da je to združevanje sredstev na kreditni osnovi — namensko za program brez rizika za eventualno nerealizacijo zastavljenega programa v EMO Ohrid.«

Tako pot, kot jo sedaj ubira Iso, bodo sčasoma ubrali še nekateri tozdi. Blizu temu je tudi Ten energetika. V tem tozdro so prišli do zaključka, da je v oteženih pogojih gospodarjenja potrebno združevati delo in sredstva tudi s sorodnimi firmami zunaj IMP-ja, da bi tako hitreje in ceneje prišli do novih proizvodov. Osnovno vodilo pri združevanju firm je: večje serije in spe-

cializacije. Pri tem združevanju je pomembno še eno dejstvo — to je, da se združuje manjše tovarne, ki bodo na ta način lažje vzdrževale tekmo na tržišču z velikimi firmami, kot so Rade Končar Energoinvest in Minel. Iz tega sodelovanja naj bi v enem letu in pol prišli do najmodernejšega srednjenapetostnega mostnega stikala, srednjenapetostnega odklopnika in najmodernejšega nizkonapetostnega odklopnika. Istočasno bi razvili tudi pripadajoče naprave. Pri tem napravah je pomembno to, da bodo ustrezale vsem svetovnim merilom in pri njihovem izvozu ne bo težav, ker bodo konkurenčne velikim svetovnim firmam kot so Siemens, Westinghouse, Marlin Gerin itd.

»Za to akcijo,« je dejal Rihard Pompe, direktor Tena energetike, »bodo sicer potrebna ogromna vlaganja, ki pa jih lahko skupnimi akcijami v okviru IMP premostimo, ker je interes IMP-ja, da se na tujem trgu pojavijo čim več izdelki.«

MARIJA PRIMC

Tio presega plan sklepanja pogodb

Manj jih bo več naredilo

Tiovo poslovanje v lanskem letu je v prvem polletju pripeljalo v rdeče številke in je izguba ob zaključku omenjenega obdobja znašala po mnenju sanacijske komisije približno 70 milijonov dinarjev. Taka višina izgube je bila ugotovljena na osnovi analiz, ki so bile izdelane za sanacijski program.

Zaradi negativnega poslovanja v prvem polletju in drugih težav, je delovna organizacija prišla v hudo krizo. Zamenjano je bilo celotno vodstvo in izdelan sanacijski program, ki ga je sprejel delavski svet Tia.

Toda kljub temu je bila lanska Tiova gospodarska pot trnjeva in je trnjeva tudi letos. Zakaj?

Devizni dolg, ki ga ima ta delovna organizacija, je zanj Damoklejev meč in ji v sedanjem trenutku onemogoča zvečati izvoz in zvišati realizacijo prodaje na domačem trgu. Kljub precejšnemu izvozu mora za vsako porabljeno nemško marko izdelovati elaborate oziroma bi morala samo izvažati in nič uvažati.

Nelikvidnost in zelo visoki stroški financiranja so bili in so še velik problem Tiove sanacije, saj je delovna organizacija pomanjkanje kvalitetnih in lastnih virov nadomeščala s kratkoročno zadolžitvijo pri bankah in poslovnih partnerjih z visokimi obrestnimi merami.

Za normalno poslovanje v zadnjem četrtletju lanskega leta in v celem letošnjem letu je bila sanacijskim programom postavljena naloga, da se ti neugodni viri zamenjajo z ugodnejšimi — se pravi z dolgoročnimi in cenejšimi, kar pa je bilo doseženo šele konec marca letos. IMP-jeva Interna banka je v letošnjem januarju Tio odobrila sanacijski kredit v znesku višini — to je 45 milijonov dinarjev. Ljubljanska banka Temeljna banka Nova Gorica je odobrila sanacijski kredit v isti vsoti šele konec marca, vendar z veljavnostjo za nazaj. Sklad skupnih rezerv idrijske občine pa je v začetku letošnjega marca odobril eno tretjino zaprosenega kredita to je 15 milijonov dinarjev. Vse te zakasnitve so se odražale v poslovanju v drugem lanskem polletju, ko so bile obresti za kredite dvakrat višje, kot v prvem polletju lani — to pa pomeni 41 odstotkov Tiovega dohodka. Zdaj je ta problem, sicer z zamudo, rešen in Tio bo imel, vsaj kar se zagotavljanja finančnih sredstev tiče, manj skrbi.

In kakšni so rezultati lanskega poslovanja?

Celotni prihodek je znašal 809.122.000 dinarjev, izvoz je bil dosežen v vrednosti 100.960.000 dinarjev, dohodek je znašal 226.590.000 dinarjev, čisti dohodek 85.657.000 dinarjev. S 54.175.000 dinarji pa je TIO pošel med zgubare. Obresti so mu pobrale 92.999.000 dinarjev. Povprečni neto osebni do-

zmanjšanje števila zaposlenih.

Kakšna pa je zasedenost z deli? V prvih letošnjih mesecih zelo dobro poteka sklepanje pogodb, kar kaže 76 odstotno preseganje plana pogodb v prvih dveh mesecih. Ustrezno s tem se giblje tudi fakturirana realizacija, ki je v prvih dveh mesecih za 30 odstotkov večja od planirane in kar za 130 odstotkov večja kot v enakem lanskem obdobju. Enak trend pričakujejo Tiovc tudi v naslednjih mesecih.

MARIJA PRIMC

Slaba tolažba



Saj moja plača niti ni tako majhna, le mesec je pre-dolg!

Ob pobudah za skrajšanje delovnega časa

Ali ne delamo že zdaj premalo?

Očitno se radi oziramo po tistih, ki imajo marsičesa več kot mi, nato padejo pogledi tudi na delovne čase, ki so krajši od naših. Ti odkritji vplivata tudi na moralno stanje.

»Kdaj jim bomo omogočili, da bodo prihajali v službo šele ob osmih.« vprašuje Hasan (ki je sam vedno že okrog šeste ure ob strojih) mladi pa, čeprav brez družinskih obveznosti (vrtec), se primajajo po raznih tozdroh v službo med sedmo in osmo uro. Saj je vendar gibljiv delovni čas, čeprav bi moralo veljati tudi ob tem pravilo za vse, da se začne delati čimprej od 6. do 14. ure in ni nikakor nikomur v čast, da predvsem zjutraj poležuje, ko mnogi že pridno delajo, ker vedo, da je delo bistvena življenjska nuja.

Ce dobro opazujemo okrog sebe, vidimo, da je delo za marsikoga bolj pokora kot potreba, da ne rečemo — užitek. Poglejmo. Pri nas se v delovni čas prištevata tudi malica, kar drugje v svetu ni, in če si posamezniki privoščijo še 15 do 30 minut dodatnega »počitka«, pa je zapravljena ena neproduktivna ura. V osmih urah pa se nabere še mnogo iz drugih vzrokov za uro ali dve nedela.

Vsak izmed nas vidi v svoji okolici delavce, ki delajo tisto, kar z delom nima nobene zveze. »Čas teče, vse v rok službe« pravimo. Kaj takega bi marsikje v svetu ne videli, ker ločijo, kdaj je čas za delo in počitek, razvedrilo.

Ko slišimo sedaj o poskusih v naši državi, da bi delali 40 ali še manj ur, kar prezremo, da tako delajo sedaj tam, kjer imajo visoko tehnološko in organizacijsko stanje, ki vsakega delavca silita k

dobri storilnosti. Če imamo pred očmi te prednosti in dosežke, potem ne bo težko razumeti, zakaj si marsikje še dolgo ne bodo mogli privoščiti uspešnosti pri delu v krajšem času. Vemo namreč, da v veliko tozdroh delajo s komaj polovično ali le malo večjo močjo. Taki še sanjajo ne bi smeli o kakšnem skrajševanju delovnega časa.

Vendar v življenju se marsikaj doseže, da rečemo kar stihjsko. Tako smo brez odpora sprejeli gibljiv zvez in še česa, da lahko pride v službo po šesti uri, čeravno je obenem res, da doprinosi zamujenih minut nikoli niso uspešni in jih večino lahko mirno prištejemo v — krajši delovni čas. Težko je namreč v našem precej pokvarjenem odnosu do dela vpeljati resnično obveznost: »Človek, dolžan si delati osem ur dnevno, šestnajst ur je pa za tvoje potrebe.

Ko bomo zdaj razpravljali o dveh urah manj v tovarni, si moramo prej postaviti osnovo: DO-KLER BOMO NEKATERI DELALI SEDEM UR, DRUGI PA ŠTIRI ALI PET UR, SI NE MOREMO ŽELETI TAKŠNE PRAVICE.

Če verjamete ali ne, tisti, ki delajo samo napol, krojijo usodo, koliko uspešni bomo in kakšen bo naš standard. Zato pa ima vsak pravico poseči v stanje slabega odnosa do dela in namernega krajšanja delovnega časa z izjavo: »ČE BOMO TAKO MALO DELALI, NE PRIDEMO NIKAMORI!« Lahko je reči: »Manj delati,« če obenem nočemo vedeti, da je treba več narediti, da bomo pokrili svoje materialne pa tudi duhovne potrebe.

FRAN VODNIK

Klimina Industrijska proizvodnja uspešno posluje

Izdelki, v katerih je več znanja

Klimin tozd Industrijska proizvodnja je v letu 1984 uspešno prebrodil težave, ki so ga pestile leto poprej. O tem prica podatek, da je dohodek povečal, kar za 106 odstotkov ob 77-odstotnem povečanju celotnega prihodka, ki je znašal nekaj nad 1,26 milijarde dinarjev. Skratka, prihodek so povečali več, kot je znašala inflacija, ob tem pa so bili tudi dohodkovno učinkovitejši.

Proizvodni program Industrijske proizvodnje obsega razne naprave za ogrevanje, prečiščevanje in transport zraka. Proizvodnjo delijo na tiste izdelke, ki jih delajo serijsko in na izdelke, ki jih delajo individualno po posebnih načrtih za znanega kupca. Kot je povedal Klimin glavni direktor Lojze Zupanc, je značilno za poslovno leto 1984, da se je znatno povečala prav individualna proizvodnja, katere celotni prihodek je porasel za 43 odstotkov več prihodka.

Značilni izdelki Kliminega individualnega programa so: veliki centrifugalni ventilatorji, veliki toplotni izmenjevalci iz jeklenih cevi, naprave za dušenje zvoka v velikih industrijskih postrojenjih in preizkuševališčih reakcijskih motorjev, oprema za ladjedelništvo in izdelki v eksplozijsko varni izvedbi.

Predvsem je za tovrstno proizvodnjo značilno, da tovarna pravzaprav prodaja funkcijo, ne pa nek konkreten izdelek. Investitor pove, kakšne parametre zahteva določen proces — to je potrebno količino, temperaturo, vlažnost, čistoto zraka in eventualne druge zahteve, v Montažni proizvodnji pa imajo strokovnjake za različna industrijska področja, ki poznajo tudi tehnološke zahteve raznih panog in nato konstruirajo napravo ali postrojenje. Vse to pomeni, da je v takšnih izdelkih več znanja. Obenem pa je ravno po takšnih izdelkih na tržišču več povpraševanja in tudi tržni pogoji omogočajo proizvajalcu večji dohodek.

Tozd Industrijska proizvodnja

proda približno tri četrtine svojih izdelkov v druge republike. Pri tem ima seveda močno konkurenco, saj je v vsaki republiki vsaj ena tovarna s podobnim programom. Specializacija in pridobivanje izkušenj na posebnih konkretnih tipih objektov je osnovna za doseganje kvalitete in konkurenčne cene, ki sta nujni za pridobitev posla.

V tem je Industrijska proizvodnja očitno uspešna, saj so v prvih mesecih letošnjega leta presegali lanske letošnje rezultate približno istimi odstotki kot lani predlanske. Prodaja zaenkrat teče dovolj dobro, saj se založenost z delom kljub povečani mesečni realizaciji ne zmanjšuje. V tem oziru je Industrijska proizvodnja precej na boljšem od Klimine montažne proizvodnje.

Poleg strukturnih sprememb in prid individualne proizvodnje v vsem potrebnim organizacijskim ukrepih je bil po mnenju Lojze Zupanca za povečano realizacijo zelo pomemben tudi motivacijski učinek, ki so ga dosegli s povezavo dosežene mesečne proizvodnje tozdra in izplačane deleža za skupinski delovni učinek v osebnih dohodkih. Odvisno od doseganja plana se je skupinska uspešnost gibala do 29 odst. osebnih dohodkov. Ker se delavcem pozna na kuvertah, se tudi trudijo za doseganje in preseganje mesečnih proizvodnih planov. To je zlasti očitno v proizvodnji kosovnih izdelkov, kjer je zaradi narave dela vloga posameznika tudi večja kot v serijski proizvodnji.

LOJZE JAVORNIK

Ne pozabimo, kako smo zmrzovali!

Jeza ne greje dovolj

Slabe izkušnje so vedno napotilo, kaj je treba izboljšati. Tako smo tudi v minuli ostri in dolgi zimi marsikaj spoznali. Na tozdroh na Trati so lahko prav zadovoljni, ker so se lani, čeprav z zamudo, priključili na daljinsko ogrevanje, ki je podnevi in ponoči omogočilo primerno gretje delovnih prostorov. Zato so se delavci pri delu mnogo bolj počutili, pa tudi stroji so lepše tekli kot v mnogih preteklih zimah, ko je bilo ogrevanje iz domače kurilnice dostikrat pomanjkljivo.

Seveda pa povsod ni bilo tako. V tozdro Skip so mraz kar močno občutili in nanj po svoje tudi reagirali, kar ni zameriti, kajti prostori so tako visoki in prostorni, da jih stranski kaloriferji niso dovolj ogreli. Zato je pravkar minula zima dala pobude, da se bo v prihodnje treba bolj zavarovati pred mrazom.

Skoraj v slehernem delovnem okolju se je dalo kaj odkriti, kar ni bilo v korist delovnega počutja, a tudi grelne naprave marsikje niso bile pravilno izkoriščene. O teh pojavih bi morali sedaj dobro razmišljati in takoj ukrepati, ne pa čakati na novo zimo. Seveda ljudi pogrejejo tudi napake, a za vse je bolj koristno, če bo takešnega »gretja« čim manj, pa čim bolj urejeno »pravo gretje«.

FRAN VODNIK



V Panonijinem tozdro Kmetijska mehanizacija so organizirali dve delovni soboti v proizvodnji in sicer 23. marca in 30. marca. Sodelovali so tudi režijski na čelu z vodilnimi. Drugo soboto je ena skupina čistila okolico, druga pa delala na traku v lakirnici v montaži. Na sliki: objektivi je ujel v. d. direktorja tozdra Kmetijska mehanizacija Stanka Kovačiča med delovno akcijo.

Ikovi tozdi so lani dobro poslovali

Precej večja storilnost

Tozdi delovne organizacije Iko so v letu 1984 dosegli lepe poslovne rezultate. Celotna delovna organizacija je celotni prihodek v primerjavi s letom 1983 povečala za 68 odstotkov, dohodek pa kar podvojila. Sicer pa rezultate Ikovih tozdov podrobneje prikazuje naslednja tabela.

TOZD	CP		Dohodek		Čisti dohodek		Akumulacija	
	1983	1984	1983	1984	1983	1984	1983	1984
TRATA avt.	552,2	1071,1	194	185,5	510	275	108,5	371,3
TRATA črp.	429,3	823,5	192	122,1	330,3	271	67,1	233,3
TRAK	277,7	470,9	170	140,6	184,7	131	77,6	96,8
TRIP	479,1	754,5	157	137,6	239,4	174	69,3	139,7
TRKO	483,6	605,3	125	180,8	163,1	90	128,1	88
TRKO	2221,8	3725,2	168	766,6	1427,5	186	450,6	929,1

Ikovi tozdi so ustvarili na jugoslovanskem trgu 96,9 odstotka svojega prihodka, 1,38 odstotka so ga imeli z izvoza, kar je 3,34 indeksne točke manj kot v letu 1983. Ob tem pa je treba poudariti, da so izvoz v primerjavi s letom 1983 povečali za 68 odstotkov. V strukturi delitve bruto dohodka so bili doseženi nekateri premiki, ki so prispevali k boljšemu poslovnemu rezultatu:

- Pogodbene obveznosti so bile v strukturi dohodka udeležene z 8,93 odstotka, kar je 3,34 indeksne točke manj kot v letu 1983.
- Tudi delež za financiranje delovnih skupnosti se je znižal — za 1,64, prav tako delež za skupne in splošne potrebe — za 0,4 indeksne točke.
- Povečal pa se je delež sredstev za reprodukcijo in za 8 indeksnih točk!

To pa je povzročilo, da so v Iku povečali dohodek na delavca za 78 odstotkov, pri čemer so dosegli kar 18-odstotno povečanje fizične produktivnosti. Ekonomičnost poslovanja se je zboljšala za 6,2 odstotka, rentabilnost pa za 41,7 odstotka.

Kot smo že omenili, Ikovi izvozni rezultati niso bili najboljši, saj so komaj presegli polovico načrtovanega izvoza, čeprav so vložili v izvoz nemalo naporov, o čemer govori dejstvo, da je bila vrednost danih porudb v letu 1984 kar 802,4 milijona dinarjev, vrednost sklenjenih poslov pa 73,3 milijona dinarjev.

Ikovi tozdi so lani skupno ustvarili za 59,1 milijona dinarjev izvoza — od tega za 25,2 mio rednega izvoza na konvertibilni trg, za 11,4 mio kooperacij in za 22,5 mio dinarjev izvoza na klirinški trg. Na drugi strani so uvozili za 196,9 mio dinarjev reprotomateriala. Vrednost uvoza se je povečala za 20 odstotkov, torej precej manj kot vrednost izvoza, a kljub temu so v Iku lani trikrat toliko uvozili kot izvozili.

Analiza osebnih dohodkov je pokazala, da so zmanjšali razlike med tozdi. Povprečni mesečni osebni dohodek je bil 35.712 dinarjev, kar je 63 odstotkov več kot v letu 1983. Se pa kaže problem, kako uravnati politiko osebnih dohodkov, da bi na eni strani upoštevali težnjo po enakosti, obenem pa tudi objektivno različne poslovne dosežke posameznih tozdov. Glavni direktor Ika Rudi Bukovac je v poslovnem poročilu menil, da bi bruto relativno razmerje moralo biti za vse tozde enotno, medtem ko naj bi uspeh tozdov odražal variabilni del osebnih dohodkov.

»Pri tem pa je potrebno zlasti paziti, da bomo v prihodnje uspešneje stimulirali inovativno in kreativno delo ter učinkovitost nasploh, kar je edino lahko osnova za zdravo rast in zadovoljstvo v našem kolektivu. Sistemsko se nismo rešili spremljanja kvalitete proizvodov, kar bi bilo nujno potrebno, če želimo vzpostaviti nagrajevanje tudi po kvaliteti dela.« Je še poudaril Rudi Bukovac v poslovnem poročilu.

Delovna organizacija je imela lani 860 zaposlenih, kar je 4,88 odstotkov več kot v letu 1983. Razveseljiv je podatek, da se je izboljšala izkoriščenost delovnega časa. Že drugo leto zapored se je zmanjšalo število izgubljenih ur zaradi bolniške, skoraj podvojilo pa so se nadure v tozdih (skupno jih je bilo 54.900).

Med problemi poslovanja je Rudi Bukovac omenil problem cen. Od 19. decembra 1983 do 28. maja 1984 so bile cene, kot se spominjamo, zamrznjene. Toda obenem z zamrznitvijo je ZIS z odlokom dovolil podražitev nekaterih materialov, ki pa so bili bistveni za proizvodnjo Ikovih tozdov. Razen tega so dobavitelji materialov zahtevali devizno participacijo (vsi tozdi so jo plačali čez 64.000 dinarjev in našli še druge poti za uveljavljanje teh »sivih cen«). V drugi polovici leta po odmrznitvi pa so cene reprotomaterialov kar skokovito narasle.

Značilen je pregled podražitev nekaterih ključnih reprotomaterialov od decembra 1983 do decembra 1984:

Podražitev v odstotkih	
— ulitki	
— siva litina	80
— barvne kovine	104
— pločevina — črna	58

- paličasti material 51
- elektro material 76
- elektro motorji 87
- traktorji 57
- hidravlika 37

Zdaj pa pogledjmo, koliko so se v istem času podražili nekateri značilni izdelki Ikovih tozdov:

- Tipala, regulatorji, nivojna in tlačna stikala, elektro motorni regulacijski ventili, pipe in ostala armatura za 21 odstotkov
- Črpalke VA, GHR, CL in CB za 25 odstotkov
- gradbeni stroji, oprema za gradbeništvo, izdelki individualne proizvodnje za 17 odstotkov
- Storitve:
 - a) servisiranje
 - b) delovna sredstva za 25 odstotkov

Poleg tega je bila oskrba z reprotomateriali neredna, še zlasti z elektromotorji. Tako so bili prisiljeni probleme reševati tudi z uvozom nekaterih reprotomaterialov, ki jih niso mogli dobiti od domačih proizvajalcev.

V poglavju o delovnem vzdušju se je Ikov glavni direktor dotaknil tudi problemov, ki jih je povzročila odločitev Ipka, da se izkoži iz IMP:

»Delovna klima, odnos od dela in disciplina v delovni skupnosti in tozdih so bili v letu 1984 na primerni ravni, vendar je potrebno izpostaviti dejstvo, da so razprave v zvezi z izločitvijo tozda Ipko Podpeč povzročale precej hude krvi. Posledica izločitve ene temeljne organizacije pomeni istočasno zmanjšanje obsega del in nalog v delovni skupnosti. Delavci DSSS so imeli ob razpravah o izločitvi občutek nemoči in neenakopravnega položaja, saj v obstoječi pozi-

tivni zakonodaji ne morejo vplivati na odločitev delavcev v TOZD, čeprav so z izločitvijo neposredno »prizadeti«.

Organiziranost delovne skupnosti skupnih služb je bila v preteklem obdobju večkrat predmet razprav, tako na strokovnem kot tudi na samoupravnem in družbenopolitičnem nivoju. Do konca leta 1985 je nujno potrebno izvesti organizacijo DSSS, ki bo podrejena potrebam in zahtevam po opravljanju nalog za TOZD.

V tozdih Trata avtomatika in Skip so se pojavili pisatelji, ki so skušali s svojimi anonimnimi pismi prek zunanjih institucij vnesti nemir med kolektiv, kar je večina kolektiva ocenila kot negativni pojav, tako da se je proti koncu leta varnostno politična ocena gibal v normalnih okvirih.«

LOJZE JAVORNIK

Klimat

Nova izvedba sončnega sprejemnika

Klimat se je letos pojavil na jugoslovanskem tržišču z novim sprejemnikom sončne energije SSE 84-1, ki ima precej novosti tako glede montaže kot tudi prihranka vgrajenega materiala. Tip sprejemnika SSE 84/1 se lahko poleg navadnega stekla izdelata tudi s kaljenim steklom.

Za letos v Klimatu načrtujejo, da bodo izdelali 8 tisoč takih sprejemnikov, za kar imajo zagotovljen ves potrebni reprotomaterial. Če se bodo pa potrebe na tržišču po teh sprejemnikih povečale, jim bodo Klimatovci lahko zagotovili, saj lahko mesečno v eni izmeni izdelajo 800 tisoč sprejemnikov. Nov tip sprejemnika so začeli proizvajati konec letošnjega februarja. Kljub začetnim težavam v proizvodnji so marca izdelali 700 sprejemnikov.

V aprilu jih nameravajo izdelati od 1200 do 1500 komadov. M. P.

Trata avtomatika povečuje obseg poslovanja kljub usihanju investicijske gradnje

Premišljen razvoj novih izdelkov

Tozdi Trata-avtomatika je v letu 1984 dosegel nesporno najboljše poslovne rezultate v sozdu IMP. Pa ne le v IMP-ju, analiza zaključnih računov, ki jo je naredila Služba družbenega knjigovodstva, je pokazala, da je Avtomatika po doseženi akumulaciji na zaposlenega med najboljšimi organizacijami v republiki.

Poglejmo nekaj števil!

Trata-avtomatika je v letu 1984 dosegla nekaj nad milijardo dinarjev celotnega prihodka in ga je v primerjavi s letom 1983 skoraj podvojila (indeks 194). Že rast prihodka kaže, da je bila Avtomatika v veliki ekspanziji, o kvaliteti poslovanja pa govori podatek da so porabljena sredstva raela počasneje (za 53 odst.) od celotnega prihodka. Tako je Avtomatika ustvarila 510 milijonov dinarjev dohodka (za 175 odst. več kot leta 1983), njegov delež v celotnem prihodu pa se je povečal s 33,6 na 47,6 odst.

Število zaposlenih v Avtomatiki se je med letom povečalo z 206 na 229, povprečno pa je bilo v tozdu zaposlenih 219 delavcev, kar je 8 odstotkov več kot v letu 1983. Ker je bilo povečevanje zaposlenih precej skromnejše od rasti celotnega prihodka, se je močno povečal dohodek na zaposlenega in sicer kar za 155 odstotkov. To pa kaže veliko povečanje storilnosti. Ali konkretnije: cene so med letom povečali za 19,86 odstotka, torej Avtomatikini poslovni rezultati ne temeljijo na podražitvah lastnih izdelkov, pač pa na skoraj 20-odstotnem povečanju fizične produktivnosti.

O izredno uspešnem poslovanju govori dejstvo, da je Avtomatika razporedila v poslovni sklad čez 200 milijonov dinarjev, torej desetkrat več kot v letu 1983. Avtomatikina bruto akumulacija (poslovni in rezervni sklad plus amortizacija) pa je pri dobrih 2500 milijonih dinarjev skoraj petkrat večja kot v letu 1983.

Že ta velika rast akumulacije kaže, da so se pri delitvi osebnih dohodkov držali družbenih usmeritev (oziroma so ostali precej pod njihovimi mejami), saj so maso za osebne dohodke povečali za 76 odstotkov, če pa upoštevamo še povečano število delavcev, pokaže račun, da se je povprečni osebni dohodek v Trati povečal za 63 odstotkov.

Seveda se ob tako dobrih poslovnih rezultatih človek vpraša, v čem je skrivnost Avtomatikine uspešnosti. Kako da ta tozdi obseg svojega poslovanja stvarno širi v času, ko je naša branža vendar v recesiji? Kaj mu pri tem tudi omogoča tako veliko povečanje kvalitete poslovanja?

Podrobnejši pregled pokaže, da je Avtomatika lani poela sadove premišljeno začrtane poslovne politike. Tu sta predvsem dve usmeritvi:

- 1.) Že pred leti so se odločili, da bodo iz proizvodnega programa opuščali manj zahtevne izdelke z velikim deležem materiala in se načrtno usmerjali v izdelke z večjim deležem vložnega dela in znanja. Konkretno: opustili so proizvodnjo ročnih armatur in lovilcev nesnage namesto njih pa so začeli delati celo paleto novih izdelkov:

- Kompletirali so sistem 300
- Začeli so proizvajati elemente sekundarnih regulacijskih krogov iz sistema 400.
- Razširili so proizvodnjo elektromotornih pogonov in izvedli tudi nekatere nove izvedbe teh izdelkov.
- Dokončno so osvojili proizvodnjo reduktorjev.
- Razvili so nekatere specialne vrste regulacijskih naprav in elementov za posebne namene in druge branže. Primer takih posebnih izvedb so z mehomo tesnjeni regulacijski ventili, ki prenesejo temperaturo medija do 350 stopinj in 25 atmosferski tlak.
- 2.) Že pregled teh novosti kaže, da Avtomatika svoj program sistematično prilagaja tako, da je uporabljen tudi v drugih branžah in ne le v ogravanju, prežračevanju in klimatizaciji. Direktor tozda Boris Gazvoda pravi: »V zadnjih letih opažam, da obstaja kljub recesiji v gradbeništvu določena stalna potreba po regulacijskih napravah za sisteme ogrevanja, prežračevanja in klimatizacije. Ta potreba se giblje v obsegu približno 12.000 regulacijskih krogov letno.

Novosti v ugotavljanju in razporejanju dohodka

Zaloge ne bodo dohodek

Konec lanskega leta je bil sprejet zakon o ugotavljanju in razporejanju celotnega prihodka in dohodka ter o ugotavljanju in razporejanju prihodka, ki bo v precejšnji meri vplival na poslovne rezultate tozdov. Poglejmo, kakšne novosti je prinesel!

V zakonu je nekaj določil, ki bodo zmanjšale prihodke. Ta določila so:

1. Da se v prihodek ne štejejo tiste terjatve do tujih partnerjev, za katere tuji kupec ni zavaroval plačila bodisi z akreditivom ali z bančno garancijo. Doslej je bilo take terjatve možno šteti kot prihodek na osnovi garancije domačih bank, to pa po novem ne zadošča več.

2. Tozdi v svoj prihodek ne more prišteti niti tistega blagovnega izvoza, za katerega je sicer že prejel devizno plačilo, vendar pa deviz ni odprodal na deviznem tržišču. To določilo za IMP praktično ne pomeni nobene spremembe, saj smo Ljubljanski banki že lani dali generalno pooblastilo, da sproti odkupuje devize, mi pa imamo nato pravico do ponovnega odkupa v okviru družbeno priznanih reprodukcijskih potreb.

3. Od celotnega prihodka pa bo treba odšteti tudi tisto fakturirano realizacijo, ki je bila prodana na blagovni kredit, katerega odplačilo je kupec zavaroval z ustreznimi instrumenti, delovna organizacija pa teh terjatev ne pokriva niti z lastnimi viri niti z dolgoročnimi bančnimi krediti.

Ob tem ko zakon zmanjšuje prihodke, je sprememba tudi pri odhodkih, ker bo treba ob koncu vsakega obračunskega razdobja (trimesečni, letni obračun) revalorizirati vrednost vseh zalog materiala, trgovskega blaga, nedovršene proizvodnje, polizdelkov in gotovih izdelkov. Tako revalorizirano vrednost zaloga se po novem šteje v poslovni sklad in ne več v dohodek, zato se lahko zgodi, da bodo delovne organizacije, ki so v preteklosti uporabljale inflaciji neustrezno vrednotenje porabljenega materiala, zdaj izkazale izgubo.

Zahteva po revalorizaciji zaloga bo tudi povečala obseg dela v računovodstvih. Sozdova služba za poslovno organizacijo je zato že začela priprave, da bi za prevrednotenje zaloga uporabljali računovodski center. Možno bo pri prevrednotenju zaloga reprotomateriala v tistih tozdih, ki imajo te zaloge na računalniku (to pa so vsi razen Livarja in Klime Celje). Računski center je vsem tozdom že dal spisek materiala, tozdi pa morajo sami vpisati in zluknjati podatke o zadnjih nabavnih cenah, po katerih bodo te zaloge prevrednotili.

Tak je postopek na starem, IBM-ovem računalniku. Ko pa bodo stekle obdelave na novem računalniškem sistemu, bo odpadlo vnašanje podatkov o zadnjih nabavnih cenah, saj bo ta podatek že vključen v obdelavi.

Namen naštetih ukrepov je izboljšati akumulativnost tozdov, saj zagotavljajo realnejše ugotavljanje dohodkov. Vrednost zaloga torej ne bo več v dohodku, pač pa bo moral tozdi stalno zagotavljati takšen poslovni sklad, ki mu bo omogočal poslovanje vsaj na isti ravni kot doslej. Dolgoročno bo ta ukrep gotovo okrepil materialno osnovo poslovanja tozdov, saj bo preprečeval prelivanje fiktivnega dohodka v razne oblike porabe, meni direktor IMP-jeve Interne banke Lojze Kosi.

Lahko pa pričakujemo, da bo ta zakonska sprememba razkrila slabosti, ki so jih nekateri tozdi doslej prikrivali. Pri tem pa ne smemo pozabiti še na spremembe zakona o sanaciji, ki napovedujejo trše ravnanje z izgubaši. Tozdi, ki bodo imeli po zaključnem računu 1985 nepokrito izgubo in ne bodo mogli dokazati, da tekoče poslujejo brez izgub, bodo smeli izplačevati le minimalne osebne dohodke. Za letos izjemoma velja olajšava, da lahko takšni tozdi izplačujejo osebne dohodke v višini lanskega povprečja.

Lojze Kosi pa opozarja tudi na vpliv, ki ga bo še vnaprej imel zakon o zagotavljanju trajnih obratnih sredstev na obseg investicijske porabe, od katere je IMV v veliki meri odvisen pri svojem poslovanju. Ta zakon je zahteval, da so morali vsi tozdi po zaključnem računu za leto 1983 pokriti povprečen obseg zaloga z lastnim denarjem oziroma z dolgoročnimi viri, tisti, ki tega niso dosegli, pa morajo svoj primanjkljaj pokriti v sedmih letih vsako leto najmanj za sedmino. Komur to ne uspe, lahko investira le sredstva, ki jih ustvarja z amortizacijo.

Zbirni podatki o lanskem poslovanju slovenskega gospodarstva kažejo, da bo to trd oreh, saj je bila po zaključnem računu za 1983 negativna razlika pri pokrivanju zaloga 138 milijard dinarjev. Da bi pokrili sedmino te vsote, bo gospodarstvo potrebovalo 20 milijard dinarjev, zraven pa seveda še sredstva v višini, za kolikor so se povečale zaloge v letu 1984. Pričakujemo lahko torej, da bodo mnogi ozdi investicijsko nesposobni in bodo lahko uporabljali za investiranje le amortizacijska sredstva, ki pa jih je slovensko gospodarstvo lani povečalo le za 48,5 odstotka, torej precej manj, kot je znašala inflacijska stopnja.

LOJZE JAVORNIK

Vse drugo, kar smo naredili, pa so aplikacije za druge namene in ravno to, da smo ponudili takšne izdelke, je po mojem bistveno prispevalo k lanskim poslovnim rezultatom.«

Avtomatika je torej našla odgovor na osnovno vprašanje naše branže, to je na omejevanje investicij. Pregledali so svoj proizvodni program in našli v njem celo vrsto izdelkov, ki so z določenimi manjšimi, včasih pa tudi večjimi, prilagoditvami potrebni tudi v drugih branžah. Tipičen primer so nivojna stikala, kjer so razvili izvedbo za ladjedelnštvo. S tem, ko so ti nivojci prestali preizkuse in so uvrščeni v jugoregister, imajo možnost, da jih letno prodajo 3.000 kosov, to pa je že enako obsegu prodaje nivojskih stikal za klasične ogrevalne sisteme.

Pred leti so mnogi dvomili v upravičenost adaptacij regulacijskih in drugih elementov za aplikacije zunaj gradnje objektov, danes pa te posebne izvedbe predstavljajo že približno polovico proizvodnje. V tem pa je tudi odgovor na vprašanje, zakaj ima Avtomatika vedno več dela, čeprav se v Jugoslaviji vedno manj gradi. To pa dokazuje, da so v Avtomatiki razmišljali dolgoročno in pravilno, pa tudi da so sposobni zamisliti razmeroma hitro realizirati v proizvodnji.

V času, ko ima precej IMP-jevih tozdov težave, ker nimajo novih tržno zanimivih programov, Avtomatika uvaja novost kar po tekočem traku. V letošnjem letu bodo spet uvedli nekaj večjih novosti in sicer:

- V aprilu bodo začeli proizvajati sinhrono koračne elektromotorje. Razvili so jih, ker so ti motorji njihova glavna vobozna postavka. S to proizvodnjo se bodo znebili uvoza, ki je vreden približno milijon mark letno. Se pa za te elektromotorje zanimajo tudi nekatere druge jugoslovanske tovarne, razen tega ocenjujejo, da bodo svoj motor s ceno in kvaliteto zelo konkurenčni v izvozu.
- V letu 1985 nameravajo dokončno osvojiti sistem 400.
- Vzporodno pa teče tudi razvoj regulacijskih naprav brez pomožne energije za temperaturo, tlak, dife-

renčni tlak in pretok. To je tako obsežna naloga, da se bo nadaljevala tudi v prihodnjem letu.

Pa ne le za leto 1985, vodstvo tozda razmišlja tudi za naprej. Tako ocenjujejo možnosti za razvoj in proizvodnjo elektromehanskih regulacijskih naprav in pretvornikov, kar pa bi terjalo tudi precej nove opreme za proizvodnjo mikroelementov — spet v začetni smeri razvoja: manj materiala, pa več dela in znanja.

Vsi ti podatki kažejo, da ima Avtomatika precej obsežnejše razvojne programe od večine IMP-jevih tozdov in jih predvsem mnogo hitreje uvaja v proizvodnjo. To pa je ključno, da se prilagaja tržišču.

Zanimivo je, da direktor tozda Boris Gazvoda kljub vsemu ni zadovoljen: »Mislim, da tako razvoj kot uvajanje novih programov v proizvodnjo tečeta tudi pri nas prepočasi. Odvisno od širine in zahtevnosti naloge je ta čas šest, dvanajst, pa tudi več mesecev. To po mojem ni sprejemljivo.«

Tako nameravajo v Avtomatiki opraviti določene organizacijske spremembe, ki naj bi pripomogle k hitrejšemu razvoju izdelkov in njihovemu uvajanju v proizvodnjo. Gazvoda priznava, da so zdaj primorani pospeševati delo tudi s kampanjskimi akcijami, pa z opozorili in celo pritiski vodstva. Zato želijo odpraviti organizacijske cikle, ki včasih jemljejo dragoceni čas. Predlagani sta dve novosti:

- 1.) Predlog organizacijske spremembe, s katero naj bi združili razvojni sektor, tehnološko službo in konstrukcijo v razvojno-tehnični sektor. Tako bo nastala ena služba, katere naloga ne bo le narisati nov izdelek, pač pa tudi podati konstrukcijo in razdelati tehnologijo, tako da bi bilo res vse pripravljeno za proizvodnjo. Ta razvojno-tehnični sektor bi bil zelo močna služba, saj je zamišljeno, da bi imel kar 70 delavcev — v glavnem le strokovnjake z višjo in visoko izobrazbo.

- 2.) Za izvedbo posameznih nalog bodo formirali projektivne skupine. Tako so na primer že zastavili razvoj sinhronega elektromotorja. Ra-

zvojno delo na tej zelo zahtevni nalogi je bilo opravljeno v treh mesecih, nato pa je ekipa, ki jo sestavljajo razvijalec, tehnolog, nabavni referent in kontrolor prevzela nalogo, da uvede proizvodnjo. Te delavce so organizacijsko začasno potegnili iz služb, v katerih sicer delajo. Edina zadržitev jim je uvajanje proizvodnje, podrejeni pa so neposredno vodstvu tozda. Zaenkrat je tak način dela prinesel dobre rezultate, saj prekaša vprašanje komunikacij med službami. Namesto toge organizacije po službah in oddelkih imajo torej manjše skupine za izvedbo točno določenih nalog, ki seveda lahko mnogo hitreje rešujejo probleme.

Razvoj pa je pomemben tudi zaradi izvoza. V poslovnem poročilu je Boris Gazvoda priznal, da je Avtomatika običajla pod polovico svojega izvoznega plana tudi zaradi prepočasnega razvoja, ker niso uspeli uvesti v proizvodnjo izdelkov, ki bi jih lahko izvažali.

Tako je izvoz in sploh zunanjetrgovinska bilanca črna točka in sicer odličnih poslovnih rezultatih. Glede na svojo proizvodnjo, je tozdi uvozno odvisen, pri čemer je svoj uvoz pokrtil le devetdesetodstotno.

Ta problem rešujejo na obeh koncih — namreč z zmanjševanjem uvoza ter s povečanjem izvoza. Z lastno proizvodnjo nekaterih sestavnih delov so delež uvoza v porabljenih sredstvih zmanjšali na 7 odstotkov, z uvedbo sinhronih motorjev, pa ga bodo letos spet močno zmanjšali, saj so ti motorji lani predstavljali kar tri četrtnine Avtomatikinega izvoza. Pri izvozu sicer ne gre spregledati, da pomeni doseženih 35,5 milijona 111-odstotno povečanje v primerjavi z letom 1983, vendar pa je to komaj 3,3 odstotka celotnega prihodka. Te številke kažejo, da Avtomatika šele osvaja proizvode, ki so na takšni ravni, da jih lahko izvažajo. Za letos načrtujejo, da bo vrednost njihovega izvoza 80 milijonov dinarjev, kar pomeni, da bodo prvič izvozili več kot uvozili, ker pa bodo obenem zmanjšali tudi svojo uvozno odvisnost, bodo lahko sami začeli pokrivati svoje dejavne potrebe.

LOJZE JAVORNIK

Nadaljevanje s 1. strani

Zaskrbljujoči pa so trendi pri proizvodnji elektroenergetskih aparatov in naprav, kjer realni obseg proizvodnje in tržni delež IMP vztrajno padata, hkrati pa se poslabšuje struktura proizvodnje. Iz nekoč pomembnega proizvajalca se IMP vse bolj spreminja v nepomembnega sestavljalca naprav, v katerih je pretežno večina kupljenih aparatov. Tak status nam praktično onemogoča doseči boljše finančne učinke, hkrati pa nas dela izredno ranljive nasproti tržni politiki konkurentov. Vse to je posledica dolgotrajnega zanemarjanja vlaganj v razvoj, tako po kadrovske plači kot po opremi. Potrebni bodo izredni napori in previden nastop do konkurence, da se bo IMP obdržal na tržišču.

Tudi na področju proizvodnje telekomunikacijskih naprav, signalne ter računalniške tehnike kljub relativno ugodnim finančnim rezultatom, nismo stili dovolj, da bi polno izkoristili možnosti, ki jih ponuja hitro rastoče tržišče. Glede na to, da po ocenah strokovnih institucij prodaja te opreme raste po letni stopnji nad 20 %, pomeni stagnacija proizvodnje v bistvu nazadovanje.

Večje vlaganje v razvoj in širše odpiranje do sodobnih svetovnih tehnologij je pogoj stabilne rasti v prihodnosti. Dejstvo, da je izvoz telekomunikacijskih naprav poleg livarstva še vedno »paradni konj« Impejevega blagovnega izvoza, nas pri tem ne sme uspasati.

V lanskem letu se je v najtežjem položaju znašla proizvodnja kmetijskih strojev in opreme. Padec kupne moči kmetov, zvišanje obrestnih mer in pomanjkanje obratnih sredstev pri veletrgovini je v drugi polovici lanskega leta prepolnilo povpraševanje in tako potisnilo proizvajalce te opreme v hude težave, ki se v l. 1985 še stopnjujejo. Padec povpraševanja, nezmanjšana rast cen repmateriala, porast zalog in velika zadolženost sta postavila IMP Panonijo na rob izgube. Analize in prognoze kažejo, da težave na tem tržišču niso prehodne, ampak verjetno strukturne narave in ne bodo kmalu rešene. Zato bo potrebno proizvodno prestrukturirati, prilagoditi zahtevam tržišča in bistveno večji del izvoziti. Če teh nalog ne bomo izpolnili, se v l. 1985 ne bomo mogli izogniti izgubi, pa tudi ne vzdržati v konkurenčni tekmi.

Podobne težave sta imela s prodajo svoje kmetijske opreme tudi IMP — SKIP in IMP Dvigalo, upada pa tudi izgradnja farmskih objektov, kjer je IMP prisoten kot proizvajalec opreme in izvajalec prezračevanja in drugih instalacij.

IMP ima v svoji sestavi tudi pomembne livarske kapacitete za sivi in nodularni liv, pa tudi za barvne kovine. Livarska dejavnost v IMP dosega glede na težko situacijo na jugoslovanskem tržišču relativno dobre rezultate. Visok izvozni delež IMP Livarja je vzvod stabilne rasti, hkrati pa pomeni tudi veliko občutljivost na valutna gibanja in gibanje vhodnih in izhodnih cen. Strateška usmeritev je zmanjševanje tonaže na račun ekspanzije proizvodnje zahtevnejših ulitkov, kar edino omogoča, skupaj z višjo stopnjo finalizacije v DO in v okviru SOZD, v perspektivi ustrezen dohodek. Vse to pa bo mogoče doseči le z modernizacijo tehnologije in novimi vlaganji.

Ostali Impejevi proizvodni programi — dvigala, gradbeni stroji in naprave, oprema za mlekarstvo in industrijo in drugi so v realnem obsegu približno na ravni l. 1983. Finančno je najuspešnejši inženiring za mlekarstvo opremo, v prodaji gradbenih strojev je prisotna nestabilnost in velika nihanja, program dvigal pa je zaradi hude konkurence in manjšega povpraševanja, kakor tudi notranjih težav pokazal najslabše dosežke.

Skupna prodaja (realizacija) na domačem tržišču je znašala 19,7 milijarde din oz. za 61 % več kot leto poprej. Fizično se je povečala za 3 %.

b) izvoz

Izven Jugoslavije je IMP močno prisoten zlasti v Iraku. V zadnjih 4 letih je tu realiziral preko 300 mio US\$ in si s svojo kvaliteto ustvaril trden ugled pri iraških investitorjih in pri nosilcu posla SDPR preko katerega izvajamo večino projektov. S ponosom je treba poudariti, da je v l. 1984 IMP v roku dokončal dva največja projekta v svoji zgodovini vredna 130 in 80 mio US\$, pa tudi niz manjših projektov. Čeprav projekti obračunsko še niso zaključeni, je že jasno, da bodo končani s pozitivnim finančnim izidom. Seveda to ne pomeni, da problemov ni. Zaskrbljujoče je, da je prišlo do prekinitve v kontinuiteti podpisovanja novih poslov, kar bo v l. 1985 povzročilo bistveno zmanjšanje dejavnosti. Velike težave pa imamo tudi zaradi odložitve plačil, še posebej, ker nam poslovna banka pri premoščanju težav ne nudi pomoči.

V letu 1984 je bilo tako realiziranih v Iraku za 56 mio US\$, podpisanih pa za 10 mio US\$ novih pogodb.

Alžir je po obsegu naše vključenosti precej manjše tržišče, na katerem z Rudisom sodelujemo pri izgradnji tovarnih čeljev. V perspektivi računamo na okrepitev pozicij in podpis novih poslov v Alžiriji.

Glavna poslovna partnerja v Zahodni Evropi sta ZRN in Avstrija. Kljub povečanim izvoznim naporom iz teh dveh dežel še vedno precej več uvažamo kot tja izvažamo, še slabša pa je situacija v drugih zahodnoevropskih deželah, kjer naših izdelkov skoraj ni. Eden poglavitnih vzrokov za tako stanje je prav gotovo neprimerna organiziranost naših komercialnih služb in nesistematičen pristop k posameznim tržiščem, niso pa brez vpliva tudi naše notorične slabosti — neustrezna kontrola kvalitete izdelave in nespoštovanje rokov. Če želimo bistveno povečati naš skromni izvoz v Zahodno Evropo, potem bo treba postaviti mnogo jasnejšo strategijo kaj želimo prodati, kjer in kako ob stalnem preverjanju kaj tuje tržišče dejansko potrebuje.

Prav tako nismo izkoristili vseh možnosti za prodor na vzhodnoevropska tržišča, kjer smo do sedaj močneje prisotni le v Nemški Demokratični republiki, ter občasno v Sovjetski zvezi. Čeprav se je izvoz na Vzhod povečal realno za 45 %, je to še daleč od naših možnosti in ciljev. Že ob koncu leta 1985 pričakujemo tu precejšnje rezultate.

II. PRODAJNI IN PROIZVODNI REZULTATI

a)

V letu 1984 je IMP proizvedel in prodal za 21,4 milijarde blaga in storitev, in sicer 92 % na domačem trgu in 8 % na tujih tržiščih. Primerjava z l. 1983 nam kaže, da se je fakturirana realizacija na domačem trgu povečala za 61 %, izvoz pa se je nominalno zmanjšal za 8 %, tako da je v povprečju fakturirana realizacija večja za 52 % Jugoslovanski predpisi nam v prikazovanju obsega poslovanja ne dovolijo všteti fakturirane realizacije, ki smo jo dosegli v poslovanju v tujini. Fakturirana realizacija v Iraku je v l. 1984 znašala 56 mio US\$, v Alžiru 3 mio US\$ in v Avstriji (firma IMP-Metall) 140 milijonov šilinov, oz. približno 7 mio US\$. Če bi vso to realizacijo sešteli in po povprečnem dinarskem tečaju US\$ iz lanskega leta preračunali v dinarje, bi dobili dodatnih 10,6 milijard realizacije.

Taka primerjava bi pokazala, da delež poslovanja v tujini v IMP presega 30 % celotne dejavnosti, skupna fakturirana realizacija pa je večja od 32 milijard din.

Če se omejimo na pregled dosežkov z vidika jugoslovanske predpisane metodologije, vidimo, da je padec izvoza povzročil, da je skupna rast realizacije nižja od stopnje inflacije (157). Padec izvoza pa je povzročil tudi padec drugih prihodkov, ki so v l. 1983 pomenili kar 13 % celotnega prihodka, v l. 1984 pa le še 11 %. Prihodki na osnovi izvoznih premij, transfernih prihodkov iz tujine (fiksni stroški) in pozitivnih tečajnih razlik so padli nominalno za tretjino, oz. bistveno močneje kot sam izvoz. Na to je vplivalo znižanje izvoznih stimulacij, zlasti pa odložitve plačil s strani iraških investitorjev in s tem povezan nižji obseg deviznega poslovanja.

V strukturi realizacije IMP se je rahlo znižal delež montažne dejavnosti in z njo povezanih poslovnih tehničnih storitev in znaša tretjino (33,4 %) celotne dejavnosti, dve tretjini pa je industrijske proizvodnje, ki je rahlo povečala svoj delež.

b)

Prodajne službe IMP so v lanskem letu pridobile za 21,5 milijarde novih naročil, kar je 5 % nad planom in za 64 % več kot v letu 1983. Kljub visokim povprečnim indeksom za zasedenost kapacitet ni bila optimalna, saj so se mnoge organizacije v IMP srečevale s problemom občasnega pomanjkanja del. Zaradi pretežno neserijskega značaja proizvodnje, se fizično upadanje prodaje ne odraža toliko na obsegu zalog gotovih izdelkov, kot zlasti v porastu režijskih ur in s tem fiksnih stroškov ter v splošnem poslabšanju količnikov obračuna sredstev. Dejstvo je, da s sedanjim načinom trženja in organiziranosti komercialnih dejavnosti ne moremo pričakovati bistveno večje zasedenosti kapacitet. Potrebni so resni premiki na področju koordinacije prodaje, ekonomske propagande in zlasti natančnejše raziskovanje tržišča in potreb kupcev.

Tudi pri pridobivanju novih del v sistemu inženiranja niso tako uspešni kot bi lahko bili, če bi v večji meri spoštovali dogovore na ravni celotnega poslovnega sistema, hkrati pa več vlagali v kvaliteten razvoj ključnega komercialnega kadra.

Zaskrbljujoče je zlasti zastoj v pridobivanju novih investicijskih del v tujini, saj smo v l. 1984 realizirali le za 9,9 mio US\$ novih pogodb, kar je le petina

planiranega zneska. Analiza rezultatov ponudb v TOZD Inženiring kaže na absolutno nujnost reorganizacije in kadrovske krepitve ter hkrati selekcije na področju prodaje investicijskih del v tujino.

c)

Izvozni rezultati v l. 1984 so kljub pričakovanemu poslabšanju glede na l. 1983 pod pričakovanji in nam morajo pomeniti resno opozorilo, da smo vse preveč odvisni od enega samega tržišča, Iraka, malo pa je narejenega pri prodoru v druge države.

Če analiziramo zunanjetrgovinsko menjavo v dolarski optiki, potem bo rezultat še mnogo slabši kot pri dinarski analizi, kjer je del realnega zmanjšanja izvoza kompenziran s hitrejšo rastjo tujih valut v l. 1984. Tako je skupni izvoz v l. 1984 dosegel 8 milijonov US\$ na konvertibilnem tržišču, kar je samo dobra tretjina izvoza iz leta poprej. 3,3 mio US\$ smo izvozili za potrebe investicijskih del v tujini, 4,7 mio US\$ pa v obliki direktnega izvoza. Upad v Iraku je bil sicer planiran zaradi zaključevanja del na posameznih projektih, vendar je intenziteta večja od pričakovane, saj so se pri zaključevanju del racionalizacije uporabljali materiali, ki so bili že zaloga na gradbiščih.

Kljub temu, da se je direktni izvoz povečal za 5,4 % vendarle pomeni določeno razočaranje, saj smo v začetku lanskega leta planirali bistveno hitrejši rast. Resnici na ljubo je potrebno povedati, da se je direktni konvertibilni izvoz merjen s košarico zahodnoevropskih valut povečal za preko 20 % in da je 15 % rasti odvzelo razvrednotenje zahodnoevropskih valut (kamor IMP večinoma izvažajo) proti ameriškomu dolarju. Res je, da je v izvozu mogoče delati uspešno le na dolge steze in tako, da naše izdelke in poslovne navade prilagodimo zahodnoevropskim kriterijem. Da bi se v prihodnje močneje uveljavili na zahodnoevropskem tržišču, bo potrebno v okviru srednjeročnega planiranja ponovno definirati našo strategijo nastopa na posameznih tržiščih in opredeliti potrebna vlaganja in organiziranost, da bi se prebili do postavljenega cilja izvoziti na konvertibilno tržišče 20 % svoje proizvodnje, kar pomeni trikratno povečati fizični obseg izvoza. Pomembno je zavedati se, da se izvoz »dela« na domačem trgu, torej, da ni mogoče dolgoročno vzdrževanje dvojnih kriterijev kvalitete, enih za izvoz, drugih za domače tržišče.

Na tržišču s klirinškim načinom plačila smo izvozili za 3,7 mio obračunskih dinarjev blaga, kar je za 20 % več kot leto poprej. Glavno tržišče je Nemška Demokratična Republika, kamor uspešno izvažamo telekomunikacijske naprave in ulitke iz sive litine in barvnih kovin. Glede na to, da država preko politike tečaja in izvoznih premij spodbuja v mnogo večji meri klirinški kot konvertibilni izvoz in dejstvo, da dosegamo na tem tržišču ugodnejše cene, je jasno, da bo izvoz na to tržišče potrebno še povečati in v to usmeriti bistveno več sil kot doslej.

V letu 1984 smo uvozili za 6 milijonov dolarjev repmateriala, od tega 93 % s konvertibilnega tržišča. Uvoz je tako za 24 % manjši kot v l. 1983, kljub temu pa ga iz razpoložljivega tekočega deviznega priliva (46 % od izvoza) ne bi bilo mogoče financirati, ne da bi si pomagali z devizami iz preteklih let, ki so nam pomagale obdržati relativno zadovoljivo devizno likvidnost. Zato pa v l. 1984 IMP ni uvozil s konvertibilnega tržišča nobene opreme, kar negativno vpliva na konkurenčno sposobnost naših izdelkov.

Saldo zunanjetrgovinske bilance IMP je tako sicer še vedno pozitiven, tako na konvertibilni kot na klirinški strani, vendar se je zmanjšal kar za dve tretjini.

III. ZAPOSLENOST IN DELOVNI ČAS

V letu 1984 je bilo v IMP zaposlenih skupno 8775 delavcev, kar je za 0,3 % manj kot leto poprej. V IMP — SFRJ se je število zaposlenih povečalo za 1,6 %, v tujini pa se je zmanjšalo povprečno na 725 ljudi oz. za 17,5 %, predvsem kot posledica zaključevanja posameznih projektov v Iraku. Konec leta je bilo v tujini le še 600 delavcev. V strukturi zaposlenih je 44,5 % zaposlenih v režiji, 55,5 % pa v proizvodnji, kar pomeni poslabšanje glede na leto poprej. Še posebej zaskrbljujoče je, da se v režiji povečuje delež proizvodno tehnične režije v tozdi, zmanjšuje pa se delež prodaje, servisa, razvoja, konstrukcije in tehnologije — to je kreativnih režijskih funkcij. Delež upravne in splošne režije je rahlo pada. Pomembno je poudariti, da se je povečal delež režijskih ur v TOZD, DO, zmanjšal pa v SOZD.

Fluktuacija se je v l. 1984 rahlo zmanjšala — na 14 %, vendar je to še vedno dokaj visok odstotek. Kvalifikacijsko strukturo dokaj izboljšujemo, prav tako pa je čutili pomanjkanje akcije za dodatno usposabljanje zaposlenih, kar predstavlja ob vedno hitrejšem tehnološkem napredku že nujnost. Pri izkoriščenosti delovnega časa je opaziti v l. 1984 rahle pozitivne premike, vendar še vedno ostaja dejstvo, da je v IMP izkoriščenost delovnega časa preslaba v primerjavi s konkurenti na zahodu, kar vpliva na zmanjševanje naše konkurenčnosti.

IV. RAZPOREJANJE CELOTNEGA PRIHODKA V l. 1984

V letu 1984 je IMP ustvaril 23,8 milijarde din celotnega prihodka. Njegovo razporejanje v primerjavi z letom 1983 nam pokaže naslednja preglednica:

	v 10 ⁶ din	1983	1984	Indeks
1. Celotni prihodek		15.820	23.827	151
2. Porabljena sredstva		9.811	14.619	149
2.1 v tem: predpisana amortizacija		393	556	142
3. Ustvarjeni dohodek (1—2)		6.009	9.208	153
4. Izguba		6	54	
5. Razporejeni dohodek (3 + 4)		6.015	9.262	154
6.1 Obveznosti za davke in prispevke		713	1.143	160
6.2. Pogodbene obveznosti		730	1.203	165
6.3. Obveznosti za delov. skupnosti		521	754	145
6.4. Pospešena amortizacija		41	110	268
6. Obveznosti skupaj		2.005	3.210	160
7. Čisti dohodek (5—6)		4.010	5.998	150
8. Osební dohodek		2.536	3.696	146
9. Skupna poraba		416	493	119
10. Za poslovni sklad		823	1.529	186
11. Za rezervni sklad		235	334	142

Porabljena sredstva so se povečala za manj kot celotni prihodek, predvsem na račun relativnega zmanjšanja stroškov tujih proizvodnih storitev in predpisane amortizacije, medtem ko so direktni stroški porabljenih surovin in materiala naraščali po enaki stopnji kot celotni prihodek. To pomeni, da ugodnejše strukture celotnega prihodka nismo dosegli zaradi ugodnejšega razmerja med vhodnimi in izhodnimi cenami, temveč z izkoriščanjem notranjih rezerv oz. režijskih ur, zaradi nepolne zasedenosti za izvajanje določenih del, ki smo jih prej oddajali kooperaciji. Žal se je dohodek povečal deloma tudi na račun razvrednotenja osnovnih sredstev, saj zakonsko predpisani revalorizacijski količniki niso spremljali inflacije, pa tudi obratnih sredstev, zaradi sistemsko neustreznega obračuna porabe materiala po »zgodovinskih« cenah. Zato je tudi akumulacija deloma fiktivna, saj mora v velikem delu služiti za financiranje inflacijsko povečanega denarnega obsega zalog.

V lanskem letu smo prvič zabeležili v eni izmed delovnih organizacij, v IMP-TIO Idrija, večjo izgubo, ki je znašala 54 mio din. Izgubo, ki ima tudi svoje objektivne vzroke, vendar je nastala kot rezultat neučinkovitega gospodarjenja v l. polletju 1984, je novo vodstvo v l. 2. polletju s sanacijskim programom uspelo zaustaviti, toda ne odpraviti. S solidarno pomočjo drugih delovnih organizacij v poslovnem sistemu IMP je bila izguba pokrita že pred oddajo zaključnega računa, poslovanje v začetku letošnjega leta pa kaže spodbudne rezultate.

Eden izmed najizrazitejših pojavov v poslovanju lanskega leta je gotovo nesorazmerno visok porast obveznosti iz dohodka, kar je direktno vplivalo na osebne dohodke delavcev IMP. Tako so se obveznosti za davke in prispevke povečale kar za 60 %, kot rezultat zmanjšanja davčnih olajšav (izvoz!), pa tudi povečanja prispevnih stopenj za nekatere SIS (npr. pokojninsko invalidsko zavarovanje).

V okviru pogodbenih obveznosti so se najbolj povečali izdatki za obresti, ki tvorijo 80 % vseh pogodbenih obveznosti in sicer za 78 %.

Tudi relativno počasnejša rast obveznosti za financiranje delovnih skupnosti DO, IB in SOZD ni mogla dosti omiliti negativnih tendenc.

V okviru razpoložljivega čistega dohodka se je hitreje povečala akumulacija, osebni dohodki s skupno porabo pa so utrpeli precejšnje realno znižanje. Močno so se relativno znižala izdavanja za skupno porabo, predvsem kot rezultat spremenjenih predpisov v zvezi z regresom za prehrano delavcev, ki se bo po novem obračunaval v breme poslovnih stroškov. V delu čistega dohodka, ki je namenjen za akumulacijo, so se hitreje povečala izdavanja za poslovni sklad, rast izdavanj za rezervni sklad pa je manjša od rasti dohodka, ker IMP-TIO in IMP-Panonija zaradi slabih poslovnih rezultatov nista mogli za ta namen razporediti nobenih sredstev.

V. OSEBNI DOHODKI

Povprečni izplačani mesečni osebni dohodek na delavca je v l. 1984 v SOZD IMP znašal 30.461 din oz. za 45 % več kot v letu 1983. Pri 54 % stopnji rasti življenjskih stroškov je zmanjšanje življenjske ravni naših delavcev dosegel zaskrbljujočih 6,2 %. Vzrok za taka gibanja, ki so izrazito nestimulativna in negativna, ni kot bi se zdelo na prvi pogled v relativno preveliki akumulaciji temveč v dejstvu, da se je povečalo število organizacij, ki z ustvarjenim dohodkom, predvsem pa čistim dohodkom, niso bile sposobne zagotoviti delavcem vsaj realno nespremenjenih dohodkov.

Razlike v povprečnih osebnih dohodkih med temeljnimi organizacijami se sicer nekoliko zmanjšale, so pa še vedno velike, kar je posledica različnih uspešnosti, pa tudi različnega položaja na tržišču. Z vidika povezanosti v poslovnem sistemu so take razlike gotovo nekaj, s čimer se ni mogoče sprijazniti. Odpravljanje teh razlik je možno le s povečanjem poslovne uspešnosti manjših uspešnih tozdov, ne pa z uvajanjem lažne solidarnosti in sociale, po kateri je določenih sredinah čutili močne zahteve.

Poenotenja sistema osebnih dohodkov, ki smo si ga zastavili kot naloge v l. 1984, nismo uspeli pravočasno izpeljati in nam ostaja kot naloge za letošnje leto. V samoupravnem sporazumu, posebej pa z usklajevanjem poslovne politike, moramo doseči zlasti tri cilje:

- obvezno usmerjanje dohodka, ki je rezultat izjemnih ugodnosti v poslovnem sistemu, na sklad
- opredeliti in poenotiti način nagrajevanja glede na rezultate gospodarjenja z minulim delom
- ustvariti pogoje za stimuliranje kreativnega in inovativnega dela ter učinkovitosti nasploh, kar je edino lahko osnova za zdrav rast in zadovoljstvo v naših kolektivih.

Po letu 1982, ko je realni osebni dohodek v IMP realno porasel, se je v lanskem letu še drugič zaporedoma realno znižal in je le še za 10 % nad republiškim povprečjem. To nas opozarja, da bo za ohranitev dosežene življenjske ravni potrebno v prihodnje dosegati bistveno večji dohodek, to pa je spet mogoče le z racionalnim gospodarjenjem s sredstvi in pametnim investiranjem.

VI. NALOŽBE IN INVESTICIJE

Obratne naložbe v SOZD IMP so se v l. 1984 v primerjavi z letom poprej več kot podvojile, za realno sliko pa je nujno, da si preanaliziramo njihovo strukturo.

Če izključimo iz analize tiste naložbe, ki izhajajo iz financiranja odloženih plačil za izvedena dela v Iraku, so se obratne naložbe povečale le za 44 % in znašale 8,5 milijarde din.

Koeficient obračanja se je povečal za 5 %, čas obrata kapitala pa znaša 141 dni. Pomembno je, da smo v letu 1984 zaustavili dolgoročno negativno gibanje na področju ekonomičnosti uporabe sredstev. V strukturi obratnih sredstev se zaloge povečale za 55 %, denarna sredstva za 7 % in terjatve za 42 %. Kljub realnemu znižanju povprečnega stanja denarnih sredstev, pa likvidnost poslovnega sistema kot celota ni bila nikoli ogrožena, ne glede na to, da je IMP v lastnih virov pokrival 1/3 odloženih obveznosti iz poslovanja z Irakom.

Visoka dinarska likvidnost pa žal v veliki meri izvira tudi iz preizkušene stopnje investiranja v osnovne naložbe, predvsem v sodobno tehnologijo in opremo.

Neto osnovne naložbe (osnovna sredstva po neodpisani vrednosti) so znašala v l. 1984 povprečno 4,5 mio din in so se glede na l. 1983 povečale za 35 %, kar pomeni, da je njihova realna vrednost padla skoraj za 20 %. Za take tendence so krive nizke predpisane stopnje revalorizacije, predvsem pa dejstvo, da nove investicije ne dosegajo niti višine amortizacije. Tako v letu 1984 razen zaključka investicije v TOZD Alchrom nismo realizirali niti začeli niti ene pomembnejše proizvodne investicije. Nadaljevanje politike dezinvestiranja bi lahko imelo dolgoročno katastrofalne posledice v borbi s konkurenti, ki vlagajo velika sredstva tako v razvoj izdelkov, novo tehnologijo in opremo kot v marketing in propagando. Za tako stanje lahko predvsem krivimo premajhna vlaganja v strokovnjake in opremo v razvojno-tehnoloških oddelkih, kar se kaže v prepočasnem uvajanju novih proizvodov na tržišče in v pomanjkanju tehnoloških inovacij. Pomembno je razvito strateško planiranje novih proizvodov, pa tudi planiranje in stimuliranje inovacijskega procesa. Pomembno mesto med vzroki dezinvestiranja ima tudi razdrobljenost in nepovezanost razvojnega kadra in razdrobljenost akumulacije, kar ne omogoča učinkovitega financiranja investicij.

Za preseganje razvojnega zastaja bo potrebno okrepiti dejavnosti razvojnih investicijskih oddelkov za kvaliteto priprav razvojnih programov, pa tudi novo opredeliti mehanizme združevanja finančne akumulacije za realizacijo prednostnih investicij. Vsaj v realizaciji prve naloge smo v letu 1984 dosegli precejšen napredek, saj je v pripravi več perspektivnih investicijskih programov, katerih realizacija bo lahko prinesla IMP-ju nov tržni in razvojni zagon in doseganje stabilne rasti ter višjega dohodka.

Med investicijami je posebna pomena tudi realizacija II. faze računalniške podprtega informacijskega sistema, katere realizacija bo omogočila IMP-ju kvalitetnejše informacije za upravljanje in vodenje ter spremljanje razvojnih odločitev. Vse to pa pomeni kvalitetno prednost v boju za kupce.

VII. USPEŠNOST GOSPODARJENJA

Sredstva za reprodukcijo (neto) so se v l. 1984 povečala za 81 %, kar je precej nad stopnjo inflacije. Podrobnejšo strukturo prikazuje naslednja preglednica:

	v 10 ⁶ din	1983	1984	Indeks
1. Amortizacija — predpisana		393	556	141
2. Amortizacija — pospešena		41	110	268
3. Za poslovni sklad — neto		485	1.058	218
4. Za rezervni sklad — neto		149	207	139
5. Skupaj sredstva za reprodukcijo (1 + 2 + 3 + 4)		1.068	1.931	181
Donosnost prodaje — neto v % (% akumulacije in CP)		4,25	5,8	137
Koeficient obračanja sredstev (brez Inženiringa)		1,25	1,35	108

Skozi gornje kazalce prikazana uspešnost poslovanja je boljša kot v letih 1982 in 1983 ter na ravni uspešnega leta 1981. Zaradi večje poslovne uspešnosti je tudi struktura virov poslovnih naložb ugodnejša, kar se izraža v višji stopnji likvidnosti sistema.

V splošni ugodni sliki pa je potrebno opozoriti na dejstvo, da sta v lanskem letu še vedno dve temeljni organizaciji poslovali z motnjami, DO IMP-TIO pa je celo zabeležila precej visoko izgubo. Pod mejo rentabilnosti je bilo zlasti poslovanje DO IMP-Panonija, za katero je značilna visoka kratkoročna zadolženost in posledično visoka plačila za obresti, padec povpraševanja v l. 2. polovici leta, ki je povzročil nezasedenost kapacitet, težav v oskrbi z repmaterialom in nizka donosnost proizvodov. Tudi TOZD Dvigalo v okviru DO Emond je poslovalo z negativno neto akumulacijo in je torej s porabo posega v lastno substanco. Vse tri organizacije so s motnjami poslovale že v l. 1983, v težavah pa so se občasno ali trajno nahajale že prej. Vse tri se bodo morale v l. 1985 in težavnih gospodarskih razmerah temeljito notranje prestrukturirati za uspešno gospodarjenje. Uspešnejši pa so bili sanacijski ukrepi v TOZD EKO in TOZD SKIP, ki sta se uspešno izklopala iz najhujših težav.

Večja je letos skupina temeljnih organizacij, ki imajo zelo dobre poslovne rezultate. Na prvem mestu je gotovo TOZD Trata-Avtomatika, za njo pa TOZD Trata-Črpalka, DO Klimat, TOZD Tehnomont, TOZD Livarna barvnih kovin, TOZD Klima montaža, TOZD Elektromontaža, TOZD TEN-Telemunikacije, DO Klima Celje in TOZD Alchrom. Kljub lepim uspehom, pa je tudi v teh organizacijah mogoče z okrepljenim vlaganjem v razvoj novih proizvodov in njihovo trženje, povečanjem produktivnosti dela in učinkovitim nadzorom nad gospodarjenjem s sredstvi, mogoče poslovne rezultate v l. 1985 še izboljšati.

VIII. URESNIČEVANJE POSLOVNE POLITIKE SOZD IMP SKOZI IZVAJANJE SKUPNIH FUNKCIJ

Pomemben delež pri doseženih rezultatih ima vsekakor tudi sistem skupnih poslovnih funkcij v sestavljeni organizaciji. Ta sistem sestavljajo 3 temeljne organizacije v okviru DO IZIP-Inženiring, Marketing in Izobraževalni center ter 2 delovni skupnosti — delovna skupnost Interne banke IMP in delovna skupnost SOZD IMP.

a)

TOZD Inženiring se je od svoje ustanovitve v letu 1978 dokazal kot učinkovito orodje skupnega nastopa IMP, zlasti s sklenitvijo in uspešno izpeljavo ve-

POSLOVNA POROČILA

Pomagaj si sam...

Najprej lastno delo, potem pomoč

Ko začno kolektive vznemirjati razni problemi, recimo: delo, prodaja pa vprašanje delovnih sredstev, prihodek in dohodek in še lahko marsikaj, potem se začno taki problemi obravnavati na širšem območju, v našem primeru recimo kar na sozdu IMP. Naši tozdi od Prekmurja do morja niso vedno na tako trdnih nogah, da bi se kdo izmed njih ne začel pritoževati nad stanjem, ki ni samo, tako so prepričani, le njihova interna zadeva, ampak je možno odgovornost razdeliti še na druge delovne celice. Praksa, da si moramo solidarno pomagati, ni slaba zadeva, čeprav je obenem treba vedeti, koliko in zakaj, kajti tisti vzdih: »Kaj nam pa je IMP dal?« ni ravno v vseh primerih opravičljiv, ker se ne moremo igrati sociale v labirintu možnosti in dolžnosti. Znale so težave za pridobivanje dela in drugi problemi, vendar ne more biti povsod očka, ki bo nespretnim pomagal, kajti tudi za take primere imamo merila, se pravi, da vemo, do kje si more ali mora kdo pomagati, od kje naprej pa drugi kolektivi.

Večkrat namreč kaže, da se bremena odgovornosti za stanje kaj rado poskuša naprtiti na ramena drugih. Od blizu ali v preteklosti se išče razna opravičila, da bi težave postale široka lastnina, iz tega pa potem pride poziv: »Pomagajte nam!« Seveda pa moramo danes na gospodarskem polju imeti takšno taktiko, ki nam bo dajala zmage, ne pa porazov. Ali ni res, da se mora vsak zanesti najprej nase, na svoje sposobnosti, ki jih je treba imeti, in šele nato, ko se spozna koristnost skupne akcije večih, se pristopi k tem postopkom? Delo, ki je naša dolžnost, se ustvarja z lastnim trudom in ko so v tem boju vse moči izčrpane, potem je jasno potrebna pomoč.

Pri obravnavi lastne iniciative, kako priti skozi težave, seveda ne smemo izvesti tistih, ki so na podiju svojih obveznosti (recimo Marketing). Na sploh pa pri našem samoupravljanju že veliko vemo, kako naj vsak najprej hodi po svojih nogah, pameti in roke pa so tudi že precej podeljene, vendar še vedno velja pravilo — pomagaj si sam in bog ti bo pomagal. Lastna moč je torej največ vredna za delovno mesto in položaj.

FRAN VODNIK

Poslovno poročilo tozda Marketing za leto 1984

Osnovna značilnost za Marketing kot TOZD skupnega pomena je, da po rednem 2-letnem delu še ni pravno registriran in nastopamo v uradnih dokumentih zunaj sistema IMP pod imenom TOZD Inženiring. Druga specifičnost trenutnega stanja v IMP je, da posamezni vodilni in vodstveni delavci ne spoštujejo v celoti veljavno predpisanih samoupravnih aktov, sprejete od vseh delavcev, ki urejajo odnose med tozdi, DO in sozd. Splošno dejstvo, da je potrebno organizaciji vedno prilagajati stanju časa, ne opravičuje niza samovoljnih akcij, ki predstavljajo nedisciplino, nelojalnost ali celo gospodarske prekrške. Kljub osnovnemu namenu, da pod tem naslovom podamo poslovno poročilo tozda, smo morali ponovno uvodoma omeniti te glavne značilnosti, ki so spremljale poslovanje v letu 1984 in v veliki meri vplivale na delo vseh sektorjev in oddelkov našega tozda.

POROČILA PO SEKTORJIH

1. SEKTOR POSPEŠEVANJA PRODAJE

Organiziranost in število zaposlenih

Sektor ima tri oddelke:

- oddelke tehnične komercialne,
- oddelke operativnega marketinga,
- oddelke ekonomske propagande.

Sektor ima 11 zaposlenih, od katerih sta v vodstvu sektorja 2. Osnovna dejavnost je pomoč in pospeševanje prodaje.

Aktivnosti v letu 1984

Aktivnosti so obsegale celotno področje dejavnosti sektorja, ki jih je dopuščala kadrovska sestava. Sektor se je tudi neposredno vključeval v delo sektorjev zunanjih trgovin in domači trg in sodeloval s strokovnimi službami SOZD in DO.

1.1. Oddelke tehnične komercialne

Organiziranost in zaposlenost

V letu 1984 je v oddelku delovala samo grupa za energetiko (strojni in električni del) za izdelavo ponudb in pogodb tako za domači kot za tuji trg (2 zaposleni).

Aktivnost v letu 1984

Aktivnosti so obsegale: skupne ponudbe iz proizvodnega programa IMP (pretežno klimatizacija, ogrevanje in avtomatika) za domači trg, skupne in posamezne ponudbe na osnovi tenderske dokumentacije za zunanji trg, kakor tudi tehnično svetovanje, koordinacija, sodelovanje pri sejnih, prospektivni dokumentaciji in seminarji.

Realizacija poslov

V letu 1984 je oddelke tehnične komercialne posredoval ca. 60 večjih ponudb v vrednosti 307 mio din in od tega realiziral samostojno 7 v vrednosti 66 mio din. Velik del izdanih ponudb je bil realiziran direktno prek predstavniške mreže in komercialnih služb DO.

Za tuje tržišče pa je oddelke izdelal ca. 50 ponudb v vrednosti 15,5 mio US dolarjev, ter 300.000 CL dolarjev. Poseben poudarek smo namenili poslom v maloobmejnem prometu z Italijo in zagotovili izvoz rešetk TIO Idrja po okvirni pogodbi (minimum 450 mio Lit).

Oddelke je neposredno sodeloval pri izdelavi kataloga proizvodov in opreme (Marketing 1984), pri simpoziju o solarni arhitekturi (jesen 1984) ter pri zasnovi branžnih prospektov (december 1984) za področje klimatizacije, ogrevanja, armatur in avtomatike.

Problematika

Osnovni problem pri delu oddelka je nedoslednost pri izvajanju dogovorjenih strategij nastopa in spreminjajoča se kratkoročna politika posameznih ločenih težav v IMP-ju. S tem je bil omejen tudi efekt realizacije pogodb. Doskupnih pogodbah, ki jih moramo tretirati kot posle na osnovi skupnega prihodka. Težave pri financiranju v letu 1984 niso dopuščale bistvenega povečanja kadrov, kar velja tudi za leto 1985. Osnovna ocena je, da imajo proizvajalci SOZD IMP le malo opreme, ki omogoča uspešen izvoz. Problemi so s kvaliteto, tehničnim nivojem izdelka, prospektno in tehnično spremeno dokumentacijo in primerno ceno. Brez modernizacije proizvodnje in intenzivnejšega razvoja ne moremo računati v kratkoročnem obdobju na gospodarske samostojno nastopanje na konvertibilnih tržiščih. Zato so kooperacije ter poslovno-tehnično sodelovanje s proizvajalci iz razvitih držav še vedno zanimivo, da si na ta način zagotovimo vsaj uvoz potrebnih komponent iz tujine.

č)

Delovna skupnost SOZD IMP je svoje poslovne funkcije opravljala v skladu s planom in programom dela. Zlasti pomembna naloga, ki jo realizira, je vzpostavitev sistema in razvoja programske opreme za računalniško podprt informacijski sistem. Posebna pozornost je bila v l. 1984 posvečena funkciji priprave razvojnih in investicijskih programov, kjer s tozdi uspešno sodelujejo službe usmerjevalnega razvoja, plana in analiz in planiranje investicij. Uspešno so delale tudi pravna služba, informacijska služba in služba gradbenih investicij.

d)

Izobraževalni center je kljub težavam s katerimi se srečuje zaradi zmanjševanja števila dijakov uspel doseči pomembne premike v vsebini dela, zlasti z organiziranjem dopolnilnega izobraževanja in funkcionalnega usposabljanja delavcev IMP. Morali pa bi mu omogočiti boljše materialne pogoje dela ter trdnější organizacijski okvir.

IX. NAČRTI ZA LETO 1985

Prizadevanje vodstva DOZD IMP v l. 1985 bo usmerjeno k realizaciji srednjeročnih ciljev, zlasti pa k naslednjim nalogam:

1. Zagotavljanje plana zaposlenosti obstoječih kapacitet z vsemi oblikami prodajne aktivnosti ob upoštevanju koordinacije v tozdi Inženiring in Marketing.
2. Opredelitev nove dolgoročne poslovne strategije in sprejem srednjeročnega plana za obdobje 1986—1990.
3. Reorganizacija poslovnega sistema SOZD IMP s ciljem povečati učinkovitost vodenja, branžno zaokrožiti delovne organizacije in zmanjšati režijske stroške.
4. Doseči 33 milijard celotnega prihodka, 12,5 mia dohodka, 2,2 čistega dohodka za poslovni in rezervni sklad, 13,6 milijona US \$ izvoza in 5,5 mio US \$ uvoza.
5. Pospešiti razvojno delo in delo na pripravi kvalitetnih razvojnih investicijskih programov ter zagotoviti njihovo financiranje skozi sistem združevanja sredstev na dohodkovnih osnovah.
6. Povečati produktivnost, ekonomičnost in rentabilnost poslovanja.
7. Vsaj ohraniti in po možnosti povečati realni nivo osebnih dohodkov, sprejeti skupni sistem delitve osebnih dohodkov.
8. S komercialno in finančno politiko zagotoviti disciplino pri spoštovanju samoupravnih sprejetih dogovorov in sporazumov. Dograti sistem medsebojnih odnosov in okrepi zaupanje delavcev v moč, sposobnost in vitalnost poslovnega sistema IMP.

Za doseg teh zahtevnih ciljev bo potrebno sodelovanje, pomoč in podpora slehernega člana kolektiva IMP v duhu vzajemne odgovornosti za usodo naše skupne organizacije, da bi jutri živeli bolje kot danes. Prepričan sem, da bomo s skupno voljo in hotenjem te cilje uresničili.

Generalni direktor SOZD IMP:
Franc KUMŠE, dipl. inž.

Aktivnosti za leto 1985

V letu 1985 bomo okrepi delo na področju prodaje šibkega in jakega toka z vključevanjem v skupne ponudbe. Nadalje bo prišlo do reorganizacije v oddelku zastopanja (ZT), s tem, da se strokovni sodelavci, ki so do sedaj izdelovali skupne ponudbe s področja procesne industrije v povezavi z zastopanimi firmami vključijo v oddelke tehnične komercialne (3 sodelavci).

V letu 1985 bomo tudi zagotovili povečano možnost izvoza prek maloobmejnega prometa ob primernem poslovnem obnašanju TOZD-ov, saj ocenjujemo glede na povpraševanje možno realizacijo v višini 2 milijard Lit. Ravno tako obstaja možnost za povečanje izvoza firmam, ki jih zastopamo (ALC-HROM črpalke za prehrabeno industrijo, ITAK aparati za razsoljevanje morske vode). Kontinuirano bomo nadaljevali z delom na področju držav vzhodne Evrope (klirinski in dolarski obračun), ki je bil v preteklosti zanemarjen. Večina teh poslov je kompenzacijske narave, kar onemogoča hitrejšo povečevanje izvoza zaradi zmanjšane investicijske dejavnosti in kupne moči v Jugoslaviji.

Poleg tega bomo sodelovali pri razširitvi branžnih prospektov za celotno dejavnost IMP in na sejnih doma in v tujini. (ISH — Frankfurt, Jugoslovanska razstava Moskva in Interklima Zagreb ter ostali).

1.2. Oddelke operativnega marketinga

Organiziranost in zaposlenost

Oddelke je bil organizacijsko sicer formiran (2 zaposlena), vendar je vodja oddelka v drugem polletju 1984 nadomeščal direktorja sektorja domače prodaje, s čemer je bilo izvajanje nalog oteženo.

Aktivnosti v letu 1984

Spremljanje IMP-jeve prodaje in konkurence na domačem tržišču, ugotavljanje kratkoročne absorpcije trga, zasledovanje investicij, izdelava mesečnih poročil in analiz v pomoč komercialam DO in TOZD proizvajalkam za načrtovanje tekoče proizvodnje. Poleg tega je oddelke izdelal tudi 4 raziskave za nove ali tekoče proizvodne programe.

Realizacija

V letu 1984 je oddelke izdal devet mesečnih poročil s spremljajočo oceno in analizo problematike in obenem začel uvajati nov informacijski sistem v predstavniški mreži z namenom vsebinsko spremeniti mesečna poročila v konkretnije in kvalitetnejše informacije za pomoč TOZD pri načrtovanju proizvodnje.

Poleg omenjenega je izvedel oddelke sledeče raziskovalne naloge:

- TRATA-Črpalke ocena možne prodaje novega proizvoda — črpalke s trojnimi obrati v posameznih republikah (januar 1984),
- ocena možne prodaje EFAFLEX vrat v letu 1984 (marec 1984),
- pregled za DO PANONIJA o maloprodajni mreži in zalozah pri veletrgovini za program kmetijske mehanizacije (april 1984),
- Tržni elaborat o možnostih plasmana plinskih števec v srednjeročnem obdobju za DO PANONIJA.

Problematika

Delo oddelka operativnega marketinga je pogojeno s spremembo informativnega sistema tako v predstavniški mreži kakor tudi v komercialnih službah DO.

Kadrovske problemi in zagonski problemi pri uvajanju novega informativnega sistema so vzrok počasnejših rezultatov.

Aktivnosti za leto 1985

V letu 1985 bomo skušali nadomestiti zamujeno, ker bo oddelke od junija polno zaseden. Vsebinsko bomo spremenili mesečna poročila in v njih dali poudarek: absorpciji trga, uspešnosti konkurence, kratkoročnemu načrtovanju proizvodnje in cenovni politiki. Razširili bomo tudi obseg poročila na področje: ZT dejavnosti in nabave.

1.3. Oddelke ekonomske propagande

Organiziranost in zaposlenost

Oddelke je organizacijsko formiran v smislu izvajanja operativnih nalog ekonomske propagande.

Vodenje oddelka: 2 zaposlena

Oblikovanje: 2 zaposlena

Izvedba in organizacija sejmov: 1 zaposlen

Aktivnosti v letu 1985

Operativna izvedba izdelave prospektne dokumentacije (oblikovanje, tisk), operativna in organizacijska izvedba sejmov in ostalih oblik nastopa; izdelava poslovne dokumentacije in oglasov, novoletni program ter ostalo.

Realizacija

Prospektna dokumentacija:

Realizirano okoli 60 različnih prospektov, navodil, garancijskih listov in podobno (3300 ur).

Sejmi in razstave:

Izvedba in organizacija planiranih sejmov ter dodatni program (Leipzig, Dubai, Kuwait, Slove in druge).

Skupaj 20 tovrstnih nastopov (1800 ur).

Oglaš in poslovna dokumentacija:

Skupno število oglasov je bilo okoli 30, od tega je v celoti realiziral oddelke 15 oglasov, pri ostalih pa vršil koordinacijo. Poleg tega smo izdelali 80 dokumentov institucionalne poslovne dokumentacije, ter več kot 180 vizitk (1100 ur).

Novoletni program in ostalo:

Program je bil v celoti realiziran in je obsegal splošni del kakor tudi posamezne zahteve TOZD in DO IMP (400 ur). Iz ostalega programa, ki vsebuje dejavnosti reklamiranja in proizvodnje IMP (svetlobni napisi, reklamne table, predvajanje filmov, zastave, fotodokumentacija, nalepke, itd.) pa je realiziral oddelke program v višini 2,7 mio din (700 ur).

Rekapitulacija	ure	dir. stroški
— Prospektno-tehnična dokumentacija	3.300	5.200.000,00
— Sejmi in razstave	1.800	3.000.000,00
— Oglasi	400	550.000,00
— Poslovna dokumentacija	700	4.650.000,00
— Novoletni program	400	6.500.000,00
— Ostalo	700	2.700.000,00
SKUPAJ:	7.300	22.600.000,00

Problematika

Že v letu 1983 kakor tudi v letu 1984 je oddelke posloval praktično na robu rentabilnosti. Oddelke glede na registracijo TOZD Marketing ne sme izvajati eksternih storitev za ustvarjanje dohodka, zato moramo ali spremeniti način financiranja ali povežati ceno bruto ure. Upoštevati je potrebno, da je zasedenost oddelka odvisna samo od internih naročil znotraj IMP in še te so poleg tega kampanjskega značaja. Veliko časa je izgubljenega tudi za zbiranje sredstev za posamezne akcije in prefakturiranje prispelih računov ter koordinacijo znotraj IMP.

Te stroške je nemogoče prikazovati in zaračunavati. Zaradi uspešnejšega delovanja oddelka ekonomske propagande in poenostavitve poslovanja je brezposojno potrebno združiti na nivoju SOZD s planom in programom predlagan delež (2,5 mio din) za skupne akcije in zagotoviti tekoč priliv teh sredstev.

Aktivnosti za leto 1985

Posebno pozornost bomo posvetili kvalitetnemu in vsebinskemu premiku kreiranja ekonomske propagande, s ciljem uspešnejšega nastopa tako na domačem kakor tujem trgu. Zato je v planu za leto 1985 predvideno novo delovno mesto strokovnega sodelavca za področje ekonomske propagande, katerega naloga bo strokovni pristop s propagandnimi mediji za doseg cilja plasmana opreme.

2. ZUNANJETRGOVINSKI SEKTOR:

Organiziranost in zaposleni

V sektorju zunanje trgovine je bilo v letu 1984 zaposlenih 21 delavcev od tega:

- 6 v izvozu
- 9 v uvozu
- 2 strokovna sodelavca
- 1 prevajalka
- 2 tajnici (1 odsotna zaradi porodniškega dopusta)
- 1 direktor

Aktivnosti v letu 1984

Zunanjetrgovinski sektor je v letu 1984 opravljal predvsem aktivnosti, predvidene v organizacijski shemi TOZD Marketing, ki so bile naslednje:

- operativno obdelovanje izvoznih poslov skupaj s TOZD/DO
- operativno obdelovanje uvoznih poslov za potrebe TOZD/DO
- aktivnosti na področju zastopanja tujih firm.

Poleg navedenih aktivnosti se je s prihodom dveh strokovnih sodelavcev začela široka akvizicijska prodaja naših proizvodov na tuje trge, kar je opisano v posebnem poglavju.

V sektorju zunanje trgovine bo v letu 1985 vsebinsko integriran operativni del zastopniške dejavnosti, tako da se bo skupno število zaposlenih povečalo na 26.

Nadaljevanje na 6. strani

POSLOVNA POROČILA

Nadaljevanje s 7. strani

2.1. Poslovanje izvoznega oddelka

Kadrovska zasedenost

V letu 1984 je izvozni oddelek operativno deloval v naslednji kadrovski zasedbi:

— samostojni ZT referent	5
— vodja referata	1
— vodja izvoza	1

V vodstvo ZT sektorja je bil v zadnjem četrtletju prerazporejen 1 samostojni ZT-referent, tako da je nadaljnje opravljanje izvoznih poslov potekalo z zmanjšanim številom ljudi. Fluktuacije kadrov sicer ni bilo.

Vrsta in vsebina opravil

Izvozni oddelek je za proizvodne TOZD izvrševal vse potrebne zunanjetrgovinske aktivnosti. Servis je zajemal praktično vse možne oblike ZT poslov kot na primer: redni izvoz, začasni uvoz na vgraditev in oplemenitenje, izvoz in uvoz po dolgoročnih proizvodnih kooperacijah, sejemskih kompenzacijskih poslih in kompenzacijskih poslih, začasni ali definitivni izvoz vzorcev ipd.

V letu 1984 je bilo zelo opazno povečanje predelavnih poslov. Več kot polovica realiziranega izvoza, navedenega v točki 2.2.3, je bila izvršena s pomočjo začasnega uvoza.

Realizacija blagovnega izvoza v letu 1984

V letu 1984 je izvozni oddelek za proizvodne TOZD IMP izvozil proizvode v vrednosti

din 652.857.176,00

kar predstavlja 37,05 % planiranega izvoza v višini din 1.760.819.410,00.

Pregled izvoza po posameznih TOZD je priložen v naslednji tabeli:

REALIZACIJA BLAGOVNEGA IZVOZA V LETU 1984			
TOZD TEN-TK	ND	166.487.635,00	
DVIGALO		24.135.682,00	
TEN-E		29.682.852,00	
EMOND Skupaj	ND	220.306.169,00	
TRAA-A	ND	34.586.197,00	
TRAA-Č		5.561.875,00	
IPKO		251.880,50	
ITAK		819.400,50	
IKO Skupaj	ND	41.219.353,00	
TIO	ND	81.628.879,50	
KLIMAT	ND	52.995.743,50	
PAN	ND	42.554.064,50	
PMI TOZD MM	ND	8.029.406,00	
KLIMA TOZD IP	ND	1.266.108,00	
ALCHROM	ND	4.710.058,50	
TEHNOMONT		578.078,00	
MARKETING		15.979.584,00	
IZIP Skupaj	ND	21.267.720,50	
TOZD TA	ND	17.703.477,50	
LSNL		164.776.456,00	
VIPO		1.109.798,50	
LIVAR Skupaj	ND	183.589.732,00	
IMP — SKUPAJ	ND	652.857.176,00	

Problematika

— Vsaka DO oz. TOZD v IMP se v zunanjetrgovinsko poslovanje vključuje popolnoma samostojno in le redke koordinirajo posel z izvoznim oddelkom TOZD Marketing. Zato v IMP-ju ni evidence, s katerimi firmami navezujejo stike posamezne DO oz. TOZD, v kakšni fazi so ti stiki, na kakšen način stike po zaključku posameznih poslov obnavljajo in v končni fazi kakšni so rezultati takega načina poslovanja.

Onemogočeno je vodenje potrebnih evidenc posameznih ponudb in s tem v zvezi delo na ponudbah.

Onemogočeno je svetovanje TOZD za kakšne oblike zunanjetrgovinskih poslov naj se v posameznih primerih odločijo (začasni uvoz, posli maloobmejne menjave, sejemski aranžmani, kooperacija, ipd.).

— Organiziranost posameznih DO oz. TOZD na zunanjetrgovinsko poslovanje je zelo heterogena. Glede na različno obdelavo izvoznih poslov v posameznih DO oz. TOZD se mora Marketingov izvozni oddelek vsaki DO oz. TOZD posebej prilagajati.

— V organizacijskem smislu je v posamezne delovne procese na področju ZT poslovanja v DO oz. TOZD IMP vključenih po nepotrebnem toliko raznih služb oz. oddelkov, da smo napram tujemu partnerju, ki ima nasprotno te delovne procese zreducirane na minimum, vedno zelo neposlovni.

— Prepočasno odgovarjanje na vprašanja tujih partnerjev za ponudbe.

— Pomanjkanje prospektne dokumentacije.

— Odstopanje tozdov oziroma DO od dogovorjenih meril za financiranje zunanjetrgovinske dejavnosti v TOZD Marketing. Neredna plačevanja storitev.

Predvidene aktivnosti v letu 1985

Glede na manjše število sodelavcev v izvoznem oddelku, ki operativno pripravljajo izvozno dokumentacijo, bo v letu 1985 potrebno veliko delati na utrjevanju discipline v tozdih oz. DO pri dostavljanju podatkov.

Ker pričakujemo večji obseg realiziranih poslov izvoza, bo v samem izvoznem oddelku (in tudi v uvoznem oddelku) potrebno izvršiti korekcijo dosedanje organiziranosti. Zaradi povečanega obsega menjave blaga v obliki dolgoročne proizvodne kooperacije, kompenzacijskih poslov, obmejne menjave in poslov po sejemskih kompenzacijskih sporazumih, predvidevamo ustanovitev posebnega referata za izpeljavo teh poslov.

Vso pozornost bomo tudi v letu 1985 posvetili izobraževanju sodelavcev.

2.2. Poslovanje uvoznega oddelka

Kadrovska zasedenost

V letu 1984 je uvozni oddelek operativno deloval v naslednji kadrovski zasedbi:

— samostojni ZT referent	6
— ZT-referent	2
— vodja uvoza	1

Fluktuacije kadrov ni bilo.

Vrsta in vsebina opravil

V letu 1984 je uvozni oddelek izvrševal uvoz blaga — opreme in rezervnih delov za tekoče vzdrževanje in investicijsko vzdrževanje opreme in reprodukcijskih materialov za potrebe TOZD/DO IMP.

Uvoz je potekal po ustaljenih postopkih v okviru zunanjetrgovinskih predpisov in deviznih oz. dinarskih možnostih TOZD/DO IMP.

Realizacija blagovnega uvoza v letu 1985

V letu 1984 je uvozni oddelek uvozil blago v vrednosti

din 819.445.224,-

Pregled uvoza po posameznih TOZD je priložen v naslednji tabeli:

Realizacija plana uvoza TOZD Marketing v letu 1984

DS DO EMOND	213.516
EM	53.045.065
TEN-EN	26.361.489
TEN-TEL	78.959.682
DVG	28.733.558
ISO	8.308.140
Skupaj DO	195.621.450

DS DO PROMONT	
OV	55.315.359
KM	28.155.097
MK	15.101.202
Skupaj DO	98.571.658

DS DO PMI	
MM	47.400.391
BLISK	905.649
EKO	18.789.289
Skupaj DO	67.095.320

DS DO IKO	
TRATA/AVT	40.500.330
TRATA/ČRP	65.625.154
ITAK	15.872.342
SKIP	18.407.620
IPKO	6.822.185
TRATA/ČRP-KOOP	6.903.309
TRATA/AVT-KOOP	1.035.450
Skupaj DO	155.166.390

DS DO KLIMA	
IP CE	2.770.475
MP CE	11.883.942
Skupaj DO	14.654.417

DS LIVAR	
LSNL	96.617.428
TA	51.330.290
LBK	2.999.080
VIPO	10.758.508
Skupaj DO	161.705.306

DO KLIMAT	36.274.522
-----------	------------

DO PANONIJA	24.489.783
-------------	------------

DO TIO IDRİJA	51.496.286
---------------	------------

DS SOZD IMP	2.228.057
-------------	-----------

DS DO IZIP	
PB	190.424
INŽ	—
MARK	—
ALCHROM	3.954.886
ZAST	7.996.725
Skupaj DO	12.142.035

Skupaj SOZD IMP	819.445.224
-----------------	-------------

Plan 1984:	1.047.692.000
------------	---------------

Realizacija:	78,21 %
--------------	---------

Problematika v delu z DO-TOZD IMP

— Stalno prisotne restrikcije v zvezi s spremembo zakona o deviznem poslovanju.

— V zadnjem času je prisotna devizna in dinarska nelikvidnost IMP-jevih tozdov in DO kar onemogoča ažurno realizacijo uvoznih poslov (TIO, Panonija, ipd.).

— Uvoz opreme je bil tudi v letu 1984 zelo restriktiven, zato je realizacija samo ca. 20 %.

— Pri najemanju blagovnih kreditov (npr. Hermes) je prisotna neusklajenost komercialnih služb TOZD IMP do TOZD Marketing. V kolikor bi se TOZD-i bolj posluževali strokovnih služb uvoza in izvoza ter Interne banke, bi bila komercialna izvedba kreditnih poslov bolj uspešna.

— IMP-jevi tozdi oziroma nabavne službe dajejo uvoznemu oddelku pri internem naročanju blaga nepravilne tehnične podatke, kar ima za posledico ne-ljube spremembe prijav o zaključnem poslu uvoza pri Narodni banki Slovenije, prav tako pa popravke pri tujih dobaviteljih. To je problematično pri naročilih repromateriala (črna metalurgija in ležaji ipd.). Tozdi bi morali ta problem rešiti tako, da bi v nabavah zaposlili strokovne sodelavce, ki obvladujejo problematiko nabave. Tozdi dajejo svoje potrebe šele takrat, ko reprodukcijski material že potrebujejo. Pridobitev dovoljenj za režime KK, KV in D traja 30—60 dni, česar tozdi ne upoštevajo.

— Posamezni predstavniki v tozdih ali DO sami kontaktirajo z inozemskimi dobavitelji v zvezi s cenami, dobavami in plačili. Zaradi nepoznavanja predpisov se moramo mi ponovno pogovarjati z inozemskimi dobavitelji o detaljih pogodbe. Pri vsakem pogovoru o nabavi materiala z inozemskimi dobavitelji bi moral praviloma sodelovati predstavnik uvoznega oddelka.

— Inozemski dobavitelj pred otvoritvijo akreditiva ne dobavlja naročenega materiala, česar pa v tozdih ali DO ne morejo razumeti. Otvoritev akreditiva pa se zavleče zaradi nelikvidnosti banke oz. postopkov v poslovni banki, na kar nimamo vpliva.

2.3 Oddelek zastopstev tujih firm

Kadrovska zasedenost

Oddelek ima 9 zaposlenih.

Osnovna dejavnost

Zastopanje tujih firm in konsignacijska prodaja za sledeče principale: ROHDE & SCHWARZ, GEA AHLBORN, BECKER, IDEAL STANDARD, PIERALISI.

Oddelek zastopstev se je v letu 1984 intenzivno vključil tudi v domačo prodajo, kjer je nudil opremo na osnovi skupnih ponudb z različnimi TOZD-i IMP s področja procesne in pa kmetijske mehanizacije.

Realizacija v letu 1984

V letu 1984 je prodaja preko zastopanih firm dosegla realizacijo dohodka 16.000.000 din, pretežno v realizaciji sodelujejo firme ROHDE & SCHWARZ, GEA AHLBORN.

Smatramo, da so bili največji rezultati doseženi pri sodelovanju s firmo GEA AHLBORN, kjer smo firmo šele uvajali na tržišče (2 leti), obenem pa je na osnovi te zastopniške pogodbe IMP ustvaril izvoz, kar je tudi bodoči trend pri vseh firmah, ki jih bomo v bodoče zastopali.

Rezultati poslovanja:

Prihodek na tujem trgu	1.197.761,00
Prihodek na domačem trgu	321.705,00
Konsignacija + zastopanje	11.791.799,00
Tecajne razlike	3.642.492,00
	16.953.757,00

Opomba: Del prihodka pa je vključen v prihodek sektorja domače prodaje pri skupnih poslih TOZD ITAK, TEHNOMONT, ALCHROM.

Predvidene aktivnosti v letu 1985

Da bi zagotovili uspešnejši nastop skupne prodaje, bo strokovni team v letu 1985 prešel v tehnično komercialni sektor pospeševanja prodaje (3 sodelavci), operativni del (5 sodelavcev) pa v zunanjetrgovinski sektor.

2.4 Izvozne akcije za pridobivanje novih poslov

V letu 1984 je TOZD Marketing izdelal poseben program z namenom povečanja izvoza proizvodov tako na konvertibilna kot klirinška tržišča.

Program akcije smo podali v IMP Glasnik-u št. 9/84, zato ga na tem mestu ne želimo ponavljati.

Dosedanja praksa je pokazala, da nekatere začrtane akcije, ki smo jih sicer izpeljali, zaradi različnih razlogov ne bodo prinesle pričakovanih izvoznih rezultatov, in sicer:

— Poslovne banke, katerim smo poslali na vsa predstavništva v tujini prospektno dokumentacijo, nam do danes niso posredovala nobenih konkretnih podatkov o možnostih plasmana naših izdelkov na področju njihovih predstavništev.

— Isto velja za skupna gospodarska predstavništva v več kot 30 državah. — Od nekaterih delovnih organizacij, ki imajo svoja predstavništva v tujini smo dobili odgovore, da so zainteresirani predvsem za velike posle, branžno specializirane posle in da specifičnost proizvodnega programa SOZD IMP ne ustreza njihovemu načinu prodaje na teh tržiščih.

Tipičen je primer »ISKRE«. Iskra je 27 svojim firmam, oz. predstavništvom v tujini dostavila proizvodni program SOZD-a IMP in od vseh prejela odgovor, da je proizvodni program SOZD IMP nezanimiv za njihovo prodajno mrežo, ker zahteva drugačno angažiranje predstavnikov. Razen tega pa Iskra podpisala tudi samoupravni sporazum s Smeltom glede poslovno tehnične sodelovanja.

— Delno se srečujemo tudi s tehnološko zastarelo opremo, ki ni primerna za prodajo na visoko razvita tržišča (EMOND).

— Prav tako ugotavljamo, da TOZD-DO v začrtanih poslovnih akcijah niso sposobni slediti zahtevam tujih kupcev (kasneje pri dobavah vzorčnih vzorčkov, tehnična dokumentacija nepopolna, neprimerno določanje cen izdelkov za posamezne trge, neodgovorno ravnanje posameznikov pri pripravi izdelkov namenjenih izvozu, itd.).

— V letu 1984 se nismo udeležili nobenega mednarodnega sejma, delno pa nam plasiranje izdelkov SOZD-a IMP na zahtevna zahodna tržišča onemogočajo tudi ekskluzivne omejitve za posamezne proizvodne programe (PMI, TIO, LIVAR, itd.).

Ne glede na omenjeno bo TOZD Marketing z akcijo pridobivanja novih poslov intenzivno nadaljeval tudi v prihodnje. Določene rezultate bo prinesla tudi udeležba na mednarodnih sejmih, tako na klirinškem kot konvertibilnem področju.

Udeležba na mednarodnem sejmu ISH v Frankfurtu in tudi udeležba na spomladanskem sejmu v Leipzigu je že pokazala, da moramo biti na podobnih prireditvah v tujini stalno prisotni.

Opravljeni razgovori na sejmu ISH v Frankfurtu so pokazali, da se velika firma zanima za zastopanje našega proizvodnega programa.

Opravi bi potrebno tudi zahtevne marketinške analize in izdelke malo posodobiti za zahteven izvoz na konvertibilno tržišče.

Jasno je tudi, da bomo prodajo na posameznih trgih povečali, če bomo aktivirali primerne strokovnjake-zastopnike, ki obvladujejo ekon.-tržne zakonitosti. S primernimi zunanjimi sodelavci bi lahko agresivneje, ugodnejše in določenih prednostih proti ostali konkurenci nastopali na tujih tržiščih.

Da bi pospešili izvoz na klirinško področje, je potrebno poglobiti sodelovanje predvsem z jugoslovanskimi montažnimi in gradbenimi podjetji, ki izvajajo različna investicijska dela v državah SEV, zaradi vgradnje naše opreme.

Tudi za vzhodna tržišča je potrebno navezati kontakte predvsem s firmami, ki imajo soroden proizvodni program. Na ta način bi lahko prišlo do menjava proizvodov v okviru poslovno-tehničnega sodelovanja ali dolgoročne proizvodne kooperacije, ne glede na to, da nas za prodajo v komercialnem smislu na ta tržišča že zastopajo nekatere slovenske oz. jugoslovanske organizacije združenega dela.

Sicer pa so določeni izvozni premiki vidni že v letu 1984 (Wolf-Klimat, E-roclima, Alfsen).

V kolikor pa bodo TOZD-i hitreje sledili povpraševanjem v tujini, razvojne službe razvijale tehnično sodobne izdelke, ki bodo primerni za izvoz, lahko pričakujemo v prihodnje še večje izvozne rezultate in s tem bo razbita IMP-jeva neučakanost in nerealna zahteva za TOZD Marketing »priskrbeti posle čim prej«.

3) SEKTOR DOMAČE PRODAJE

Zaposlenost in organizacija sektorja v 1984. letu

V 1984. letu je sektor zaposloval 42 delavcev in sicer v sledečih predstavništvih po Jugoslaviji:

predstavništvo	štev. ljudi
Beograd	14
Zagreb	8
Sarajevo	3
Skopje	3
Titograd	3
Ljubljana	40

SKUPAJ:

Pod predstavništvo Beograd spadata tudi predstavnika iz Niša in Novog Sada, ki delujeta vsak na svojem področju jugoslovanskega trga. Na področju Dalmacije deluje en predstavnik s sedežem v Splitu, ki pa spada pod predstavništvo Zagreb.

Porazdelitev aktivnih referentov v predstavništvih v letu 1984

Iz razpredelnice je razvidna porazdelitev aktivnih referentov v predstavništvih po posameznih tozd za delo v 1984. letu.

	SR	SR	SR	SR	SR	SAP	
DO/TOZD	Srbija	Hrvat.	BiH	Maked.	Črna g.	Vojvod.	Skupaj
TRATA-A	1,15	0,50	0,50	0,60	0,05	—	2,75
TRATA-Č	0,60	0,35	0,30	0,30	0,05	—	1,60
ITAK	0,40	0,45	0,30	0,20	—	—	1,35
SKIP	0,85	0,15	0,20	0,20	—	—	1,40
IPKO	—	—	—	—	—	—	7,75
DO IKO	3,00	1,45	1,30	1,30	0,10	—	3,80
DO KLIMAT	1,00	0,85	0,70	1,10	0,15	—	2,80
DO TIO	0,65	0,60	0,45	0,60	0,10	—	3,20
DO PANON.	—	1,00	1,00	0,30	—	1,00	1,10
DO PMI	0,25	0,30	0,25	0,25	0,05	—	1,60
TA	0,55	0,15	0,35	0,50	0,05	—	1,60
LSNL	0,55	0,15	0,25	0,40	0,05	—	3,00
DO LIVAR	1,10	0,30	0,60	0,90	0,10	—	2,10
TEN-E	0,80	0,55	0,20	0,15	0,40	—	1,80
TEN-T	0,60	0,50	0,25	0,15	0,30	—	0,55
DVIGALO	0,10	0,10	0,15	0,10	0,10	—	1,20
ISO	0,50	0,35	0,20	0,15	0,20	—	5,75
DO EMOND	2,00	1,50	0,70	0,55	1,00	—	0,50
DO IZIP (INŽ)	—	—	—	—	0,50	—	—
SKUPAJ	8,00	6,00	5,00	5,00	2,00	1,00	27,00

Aktivnosti in delo sektorja

V 1984. letu so TOZD-DO skupaj z Marketingom ustvarili 10.107.306.653 din fakturirane realizacije na domačem trgu (brez interne realizacije).

Delo predstavništev je bilo osredotočeno na:

- obdelavo projektantov, investitorjev, trgovskih hiš in izvajalcev montažnih del
 - zbiranje informacij o načrtovanih investicijah in potencialnih kupcih
 - izdelavo ponudb, potrjevanje naročil in izdelavo zaključnic
 - pridobivanje poslov na tujih trgih (SSSR, Grčija, Irak, Češka)
- Sektor domače prodaje je organiziral:
- komercialne sestanke, ki so se jih udeležili direktorji komercialnih DO oz. TOZD IMP. Teme sestankov so bile: komercialna problematika, SAS, skupni nastopi na trgu, nabava, posamezne akcije za pospeševanje prodaje oz. analizo trga, vzpostavljane strategije dela predstavništev s konkretnimi zadolžitvami referentov po predstavništvih.
 - delovne sestanke s šefi predstavništev na posameznih DO z vsebino: pospešiti prodajo DO TIO, pospešiti prodajo DO EMOND (jaki, tok), pregled dela predstavništev v letu 1984 in problematika DO Panonija.
 - seminarje: 29. in 30. maja je bil seminar za klimatizacijo v Beogradu in 15. junija je bil seminar v Budvi o sončni energiji.

POSLOVNA POROČILA

Opremljenost predstavništva

V 1984. letu smo kolikor toliko opremili predstavništva s službenimi avtomobili. Toda že letos moramo misliti, da bo predvsem v Beogradu potrebno obnoviti vožni park.

Pokazala se je tudi potreba po prostorih za predstavništvo v Nišu, ter razširiti prostorov v Splitu. Razen tega so nujne investicije v predstavništvo v Beograd (izolacija prostora) in Skopje (zamenjava neprimernih radiatorjev). Za predstavništvo Sarajevo pa bomo morali nabaviti teleprinter.

Poslovna problematika

V preteklem letu smo imeli težave s predstavništvom, ker se nismo uspeli v popolni popolne kontrole nad njihovim delom, za kar iščemo rešitev v obliki stimulacije za njihovo delo.

Nepokritost jugoslovanskega trga

Sektor domače prodaje se že nekaj let ni kadrovsko okrepil. Vrednostni plani prodaje IMP-jevih proizvodov se iz leta v leto močno povečujejo ob tem, da kupna moč upada in da je konkurenca na trgu iz leta v leto močnejša. Zato ugotavljamo, da se s sedanjim številom predstavništva in njihovo kadrovsko zasedenostjo ne moremo zadovoljivo pokriti jugoslovanskega trga. Zato smo DO in TOZD-om predlagali povečanje števila aktivnih referentov v predstavniški mreži in sicer za prodajo proizvodov DO Emond-a tri in za prodajo na področju klimatizacije dva nova referenta. Te ljudi bi namestili na območjih, ki so slabo oziroma ne dovolj intenzivno obdelana in na katerih je močno prisotna konkurenca.

Naš predlog je naletel pri TOZD-ih na gluha ušesa. Nekateri TOZD-i niso pripravljani plačevati niti za že obstoječe aktivne delavce v predstavništvih in tako krčijo že tako minimalni delež, namenjen za vlaganje v domačo prodajo.

Servisi

Znano je, da dobro organizirana prodajna služba ne more delati brez servisne mreže. Organiziran servis je sposoben izriniti konkurenco in je neprecenljiva pomoč prodaji na terenu.

Pri nas pa ima neorganiziranost servisa, njegovo delovanje v neprimernih, tesnjenih prostorih in nesinhronizirana povezanost med prodajo — predstavništvom in TOZD-om, kateremu je servis podrejen, za posledico, da servis deluje precej zvirajalno kakor pa pospeševalno na prodajo v določeni republiki. V nekaterih mestih, kjer imamo svojega predstavnika, pa servisa nimamo.

Deleži sektorja v 1985

a) V tem letu nameravamo izvesti seminarje, predvsem za projektante in to republikah središčih z namenom stalnega seznanjanja potencialnih kupcev IMP-jevih proizvodov in z namenom predstavitve novitet na jugoslovanskem trgu.

b) Komercialne sestanke moramo še izboljšati. Na teh sestankih se morajo komercialne odločitve za nastope na trgu.

Inženiring včeraj, danes, jutri

UVOD

Pobudo za to poročilo prikaz je dal KOS IMP, ki je dobršen del svojih zadnjih dveh sej posvetil (tudi žolnji) razpravi o nekaterih »skupnih službah« IMP, ter njihovem delu, uspešnosti in v vidika stroškov tudi njihovi upravičenosti.

TOZD Inženiring je po nekoliko širši definiciji in splošnem pojmovanju ena od »skupnih služb«, tema »TOZD Inženiring«, vedno aktualna tema v strokovnih in »kuloarskih« razpravah v IMP, pa je ponovno doživela eno od svojih kulminacij.

TOZD Inženiring torej:

1.1. Organiziran: 1978 ob organizaciji SOZD IMP iz sestava komercialne službe DO IMP.

Dejavnost ob ustanovitvi:

- investicijska (s consultingom) doma (kompleksni projekti) in na tujem: ponudba, izvedba
- blagovni promet:
- izvoz — uvoz

predstavništva YU

ekonomska propaganda

devizno poslovanje

marketing (poskus zasnove)

1.2. Reorganiziran: 1984 po izločitvi, oz. organiziranju TOZD Marketing, ki fazen deviznega poslovanja, prevzema celoten blagovni promet.

Dejavnost po reorganizaciji:

- investicijska (s consultingom) doma (kompleksni projekti) in na tujem: ponudba, izvedba, finance

Notranja organizacija po reorganizaciji 84 — stanje 84—85:

- sektor IPO s splošnimi službami
- ponudbeno investicijski sektor: akvizicija in pridobivanje del na področjih: Bližnji vzhod in Afrika, Zahod in EGS, SEV, YU, tehnologija
- sektor operativne priprave in izvedbe: planiranje, vodenje izvedbe z nabavo in koordinacijo nabave za projekte, ter s tem povezanimi ZT posli
- finančni sektor: financiranje projektov (z IB), financiranje TOZD

Različnih vmesnih mikroorganizacij in mikroreorganizacij ne omenjamo.

2.1. Status — pravni:

TOZD skupnega pomena po 403. čl. ZZZ, ki opravlja naslednje glavne dejavnosti SOZD IMP:

- inženiring (investitorski, izvajalski, prodajni) iz glavnih in stranskih dejavnosti združenih DO in TOZD
- consulting
- izvajanje investicijskih del v tujini (zunanja trgovina)

Organi na nivoju SOZD, ki jim je TOZD Inženiring neposredno odgovoren:

- Svet Inženiringa (SaS o medsebojnih pravicah, obveznostih in odgovornostih)
- Poslovni odbor (SaS o skupnem nastopu pri pridobivanju in izvajanju investicijskih del v tujini)

2.2. Status — ekonomski:

Opravlja posle v imenu SOZD IMP za račun združenih TOZD, oz. v imenu in za račun TOZD — po principu skupnega prihodka, torej ne za provizijo in z največjimi ponudniki, temveč s TOZD v okviru sistema IMP.

Izjemoma lahko posluje za svoj račun po pogojih, ki jih določa Samoupravni sporazum o medsebojnih pravicah, obveznostih in odgovornostih. Planiranje: osnova so smernice plana SOZD IMP, sledi usklajevanje medsebojnih obveznosti med TOZD Inženiring in ostalimi TOZD, ter sprejem usklajenega plana na DS TOZD Inženiring.

3. Kadrovska sestava TOZD Inženiring danes (vir: SKS DO IZIP — 1. kv 1985)

3.1.

VS

VS

SS

NS

VK

KV

NK

105

c) SaS s trgovinskimi organizacijami bomo kvalitetno dvignili in jih v celoti povezali z nabavo.

d) Vse DO oz. Tozde, ki izdelujejo serijsko opremo, moramo vključiti v prodajno mrežo in tako razširiti operativno delo predstavništva.

e) Se več moramo narediti pri zbiranju tržnih informacij. Predvsem je pomembno, da informacije v čim krajšem času pridejo na pravo mesto, ker bomo lahko le tako obvladali trg. Zato bomo predstavniki še naprej pošiljali obširna mesečna in tedenska poročila o opravljenih poteh in kontaktih s kupci.

4) SEKTOR SKUPNE NABAVE

Organiziranost in zaposleni

V sektorju je zaposlenih pet delavcev:

- direktor sektorja
- vodja nabave črne metalurgije
- vodja nabave barvne metalurgije
- vodja programa nabave elektromotorjev
- administracija.

Aktivnosti v letu 1984

Čeprav je bil sektor šele v formiranju, je bila v letu 1984 organizirana nabava za vse TOZD-e oziroma DO v okviru SOZD-a IMP in sicer so bili nabavljeni sledeči strateški materiali:

- 1300 ton hladnovaljane pločevine
- 700 ton pocinkane pločevine
- 300 ton Al izdelkov
- 20 ton nerjaveče pločevine
- 5400 kom elektromotorjev (kompenzacija z Bolgarijo)
- 2600 kom elektromotorjev preko trg. organizacij.

Sektor skupne nabave je v sodelovanju s skupno prodajo sklenil nabavne sporazume z vsemi večjimi trgovskimi organizacijami.

Predvidene aktivnosti v letu 1985

— Organizirana je nabava Al izdelkov preko TOZD-a Marketing, in sicer ca. 400 ton.

TOZD Marketing je podpisnik SaS o sovlaganju v TGA Kidričevo in v Impol Slovenska Bistrica.

— Za nabavo hladnovaljane in pocinkane pločevine potekajo razgovori s proizvajalci navedenih proizvodov o možnosti organiziranja skupne nabave za vse zainteresirane DO in TOZD-e v okviru SOZD IMP.

Hladnovaljana in pocinkana pločevina sta deficitarni artikel na jugoslovanskem tržišču, zato se bomo postopoma direktno povezovali s proizvajalci, kar naj bi zagotovilo cenejšo in kvalitetnejšo oskrbo s temi artikli. Rezultati bodo znani v roku enega meseca.

— Z Rade Končar Zagreb je podpisan sporazum za nabavo elektromotorjev v letu 1985, medtem ko z Elektrokovino Maribor po zaslugi naših DO oziroma TOZD-ov ne najdemo skupnega jezika. Direktno povezovanje s proiz-

4.1. V domovini

	80	81	82	83	84
v mio din					
sklenjene pog.	443,374	494,158	710,101	489,491	996,375
real. sk. prih.	332,014	299,722	536,843	506,706	909,772
delež TOZD v sk. sprih.	23,712	14,063	17,961	10,917	20,241

(vir: FRS DO IZIP, ponudbeno investicijski sektor TOZD).

Pomembnejši objekti, na katerih je v navedenih letih sodeloval TOZD Inženiring — dela so bila v tem času pridobljena, oz. zaključena:

PPC Slovenijales—Ljubljana (Črnuče, Iskra avtomatika, Krka Novo mesto, Bolnišnica Izola, Medicinska fakulteta Ljubljana. RTP Nove Preloge, Gami hotel Titograd, Melamin Kočevje KDIC Ljubljana, Pliva-Zagreb, Bolnišnica Celje, TOL II Ljubljana, JULON Ljubljana, Slovina Ljubljana, Mlekarna Celje, FUŽINE Ljubljana (stanovanja — etapno), Bavarski dvor Ljubljana (stolpnica), ČGP Delo Ljubljana, Institut dr. S. Milošević — II. faza Igalo, Riviera Kotor, Bolnišnica Izola, Iskra Elektrooptika, Protokolarni objekt Ljubljana, Iskra IEZE — Feriti,

Trenutno tečejo dela na naslednjih objektih: Fužine Ljubljana, SMELT Ljubljana (poslovna stavba), Viator — Ljubljana — servisna delavnica, HE Mavčič, Železarna Jesenice — Jeklarna 2, Bolnišnica Celje, Institut Dr. S. Milošević — II. faza Igalo, Riviera Kotor.

Navedeni so najpomembnejši objekti po vrednosti in po zahtevnosti del.

Na domačem trgu TOZD Inženiring:

- izdelala ali koordinira izdelavo ponudbene dokumentacije — do pridobitve posla
- koordinira izdelavo projektne dokumentacije
- koordinira izvedbo del s tehničnim prevzemom in obračunom del z investitorjem.

Na navedenem delu je bilo v obdobju 1980—84 angažirano direktno v povprečju 10—12 delavcev TOZD, občasno pa tudi spremljajoče službe (uvozna služba, finančna služba, IB, FRS DO IZIP...)

4.2. V tujini

V letih 1980—1984 je IMP doživel pravi »boom« pri delih v tujini. V tem času so se »razcvetela« gradbišča v Iraku, za povrh pa je bilo pridobljeno delo na kotlarni Kulkwitz v DDR, ter na Tovarnah čevljev Frenda in El Bayadh v Alžiru.

Irak

a.) Začetki del v Iraku segajo v leta 1974, 1975—76, ko TOZD Inženiring še ni obstajal in ko je na teh poslih začela delati peščica 5—6 ljudi. Prvi uspeh je KOL-6 iz let 1977—79. Sledilo je kratko zatíje, potem pa so sledili objekti 77, 201, 500... do 202 D in KOL-7 v letu 1981, ko se obdobje »velikih« pogodb nekako konča. Izvedba vseh teh del se zaključuje v 1984—85. Kakor je morda pridobitev teh del zahtevala majhno število delavcev, čeprav z maksimalno vloženim naporom, pa je njihova izvedba, poleg rutinskih del, zahtevala ogromno organizacijskih naporov in improvizacij, saj za sistematično delo dostikrat niti ni bilo dovolj časa — doma in v Iraku.

Doma je iz oddelka za izvedbo KOL-6 nastal pravi sektor s koordiniranjem projektov in »tovarno papirja« (izvozna služba in devizno poslovanje). V Iraku je bila organizirana delovna enota, ki je imela v letih 1982—83 prek 1000 zaposlenih, v določenem trenutku pa kar 1250. Vse te delavce je bilo potrebno poslati v Irak, jim organizirati prevoz, stanovanje, prehrano, jim obračunati in izplačati OD in seveda, kar je najpomembnejše jih oskrbeti z vsem potrebnim materialom, orodjem, ter vse skupaj tudi knjigovodsko in računovodsko urediti. Milijoni malenkosti, od katerih vsaka zase zahteva čas in premislek. Breme vse te organizacije je nosil TOZD Inženiring oz. DE Irak, pa SKS in FRS DO IZIP in IB — same »skupne službe.«

b.) Danes je še preuranjeno govoriti o končnem rezultatu izvedenih del v Iraku, ne glede na reference, ki smo si jih tam pridobili in ki vplivajo tudi na naš položaj na domačem trgu, vendar je iz periodičnih poročil in analiz, ki jih pripravlja TOZD Inženiring za poslovni odbor moč izbrati nekatere podatke, ki ilustrirajo obseg dejavnosti in njene učinke:

vrednost sklenjenih pogodb: 326,698 mio US\$

Prihodki skupaj: 334,548 mio US\$

Prihodki od dir. real. 293,538 mio US\$

Na objektih: 114,042 mio US\$

Vgrajen mat. in oprema: 74,931 mio US\$ (per febr. 85)

od tega izvoz YU: 54,101 mio US\$ (per febr. 85)

od tega izvoz IMP: 9,033 mio US\$ (per 30. 9. 84)

obračunani fikсни stroški: 5,081 mio US\$ (per febr. 85)

Najpomembnejši izvozniki: OV 8,310 mio US\$ (per febr. 85)

KM 7,234 mio US\$ (per febr. 85)

MM 2,441 mio US\$ (per febr. 85)

MK 9,314 mio US\$ (per febr. 85)

EM 1,227 mio US\$ (per febr. 85)

DVG 3,599 mio US\$ (per febr. 85)

TEN'E 2,166 mio US\$ (per febr. 85)

ISO 2,389 mio US\$ (per febr. 85)

KLIMAT 2,739 mio US\$ (per febr. 85)

zvajalci zagotavlja rednejšo oskrbo z elektromotorji.

— Z večjimi trgovskimi organizacijami so podpisano nabavno-prodajni SaS, kjer smo upoštevali repociteto prodajnih in plačilnih pogojev.

— Za deficitarne materiale se vključujemo v kompenzacijske posle — nabava uvoženih materialov za dinarje — preko večjih zunanjetrgovinskih organizacij. V pripravi je nabava elektromotorjev iz Bolgarije, možnosti pa se pojavljajo tudi za nabavo pocinkane pločevine.

— V okviru sektorja se izvajajo tudi aktivnosti za povezovanje s proizvajalci drugih deficitarnih materialov iz področja barvne in črne metalurgije ter elektromateriala.

— Preko sektorja skupne nabave se mora izboljšati sistem informiranja o gibanjih na nabavnem trgu.

Problematika

Kljub večkratnim pisnim in ustnim zahtevkom s strani skupne nabave in s strani planske službe SOZD-a, posamezni TOZD-i oziroma DO ne posredujejo materialnih bilanc. Tako še sedaj ne moremo pripraviti materialne bilance SOZD-a in še sedaj razpolagamo samo z okvirnimi potrebami po strateških materialih. Materialna bilanca SOZD-a bi bila obenem vodilo za pravilno organiziranost sektorja.

Nabava v okviru SOZD-a poteka največ neorganizirano preko raznih trgovskih organizacij, medtem ko direktno pri proizvajalcih nismo prisotni.

Nabavne službe so pripravljene sodelovati s skupno nabavo le za deficitarne materiale, ko pa se situacija normalizira, se spet poslužujejo starih nabavnih poti.

Pri vseh realiziranih akcijah se pojavlja problem financiranja nabave oziroma plačevanja storitev s strani posameznih TOZD-ov.

5) INDIVIDUALNI POSLOVODNI ORGAN

— direktor	1
— tajnica	1
— INO korespondent	1
— šofer	1
— upravnik stavbe	1
— finance in obračun	2

Skupno število zaposlenih v tozdu Marketing je 93 delavcev, od tega 54 v Ljubljani in 39 po predstavništvih.

Prostori Titova 48 v katerih sedaj posluje Marketing so 28 let stari provizoriji z mnogimi šibkimi točkami (voda, kanalizacija, streha, stropi, okna, ogrevanje) in nam povzročajo mnogo nepredvidene velike tekoče vzdrževalne stroške o čemer bo potrebno poleg opreme predstavništva spregovoriti pri izdelavi plana za leto 1986.

Direktor
Jože NAGLIČ, dipl. inž.

V navedenih podatkih je TOZD Inženiring udeležen z 1,498 mio US dolarjev fiksnih stroškov (pravilno — komercialno tehnične storitve) in z 0,520 mio US dolarjev blagovnega izvoza.

Poleg teh direktnih učinkov za celoten IMP pa so ocenjeni še indirektni na 2,073 mrd din (stimulacije — eksterne-interne, tečajna razlika ... per 31. 12. 83)

Gornji podatki so povzeti iz finančnega poročila per 30. 9. 84 iz posebne analize za Poslovni odbor dec. 1984 in ne upoštevajo sprememb v financiranju del v letu 1983, ker za potrebe tega prikaza to ni potrebno.

Druga tržišča

Iz navedenih podatkov je vsekakor razvidno, da je Irak naše najpomembnejše tržišče zadnjih let, vendar ne gre zanemariti dejstva, da je bila istočasno uspešno zaključena tudi kotlarna Kulkwitz — vrednost 16,5 mio Cl-dolarjev in dve tovarni čevljev v Alžiru (preko RUDIS-a), kjer je btto vrednost IMP-jevih del znašala dobrih 9 mio US dolarjev. Učinki obeh poslov bodo, ne glede na trenutni pozitivni finančni rezultat prisotni še nekaj let, ker gre za kreditirana dela. Medtem je v Alžiru startala tretja tovarna čevljev — Bou Saada s podobnim — nekoliko manjšim obsegom del.

5. TOZD Inženiring jutri

Z gornjimi podatki in komentarji je dan vpogled v Inženiringov včeraj in danes, zanima pa nas, kako dalje.

Na jutri smo v TOZD Inženiring začeli razmišljati v začetku 80-ih let. Prvi in verjetno najpomembnejši korak je bil okrepitev ponudbenega oddelka. S pridobitvijo novih sodelavcev iz TOZD PB v letih 1981—82 je že omenjena »skupinica«, ki je začela sredi 70-ih let, številčno ojačala in predstavlja danes ponudbeno investicijski sektor z 38 delavci, ki ga bomo skladno z letošnjim planom povečali na 47 delavcev.

Ponudbeno investicijski sektor je v tem trenutku bistvenega pomena in tudi najbolj na »udaru«, zato se omejimo samo nanj.

V letih 1983 in 1984 bistveno poveča obseg danih ponudb za tujino in sicer je bilo v letu 1983 izdelano 83 ponudb v skupni vrednosti 587,492 mio US dolarjev za 18 različnih držav v Evropi, na Bližnjem vzhodu in v Afriki. Izplen tega dela je bila vrednost sklenjenih pogodb 5,898 mio US dolarjev. V letu 1984 je bilo danih 117 ponudb v skupni vrednosti 617,634 mio US dolarjev, 2378 mio Cl dolarjev in 11,088 mio DM v 22 držav z izplenom pogodb v vrednosti 9,383 mio US dolarjev. Vse države razen Iraka, DDR in Alžira predstavljajo za nas nova tržišča, ki jih je šele treba osvojiti, zato nas ta rezultat ne sme razočarati, pridobivanje investicijskih del zahteva čas in vlaganje. Dodatne težave, s katerimi se srečujemo, so zastoj investiranja v Iraku, poceni delavna sila z Vzhoda, ki je preplavila svet in naša majhna kreditna sposobnost, poleg tega pa še nezaposlenost v razvitem svetu, ki ostri konkurenco na investicijskih tržiščih.

Irakem tržišče je po naši oceni še vedno potrebno posvečati posebno pozornost zaradi reference, ki jih tam imamo, zaradi poslov, ki so v jugoslovanskem interesu in zato, ker smo tam precej sredstev vložili v tehnično bazo — to pa bi bilo treba izkoristiti.

V letu 1985 je dano za tujino ponudb v vrednosti 180 mio US dolarjev, 149 mio DM in 26 mio Cl dolarjev, pri čemer je na prvem mestu Libija, nato SZ, DDR, Irak in Alžir.

Ne glede na vse naše težave v prodaji na domačem trgu, prikazani podatki le kažejo vzpon aktivnosti, čeprav pa je treba priznati, da smo v TOZD Inženiring, domačemu trgu, ki ni zanemarljiv posvetili premalo pozornosti.

Z letošnjim planom smo uvedli status naše domače »komercialne« kot posebnega področja dela v okviru ponudbeno investicijskega sektorja in predvideli tudi ustrezne kadrovske okrepitve.

Vendar pa uspešnost na domačem trgu ni samo stvar TOZD Inženiring temveč menimo, da je v okviru SOZD IMP potrebno najmanj:

- dosledno uresničiti princip skupnega prihodka, kot osnovni ekonomski princip skupnega nastopa
- poenotiti in uskladiti nastop na trgu
- poenotiti metodologijo in elemente kalkulacije pri ponudbah
- ustaviti rast režijskih (indirektnih stroškov), ki bistveno vplivajo na ceno montažne ure in močno zmanjšujejo naše možnosti za uspešnost ponudb.

Poleg navedenega vidimo kot pogoj za uspešen nastop na domačem trgu:

1. tesno sodelovanje s TOZD Projektni biro v fazi akvizicije in priprave ponudbe ter
2. ustrezno finančno podporo ponudbenim aktivnostim (združevanje sredstev za pridobivanje posla in organiziranje event. zunanjih virov.

6. Zaključek

V to poročilo bi lahko vključili »vroče« teme iz poglavja o nastopu IMP na domačem trgu, kjer je naša medsebojna konkurenca vsakdanji pojav, kar tudi investitorji spretno izkoriščajo, vendar menimo, da to ni bil namen.

Poskušali smo prikazati rezultate in pogoje ter tudi zakonitosti našega dela, ki jih je treba upoštevati, če nečemo biti enostranski in nagnjeni k pavšalnimi kritikam. Poleg tega pa želimo vzbudjati razmišljanje o smeri — ali smo kot IMP — dvojno komercialno službo ter s komercialnimi na področju montaže dejavnosti, od katerih se vsaka bolj ali manj s kratkoročnimi sredstvi skuša preživeti, sposobni odgovoriti na izziv, ki ga prinaša jutri?

IMP TOZD Inženiring
Direktor TOZD
Rudolf GERŠAK, dipl. inž.

Poročilo Usmerjevalnega razvoja

1. Uvod

Delo usmerjevalnega razvoja se odvija v okviru sedanje kadrovske zasedbe ter na podlagi plana delovne skupnosti SOZD IMP za leto 1984 (stran 27 in 28) kakor tudi na podlagi plana SOZD IMP za leto 1984 posebno z ozirom na plan števila zaposlenih (stran 27 do 30 in str. 33).

Naloge, ki so se odvijale v okviru službe usmerjevalnega razvoja v letu 1984, je potrebno opredeliti na vodstveno organizacijske naloge v okviru IPO, na čisto programske naloge posebno s področja elektroenergetike in klimatizacije ter montažne dejavnosti (SaS o združitvi v SOZD IMP, točka 22) seveda samo kot koordinacijsko svetovalne funkcije (sklep kolegija z dne 27. jan. 1983) ter naloge v okviru zastopanja podjetja navzven. Seveda so se opravljale v okviru usmerjevalnega razvoja vse naloge, ki so se opravljale pred organizacijo službe usmerjevalnega razvoja v okviru IPO s področja tehniško-svetovalne funkcije.

Vsekakor je potrebno ponovno poudariti, da bi bilo možno šele v daljšem perspektivnem obdobju organizirati — tako kadrovske kot prostorske — službo usmerjevalnega razvoja za tak obseg dela, kot to predvideva Samoupravni sporazum o združitvi v SOZD IMP pod točko 22: »Dela usmerjevalnega razvoja«. Potrebno pa je v tej zvezi pripomniti, da bi bil tak obseg dela umesten šele takrat, ko bi bil IMP organiziran v smislu združevanja sredstev za prioritete razvojne projekte slično kot »Iskra« ali »Lek«. Sicer je delo jalovo in povzroča samo neumestne stroške.

2. Kadrovska problematika

Od planiranih delovnih mest za leto 1984 (plan SOZD za leto 1984, stran 33), ki znaša 6 sodelavcev (brez IPO), je zasedeno že 5 delovnih mest. Iskali smo strokovnega sodelavca za kmetijsko smer, za kar je bilo več razpisov, vendar se komisija za kadrovanje ni strinjala s kandidatom, ki je imel samo višjo izobrazbo kljub zadostni operativno-programski praksi v smeri kmetijsko-farmske opreme. Še naprej ostaja pereče vprašanje zasedbe delovnega mesta strokovnega sodelavca za kmetijsko farmsko opremo.

Delovno mesto tehniškega svetovalca iz elektroenergetike smeri je bilo zasedeno v marcu 1984, zato se je širše programsko delo s tega področja pričelo v drugem trimesečju 1984. Tragično smo izgubili sodelavca dipl. inž. Vojana Mala (svetnik za elektro dejavnost) in je zaenkrat to mesto nezasedeno.

3. Naloge in obseg poslovanja

Po zadolžitvi DS SOZD je bila v letu 1984 večja naloga izdelava dolgoročne programske usmerjenosti SOZD IMP po posameznih vejah proizvodnje, za kar so bile imenovane strokovne komisije. Delo je

bilo dokončano v mesecu maju 1984 ter predano programsko organizacijski službi in gen. direktorju. Potrebno se je dogovoriti o nadaljnji usodi tega obsežnega materiala, ki bi lahko predstavljal osnovo programsko-investicijske politike v SOZD IMP kakor tudi podlago za izdelavo vsebinskega dela srednjeročnih planov.

S področja proizvodno program-ske problematike elektroenergetike, klimatizacije, sekundarnih virov energije ter strojne in elektromontažne dejavnosti so se v letu 1984 odvijale sledeče naloge in opravila:

- organizacija službe usmerjevalnega razvoja v okviru IPO,
- sodelovanje na kolegijih SOZD,
- zbiranje literature in podatkov za programe,
- organizacija CGP v okviru komisije CGP,
- sodelovanje z GZ v okviru združenj,
- sodelovanje v sanacijski komisiji za Blisk,
- sodelovanje, organiziranje in izdelava dolgoročne programske usmerjenosti IMP,
- izvozna problematika BSH, Nickel,
- sodelovanje pri programih IMP Metall,
- sodelovanje v STK in SE,
- pomoč sanacijski komisiji TIO,
- sodelovanje s PMI glede programa EKO,
- sodelovanje s PMI glede programa EKO,
- administrativno pisarniško delo tajništva,
- delo na delni INDOK dokumentaciji,
- splošna tajniška opravila,
- sodelovanje pri sestavi razvojnih programov,
- sodelovanje pri izdelavi novih prototipov in pri izboljšavi že vpeljanih:
- poliesterske dušilke za zunanjo montažo (Železarna Štore),
- zagonske dušilke za motor 1000kV (Litostroj),
- dušilke z železnim jedrom in zračno rego,
- razvoj elementov za kompenzacijo jalove energije za električno vleko (Hrvaške Železnice — sodelava z Rade Končar),
- razvoj predvklonih naprav za nove polietilenske 0,4 kV kondenzatorje »Iskra« v skupnem programu IMP-ISKRA,
- svetovanje pri reševanju koncepta kompleksnih elektroenergetskih naprav za industrijo in distribucijo:
- vključevanje programa IMP v tendez nove nuklearne elektrarne Prevlaka,
- male elektrarne, kompleksne rešitve pogonskega in električnega dela: Rudnik kaolina Črna, Smol-

nišnica Kamnik, Soške elektrarne, — konceptne in konstrukcijske rešitve za ponudbo za izvoz v Egipt: Power factor controller Delta Zone, Kairo Zone,

- napajanje obločne peči 15 t Litostroj, reševanje flikerjev v mreži,
- motnje MTK na napravah v Kulturnem centru »Ivan Cankar«,
- kompenzacija 35 kV sistema nemirnega obrata Litostroj, peč 15 MW; problem zapiranja kondenzatorjev pred signali 1050 Hz v 35 kW mreži,
- sodelovanje s komercialno službo v zvezi s pridobivanjem posla za zahtevne energetske objekte, za katere ne obstaja razčiščena projektna dokumentacija:
- RTP Kolašin 110/20/10 kV, OKI Zagreb, OLT Osijek itd.,
- strokovna povezava z drugimi firmami pri skupnem nastopu (Iskra, Smelt, ZPS in SL.),
- kontaktiranje z elektrodistributivnimi podjetji,
- izdelava novega koncepta RTP v montažni izvedbi s prefabriciranimi betonskimi sklopi za potrebe distribucije Velika Kladuša,
- rekonstrukcije v Papirnici Vevče,
- Jeklarna 2 v Železarni Jesenice,
- reševanje raznih problemov pri realizaciji projektov:
- konzultacije (Papirnica Rijeka),
- meritve in vrednotenje istih,
- spuščanje naprav v pogon in primopredaja (Tvornica Ferolegure Dugi Rat, Luka Rijeka, RTV Sarajevo),
- zastopanje IMP v odborih in komisijah:
- odbor za izobraževanje SZ ES,
- komisija za energetiko,
- povezava z elektroenergetskim inspektoratom in sl.,
- strokovna predavanja v ciklih, ki jih organizira republiška elektroenergetika in inspeksijska služba za energetike in projektante.

Glede na gospodarske težave v TOZD TEN-Energetika se je glavno delo odvijalo na sanaciji programskih težav v tej TOZD. Seveda so predvidene rešitve za težave v TEN — Energetika dolgoročnejšega značaja, predpostavljajo se pa, da bodo trenutne težave premoščene z internimi ukrepi znotraj DO EMOND.

Že v I. kvartalu je bila opravljena temeljita programska analiza za TOZD TEN-Energetika, na osnovi katere je bila opravljena srednjeročna programska usmeritev.

Izdelana programska usmeritev bazira na sledečem:

1. modernizaciji obstoječega programa,
2. dopolnitvi oz. razširitvi obstoječega programa,
3. tehnično-komercialnem sodelovanju s sorodnimi podjetji.

— strokovna povezava z drugimi firmami pri skupnem nastopu (Iskra, Smelt, ZPS in SL.),

— kontaktiranje z elektrodistributivnimi podjetji,

— izdelava novega koncepta RTP v montažni izvedbi s prefabriciranimi betonskimi sklopi za potrebe distribucije Velika Kladuša,

— rekonstrukcije v Papirnici Vevče,

— Jeklarna 2 v Železarni Jesenice,

— reševanje raznih problemov pri realizaciji projektov:

— konzultacije (Papirnica Rijeka),

— meritve in vrednotenje istih,

— spuščanje naprav v pogon in primopredaja (Tvornica Ferolegure Dugi Rat, Luka Rijeka, RTV Sarajevo),

— zastopanje IMP v odborih in komisijah:

— odbor za izobraževanje SZ ES,

— komisija za energetiko,

— povezava z elektroenergetskim inspektoratom in sl.,

— strokovna predavanja v ciklih, ki jih organizira republiška elektroenergetika in inspeksijska služba za energetike in projektante.

Glede na gospodarske težave v TOZD TEN-Energetika se je glavno delo odvijalo na sanaciji programskih težav v tej TOZD. Seveda so predvidene rešitve za težave v TEN — Energetika dolgoročnejšega značaja, predpostavljajo se pa, da bodo trenutne težave premoščene z internimi ukrepi znotraj DO EMOND.

Že v I. kvartalu je bila opravljena temeljita programska analiza za TOZD TEN-Energetika, na osnovi katere je bila opravljena srednjeročna programska usmeritev.

Izdelana programska usmeritev bazira na sledečem:

1. modernizaciji obstoječega programa,
2. dopolnitvi oz. razširitvi obstoječega programa,
3. tehnično-komercialnem sodelovanju s sorodnimi podjetji.

Opravljen je bilo sledeče:

1. srednja napetost:

— Sedanjo odbojno ločilno stikalo tip MOR bi nadomestili z modernnejšo verzijo stikala BAL, katerega bi osvajali skupaj s TSN Maribor.

— V srednjenaletni program stikal bomo vključili močnostno vakuumsko stikalo tipa VA.

Omenjeno stikalo bomo osvajali skupaj s TSN Maribor na podlagi »know-how« firme Sachsenwerk. Odgovarjajoča tripartitna pogodba o prenosu »know-how« je že podpisana.

— V okviru srednjenaletnih naprav bomo uvedli nove izvalčljive celice. Te celice bomo razvili skupaj s TSN Maribor ter bodo prilagojene tako novim vakuumskim stikalom kot že obstoječim maloooljnim stikalom, ki jih že proizvaja TSN.

2. nizka napetost:

— Program nizkonapetostnih stikal tipa NBS je že zastarel, zato je dogovorjeno, da se v okviru TEN-TSN razvije nova družina tovrstnih stikal. Trenutno to področje še ni realizirano.

— V okviru sodelovanja EMO Ohrid — TEN je v teku skupna akcija, katere cilj je skupni razvoj nizkonapetostnih-odklopnikov na osnovi »know-how«, ki naj bi bil Siemens ali Hundt-Weber. Trenutno čakamo odgovor omenjenih partnerjev.

S področja klimatizacije in sekundarnih virov energije so se odvijale sledeče naloge:

- koordinacija skupnosti temeljnih organizacij klimatizacije (sodelovanje in vsklajevanje letnih razvojnih programov klimatizacije),
- koordinacija proizvajalcev opreme za koriščenje sončne energije in svetovanje za udeležbo na kongresu »Solarna arhitektura 84«,
- koordinacija in vodenje delovnih skupin za pripravo dolgoročnega razvojnega plana IMP,
- zastopanje SOZD v poslovnem združenju Uniopreme v Zagrebu,
- zastopanje SOZD v delovni podskupini za hladilno, klima in ventilacijsko tehniko v sklopu delovne skupine za težko strojogradnjo NDRSFRJ,
- zastopanje SOZD v »KGH« (priprava za 15. Kongres KGH),
- zastopanje SOZD v PKJ za področje Klima — in ventilacijske tehnike v sklopu Uniopreme,
- sodelovanje s TOZD Marketing po uvozi in kooperacijski problematiki (Nickle, Ika, Punker itd.),
- sodelovanje s TOZD Inženiring — oprema IMP za investicijska dela v tujini,
- sodelovanje z drugimi OZD (Uniklima, 14. Decembar, Termomehanika, Termofriz, LTH in dr.) s področja klimatizacije,

— sodelovanje pri reševanju problemov z Republiškim inšpektoratom parnih kotlov Slovenije,

— pregledi in poročila o raziskovalnih nalogah, programih in elaboratih,

— pregledi in poročila o predlogih JUS standardov,

— pregledi in strokovna poročila o osnutkih republiških zakonov in pravilnikov

— pregledi in strokovna poročila o osnutkih dolgoročnega razvoja Slovenije,

— sodelovanje pri pripravi dolgoročnih planov SOZD IMP,

— sodelovanje v arbitražni komisiji SOZD IMP,

— sodelovanje v disciplinski komisiji DS SOZD IMP,

— Spremljanje dosežkov montažne dejavnosti doma in v svetu na osnovi podatkov v »periodični literaturi,

- zbiranje gradiva in predpisov za področje klimatizacije in nuklearnih elektrarnah in laboratorijih,
- študija tuje literature in obiski strokovnih specializiranih sejmov,
- priprava za udeležbo na Interklimi 85,
- sodelovanje pri izdelavi investicijskega elaborata Klimat,
- izdelava novega kataloga SE,
- izdelava novega diagrama za IMP.

S področja zastopanja podjetja IMP in svetniške funkcije so se vršila sledeča opravila:

- zastopanje podjetja v odboru ORGE pri Gospodarski zbornici Slovenije,
- zastopanje podjetja v odboru za varstvo okolja pri GZS,
- zastopanje podjetja v odboru za spremljanje izvajanja družbenega dogovora o racionalni rabi energije pri GZS,
- zastopanje podjetja v odboru za razvoj in tehnični napredek pri Splošnem združenju gradbeništva Slovenije,
- zastopanje podjetja v odboru za racionalno rabo energije v gradbeništvu pri Splošnem združenju gradbeništva Slovenije,
- zastopanje podjetja v projekt-nem svetu za vodenje in automatizacijo energetskih sistemov,
- zastopanje podjetja v projekt-nem svetu tehničnih naprav v zgradbah,
- zastopanje podjetja v zboru uporabnikov raziskovalne skupnosti Slovenije,
- zastopanje podjetja v komisiji za tehnične predpise pri Zvezi inženirjev in tehnikov Slovenije,
- sodelovanje pri reševanju problemov z Republiškim inšpektoratom parnih kotlov Slovenije,
- pregledi in poročila o raziskovalnih nalogah, programih in elaboratih,
- pregledi in strokovna poročila o osnutkih republiških zakonov in pravilnikov
- pregledi in strokovna poročila o osnutkih dolgoročnega razvoja Slovenije,
- sodelovanje pri pripravi dolgoročnih planov SOZD IMP,
- sodelovanje v arbitražni komisiji SOZD IMP,
- sodelovanje v disciplinski komisiji DS SOZD IMP,
- Spremljanje dosežkov montažne dejavnosti doma in v svetu na osnovi podatkov v »periodični literaturi,

— strokovno svetovanje pri tažnih problemih posameznih TOZD,

— strokovno svetovanje pri stavi večjih ponudb,

— strokovno svetovanje pri blemih komunalne oskrbe,

— sodelovanje pri internih braževalnih seminarjih,

— sodelovanje pri komiteju urbanizem občine Bežigrad,

— reševanje problemov pri vanja pismenih izjav zavoda za stvo pri delu,

— pregledi zahtevnejših gradiv,

— strokovni pregled zahtevnih projektov pred izdelavo ponudbe pred pričetkom izvajanja.

4. Investicije in oprema

V letu 1984 je bila nabavljena nujnejša pisarniška oprema glede dotrajanost opreme ter izpolnjevanje opreme za pripadajočo površino storov v Likozarjevi ulici 6.

Predvidenih stroškov v službe usmerjevalnega razvoja leto 1984 je bilo 775.000 din, rano pa je bilo glede na plan št. 240.000 din.

Zaključek

V sedanji kadrovske zasedbe prostorski situaciji se je potrebo vedati, da je možna samo kooperacijska funkcija službe usmerjevalnega razvoja pretežno v toplotno elektroenergetiki.

Akcija za organizacijo skupnosti energetskih laboratorijev je na nivoju DO Klimat in DO ostale DO (IKO, EMOND, KLIMA) pa kažejo tendenco organizaciji lastnih laboratorijev Poizkus organizacije laboratorijev preizkušanje komponent energije (pobuda Klimata) je od samo na ideji.

Vsekakor bi bilo potrebno predeti v naslednjih Srednjeročnih primarno združevanje strokovnjakov za osvajanje novih razvojnih projektov, kot so:

- Livarstvo (nodularna litura, hidravlika)
- Črpalke (vgradni, električni, torji)
- Avtomatika (sinhronski, račni, breztrkačni istosmerni, tromotorji, precizna mehanika, tromehanika, predležja)
- Jakotna stikala (nizkonapetostna, vakumska)
- Radialni ventilatorji
- Menjalniki toplote (kompenziranje opreme)
- Hidravlika (cilindri in črpalke — kooperacija)
- laboratorijsko računalništvo v energetiki
- Orodjarska dejavnost.

STANE ZAVRŠNIK, dipl. inž.

IZVOZNI NAČRTI NAŠIH TOZDOV

Montaža Maribor izvaža v SZ

V Montaži Maribor so za letos načrtovali, da bo njihov blagovni izvoz izdelkov na konvertibilno področje znašal 10 milijonov dinarjev, na klirinško pa 20 milijonov dinarjev.

Za montažni izvoz — ta je v glavnem odvisen od realizacije novih pogodb, ki jih pripravljajo tozd Inženiring — pa računajo, da jim bo izvoz blaga in storitev na konvertibilno področje prinesel 60 milijonov dinarjev, na klirinško pa 15 milijonov dinarjev.

Sedaj mariborska Montaža izvaža v Raskazov v Sovjetsko zvezo prežračevalne naprave za Tovarno usnja. Ta izvoz poteka prek Marketinga in znaša njegova vrednost 200 tisoč klirinških dolarjev.

Sarajevskemu Unioninvestu pa tozd Montaža ponuja strešne ventilatorje za bazo 202 B v vrednosti 115 tisoč ameriških dolarjev. Iste ventilatorje je tozd v okviru IMP-ja že dobival za 202 D v Iraku in Unioninvestu za bazo 202 C v Iraku.

Prek Montaže Koper je lani mariborska Montaža izvozila si-

steme toplozračnega ogrevanja za dve tovarni usnja v Alžiriji.

V manjšem obsegu je izvažala opremo na Češko, v Demokratično republiko Nemčijo, na Madžarsko itd.

Dokumentacija za izdelke, ki jih Montaža izvaža, je urejena po zahtevah zahodnega trga. To obliko so zahtevali tudi v Iraku. Na dokumentacijo doslej ni bilo pripomb. Ateste imajo izdelane za vse izvozne izdelke.

Strešni ventilatorji so bili zvezi v sodelovanju z Babcock tako, da so le-ti na zahodnem evropskem nivoju, vendar jih radi dogovora z Babcock Montaža Maribor ne sme po-jati na zahodno tržišče.

Novih programov — specialnih samo za izvoz — Montaža sedaj nima, pač pa izpopolnjuje dosedanje programe v skladu zahtevami tujih kupcev.

Pripravlja se na dogovor prodajni ventilatorjev in prežračevalnih naprav prek avstrijske trgovske mreže na avstrijsko tržišče.

Skipci so ustrezno opremljeni z atesti. Konstrukcijska rešitev je izvirna. Zato so zanimivi za tuje tržišče. Letos načrtujejo izvoz 600 škipcev in rezervne dele zanje. Vrednost tega izvoza bo znašala 40.000 ameriških dolarjev.

To je torej prvi Tehnomontov poizkus proizvodnje za izvoz.

Imate ideje? Zakaj pa potem ne dopisujete v Glasnik? Telefon uredništva: (061) 343-342.

Tehnomont nadomešča uvoz nerjavečih armatur za živilsko drugo procesno industrijo. Ti izdelki iz rednega Tehnomontov proizvodnega programa pa so zaradi visokih cen domačih surovin zanimivi za tujega kupca in zaradi predragih surovin nekonkuren na tujem trgu. Zato se je ta tozd odločil za dopolnilni proizvodni gram, ki ga je namenil predvsem izvozu. To so škipci za gospodarstvo, gradbeništvo in kmetijstvo, ki jih tozd prek IMP Metalla izvažajo avstrijskemu kupcu. Tehnomontovci imajo glede na potrebe tujega trga namen ta program v prihodnje še razširiti.

Skipci so ustrezno opremljeni z atesti. Konstrukcijska rešitev je izvirna. Zato so zanimivi za tuje tržišče. Letos načrtujejo izvoz 600 škipcev in rezervne dele zanje. Vrednost tega izvoza bo znašala 40.000 ameriških dolarjev.

To je torej prvi Tehnomontov poizkus proizvodnje za izvoz.



Klima izvaža prezračevalno opremo na Kitajsko

V Klimini Industrijski proizvodnji so konec marca in v začetku aprila delali s polno paro ventilatorje in hladilne komore za izvoz na Kitajsko. Vrednost tega izvoza presega 50 milijonov dinarjev in tako bo Klima že spomladi izvozila več kot lani vse leto.

Ob tem pa je treba priznati, da Klima lani ni uspešno izvozila. »Z lanskimi izvoznimi rezultati nismo bili zadovoljni, saj smo vrednost izvoza v primerjavi z letom 1983 le minimalno povečali, pa tudi njegov delež v celotnem prihodu je skromen,« je rekel direktor te delovne organizacije Lojze Zupanc.

V delovni organizaciji so si začrtali plan, da zadeve spremenijo in prodajna služba je začela pospešeno delati na iskanju izvoznih možnosti. Kitajski posel je, kot smo rekli, že skoraj končan. Klimovci pa si obetajo, da bodo sklenili tudi pogodbe o izvozu v Tunizijo in Sovjetsko zvezo.

Tako pri izvozu na Kitajsko kot pri dogovorih s tunizijskimi in sovjetskimi kupci gre za prezračevalno opremo za kmetijstvo in živilsko predelovalno industrijo.

jo. Pri kmetijstvu je to oprema za farme, v živilskem programu pa za dimnice in zorilne komore za meso in mesne izdelke. Pri tovrstnih napravah je pomembno, da Klima ne ponuja le izdelkov za gradnjo, pač pa kompletno tehnologijo za namen, ki ga zahteva investitor. Na obeh področjih ima Klima že dolgoletne izkušnje in je v Jugoslaviji izvedla že vrsto tovrstnih objektov. Računajo, da jim bodo novi referenčni objekti v tujini odprli tudi vrata za nadaljnji razvoj.

L. J.

Maja bomo praznovali štiridesetletnico osvoboditve. Ob tem velikem prazniku smo se v uredništvu Glasnika pogovarjali z nekaterimi IMP-jevimi delavci, od njih je danes že upokojena, ki so kot udeleženci NOB dali svoj prispevek v boju za svobodo. Marjan Luznar, eden naših sogovornikov, je lepo povedal: »Posameznik ni bil takrat pomemben, moč osvobodilnega gibanja je bila v množici«. Pa vendar, usode posameznikov kažejo žrtve, predanost in to, ki je omogočila zmago nad premočnim sovražnikom. To so dogodki, ki ne bodo pozabili.

Žrtve so padle še na pragu svobode

Marjan Luznar-Jelko je prišel v Ljubljano kot komisar na čelu 1. bataljona Cankarjeve brigade. Komendant njegovega bataljona, Bregar, je bil nekaj dni prej ranjen v bojih za osvoboditev Kočevja.

Kot se Marjan Luznar spomni tistega sončnega 9. maja, ko je v Ljubljano po štirih letih okupacije dočkal svobodo?

Njegov bataljon je devetega maja prišel v Ljubljano iz Polja. Svojo pot so po Zaloški cesti. Povsod so pozdravljali navdušeni Ljubljančani. Na križišču z železnico v Mostem je bilo toliko, da skoraj ne bi mogli naprej. To je bil nepopisen, velik navdušenje. Dva partizana so ljudje ob navdušenem pozdravljanju kar potegnili s konjev. In to množica je šla z nami v mesto.

Brigada se je v tej množici kar napredovala po Zaloški in nato zavili proti železniški postaji, kjer so se nekako pri današnjem uličnem križišču srečali s pripadniki hercegovaške divizije, ki so vkorakali v Ljubljano iz postojnske smeri.

Te sončne vesele spomine, pa se Marjan Luznar meša tudi kaplja grenkobe. 8. maja je namreč v njegovem bataljonu na poti od Vevče proti Zalogu došlo osem borec.

Kot smo že rekli, je Cankarjeva brigada v sklopu 15. divizije skupaj z italijanskimi enotami 7. korpusa vodila boje za osvoboditev Ljubljane. Po bojih za Kočevje, so bili nato vključeni v boje za Grosuplje, nato pa so ušli čez Črnučko proti Vevči. Medtem ko je Gubčeva brigada vodila vzhodno od njih na Lipo, od tam pa do Save in potem proti Ljubljani. Druge enote pa so priletele na sovražnika preko Orel.

Pred Grosupljem je bilo še vroče. Enote pa so imeli Cankarjevci s svojimi sicer križale velike umikajoče se italijanske in belogardistične enote, ki niso več imele morale za pravo stvar. Večina padlih v 1. bataljonu Cankarjeve enote je padlo pod eksplozivnimi granatami in min, saj so nemške baterije na Gradu 8. maja ves dan nenehno streljale, da bi pomagale enotam, ki so skušale zadržati italijanske čete pred Ljubljano.

Težko nam je bilo, da so tako kot na pragu Ljubljane padli stari partizani, pravi Marjan Luznar. »Saj je bilo tako težko, kajti vsako življenje je dragoceno, a še težje je bilo, ker so bili med padli tudi borci, s katerimi sem od ustanovitve štiridesetega leta prestal toliko dni, potem pa jih je zadelo čisto čisto.«

Marjan Luznar lahko govori o tem, saj je bil v partizanih kar štiri leta. Prvič maja 1942 ob na-



Marjan Luznar pred nekdanjim vaješkim domom

padu na Italijane v Medvedjaku, drugič med napadom na Šentrupert, tretjič v Draganjih selih in četrto 2. januarja 1945 na Opčinah, ko je imela Cankarjeva brigada v boju z Nemci in domobranci veliko ranjenih in padlih.

»Tega, kolikokrat sem bil opranjen, niti šteti nisem, lahko pa rečem, da sem imel trikrat prestreljeno kapo.« je še dodal in logično je bilo, da sem ga vprašal, česa se je v bojih najbolj bal, ali pa je morda strah popolnoma premagal.

»Če vam bo kdo rekel, da se ni nikoli bal, se gotovo laže. Seveda nas je bilo mnogo strah v nevarnih akcijah. Toda jaz osebno, mislim pa, pa tudi večina drugih partizanov, sem se najbolj bal, da bi me sovražnik ujel in da se ne bi mogel sam ustreliti. Posebno še, ker sem imel komisarje oz. reži in mučili. Sam sem videl primer, ko so belogardisti ujetega partizana pribili na križ. Ravno zato smo v partizanih tako skrbeli za ranjence in smo redno tudi v najhujših situacijah naredili vse, da nismo pustili na bojišču nobenega ranjenega tovariša, ki si sam ni mogel pomagati.«

Marjan Luznar je šel v partizane leta 1942, še ne star devetnajst let. Bil je vajenec, učil se je za vodoinštalaterja in je bil v takratnem Dijaškem domu na Kersnikovi. Že leta 1942 se je vključil v OF, bil je tudi član Vosa, tako kot še nekaj fantov iz Dijaškega doma. Z očitnim ponosom govori Luznar, da je mnogo obrtnih vajencev iz Ljubljane našlo pot v Partizane in precej jih je opravljal tudi odgovorne naloge. Vaješki dom v Ljubljani je bil namreč cerkvena ustanova in v njem je bila seveda intenzivna propaganda za bele, ki je tudi premamila določeno število gojencev. Toda upravnik šole, pater Alojz

Zabkar, je pomagal Osvobodilni fronti in njemu gre precej zasluha, da beli Dijaškemu domu niso dobili določene besede — poleg njega pa seveda tudi tistim tovarišem, ki so z mladimi politično delovali in jih usmerjali v narodnoosvobodilno borbo.

Tako je Marjan Luznar postal Vosec — bil je v grupi pri Figovcu in aprila 1942, ko je zanj postalo v Ljubljani že nevarno, je ta skupina dobila direktivo, naj se vključi v partizane. Tako so prišli v partizansko taborišče na Kremenku, kjer so jih razporedili v enote.

Večinoma so bili to mladi fantje, saj Luznar pravi, da je bila povprečna starost partizanov v Drugi grupi odredov 20 let. Ali ni pravzaprav čudno, da so se ti fantje, od katerih mnogi tako kot Luznar še vojake niso odslužili, lahko postavili po robu silni nemški armadi, ki je bila takrat nedvomno najboljše oborožena in izurjena vojska v Evropi?

»Res je,« pravi Marjan Luznar, »večinoma smo bili brez potrebnih izkušenj. Saj v vojski urijo rekrute marsikaj, kar za borbo sploh ni potrebno, praksa pa seveda kaže, kako so izkušnje pomembne. Poglejmo bitko na lvi gori, kjer naš bataljon, pa tudi druge stare enote, skoraj niso imele izgub, nove enote, ki so jih formirali po italijanski kapitulaciji, pa so imele tako krvave žrtve! Moram reči, da je komandant Stane komandirje postavljali zelo premišljeno. Vedno je izbral koga z izkušnjami,

tovariša, ki je odslužil vojsko ali je bil morda celo že v starojugoslovanski vojski oficir in seveda obenem zanesljiv. Od teh smo se potem učili mi mlajši.«

In partizansko ime Jelko?

Ah, za to ime ni kakšnega posebnega razloga. Marjan Luznar se niti ne spomni, ali mu je ime določil komandant Franc Rozman-Sane ali komisar Dušan Kveder-Tor iaz. Določili so mu ga pač na Kremenku, takoj ko je prišel v taborišče, ko so mu tudi namesto Vosov: ce pištole dali mauzerico in petnajač nabojev.

Seveda je jeklen, da je prestal vse napore, pa pomanjkanje, pa rane, pa ozeble prste na nogah. Toda sam o tem niti ne govori, ko da bi hotel s tem povedati: Vsi so bili jekleni, ki so izvajali to veliko zmag našega naroda.

V tem pogovoru se je Marjan Luznar še posebej hotel dotakniti tudi svojega dela v IMP-ju, kjer je delal enajst let kot monter vodovodnih instalacij pri Toplovodu in IMP-ju. »Čeprav prej višji oficir Ljudske armade sem potem delal na gradbiščih skupaj s sodelavci za uspeh firme, ki je bila v tistem času pod vodstvom Stanka Krumpaka in njegovih sodelavcev zares ena najboljših montažnih firm v Jugoslaviji. Iz tega časa imam lepe spomine na ljudi v vsem podjetju, kjer je vladalo tovarštvo, vzajemnost in skupna odgovornost v dobro vseh zaposlenih in celotne družbe.«

Boj za novo Jugoslavijo ni bil končan 9. maja

Lojze Trtnik je eden tistih partizanov, ki pravi, da se zanj narodnoosvobodilna vojna ni končala z dnevom zmage. Od konca leta 1944 je bil v enotah Vojske državne varnosti in kot član zaščitni enot njenega poveljstva je aprila 1945 šel s kolono iz Bele krajine v Gorski kotar, od tam v osvobodeno Postojno in nato v Ljubljano.

Njegova enota je bila v zaledju in je nekako spremljala ključne boje na tem območju. Vedeli so, da gre za pomembne stvari, niso pa vedeli, kaj se natančno dogaja. Bili so na varnem, a to ni bil prijeten občutek, pravi Trtnik.

»V spominu mi je ostalo, kako smo iz Gorskega kotarja poslušali gmenje topov v borbi za osvoboditev Reke,« pravi. »Vsi smo bili vznemirjeni, neučakani. Večina borec bi najraje šla v akcijo. Nič ne niti pomislil, da lahko tudi pade na samem pragu zmage. Kje pa, v nas je bilo le to, da je zdaj končno pred nami cilj in vsak je želel biti v borbi, da porazimo sovražnika. Toda mi smo imeli svoje naloge v zaščiti in nismo smeli nikamor.«

Reka je bila osvobodena in boji so tekli naprej. »Vedeli smo, da 4. armada napreduje ob obali, toda ovojaskih načrtih nismo vedeli tako rekoč ničesar. Pravzaprav nismo vedeli niti tega, zakaj smo se premaknili iz Bele krajine v Gorski kotar. Ravno tako nismo imeli obvestil, kaj točno se dogaja v borbah za osvoboditev Trsta, niti ne o uničenju nemškega 97. motoriziranega korpusa pri Ilirski Bistrici.«

Velik dogodek je bil nato, ko je njegova enota prišla v osvobodeno Postojno. »Dan po osvoboditvi mesta je bilo to,« se spominja. »V mestu in okolici smo ta dan še ujeli nekaj posameznih nemških vojakov. Nekaj so jih našli na jami, enega so celo privlekli iz kupa gnoja, kamor se je bil zakopal.«

Vzdušje? »Mi smo bili takrat prvič v osvobodjenem kraju na Slovenskem. Čeprav je bilo to že naslednji dan po osvoboditvi, je bila še vsa Postojna na nogah. Ljudje so bili navdušeni, presrečni.«

Iz Postojne je šla Trtnikova enota proti Ljubljani, kamor so prišli 9. maja zjutraj — toda za Hercegovsko divizijo, ko je bila pot očiščena. Sam Lojze Trtnik pa je imel drugo zadolžitev. Moral je za nekaj dni v Trst, se spet vrnil v Postojno in šele junija je spriklrat stopil v osvobodeno Ljubljano.

Zdaj pa že vidimo, zakaj pravimo, da se za Trtnika vojna ni končala z osvoboditvijo. Vojska državne varnosti je pač imela takšne zadolžitve, ki se s kapitulacijo organiziranih sovražnikov čisto še zdaleč niso nehale.

Tako se Trtnik zelo megleno spominja ljudskega navdušenja ob zmagi. Pa je bil v Trstu v tistem vrvežu, ko so bile tam pomešane enote angleške, ameriške in jugoslovanske vojske. A spomni se le, da je dobil od Američanov cigarete in da so mu dali bencin za avto, sicer pa sploh ni imel ne časa ne sposobnosti, da bi se sprostil, pozabil na svoje zadolžitve in se razgledal, kaj se pravzaprav dogaja. Takšni časi so bili takrat. Tako pravi: »Zame se je vojna končala šele leta 1953. Od takrat namreč nisem šel več v nobeno akcijo.«

In če je v osvobodene kraje prišel s kolono varno skozi zaledje, po osvoboditvi nevarnosti ni manjkalo. Bil je na italijanski meji in v času, ko so nastale napetosti z Anglijo in Američani doživel trenutek, ko so si čete v

Lojze Trtnik se seveda dobro spomni tudi nastanka prvih partizanskih enot na tem območju. »V noči z 12. na 13. julij so bile v Zadvoru velike racije. Takrat so Italijani zaprli precej ljudi, drugi pa so se umaknili in 13. julija zjutraj v zadvoških gozdovih ustanovili Molniško četo. Mi, skojevci smo seveda hoteli ostati s komunisti v partizanih. A so nas zavrnili in nam naročili, naj ostanemo na terenu, dokler se lahko. Naša naloga je bila politično delovanje na terenu in vzdrževanje zveze z enotami.«

Tako je Trtnik delal po direktivi na terenu, za kar so kmalu zvedeli tudi Italijani. Vendar je bil pravočasno opozorjen in sicer preko nekega italijanskega financerja. »Bilo je nekaj Italijanov, ki so bili do nas prijazno razpoloženi,« pojasnjuje. »Skupina Italijanov je celo prišla na razgovor s poveljnikom Molniške čete, rekoč da se hočejo pridružiti partizanom, vendar tega nismo uresničili.«

Vsekakor pa je Lojze Trtnik dobil namig, da mu v Zadvoru gori pod petami in tako se je avgusta 1941 vključil v Molniško četo, katere komandant je bil Feliks Vidger, komisar pa France Kocjančič starejši. V Molniški četi v okviru 2. štajerskega bataljona je doživel borbo na Tisju 24. decembra, ko je bataljon po izdaji doživel ognjeni krst, ki mu je prepre-

čil prehod na Štajersko. Dva dni kasneje so imeli še borbo na Primskovem. Trtnik je zbolel in zadolžil so ga, naj odpelje ranjence v začasno partizansko bolnico v Razore pri Podlipoglavu. Za to bolnišnico pa je okupator zvedel in so jo ukinitili, tako da so ranjenci, pa tudi bolni Trtnik ostali pri zanesljivih družinah na okrevanju.

Kasneje so Lojzeta Trtnika poslali v Ljubljano, kjer pa je bil zdan in 3. marca 1942 so ga Italijani v raciji aretirali. Obsojili so ga na do smrti ječo in odpeljali v italijanske zapore. V naslednjih dveh letih je spoznal vrsto zaporov po Italiji od Castel-franca, Pise, Allessandrie, Civita Vecchie do Padove. Leta 1944, ko se je zavezniška fronta približevala severni Italiji, so Italijani začeli pošiljati zaprte Slovence v Slovenijo, Hrvate pa na Hrvaško. A Trtnik je vedel, da kot politični jetnik ne sme v Ljubljano, pa je kot mnogi drugi v Trstu pobegnil s transporta. Nekaj časa je bil v zbirnem taborišču Sv. Agata, dokler ni našel somišljenikov in zvez, da so šli v Brkine, kjer so se pridružili partizanom. Razporejen je bil v Vojsko državne varnosti in konec junija so ga poslali v Belo krajino. Njegovo pot iz Bele krajine v osvobodeno Postojno pa smo opisali že na začetku.

Sovražnik je moril še na begu

Dolgoletni generalni direktor Toplovoda in IMP-ja Stanko Krumpak je 9. maj doživel na Koroškem v enotah Vojske državne varnosti. Toda dan zmage za Koroško, kot vemo, še ni pomenil konca vojske, saj so tam še do 15. maja potekale zaključne operacije z nemškimi in kolaboracionističnimi enotami.

Stanko Krumpak ni bil v Vojski državne varnosti čisto do konca, ker so ga poslali v Slovenj gradec, kjer je bil postavljen za načelnika narodne zaščite dravogradskega območja. Seveda pa so tudi terenci sodelovali v zaključnih operacijah in sicer je bila njihova naloga zapirati poti in preprečevati beg pripadnikov razbitih sovražnih enot.

Vzdušje 9. maja na Koroškem ni bilo praznično, se spominja Stanko Krumpak. Sovražnikove enote — zlasti ustaši, četniki in vlasovci — so na svojem begu v onemgolem besu še storili mnoga grozodejstva. Od Celja naprej so znani primeri, ko so požigali in morili ljudi, ki niso storili nič drugega, kot da so v veselju ob koncu vojne razobesili zastave, s katerimi so hoteli pozdraviti osvoboditelje. Zato so se ljudje ob glavnih cestah poskrili v strahu, da se ne bi porazenci znesli nad njimi. Medtem ko so prebivalci odločnejši vasi že praznovali svobodo, so ljudje v krajih, kjer je bežal sovražnik, še trepetali za svoja življenja in ni bilo malo nedolžnih žrtev. Praznik svobode je Koroška doživela šele po 15. maju.

Stanko Krumpak je tudi priča razvoja narodnoosvobodilnega gibanja na Štajerskem, ki je zraslo v težkih pogojih. Vemo, da so Nemci Štajersko in Gorenjsko vključili v Tretji rajh in postavili izredno oster režim z dobro organizirano žandarmerijo in gestapom.

Upoštevat je tudi treba, da je takrat v vseh mestih živel mnogo Nemcev — zlasti na Ptuj, pa v Celju, Mariboru, Radljah, skratka v vseh večjih krajih. Nemci so že pred vojno organizirali najrazličnejše organizacije — od športnih do kulturnih, ki pa so vse imele izrazito nacionalistično osnovo in so delale propagando za Hitlerjev rajh. Ta društva so izdatno podpirali nemški industrialci, ki so imeli svoje tovarne in obrate v teh krajih.

Ta propaganda je imela določen odmev. Precej starejših ljudi je bilo tako ob okupaciji prepričanih, da jih je Hitler osvobodil izpod srbskega jarma. Zato so organizatorji vstaje delali v težavnih razmerah in je bilo tudi mnogo izdaj. Največ okupatorju naklonjenih posameznikov je bilo med viničarji, ki so delali v vinogradih, katerih lastniki so bili Avstrijci.

ZAHVALE

Ob smrti očeta Antona Tomiča-Tomice, se iskreno zahvaljujem OOS v tozdu Ogrevanje vodovod in sodelavcem za darovano cvetje, izraze sožalja in spremstvo na njegovi zadnji poti.

VOJKO TOMIČ

Ob boleči izgubi svoje mame se iskreno zahvaljujem Osnovni organizaciji sindikata tozde Telekomunikacije in sodelavcem za izraženo sožalje in podarjeno cvetje. Posebna zahvala sodelavcem za spremstvo na njeni zadnji poti.

VIKTOR RIBIČ

Ob boleči izgubi drage mame Ane Petek se iskreno zahvaljujem osnovni organizaciji sindikata tozde Ten

Energetika in sodelavcem za darovano cvetje in izraze sožalja. Še posebej pa velja zahvala vsem sodelavcem, ki so jo pospremili na njeni zadnji poti.

VIDA SLANA

Ob smrti moje drage mame se iskreno zahvaljujem osnovni organizaciji sindikata tozde TEN Energetika in sodelavcem v tozdu za darovano cvetje in izraze sožalja. Še posebej pa velja zahvala vsem, ki ste jo pospremili na njeni zadnji poti.

IVAN ŠTRAMPFEL

Ob smrti drage mame Ane Petek se zahvaljujem svojim sodelavcem iz tozda OV za podarjeno cvetje, izrečena sožalja in za spremstvo na mamini zadnji poti.

BRANKO PETEK



A tudi tem ljudem so se začele odpirati oči, ko je Hitler pokazal svojo pravo barvo in začel izseljevati Slovence s Štajerskega — najprej učitelje in drugo inteligenco.

Stanko Krumpak je začel sodelovati z OF leta 1942 v Mariboru. Držal je zvezo med Mariborom in Mislinjo. Tudi sam je želel v partizane, a so mu rekli, da ga potrebujejo na terenu in nato je 7. januarja 1944 izgubil roko. To se je zgodilo, ko so zavezniški bombardirali letalsko tovarno (Flugzeugwerke — današnji TAM) v kateri je bil med delavci, ki so jih mobilizirali Nemci, tudi on.

Maja 1944 pa je dobil obvestilo, da mora takoj oditi iz Maribora. Še danes se spomni, da je bil opozorjen ob devetih zvečer, ob desetih pa je bil že na poti. Pobral je svoje stvari, ki jih je imel stalno pripravljene in odšel. Časi so bili takrat taki, da so morali biti sodelavci OF pripravljeni na vse. Takrat je namreč v Mariboru že močno delovala črna roka in samo dva dni prej so ubili enega od članov OF.

Tudi Krumpaka je že naslednje jutro ob štirih iskal gestapo, a on je bil takrat že na varnem. Kdo je takrat izdal aktiviste OF v Mariboru, pravi Stanko Krumpak, se ne ve. To je eden od zločinov, ki je ostal do današnjih dni nepojasnen.

In po osvoboditvi, lahko Stanko Krumpak kot načelnik Narodne zaščite za dravogradske območje iz lastnih doživetij pove, koliko časa so se še skrivale posamezne ustaške in četniške enote po Pohorju. Kaj kmalu so začele dobivati pomoč tudi iz tujine — iz Salzburga, kjer je bil center iz Spitala, kjer so imeli taborišče — ironično v istih barakah, kjer je imela med vojno organizacija Todt mobilizirane delavce za gradnjo cest in železnice. »Še več let so iz teh centrov prihajali v naše kraje delat sabotaže v upanju, da bodo zrušili revolucijo,« se spominja Krumpak. Toda ti upi so bili prazni in niso mogli zbrisati dejstva, da so bile te mračne sile dokončno poražene.

LOJZE JAVORNIK

Ne pozabimo žrtev!

Štirideset let v svobodi po štiriletni vojni 1941—45 bo dalo mnogim to leto priložnost, da se vrnejo v spomineh nazaj v svoje borbeno delo proti okupatorju, da bodo obudili tudi spomine na svoje tovariše, ki jim je vojna, bojni in starost že vzela življenja. Tako so po delovnih kolektivih vedno bolj vključeni sodelavci z vojnimi doživetji in doprinosi zmage ljudske revolucije.

Naši sredini smo poznali Zdravka, pa Poldeča, ki sta v zadnjih letih odšla v NOB, skoraj nezaznavno, tiho, brez lastne hvale. Čeprav imata za seboj težke boje, smo od njih le z veliko radovednostjo kaj izvedeli iz partizanskih pism. Svoje delo v tovarni sta do pred časom opravljala kot dolžnost, kar sta bila prirojeno ali dobljeno za današnji čas, često daleč pred mlajšimi, ki so se lahko šolali in se lepo zaposlili tudi s pravico, da le niso vsi prišli za svoje delo, ali ga celo podcenjujejo. Ta dva sta bila v svojem okolju zelo zavzemajna za delo, čeprav kdaj tudi ni šlo gladko.

Na mladih svet sloni, radi pravimo. To drži, vendar ne smemo pozabiti na tiste, ki so ga pripeljali do te stopnje razvoja, da se delo lahko nadaljuje. Toda naši radi pozabijo na preteklo trpljenje staršev in drugih in pred očmi mi je prišlo, ki bi delal le še nekaj let, pa bo odšel iz kolektiva med zadnjimi udeleženci v NOB. Ker ga dobro poznam, sem od njega dobil več stvari za »še pomnite tovariši«. Še so v eter, veter, pravimo, pa je prav, da še zapišemo o njem in razlaoa, ki bo spodaj zapisan.

Leta 1941—42 je svojemu gospodarju pomagal spravljati mnogo partizanov in drugega materiala, kar je vozil iz Ljubljane, in so potem odnašali otroku v začetku ni zaupal, kasneje sta bila enakopravna pri takem delu, do avgusta 1942, ko so ga odpeljali v internacijo. Fantič od 15. leta naprej se je prebujal več mesecev po svoje, dokler ga niso pozimi 1945. leta dobili pri pričevalni akciji njihovega imetja. Pred zaporom ga je oberlajtn pred koncem vojne, so se zavedali svojega obnašanja in niso bili tako kruti. Na vojni je šel s prvo generacijo vojakov v elitni rod JLA. Po skoraj 40 mesecih v mladinski delovne fronte. Dosti je bilo funkcij in kuljev na pretek. Vse to mu tekla leta ob raznih delih — dokler se ni za tri desetletja ustavil ob nekem poklicu, do katerega je prišel s tečajji, prakso, predvsem pa z delom, ki je bil za njega dnevno normo. Pravi, da v dvajsetih letih dela ima le tri dni bolniške, kar tako pa v prejšnjih letih. Dela pa takorekoč ves čas v normi in pravi, da se ne ovrirajo, naredi celo več od mlajših. Sicer pa, kaj bi se meril, delo mora biti opravljeno.

Ker pa se razmere spreminjajo prihaja nekako tudi do pojavov, ki niso ravno novi, ko se pojavlja neka »fovšarija«, da starejšim članom kolektiva kje v delu dohodek, to pa grozi neki uravnilovki. Vsi vemo, da nagrajevajo svoje delo nima svoje prave veljave, vendar kdor danes kljub letom opravi delo enako kot kdor drugi, se mu ne spodobi omejevat nekega priznanja za zaslugi. On pravi, da se mu ne plačuje preteklost, zdaj pa lahko ima enako delo, da tako tudi zasluži v primerjavi z drugim.

FRAN VODNIK

Vse nas prizadene hitra rast cen (Nadaljevanje in konec Glasnikove ankete)

Kdor dela, mora zaslužiti dovolj za preživljanje

Podatki o velikih podražitvah so nas spodbudili, da smo v uredništvu Glasnika zasnovali anketo življenjske ravni. Po statističnih podatkih so se cene v Sloveniji januarja in februarja povzlele za 13,1 odstotka in marca poskočile za nadaljnjih 6 odstotkov. Tako smo imeli marca letos v primerjavi z lanskim marcem kar 79-odstotno inflacijo. Kako vrtoglava rast cen prizadene delavce in kako mislijo ukrepati sindikalne organizacije in vodstva tozgov lahko berete v tej anketi, katere prvi del je bil objavljen v marčni številki, nadaljevanje in konec pa v tej.

Marjan Požar, predsednik OO sindikata v Tenu-Energetika:

»Lani smo nekaterim socialno ogroženim delavcem dali enkratno denarno pomoč. Za te pomoči smo dobili nekaj denarja od bežiraj-skega Občinskega sindikalnega sveta, nekaj pa v tozdu s sklada skupne porabe, ki je na razpolago za akcije, ki jih s programom predvodi sindikat. Denarno pomoč po 3.000 dinarjev je sindikat dodelil štirim upokojencem za nabavo ozimnice in štirim delavcem. Zdravstveno šibkim delavcem pa sindikat plača za zdravljenje v zdravilišču 10 dnevni penziona.«

Rihard Pompe, direktor tozda Ten Energetika:

»Republiški izvršni svet je za lani z odlokom določil višino zajamčenega osebnega dohodka. Tako naj bi delavčev osebni dohodek ne bil manjši kot 17.000,00 dinarjev. Na delavskem svetu tozda je bilo sklenjeno, da v tozdu ne bomo imeli nižjega osebnega dohodka, kot je določeno s tem odlokom.«

Pri nas zelo težko zvišujemo osebne dohodke, ker nas že skoraj 2 leti pesti pomanjkanje dela in je zato dohodek majhen. Pripravljamo pa se, da bi osebne dohodke popravili tako, da ne bi prišlo do uravnolovke. Realni osebni dohodki so lani padli za približno 30 odstotkov, s tem pa se je življenjski standard delavcev zelo poslabšal. Letos bomo od Emondove plansko analitske službe zahtevali bolj ambiciozen plan zato, da bi preprečili padanje življenjskega standarda.

Tomaž Straki, vodja kadrovske službe v Tenu Energetika:

»Na delavskem svetu tozda februarja letos so razpravljali o tem, da bi delavcem, ki imajo osebni dohodek nižji od zajamčenega, zvišali osebni dohodek do višine zajamčenega. Dogovorili so se, da naj bi se ta problematika rešila enotno na nivoju delovne organizacije Emond. Na sejah, na katerih sindikat obravnava področje življenjskega standarda delavcev, sem vedno prisoten, kjer dam ustrezne podatke. Ko bo delavski svet obravnaval problematiko standarda svojih delavcev in sprejemal sklepe s tega področja, bo reševal tudi problematiko osebnih dohodkov pripravnikov. Menim, da bi bilo potrebno poskrbeti tudi za dopustovanje delavcev z najnižjimi osebnimi dohodki.«

Marjan Baloh, vodilni TV usmerjevalec v tozdu Ten Telekomunikacije:

»Gradnja stanovanjske hiše gre h koncu. Pred dvema letoma, pa tudi še pred enim letom nam je ostalo še kaj denarja za gradnjo, medtem ko gre sedaj skoraj ves osebni dohodek za preživljanje. Imam dva otroke. Žena ni zaposlena, ker nismo dobili prostora v vrtcu za otroke. Eden od otrok hodi v 1. razred, drugi je predšolski.«

V zadnjih treh mesecih sem dobival približno po petdeset tisočakov osebnega dohodka na mesec. Največ denarja se potroši za obleke — posebno za otroke. Skoraj odpovedati pa se moramo izdatkom za rekreacijo (smučanje, nedeljski izleti), kar smo si pred nekaj leti še lahko privoščili. V službo se že dve leti vozim z avtobusom, medtem ko sem se prej redno vozil s svojim avtomobilom. Včasih sem si z družino še lahko privoščil kakšno večerjo v restavraciji ali pa v gostilni, sedaj pa lahko kvečjemu zaidemo v kakšno slaščičarno. Osebni dohodki sedaj niso več rezultat vloženega dela in poslovnih uspehov, ampak vlada neka stihija, saj tudi tisti ozdi, ki poslujejo z izgubo, povečujejo osebne dohodke.«

Jože Kovač, vodja splošno kadrovske službe v Tenu Telekomunikacije:

»Kot delavec in komunist se zelo težko sprijaznim z dejstvom, da sploh govorimo o socialnih problemih pri delavcih, ki so zdravi in imajo primeren odnos do dela. Zdi se mi, da nekaj ni v redu v osnovnih razmerjih v delitvi narodnega dohodka. Prav tako se mi zdijo nesprejemljive trditve nekaterih funkcionarjev, da so vodstva poedinih odzov kriva, da delavci ne dobijo tolikšnega osebnega dohodka, da bi jim bil zagotovljen socialni minimum. Taki primeri vsekakor so, vendar se mi zdi nedopustno posploševati. Menim, da so bolj odgovorni tisti, ki sprejemajo tiste odločitve, ki urejajo osnovna razmerja v delitvi narodnega dohodka.«

V našem tozdu stalno spremljamo gibanje najnižjih osebnih dohodkov. Posebno pozornost pa tem vprašanjem posveča osnovna organizacija sindikata. Le ta vsako leto v svojem finančnem planu predvidi določeno vsoto denarja za dodeljevanje so-

cialne pomoči delavcem. Doslej je sindikat dodelil socialno pomoč v več oblikah.

Delavcem z najnižjimi OD je dodelil enkratno denarno pomoč, ki je znašala največ do 10.000 dinarjev. Denarno pomoč je sindikat dodelil tudi tistim delavcem, ki so več kot tri mesece nepretrgano v bolniškem staležu. Po ustaljeni praksi znaša enkratna denarna pomoč takim delavcem v višini 3.000 dinarjev.

Oblika socialne pomoči pa je tudi delno plačilo računov za delavce, ki so jih zdravstvene organizacije napotile na zdravljenje v zdravilišča. Čeprav je manevrski prostor, ki ga puščajo tozdom gospodarski predpisi na področju izplačevanja osebnih dohodkov, zelo majhen, pa menim, da je kljub temu edino prava pot za odpravljanje socialnih problemov ustvarjanje večjega dohodka, kar lahko dosežemo z boljšim odnosom do dela, boljšo organizacijo dela ter z bolj strokovnim delom. Kolektiv, ki se zaveda teh dejstev, bo veliko lažje prebrodil zaostrene gospodarske razmere.«

Nataša Mali, vodja računovodskega sektorja v Tenu Telekomunikacije:

»Moj povprečni osebni dohodek v zadnjih treh mesecih je znašal okoli 70.000 dinarjev (s poračuni po periodičnih obračunih). Imam družino z dvema otrokoma. Tudi nam se pozna pri osnovnih dobrinah, kot so hrana, obleka in stanarina, da življenjski standard pada. Zdi se, da je treba premisliti pri vseh potrebah o trošenju denarja in bolje planirati. Ne želim pa poudarjati svojih težav glede družinskega proračuna, ker vem, da je veliko drugih, ki imajo neprimerno večje težave z denarjem, s katerim se komaj prebijajo skozi mesec.«

Janez Ovsenik, direktor tozda Ten Telekomunikacije:

»Menim, da p.e.p. teče postopek priprave na sprejemanje novih sodobnih samoupravnih aktov o nagrajevanju. Obenem pa ti akti, ki se pripravljajo, ne upoštevajo dovolj nagrajevanja po delu in ne poudarjajo dovolj stimulatitvosti. Če bo tozde enako uspešno posloval kot doslej, potem ne bo nevarnosti, da kakšen delavec za poln delovni čas ne bi dosegel višine zajamčenega osebnega dohodka.«

Josip Bešvir, specializirani monter elektrike v tozdu Elektromontaža:

»Zadnje tri mesece je moj osebni dohodek znašal okoli 18.000 dinarjev, ženin pa 21.000 dinarjev. Imam družino z dvema otrokoma. 11.000 dinarjev plačujem mesečno za vrtec; ogrevanje, voda in stroški vzdrževanja v bloku pa stanejo mesečno 5.020 dinarjev, najemina za stanovanje 2.000 dinarjev. Za plin plačam mesečno 1.000 dinarjev, za elektriko pa 2.000 dinarjev. Torej, zdaj veste, kako je. Otroci rastejo. Treba jim je kupiti obleko, čevlje. Ne želim, da bi otroci čutili, da so revnejši kot drugi otroci. Zato skrbim, da so lepo oblečeni. Zame ni važno, kako sem oblečen. S hrano pa je tako: Ko dobimo osebni dohodek, takoj splaniramo, kaj bomo kupili. Takoj gremo v trgovino in nabavimo za ves mesec sladkor, olje, moko, sol itd. Mleko, kruh in drugo pa kupujemo vsak dan. Vsako leto kupimo prašiča in ga zakoljemo. Del mesa damo v skrinjo, del posušimo, del prašiča pa scvrtemo v mast. Dokupujemo govedino in piščance za juho. Ozimnice nekaj pripeljem od staršev iz Vražedina. Tudi nekaj jabolk dobim pri starših. Sploh mi starši precej pomagajo s hrano.«

Aleksander Šubelj, vodilni monter elektrike v tozdu Elektromontaža:

»V zadnjih treh mesecih je bil moj osebni dohodek okoli 36.000 dinarjev, ženin pa okoli 30.000 dinarjev. Imava dva otroke — od teh je eden v 1. razredu osnovne šole, eden pa v drugem. Če hočemo priti s tem denarjem skozi mesec, moramo malo čarati. Če seštejemo zneske na položnicah, jih je kar za preko 20.000 dinarjev. Nekaj denarja gre za vračilo kreditov, brez položnic! Kreditirali so naju starši. Imamo vrstno hišo, ki smo jo zgradili ob pomoči staršev in s krediti, ki jih bomo še nekaj let vračali. Od plačila položnic nam ostane še 40.000 dinarjev. Od tega plačamo za kredite 10.000 dinarjev. Ostalo pa gre za kurjavo, hrano in obleko. Iz denarne stiske me je reševal Irak, kjer sem bil 15 mesecev v letih 1979 in 1980. S tem sem nekoliko dvignil naš življenjski standard. Osebni dohodki, ki jih dobiva z ženo sedaj, gredo sproti za omenjene izdatke.«

Živka Lazič, snažilka v Elektromontaži:

»Moj osebni dohodek znaša 16.000 dinarjev. Mož je samo sezon-

ske zaposlen pri zidarskih delih. Imava dva otroke, ki sta v Srbiji pri moževih starših. Z možem živiva v družbeni garsonjeri.

Težko se prebijamo z denarjem skozi mesec. Delam še honorarno. Po dve uri dnevno čistim stanovanje pri dveh gospodinjah, ki mi plačata na uro 200 dinarjev. Mož, ki je zaposlen največ tri mesece v letu, dobi po 15.000 dinarjev na mesec. Od vsega tega denarja pošljem otrokom vsak mesec po 5.000 dinarjev. Za stanovanje plačamo 600 dinarjev najemnine, za elektriko in vodo damo 3.000 dinarjev. Skromen ostanek denarja ostane za hrano in oblačenje.«

Anica Ozmeč, telefonistka v tozdu Ten Telekomunikacije:

»V zadnjih dveh mesecih je bil moj mesečni osebni dohodek 29.000 dinarjev, možev pa 32.000 dinarjev. Imava hčerko, ki je v 1. letniku srednje šole. Imamo dvosobno družbeno stanovanje. Za stanovanje stane najemina 2.474 dinarjev. Za stroške vzdrževanja, voda, centralno ogrevanje plačamo 3.770 dinarjev. Za elektriko smo v zadnjih dveh mesecih plačali 6.000 dinarjev. Ostali del denarja gre za naročnino za televizor, za radio, časopise, hrano. Za obleko pa skoraj nič ne ostane. Moževi starši nam pomagajo z ozimnico, sadje nabavim v jeseni. Pri hrani si ne prikrajšujemo, saj smo navajeni skromne hrane. Omejimo pa se pri obleki. Če le ne pride vmes kaj izrednega, pa še kakšen dinar prihranimo. Zdi se sicer draginja, a so osebni dohodki nekoliko boljši, kot so bili prejšnja leta. Ker nimamo več kreditov, še nekako gre iz meseca v mesec. Seveda si ne privoščimo nobenih izletov več. Na dopust smo doslej še hodili vsako leto s šotorom in si sami kuhali. Za letos pa ne vemo, če si bomo dopust še lahko privoščili. Dobro bi bilo, da bi osebne dohodke malo povečali, da bi lažje živeli.«

Rajko Dežman, strojni ključavničar v tozdu Elektrokovinar:

»Moj osebni dohodek je v zadnjih treh mesecih znašal po 24.000 dinarjev, ženin pa 28 tisočakov. Imava enega otroka in živimo v enosobnem najemniškem stanovanju. Za stanovanje plačamo 12.000 dinarjev najemnine, stroške za stanovanje. Ostali denar porabimo le za najnujnejše stvari — hrano, za šolske potrebine za otroke, obleko za otroke. Za naju z ženo pa ne ostane ničesar. Pozna se, da kupna moč zelo pada. Zdi se mi, da smo delavci v proizvodnji precej ocenjeni, premalo se upoštevajo pogoji dela. Menim, da je prevelika razlika med osebnimi dohodki proizvodnih delavcev in režijskih. S takšnim osebnim dohodkom si delavec ne more privoščiti letovanja, pa tudi nobenega luksusa.«

MARIJA PRIMC

Nova doba — nov sistem izobraževanja

Otroci so poskusni kunc

V našem družbenem življenju se dogajajo velike spremembe, toda sprememba, ki bo oblikovala naš jutri, naše prihodnje delovne generacije, je celokupen sistem izobraževanja.

Vedno so bili in bodo generacijski nesporazumi; deloma zato, ker se ljudje skozi čas, prostor in dogodke spreminjajo, postanejo bolj togi, počasneje reagiramo, vmes trikat premislimo, ali se sploh splača odzvati, na koncu pa obstanemo ob strani. Mladost je norost, čez jarek skače tam, kjer je most, pravimo. Res je, mladi so zagnani, hitro reagirajo in se odločajo za nove, drugačne rešitve.

Statistično gledano je teh reakcij mnogo, med njimi je tudi nekaj takih, ki prinesejo izboljšave. To pomeni, da mladini ne smemo preveč rezati peruti in jo moramo usposabljati s temeljito temeljno količino znanja.

Ker nisem poklicni izobraževalec, ne morem dati ocene, kako izobraževalci doživljajo pogoste spremembe sisteme izobraževanja, pa nove knjige, vedno nove predpisane načine podajanja snovi, nove šolske programe, raznovrstna krajsanja, širjenja in zamenjave programov. Lahko pa izhajam iz sebe — matere šolajočih se otrok. Najbolj jasna, razumljiva in vedno potrjujoča se je resnica, da je temeljna znanost ali znanje le eno. Aksiomi in osnovna znanja izpred tri tisoč let ali danes so isti, le da so nova znanja vedno znova dograjevala oziroma dopolnjevala stara znanja; tako se je širilo obzorje matematiki, fiziki, astronomiji, biologiji, kemiji, itd. Interdisciplinarna uporaba teh temeljnih znanj pa je vodila do dosežkov, katerih priče smo danes, kot je osvajanje vesolja, kibernetika, teleprocesništvo, genetski inženiring, itd.

Vendar ni samo sistem izobraževanja tisti, ki naj bi gnetel človeško testo, tu so tudi drugi dejavniki kot: dom, okolje, družbeno ekonomski sistemi itd. Zakaj so tu izpuščeni starši kot možni soizobraževalci? Verjetno bi bilo preveč enostavno, da pride otrok k materi s knjigo in reče, da tega ne razume; mati pogleda v knjigo in se spomni, kako se je tega sama učila. S tem bi se pomla-



V pogovoru v tej in prejšnji številki so sodelovali Janez Ovsenik (direktor tozda Ten Telekomunikacije), Nataša Mali (vodja računovodskega sektorja v tozdu Ten Telekomunikacije), Tomaž Straki (vodja kadrovske službe v tozdu Ten Energetika), Anica Ozmeč (telefonistka v tozdu Ten Telekomunikacije), Marjan Požar (predsednik IO sindikata v tozdu Ten Energetika), Venčeslav Karner (vzdrževalec centralne kurjave v Ten Energetika), hard Pompe (direktor tozda Ten Energetika), Miran Koprivc (predsednik IO sindikata v tozdu Trata avtomatika), Marta Ržen (snažilka v tozdu Ten Energetika), Živka Lazič (snažilka v tozdu Elektromontaža), Aleksander Šubelj (vodilni monter elektrike v tozdu Elektromontaža), Vera Bernetič (vodja kadrovske službe v tozdu Elektromontaža), Josip Bešvir (specializirani monter elektrike v tozdu Elektromontaža), Marjan Baloh (vodilni TV usmerjevalec v tozdu Ten Telekomunikacije), Rajko Stanič (vrtalec v tozdu Trata avtomatika), Janez Rojic (kadrovske delavce v tozdu Trata avtomatika), Marija Abram (vodja splošno-kadrovske službe v tozdu Elektrokovinar), Vojko Rožac (konstruktor v tozdu Trata avtomatika) in Rajko Dežman (strojni ključavničar v Elektrokovinarju).

(Foto: Marija Primc)

dila, spomnila svojih lepih šolskih dni. Kako izgleda to danes? Najprej moraš preštudirati kar velik kompleks snovi, si jo prevesti na pojme, katere smo mi osvojili, potem šele razložiš otroku; in na naslednjem roditeljskem sestanku si poučen, da je ta postopek sicer pravilen, toda oni učijo samo po drugem postopku. Kot da lahko prideš na cilj samo po eni in to uradni poti.

Nekega dne sem pri pospravljanju našla knjige iz svojih gimnazijskih dni, pa sem jih pokazala svojemu usmerjenemu srednješolcu. Z velikim zanimanjem jih je prelistal in ves začuden vzkliznil: »A to vse ste se učili!?« Težko je oceniti, kaj je boljše, kar je v meni veliko nostalgije. Morda smo se veliko učili, nekaj je prav gotovo ostalo v nas. Sicer je tudi res, da smo se učili za izpite, toda če se danes srečam z določenim problemom, vem, kje moram poiskati, da si osvežim spomin, kje je shranjena banka podatkov o določenih snovi — to so naše stare zaničevane knjige. No, nič nimam proti, če vse to spravijo v sodobnejše banke podatkov, le da samih sistemov in postopkov učenja iz leta v leto ne spreminjajo, le dograjujejo naj jih, po možnosti okrajšajo, toda temelje naj pustijo take kot so!

Kaj si želim? Prav gotovo ne takega osnovnošolskega sistema, ki uvaja učenje na pamet po vnaprej znanih vprašanjih in odgovorih, kjer je sam sistem ocenjevanja tempiran tako, da ni naravne selekcije; zato pa je potem v srednji šoli toliko večji šok. Nisem za usmerjeno izobraževanje; ali se je človek sposoben pri 14 letih odločiti za poklic za celo življenje, ko pa vemo, da šele puberteta preoblikuje otroke v odraslega, pa še potem je včasih težko. Sem za selek-

tivno temeljito izobraževanje, ki bo bilo odprto vsakomur, ki je do tega vztrajen, da se prebije skozi cel program temeljnih znanj. Na žalost smo majhna dežela, zato smo toliko bolj odvisni od sobnih energičnih mladih ljudi, ki bi morala ustvariti šola s pomočjo staršev in družbe. Sistem bi moral še strožji in zahtevnejši od obstoječega, kajti tej generaciji so na vseh pomagal, o katerih mi še spominim; kalkulatorji, računalniki, binetni pouk, itd. Koliko časa so porabili za zapisovanje predavateljevih prepisov zapisov — urejevali zvezkov, kilometerska izračunavanja, itd! Tako je današnji mladi prihranjenega dosti časa in siližnosti dela.

Ta čas bi lahko porabili za oblikovanje mladih ljudi z raznimi interesnimi dejavnostmi, za katere vemo, da je vedno manj denarja. Šport in kultura sta kakor izumrli vendar se v množici oblikuje človek kot del celote. K telovadbi za mlade ni v mladince hodijo samo bledeni, včasih je bilo obratno. Ali se mladi krivijo, ali je duh množičnega izumiranja? Kje je tu šola? Vem, da tudi izobraževalci samo ljudje, ki tu zadaj tudi slabo denarno stimulirajo za njihovo delo. Pa skoraj verjamem, da ni več nikogar, ki bi veseljem delal z mladimi. Morda bi morda rajši delal z mladimi kot sedel po kakšnih sestankih.

Morda je sedaj prišel čas za geslo: »Ljudje združimo se, premaknimo čas in navade!« V človeku mora biti optimizem že zato, da lažje prebije težave in za take čase se je končno izrekel: »Ni vse tako črno, kot izgleda.« In je še bolj črno, kot izgleda. Hudo je le to, da so poskusni naši otroci.

VLASTA KODEL

Cene letovanja za leto 1985

Razpored izmen

predsezona	glavna sezona	posezona
10. 6. do 2. 7.	2. 7. do 12. 7. 12. 7. do 22. 7. 22. 7. do 1. 8. 1. 8. do 11. 8. 11. 8. do 21. 8. 1. 11. 1985 do 31. 3. 1986	21. 8. do 31. 8. 31. 8. do 10. 9.

Vojsko

FIESA, VELI LOŠINJ, VERUDELA, RAB, CRIKVENICA, PUNAT na otoku KRKU, VOJSKO, POHORJE

1. člani kolektiva in ožji svojci brez lastnega dohodka
2. ožji svojci z lastn. doh.
3. za otroke članov kolektiva od 2 do 10 let

VODICE — POLPENZION

1. člani kolektiva in ožji svojci brez lastnega dohodka
2. ožji svojci z lastnim doh.
3. za otroke članov kolektiva od 2 do 10 let

ANKARAN

1. člani kolektiva in ožji svojci
2. otroci od 2 do 10 let

VELIKA PLANINA

Hišica dnevno
taksa na osebo

PLANSKO EKONOMSKA CENA

Op. V Fiesi in Verudeli je možno letovanje 7, 10 ali 14 dni!
Na Pohorju so 4 ležišča, ki jih ni možno koristiti od 15. 3.—25. 4. ter od 1. 10.—25. 11.

sezona	pred in posezona
850	600
1.000	800
650	500

700
850
550

650
550

650
65

1.600 din

Z DELOVIŠČ V IRAKU

Delovanje komunistov v letu 1984

Člani ZK IMP-jevi delavci v Iraku smo bili v letu 1984 organizirani v dve osnovni organizaciji. Prva je vključevala delavce Projekta 202 D, druga pa člane s projektov Kol 7, 195, 196, Servisne delavnice, Building, Abu Graib, A in B.

Zaradi izredno močne fluktuacije zaposlenih, ki nastaja zaradi nenehno menjajočih se potreb po različnih profilih delavcev, se je število članstva gibalo med 30 do 40 članov. Imeli smo 6 sestankov, na katerih smo obravnavali tekočo problematiko v zvezi z realizacijo plana ter ekonomsko realizacijo.

Člani OO ZK IMP smo zahtevali, da v bodoče na zunanjih tržiščih dobijo pravico izvajanja del delovne organizacije, ki so z rezultati minulega dela dokazale kvaliteto in ažurnost. Poudarili smo, da je zelo pomembna celovitost nastopanja jugoslovanskih podjetij na zunanjih tržiščih, kakor tudi njihova neposredna medsebojna povezanost in pomoč, v nasprotju z neoljalno in večkrat ekonomsko nesprejemljivo konkurenco.

Izvajanje ter rezultati ekonomske stabilizacije v sklopu DE Irak so evidentni, saj smo kljub neprestani tendenci zmanjševanja zaposlenih zaključili dela na določenih projektih v zahtevnem roku. Pri tem je treba poudariti, da je investitor s kvaliteto naših del zadovoljen.

V drugi polovici leta je bila na sestanku OO ZK v ospredju tema predlogi zaključkov 13. seje CK ZKJ. Vehementnost diskusije je bila večkrat mejna, tako da je bilo potrebno usmerjati diskusijo. Mnenja so se križala in v atmosferi izredne aktivnosti, osebne angažiranosti in kreativnosti, so dokončno izkristalizirali predlogi in pri-

pombe na predložene materiale. V diskusiji je prevladovalo mnenje, da mora ZKJ s svojim akcijskim programom in doslednim izvajanjem sklepov in zaključkov potrditi vodilno vlogo v našem družbenem sistemu, ter povrniti omajano zaupanje delavskega razreda. Zahteva se

večja osebna odgovornost pri izvajanju tako ekonomske kakor tudi družbenopolitične stabilizacije. Ostro je treba obsoditi vse pojave tehnokratizacije družbe.

Decembra smo ob pregledu dela OO ZK samokritično ugotovili, da smo zaradi globalnih družbenopolitičnih problemov, kakor tudi ekonomskih problemov, delno zanemarili družbenopolitično delo z bazo. Preslaba povezanost z OO v domovini ter več-

krat slaba informatika o dogajanju v domačih tozidih je ohromila aktivnost na tej relaciji. Zato smo v planu dela OO za leto 1985 postavili v ospredje družbenopolitično delo v smislu osveščanja in krepljenja družbene zavesti vseh zaposlenih v delovni enoti, z boljšo informatiko, skupinskim delom ter neposrednim osebnim vplivom članov ZK na ostale sodelavce.

JOŽE SMOĐEJ

Mnogo manj bolniških kot doma

V delovni enoti IMP Irak imamo stalno zdravstveno službo s centralno ambulanto na Abu Graibu, ki je trenutno številčno najmočnejše naselje IMP-jevih delavcev. Ambulanta je razmeroma dobro opremljena, tako da poleg tipičnega zdravstvenega dela splošne ambulate, lahko opravljamo tudi malo kirurgijo. Do nedavnega sta bila v ambulanti zaposlena zdravnik in srednja medicinska sestra, od februarja 1985 pa je mesto srednje medicinske sestre ukinjeno, kar je posledica zmanjšane števila zaposlenih v Iraku in predstavlja stabilizacijski ukrep.

Delo zdravstvene službe obsega sanitarno higiensko kontrolo, to je, kontrolo nad družbeno prehrano, higieno v naselju (bivalni prostori, delovni prostori, zaščita na delu, pogoji dela, osebna higiena). Precej pozornosti posvečamo tudi preventivi, ki se sestoji predvsem iz rednih cepljenj proti določenim nalezljivim boleznim, kar je predpisano po mednarodnih pravilih službe, ter predavanj o prvi pomoči ter samozaščiti.

Kurativa — neposredno zdravljenje se vrši v ambulanti, delno na projektih, kot rutinski pregledi, ter urgentni pozivi v obliki hišnih obiskov. Ambulanta pokriva projekte 195, 196, Servisne delavnice, 201, Abu Graib, Building, določena predstavnštva in fizične osebe — kooperante, po potrebi KOL-, ter od 28. 2. 1985 202 D/3, kjer

opravljam dvakrat tedensko redno ambulantno. Za nemoteno nudenje potrebne zdravstvene pomoči uporabljamo po potrebi tudi nekatere usluge lokalnih zdravstvenih ustanov (to je rentgensko slikanje, večje laboratorijske preiskave, hospitalizacija za večje kirurške posege). V sklopu ambulate imamo stacionar v obsegu 9 postelj, kar zadoštuje za primer konzervativnega hospitalnega zdravljenja, ter nege po odpustu iz lokalne bolnišnice v primeru kirurških intervencij.

Bolniki so tipične, kakor jih poznamo iz splošnih ambulant vključno z lažjimi in težjimi poškodbami na delu, športnimi poškodbami ter prometnimi nesrečami, ki so večkrat tudi zelo težke. Glede na specifične pogoje dela in življenja je zdravstvena pomoč za nujne primere

24-urna. Zanimivo je, da nismo zasledili težjih infektov prebavil, kar govori, da lokalni higienski diletanski pogoji niso slabi. Voda je v večjih mestih pod stalno kontrolo, klorirana z avtomatskimi klorinatorji, tako da so vse kontrole vode pokazale primerno količino klora, ter dopustno količino organskih in anorganskih primesi.

V sklopu zdravstvene službe je tudi organizacija ter spremstvo poškodovanih oseb v primeru nujnega transporta v domovino. To je utečen proces, ki je zopet povezan s sodelovanjem lokalne transportne službe na letališču.

Ob koncu bi želel poudariti, da je zelo pomemben dober odnos zdravstvenega osebja z osebjem v lokalnih zdravstvenih ustanovah, saj se na ta način večkrat premesti nastale probleme.

In še kot zanimivost! Bolniški izostanki v Delovni enoti v Iraku dosegajo povprečno 1,8 odstotka mesečno, kar je povsem neprimerljivo z razmerami v domovini, kjer bolniški izostanki večkrat presegajo celo (— odstotkov).

dr. JOŽE SMOĐEJ

5. seja sveta Počitniške skupnosti IMP

Neuresničen načrt združevanja

Svet počitniške skupnosti se je sestel na prvi seji 26. marca, kjer so delegati imenovali predsednika sveta in namestnika. Seznanili so se z lanskeletnim poslovanjem in potrdili poročilo o njem, pretrgli so plan počitniške skupnosti za leto ter ga potrdili. Obravnavali in sprejeli so pogoje poslovanja počitniške skupnosti za leto ter določili predlog cen za letošnjo sezono.

Počitniška skupnost je lani pozitivno poslovala. Delegat Dušan Meštnšek je ob poročilu pripomnil, da zaslužio pohvalo vsi, ki so tako uspešno vodili lanskeletno dopustniško politiko.

Za letos počitniška skupnost planira za 48 odstotkov večje stroške, kot jih je predvidela za lansko leto in naj bi tako znašala njihova višina 37 milijonov dinarjev.

Visoka postavka v planu je amortizacija, precejšnji so tudi stroški za porabljeni material za prehrano, za tuje storitve, oz. osebne dohodke. Tako pripravljeni plan so delegati sveta potrdili.

In kje bomo letos lahko letovali? Počitniška skupnost je za leto najela na novo v Crikvenici 50 postelj v zasebnem gostišču, kjer se bodo delavci, ki bodo tam preživeli dopust, tudi hranili. Od tam jih bo ločilo do plaže približno 5 minut.

V Vodicaх je počitniška skupnost najela za letos zasebne sobe tako kot doslej.

Na Pohorju v počitniškem domu Jelka smo dobili eno štiriposteljno sobo, ki jo bomo lahko koristili vse leto, razen v času od 15. marca do 25. aprila ter od 1. oktobra do 25. novembra.

V Fiesi in Verudeli bomo lahko letovali po 7, 10 ali 14 dni, v drugih domovih pa po 10 dni.

Počitniški dom na Vojskem in obe koči na Veliki planini bo mogoče koristiti vse leto. Počitniška domova v Velem Lošnju in v Fiesi bosta odprla vrata dopustnikom 22. junija, medtem ko nam bodo druge počitniške zmogljivosti na razpolago od 1. julija.

Predsezona za koriščenje počitniških zmogljivosti bo trajala letos do 2. julija, od tedaj dalje pa do 21. avgusta bo čas sezone, posezona pa se bo začela 21. avgusta in zaključila 10. septembra. Na Vojskem pa bo sezona trajala od 1. novembra do 31. marca prihodnje leto.

V najetih počitniških kapacitetah bomo torej letos lahko letovali v Ve-

rudeli, Vodicaх, na Rabu, v Punatu, v Istri, Crikvenici, v IMP-jevih domovih pa v Fiesi, Velem Lošnju, Vojskem.

Plansko ekonomska cena je letos 1.600 dinarjev in je za 62 odstotkov višja kot lani. V to ceno ni vračunana turistična taksa. Do regresirane cene letovanj so upravičeni delavci in upokoјenci IMP-ja ter njihovi vzdrževani družinski člani. Ti pa so: nezaposleni zakonci, nepreskrbljeni starši, otroci ali posvojenci. Izjema je zaposleni zakonci, za katerega je določena delno regresirana cena.

V tozidih se bodo odločili, kolikšen odstotek planske ekonomske cene bodo delavci plačali za dopuste.

Pod točko razno pa je bilo govora o združevanju sredstev za investicijsko vzdrževanje za lansko leto. Tone Štrus, vodja kadrovske službe delovne skupnosti sozda je povedal, da je bilo lani od planiranih 2 milijona dinarjev združenih samo 588.000 dinarjev, kar je bilo porabljeno za vzdrževalna dela na Veliki planini. Zaradi nezdrževanja večine tozidov niso bila opravljena dela v počitniškem domu v Velem Lošnju. Zato so na svetu počitniške skupnosti sklenili, naj bi tistim tozdom, ki teh sredstev še niso združili, poslali dopis, naj ta sredstva združijo.

MARIJA PRIMC

Pogled na branje

V črkah ni vsa resnica.
Če veliko bereš, to ni
dokaz obilice znanja.

Brati pomeni pobirati
misli drugega.

Branje odkriva druge, za-
kriva pa lastno sposobnost.

V branju je resnica in —
laž.

Kdor piše, ni genij, kdor
bere, še manj.

V branju je razvedrilo,
med delom pa izguba.

Brati umno je bogastvo,
brati površno nič ne koristi.

Kdor veliko bere, dosti ve,
toda za koga?

Načitan človek ima svoje
mesto v družbi.

FRAN VODNIK

Solidarnost v Skipu

Sodelavci so pomagali Branku Sobočanu

V ponedeljek 4. marca letos je Branetu Sobočanu iz Skipa gorelo stanovanje v Kamniku. Do požara je prišlo, ker se je prevrnila električna peč na preprogo. Med tem časom je bil Branko že v službi, žena pa, ki je bila zaradi bolezni otrok doma, je z otrokoma spala v sosednji sobi. Na srečo se ni nihče od njih poškodoval. Popolnoma pa je ogenj uničil stanovanje in vso opremo. Škoda je bila ocenjena na 2.500.000 dinarjev.

Ko so v Skipu zvedeli za ta dogodek, so že prvo soboto po požaru — to je 9. marca organizirali proizvodno delo v tozdu. Ves neto osebni dohodek delavcev od te sobote so namenili za pomoč Sobočanu.

Poleg proizvodnje so solidarnostno delali tudi delavci iz skupnih služb DO IKO, ki delajo na območju Skipa. Za udarniško soboto so prislužili 300.000 dinarjev. Od tega je Skip takoj izplačal Sobočanu 200.000 dinarjev. Ostalo pa mu bodo izplačali po obračunu udarniške sobote. Ker je bil v istem tednu praznik žena, so tudi žene primaknile 25.000 dinarjev iz sklada skupne porabe na ta način, da so se odpovedale kosilu za dan žena.

Sobočan bo nekaj denarja za škodo dobil tudi od Zavarovalnice Triglav, ker so bili solidarnostno stanovanje in premičnine v njem zavarovani. Kljub vsem omenjenim pomočem pa mu bo požar precej zavrl gradnjo stanovanjske hiše, v katero že nekaj časa vlaga denar.

MARIJA PRIMC

Brane Sobočan je poslal za objavo v Glasilu naslednjo zahvalo:

Zahvaljujem se vsem sodelavcem Skipa in delavcem delovne skupnosti Ikoja, ki delajo na lokaciji tozda Skip, za materialno pomoč ob požaru v stanovanju. Prav tako se zahvaljujem tudi tistim delavcem, ki so v ta namen delali na solidarnostno delovno soboto, pa tudi sodelavkam, ki so se odpovedale praznovanju dneva žena in z denarjem, namenjenim za to praznovanje, pomagale odpraviti škodo — nastalo ob požaru.

Brane Sobočan
z družino

Praznovanje dneva žena

Osnovna organizacija sindikata v Panonijinem tozdu Kmetijska mehanizacija je ob dnevu žena organizirala proslavo v prostorih gasilskega doma. Pozdravni nagovor je imel predsednik Panonijinega sindikata Ladi-slav Abraham. V kulturnem programu so nastopili učenci OŠ Karel Destovnik-Kajuh iz Mur-ske Sobote.

frku



Šahovski turnir na Trati

Povabilu mladinske organizacije Trata — Črpalke na šahovski turnir med temeljnimi organizacijami in delovno skupnostjo DO Iko se je odzvalo devetnajst šahistov iz tozdom Trata-Črpalke, Trata-Avtomatika, Itak in delovne skupnosti. Mladinci iz tozdom Skip in Ipko so bili o turnirju obveščeni, vendar so sodelovanje zaradi obveznosti odpovedali. Zaradi obveznosti so manjkali tudi nekateri drugi ljubitelji šaha.

Turnir je trajal tri dni od 20. do 22. 2. 1985 v jedilnici tozda Itak. Vodil ga je Vlado Markič iz delovne skupnosti. Igral je vsak igralec z vsakim. Že po prvih partijah je s svojimi igrami pokazal prednost Tone Pelko iz Avtomatike in je na koncu tudi zmagal.

Po treh dneh šahiranja so se vsi udeleženci že kar oddahnili in ob podelitvi diplom izrazili zadovoljstvo z organizacijo in potekom tekmovanja.

Rezultati: Tone Pelko 93,3 % (Avtomatika), Milorad Brković 80 % (Varnost), Vlado Markič 76,6 % (DS) Miro Volk 76,6 % (Itak), Alojz Ferkolj 76,6 % (Itak), Miran Koprivc 70 % (Avtomatika), Sašo Besedič 60 % (DS), Tone Črnugelj 53,3 % (Črpalke), Ivan Brancelj 50 % (Itak), Jasim Ključanin 46,6 % (Itak), Dušan Mali 36,6 % (Črpalke), Stipe Komadina 33 % (Avtomatika), Lojze Slak 26,6 % (Itak), Mate Antolovič 10 % (Itak) Milenca Urankar 6,7 % (Avtomatika) in Mile Čolnik 3,3 % (Itak).

DUŠAN MALI

SOZD IMP, o. sol. o.
Industrijska montažna podjetja
61000 Ljubljana, Titova 37
POČITNIŠKA SKUPNOST

ROK ZA PRIJAVO 30. 4. 1985

Prijava za letovanje v Počitniškem domu

Podpisani, zaposlen v DS oz.

TOZD

od leta, stanujoč v
se prijavljam za letovanje v počitniškem domu:

1. v času od do

2. v času od do

3. v času od do

Razen mene bodo letovali člani moje družine:

PRIIMEK IN IME	Leto roj. za otroke	Sorodstveno razmerje	Zaposlen v IMP DA — NE
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

Če glede na razpoložljive kapacitete v navedenem času ne bo mogoče rezervirati prostora, sem pripravljen po vašem obvestilu spremeniti čas letovanja. S to prijavo še obvezujem, da bom dopust v domu koristil v navedenem času, oziroma ga bom v primeru objektivnih zadržkov odpovedal **vsaj 14 dni** pred predvidenim časom koriščenja, v nasprotnem primeru pa se obvezujem počitniški skupnosti poravnati vso škodo, ki bi nastala zaradi moje nepravčasne odpovedi. Prav tako se obvezujem, da bom obveznosti poravnal ob prvem naslednjem izplačilu OD, oziroma se mi te lahko **odtegnejo od osebnih dohodkov**.

V dne 1985

(lastnoročni podpis)

Izpolnjene prijavnice bodo sprejemale kadrovske službe od 15. 4. 1985 do 30. 4. 1985. Prijav po telefonu in tudi pomanjkljivo izpolnjenih pisnih prijav strokovna služba počitniške skupnosti ne bo upoštevala.

SOZD IMP o. sol. o.
Industrijska montažna podjetja
61000 LJUBLJANA, Titova 37
POČITNIŠKA SKUPNOST

Tov.

DS oz. TOZD

Potrjujem prejem vaše prijave za letovanje v počitniškem domu. Glede na vaše želje in razpoložljive kapacitete smo vašo prijavo upoštevali za čas

od do 1985

v počitniškem domu

Prosimo, da gornjo razporeditev upoštevate. Za primer, da se z njo ne strinjate, pa vas prosimo, da se oglasite v kadrovske službi vaše DO oz. TOZD. Najmanj 7 dni pred odhodom na dopust dvignite napotnico v kadrovske službi vaše DO oz. TOZD.

V Ljubljani, 1985

za počitniško skupnost

IZVLEČEK IZ PRAVILNIKA O POČITNIŠKI SKUPNOSTI SOZD IMP

Člen 34 — Storitve počitniških domov imajo pravico uživati:

1. člani delovnega kolektiva
 2. družinski člani pod 1. in osebe, ki jih te vzdržujejo
 3. upokoјenci IMP
- za člane družine se šteje: žena, mož, otroci, starši in posvojenci

Člen 35 — Doba koriščenja počitniškega doma traja za vsakega koristnika in njegove družinske člane 10 dni v koledarskem letu

Člen 36 — Prednost pri letovanju v počitniških domovih imajo vsi člani kolektiva s šoloobveznimi otroki, dalje člani kolektiva, ki v preteklih letih niso letovali v počitniških domovih IMP in končno tuji gostje, če so kapacitete proste, vendar plačajo polno ekonomsko-planišeno ceno 1.600 din.

S POTI PO HRIBIH

20. aprila Tošč in Grmada

V soboto, 20. aprila 1985 bo PD IMP organiziralo pohod iz doline Hrastnice na Tošč in Grmada.

Zbrali se bomo ob 6. uri pod uro pred železniško postajo in se z rednim avtobusom odpeljali do Škofje Loke.

Vse, ki si želijo pomladanske osvežitve na 1021m visokem Tošču in 898m visoki Grmadi, vabimo k udeležbi;

Udeležite se pohoda po poteh partizanske Ljubljane!

V soboto 11. maja 1985, bo pohod po poteh partizanske Ljubljane. Za ta pohod PD IMP Ljubljana, ni pripravilo posebnih skupin za tekmovanje. Pohoda pa se lahko udeleži tudi posameznik. Zaželeno je, da bi bila udeležba čim večja.

Tradicionalni pohod na Blegoš

V nedeljo, 12. maja 1985, bo PD IMP organiziralo tradicionalni pohod na Blegoš.

Prijave sprejema tov. Robert Kastelic TOZD Trata avtomatika Jožeta Jame 12, Ljubljana, daje pa tudi vsa ostala pojasnila.

Pripeli smo si značke

Planinci PD IMP Ljubljana smo 16. marca 1985. končali Pot spominov NOB občine Hrastnik. Prehodili smo še zadnji del poti iz Hrastnika preko Krnic, Kolka, Gor v Dol pri Hrastniku, kjer je bil zaključek. Tako se je zaključila pot, ki spominja na težke dni naše revolucije, na herojska dejanja ljudi, ki so imeli samo en cilj, izbojevati svobodo. Nepozabne so vasi na obronkih Kala, Mrzlice, Gor, ki so kot trajni spomenik na dni našega boja za svobodo. Tudi ljudje v teh vasicah so prijazni, pripravljeni na pogovor in pomoč, če je potrebna, zato ni pohodnika, ki bi lahko imel slabe vtise s te poti.

Zadovoljni, da smo odtisnili zadnjo od petnajstih žigov in da si bomo lahko pripeli posebno značko, ki potrjuje, da smo Pot spominov NOB občine Hrastnik resnično opravili, smo ta naš zaključek malo proslavili. Utrujene noge so nam postale lahke in mladostne, saj smo iz Dola pri Hrastniku odšli na hrastniško železniško postajo peš. Nikomur se ni tožilo po avtobusu, le njegov voznik je prav počasi peljal mimo nas, v prepričanju da bo imel zaslužek.

Pot spominov NOB občine Hrastnik je končana. Čeprav je planinski koledar za leto 1985 zapolnjen do konca leta, je treba razmišljati že za leto 1986. Ker so poti po Zasavju zelo primerne za jesenske, zimske in spomladanske pohode, bi bilo želeto, da se že sedaj odloči, katero transverzalnno pot bi začeli. Najdaljša je Zasavska planinska pot, ki pelje iz Kumrova na Kum. Nato je Badju-rova krožna pot, ki vodi od železniške postaje Renke proti Dolenjski; se v Lazah vrača v Zasavje in se konča v Roviškem vrhu, od koder je najkrajša pot na železniško postajo Sava ali Renke. Pot je dolga približno 95 km in se lahko opravi v kakih 27 urah. Lahko pa tudi ponovimo Pot spominov NOB občine Hrastnik ali Domžalsko pot, ki prav tako spominja na našo revolucijo.

Torej izbire je na pretek, zato prosimo vse planince, sodelujte pri izbiri planinskih poti! Te poti niso samo po Zasavju, tudi na Dolenjskem, Notranjskem in Gorenjskem so poti, ki so prav tako primerne za vsak letni čas, so pa malo bolj odmaknjene. Upam, da se bomo lahko odločili.

Na Snežnik kljub snegu in burji

Že enajsti tradicionalni pohod na Snežnik je bil 9. in 10. marca 1985. Planinci PD IMP Ljubljana smo se pohod na najvišji vrh v visoki Snežniški planoti, podali v soboto 9. marca 1985.

V Ljubljani nas je zjutraj pozdravil močan dež in nam vzel upe, da nam bo vreme naklonjeno. Avtobus, ki ga je organiziral Meddruštveni odbor ljubljanskih planinskih društev za prevoz do Sviščakov, se je napolnil. Z njim smo se odpeljali tudi planinci PD IMP Ljubljana, ne glede na vreme. Res so bili obrazi malo bolj kisli kot sicer, toda korajža velja. Že proti Postojni nas je sprejelo sneženje, sato smo vedeli, da pot ne bo lahka. Tudi na Sviščakah, kjer smo izstopili je snežilo, tu pa se je snegu pridružila še burja. Morale in volje pa je bilo z vrhano mero, zato smo se zavili v bunde, kape, šale kot dedek Mrz počasi začeli vzpenjati na 1976 metrov visoki Snežnik. Domačini pravijo Snežniku tudi »Kraški sveder v nebo« ker stoji popolnoma osamljen sredi Kraškega sveta, polnega kotanj in vrtač med kopastimi hribi, ki so pokriti z mogočnimi gozdovi.

Snežniško pogorje je oddaljeno le nekaj manj kot 30 km od morja. Tu se srečujeta morsko in celinsko podnebje, zato je v poletnih mesecih dosti dežja, pozimi pa snega. V poletnih mesecih pa vendar le s težavo najdemo studenček. Voda sproti uhaja v kraški svet in pod zemljo odteka v reke.

Zaradi ugodnih klimatskih pogojev so tu mogočni snežniški gozdovi, ki so med NOB dajali dokaj varno zavetje partizanom. Toda zaradi oddaljenosti od naselij, je bilo v teh krajih težko prehranjevati partizanske enote, ki so zaradi strateških točk morale ostati na tem področju in sprejemati težke borbe z okupatorjem, ki je hotel imeti poti varne, da bi nemoteno gospodaril na naši zemlji. Prav te borbe proti okupatorju, zlasti zadnje, ki so bile posebno krave, konec aprila 1945, dajejo pečat tradicionalnemu pohodu na Snežnik, da se ga udeležujemo tako množično.

V razmišljanju na te borbe, obdani s snežnim metežem in burjo smo prišli v koč, ivnati in premraženi. Ker je bilo pohodnikov kar preveč za majhno koč, smo kar na hitro izme-

njali kontrolne kartoine, popili čaj in nekaj kačje sline, da se ne prehladiš, in že nas je ponovno zajela burja s snegom, ko smo se podali nazaj.

Vzpon so člani GRS dobro zavarovali. Na najbolj nevarnih mestih so bile napete vrvi za prijemanje, da ne bi burja koga odnesla s strmine. Ko smo ponovno prišli v okrilje gozdov, se je srditost burje in snega nekoliko poglobila. Najbolj varni pred snegom in burjo pa smo bili v planinskem domu na Sviščakah, kjer smo se do dobrega oddahnili.

Čas odhoda iz Sviščakov (ob 16. uri) je kaj hitro prišel. Avtobusi so odpeljali po vijugasti in zasneženi cesti in nas varno pripeljali v dolino.

Enajst članov PD IMP Ljubljana, pohodnikov na Snežnik, ki nas je vodil Robert Kastelic, smo bili zadovoljni nad vzponom. V dolini skoraj ni mogoče verjeti, kakšne so zimske razmere na skoraj 1800m visokem Snežniku, zato je to najboljše poizkusiti.

Prihodnje leto vabljeni še ostali!

Jeseni nov sejem rabljene opreme

Kot smo v Glasniku napovedali, je bil 20. marca v menzi na Vojkovi sejem rabljene planinske opreme. Kot smo zvedeli, je 50 odstotkov ponujene opreme zamenjalo lastnike, kar se sliši dobro, vendar samo, če ne vemo drugega dejstva, da sta bila ponujena le dva para čevljev. Potencialnih kupcev oziroma radovednežev je bilo nekaj več. Upravi odbor planinskega društva kljub temu misli, da je zamisel o takšnem sejmu dobra, zato ga bo Društvo jeseni ponovilo in razširilo tudi na smučarsko opremo.

L. J.

Vabljeni na srečanje bežigraskih pevcev!

V torek in sredo, 23. in 24. aprila bosta v Festivalni dvorani koncerta pevskih zborov, ki delujejo v bežigraski občini. Na tej reviji bosta nastopila tudi oba IMP-jeva pevška zbora. Vabljeni!

Počastili spomin padlih na Poreznu

Vsi zimski pohodi, ki zahtevajo dobro pripravljenost in zimsko opremo, so za nami.

Poleg pohoda na Stol (2236 m) in Snežnika (1796 m) smo se planinci PD IMP Ljubljana udeležili tudi pohoda na Porezen (1622 m). Čeprav je bil pohod organiziran, smo se na Porezen podali iz več smeri, tako kot je najbolj ustrezalo pohodnikom, da so lažje premagali vzpon. Nekaj jih je prišlo po poti Gorenjskega vojaškega področja iz Davče, drugi po poti 31. divizije iz Cerknega, nato iz Podbrda in s Petrovega Brda, da počastijo spomin na herojsko borbo.

Porezen je najvišji vrh Cerkljanskega in Loškega pogorja. Dostopen je iz vseh smeri zato je bil past borbem Kosovelove brigade, Inžinirskemu bataljonu 31. divizije in še drugim partizanskim enotam, ki so se 24. marca 1945 nahajale na njem. Pod okriljem megle je sovražniku uspelo zavzeti vrh in se tako z veliko premočjo znesti nad premraženimi, lačnimi in utrujenimi borci. Veličasten je spomenik, pri katerem je vsako leto svečanost v spomin na žrtve. Slovestnost obsega govor, ki obudi spomin na te dogodke, kulturni program iz izstrelitev slave.

Letos, ko praznujemo 40-letnico bitke na Poreznu, je bilo še posebej slovesno. Spominskega pohoda so se udeležili mnogi nekdanji borci, Vik-

tor Avbelj, Miha Potočnik, Vengust in drugi. Tudi 12 planincev PD IMP Ljubljana se je udeležilo spominske svečanosti in s tem postilo spomin na 145 padlih borcih za svobodo. Pri koči smo uredili še potrebno in tudi vroč čaj se je do kar se je posebno prilagelo.

Tradicionalni pohod je bil letošnji deseti, vendar ni še nihče IMP-jeve planincev prejel plakete, ki jo podeljujejo za desetkratno udeležbo na vse kaže, bodo naši planinci, ki so plakete prejeli že naslednje leto, prav je bilo letos na Poreznu. IMP-jevih planincev, bi glede na to, vilo članov PD IMP, moralo biti večje. Že za dvakratno udeležbo na dobi lepa bronasta značka, za tretkratno se dobi srebrna in za petkratno udeležbo se dobi zlata značka. Vse skupaj pa nam daje celoto nam je lahko v ponos. Splača se truditi!

Na letošnjem pohodu na Porezen pa smo v svoji sredi pogrešali Ravno toliko se mu je nekaj izšlo na nogi, da ni mogel z nami. Pohod je poznana, zato nam ni toliko manj kal zaradi vodenja, pač pa smo grešali njegovo dobro voljo.

Vsi pohodniki mu želimo zdravljenja in čimprejšnjo vrnitev na pohod.

ZDRAVKO NASTR

