



GLASILO DELAVCEV PODJETIJ IMP

GLASNIK

JULIJ, AVGUST 1991, ŠTEVILKA 7,8, LETO XXV

IMP Glasnik so ustanovila podjetja v sestavljeni obliki IMP r.o. IMP Glasnik izdaja Prelest, d.o.o. v nakladi 3000 izvodov. Uredništvo: Ljubljana, Likovarjeva 6, telefon (061) 314-562. Glavni in odgovorni urednik je Janez Votek. Člani časopisnega sveta so: Bojan Germovšek, Mojca Ipavec, Dragica Janežič, Dušan Jovanovič, Nevenka Kavkler, Lidija Kokotec, Biserka Lazar, Marija Leskovar, Anton Maček, Lidija Močilnikar, Iztok

Munih (predsednik), Marija Servatzy, Štefan Šeruga, Ladislav Abraham, Primož Zupančič, Marjan Žnidaršič, Silva Škoda. Tisk: Papirna galanterija s tiskom, A. Jovanovič, LITIJA. Nenaročenih rokopisov in fotografij ne vračamo. Po mnenju sekretariata za informacije IS SRS št. 421-7 z dne 16.9.1974 je IMP Glasnik oproščen temeljnega davka od prometa proizvodov.

IMP Telekom

**edini predstavnik iz Slovenije
na razstavi TV naprav in
opreme v švicarskem
Montreuxu**

V Švici v turističnem mestu Montreux na obali Ženevskega jezera je bil v mesecu juniju letos že sedemnajstič organiziran največji simpozij in razstava tehničnih dosežkov s področja televizije v svetu. Tu na tem simpoziju so bili predstavljeni novi dosežki in dogovarjale nove usmeritve v razvoju TV.

Na tem letos na novo zgrajenem razstavnem prostoru so se predstavile številne znane firme iz vsega sveta, ki na tem področju kaj pomenijo.

Predstavljena je bila oprema iz področja studijske, oddajniške in prenosne TV tehnike.

Iz Slovenije se je te mednarodne razstave že drugič udeležilo podjetje IMP-TELEKOM iz Ljubljane, s svojim proizvodnim programom telekomunikacij, proizvodnjo TV oddajnikov, TV pretvornikov, TV antenskih sistemov in KRS sistemov.

Na razstavnem prostoru smo se predstavili z TV oddajnikom nove generacije moči 5 kW za UHF področje in z TV pretvorniško osnovno stopnjo nove izvedbe v modularni tehniki za UHF področje.

Zanimanje za te naprave v svetu obstaja. To je dokazoval

val tudi kontinuiran obisk strokovnjakov poslovnih partnerjev, potencialnih kupcev in tudi predstavnikov konkurenčnih firm.

Vodeni so bili konkretni razgovori o nadaljnjem poslovnem tehničnem sodelovanju in trženju na že dosedaj prisotnih in novih tržiščih.

Obiski predstavnikov TV hiš iz Slovenije in Jugoslavije je istočasno pomenil domači otok v širokem tehničnem svetu koncentrirane TV tehnike.

Zaključki glede na učinke dajejo spodbudo za nadaljne aktivnosti v tej smeri, saj je ta simpozij pravo mesto in okno v svet za vse, ki na področju televizije iščejo znanje, poslovnih kontaktov in stikov z Evropo in svetom.

IMP TELEKOM
Direktor prod. sektorja
Emil Verbič, dipl.ing.



Razstavni prostor Telekoma na sejmu v Montreuxu v Švici

IMP Inženiring d.d.

Že konec junija bi moralo priti do ustanovne skupščine nove delniške družbe, ki je nastala v IMP-ju in sicer IMP Inženiringa d.d.. Toda zaradi vojnih razmer je bila le-ta odložena in je sedaj sklicana za 31. avgust. Kot je znano je omenjeno družbo ustanovil IMP r.o. in delavci Inženiringa, ki so tudi delničarji v omenjeni družbi. Po informacijah podanih na skupščini IMP r.o. je le-ta soudeležen z 18.900 dinarji začetnega kapitala v novi družbi.

V tej številki preberite:

**Interna banka postala
finančno podjetje IMP
FIN d.o.o.**

str. 3

**Podjetja IMP zahtevajo
razveljavitev, oziroma
odstopajo od pogodbe o
ustanovitvi IMP r.o. –
preberite:
Ali se bo IMP dokončno
sesul?**

str. 3

**Monterji iz Maribora
imajo dve tretjini zmog-
ljivosti prodanih na tu-
jih konvertibilnih trgih**

str. 2

O kakovosti v Arisu

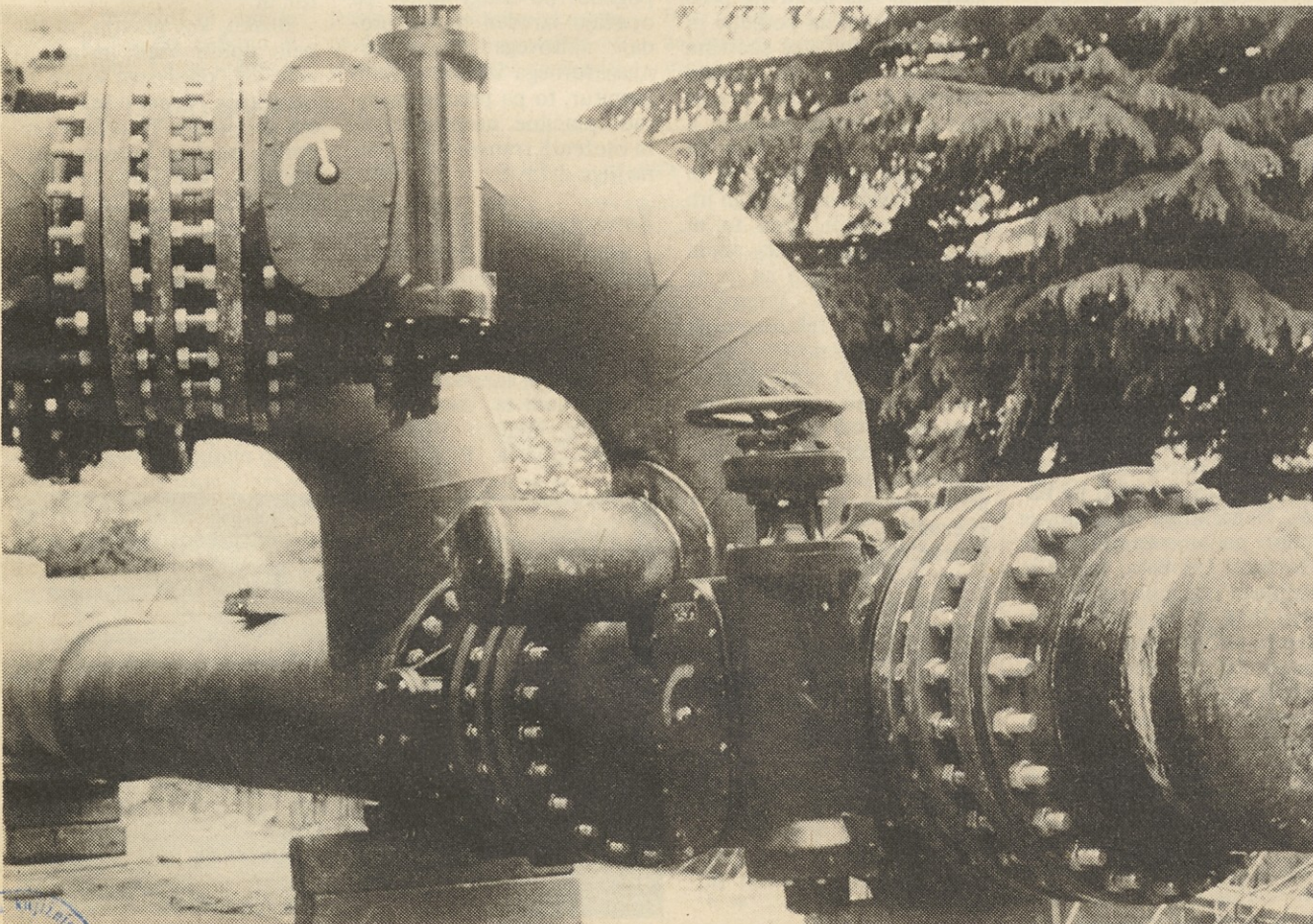
str. 4

**Planinski poti po Pire-
nejih v Španiji**

str. 9

Rižanski vodovod

str. 4



Montažno demontažni kos Promonta montiran na rižanskem vodovodu v Izoli pri novem zbirnem rezervoarju

MONTAŽA MARIBOR

Posli v tujini jih rešujejo

V mariborski Montaži smo imeli kar tri sogovornike, s katerimi smo razpredali o trenutnem položaju tega podjetja. Najprej sem se pogovarjal z direktorjem Borutom Perhacem, zatem pa še s tehničnim direktorjem Borisom Firmom in kadrovskim direktorjem Karlom Malekom. Čeprav so v Montaži dolgo časa kljubovali sedanji krizi, jim ta v tem času kljub vsemu ni prizanesla. Resda so še zmeraj krepko nad »vodo«. To predvsem zaradi tega, ker so se po krizi, ki je nastopila z reorganizacijo IMP-ja, postavili na lastne noge predvsem pri iskanju poslov v tujini.

Dve tretjini poslov v tujini

»Če smo še pred poldrugim letom pričakovali, da se bo položaj na domačem trgu izboljšal in da bo prišlo vsaj do minimalne oživitve investicijskega ciklusa, se je vse obrnilo na glavo. Očitno se je pokazalo, da je vladni program spodletel že jeseni lanskega leta. V letošnjem letu pa je investicijska dejavnost po naši oceni že skoraj na najnižji možni točki, čeprav se bo položaj po zadnjih dogodkih verjetno še poslabšal. Res je, da smo bili v zimskem času dobro zasedeni, predvsem po zaslugi nekaterih večjih objektov na domačem trgu; od tega smo delali na štirih večjih objektih, ki so končani ali pa so v ključni fazi, in sicer Color, Lek v Lendavi, obnova hotelov v Makarski in plinovod,« pravi direktor podjetja Borut Perhac.

Kakšna je trenutna zaposlenost in kje pretežno delate?

»Če bi ostali usmerjeni na domači trg, bi verjetno bili skoraj nezasedeni, saj imamo v tem trenutku od zasedenih montažnih zmogljivosti le dobro tretjino zaposlenih na domačem trgu, preostali dve tretjini pa na tujih trgih. Žal to ne pomeni, da smo polno zaposleni. V tem trenutku ugotavljamo, da imamo približno 30 odstotkov delavcev preveč. Naše montažne in proizvodne zmogljivosti, če se izrazim v delovnih urah, znašajo 35 tisoč ur mesečno. Že v lan-

pa ne. Ob izrednem angažiranju smo le uspeli 12 odstotkov naše realizacije opraviti v tujini.«

Čeprav pretežno delate poslovanje v tujini, opravljate v vzhodnih državah, me kljub vsemu zanima, ali ste sklenili te posle neposredno z vlagatelji iz teh

Boris Firm:

»O gradbiščih na tujem je bilo dovolj povedanega, a k temu naj vseeno dodam pomemben domači projekt, in sicer plinifikacijo Maribora, kjer nam je uspelo pridobiti posel. Sam objekt ni nepomemben, saj sodi v ekološki program za sanacijo zraka v Mariboru. Poleg samega omrežja bomo delali tudi na predelavi kotlovnice. Projekt se financira iz sredstev kredita, ki ga je dobil Maribor za sanacijo ozračja.

Čeprav je proizvodnja v pretežni meri vezana na montažno dejavnost, kljub vsemu večjih zastojem v proizvodnji na račun pomanjkanja dela ni bilo. V prvi polovici leta smo celo presegli plan. Res pa je, da se razmere na trgu odražajo v sami proizvodnji. V teh časih ni več možno proizvodnje normalno planirati na daljši rok, ampak je nujno stalno, skorajda dnevno prilagajanje. To pa se odraža na vse faze, od priprave, nabave materiala ipd. Vse to se odraža tudi pri stroških, ki so večji kot pri normalnem procesu. Poleg že uveljavljene sodelovanja s tujimi partnerji - izdelava klima kanalov, izdelovanje elementov za distribucijo zraka - imamo še pogodbo s HAP-om za dobavo strešnih ventilatorjev. Prizadevamo pa si tudi prodajo naših izdelkov na tuje trge še razširiti.«

držav ali s tujimi vlagatelji v teh državah?

»Pretežni del teh poslov je res v vzhodnih državah, predvsem na Madžarskem in v Sovjetski zvezi. Toda vsi večji posli so vezani na tuje vlagatelje v teh državah. Ko smo v lanskem letu začeli na prvem objektu in ga končali na Madžarskem - Buda center v Budimpešti - so bili vla-

za nas izredno pomembni, predvsem za dolgoročno nastopanje na teh trgih, kajti za osvojitve zahodnih trgov je le potreben določen čas.«

Tretjina ljudi preveč

Dosedaj ste ves čas trdili, da vodstvo mora zagotoviti polno zaposlenost v podjetju. Kot pravite, se vam je tu zalomilo že v lanskem letu, letos oziroma v teh dneh pa že razpravljate o tretjini delavcev kot trajnem višku.

»Sam sem še zmeraj na stališču, da je vodstvo odgovorno za uspešno poslovanje in s tem polno zaposlenost delavcev, vendar ob normal-

žaju primerno. V tem poldrugem letu so se problemi zaposlenosti samo radikalizirali. Pred radikalnimi ukrepi določitve trajnih presežkov so se v Montaži odločili in skrajšali delovni čas za dva dni na mesec. Tako, da sedaj izplačajo 160 delovnih ur na mesec.

In kako so prišli do števila 67 delavcev. Po zadnjih dogodkih pri nas in tudi na osnovi ugotovitev, ki jih je povedal direktor, je vodstvo, po besedah Karla Maleka, pripravilo predlog mikroorganizacije z okvirnim številom odgovornih za izvedbo. O predlogu so razpravljali s predstavniki obeh sindikatov, zatem pa ga je potrdil delavski svet. Na tej osnovi je bil ugotovljen presežek 85-tih delavcev. Hkrati s tem se je pojavila potreba po 18 delavcih, a na ta delovna mesta bodo prerazporedili prej omenjene presežne delavce, tako da je dejanski presežek 67 delavcev. Od tega se jih bo 4 ali pet predčasno upokojilo, ostale pa bodo prijavili na borzi kot trajni presežek. O tem so obvestili tudi ustrezne institucije v Mariboru. Kar se tiče razmerja med režijskimi in proizvodnimi delavci je kot presežek definiranih 70 odstotkov režijskih in 30 odstotkov proizvodnih delavcev.

Navidezno nezadovoljstvo

Povsem gladko kljub visoki zavesti o pripadnosti podjetju in zaupanju vodstvu najbrž ni šlo. Slišal sem, da ste imeli zaradi plač neke vrste izsiljeni sestanek.

»Res je sicer, da je bilo nezadovoljstvo s plačami in da je bila omenjena kratka prekinitev dela. Toda moje načelo je bilo zmeraj, da si je moč deliti toliko, kot ustvarimo. Nerealno in za podjetje pogubno bi bilo nerealno izplačevanje plač. Ob tem se seveda strinjam, da glede na pogoje dela in napore, ki jih zahtevajo razmere na trgu od delavcev, te plače niso dobre. Žal pa so ravno razmere na trgu v zadnjem času pokazale in nas postavile pred kruto dejstvo, da podjetje ni in ne more biti več socialna ustanova. Sedaj se moram povrniti k temu, kar sva se prej pogovarjala, in sicer k presežku delavcev. Sam bi bil najbolj zadovoljen, če bi za te delavce našli delo in jih polno zaposlili, toda to ni možno. Najhuje ob vsem tem je, da vodstvo na to ne more vplivati. Prepričan sem, da smo v teh razmerah kar se zaposlenosti - bolj prodaje naših zmogljivosti tiče, dosegli maksimum. Zato sem tudi delavcem in predstavnikom sindikata podrobno pojasnil položaj in jih opozoril, da imamo dve alternativi, ali ohranimo obstoječe število zaposlenih in se na ta način gremo lažno socialo in se odpovedujemo tretjini plače, ali pa se odločimo za radikalen, resda gledano z vidika posameznika boleč rez in omenjeno število delavcev definiramo kot trajni presežek. Preden smo se za to odločili, smo dosegli soglasje sindikatov v podjetju, tako da je omenjeni dokument delavski svet potrdil,« odgovarja direktor Borut Perhac.

Stalno padanje zaposlenosti

Tu se je v pogovor vključil Karel Malek, ki pravi, da kriza, ki se je pojavila na trgu, ni od lanskega ali predlanskega leta, ampak jo je moč zaznati že nekaj let nazaj. Nenazadnje to dokazuje stalno padanje zaposlenih v Montaži. Od časa, ko se je Montaža odcepila od takratnega IMP-ja, ko je bilo zaposlenih 647 delavcev, jih je danes 511. Število zaposlenih se je zmanjševalo z naravnim odlivom. Toda ni potrebno opozarjati, pravi Karel Malek, da se je že takrat velika večina podjetij odločala, da naravnega odliva ne bo nadomeščala z novimi zaposlitvami. Brezpredmetno je tudi ugotavljati, da so se podjetja odzivala makroekonomskemu polo-

skem letu je bil opazen padec prodaje, saj smo namesto potrebnih 387 tisoč montažnih ur prodali le 287 tisoč, kar je dobrih 70 odstotkov zmogljivosti. V zadnjih treh mesecih letošnjega leta pa 48 tisoč ur. si ti podatki potrjujejo, da se gibljemo na 70 odstotni zasedenosti.«

Ne glede na to, da niste polno zasedeni, se vam je kljub temu uspelo v izredno kratkem času prebiti na zunanje trge.

»V začetku lanskega leta smo se po organizacijskih spremembah v IMP-ju in glede na nastale razmere na trgih, na katere je bil vezan IMP - Irak in Nemška demokratična republika - znašli v »praznem prostoru.« Vse je bilo odvisno od nas, ali bomo na tuje trge prišli ali

gatelji pretežno iz Avstrije. V letošnjem letu smo začeli z novimi posli na Madžarskem. Nedvomno pa je v tem trenutku največji posel, ki nam ga je uspelo pridobiti in smo na njem že začeli z delom, na Jalti. Tu gradimo hotel in sedem stanovanjskih blokov. Ta posel je prav tako neposredno podpisan s tujim, konkretno švicarskim vlagateljem in je vreden 6,5 milijona švicarskih frankov. Skupina desetih monterjev dela v Nemčiji, kjer si obetamo nove posle, v Belgiji pa instaliramo talilno peč za aluminij in nastopamo skupaj z Impolom, ki je peč izvozil. Resda na zadnjih dveh trgih posli skorajda niso omembe vredni, če nanje gledamo zgolj skozi finančno optiko. Kljub vsemu pa so

BLISK

Zavarovalnica Triglav

V Blisku pravijo, da jim sedanji položaj v državi nič kaj ne ustreza. Sicer kdo pa se v teh časih ni znašel v težavah, se sprašujejo in morda s tem tudi tolažijo. Po besedah tehničnega direktorja Franca Friškiča je prišlo konec junija do precejšnjega izpada v proizvodnji in montaži. Po prvih ocenah so izgubili okrog 1000 proizvodnih ur, in to predvsem na račun angažiranosti delavcev v enotah teritorialne obrambe. No tudi drugače se posledice vojne v teh časih močno odražajo na zaposlenosti njihovih zmogljivosti.



Panoramski pogled z zavarovalnice

S svojo dejavnostjo so vezani na domači trg, poleg tega se na tem trgu še posebej v Pomurju srečujejo z izredno hudo zasebno konkurenco, tako da je boj za preživetje izredno hud. K temu dodajajo zastoj, do katerega je prišlo neposredno po vojni, ko se je obseg vzdrževalnih in obnovitvenih del v pomurski industriji skrčil le na najnujnejša vzdrževalna dela. Poleg tega so tudi začela zastajati dela na nekaterih večjih objektih - npr. na soboškem vodovodu, ki je imel na nek način mednarodni pomen. Po predvidevanjih naj bi zgradili glavni vod od zajetja v črnskih mejah proti Goričkemu in en krak do mejne Cankove, odkoder naj bi potem dovajali pitno vodo v sosednjo Avstrijo. Žal so vojne razmere vse to upočasnile. Podobno je tudi v proizvodnji, kjer je bilo prekinjenih nekaj kooperacijskih pogodb, po drugi strani pa opažajo izreden padec prodaje njihovega najbolj konjunktornega izdelka, oljnih garnitur, to pa predvsem zaradi plačilne nesposobnosti in oteženih transportnih poti na jugu države.

Zavarovalnica

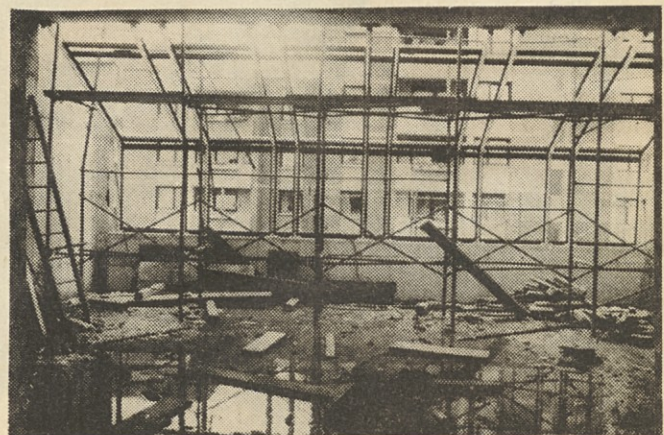
Edini večji in zahtevnejši objekt, na katerem so zaposleni Bliskovi monterji, je nova poslovna zgradba zavarovalnice Triglav. Mimogrede rečeno, je zanimivost tega objekta tudi ta, da raste na nekdanji lokaciji Bliska v središču mesta. Pustimo to



Elektro razvodi

ob strani. Z deli na zavarovalnici so začeli pred poldrugim mesecem, predvidoma pa naj bi groba instalacijska dela zaključili do srede septembra, fine instalacije pa do srede novembra. No Bliskovi monterji ne opravljajo vseh instalacijskih del, ampak elektroinstalacije in napeljava vodovoda ter zunanji toplovod. Če ta obseg del »pretopimo« v delovne ure, se te gibljejo okrog 10.000 delovnih ur.

Blisku, kot pravijo, ni uspelo dobiti vseh instalacijskih del, predvsem klime in ogrevanja, čeprav je ravno teh del precej. Ta dela je pridobilo zasebno konkurenčno podjetje, kot tudi krovsko kleparska dela. Za klimo lahko vsaj malo žalujejo, kajti vemo, da so ravno zavarovalnice tiste, ki pri konfortu svojih poslovnih prostorov ne »štedijo«. Ne glede na vse to, je vsako delo, ki ga pridobijo, spravijo v Blisku, dobrodošlo in omenjen obseg del na Zavarovalnici ni ravno majhen zalogaj. jv.



Notranjost objekta

J.U.

FINANCE

Iz Interne banke v finančno podjetje – IMP FIN d.o.o.

Če IMP kot celota v zadnjem obdobju doživlja celo vrsto reorganizacijskih preobratov, ki se ponavadi sprevržejo v nasprotje željenega, za zdaj že bivšo Interno banko tega ni moč trditi. Eden od razlogov je morda v tem, da se v tej ustanovi nikoli niso odločali, kljub celi vrsti zakonskih sprememb, za radikalne obrate. Poleg tega je potrebno poudariti, da je to bila in je še edina institucija »skupnega« pomena, ki je sama kot taka in tudi njeno vodstvo, uživalo popolno zaupanje njenih ustanoviteljev - podjetij IMP. Skratka v interni banki, na račun nove zakonodaje niso izsiljevali z nekimi novimi organizacijskimi podvigi, ampak so zmeraj iskali najugodnejše organizacijske rešitve za ustanovitelje.

Pred dvema letoma se je v skladu z zakonodajo preoblikovala iz interne banke v IMP Interno banko skupno finančno organizacijo z različno odgovornostjo. Ker zakon več ne predvideva tovrstne oblike organiziranosti, se je zbor banke odločil za preoblikovanje na osnovi 145.a in 196.d člena zakona o podjetjih v družbo z omejeno odgovornostjo. Tudi ta oblika ne pomeni organizacijskega preobrata, saj so se sedanji ustanoviteljski deleži določili kot ustavni deleži v novi družbi. Tako smo dobili novo podjetje IMP Finančno podjetje oziroma IMP FIN d.o.o.. Po besedah direktorja podjetja Vilija Semoliča, bi bil potreben verjetno radikalnejši organizacijski poseg, če ne bi slovenski zakon o bankah podaljšal možnosti reorganizacije finančnih organizacij za eno leto.

Zakaj ne banka?

»Ob tem se morda zastavlja vprašanje, zakaj se nismo odločili za ustanovitev banke, kot so to storile nekatere nam podobne finančne organizacije. Glede na kapitalno moč podjetja za to ni bilo nobenih zadržkov. Najpomembnejši zadržek, je bil morda v tej negotovi politični situaciji in seveda procesu razdruževanja. Kot je znano, je Slovenija kljub veljavi brionskih dokumentov blokirana s strani Narodne banke Jugoslaije. Glede na sedanje stanje, kakršen koli večji odliv sredstva na račun omenjene banke vprašljiv in rizičen. Če pa bi se odločili za banko, bi morali formirati obvezno rezervno in ostale sklade, ki so po zakonu o bankah nujni. Te pa je bilo v

Skladi IMP IB SFO na dan 01.01.1991

TOZD DO	USTANOVNI SKLAD I	DELNICE (JUBMES)	DELNICE (LB-GB d.d.)	DELNICE (SKB d.d.)	DELNICE NOVA BANKA	SKUPAJ V DELNICAH BANK	USTANOVNI SKLAD II	ŠTEV. GLAS. V ZB.	ZDRUŽENE REZERVE II	SKLADI SFOV % SKUPAJ	STRUK.
	01.01.91	01.01.91	01.01.91	01.01.91	01.01.91	01.01.91	01.01.91		01.01.91	01.01.91	v %
PROMONT KM	4,884,180.30	91,800.00	2,078,700.00	1,213,906.10	25,392.60	3,409,798.70	8,293,979.00	67	600,887.20	8,894,866.20	6.84
MK	2,424,948.50	33,700.00	1,414,400.00	620,310.40	25,392.60	2,093,803.00	4,518,751.50	37	268,049.90	4,786,801.40	3.68
MMb	2,903,188.80	34,900.00	11,700.00	0.00	25,392.60	71,992.60	2,975,181.40	24	233,230.60	3,208,412.00	2.47
EM	2,541,118.40	55,600.00	33,800.00	14,652.20	25,392.60	129,444.80	2,670,561.20	22	753,032.80	3,423,596.00	2.63
DVIG	10,684,608.90	94,700.00	3,604,900.00	1,665,292.50	0.00	5,364,892.50	16,049,503.40	130	719,402.50	16,768,903.90	12.90
TEN	1,736,086.50	31,400.00	852,800.00	153,910.80	0.00	1,038,110.80	2,774,197.30	23	216,034.30	2,990,231.60	2.30
TELEKOM	589,773.20	25,900.00	1,307,800.00	808,895.30	0.00	2,142,595.30	2,732,368.50	22	13,189.10	2,745,557.60	2.11
ISO	2,575,023.20	34,900.00	1,142,700.00	578,509.00	25,392.60	1,781,501.60	4,356,524.80	35	314,584.80	4,671,109.60	3.59
KLIMAT	697,936.80	17,300.00	9,100.00	0.00	0.00	26,400.00	724,336.80	6	145,506.30	869,843.10	0.67
TIO	2,226,724.20	72,400.00	2,434,900.00	1,045,205.00	0.00	3,552,505.00	5,779,229.20	47	291,027.70	6,070,256.90	4.67
BLISK	854,628.50	38,200.00	0.00	0.00	0.00	38,200.00	892,828.50	7	0.00	892,828.50	0.69
PANONIJA	703,859.90	19,700.00	0.00	0.00	0.00	19,700.00	723,559.90	6	166,983.80	890,543.70	0.69
ARIS	1,728,021.50	26,800.00	0.00	0.00	0.00	26,800.00	1,754,821.50	14	199,963.20	1,954,784.70	1.50
TRATA-C	5,573,053.90	0.00	1,067,300.00	126,090.30	0.00	1,193,390.30	6,766,444.20	55	413,750.50	7,180,194.70	5.52
ITAK	2,707,334.90	0.00	413,400.00	260,269.40	25,392.60	699,062.00	3,406,396.90	28	308,408.80	3,714,805.70	2.86
SKIP	2,423,562.80	0.00	611,000.00	161,972.40	25,392.60	798,365.00	3,221,927.80	26	160,994.80	3,382,922.60	2.60
LSNL	612,579.30	0.00	2,511,600.00	367,424.90	0.00	2,879,024.90	3,491,604.20	28	119,679.00	3,611,283.20	2.78
KLIMA C.	2,729,848.90	96,500.00	10,500,100.00	1,062,676.60	25,392.60	11,684,669.20	14,414,518.10	117	660,566.10	15,075,084.20	11.60
IMP r.o.	1,957,679.40	88,600.00	0.00	0.00	0.00	88,600.00	2,046,279.40	17	690,948.20	2,737,227.60	2.11
PB	3,659,350.10	222,700.00	26,673,400.00	509,001.80	25,392.60	27,430,494.40	31,089,844.50	252	219,365.20	31,309,209.70	24.09
TEHNOMONI	781,623.80	10,900.00	1,029,600.00	516,456.80	0.00	1,556,956.80	2,338,580.60	19	140,649.90	2,479,230.50	1.91
ALCH	465,383.90	0.00	861,900.00	157,372.10	0.00	1,019,272.10	1,484,656.00	12	75,271.30	1,559,927.30	1.20
	617,214.40	16,200.00	0.00	0.00	25,392.60	41,592.60	658,807.00	5	100,381.50	759,188.50	0.58
SKUP.IMP	56,077,730.10	1,012,200.00	56,559,100.00	9,261,945.60	253,926.00	67,087,171.60	123,164,901.70	1,000	6,811,907.50	129,976,809.20	100.00
Nenominirane rezerve									3,576,519.60	3,576,519.60	
SKUPAJ	56,077,730.10					67,087,171.60	123,164,901.70		10,388,427.10	133,553,328.80	

REORGANIZACIJA IMP r.o.

Ali grozi dokončen razpad sistema IMP?

V minuli številki smo poročali, da se je večina podjetij IMP odločila za preoblikovanje v IMP d.d., kot pravnega naslednika IMP r.o., kajti Zakon o podjetjih po 30. juniju ne predvideva več sestavljene oblike organiziranosti. Vendar kot se je pokazalo, da je ta večina glasovala s figo v žepu. Čez tri dni torej 25. junija naj bi se direktorji podjetij ponovno sestali na Vojkovi, kjer so oblikovali sklep, ki ga je potem večina podjetij tudi podpisala.

In sicer so na predsednika poslovnega odbora g. Borisa Gazvodo naslovili naslednji dopis: »Odpoved pogodbe o združitvi v sestavljeno obliko IMP - inženiring, montaža, proizvodnja r.o., Ljubljana z dne 28.12.1989 (v nadaljnjem besedilu pogodba). Spodaj navedeni ustanovitelji IMP r.o., Tito-va 37, Ljubljana skladno z določilom člena 10.2 pogodbe sporočamo, da odpovedujemo pogodbo.

Predlagamo, da članstvo v sestavljeni obliki preneha z dnem 30. junij 1991.

Vrednost naših deležev bomo na naše stroške podali v ocenitev sodno zaprisežnim cenilcem in izvedencem. Predlagamo, da nam sestavljena oblika, oziroma njen pravni naslednik ocenjene deleže izplača v enem letu od odpovedi pogodbe.

Glede predlaganih sklepov dnevnega reda skupščine z dne 18.6.1991 pod točko 3.a in 3.b, sprejetimi s preglasovanjem menimo, so ti sklepi pravno nični, saj razpolaganje s kapitalskimi deleži posamičnega družabnika ne more biti predmet preglasovanja skupščine.

Predlagamo takojšnjo sklenitev pogodbe predvidene v členu 10.2 pogodbe o ustanovitvi sestavljene oblike.

Vljudno Vas pozdravljamo!

Ljubljana 25.6.1991!«

Po neuradnih informacijah, ki nam jih je uspelo dobiti, naj bi ta dokument podpisala pretežna večina IMP-jevih podjetij. Kot je poznano, med montažerji tega nista podpisala le Montaža Maribor in Blisk. Pristopila

pa so vsa podjetja iz Vojkove, Promont, Klima, Montaža Koper, medtem ko za Trato nimamo zanesljivih informacij.

Nezaupanje

In kaj zapisati na vse to. Res je sicer, da človek pri sprejemanju kakršnihkoli odločitev na ravni IMP-ja bodisi na formalni, ali neformalni ravni, nikoli ne ve pri čem je. Toda s tem potujočim »telefaksom«, ki so ga podjetja podpisovala in žigosala po sprejetih odločitvah v matičnih hišah, lahko ugotovim, da se je IMP kot sistem dokončno sesul. Skratka izživel se je v svojih nenehnih »organizacijskih« podvigih in namesto stabilnega in količakaj za silo povezanega sistema so ostali atomi. Namesto minimalne kooperativnosti, smo dobili konfliktno združbo, polno medsebojnega nezaupanja in sumničnja.

Avtoriteta in kapital, ali brezobzirna vladavina

Če se problema lotim analitično in posežem dve leti nazaj, potem lahko ugotovim, da ima logični vzrok pri takrat neuspešni reorganizaciji svojo logično posledico - razsulo, ki ji je v veliki meri botrovalo poslovodstvo sistema samo.

Ob predlagani reorganizaciji v letu 1989 v t.i. holding se je takrat šlo izrazito enodimenzionalno z vidika koncentracije kapitala in s tem oblasti, povrh vsega pa še precej nepošteno, saj se je podjetja s časovno stisko poskušalo prisiliti, da sprejmejo predlagan koncept. Skratka v ospredju, je bila zgolj koncentracija kapitala, če oblast zanemarim, kot edinega odrešujočega dejavnika za uspešnost podjetja. Žal so se že v tistem času razmere na domačem in IMP-jevih tujih trgih tako zaostrile, da preprosto koncentracija kapitala sistemu ne bi dala blagostanja in ga izvila iz krize. Ob tem pa so bili v predlaganem konceptu povsem zanemarjeni vsi ostali mikrosistemski elementi, ki so že takrat jasno kazali na to, da sistem preprosto ne bo prenesel močne kapitalске in s tem oblastne koncentracije, ker ne daje odgovorov na nekatera bistvena vprašanja - vodenja, odločanja, odgovornosti. Po drugi strani pa je sistem že imel takšno programsko disperzijo, da ga je bilo po tej logiki nemogoče koncentrirati in centralno obvladovati. Ravno programska disperzija in medsebojna konkurenčnost, sta izključevala takšno obliko organiziranosti. Vendar o tem ponovno ne kaže izgubljati besed, kajti v tistem času sem o tem vidiku podrobneje pisal. Žal se je takrat zaobšel predlog o mehkejši varianti medsebojne kapitalске pove-

zanosti, ki je vzpostavila dominantno enega, v tem primeru takratnega Inženiringa, zgolj in samo zato, da se ohrani »moč« nad sistemom. Vse to je »sfabriciralo« celo vrsto novih konfliktov in nezaupanja. Vzemimo primer sredstev sklada skupne porabe, ki so bila izločena iz »združenega« kapitala, kot tudi kapital iz naslova računalniškega centra. To je podjetja glede na to, da so združila knjigovodsko vrednost svojega kapitala, postavilo v podrejen položaj (inženiring, pa naj bi po njihovi interpretaciji združil realno vrednost svojega kapitala). Nadalje smo bili na skupščinah, ko se je razpravljalo o teh sredstvih priče dokaj trhlím odgovorom, da sredstva iz sklada skupne porabe pač niso enaka sredstvom poslovnega sklada. Na vprašanje zakaj potem registracije za opravljanje dejavnosti, ki izvira iz teh sredstev nikoli ni bilo vsebinskega odgovora. Vse preveč je torej bil prisoten občutek, da je to bilo storjeno zaradi tega, ker se je tako izšel račun. Skratka za ta navidez marginalni problem je šlo veliko energije.

In če se sedaj povrnemo k zadnji skupščini naletimo na radikalno nasprotje tega, kar se je dogajalo s skladom skupne porabe. Poleg tega pa to potrjuje prej postavljeno predpostavko. V letošnjem letu naj bi bil ustanovljen IMP Inženiring d.d., v katerega naj bi prenesel kot ustanoviteljski kapital svoj kapital IMP r.o., torej vse članice. Ko so te zahtevale podrobnejši vsebinski odgovor, zakaj še ena družba in kaj to pomeni, je bil odgovor, da pač IMP r.o. ima v svoji registraciji tudi ustanavljanje novih podjetij. Če se spomnimo ima tudi opravljanje gostinske, servisne in turistične dejavnosti. In spet smo pri prej omenjenem računu - glasovanju. Kajti članice po sedanji logiki glasovanja preprosto nimajo nobenega vpliva na sprejemanje odločitev. In če sklad skupne porabe zanje ni toliko problematičen je lahko ustanovitev nove firme še kako problematična, glede na pretakanje kapitala in tudi zaradi obveznosti, ki jih ima sedanja firma iz preteklosti.

Skratka vse te »ribarije« in kalkulacije, niso in tudi niso mogle prineesti nič dobrega. V tem trenutku si ne bomo kaj, da se ne bi vrnil štiri leta nazaj, k jubilejnemu 40.letu obstoja IMP in okrogli mizi ob jubileju, na kateri so sodelovali nekateri ugledni vodilni in strokovni delavci IMP-ja, takrat so se pogovarjali o vzpostavitvi sinergetskikh učinkov v sistemu.

Sinergia pa pomeni po slovarju tujk F. Verbinca - sodelovanje, vzajemna pomoč, družno sodelovanje dveh ali več sil ali organov. Naslov takratnega zapisa iz okrogle mize pa je bil: »Ne bomo gijili limon v Ljubljani, če vemo, da jim klima ne ustreza«.

ARIS

Kakovost na prvem mestu

Primarna skrb vsakega podjetja ali družbe mora biti kakovost njenih proizvodov in storitev. Da bi bilo podjetje uspešno, mora nuditi proizvode ali storitve, ki izpolnjujejo določene potrebe, zahteve ali namen, izpolnjujejo uporabnikova pričakovanja, ustrezajo veljanim standardom in specifikacijam, ustrezajo pravnim in drugim zahtevam družbe, so dostopni po konkurenčnih cenah in zagotavljajo podjetju uspešno finančno poslovanje.

Mednarodni sistemski standardi ISO 9000

Mednarodni sistemski standardi ISO 9000 so standardi za vodenje in zagotavljanje kakovosti.

Leta 1987 je mednarodna organizacija za mednarodne standarde kakovosti ISO 9000, ki so rezultat izkušenj vrste takratnih nacionalnih standardov kakovosti, posebej še britanskega BS 5750.

V Evropski skupnosti so standardi ISO 9000 izdani pod oznako EN 29000, v Jugoslaviji pa pod oznako JUS A.K.1.xxx.

Trendi na področju kakovosti - Evropa 92

V zadnjem času so tudi v Sloveniji močno navzoča prizadevanja, da bi se čimprej pridružili sodobnim integracijskim tokom v Evropi. Vključen je nacionalnih gospodarstev v mednarodno menjavo pa seveda zahteva od države udeleženke koordiniran in sistematičen pristop. Odpravljanje tehničnih meja, postopno zblíževanje zakonodaj, poenotenje predpisov, harmonizacija standardov so le prvi potrebni, ne pa tudi zadostni pogoj za polnopravno vključevanje in sodelovanje. Pri vstopanju na zahtevne in konkurenčne trge je ključnega pomena kakovost proizvodov in storitev, ki mora biti primerljiva s kakovostjo sorodnih tujih proizvodov in storitev.

Kot kakovostni pogoj za nastopanje na evropskem trgu se postavlja obvladovanje kakovosti po mednarodnih standardih ISO 9000. Ti standardi predpisujejo, kako naj bo podjetje organizirano in vodeno, da je z veliko verjetnostjo pričakovati, da bo podjetje kakovosten in soliden poslovni partner na evropskem trgu.

V zadnjem času se vedno bolj uveljavlja pregled sistema kakovosti s strani zunanje neodvisne institucije, specializirane za pregled, nadzorovanje in ocenjevanje sistemov, ki daje potrdilo »CERTIFIKAT O KAKOVOSTI«
O izpolnjevanju zahtev standardov sistema kakovosti in potrdilo o usposobljenosti proizvajalca za kakovostno proizvodnjo v skladu s specifikacijami kakovosti.

Nastanek skupnega svobodnega trga bo vplival tudi na druge dejavnike, ki vplivajo na povečanje zahtev za kakovost.

Ti dejavniki so:

- » hiter tehnološki razvoj, ki prinaša nove tehnologije, ki omogočajo proizvodnjo vse bolj kakovostnih izdelkov,
- » nove strategije trženja, ki postavljajo kakovost v prvi plan kot način za osvajanje trga,
- » vedno večja zavest o potrebah po zaščiti okolja, omejenih surovinskih virih, problemih odpadkov in iz teh problemov izhajajoče zahteve po večji kakovosti tudi s strani državnih predpisov o zaščiti zdravja ljudi in okolja,
- » razvoj mednarodne kooperacije, ki zahteva kakovost, ki ustreza zahtevam najbolj razvitih tržišč, ne glede na to, od kje prihajajo kooperantski proizvodi,
- » nove proizvodne metode (just in time, zero defect in druge), ki zahtevajo praktično brezhibne proizvode in materiale na vhodu in ki ne dopuščajo sortiranja proizvodov na vhodu v proizvodne procese.

Pregled standardov				
ISO 9000	EN 29000	JUS A.K.1.010	Smernice za izbor in uporabo Sistem kakovosti - model obvladovanja kakovosti v razvoju, proizvodnji, vgradnji in servisiranju Sistem kakovosti - model za obvladovanje kakovosti v proizvodnji, vgradnji in servisiranju Sistem kakovosti - model za obvladovanje kakovosti v končni kontroli in preizkušanju Obvladovanje kakovosti, elementi sistema kakovosti - smernice Zagotavljanje kakovosti, definicije in termini	
ISO 9001	EN 29001	JUS A.K.1.012		
ISO 9002	EN 29002	JUS A.K.1.013		
ISO 9003	EN 29003	JUS A.K.1.014		
ISO 9004	EN 29004	JUS A.K.1.011		
ISO 8402		JUS A.K.0.001		

Sistem celovitega obvladovanja kakovosti, razvojne stopnje organizacije za kakovost

V naši industrijski praksi najdemo vse tri organizacijske oblike, lahko pa ugotovimo, da v ARIS d.d. prevladuje stanje, ki ga lahko označimo kot prehod med TK in KK. To pomeni, da je pred nami še zelo dolga in težka pot k sodobni obliki obvladovanja kakovosti.

Celovito obvladovanje kakovosti pomeni spoznanje, da je kakovost proizvod in storitev proces, ki se širi skozi celotno organizacijo podjetja in skozi vse njegove funkcije. To ni samo področje kakovosti, niti samo kontroliranje proizvodov po fazah njihovega nastajanja, ko pričenjamo ukrepati za kakovost, ko se je napaka že pojavila. Sodoben pristop CEOKA temelji na preprečitvi za doseganje kakovosti v vseh fazah nastajanja in uporabe proizvoda.

Kakovost lahko zagotavljamo samo sistemsko. Zato

je potrebno, da je obvladovanje kakovosti centralizirano, hkrati pa moramo razvijati obvladovanje stroškov (obvladovanje dobičkov in obvladovanje cen) obvladovanje količin (obseg proizvodnje, prodaje, zalog) in obvladovanje datuma odpreme v sklopu že znane zahteve KAKOVOST, ROK, CENA.

Proizvajalec mora razvijati, proizvajati in prodajati proizvode in storitve, ki zadovoljujejo potrebe kupcev,

zato mora postati obvladovanje kakovosti strategija in filozofija celega podjetja.

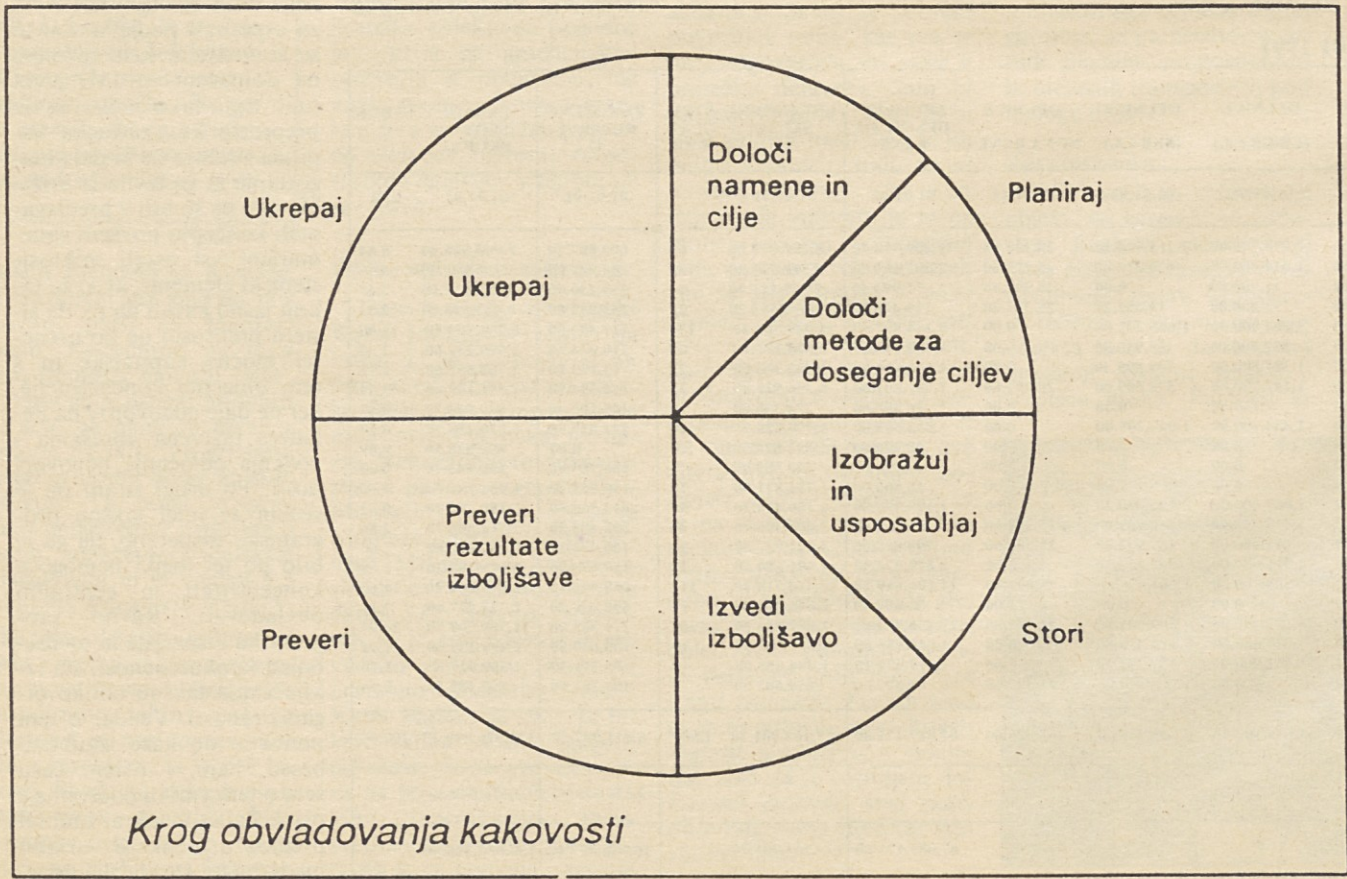
Zaključek

Spremembe, ki se danes v zvezi s kakovostjo dogajajo v svetu so nujne tudi za naše podjetje, da bi se lahko uspešno vključevalo v sodobne evropske integracijske tokove. Spremembe so predvsem posledica zahtev sodobnega trženja in gospodarjenja v razvitem svetu.

&

Razvojne stopnje organizacije za kakovost

Organizacijska oblika	Objekt	Merilo kakovosti
1. Tehnična kontrola - TK kontroliranje proizvodov	Proizvod	%
2. Kontrola kakovosti - KK analiza sposobnosti procesov	Proces	AQL
3. CEOKA - QA obvladovanje kakovosti v vseh elementih	Proizvodni in poslovni sistem	ppm ZD zero defect



RIŽANSKI VODOVOD

Primorci rešujejo problem pitne vode

Verjetno se na Primorskem letos ne bodo srečevali s pomankanjem pitne vode, kajti čas je opravil svoje. V primerjavi s prejšnjimi leti je slovenska obala skorajda »nenaseljena«. Ko zaidete v te kraje se počutite kar »gospodsko«. Saj smo v gospodarskih časih boste rekli. Ja navadni smrtniki smo res, kajti sedaj se vam, če imate opravke v teh koncih ni potrebno »fjakati«
od ulice do ulice od vogala do vogala, da bi našli parkirni prostor. Še celo več, sedaj najdete celo senco. Ravno zaradi tega Primorcem ni potrebno biti v skrbeh za vodo. V preteklih letih so jih v tem času kar naprej opozarjali na varčno rabo te dobrine, občasno pa so bili celo brez nje.

Kljub vsemu, je bilo v zadnjih letih, vzdolž slovenske obale, zmeraj manj tistih krajev, ki so se srečevali s tem problemom. V zadnjih letih so pridno gradili odsek za odsekom novega rižanskega vodovoda, ki je bistveno povečal zmogljivosti pretoka pitne vode in s tem odpravljal ozko grlo pri oskrbi s pitno vodo. Dosledni bralci se boste spomnili, da je bil v lanskem letu pred začetkom turistične sezone zgrajen nov odsek od samega zajetja v Rižani in do Kopra. Letos spomladi so začeli z gradnjo novega odseka od kopra do Izole, v dolžini 6,5 kilometra. Od tega je okrog 2,5 kilometra cevovoda v premeru 1000 milimetrov, preostali del pa 900 milimetrov. Po tradiciji polovico montažnih del izvaja mariborska Hidromontaža, polovico pa Promont. Poleg cevovoda izvajajo, po besedah operativnega vodje izvedba Jožeta Kneza, montažo dveh zbirnih rezervoarjev v Izoli in Vealeti nad Portorožem. V preteklosti so bila dela na vodovodu tempirana na bistveno krajše čase, letos je nekoliko drugače, saj bodo dela zaključena nekje v juliju mesecu prihodnjega leta. Kot pravi g. Knez, dolžina trase ne predstavlja posebnega problema

za samo instalacijsko izvedbo, ampak so dela gradbeno izredno zahtevna. Trasa namreč poteka neposredno ob že obstoječem vodovodu. To pa bistveno otežuje gradbena dela, saj je teren težak, zaradi skalnate podlage. Ker poteka trasa neposredno ob obstoječem vodovodu, gradbeniki lahko vse izkope opravijo le strojno. Skratka ne morejo si pomagati z miniranjem terena, ker obstaja nevarnost poškodbe obstoječega omrežja, kajti vodna oskrba mora biti nemotena. Poleg tega se je gradnja zavlekla tudi zaradi gradnje predora pod Markovcem.

Razen osrednjega cevovoda so monterji Promonta opravili montažna dela na spremljevalnih cevovodih in sicer v dolžini 850 metrov so položili cevovod premera 300 milimetrov in nekaj sto metrov cevovoda za povezavo z rezervoarji premera 700 milimetrov. V Izoli, kjer so komaj začeli z izkopom gradbene jame za rezervoar, ki bo poleg že obstoječega so že vgradili razdelilni sistem, kjer je grajen montažno demontažni kos, ki jih že nekaj časa uspešno proizvaja Promont. Sicer pa je pretežni del materiala - cevi in armature nabavil vlagatelj - Rižanski vodovod, tako da vrednost del Promonta znaša okrog 25 milijonov dinarjev.

Kot smo se lahko prepričali na gradbišču, so cevi že izolirane pri proizvajalcu, kljub vsemu, pa monterji imajo kar nekaj opravka z izolacijo cevi, saj od zunaj popravljajo odrgnine in izolirajo zware, prav tako pa je potrebna izolacija zvarov od znotraj. To pa za izolaterja, kljub veliki dimenziji cevi ni ravno najbolj prijetno delo ob dnevnih vročini in sopari na Primorskem (ob obisku je bila temperatura nekaj čez 30 stopinj. Toda kot, da to monterjev ne bi motilo, saj delajo z vso vnemo in izredno natančno. Kajti predstavnik nadzorne službe - Zavoda za raziskavo materiala iz Ljubljane, ki je opravljal meritve izolacije je bil z izvedbo zadovoljen in kot je povedal so tudi ostala dela opravljena izredno kakovostno. Glede na časovno razvlečenost roka dokončanja cevovoda, je temu ustrezna ekipa monterjev, ki je bistveno manjša kot smo je vajeni na podobnih cevovodih. V tem času je na trasi 15 monterjev. jv

Ustvarjalnost in marketing

Bistvo uspeha temelji na zadovoljevanju družbenih potreb. Zaradi tega je osnovni pristop marketinga v identificiranju potreb, povpraševanja in potrošnje. Na osnovi tega zbiramo, selekcioniramo in nato razvijamo nove proizvode (ali izpopolnjujemo obstoječe), da bi za tem sledila taka proizvodnja, ki je namenjena plačilno sposobnemu povpraševanju oziroma kupcu. S tem bomo istočasno zadovoljili družbene potrebe in ustvarili ustrezno akumulacijo oziroma dobiček za enostavno in razširjeno reprodukcijo. Poleg tega je potrebno angažirati slehernega delavca za kvalitetno poslovanje, dvig produktivnosti, zmanjševanje stroškov in sproti vlagati odgovarjajoča sredstva za neprestani razvoj in izobraževanje najpotrebnejših kadrov, da bi tako hitrejši dosegli vključevanje našega gospodarstva v mednarodne tokove znanosti in tehnike.

Ustvarjalno sodelovanje od zasnovne do uspešne prodaje izdelka

Pri razvoju novih proizvodov in pri vseh nadaljnjih aktivnostih, od proizvodnje, prodaje, promocije in postprodajnih uslug ter storitev ni potrebno le sodelovanje, temveč tudi teamski pristop. Sleherni razvoj, proizvodnja in prodaja je podvržena številnim tveganjem. Slednje bomo zmanjšali ali odstranili s pravočasnimi in strokovnimi raziskavami (trga, tehnologije, okolja, institucionalnih vidikov itd.). Posledica indiferentnosti za tržne in tehnološke raziskave se kaže predvsem v zgrešenem razvoju oziroma proizvodnji takih izdelkov, ki jih trg ne sprejema. Končni rezultat takega obnašanja pa so zgrešene investicije, ki razmeroma v zelo kratkem času privedejo podjetje v stečaj.

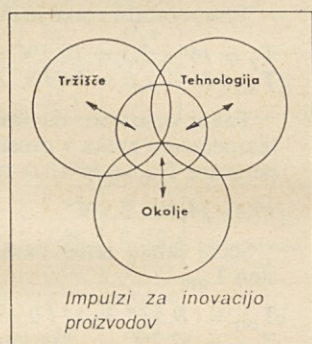
Poleg tržnih raziskav potrebujemo tudi tesnejšo povezavo med trženjem in razvojno-raziskovalnim delom. Že pri vlaganju sredstev v raziskave in razvoj moramo izhajati iz družbenih potreb oziroma plačilno sposobnega povpraševanja. Povezanost podjetja s trgom, zlasti glede ugotavljanja potrošnje za razvoj novih izdelkov, v določeni meri spodbuja inventivno-inovacijske procese. Pri lansiranju novih proizvodov se srečujemo s časovnim tveganjem, ker se lahko zgodi, da tudi konkurenca v enakem obdobju razvija ali pa že pripravlja proizvodnjo podobnih izdelkov. Z drugimi besedami lahko poudarimo, da na trgu dobimo izvirne in objektivne informacije. Slednje moramo sistematično analizirati, na osnovi tega pa pravočasno ukrepati.

Hkrati, ko raziskujemo trg, komuniciramo s sedanjimi, bodočimi ali preteklimi kupci, zlasti tedaj, ko pripravljamo razvoj in proizvodnjo novih ali izpopolnjenih izdelkov. Raziskava trga je torej sistematičen pristop za izbiranje in analiziranje ustreznih informacij, ki jih potrebujemo pri reševanju določenih problemov, zlasti zaradi končne odločitve o novi proizvodnji, strategiji in taktiki poslovanja.

Impulzi za inovacijo izdelkov

Iz priložene sheme je razvidno, da se medsebojno prepletajo: tržišče, tehnologija in okolje. Iz tega sledi, da so možni impulzi za razvoj novih izdelkov med drugim tudi zaradi ponudbe konkurence, specifičnega povpraševanja, izkoriščenosti kapacitet in drugih podrobnosti. Posebno poglavje pri tem razmišljanju pa predstavlja tehnično stanje izdelkov ali proizvodnih programov. Na osnovi tega lahko poudarimo, da sledijo določeni impulzi zaradi novih tehnologij

ali novih tehnoloških rešitev, novih zahtev kupca, tehničnih kapacitet kakor tudi iz naslova tehničnega zastarevanja ali določenih rezultatov preizkušanja določenega izdelka, opreme ali tehnologije.



V novejšem času pa je tudi okolje tisto, ki vzpodbuja (temu lahko rečemo, da daje določene impulze) razvoj določenih inventivno-inovacijskih procesov oziroma pospešuje razvoj novih izdelkov, opreme in ustrezne tehnologije. Z drugimi besedami bi temu lahko dodali, da sledijo impulzi zaradi planiranja rasti, prodaje, akumulacije in slično, zlasti takih proizvodov in tehnologij, ki pozitivno delujejo na okolje. V novejši dobi so ekologi ali politične stranke »zelenih« izredno aktivne, revolucionarne in take, da organizirajo pravi boj proti onesnaževalcem okolja v najširšem smislu besede. Ne samo proti onesnaževalcem okolja v najširšem smislu besede. Ne samo proti onesnaževalcem, temveč tudi proti tehnologijam, ki lahko po-

vzročijo ekološko katastrofo (na tem mestu bi lahko omenili borbo za zapiranje določenih jedrskih elektrarn, kakor tudi obratov ali tovarn, ki onesnažujejo okolje).

V okviru razmišljanj o impulzih za inovacije proizvodov oziroma novih tehnologij bi lahko posebej poudarili še kontinuirani model razvoja in ekspanzije podjetja, ki temelji na razvoju in proizvodnji za plačilno sposobnega kupca. S tem v zvezi zbiramo in selekcioniramo ideje. Od najboljših invencij, stremimo za tem, da bi le-to opredmetili v obliki praktične inovacije za prodajo na trgu. Prav s prodajo ali komercializacijo inovacije ali proizvoda se odraža uspeh inventivno-inovacijskih procesov. In obratno: v primeru, da smo neuspešni pri prodaji tehnologije, opreme ali novih izdelkov, sledi polom oziroma tudi stečaj podjetja. Da se temu izognemo, pa so potrebne pravočasno vsestranske raziskave, kar smo uvodoma že poudarili.

Marsikdo je mnenja, da v trenutku, ko prodamo blago plačilno sposobnemu kupcu, so aktivnosti razvoja in marketinga zaključene. Vendar bi se s tem lahko močno zmotil in razočaral. Take nedostanke odpravimo na ta način, da uvajamo postprodajne usluge in storitve. S takimi aktivnostmi povežemo trg s podjetjem.

Povezanost razvoja, trga in tehnologije

V sklopu tržnega okolja se posebej prepleta še politično, sociološko, ekonomsko, institucionalno, tehnološko in kulturno okolje. Posebej pomembno je tehnološko prognoziranje. Le-to dobimo s proučevanjem raziskovalno-razvojnih programov, tehnološkega planiranja, tržnega stanja in niz drugih študij. Za tehnološka in ostala prognozirana obstojajo tudi določeni instituti oziroma letno ali vsakih nekaj let so organizirani celo kongresi, na katerih strokovno in znanstveno obdelujejo analizo preteklega in sedanjega obdobja, ki jim služi za predvidevanja razvoja tehnologije, potrošnje, novih proizvodov, opreme itd. Cilj tehnoloških prognoziranja in tesnejšega povezovanja trga in tehnologije je v tem, da pravočasno

predvidim razvoj in proizvodnjo takih izdelkov in storitev, ki jih bomo lahko uspešno prodajali na domačem in tujem trgu. Tudi z novimi proizvodi in storitvami prispevamo k razvoju trga.

Motivacija in stimulacija

Sleherni ustvarjalni delavec si najprej želi moralne stimulacije. To so pohvale, priznanja, najrazličnejše plakete in slično. Vendar s tem si ne more kupiti dobrin za vsakdanje življenje. Zaradi tega je potrebna v drugi fazi materialna stimulacija, ki mora temeljiti na osnovi dejanskih rezultatov. V zadnjih letih smo ogromno pisali o tem (pravilniki, samoupravni akti, zakon o združenem delu, ustava, zakon o patentih in tehničnih izboljšavah, številni nagradni natečaji itd.), vendar vse to ni obrodilo dovolj sadov, niti ni angažiralo strokovnjakov, da bi se sistematično prijeli reševanja problemov. Celo obratno, opažamo številne primere, da so morali inovatorji iskati pomoč na sodiščih. Kot sodni izvedenec za inovacije sem imel večkrat priliko videti in ugotavljati stanje in vzroke stagnacije ustvarjalnosti, ki je sledila predvsem zaradi zanemarjanja objektivne motivacije in stimulacije vseh udeležencev v inventivno-inovacijski verigi, kakor tudi v drugih ključnih dejavnostih poslovanja.

Vprašanje stimulacije so izredno dobro rešili v industrijsko razvitih državah. Zato beležijo tudi take rezultate v razvoju na vseh področjih in v dvigu osebnega ter družbenega standarda. Japonski delavec oziroma ustvarjalec napreduje na višje in odgovornejše delovno mesto na osnovi ustvarjalnih ali drugih rezultatov. Pri tem pa se mora še naprej potrjevati, da ga ne bi konkurenti »spodrinili«. Z drugo besedo, dosegli so tudi ustvarjalno tekmovalno na najrazličnejših področjih dela, razvoja, poslovanja itd. Tudi v ZR Nemčiji so pri izplačevanju nagrad za ustvarjalne dosežke razmeroma zelo enostavni in učinkoviti. Delavec v razmeroma izredno kratkem času prejme ustrezno denarno nagrado za inovacije, ki so prispevale k boljšim rezultatom poslovanja (manj

odpadka, večja produktivnost, zmanjšani stroški, boljše izkoriščenost zmogljivosti, manjše onesnaževanje okolja, večja varnost pri delu itd.).

Zaključki in priporočila

Za pospeševanje ustvarjalnosti in hitrejšega vključevanja našega gospodarstva v mednarodne tokove znanosti in tehnike, je nujno prisluhniti teoriji in praksi marketinga. V našo prakso moramo čim hitreje sproti vnašati tiste elemente poslovanja, ki so že preizkušeni v industrijsko razvitem svetu.

Na prvi pogled marsikdo verjame, da naše gospodarstvo ni sposobno konkurirati industrijsko razvitemu svetu. To v načelu za mnoga področja tudi odgovarja. Ne smemo pa se s tem zadovoljiti in tako stagnirati. Osebnostem dokazal, da številna slovenska podjetja obvladajo najrazličnejša tehnološka področja, dosegajo ustrezno kvaliteto tudi za najzahtev-

nejše kupce in tudi s cenami lahko konkurirajo na tujih tržiščih. Potrebno je »le« poiskati pravega kupca in mu ponuditi tiste izdelke, opremo, tehnologijo ali storitve, s katerimi bomo zadovoljili njegove potrebe in pri prodaji ne bomo beležili izgub temveč ustrezen dobiček. Prav zaradi tega je nujno potrebno, da posvečamo več pozornosti tržnim analizam tam, kjer bomo lahko uspeli bodisi z lastnimi močmi (kadri, tehnologijo, opremo in cenami) ali pa, da bomo z združevanjem dela in sredstev oziroma jointventure (skupnih vlaganj) se hitreje vključevali v izvoz in s tem v mednarodne tokove znanosti in tehnike, kar je bila naša uvodna iztočnica.

Delo ne bo lahko niti kratko, temveč naporno, dolgočasno. S takojšnjim pristopom k takemu poslovanju pa lahko pričakujemo boljše poslovne rezultate in boljše osebni ter družbeni standard.

&

PREOBLIKOVANJE PODJETIJ

Telekom se je odločil za dokapitalizacijo

Čeprav zakona o lastniškem prestrukturiranju družbenih podjetij še nimamo, oziroma so predlagane oblike lastninjenja podjetij sporne, podjetja iščejo organizacijske rešitve v skladu z zakonom o podjetjih. S temi rešitvami ne posegaj v samo strukturo družbenega kapitala. Žal pa kot lahko ugotovimo iz pogovorov z vodilnimi delavci, zadnje predlagane rešitve v zakonu o lastninjenju vzbujajo precej dvomov, predvsem zaradi bojzani nad močno okrepljenim državnim patronatom nad podjetji.

V Telekomu so se po temeljitih analizah in tehtnem razmisleku odločili, da napravijo korak naprej in ne čakajo na rešitev iz zakona o lastniškem preoblikovanju. Resda, kot pravi direktor splošno kadrovske službe Jože Kovač, nova organizacija še zmeraj pušča odprto vprašanje družbenega kapitala.

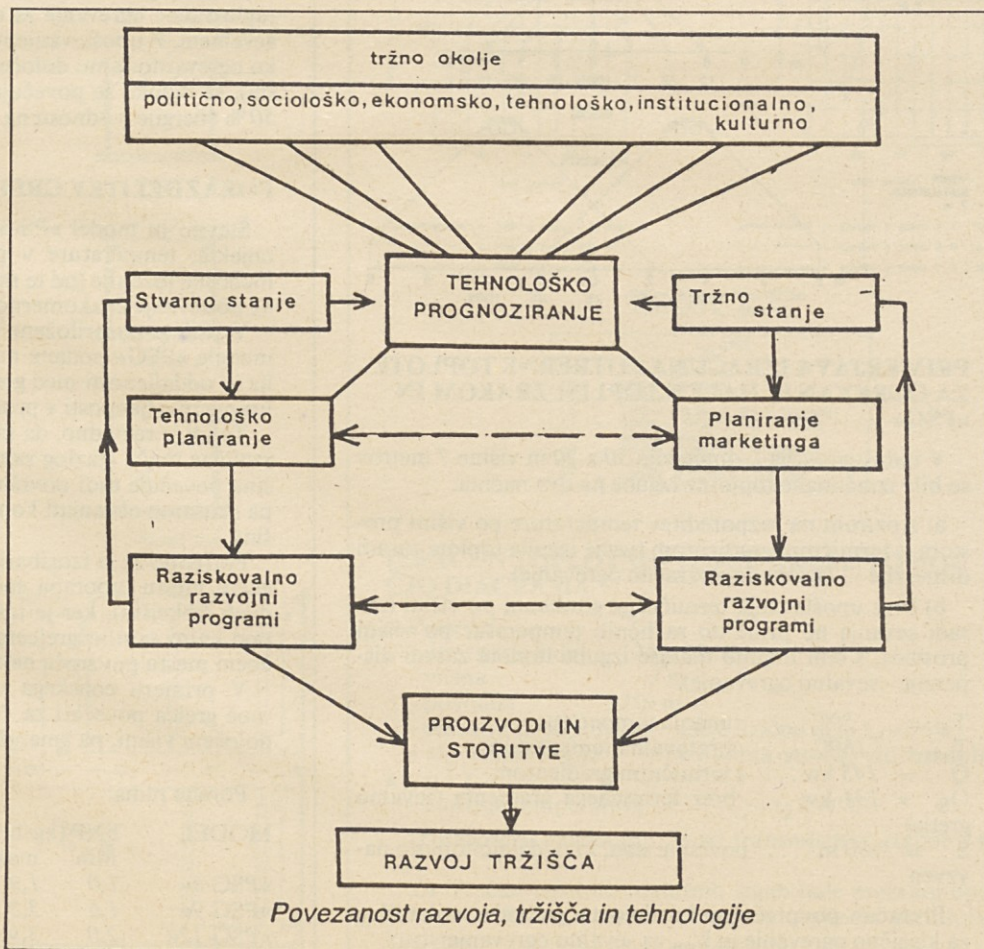
»Mi smo se odločili za preoblikovanje Telekoma, ki je bil dosedaj družbeno podjetje s polno odgovornostjo, v družbo z omejeno odgovornostjo. Ta model smo postavili in ga razdelali skupaj s svetovalno organizacijo Arah consalting. No v našem primeru ne gre zgolj za preoblikovanje v d.o.o. na formalni ravni, ampak je bilo to preoblikovanje pogojeno z dokapitalizacijo podjetja ali obstoječega družbenega kapitala. V podjetju smo določili minimalne pogoje za ustanovitev družbe. Po teh pogojih smo predvideli, da moramo zbrati minimalno 120 tisoč mark kapitala v dinarski protivrednosti. Na tej osnovi smo razpisali družabniški deleže. Pričakovali smo, da bi pre omenjeni kapital zbrali, če bi se za vpis deležev odločila najmanj polovica delavcev. Odziv med delavci je bil nad vsemi pričakovanji, saj se je od 235 zaposlenih odločilo za vpis deležev kar 216. Tako je skupna vrednost zbranega ali vplačenega kapitala 240.500 mark.

Pri vplačilu deležev smo definirali pogoje vplačila in pravice upravljanja, ki izhajajo iz kapitalske soudeležbe. Minimalni delež, ki prinaša en glas v skupščini znaša 500 DEM, maksimalni delež pa

20.000 DEM. Glede na vpliv in položaj v podjetju smo določili deleže, ki so jih morali vplačati vodilni delavci. Za te je znašal najnižji delež 1000, zatem 1500 in 2500 DEM. To pa predvsem zaradi motivacije vodilnih za dobro vodenje in poslovanje podjetja. K temu naj še dodam, da je bil razpis za nakup deležev internega značaja in so imeli pravico do nakupa le delavci podjetja, prav tako je s prodajo, kjer imajo zaposleni prednostno pravico, je osvetlil transformacijo Telekoma Jože Kovač.

Upravni organi so skupščina podjetja, upravni odbor in direktor podjetja. Kot vidimo, ne zasledimo več delavskega sveta kot dosedanjega »upravitelja« družbene lastnine. Čeprav po besedah Jožeta Kovača predstavlja svež ali delniški kapital v novem podjetju le 5,5 odstotka vrednosti celotnega družbenega premoženja, se za delavski svet niso odločili, razmerja s tem niso odločili, da se družbeni kapital mora oplajati po minimalni z zakonom določeni stopnji. Skratka zagotovljen ji je dobiček. S tem korakom pa prestrukturiranje Telekoma še ni končano, saj bodo temu sledile določene organizacijske spremembe. Kot poudarja Jože Kovač, pa so s tem odprli komaj vrata za nadaljnje prestrukturiranje podjetja. Tako ostajajo odprte možnosti nadaljnje dokapitalizacije ali pa postopen odkup družbene lastnine, vendar je odkup močno odvisen od lastninske zakonodaje.

(jv)

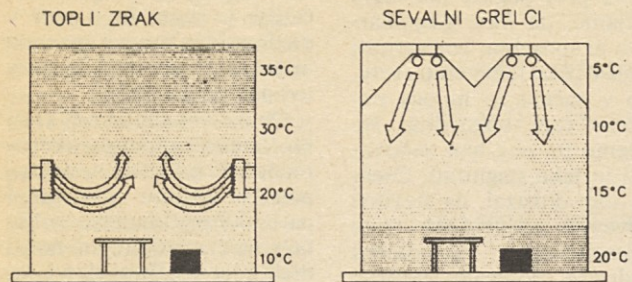


NOVE TEHNOLOGIJE

Plinski sevalni grelci

OPIS PRINCIPA OGREVANJA

Sistem ogrevanja izkorišča vir infrardečega sevanja, ki povzroča širjenje toplote s sevanjem. To pomeni, da se hladen predmet postavljen pod vir sevanja segreje, ne da bi se pri tem ogrel tudi okoliški zrak, kakor pri normalnem toplotno zračnem ogrevanju (konvekcijski sistem). Pri toplozračnem ogrevanju prihaja do velikih problemov, ko imamo za ogreti velik in visok prostor - hale, saj se nam topel zrak ukloni navzgor. Pri sevalnem načinu ogrevanja pa se ogrejejo predmeti (tla, stroji, ljudje ...) in šele ti ogreti predmeti nato ogrevajo okoliški zrak.



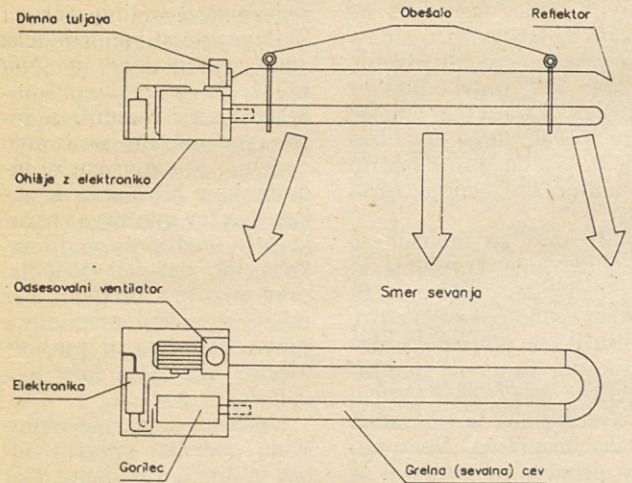
OPIS GRELCA

- Sevalni grelec se sestoji iz:
- ohišja z gorilcem,
 - elektronike,
 - ventilatorskega dela,
 - sevalne cevi,
 - reflektorja,
 - obešala.

Sevalni del grelca je sestavljen iz dveh jeklenih cevi (dovodne in povratne). Na začetku dovodne cevi je plinski gorilec. V cevi izgori plin (metan, propan-butan, bioplín), po povratni cevi pa odsesovalni ventilator odsesava dimne pline. Temperatura na zunanji površini cevi je okoli 350 C. Pri tej temperaturi grelna cev ne oddaja elektromagnetnega valovanja v vidnem področju (cevi ni žareča), ampak seva v infrardečem področju, ki je nevidno za človeško oko.

Delovna temperatura je dosežena v kratkem času (par minut), tako da ima oseba, ki se nahaja pod sevalnim grelcem, hitro prijeten občutek.

Napajalni sistem plina in zgorevalnega zraka (gorilec + elektronika) ter odsesovalni ventilator se nahajajo v posebnem ohišju (po potrebi neprodušen). Ohišje je pritrjeno na začetnem in končnem delu cevi. Nad vsako cevjo je pritrjen reflektor (po celotni dolžini - 6-9-12 m), ki usmerja žarke navzdol pod kotom cca 90°.



PODROČJA UPORABNOSTI

Področje uporabe je izredno raznoliko. Primerni so za vgradnjo v prostore z velikimi višinami stropov (nad 4 m) in povsod tam, kjer narava delovnega procesa to dopušča, a niso primerni za lesnopredelovalno industrijo, lakirnice, skladišča vnetljivih snovi. Zaradi principa ogrevanja je s PSG možno consko ogrevanje brez zračnih zaves (ne ogrevamo direktno zraka, ampak predmete), zato so izredno primerni za vgradnjo v skladišča, kjer ogrevamo samo področje, kjer se delavci najpogosteje zadržujejo, ne pa celotnega skladišča. Primerni so za vgradnjo v industrijske obrate, kjer pa je potreben posebej predvideti prezračevanje prostorov. Zaradi kratkega časa segrevanja na delovno temperaturo, so primerni za vgradnjo v prostore, ki se uporabljajo le občasno (razne športne dvorane, cerkve, gledališča, ...). Primerni pa so tudi za postavitev zunaj prostorov (pod nadstrešnico, barake, ...), za ogrevanje delovnih mest na odprtem.

PREDNOSTI IN SLABE STRANI PSG

- Glavne prednosti v odnosu na klasično ogrevanje s fosilnimi gorivi:
- izredno primerno za področja, kjer obstaja plinska infrastruktura,
 - nižji investicijski stroški,
 - hitra montaža,
 - minimalno vzdrževanje,
 - možnost conskega ogrevanja brez zračnih zaves,
 - manjša poraba goriva,
 - popolno zgorevanje plina.

- Slabosti v odnosu na klasično ogrevanje:
- pojavi se problem prisilne ventilacije prostora (potrebno jo je dodatno predvideti),
 - niso primerni za instaliranje v prostorih z višino stropa nižjo kakor 4 m,
 - niso primerni za vgradnjo v prostore, kjer obstaja nevarnost eksplozije (lakirnice, skladišča vnetljivih snovi).

EKOLOŠKI VIDIK

Z ekološkega vidika je tak način ogrevanje neprimerno manj škodljiv kakor ogrevanje na tekoča in trda goriva, je manj obremenjujoč za okolje in je tudi manjša poraba goriva. Pri pravilni nastavitvi gorilca izgori plin popolno, brez saj (pri metanu je končni produkt izgorovanja vode in CO₂). Tudi z vidika urejanja krajine so grelci primernejši, saj ni potrebno delati kotlarne z visokim dimnikom.

IZKORISTEK

Izkoristek celotne naprave (upoštevajoč izkoristek zgorevanja, prenosa toplote na sevalno cev, sevanja in odboja od reflektorja) je:

B = 0,8 - 0,85

Pri klasičnem ogrevanju na trda goriva pa je celotni izkoristek:

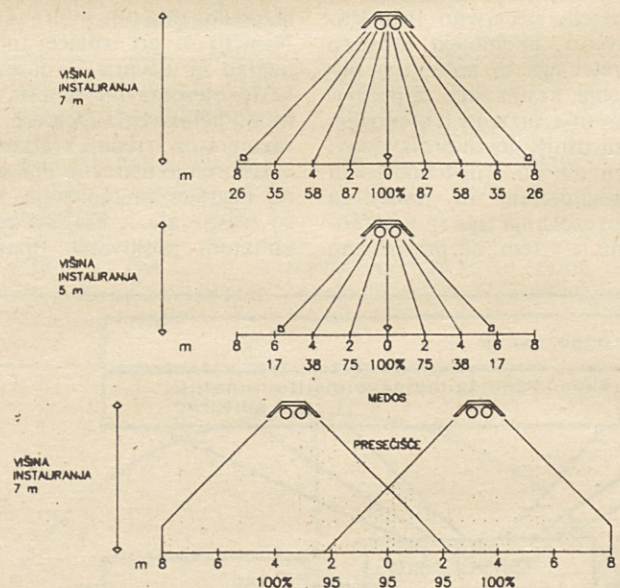
B = 0,6 - 0,65

Prihranek na energiji v odnosu na klasičen način toplotno zračnega ogrevanja pa se giblje med cca 37 % - 50 %. Do 50 % prihranka pride zaradi enostavne možnosti ogrevanja samo določene cone hale.

ŠIRJENJE TOPLOTE V PROSTORU

Količina sevalne toplote, ki se izmenja med dvema telesoma, je odvisna od medsebojne oddaljenosti in orientacije teles.

V nadaljevanju je ta odnos prikazan na dveh grafikonih, ki prikazujeta v procentih izmenjano sevalno toploto, za različni višini instaliranja »PSG« in različni oddaljenosti od navpične osi. Kakor je razvidno iz primerjave, ima višina instaliranja velik vpliv na porazdelitev toplote. Na oddaljenosti 4 m od osi in na višini 7 m imamo 58 % Q_{sev} pri višini 5 m pa samo 38 %. Pri večanju višine imamo boljše porazdelitev toplote, istočasno pa pada temperatura na tleh. Do tega pride, ker se z večanjem višine povečuje obsevana površina, s tem pa ob nespremenjeni moči »PSG« pada gostota sevanja na m² površine. Vse to pomeni, da je potrebno v odvisnosti od željene temperature v prostoru in višine povečati moč »PSG« in medosno razdaljo med njimi. Kadar se postavi dva ali več »PSG« vzporedno, se Q_{sev} sešteva v področju, kjer se sevanje seka (žarki se širijo pod kotom 45° od grelca), tako da je sevanje enakomerno pod višino ugodja 2 m.



PRIMERJAVA IZRAČUNA POTREBNE TOPLOTE ZA OGREVANJE HALE S TOPLIM ZRAKOM IN »PSG«

V industrijski hali, dimenzije 50 x 20 in višine 7 metrov so bile izračunane toplotne izgube na dva načina:

- a) z ozirom na razporeditev temperature po višini prostora, s termičnim gradientom (večje izgube toplote zaradi disperzije - klasično toplotno ogrevanje),
- b) brez upoštevanja termičnega gradienta po višini (zaradi sevanja ne pride do različnih temperatur po višini prostora, s tem imamo manjše izgube toplote zaradi disperzije - sevalno ogrevanje).

T_c = - 5°C ... zunanja temperatura
T_{ob} = 16°C ... obratovalna temperatura
Q = 145 kw ... z termičnim gradientom
Q_s = 131 kw ... brez termičnega gradienta (sevalno gretje)
S = 2980 m² ... površine sten, ki oddajajo toploto navzven

Preračun povprečnega koeficienta prehoda toplote k_m za klasično ogrevanje in k_{ms} za sevalno ogrevanje:

k_m = $\frac{Q}{S \cdot (T_i - T_e)}$ = 2,3 W/m²K
k_{ms} = $\frac{Q_s}{S \cdot (T_i - T_s)}$ = 2,1 W/m²K

S povprečnim koeficientom prehoda toplote lahko izračunamo prirastek A, ki ga mora imeti notranja temperatura zraka T_z, da bo obratovalna temperatura T_{ob} = 16°C pri klasičnem ogrevanju, ter odbitek B, ki ga mora imeti notranja temperatura zraka T_z, da bo obratovalna temperatura T_{ob} = 16°C pri sevalnem ogrevanju koef. aj = 7

A = $\frac{(T_{ob} - T_s) \cdot \frac{k_m}{2a_i}}{1,16 - \frac{k_m}{2a_i}}$ = 3,5°C
B = $\frac{(T_{ob} - T_s) \cdot \frac{k_{ms}}{2a_i}}{1,16 - \frac{k_{ms}}{2a_i}}$ (- 0,485) = -1,6°C

Temperatura zraka je tako:

T_z = 16 + 3,5 = 19,5°C ... klasično ogrevanje
T_z = 16 - 1,6 = 14,4°C ... sevalno ogrevanje

Takoj opazimo, da imamo pri sevalnem gretju nižjo temperaturo zraka v prostoru za dosego obratovalne temperature T_{ob} = 16°C:

19,5 - 14,4 = 5,1°C

Sedaj lahko izračunamo srednjo sevalno temperaturo sten T_{mr}:

T_{ob} = (0,52 * T_z) * (0,48 * T_{mr})
T_{mr} = 12,2°C ... klasično ogrevanje
T_{mr} = 17,7°C ... sevalno ogrevanje

Pri sevalnem ogrevanju je T_{mr} višja, ker se lahko pri sevalnem ogrevanju PSG postavi na zid (zid se smatra kot predmet, s katerim človek izmenjuje toploto s sevanjem).

Ponovno preračunamo toplotne izgube, ker temperaturna razlika ni več 21°C, ampak:

19,5 - (-5) = 24,5°C ... klasično ogrevanje
14,4 - (-5) = 19,4°C ... sevalno ogrevanje

Q' = 2,3 * 2980 * 24,5 = 168 kw ... klasično ogrevanje
Q's = 2,1 * 2980 * 19,4 = 122 kw ... sevalno ogrevanje

Takoj opazimo, da so izgube za 27 % večje pri klasičnem ogrevanju kot pri sevalnem. Sedaj je potrebno prišteti še toploto zaradi ventilacije, upoštevajoč menjavo zraka 0,5 volumna na uro:

Q = 0,5 * 0,348 * 7000 * 24,5 = 29,8 kw
Q_s = 0,5 * 0,348 * 7000 * 19,4 = 20,0 kw

Izgubam moramo prišteti še prirastek zaradi prekinjenega kurjenja z dnevno uporabo 10 - 12 h, za sevalno ogrevanje 10 %, za klasično ogrevanje pa 25 %, tako dobimo:

Q' = (168 + 29,8) * 1,25 = 247 kw
Q's = (122 + 20,0) * 1,1 = 156 kw

Iz zadnjega izračuna je razvidno, da rabimo za klasično toplotno ogrevanje za cca 37 % več energije kakor pri sevalnem. Z upoštevanjem, da s sevalnim ogrevanjem lahko ogrevamo samo določene dele hale (samo delovna mesta), se razlika še povečuje, tako da lahko prihranimo do 50 % energije v odnosu na klasično ogrevanje.

PORAZDELITEV GRELCEV V PROSTORU

Število in model »PSG« je odvisen od toplotnih izgub objekta, temperature v prostoru, višine instaliranja ter medosne razdalje (od te razdalje je odvisno, do katere višine bo sevanje enakomerno).

V prilogi so priložene tabele, v katerih so za različne modele »PSG« podane minimalne moči, medosne razdalje in oddaljenosti med grelci, v odvisnosti od višine instaliranja in dejavnosti v prostoru.

Takoj je razvidno, da imajo »PSG« na različnih višinah različne moči. Razlog za to je v tem, ker se z večanjem višine povečuje tudi površina, ki jo pokriva grelec. Na tleh pa skušamo ohranjati konstantno obsevanost po m² površine.

Potrebno se je izogibati preveliki koncentraciji moči na enem mestu (uporaba enega močnejšega grelca, namesto dveh šibkejših), ker je tako večina toplote koncentrirana pod enim samim grelcem - prevelika gostota sevanja na enem mestu povzroča nelagodno občutek.

V primeru conskega ogrevanja je potrebno toplotno moč grelca povečati za 20 %, površino, ki jo pokriva na določeni višini, pa zmanjšati za 20 %.

MODEL	TNP (kg/h)		METAN (m ³ /h)	
	min	max	min	max
»PSG 6«	1,0	1,9	1,4	2,4
»PSG 9«	1,6	3,5	2,2	4,7
»PSG 12«	2,0	3,9	2,7	5,3

TEHNIČNE KARAKTERISTIKE									
MODEL	MOČ kW		ŠOBA TNP mm	ŠOBA METAN mm	PRITISK TNP mm H ₂ O		PRITISK METAN mm H ₂ O		DIMNA CEV mm
	MIN	MAX			MIN	MAX	MIN	MAX	
PSG 6	14,0	26,0	2,5	4	200	300	60	160	100
PSG 9	22,0	47,0	3	6	200	300	30	100	100
PSG 12	27,0	52,0	3,2	6,5	200	300	30	100	100

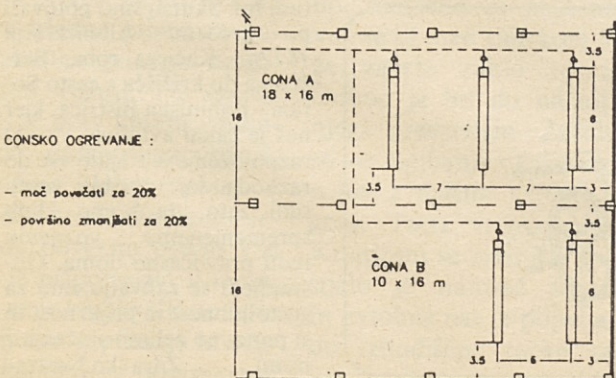
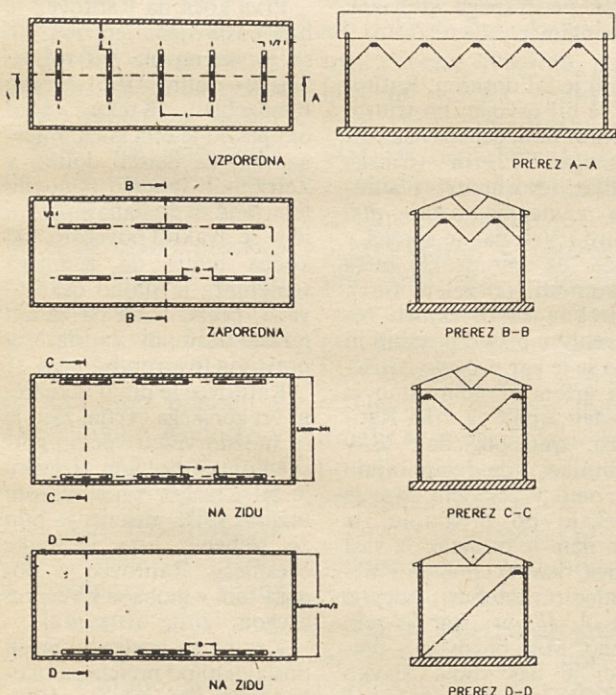
DELO SEDE						
VIŠINA	H	5 m	6 m	7 m	8 m	MODEL
MEDOS	I	5/7	6/8	7/9	8/10	
RAZDALJA	D	3/4	4/5	5/6	6/7	PLINSKI SEVALNI GRELCI
POVRŠINA	m²	60/84	84/112	112/144	144/180	
MOČ	kW	10,0	13,7	17,9	22,6	PSG 6
POVRŠINA	m²	75/105	102/136	133/171	168/210	PSG 9
MOČ	kW	12,6	16,6	21,2	26,4	
POVRŠINA	m²	90/126	120/160	154/198	192/240	PSG 12
MOČ	kW	15,1	19,6	24,6	30,2	

LAHKO FIZIČNO DELO						
VIŠINA	H	5 m	6 m	7 m	8 m	MODEL PLINSKI SEVALNI GRELCI
MEDOS	I	5/7	6/8	7/9	8/10	
RAZDALJA	D	3/4	4/5	5/6	6/7	PSG 6
POVRŠINA	m²	60/84	84/112	112/144	144/180	
MOČ	kW	9,2	12,6	16,4	20,7	PSG 9
POVRŠINA	m²	75/105	102/136	133/171	168/210	
MOČ	kW	11,5	15,2	19,4	20,4	PSG 12
POVRŠINA	m²	90/126	120/160	154/198	192/240	
MOČ	kW	13,8	17,9	22,5	27,7	

SREDNJE TEŽKO FIZIČNO DELO						
VIŠINA	H	5 m	6 m	7 m	8 m	MODEL PLINSKI SEVALNI GRELCI
MEDOS	I	5/7	6/8	7/9	8/10	
RAZDALJA	D	3/4	4/5	5/6	6/7	
POVRŠINA	m²	60/84	84/112	112/144	144/180	
MOČ	kW	8,4	11,4	14,9	18,9	PSG 6
POVRŠINA	m²	75/105	102/136	133/171	168/210	PSG 9
MOČ	kW	10,5	13,8	17,7	22,0	
POVRŠINA	m²	90/126	120/160	154/198	192/240	PSG 12
MOČ	kW	11,6	16,3	20,5	25,2	

TEŽKO FIZIČNO DELO						
VIŠINA	H	5 m	6 m	7 m	8 m	MODEL PLINSKI SEVALNI GRELCI
MEDOS	I	5/7	6/8	7/9	8/10	
RAZDALJA	D	3/4	4/5	5/6	6/7	
POVRŠINA	m²	60/84	84/112	112/144	144/180	PSG 6
MOČ	kW	7,1	9,6	12,7	16,1	
POVRŠINA	m²	75/105	102/136	133/171	168/210	PSG 9
MOČ	kW	8,9	11,7	15,0	18,7	
POVRŠINA	m²	90/126	120/160	154/198	192/240	PSG 12
MOČ	kW	10,7	13,8	17,4	21,4	

RAZLIČNI NAČINI PORAZDELITVE PO PROSTORU



PRIMER IZRAČUNA PORAZDELITVE GRELCEV

Vrnimo se na naš primer hale. Potrebno število grelcev izračunamo s pomočjo tabel (v odvisnosti od višine).

Podatki:

dimenzije 50 x 20 m
višina 7 m
temperatura 16°C
lažja fizična dela

VZPOREDNA MONTAŽA

- podatki iz tabele:

H = 7 m, I = 7/9 m, D = 5 m

Medos I: dolžina hale 50 m

50 : 6 = 8,3 m

Primerjamo s podatkom iz tabele - medos 8,3 m je v redu.

Razdalja D:

- s »PSG« 6, širina hale 20 m

dolžina »PSG« 6 = 14 14/2 = 7 m (D)

Primerjamo s podatkom iz tabele - razdalja 7 m je prevelika.

- s »PSG« 9, širina hale 20 m

dolžina »PSG« 9 = 11 11/2 = 5,5 m (D)

Primerjamo s podatkom iz tabele - razdalja 5,5 m je v redu.

- s »PSG« 12, širina hale 20 m

dolžina »PSG« 12 = 8 8/2 = 4 m (D)

Primerjamo s podatkom iz tabele - razdalje 4 m je tudi v redu.

V tem primeru se izvaja delo večinoma v centru hale, zato so najbolj primerni grelci »PSG« 9, za grelce »PSG« 12 se ne odločimo, ker so dolgi in je sevanje močnejše na začetnem delu cevi (so bolj primerni za zaporedno vezavo).

ZAPOREDNA VEZAVA

RAZDALJA

- Uporabimo grelce »PSG 12«, ker so za tak način najbolj primerni, kar pa ne izključuje ostalih grelcev.

dolžina »PSG« 12 x št. grelcev 3 = 36 m

dolžina hale 50 m - 36 m = 14 m

14 : št. grelcev 3 = 4,6 m (D)

Primerjamo s podatkom iz tabele - razdalja 4,6 m je v redu.

MEDOS I

Širina hale 20 m : 2 = 10 m - to ni v redu, saj je maksimalna medosna razdalja 9 m.

MONTAŽA NA ZID

V primeru montaže na zid preverimo, če je:

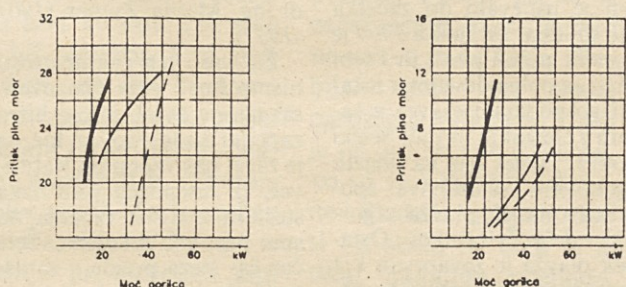
$L_{max} = 3 \times H$

$L_{max} = 3 \times 7 = 21 \text{ m}$ - Hala je široka 20 m, kar je v redu.

Z zadnjim primerom bomo imeli skupaj:

št. 3 + št. 3 = 6 - grelcev »PSG«

Na kraju izračunamo še moč posameznih grelcev.



— TNP s šobo 2,5 mm — Metan s šobo 4 mm
— TNP s šobo 3,0 mm — Metan s šobo 6 mm
— TNP s šobo 3,2 mm — Metan s šobo 6,5 mm

VREDNOSTI ZA POVPREČNI KOEFICIENT k_o OBJEKTA

k_o	OPIS
0,7	MOČNO IZOLIRANO
1,1	DOBRO IZOLIRANO
1,2	NORMALNO IZOLIRANO
1,3	STREHA IZOLIRANA, STENE MODULAR
1,4	STREHA IZ OPEKE, STENE IZ OPEKE
1,8	SENČOVIC KONSTRUKCIJA
2,0	STREHA ETHERIT, STENE MODULAR
2,1	STREHA ETHERIT, STENE CEMENTI ZIDAKI
2,5	STREHA IN STENE IZ PLOČEVINE

IZRAČUN TOPLOTNIH IZGUB HALE S POMOČJO DIAGRAMA

Podatki:

- dimenzije hale 25 x 50 m

- višina 7 m

- površina 1250 m²

- namembnost prostora lažje fizično delo $t_n = 16^\circ\text{C}$

- tip konstrukcije izolirana streha, zid modular $k_m = 1,3$

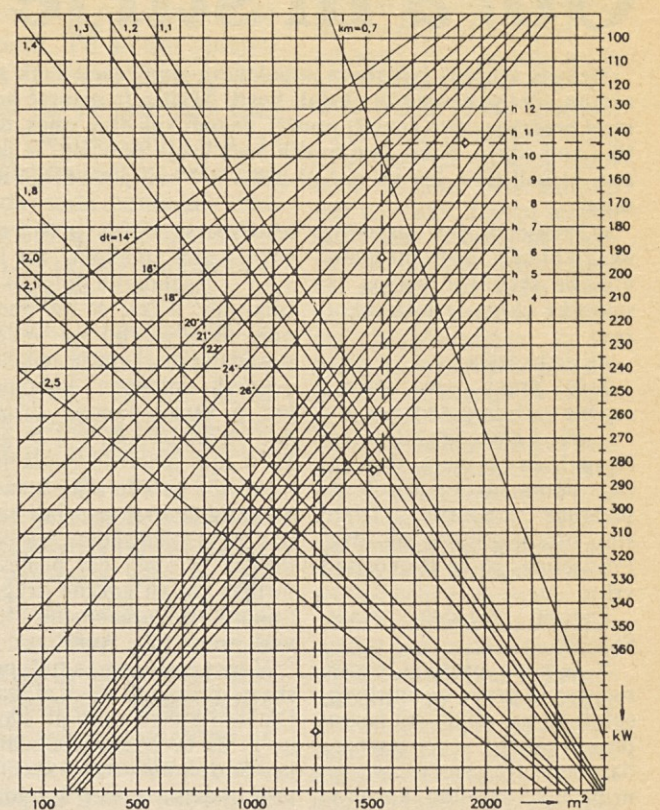
- zunanja temperatura

$t_z = -4^\circ\text{C}$

Iz diagrama odčitamo, da so transmisijske izgube 145 kW.

Za izračun celotnih toplotnih izgub hale moramo upoštevati še dodatek zaradi izmenjave zraka in prekinitve kurjenja.

DIAGRAM ZA DOLOČITEV TRANSMISIJSKIH IZGUB OBJEKTA



TEHNIČNE KARAKTERISTIKE

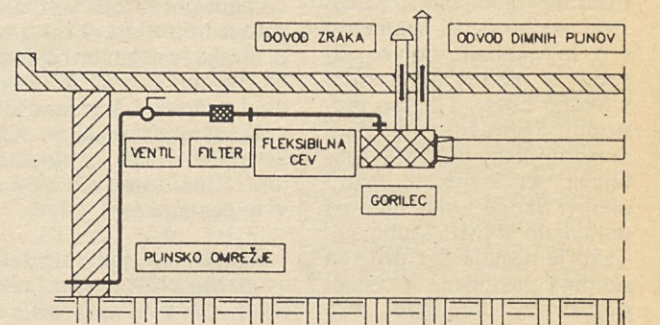
DIMENZIJE IN TEŽA

"PSG 6"		"PSG 9"		"PSG 12"	
Gorilec	kg 18	Gorilec	kg 18	Gorilec	kg 18
Reflektor	kg 12	Reflektor	kg 18	Reflektor	kg 24
Sevalna cev	kg 50	Sevalna cev	kg 75	Sevalna cev	kg 109
Obešala, koleno	kg 7,5	Obešala, koleno	kg 9	Obešala, koleno	kg 10,5
Skupaj	kg 87,5	Skupaj	kg 120	Skupaj	kg 164,5

DIMENZIJE PRIKLJUČKOV

- premer cevi za odvod dimnih plinov 100 mm
- premer cevi za dovod zraka 100 mm
- priključek plina PSG 6 1/2 "
- PSG 9 in 12 3/4 "
- maksimalna dolžina dovodne - 4 m
- odvodne cevi ravne
- maksimalna dolžina dovodne - 3 m
- odvodne cevi z 2 koleni

Pri načrtovanju elektropovezave je treba predvideti mesto za glavno stikalo, s katerim se bo izklopil električni del naprave, istočasno za vse grelce.



ZAGON

Predno pričnemo z obratovanjem, se moramo prepričati:

- prekontroliramo, če je na gorilcu prava soba za tip plina, s katerim bomo kurili,
- prekontroliramo, če je električna napeljava v skladu s shemo, masa mora biti vezana na sponki 2,
- prekontroliramo, če elektronika zapre elektromagnetni ventil ob nenadnem izpadu dovoda plina.

Opomba

Napetost na elektrodi za ionsko kontrolo plamena je napetost omrežja. Z uporabo takega napajanja je nujno potrebno upoštevati, da je masa nevtralna, ker drugače kontrola plamena ne deluje.

Pri zagonu grelca najprej starta odsesovalni ventilator, šele čez nekaj časa pa se prižge gorilec.

Gora in štirje na smrt preplašeni

Nekega vročega julijskega popoldneva smo čepeli vsak za svojim »drejponkom« in glodali kosti. Malica je namreč postala predraga, zato domači prašiči, pa tudi kak divji vmes, toliko bolj trpijo. Tako smo hvalili vsak svojo revščino, le jaz sem bi bolj tiho, ker mi pač ni padlo nič bolj pametnega na misel.

»Gospoda«, jim pravim, »kako bi bilo, če bi mi malo v hribe skočili?« Večina iz salonske ekipe je bila takoj zato.

»Kdo bi šel?«
Jože pravi: »Jaz mam' orožne vaje drugi teden.«

Tudi Lojze je bil čisto obupal, da ne more, da ima baje doma mačka mlade in podobne traparije. Tako smo ostali: gospod jaz, dva Franceljna, pa še Rajko po vrhu.

Datum določen, smer Storžič!

V tem pa pridivja mimo mojster in pravi, ali mislimo sploh še kaj delati ali samo prazne mlatiti. Vam povem, da potem tisti vroči dan niti ni bil tako žalosten, kot je v začetku kazalo.

V soboto popoldne smo se začeli zbirati »Pri Marti«. Ker sem bil tako in tako prvi, sem čakal ostale. Obmrzlem pivu mi to niti ni tako težko hodilo.

Zbili smo se v Rajkov stroj časa, kvader na gas, pa hajd proti Kranju. Tam smo stopili na avtobus do Preddvora, nato pa peš do Mač za ogrevanje. V tem se Francelj-st. spomni, da je česen pozabil doma. Toda to, da ni bilo česna, ni nikogar posebnostno razžalostilo, še posebej, ker je ta isti človek doma iz vinorodnih krajev cijazil s seboj 10-litrsko kanto »turborizlinga«, za vsak primer, če bi kje nasledli. Sigurno se boste vprašali, kakšna vrsta

tekočine se skriva pod tem strokovnim imenom. To je vino iz legendarne dolenske šmarnice. Zakaj se pa imenuje »turbo«, bo pa vedel povedati tisti, ki ga je že kdaj posrkal določeno količino (od 5 litrov naprej), drugi dan je, bil pa tak, kot bi ga živ huduč jahal do pekla in nazaj. Če pa kdo kljub temu ne verjame, naj se oglasi pri nas na Dolenjskem, pa bo probal. S seboj naj prinese mrliški list ali kakšno drugo uradno dokumentacijo za vsak primer! Auf Biks !!

V tem času smo jo tudi mi skoraj pribiksali do Kališča. Da smo kuhali vsak po svoje, ni da bi posebej poudarjal. Tudi lakota nas je začela pestiti, da so se nam kar gojzerji sezuvali. Predlagal sem počitek. Francelj se nam je najbolj smilil. Revez je vlačil tisto kanto s seboj. Predlagal sem, da bi ji vsaj malo zmanjšali težino, da ne bo takega trpljenja. Kasneje smo ugotovili, da je tekočina dobro delovala na nas. Tudi kompresija se nam je bistveno popravila in tavalimo smo naprej čedalje bolj počasi in z žalostjo. Jaz sem jo šibal naprej, kar zaslišim neko muziko, ljudi in že zagledam rob strehe - planinski dom.

Bolj sem bil vesel, kot če bi se mi Marija prikazala. Za menoj prisopiha Rajko s fotoaparatom, ... klik, klik ... Lepa planinska koč, na kaj. Nekako sem se prebil do prijazne oskrbnice in jo popro-

sil za štiri pivca. Pa me ženska gleda, kot da bi ji kure kruh pojedle.

»Veste, gospodje, piva ni, pa tudi planinski dom ni to! Čaj vam pa vseeno lahko skuham.«

Tako sem se prestrašil, kar ni ravno moja navada, da so mi pumparice dvakrat dol padle. Po kratkem pogovoru smo nazadnje ugotovili, da je tudi ona čistokrvna Dolenjka. Samo šmarnice babnica ni hotela piti. Se pozna, da živi v Domžalah. Lepo smo se zahvalili za čaj in čez deset minut smo bili na pragu koč na Kališču. Tu nas je pričakala velika pasja mrcina in to ženskega spola. Ni bila videti ravno borbeno razpoložena, pa smo se kar nekako zrinili skozi vrata. Po hitrem postopku smo olajšali nahrbtnike za precejšnjo vsebino. Tako smo hiteli jesti, kot bi bili na svetovnem prvenstvu. Pa tudi Franceljnovi kanti smo dali precejšnjo lekcijo. Eden od Franceljinov (v splošni zmedeni vem kateri) je rekel, da gre ven pogledat za vreme. Glede na količino popite tekočine se mu je zdelo kar primerno. Ugotovil sem, da je ura že precej in sem predlagal strateški umik. Tako smo se vsi skupaj zavlekli (s polnimi cisternami seveda) po lestvah na skupna ležišča za streho. Vsi smo bentili, da bi lahko bila kje kakšna »zajla« ali klin, ker se nam je zdel vzpon zelo zahteven.

Ravno malo vržem trepalnice skupaj, že zaslišim, kako Rajko smrči na desni strani. Škoda fanta, bil bi odličen referent za motorne žage. Za dimnikom se je

neka babnica drla, da »ima zadost«. Stari je čisto ponorel, pa tudi jaz sem imel tega živalskega vrta dovolj. Nazadnje pa se je tudi to umirilo, le Rajko je žagal naprej, naletel na grčo in utihnil. Na pomoč mu je takoj priskočil Francelj s svojo »štilarico«, a sta se čez čas naveličala. Mogoče jima je zalilo svečko, kar tudi ne bi bilo nič čudnega, kajti šmarnica je zelo huda mešanica. Proti jutru je Franceljna-st. zgrabila strašna žeja, ki je že ni občutil zadnjih dvajset let. Planil je v stranišče-pipa, toda brez ročke. Čudni so ti Gorenjci, tudi pri pipah šparajo. Mogoče bi še nekako zdržal, če ne bi zunaj pred zaklenjenimi vrati žuborela voda v koritu. Po dveh urah napetega razmišljanja je patentiral sistem, da je s pomočjo kljuge od vrat odprl pipo v stranišču. Izum, da bi se mu vsak pošten ravbar odkril.

Zjutraj se zbudim prvi, grem dol, pa vse zaklenjeno. V tem pa pridrvijo po stopnicah tista nezakonska pasja mrcina, za njo pa oskrbnica. Sigurno si je mislila, »temu se je pa utrgalo, da tako ven tišči«, rekla pa ni nič. Glavno je bilo, da je odklenila. V tem pa približno Francelj do korita in začne piti, da je kar macesen krivilo.

Po obilnem zajtrku smo spraznili kanto »turbak«, da se ne spridi in hajd na vrh Storžiča. Da bi opisoval naravo ni omembe vredno, ker je bila taka megla, da so tudi ptiči peš po zraku hodili! Po dobri uri priseganja pri vseh svetnikih in svojih prednikih, da ne bomo nikoli več

trpali v te skale, smo nekako pririnjili do vrha.

Po obvezni proceduri, ki jo poznate vsi, ki lazite po hribih, smo se odpravili proti Domu pod Storžičem. Preden smo dvignili svoja zmučena telesa, smo kot se spodobi zalili svoje rane s Franceljnovo »kačjo slino«. Bila je to hudirjevo huda stvar. Skoraj so mi vsi zobje izpadli!! Rajko pa je vprašal, če je to kupil na vojaškem odpadku pod rubriko »zastareli vojni strup«. Počakali smo nekaj časa, da je zadeva prišla, nato pa hajd v dolino. Francelj je malo bolj kot običajno raztegnil svoje šestilo. Njegove pumparice pa niso bile navajene na take maksimalne obremenitve in so lepo počile na silno neprijetnem mestu. Takoj sem mu ponudil svoje vrhunske krojaške usluge, pa nič.

»Da bi mi pa ravno vsak pantakanar hlače šival, takega pa še ne«, se je pridušal, »rajši grem kar tak.«

In šli smo trije možakarji in ena češplja zadaj. Pa smo na stvar hitro pozabili. Probleme so nam začeli delati nohti, ki rastejo na prstih namesto na petah. V domu smo popili vsak po eno pivce in pojedli, kar nam je še ostalo, kar pa tudi ni bilo dosti. Ker smo imeli bolj slab vmesni čas, smo se zapodili proti Križki gori. Seveda smo šli kar po cesti in smo zašli, potem pa je nastala cela reč. Po kratkem prerakanju smo planili vsi vprek v strmino, da je kar kamenje frčalo. Tako je nastala prva dolenska smer v tem koncu naših gora. Ravo pridemo v podnožje Tolstega vrha, ko

prvič zagrmí. Francelj-mi. Predlaga umik v dolino. Opozicija je bila prehuda, zato je odnehal. Rajko je dejal, da počakamo, kaj se bo iz tega izcimilo. Sedeli smo v travi, jaz sem pa stegnil svoje dražestne plevke zraven tablice, ki je kazala pot v dolino. Ravno začnem sanjati o pivu, ko Francelj vrže kamen v tisti »pleh«. Na smrt sem se prestrašil, ni da bi pisal, ostali so se pa smejali, da so se kar po tleh valjali. Kar naenkrat pa pritegne ravno pod nas. Sedaj pa je bil na vrsti finale. Francelj zatuli čez veter: »Če nismo mogli odločiti mi, je pa narava« in že ga ni bilo. Bežali smo v dolino, da nas tudi senca ni dohajala. V tem se je vtilo, kot bi vse dol padlo. Rajko, ki je bil brez protiazijske obrambe, je divjal proti Zavešiču v Gozdu. Ostali trije pa smo vedrili pod enim izmed vikendov. Možakar nas nekaj časa posluša, pa pravi: »Iz Ivančne?«

»Kaku pa veste?«, vprašamo.

»Ja, žlahto imam tam.«

Njegova žena nam je še skuhalo kavo. Čez eno uro smo se dobili pod Gozdom totalka izdelani. Tako smo čudno krevsali, da bi lahko imeli jajca v gojzerjih, pa vem, da bi cele prinesli v Križe.

Ko pa smo se znašli na avtobusu za Kranj, smo bili ponovno dobre volje. Vsa žalost je minila kljub temu, da smo naredili en del križvega pota. Pa tudi ta je izginil. Sprali smo ga namreč pri Krjaveljnu v Ivančni Gorici, s pivom seveda, tako kot smo si zamislili. Jože Plankar

Ratitovec

Ratitovec je vabljiva gorska točka. Na zahodu je močno pomaknjen proti bohinjskim goram, kljub temu pa je močno ukoreninjen v Selško dolino in se prištevava v škofovsko gorovje. Ni vezan na nikakršno verigo gorskih grebenov, stoji samostojno, zato so tudi dostopi na Ratitovec možni iz vseh smeri. Tako iz Selške doline, kot iz primorske in bohinjske smeri. Ker stoji samostojno, je prava razgledna točka in omogoča čudovito panoramo slovenskega gorstva. Ljubljanska kotlina, kamniški vrhovi, Karavanke, Julijci, bohinjske gore in Trnovski gozd - vse to je vidno iz vrha Ratitovca, čeprav ima samo 1666 m.

Da bi svojo radovednost potešili in si razširili zemljepisno obzorje, so se planinci PD IMP Ljubljana 1. junija 1991 podali na ta znameniti vrh. Iz Ljubljane smo se odpeljali z rednim avtobusom v Škofjo Loko. Tu smo prestopili. Pridružili so se nam še ostali člani PD IMP Ljubljana, ki živijo v bližnji okolici Škofje Loke, delo pa opravljajo v IMP Ljubljana. Tako je nastala kar prijetna skupina zastopana z vsemi starostnimi skupinami. Vodja skupine je po sili razmer postal Slavko Kenda, gospodar pri PD IMP Ljubljana, ker je PV Slavko Tancek zbolel. Bolezen ne sprašuje, zato je bila zamenjava nujna.

Na avtobusni postaji v Škofji Loki smo hoteli kupiti vozne karte za Sorico. Na svetu se vse spreminja in se je tudi vozni red za Selško dolino. Avtobus vozi samo do Železnikov, naprej se mora pa peš, če se hoče priti na cilj. Sprememba nas je le za trenutek zmedla. Vseeno smo vstopili v avtobus. Tudi iz Železnikov je pot preko Prtovča na Ratitovec, a vo-

dja Slavko Kenda je razmišljal drugače. Iz Železnikov skozi Škovine in Draboslavco nam pot ni bila poznana, zato je bilo treba nekaj storiti. Vodja je nagovoril šoferja, da nas naj zapelje še naprej do Jesenovca. Ker smo bili večja skupina, nam je šofer ustregel, seveda z doplačilom. Kmalu smo bili na pravi in poznani poti.

Žal nam je, da smo tako neopazno obšli Škofjo Loko, sedaj pa še Železnike, ki imajo bogato zgodovino iz železarstva. Kot nam pripoveduje zgodovina, je leta 973 nemški cesar Oton II. podaril ozemlje Selške in Poljanske doline freisinskim škofom iz Bavarskega. Od takrat se je začelo ozemlje Selške in Poljanske doline spreminjati in naseljevati. Tako tudi trg Železniki, ki je stisnjen med vrhove: Špič 864m, Kovaški vrh 846m in Štedl 1154m. Zaradi takšne zemljepisne lege so Železniki raztegnjeno naselje, saj je razvoj potekal ob vznožju hribov in ob reki Sori. Železniki so bili že v 13. stoletju pomembno fuži-

narsko središče in so bili povezani s Kropo, Tržičem in Borovljami. Prvi plavž se omenja že leta 1422. Proizvodnja železa je bil nekaj stoletij povečevala. V času največjega gospodarskega vzpona leta 1628 je bilo v fužinarstvu, ogljarstvu in tovarništvu zaposlenih okoli 2000 ljudi. Železarstvo v Železnikih je uspevalo do začetka 20. stoletja. 19. junija 1909 je ugasnil zadnji plavž in s tem se je za dolga desetletja ustavil gospodarski razvoj v samih Železnikih in tudi Selški dolini. Danes nas na bogato zgodovino železarstva spominja ostanek plavža v gornjem delu Železnikov. Ostanek plavža je zavarovan kot kulturnozgodovinski spomenik. Nasproti plavža je v Koblarjevi hiši muzej fužinarstva, ki je obogaten z etnografskim in lovskim muzejem. Železniki in z njimi Selška dolina doživijo ponovni razcvet po drugi svetovni vojni. Nastala je tovarna NIKO (gospodinjski aparati), ISKRA (tovarna elektromotorjev) in ALPLES (tovarna pohištva). Poleg teh velikanov je še nekaj manj-

ših podjetij, tako da so vsi prebivalci zaposleni v domačem kraju.

V Železnikih je bivalo več znanih slovenskih osebnosti: planinski pisatelj Janko Mlakar (1874 - 1953), zgodovinar France Koblar (1889 - 1975) in ustanovitelj slovenske metalurške fakultete dr.ing. Matija Žumer (1901 - 1957).

Žal vseh teh znamenitosti nismo imeli časa opazovati, saj nas je avtobus kar hitro zapeljal do Jesenovca, kjer se je začel naš vzpon na Ratitovec. Iz Jesenovca vodi ozka steza in se strmo vzpenja, da smo kar grizli kolena. Šele čez čas steza preide v zaraščen kolovoz, da je hoja znošnejša in po dobri uri hoje pripelje na senožeti Prtovča. Na Prtovču si oddahnemo za kratek čas. Prtovč je majhna gorska vasica, ki je bila med vojno požgana, a sedaj je ponovno postavljena pod vznožje Ratitovca. Vse hiše so grajene v strmini. Iz Prtovča vodita dve poti na Ratitovec. Po desni strani Prtovča vodi pot preko Razora na vrh, po levi je kolovoz do sedla Po-

den in nato proti vrhu. Mi smo se odločili za levo stran poti. Kolovozna pot se bolj enakomerno vzpenja, le proti vrhu je večji vzpon, ki pa je kmalu poplačan z razgledom. Tudi snega na tej strani ni bilo več, dočim na desni strani skozi Razore so bile še debele plasti snega od plazov in zametov.

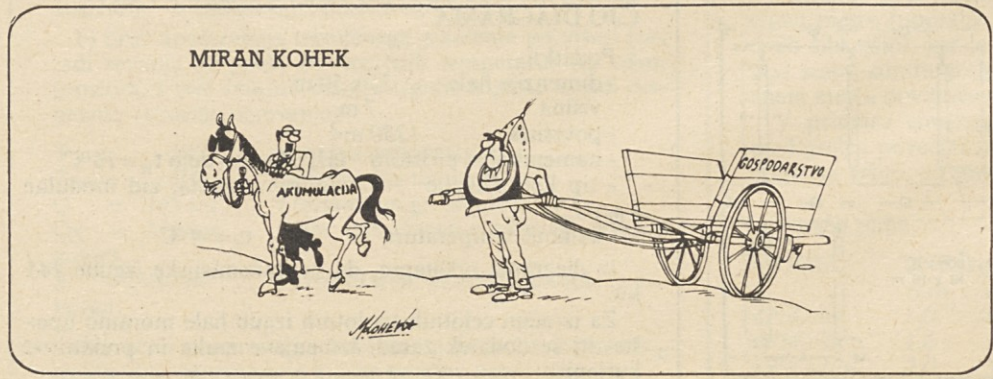
Cilj je bil dosežen. Ratitovec je bil osvojen po triurni naporni hoji, saj smo zmogli premagati 1211m višinske razlike. (Normativi planinstva zahtevajo samo 300 m/uro.) Vrh nas je sprejel v soncu, da smo se kaj hitro razkomotili po zeleni travi, ki je bila kakor žamet. Na preventivno nismo pozabili in pivo se je kar prileglo izsušenim grlom. Predno smo si ogledali lepote iz vrha Ratitovca, smo pogledali še v harbtnike, da zapolnimo praznino v želodcih. Vse je potekalo po programu, le časa nam je ostajalo. Iz vasi Sorica, kamor smo bili namenjeni, avtobus odpelje šele ob 18. uri, kar je zelo pozno. Med pogovori s planinci je naš vodja Slavko

Kenda ugotovil, da pri Sorški peči stoji avtobus, ki ni zaseden in bi se z njim lahko zapeljali prav v Ljubljano. Dogovor je bil kaj hitro dosežen, da bomo lahko njihovi gosti in skrbi, kdaj bomo doma, ni bilo več. Družba se je ponovno razživel.

Prva koč na Ratitovcu je bila postavljena leta 1925 in se je imenovala po rojaku Selške doline dr. Janezu Evangelistu Kreku. Med okupacijo je bila koč uničena. PD za Selško dolino v Železnikih je koč obnovilo leta 1954 in do današnjih dni jo je še dvakrat povečalo. Od konca junija do zadnjega septembra je stalno oskrbovana, preko zime pa zaradi težkih dostopov zaprta, čeprav ima tovarno žičnico.

Ratitovec je pravi botanični vrt gorskega cvetja, zato je tu možno videti večino gorske flore. V polnem razcvetu je bil Clusijev svišč in spomladni svišč, opaziti je bilo že stebelne liste »Planike očesnice«. Ratitovec se ponša tudi z globačo z večnim snegom.

Ker so se gostitelji začeli poslavljati od prelepega okolja, smo jim morali slediti tudi mi. Skupaj smo potovali po grebenu Altemaverja 1672m, Kačjega roba, Berštanga do križišča s cesto Sorica - Bohinjska Bistrica, kjer nas je čakal avtobus. Veselo razpoloženje je trajalo vse do razhoda, saj smo bili veseli tudi zato, da bomo kljub spremenjenemu voznemu redu pravočasno doma. Gostiteljem se zahvaljujemo za gostoljubnost in prijaznost in si ponovno želimo srečanja z njimi. Zdravko Nastran



ŠPANIJA

Pireneji 91

Letošnji glavni izlet Planinskega društva IMP Ljubljana je bil planinsko-turistični izlet v Španijo. Kot je že v navadi pri takšnih akcijah, smo se odločili za kombinacijo planinskih vzponov in turističnega potepanja. Glede na poznane razmere v R Sloveniji je bila izvedba izleta celo v negotovosti, zato smo odhod prestavili iz 4. na 18. julij, vrnili pa smo se 28. julija. Program izleta je bil zelo pester in natrpan, zato je bila potrebna dobra organizacija, tako s strani vodstva izleta, kot našega zunanjega vodnika Janeza SLOKANA - Georga, ki mi izrekam javno zahvalo za opravljeno vodenje.

Za večino udeležencev je bil to prvi obisk Španije, zato smo z nestrpnostjo pričakali datum in uro odhoda. Preveriti je bilo potrebno ali je vsa prtljaga v nahrbtniku in potovalki, da se ja ne bi kaj pozabilo in komu zagrenilo popotovanja. Po tretji uri popoldan smo se začeli zbirati na našem standardnem mestu za odhode na izlete. Zaželeli smo si prijetno potovanje, pospravili prtljago in v vročem poletnem popoldnevu odrinili novim dogodivščinam naproti.

Pot nas je vodila preko mejnega prehoda Fernetiči in nekateri so si že zaželeli prvo pivo za devize. Pot smo nadaljevali po avtocestah Italije, sredi noči pa smo prestopili italijansko-francosko

mejo in nadaljevali proti našemu prvemu turističnemu cilju - papeškemu mestu Avignonu, ki leži ob mogočni reki Rhoni. Avignon je znan po papeški palači, tu je bil namreč nekaj časa sedež krščanstva s papežem. Posledica tega obdobja je papeška palača in nedokončani kamniti most, ki smo si ju ogledali. Pot smo nadaljevali naprej proti španski meji in si sredi vročega popoldneva privoščili osvežitev v Sredozemskem morju, in sicer na čudovitih, toda zelo vročih Narbonskih plažah. Nekateri so si osvežitev poiskali namesto v morju v hladni senci ob rahli sapici in hladnem pivu. Nadaljevali smo pot in v večernih urah smo prispeli v malo državico Andorro v Pirenejih, na meji med Francijo in Španijo, ki je znana kot nakupovalno središče, tako za turiste kot Francoze in Špance. Namestili smo se v campu, a ker smo imeli skupno kuhinjo, si je večina privoščila požirek ali dva hladne pijače za poplaknitev grla po dolgotrajni vožnji. Po večerji nas je prav kmalu zmanjkalo; dolgotrajna vožnja, vročina, dobra večerja v obliki enolončnice ter seveda obvezno pivce. Vse to je pripomoglo k temu, da se je kmalu slišalo le še prijetno sopihanje in »žaganje drv« iz posameznih šotorov.

Prebudili smo se polni novih moči in se po zajtrku odpravili v mesto, da se še sami prepričamo o ugodnih nakupih v tej nakupovalni meki. Razkropili smo se po mestu. Vsak si je našel svojo zabavo za potešitev lastnih želja in načrtov. V večini primerov smo si le ogledovali posamezne izdelke, ki so se bohotili iz brezštevilnih nakupovalnih centrov in trgovin. Vsega je dovolj in prav nevsiljivo se turistu na vsakem koraku ponujajo različni potrošniški izdelki, ki nehotе izvajljajo novce iz žepov številnih turistov. Čas pohajkovanja in nakupovanja je prehitro minil in že smo se v avtobusu hvalili, kaj je kdo dobrega, predvsem pa poceni kupil.

Pot smo nadaljevali k našemu poglavitnemu cilju, k goram, in sicer v camp, ki je izhodišče za vzpon na Pico de Paderna in na Pico de Aneto. Na poti smo se ustavili v Leridi in si hoteli ogledati srednjeveško trdnjavo v obnavljanju, ki pa je bila na žalost zaprta za obiskovalce. Proti večeru smo bili že v mestu Benabarre, kjer smo prvič okusili dobrote španske kuhinje. Pečena ovčetina, solata in seveda špansko črno vino (vino tinto) so dvignili razpoloženje na visoko raven in nikakor se nam ni mudilo naprej proti campu, v katerega smo prišli šele v poznih večernih oziroma zgodnjih jutranjih urah. Nekoliko težav je bilo s postavljanjem šotorov, toda kmalu se je vse pleglo in umirilo in tabor je ponovno zajela nočna tišina.

Zjutraj se je začelo prebujanje najprej v kuhinji. Pripraviti je bilo potrebno zajtrk, kajti na programu je bil odhod v gore. Pozdravilo nas je turobno, megleno in oblačno vreme in med zajtrkom je že začelo rahlo rositi. Odhod je bil do nadaljnjega prestavljen. Začela so se ugibanja, kako bo sploh z našimi vzponi v gore. Toda vremena so Kranjcem se zjasnila, posijalo je namreč sonce in avtobus nas je popeljal do izhodiščne točke za vzpon. Pot nas je vodila preko travnate doline,

prepredene s potočki in se nadaljevala po cesti, kjer so nas na našo jezo prehitevali turisti in nam smradili z izpušnimi plini. Tudi te človeške ropotije je bilo konec in začeli smo se vzpenjati po dobri planinski poti proti koči Rencusa na višini 2141m, ki nas je že prav kmalu prijazno pozdravila v osrčju gora, kamor smo bili namenjeni. Počutili smo se prav prijetno, ko smo lahko odložili nahrbtnike, pregledali njihovo vsebino in se lenobno predajali soncu in lenarjenju. Tega dne nas je čakal še vzpon na 2640m visoki Pico de Paderna. Pot nas je v začetku vodila preko planine, na kateri se vije ledeniški potoček. V neposredni bližini pa je ledeniško jezero, pravi vodni biser sredi zelenja, v katerem se ogledujejo okoliški vrhovi. Pot se je pričnela vzpenjati med kamnitimi bloki proti melišču in naprej proti grebenu. Čakal nas je le še kratek vzpon po vršnem grebenu in že smo bili na našem prvem vrhu. Stisk rok ob uspešnem vzponu in že smo se predajali pogledom po okolici in se s posebnim zanimanjem ozirali v smeri naslednjega vzpona. Ob sestopu so se nekateri pogumnejši ohladili v ledeniškem jezeru. Kmalu smo bili vsi pri koči. Tu se je del planincev odpravil nazaj v dolino do campa, del pa se je odločil za prenočitev v koči in za naslednji vzpon. Glede na stanje in izgled koč smo bili izredno in prijetno presenečeni nad dobrotami španske kuhinje, ki smo jih bili deležni pri večerji. Ob taki večerji, kot smo jo bili deležni, sem prepričan, da se ni samo meni utrnila grenka misel o hrani in postrežbi v naših »turističnih, obmorskih« krajih. Še kozarček ali dva vina in že smo z mislijo na naslednji dan pospali na skupnih ležiščih.

Naslednjega jutra smo vstali že zelo zgodaj, kajti pred nami je bil dolg, vroč in naporen dan, pa tudi mnogo prijetneje je hoditi v jutranjem hladu kot v vročem soncu. Ob soju čelnih svetilk smo se začeli vzpenjati proti našemu naslednjemu cilju. Pot nas je vodila proti jugu in strmo navzgor proti grebenu, ki smo ga dosegli ravno v trenutku, ko se je izza obzorja pokazala rdeča žareča krogla, rojeval se je nov vroč dan, mi pa smo bili šele na začetku poti. Na grebenu se nam je odprl nov pogled v sosednjo dolino in po vrhovih v bližnjo in daljnjo okolico. Kot v dosegu roke smo zagledali

tudi naš cilj Pico de Aneto, od katerega pa nas je ločil ledenik, ki se je že začel svetiti v prvih jutranjih žarkih. Po spustu do ledenika in po nekajurni hoji se je počitek z zajtrkom prav prijetno prilegel. Pripravili smo se na prečkanje ledenika. Dereze, cepin in ledeniška očala so bila nujna tehnična sredstva za napredovanje. Prečkanje ledenika je potekalo brez posebnih težav, kajti vzpona pravzaprav ni bilo, le pot je bila dolga in seveda sonce, ki je neusmiljeno pripekalo. Posebna moč sonca se je občutila zaradi odbijanja žarkov od snega. Ob popolnem brezvetrju se človek počuti kot v kotlu. Na drugi strani ledenika nas je čakal le še vzpon na sam vrh, ki pa je bil suh, zato nam napredovanje ni delalo posebnih težav. Le zadnjih nekaj metrov pred vrhom se greben precej zoži in tudi precej razbit je, zato je bilo potrebno zaradi varnejšega prehoda narediti vrvno ograjo. Še nekaj korakov in bili smo na 3404m visokem vrhu, ki ga označuje mogočen križ in nabožno znamenje. Na vrhu počitek, obvezno fotografiranje, razgled po okolici, pogled na prehojeno pot preko ledenika in iskanje poti za povratek. Globoko pod nami sta se lesketali ledeniški jezeri Coronas in Llosas in poživila si vino kamenin, iz katerih je sestavljeno gorovje. Še zadnji pogled okrog sebe in že smo se spuščali. Spet smo bili pred težavnim mestom, zato je bilo potrebno ponovno napeljati vrv za varen prehod. Potem pa se je začel sestop, ki mu ni bilo ne konca in ne kraja. Prebijali smo se preko ogromnih balvanov, ki jih je tekom let nanesel sneg, ko so se odkrušili od stene. Skakali smo iz skale na skalo in vsak si je iskal najboljše prehode. Cilj nam je bilo sedlo Creguenja v grebenu pred nami, iz katerega se nam je odprl čudovit pogled na ogromno ledeniško jezero Creguenja na višini 2657m, ki se je kot morje lesketalo in valovilo med mogočnimi tritisočaki okrog sebe. Sledil je sestop do jezera in zaslužen počitek z izpraznitvijo še zadnjih dobrot iz nahrbtnika. Morali smo naprej in ponovno smo se prebijali po labirintu skalovja proti zahodnemu koncu jezera. Šele tu se je odprl pogled proti dolini, v kateri smo imeli tabor, a je bila še daleč, daleč. Sestop je bil dolgotrajen in z mnogimi krajšimi in daljšimi počitki. Ko smo prišli do doline, se je vsem odvalil kamen od

srca, pred nami je bilo namreč le še nekaj minut do tabora. Tu so nas sprejeli kot junake dneva, kar smo po 14 urni turi tudi bili. Nekoliko smo bili razočarani, ker ni bilo več vode, toda pomagali smo si v bližnji reki in se osvežili ter otresli celodnevne prahu. Kuhinja je medtem pospešeno delala in kar hitro je bil dan znak za večerjo, ki je bila posebno slastna. Sledilo je proslavljanje osvojenih dveh vrhov. Oglasila se je pesem, steklenica je zakrožila od ust do ust in veselju ni bilo ne konca in ne kraja. Pridružili so se nam še španski skavti in izmenoma smo s pesmijo predstavljali vsak svojo domovino in kulturno izročilo ter uživali pod milim nebom ob tabornem ognju. Počasi smo se spravili v šotore in le še ostanki tabornega ognja so metali sence po taboru.

Naslednjega jutra se nam je poznalo, da smo imeli za sabo naporen dan. Vstajali smo počasi in se pretegovali v sveže jutro, ki je po nočni plohi ponovno obetalo vroč dan. Odpeljali smo se po dolini navzdol do Benasque, turističnega kraja pod vrhovi Pirenejev, kjer smo si ogledali staro mesto in si kupili nekaj spominkov. Nadaljevali smo proti našemu naslednjemu planinskemu cilju Monte Perdido. Tabor smo si postavili v kraju Broto in se pripravili za naslednji dan. Glede na zahtevnost vzpona se je zanj odločilo le manjše število udeležencev, ostali pa so se odločili za pohajkovanje po mestu in obisk bazena.

Ker je tura na 3355m visoki Monte Perdido precej dolga, smo se odločili za zelo zgodnji odhod in tako nas je avtobus še v trdi temi odpeljal do vstopa v narodni park Ordesa, v katerem stoji Monte Perdido. V nočnem hladu in ob bučanju vode preko številnih slapov ter ob soju čelnih svetilk smo hitro napredovali po kanjonu, ki se vije sredi parka in vodi proti samemu vrhu. Nekajkrat smo se sicer ozrli v nebo, preko katerega so se podili oblaki, toda kljub temu smo hiteli po dolini navzgor z enakim tempom in z veliko željo priti na vrh. Noč se je vse bolj umikala dnevu, ki se je porajal na obzorju. Pokrajina pred nami se je odpirala in pogled nam je plaval po mogočnih stenah kanjona in po vrhovih nad njimi. Daleč pred nami, visoko nad dolino pa so se okrog našega vrha podile megle in oblaki, ki so skrivali pogled na sam vrh. Kanjona je bilo konec in šele sedaj se je pot začela vzpenjati v pravem pomenu besede. Srečali smo se celo z verigami, ki omogočajo varen prehod preko težjega dela stene. Že smo se začeli ozirati okrog sebe in iskati koč Goriz na višini 2160m, toda potrebno je bilo še kar precej korakov,

preden smo prišli do nje. Tu je sledil počitek z zasluženim zajtrkom in nabiranjem novih moči, kajti najtežji del je bil še pred nami. Pot se nad kočico prične strmo vzpenjati po pečevju. Daleč pred nami so se risali obrisi sedla Marbone 3253m, pod katerim leži na višini 3100m ledeniško jezero Helado, pri katerem zavije pot ostro desno na greben, ki pelje proti vrhu. Pot ni posebno zahtevna, problematičen je le grušč, ki se motovili pod nogami in ne zagotavlja trdnega koraka. Ampak za srčne planince našega društva tudi to ni bila posebna ovira in že je bilo konec strmine. Vrh je bil osvojen. Pogled z vrha je res nepozaben, ampak potrebno je še sestopiti v dolino, kar je še zahtevnejše. Rezerve v nahrtniku kopnijo, vendar je z vsakim korakom bližja tudi dolina. V samem kanjonu, ki je res prava umetnina narave, pa si je seveda potrebno ogledati vse slapove in slapiče, ki neumorno brze preko številnih skalnih pragov-kaskad in nudijo obilo užтков. Dan kot nalašč za uživanje; vročina in pa šumenje vode v neposredni bližini. Res pravi občutek skladnosti narave. Še zadnji pogled na prepadne stene kanjona ob vhodu v park, kjer se tare obiskovalcev in že smo na poti v camp. Tu opazimo povečan nemir naših kuharjev, ki so že na koncu s kuhanjem večerje, ki gre po napornem dnevu posebno v slast. Planinski del izleta je bil za nami in popoln uspeh je bilo potrebno primerno proslaviti, zato se je tabor umiril šele v zgodnjih jutranjih urah.

Sedaj se je začel turistični del potovanja. Nadaljevali smo mimo jezera Yesa, do Pamplone in Puente la Reina. Tu smo se srečali z Baski, ki so nam preskrbeli taborjenje v športnem parku z bazenom, ki nam je bil na voljo podnevi in ponoči. V mestu Puente la Reina smo preživeli dva dni, in sicer na njihovem praznovanju Fiest.

To so predstave bikoborb v areni in teki bikov po ulicah ob navdušenem vzpodbujanju množice domačinov in turistov. Poleg tega so še spremljajoče prireditve, pleši, ognjemeti, goreči bik (ognjemet z bika na kolesih med množico v areni in na ulici). Poleg tega je potrebno povedati, da v dneh Fieste delo popolnoma zamre, živi se le za praznovanje in veseljačenje.

Naše popotovanje se je bližalo kraju. Nadaljevali smo do Atlantskega oceana, in sicer do San Sebastiana, kjer smo si ogledali znamenito katedralo s prekrasnim zvonikom in enkratno mivkasto plažo, ki je kljub temu, da je v samem mestu, izredno čista in polna obiskovalcev. Poslovili smo se od španskih prijateljev in odražali naprej v Francijo. Sledil je postanek v Lurdu z ogledom znamenite votline in mogočne katedrale nad njo, potem pa je preostala le še pot proti domu. Peljali smo se mimo znamenite trdnjave Carcassonne, ki pa smo si jo zaradi pozne ure vso osvetljeno ogledali le iz avtobusa. Po dolgi vožnji in z nekaj postanki smo se preko severne Italije srečni in zadovoljni ter polni novih doživetij in vtisov pripeljali v poznih popoldanskih urah domov in si zaželeli nasvidenje na takšnem ali podobnem izletu.

Janez Seliškar

