

... OSTATI AN

DELTA

INFORMATIVNI BILTEN

FEBRUAR '89 ST. 2

IZDAJA: OO ZSMS ISKRA DELTA LJUBLAJA

UREDNIŠKI ODBOR: Zoran Daljevič, Danica Kropf, Mina Masličič,
odgovorni urednik: Lado Krasovec

Priloge so velika vlaganja na področju informatike, ki
preprečuje razloga, ker je eden od ciljev Evropske 1992 central
informativni sistem, informacija bo predstavljala osnovno sredstvo
nove Evropske države. Predvsem se bo vlagalo v tehnologijo in IS 91 v
sistem komunikacij in državne pravne informacije, s katerimi
bodo obvladovani trg.

Gledajoč na prihodnost, ki je prisel v ES, tudi v
kvaliteto, ki je ena od ciljev Evropske 1992 central
informativni sistem, informacija bo predstavljala osnovno sredstvo
nove Evropske države. Predvsem se bo vlagalo v tehnologijo in IS 91 v
sistem komunikacij in državne pravne informacije, s katerimi
bodo obvladovani trg.

Po drugi strani se tudi države članice SEV trudijo, da premostijo
avna notranje povezave in ustvarijo gospodarsko močan
gospodarstvo. Pod vplivom Gorbacova in perestrojke države SEV
izvajajo prave radikalne gospodarske reforme. Kompleksni program
gospodarske reforme (reformi na Evropski) bo omogočil
hitri razvoj in tehnološki in komunikativni. Najbolj se
tudi prvi koraki v povezovanju držav članic SEV v evropski
informativni sistem (informativni sistem) je realizirano preko
informativnih institucij, kar pomeni tudi poveževanje s ostalimi
evropskimi in svetovnimi institucijami.

Priloge so povprečno povečanje akumulacije do leta 2000 po

NA KRATKO ...

Janez Skrubej znova imenovan za generalnega direktorja.

Janezu Skrubeju se je 13. februarja letos pričel novi mandat generalnega direktorja Iskre Delte. Na to delavno mesto ga je imenoval novi delavski svet na svoji drugi redni seji. Na javni razpis za generalnega direktorja Iskre Delte ni bilo drugih kandidatov. Pogoji za kandidaturu je med ostalim bil izdelava ustreznega programa in usmeritev dela Iskre Delte v prihodnjem mandatskem obdobju. Razpisna komisija je ta program (objavljamo ga v tej številki biltena), dala v obravnavo družbeno političnim organizacijam in izvršilnim odborom sindikata v ID. Kandidaturo Janezu Skrubeju je podprl tudi koordinacijski odbor mestne konference SZDL v Ljubljani.

PROGRAMSKE USMERITVE PRI VODENJU ISKRE DELTE
V OBDOBJU MED 1989 IN 1993

Spremembe, ki se dogajajo v Evropi, bodo imele velik vpliv tudi na Iskro Delto in njen položaj. Bela knjiga, ki je bila sprejeta 1985. leta, omogoča Evropski skupnosti, da odpre novo poglavje v svoji zgodovini. Enotni trg s približno 320 mio potrošnikov, praktično brez carin in taks, s svobodnim pretokom kapitala in delavcev, bo pripeljal do ustanovitve močne skupine združenih evropskih držav z zelo učinkovito in močno ekonomijo.

Po predvidevanjih bodo proizvodne investicije narascale po stopnji od 2,8% (oziroma po "višjem scenariju" celo 4%), GDP po stopnji 2,5% letno. Izvoz bo po letu 1990 rasel za približno 4% (ali 5,8%), uvoz pa od 3,4% do 5,4%. Trg "Nove Evrope" bo zahteval kvaliteto in produkte visoke tehnologije. Do leta 1992 bo končana standardizacija proizvodov in tehnologije v ES, kar bo vplivalo tudi na druge države, seveda če zelijo, da pridejo na zahodnoevropsko tržišče. Po dokumentih ES se predvideva sprostitev pretoka kapitala (na evropskem monetarnem trgu), tako da se bo kapital selil z enega konca Evrope na drugi (npr. francoska banka bo imela svoje podružnice v Nemčiji, Italiji, ... in obratno), kar bo vplivalo na konkurenco (npr. če se bo Avstrija pridružila ES, obstaja možnost, da bodo nemške ali katere druge banke potisnile njihove, domače avstrijske). Preživeli bodo samo najboljši.

Pričakujejo se velika vlaganja na področju informatike, iz preprostega razloga, ker je eden od ciljev Evrope 1992 enotni informacijski sistem. Informacija bo predstavljala osnovno merilo nove Evropske družbe. Predvsem se bo vlagalo (stotine mio US \$) v sistem komercialnih in državno-pravnih informacij, s katerimi bodo obvladovali trg.

Glede protekcionalizma, ki je prisoten v ES (anti-dumping, kvote...), situacija se ni jasna, če bo zaščita ostala ali ne. Toda lahko ugibamo (predvidevamo), da bo standardizacija in informatizacija, kot tudi visoka tehnologija popolnoma zadostna "zaščita" domače industrije. Seveda to ne pomeni popolnega zapiranja, ampak samo obveznost doseganja določene kvalitete.

Po drugi strani se tudi dežele članice SEV trudijo, da premostijo svoja notranja nesoglasja in ustanovijo gospodarsko močno grupacijo. Pod vplivom Gorbačova in perestrojke države SEV izvajajo precej radikalne gospodarske reforme. Kompleksni program znanstveno tehničnega sodelovanja (odgovor na Eureka) bo omogočil hitrejši razvoj sodobnih tehnologij in komunikacij. Narejeni so tudi prvi koraki v povezovanju držav članic SEV v enotni informacijski sistem (trenutno je to realizirano preko znanstveno raziskovalnih institucij), načrtujejo tudi povezovanje z ostalim svetom (mreže in sateliti).

Pričakuje se povprečno povečanje akumulacije do leta 2000 po

stopnji od 3,4% (5%), kar pa je pogojeno z razširitvijo mednarodnega sodelovanja, kooperacijo, realokacijo kapitala v skladu z znanstvenim in tehnološkim razvojem. Predvideva se povečanje izvoza za 3,8% (6%) in uvoza za 4,7%, kar bi pozitivno vplivalo na položaj SEV v mednarodni delitvi dela. Spremenila se bo tudi struktura izvoza SEV v druge države, se posebej pa v Evropo. V izvozu se bo povečal delež predelovalne industrije z 28,5% v letu 1985 na približno 50% v letu 2000. Seveda takšne spremembe zahtevajo tudi hitrejši razvoj novih in visjih oblik kooperacij (neposredne vezi, skupna vlaganja,...), kar je tudi danes prisotno, resda zelo sramežljivo, toda vezi se vzpostavljajo tudi med Zahodno in Vzhodno Evropo.

PROGRAMSKE USMERITVE

Z ozirom na tak razvoj v svetu in glede na ogromna vlaganja Iskre Delte v letih med 1984 in 1988 v trg - domači in tuji-, v infrastrukturo, opremo in kadre, kot npr.

- v izgradnjo in opremo izobraževalnega centra v Novi Gorici,
- v izgradnjo razvojno-proizvodnih, izobraževalnih in prodajnih kapacitet v Avstriji,
- v izgradnjo razvojno-proizvodno-servisnega centra v Ljubljani z obrati v Titovem Velenju in Ptujju,
- v izgradnjo razvojno-prodajno servisnih kapacitet v SFRJ, kot so Skopje, Beograd, Zagreb, Reka, Maribor, Novo mesto, Celje,
- in glede na izvršeno organizacijsko konsolidacijo,

nam to omogoča, da si za obdobje 1989-1993 zastavimo sledeče programske usmeritve in cilje:

- 1.(a) Prodaja v vrednosti 450 M \$, od tega 50% v izvoz, s poudarkom na profitu.
 - (b) S finančnim inženiringom bomo spodbujali prodajo doma in v tujini.
 - (c) Strategija nabave repromaterialov bo dala posebno pozornost nabavi strateskih repromaterialov ter pri nabavi čim bolj koristila kooperacijske in kompenzacijske možnosti predvsem pri tujih dobaviteljih.
2. Glede na lasten razvoj bomo prodajne aktivnosti usmerjali tako na zahodni kot na vzhodni trg ter iskali možnosti za industrijsko kooperacijo, preko katere bi vrsili del prodaje.
- 3.(a) Izdelavo lastnih, predvsem na Triglav konceptu baziranih 16 in 32-bitnih sistemov z operacijskim sistemom UNIX. V okviru tega programa tudi realizacijo I.faze PARSYS sistemov.

- (b) Proizvajali bomo DEC, IBM in Honeywell kompatibilne terminale ter prešli na LCD in plazma ekrane.
- (c) Komunikacije bomo prilagodili povezovanju lastnih sistemov ter teh z IBM, DEC ter CIC (računalniško integriranih komunikacij).
- (d) Dopolnilno bomo proizvajali DEC in IBM kompatibilne super mini, mini in PC/profesionalne mikro sisteme.
- (e) Stremeli bomo za joint-venture povezave s tujimi partnerji ter na tak način zasedali eventuelno proste razvojno-proizvodne kapacitete.

4. Specializirali se bomo prvenstveno v naslednja področja na trgu:

- (a) v industrijo
- (b) v turizem,
- (c) v trgovino,
- (d) v energetiko,
- (e) v bančništvo.

5. Informatiko v Iskri Delti bomo zgradili tako, da bomo lahko v najkrajšem možnem času reagirali na potrebe trga v prodaji, razvoju in proizvodnji.

6. Omogočili bomo neposredno nagrajevanje delavcev glede na rezultate dela in omogočali čim večje zasluzke oziroma razlike v OD med delavci, ki imajo rezultate doma in v tujini, in tistimi, ki jih nimajo. Dokončno bomo uvedli spremljanje stroškov po izdelku in po območnih ter področnih enotah ter uvedbo internih cen.

7. Skrbeli bomo za kariere posameznih delavcev in jim omogočili ustrezno šolanje, da bi lahko izvajali dela in naloge v firmškem in svojem interesu.

8. Ohranjali bomo zaposlovanje na ravni 2000 delavcev, omogočali starejšim Deltašem ustanavljati male kooperative ter delo na projektih v tujini. Zaposlovali bomo le selektivno pod strožjimi strokovnimi kriteriji, kjer bi prednost imeli naši stipendisti. Stipendirali pa bomo le najboljše studente v SFRJ.

9. Izobraževalni center v Novi Gorici s svojimi podružnicami v SFRJ in Avstriji bo nudil tečaje našim kupcem doma in v tujini. Pripravljaj bi tudi seminarje in tečaje za lastne delavce in druge udeležence, ki bi jih morali voditi priznani strokovnjaki preko povezovanja s primarnimi izobraževalnimi institucijami doma in v tujini.

10. Dvig kakovosti poslovanja in izdelkov ter striktno upoštevanje mednarodnih industrijskih standardov in metodologij bo ena od najpomembnejših usmeritev v omenjenem obdobju.

ZAKLJUČEK

Te programske usmeritve so del globalne strategije Iskre Delte, kar pomeni, da bo Iskra Delta spremljala svetovne tehnološke in organizacijske spremembe in je njena strategija naravnana tako, da bo koncem 1992. leta sodobno organizirana, fleksibilna, zasnovana na mednarodnih standardih in kooperaciji, profitabilna in know-how firma. Njen koncept je utemeljen na lastnem znanju in tehnološkem razvoju glede na zahteve trga, ki jo bo pripeljal med vodilne evropske računalniške firme.

Janez Skrubej

PRINCIPI STRATEGIJE ISKRE DELTE

Uvod

Induktivno razmišljanje o strategiji je že nekaj časa vodilni princip upravljalvske inteligence uspešnih podjetij. Tržna usmerjenost in izhodišča za uresničevanje visoke tehnologije so strateski elementi na področjih elektronske industrije, v katero sodita tudi komunikacijska in računalniška industrija. Iskra Delta postaja čedalje pomembnejša proizvajalka in prodajalka na profesionalnem in konzumnem računalniškem tržišču. V zadnjih desetih letih se je Iskra Delta radikalno spremenila in se spreminja. Zaradi tega ne bi kazalo napovedovati njene prihodnje

strategije in taktike, ki bi premočno temeljili na njeni preteklosti.

Doslej se je Iskra Delta (ID) razvijala pretežno na domačem trgu, dokler ni dosegla kritičnega stanja v svoji organiziranosti in poslovni podjetnosti. Tudi v tem trenutku kritična masa ID še ni konsolidirana. Npr. profitnost poslovne usmerjenosti naj bi se opredeljevala nanovo, trženje se mora razširjati na več tujih trgov, raziskave in razvoj naj bi povečale industrijsko moč ID v smeri večje kakovosti in količine produktov, novo strateško razmišljanje in "naravni" upravljalovski koncepti so potrebni pri ugotavljanju nujnosti jugoslovanskih in še posebej tujih vlaganj in industrijske kooperacije itd.

Osnovni principi strateškega razmišljanja Iskre Delte

- (1) ID bo povečevala obseg svoje prodaje do 1,2 milijarde ameriških dolarjev v desetih letih in bo letno dosegala 15 odstotni ali večji dobiček z nadaljno rastjo produktivnosti.
- (2) Profitnost ID bo temeljila v izbiri njenih produktov, v kateri bodo supermini in mini računalniki in PC/profesionalni mikroročunalniki.
- (3) Velika priložnost ID so bistvene spremembe v jugoslovanski ustavi in možnosti vključevanja v Evropsko skupnost. V tem kontekstu bo ID povečevala svoje napore pri vlaganjih, kooperaciji in podjetniškem združevanju, z nadaljevanjem vrste fundamentalnih sprememb, ki so se že začele.
- (4) ID bo opravila dva pomembna tehnološka preboja, ki bosta vsak po svoje bistveno spremenila prihodnost njene lastne in spremljajoče industrije. Ta preboja sta Računalniško integrirana komunikacija (angl. CIC) in Računalniško integrirana proizvodnja (angl. CIM).
- (5) ID lahko napreduje na več frontah. Močan pritisk se bo pojavil v mednarodnih vlaganjih in v okviru evropske industrijske kooperacije. Oboje lahko razširi trg ID ne samo v industrijski avtomatizaciji, temveč tudi na področjih CAD/CAM, visoko zmogljivih in znanstvenih naprav.
- (6) ID bo izboljševala svoje razumevanje mednarodnih industrijskih standardov in metodologij in ne bo podpirala lokalnih in subkulturnih standardov.
- (7) ID bo podpirala strategijo Odprtega trga s ciljem utrjevanja prodaje lastnih in kooperacijskih produktov. Dobrašen del prodaje IDC bo izvajan s prodajalci, ki niso uslužbenci ID.
- (8) ID bo vlagala v majhna, inovativna podjetja, ki bodo obvladovala tako aparaturno kot programsko opremo in tista, ki ji bodo lahko hitro pomagala pri dopolnjevanju njenih zahtev po računalniško integrirani komunikaciji (CIC).

(9) Tako imenovano pisarniško in tovarniško tržišče bosta ostali glavni usmeritvi marketinske strategije ID. To pa ne pomeni, da ID ne bo razvijala nekaterih posebnih tržnih in produkcijskih aktivnosti.

(10) Skladno s pomembnostjo lastnega razvoja bo ID skrbno spremljala ravnovesje med njenim trženjem in tehnološkimi dejavnostmi na zapadnih in vzhodnih trgih in pri industrijski kooperaciji.

Povzetek

Ta zapis predpostavlja, da bo trenutna strategija ID omogočala doseganje ciljev, ki so bili zapisani v odstavkih prejšnjega poglavja. Glavni cilji ID so rast v okviru industrije, mednarodni industrijski standardi in metodologije, konkurenčni produkti in usluge in trajna profitnost. Ti cilji bodo dosežani z mednarodnim ravnovesjem pri vlaganjih in industrijski kooperaciji, z ustrezno industrijsko integracijo, alternativnim marketingom, odprtimi sistemi, razvojnimi programi CIC in CIM.

Nemudoma je nujno zgraditi takšno marketinsko organizacijo, ki bo sposobna generirati zadosten obseg naročil, potrebnih, da se lahko produkcijske zmogljivosti ID vzdržujejo na profitni stopnji in da bo omogočeno razširiti prodajne dejavnosti zlasti na zapadnih trgih.

Pričujoči zapis je predvsem začetek razvoja bojnega načrta ID, in to korak za korakom. Odtod je mogoče izpeljevati podrobnejše strateske (planske) in taktične (operativne) zamisli.

A. P. Zeleznikar

FUNKCIJA IZOBRAŽEVALNEGA CENTRA V ISKRI DELTI

Izobraževalni center Delte (ICD) je v funkciji izvajanja tržne strategije ISKRA Delte. IDC se usmerja v inženiring podjetja, ki ponuja kupcem celovite rešitve, tako z aparaturno kot programsko opremo. Naša komparativne prednost je predvsem pri velikih organizacijah z mešano opremo. Tem organizacijam naj bi ponujali optimalne rešitve v povezavah sistemov, komunikacije ter programske rešitve, ki bodo vedno bolj zahtevale orodja 4. generacije.

V skladu s temi usmeritvami, se Izobraževalni center vedno bolj odpira za sodelovanje z izobraževalnimi centri drugih organizacij. Izdelali smo svoj koncept integralnega razvoja ICD v ISKRI Delti.

Po tem konceptu je ICD v IDC enovita organizacija doma in v tujini. ICD ima trenutno ponudbo treh katalogov izobraževalnih storitev (slovenski, srbohrvaški, angleški), pripravljamo še ruskega, nemškega in italijanskega.

ICD nudi izobraževalne storitve na naslednjih področjih:

- seminarji za HW solanje
- seminarji za SW solanje
- operacijski sistemi
- komunikacije
- jeziki, programska orodja, baze
- aplikacije
- seminarji informatike za vodstvene kadre
- seminarji v sodelovanju s tujimi izobraževalnimi institucijami (Pergamon Infotech, Frost - Sullivan, EMAP in drugi)
- managerska in marketinska šola kot specialističen študij v sodelovanju s tujimi institucijami.

Vsako od zgoraj naštetih področij dela vodi vodja področja solanja.

Predavateljska ekipa se sestoji iz štirih krogov:

- prvi krog so predavatelji zaposleni v ICD
- drugi krog so honorarni predavatelji, dalavci IDC
- tretji krog so zunanji predavatelji iz univerz, institutov in
- četrti krog so predavatelji iz tujine.

V prvem krogu so predavatelji, ki dobro poznajo strategijo razvoja ICD in pokrivajo temeljne seminarje ICD ter predstavljajo osnovno hrbtnico za izvajanje planiranih tečajev po treminskem planu. Vodje področij solanja skrbijo za angažiranje predavateljev iz drugega in tretjega kroga ter enakomerne obremenitve predavateljev iz prvega kroga. Vsi trije krogi predavateljev zagotavljajo da nobeden potrjen tečaj (dovolj prijavljenih) planiran ali dodaten ne odpade zaradi odpovedi predavateljev.

Prvi krog predavateljev solamo na stroške ICD doma in v tujini. Zato mora ta krog predavateljev redno podpisovati pogodbe o solanju, zlasti v tujini, s katerim se obveže povrniti stroške solanja, če zapusti IDC prej kot v dveh letih. Predavatelju iz prvega kroga je dovoljen prehod v drugo enoto IDC prej kot v dveh letih le izjemoma, zaradi visjih interesov IDC. S tem ICD zagotavlja kontinuiteto obveznosti izvajanja posameznih seminarjev, nadomeščanje in usposabljanje novih predavateljev.

Predavatelji prvega kroga se nahajajo na različnih lokacijah, kjer običajno obstajajo tudi lokalni ICD (LICD). Te predavatelje na lokaciji zastopa eden od predavateljev kot njihov lokalni predstojnik, ki ureja vsa lokalna razmerja.

Ti predavatelji imajo svoje planske obveznosti, predavati morajo na vseh lokacijah ICD in ne le na matični lokaciji ICD. Tako se zagotavlja optimalno izkoriščanje predavateljev, opreme,

zasedenosti kapacitet ter optimizacija zasedenosti tečajev na vseh lokacijah ICD tako doma kot v tujini.

Predavatelji na lokaciji, predvsem pa njihov predstojnik, so dolžni vzdrževati sodelovanje z drugim in tretjim krogom predavateljev na njihovi lokaciji. Dolžni so predlagati sodelovanje z univerzami, instituti in DO in po potrebi angažirati njihove predavatelje. Predstojnik opravlja funkcijo identificiranja vseh možnih kombinacij zunanjih predavateljev glede na njihovo odlično poznavanje tujih jezikov in posameznih specialnih področij informatike. Predstojnik predavateljev lokalnega solskega centra je torej direktno zadolžen vodstvu ICD za optimalno delovanje celotnega ICD. V vsaki enoti ID v SFRJ (LJ, ZG, BG, NS, SA, SK) bi morali biti 2 - 4 predavatelji iz prvega kroga.

Polëg tega je na lokaciji tudi en delavec organizator izobraževanja. Njegova funkcija je izredno pomembna in sicer:

- skrbi za prijave tečajnikov na lokalne centre ter njihovo preusmarjanje na druge centre v primeru premajhnega števila prijavljenih - optimiziranje
- skrbi za izvedbo tečajev na lokaciji
- posreduje prodajalcem ID na lokaciji vse potrebne informacije o ponudbi tečajev, cenah izobraževalnih storitev, organizaciji izrednih tečajev. Skrbi za distribucijo kataloga tečajev strankam, po potrebi razpošilja terminski plan ICD, objavlja razpise tečajev v lokalnih sredstvih obveščanja. Zadolžen je za plan in realizacijo plana za lokalni center. Zadolžen je za opremo lokalnega centra. Skrbi tudi za sodelovanje z drugimi lokalnimi institucijami, ki razpolagajo z učilnicami in opremo za izobraževanje - vse to z namenom minimiziranja stroškov ICD.

Vodje solanja ICD strokovno skrbijo za predavatelje na vseh lokacijah, za njihov dolgoročni razvoj in izobraževanje. Odgovorni so za pripravo gradiv in dokumentacije tečajev, lansiranje novih tečajev, angažiranje kvalitetnih predavateljev iz drugega in tretjega kroga.

Za zaključek lahko ugotovimo, da je temeljna ideja integralnega koncepta razvoja ICD to, da ICD računa na sodelovanje najboljših kadrov iz vseh najbolj razvitih okolij informacijske tehnologije, kar pomeni prisotnost ICD v glavnih mestih republik. Iz teh okolij, ob tesnem sodelovanju z mnogimi strokovnjaki, bomo zbirali naše sodelavce za prve tri kroge predavateljev. Ti predavatelji pa praviloma predavajo na vseh lokacijah doma in v tujini in torej ne morejo pripadati nobeni drugi enoti IDC na lokaciji ampak le integralno organiziranemu enovitemu ICD.

SODELOVANJE S TUJIMI PROFITNIMI ORGANIZACIJAMI

ICD bo sodeloval s svetovno znanimi zahodnimi firmami (predvsem iz VB in ZDA).

V februarju bomo že organizirali v Novi Gorici dva seminarja iz ponudbe Pergamon Infotech.

Štike navežujemo tudi s Frost - Sullivan-om, EMAP-om. Razsirili

pa jih bomo tudi na druge firme.

V Novi Gorici bomo našim uporabnikom in delavcem ponudili najbolj zanimive seminarje teh firm.

SODELOVANJE S TUJIMI UNIVERZAMI , NON-PROFIT ORGANIZACIJAMI IN RAZISKOVALNIMI INSTITUCIJAMI

Vse delavce IDC, ki so in bodo obiskovali razna računalniško razvita okolja in bodo prišli v stik z mnogimi strokovnjaki, prosimo za sodelovanje z informacijami, ki bi ICD omogočil voditi datoteko potencialnih tujih predavateljev za interne potrebe IDC (razvoj, proizvodnje, servis), kot tudi za potrebe komercialne ponudbe tečajev ICD doma in v tujini.

ICD že razpolaga z datoteko strokovnjakov iz prvega in drugega kroga predavateljev, skromna pa je datoteka domačih strokovnjakov tretjega kroga. Ne obstaja pa še datoteka tujih strokovnjakov, ki bi tvorili četrti krog predavateljev. Zato upam, da bo naš poziv delavcem ISKRA Delte, ki so ga prejeli ob zadnjem izplačilu OD naletel na ugodem odmev.

PROBLEMATIKA MARKETINSKE IN MANAGERSKE SOLE

Marketinska in managerska sola naj bi potekali v ICD Nova Gorica, vendar bi bili madnarodni soli z angleško govorečimi predavatelji.

Organizirali bi jih v sodelovanju s tujimi institucijami (univerze, specializirane sole, non - profit organizacije kot tudi ostalimi firmami) in domačo univerzo ter zagotovili specialistični studij.

Sodelovanje s tujimi institucijami bi nam omogočilo tudi osebne stike za pridobitev tujih strokovnjakov četrtega kroga predavateljev.

PROBLEMATIKA INTERNEGA SOLANJA

V ICD imamo posebej zadolženega projektanta (Starec Branko) za HW solanje, v kratkem pa bomo imenovali tudi projektanta za SW solanje kadrov ISKRA Delte.

Navedena delavca imata poleg predavateljskih obveznosti predvsem nalogo načrtovanja internih tečajev, določanja njihove vsebine z odgovornimi s posameznih področij dela (HW - servis, SW - inženiring).

Vsak delavec IDC, ki je bil na seminarju v tujini ne glede iz katere PE IDC je, bi moral pripraviti interni seminar z gradivom (prosojnice, literatura,...) v organizaciji ICD. Sele potem bi bila njegova obveznost iz službene poti oz. solanja v tujini

izpolnjena. Le tako si bomo zagotovili, da bodo naše skromne investicije v solanje v tujini tudi optimalno izkoriščene.

Boris Nemeč

KADROVSKA INFORMATIKA

SEZNAM DELAVCEV, KI SO ODSLI v JANUARJU 1989

PRIMEK IN IME	NAZIV DEL	LOKACIJA
ANDJIC MIRKO	VZDRZEVALNI INZENIR	BG-OML.BR
BRKIC DRAGAN	VZDRZEVALNI INZ. III	BG-OML.BR
DUSPARIC MLADEN	VZDRZEVALNI INZENIR	ZAGREB
FUNK DRAGOSLAV	RAZVIJALEC V	NOVI SAD
HODNIK TONE	VZDRZEVALNI INZ.PROD.	LJ-STEGNE
KASTREVC ROMAN	DIR.PODR. DELA	NOVO MESTO
KNEZEVIC MIHAJLO	PRODUKTNI VODJA	LJ-STEGNE
KOSIR SASO	PROJEKTANT	KRANJ
KUSTER DRAGOTIN	VZDRZEVALNI INZENIR	MARIBOR
LEVNAIC MIODRAG	VZDRZEVALNI INZENIR	BG-OML.BR
LINDTNER MIRKO	PRODUKTNI VODJA	LJ-STEGNE
MANDIC LJUBOMIR	PROJEKTANT	BG-OML.BR.
MILIC BOJANA	NOSILEC PROD. INF.	LJ-STEGNE
MOROKVASIC DJORDJE	VODJA ORG. ENOTE	BG-OML.BR
POTOCNIK MIRAN	VZDRZEVALNI INZENIR	CELJE
PRAŠNIKAR VESNA	SISTEMSKI INZENIR	LJ-STEGNE
SAFARIĆ NIKO	PROJEKTANT	LJ-STEGNE
SUSTERSIC LEO	VZDRZEVALEC	LJ-STEGNE
TUNJIC MURIS	INZ.PROD.PROJEKTANT	SARAJEVO
VALHER ALENKA	NOSILEC EKONOMIKE PE	LJ-STEGNE
ZELENIC VLADO	SIS.INZ.PROD.PROJ.	ZAGREB
ZUPANCIC ZDRAVKO	VZDRZEVALNI INZ.III	LJ-STEGNE
ZUGIC ZORAN	VZDRZEVALNI INZENIR	BG-OML.BR

Direktorici kadrovskega področja je v mesecu februarju prenehalo delovno razmerje. Njena dela in naloge je prevzela tov. Dubravka Čamernik

INFORMACIJA O PROJEKTIH

Akcije, pričete v letu 1988 so ugodno zaključene za tri projekte in to:

- Računalniške komunikacije
- POS - Prenosni operacijski sistem
- PARSYS

Poleg tega pa z nalogami sodelujemo še na dveh projektih, katere koordinirajo drugi.

V novembru smo kot koordinator podpisali pogodbe z Zveznim komitejem za znanost, tehnologijo in informatiko za omenjene projekte. Opravili smo ogromno dela na pridobivanju potrebnih bančnih garancij, organiziranju finančnega in strokovnega spremljanja dela na projektih. Poleg nas na teh projektih sodelujejo še priznane delovne in razvojno raziskovalne organizacije iz cele Jugoslavije. Tako je bil obseg tega dela še toliko večji, se posebej pa so bile na to novo obliko sodelovanja nepripravljene banke in SDK, ki imajo v finančnih pogledih velik vpliv.

V DO smo se s tov. Skrubejem in odgovornimi namestniki dogovorili, da bomo sredstva, ki smo jih pridobili uporabili namensko za izboljšanje materialne osnove dela na teh projektih (tj. participacija pri nabavi opreme in podobno).

Na strokovnem področju nismo v popolnosti zadovoljni z rezultati dela v drugi polovici 1988 (od takrat naprej teče spodbuda), saj nismo imeli vseh potrebnih pogojev za izvrševanje nalog po predloženem terminskem planu. Zato smo tudi opravili določene druge naloge, ki po terminskih planih padejo v druga obdobja, za katere smo imeli vse potrebne resource.

Stanje pri naših partnerjih je podobno kot pri nas, menimo da bodo projekti pravilno zaživel v letošnjem letu.

S finančnega stališča smo za leto 1988 pridobili znatna finančna sredstva iz spodbude, v skupni višini 118 starih milijard.

V prvem kvartalu letošnjega leta bomo sklicali sestanke projektnih svetov na vseh projektih, se dogovorili za poglobljeno sodelovanje in ...

Pripravljamo tudi nove akcije (npr. "razvojni dinar") s katerimi bomo poizkušali pridobiti tudi za druge naloge dodatna sredstva in tako razbremeniti vlaganja DO v lastno bodočnost, ter se afirmirati kot kvalitetna razvojno raziskovalna organizacija v Delti in širše, s primarnim ciljem, da so rezultati naših razvojnih nalog uspešni produkti na našem in tujih trgih.

Slavko Rožič

GOVORI SE ...

- da se nam je te dni pridružila nova razvojna skupina, ki je prišla od zunaj. Tudi nekdanji sodelavci se zanimajo za vrnitev v Delto. Iskra Delta ni idealna, je pa se vedno najboljša.

- da je Marjan Sedej sodeloval pri ustanovitvi novega mešanega podjetja v Sovjetski zvezi. To bo prvi primer prodaje organizacijskega Know - have iz Jugoslavije v Sovjetsko zvezo.

- da smo razvili izjemno močan nov supermini računalnik, ki naj bi spremljal pota 50 največjih muvatorjev v firmi. Če bo zdržal ta preiskus, ga lahko ponudimo Nasi za vodenje satelitov.

- zunanje trženje se je znova selilo, tretjič v zadnjem letu dni. Na svoje so prišli "paketniki", ki svoje zadeve držijo kar v kartonih.

- te dni smo bili sponzorji knjige "Kitajska modrost". Naši grebatorji naj si zapomnijo to misel iz knjige: "Kdor hoče biti velik zmaj, mora pojesti veliko malih kač!"

- da ni res, da se na Parmovi ljudje najbolj bojijo generalnega. Ta sloves ima že dolgo časa šefica menze. Tudi obilna pomoč v kuhinji je ni spravila v boljšo voljo.

- da bo po novi zakonodaji mogoče tudi našim podjetjem izdajati delnice. Prva dva kupca Deltinih delnic sta že znana: Janvid Dittric bo v ta namen žrtvoval konje, Franc Cigan pa prihranke.

- da je Janko Pučnik uvedel kupone za vrstni red glede obiska pri njem. Čakalna doba je približno taka kot pri zobozdravniku v zdravstvenem domu.

- da so zaposleni ugotovili, da ima ura na vhodu v Stegnah tri težavnostne stopnje: prvi "level" je za šefe, drugi za razvoj, tretji pa za ostale. Tudi največji godrnjači niso proti uri, če obvelja le en "level". Prvi se razume!

- da so informacije najboljše orodje s konkurenco. Sopotnice bivših Deltašev in sedanjih konkurentov bodo dobile posebno nagrado za prinašanje informacij o konkurenci v hišo. Kdo pravi, da je Mata Hari mrtva?

-Posebna skupina v Delti se ukvarja z uveljavitvijo dela na domu. Trenutno največji problem je kako namestiti ure na domu. Na Stejanu pa trdijo da posel zelo dobro cvete že samo od prodaje ur.

-Vsi nadobudneži, ki mislijo da se bodo na lahek način znebili ure se pošteno motijo', je samo za bilten izjavil šef ALS.

-Ker uredništvo od zadnjega razpisa za likvidacijski postopek ure ni prejelo pravega predloga, ta razpis še vedno velja. V Slogi je moc ...

-Obstaja še vedno peščica, ki se z uvedbo ure v ALS ne strinja. Potrebno jih bo demokratično prepričati v kako veliki zmoti so. Lahko pa naredijo tudi obratno in poberejo sila in kopita ...

-Po izrednih uspehih TRIGLAV-PIKOLO sedaj skupina pod poveljstvom Martini Adolfa, dela se na podvodni verziji Triglava in Partner-AT. Uspeh je že vnaprej garantiran saj je v JLA veliko povpraševanja za tovrstnimi produkti. Pripravljeni smo tudi na razmere pod "vodo".

