

Z visoko produktivnostjo, kakovostjo in poslovnostjo na Zahod

Na športnem programu trenutno delamo mnogo stvari hkrati; od tistih strateških — do vsakodnevnih drobnih usklajevanj, ki so nujna, da vse deluje kot je treba.

Sicer pa mislim, da ta čas položaj na športnem programu niti ni slab. To potrjuje že dejstvo, da so proizvodne zmogljivosti zapolnjene skoraj do konca leta, za izdelano obutev, ki je praktično že prodana. Seveda to ni jamstvo, da bo šlo brez težav, kajti problem naše plačilne (ne)sposobnosti nas lahko ovira tudi tu, saj lahko zaradi tega zastanejo dobave materialov.

Očitno pa je, da je naša usmeritev pravilna. Vsi trgi postajajo enako zahtevni, naša usmeritev predvsem na Zahod pa je edini imperativ, in to še v večjem deležu kot smo predčasno načrtovali in delali.

Kaj nam je storiti, da bomo v tem uspeli?

Na vsak način moramo poskrbeti, da bomo uspeli z letošnjo prodajo. Drugo, kar velja postaviti, je prava kolekcija — to je najvažnejši temelj za vse nadaljnje delo.

Kot že rečeno, je konkurenca povsod velika. Vedno se moramo vpraševati — kako biti boljši? Deloma računamo tudi na domače tržišče, seveda v omejenih količinah.

Medtem, ko je Vzhod povsem nezanesljiv, je na Zahodu veliko odvisno od zime, ki bi ustrezala naši prodaji — in seveda od naše ponudbe — od kolekcije do poslovnosti.

Pri tem je zelo pomembno, da nimamo le zasedenih zmogljivosti do novembra, temveč se tudi kaže, kaj bomo delali ob koncu leta in v začetku prihodnjega leta. Temu bo sledila proizvodnja tekaške obutve za naslednjo sezono.

Skupaj s Cronosom pripravljamo proizvodnjo za domače tržišče; tudi sami pri-



Boris Markelj — vodja komercialne športne obutve

pravljamo modele za tenis in jogging obutev.

Pri tem se zlasti zavedamo pomembne povezave tehnične popolnosti, funkcionalnosti in estetskega izgleda (oblikovanje), vse skupaj povezano z vrednostno analizo. To pa pomeni, da vlagamo tako v material kot delo v tisto smer, ki bo omogočala konkurenčnost na trgu, ki neusmiljeno izloča slabše.

Če bomo s tem prizadevanjem uspeli, sem prepričan, da to pomeni za nas dober izhod na svetovno tržišče, tako da bomo dosegli tudi zadovoljive poslovne uspehe.

Ob že omenjenih predpostavkah in v upanju, da bodo

kupci Alpine prišli na septembrsko srečanje, računamo, da se bomo tedaj dogovorili še kaj več kot le o značilnostih predlagane kolekcije.

Ob konkurenci v svetu naši distributerji ne potrebujejo samo vzorcev, temveč ustrezne informacije in materiale, da lahko boljše prodajajo pod Alpinino znamko.

Upamo, da bomo priložnost izkoristili tudi za pogovore o željah partnerjev, kako predstaviti našo obutev kupcem. (dia filmi, tehnična navodila, podatki o materialih, katalog).

Rezultati prodaje tudi kažejo, da smo na trgih različno uspešni; ponekod bolj, drugje manj. Na to vplivajo tako »zunanjí« dejavniki, kot tudi naše notranje napake. Ob tem ko ustvarjamo novo kolekcijo, poskušamo te napake odpraviti in predstaviti res prave produkte. To lažje dosežemo, če je doseženo dobro sodelovanje z distributerji. To velja predvsem za zimsko obutev.

Kar zadeva poletni program, kjer se pojavljamo s treking programom, ta čas preverjamo, če so naši distributerji pripravljeni sodelovati tudi pri prodaji poletne obutve. Ugotavljamo namreč, da mora na tujem trgu prodajati tujec, s tem da mi poskrbimo za primerno pomoč, da podle tudi primerno spremljamo (kontroliramo) in zahtevamo rezultate. Naš uspeh je odvisen tudi od posrečeno izbranih partnerjev.

Pri letnem programu imamo dokaj optimistične plane. Naša kolekcija je dobro sprejeta, tako da je od realizacije te kolekcije v proizvodnji odvisno, če bomo na trgu tudi zares uspeli.

(Nadaljevanje na str. 2)



Vsi govorimo, da je naša družba v hudi krizi, da so v strahotnih težavah podjetja — tudi mi. Pa še, da naj država poskrbi za normalen okvir poslovanja — je tudi poudarjeno.

Lastninska preobrazba naj bi bila eden izmed vzvodov, da bi se iz krize počasi izvlekli.

Od tu naprej je marsikaj odvisno od naših omejenih (tržnih, finančnih, tehničnih) možnosti in sposobnosti nas zaposlenih.

Če je trg doma omejen in nesiguren, Vzhod prav tako, Zahod pa neupljiv; če denarja za finančno sanacijo ni in če ni možnosti za vlaganja v razvoj (in tehnološka posodobitev), nam preostane, da do skrajnosti izkoristimo tisto, kar imamo.

Če govorimo o trgu, se moramo odločiti za strategijo, ki bo zagotovila obstanek, z vključevanjem intenzivnejših oblik obravnave trga.

Ko ni denarja, je še posebej pomembno, da preštudiramo, kako čim hitreje vrteti vsak dinar.

Če ni denarja za posodobitev, moramo kolikor je največ mogoče izkoristiti vsaj obstoječa sredstva.

Škoda je le, da prepoznano ostanemo na pol poti med željami in uresničevanjem. To pa je res veliko odvisno od nas samih.

N. P.



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Rešitev je na Zahodu

Skrajno napeta politična situacija v Jugoslaviji in počasno umiranje države, vojske in komunizma tudi Alpino ni pustilo ob strani. V tem času smo utrpeli hude izgube predvsem na področju Srbije.

V začetku leta smo imeli v Srbiji 12 prodajal. Prodajalno v Somborju smo uspeli prodati, skupaj z blagom. Delavce so prav tako zaposlili novi lastniki. Prodajalno v Novem Sadu smo istemu partnerju dali v najem, s tem da je odkupil obutev in prevzel delavce. Za prodajalni v Nišu in Čačku smo se dogovorili za oblikovanje mešanih firm, kjer računamo, da bo po začetnih zapletih, poslovanje teklo normalno. Ostale prodajalne so ustanovile svoje firme in sicer:

- Beo Alpina prodajalne Beograd 1 in Zrenjanin
- Alp komerc prodajalne Beograd 2, Zemun, Valjevo, Kragujevac, Arandjelovac
- Lady, prodajalna v Subotici.

Škoda na objektih zaradi tega ocenjujemo na 41 milijonov din, vrednost zaplenjenega blaga pa je 21 milijonov dinarjev.

Probleme v Banjaluki smo začasnó odpravili; lokalna oblast se je ob ostri reakciji vseh oškodovanih, odločila za sprejemljivejšo pot preoblikovanja prodajal.

Tako smo pričeli postopek za ustanavljanje mešanih podjetij. Bistveno je zmanjšan promet tudi na kriznih področjih na Hrvaškem, kjer je ob takem razvoju dogodkov nejasna usoda naših lokalov. Seveda se zaostrene razmere poznajo tudi pri grosistični prodaji.

Prodajalne v Srbiji verjetno ne bomo dobili nazaj, vsaj dokler je tam na oblasti sedanji režim. Ta del trga bo za nas najbolj problematičen. V pogovorih s predstavniki prodajal, so sicer vsi izrazili veliko željo po naši obutvi, želijo še naprej sodelovati z Alpino in obljubljajo izpol-

nitev vseh obveznosti. Seveda je izpolnitev teh obljub zelo, zelo vprašljiva. V vodstvu Alpine smo se odločili, da je od izpolnitve teh obljub odvisno nadaljnje sodelovanje. Novo blago bomo dobavljali le ob predplačilu ali povrnitvi starih obveznosti. Nikakor si ne smemo privoščiti, da izgubimo še več. Kljub vsemu pa je tržišče Srbije veliko in dokaj bogato, zato ponujenega predloga ne bi bilo pametno zavrniti vnaprej.

Istočasno seveda vodimo pravne postopke za vrnitev našega imetja po zakoniti poti.

Računamo na nadaljnji razpad Jugoslavije, zato smo že začeli postopek za drugačno organiziranje naših prodajal v Bosni in Hercegovini in na Hrvaškem. Pri tem je še precej nejasnosti, zato bi podrobnejše načrte predstavil v eni od naslednjih števil našega časopisa.

Razglabljanje o tem, kdaj, kako in zakaj se je ustvarjala maloprodajna mreža, nas ne bo nikamor pripeljalo. Namesto v preteklost se je potrebno zazreti v prihodnost.

Z razkrojem Jugoslavije se bo naše domače tržišče izredno zmanjšalo. Tudi zaradi tega se mora Alpina še bolj obrniti na evropska svetovna tržišča. V nasprotnem primeru bomo izgubili s tržišča, ki ga sedaj še obvladujemo. Organizacijsko obliko delovanja bomo priredili novim zahtevam. Upam, da se bomo odločili za prave usmeritve in predvsem dovolj hitro.

Nove razmere so mogoče bližje, kot si mislimo. Le hitra prilagoditev nam bo omogočila, da na teh trgih še ostanemo.

Aleš DOLENC



Na Vzhodu še ne sije sonce

Vzhodno tržišče je tržišče, ki je bilo in bo še vedno izredno zanimivo s cenovnega stališča. Problem so trenutne razmere, ki nastopajo na teh trgih. Poglavitni razlog je, da ni denarja za uvoz blaga ali pa je uvoz tujega blaga sploh nezanimiv zaradi prevelikih cenovnih razlik. Tipičen primer je izvoz na Poljsko. Pred letom dni so bile razmere za uvoz obutve dokaj ugodne, z letošnjim polletjem pa so na uvoz uvedli precejšnje carinske dajatve. Tudi plačilni

pogoji, ki so bili pred tem za poljskega uvoznika dokaj ugodni, so se sedaj bistveno spremenili v njegovo škodo. Vse te stvari seveda čutimo mi.

Tudi na trgu Sovjetske zveze je v tem času izredno težko prodajati. Vemo, da je prišlo do prehoda na drugačen način poslovanja, s kliringa na konvertibilni način; to je zaustavilo izvoz iz Jugoslavije. Poleg političnih problemov to tržišče močno spremlja pomanjkanje kapitala, zaradi tega imajo prednost prodaje tisti, katerih vlade garantirajo ruskim kupcem srednjeroko kreditiranje. Tudi mi poskušamo priti na ta trg preko ene od zahodnih držav, ki ponuja sovjetski zvezi kreditiranje. Vendar pa se spet pojavi vprašanje izvoza blaga, ali pa vprašanje carin za območje Evropske gospodarske skupnosti. Poskušamo prodreti tudi preko manjših slovenskih predstavništva v Sovjetski zvezi, kot so Slovenijales, Emona Commerce, Metalka, Iskra Commerce, Jugotekstil, saj se pojavlja še dodaten problem in sicer, kako denar, ki je bil usmerjen iz SZ na Beograjsko banko, pripeljati v Slovenijo. To je redni ruski izvoz preko Centrotekstila Beograd, vendar SDK Srbije zaustavlja plačila. Stvar rešujemo s cesijami, oziroma nakupom materiala v tujini preko Centrotekstila.

Franci KAVČIČ

Z VISOKO PRODUKTIVNOSTJO, KAKOVOSTJO IN POSLOVNOSTJO NA ZAHOD

(Nadaljevanje s 1. strani)

To pa pomeni, da moramo izdelati obutev brez napak, prodajati z večjo poslovnostjo in seveda delati z manj stroški; le tako bomo lahko konkurenčni.

Na športni liniji računamo na proizvodnjo 700—800.000 parov letne proizvodnje. Mislim, da moramo v organizacijskem pogledu zato poskrbeti za kakovostno delo specializiranih oddelkov, solidno oskrbo proizvodnje, potem pa še vsak na svojem delu napraviti vse kar je potrebno. Trdim, da ob doslednem delu lahko uspemo. Tu

bi opozoril še, da ne smemo odgovornosti prelagati z rame na ramo, temveč z delom izraženo pripadnostjo podjetju doseči, da bomo dosegli solidne položaje za preživetje. Timsko delo je tu prav gotovo zelo pomembna postavka.

Manjši oddelki, ki bi dosegli visoko produktivnost in kakovost, in ob organizaciji, ki bi zmanjšala stroške na enoto proizvoda — to so pogoji za uspeh. Tu pa vidim tudi svojo koordinacijsko vlogo.

Boris MARKELJ



Inovacije

Kakovost je zastonj

Učenje

Ko me ljudje vprašujejo: »Kaj ste študirali na univerzi?« se zmeraj čudim, zakaj to vprašujejo. Zakaj je to važno? Ljudje vendarle ne živijo od tega, kar so se naučili na univerzi. Poslovanje je, razen če delate na pravih strokovnih področjih, kot so kemija, medicina, metalurgija in podobno, v pretežni meri stvar splošnega znanja. Več informacij imate o vsem mogočem, zlasti o ljudeh in denarju, več lahko dosežete.



KAKO USTVARJAMO



V zalogah je veliko denarja

Pogosto govorimo o tem, da je za nemoteno proizvodnjo izredno pomembno, da je dobro oskrbovana. Ponavadi se o tem pogovarjamo z nabavno službo, tokrat pa smo najprej pokukali v eno najpomembnejših skladišč, to je v skladišče zgornjega usnja.

»Skozi to skladišče gre letno okrog 400.000 m² gornjega usnja«, je povedal vodja skladišča Slavko Kenda. »To je veliko denarja, če računamo, da je cena kvadratnega metra tudi do 50 nemških mark ali še več.

Moram reči, da trenutno zaloge niso prevelike in ne premajhne za sprotno oskrbo proizvodnje. Zaloge se celo nekoliko zmanjšujejo. Če vzamemo za primerjavo julijsko nabavo za 5,5 milijona dinarjev, v proizvodnjo pa smo oddali materiale v vrednosti 8,6 milijona din, so zaloge tako nižje. Gre namreč za to, da materiale, ki jih bomo v proizvodnjo odpeljali v prihodnjih desetih dneh smatramo za normalno tekočo in potrebno zalogo.

Moram pa pri tem omeniti materiale, ki so bili naročeni za vzorce. Le-ti ostajajo na zalogi; to pa je problem. Treba je vedeti, da je teh za okoli 2400 m². Če spet pomnožimo s 50 markami, je samo ta nekurantna vredna 120.000 nemških mark. Tako usnje poskušamo s pomočjo nabave prodati različnim blagovnim hišam, seveda do dokaj nižanih cenah, kar seveda za nas pomeni izgubo.

Sicer pa težave nastajajo predvsem zaradi spreminjanja proizvodnih planov, na primer, ko dajemo prednost izvozni proizvodnji ali tedaj, ko manjka katerega od materialov ali sestavnih delov za del proizvodnje.

Ponavadi je takrat hitra potreba po drugih materialih, ki pa jih na skladišču običajno ni, roki za nabavo pa so taki, da se proizvodnja zaradi takih pojavov



Slavko Kenda vodi skladišče zgornjega usnja

pogosto zatika«, je še povedal Slavko Kenda.

Franc Mlakar je zadolžen za nabavo zgornjega usnja. O teh vprašanjih meni naslednje:

»Trenutno so naši največji dobavitelji IUV — obrat Smartno, Tovarna usnja Zadar, VIKO, KTK Visoko in Kožara Varaždin.

V glavnem se tako usmerjamo na bližnje usnjarne, saj je sodelovanje z Zrenjaninom in Rumota čas problematično. Tako je največji dobavitelj goveje nape in goveje telečje nape usnjarna v Smartnem in usnjarna v Zadru, medtem ko podlogo dobivamo iz UTOK-a iz Kamnika in IU Vrhnika.

Tudi v teh tovarnah imamo nekaj težav, saj se na primer zatikajo dobave iz Gračca (kninska krajina), kjer strojeno usnje dobavljajo zadrski usnjari v delavo.

Lahko pa rečem, da večina zgornjega usnja kupujemo na domačem tržišču. Drugače je seveda takrat, ko delamo »lon pole«, na primer za Effegi ali Pa-

dus. Takrat nam kupec pripelje celotno količino materiala iz uvoza.

Kar zadeva roke dobav jih dobavitelji kar upoštevajo; včasih moramo dobave celo zadrževati, da količine prihajajo postopoma, da nimamo previsokih zalog. Posebno je to važno v slučaju sprememb proizvodnih planov, kot je bilo že rečeno, pri proizvodnji za izvoz ali v drugih

primerih, ko so spremembe nujne.

Roki plačil so trenutno od 45—60 dni, pri čemer pa zadnje čase dobavitelji skušajo skrajšati rok plačil na 30 dni. Pogovori v zvezi s tem so v teku.

Sicer pa moram reči, da je blago, ki ga dobivamo, kar kakovostno; posebno to velja za usnje iz Smartna in Zadra.

N. P.

mi vam vi nam

Organizacija je sredstvo za doseg ciljev, z upoštevanjem vseh dejavnikov.

Organizacija je kot vožnja na cesti; treba je imeti brezhiben avto, napolnjen z gorivom (delovna sredstva), usposobljenega šoferja (kadri), upoštevati je treba razmere na cesti in cestne predpise (trg, zakonske možnosti); predvsem pa moramo vedeti, kam se peljemo in s kakšnimi cilji (strategija podjetja).

Kadri: Nerodno je, da moramo kader usposabljanje in vzgajati ob vseh spodbudah celo osem, devet let, pa se nam vse podre, če smo nepremišljeni v enem samem trenutku.

Kadri: Vsak vojak ima v svoji torbi — maršalsko palico, so trdili včasih. Tako bi moralo biti tudi v podjetju; vsak delavec bi moral imeti možnost napredovanja.

Denar: Ker ne delamo denarja, temveč čevlje, lahko pomislimo le kje in za kakšen denar prodajati zaloge, da ne bomo ostali čisto brez denarja.

Denar: Če v vsakem trenutku pametno obračamo sredstva, ki jih imamo, smo lahko prepričani, da se bomo izvele iz vsakih težav. Pogosto bi veljalo pomisliti: kako bi to lahko delali bolje.

Uredništvo

Zatorej je bistveno, da se nikoli ne prenehate učiti. En izmed zanesljivih načinov za pridobitev znanja je udeležba na rednih izobraževalnih tečajih, kadarkoli je mogoče. Še bolj pomembno je, da preprosto berete in poslušate. Berite vse. Preberite vsaj eno revijo vsak dan in tri do štiri knjige na mesec (na katerokoli temo od zgodovine do seksa). Vsak teden nekajkrat dobro razpravljajte. In ne ponavljajte rekreacije na vedno enak način. Bodite živahni in neobremenjeni.

Ni mogoče vedeti, kakšna znanja boste potrebovali. Zato morate stalno iskati nove izkušnje in izzive. Nekatere teh novih revij ali filmov ali kulturnih dogodkov vas utegnejo dolgočasiti. Vendar, tu so. Potrebno jih je vsaj malo razumeti, kajti le tako lahko ugotovite, kako jih je treba obravnavati ali kakšne učinke ustvarjajo. Ne morete prepviti tistega dela sveta, ki ga ne marate. Zelo koristno je, kadar lahko primerjate sodobne dejavnosti s tistimi iz preteklosti. Tako rekoč ni nič novega in skoraj vse je bilo nekaj slabše.

Dobra ideja je tudi, če se vakih pet let usposobite za kakšno novo, pomembnejšo dejavnost. Naučite se igrati harmonij; ukvarjajte se s tenisom ali tekom na smučeh; slikajte. Vse to vas spodbuja in izživlja; te dejavnosti stalno masirajo vaše možganske krivulje za učenje. To vas bo obvarovalo pred nevarnostjo, da postanete oseba, ki jo dobro poznate in ki ima negativni odgovor za vsako novo idejo in ki se v življenju ne navduši nad ničemer več. Tako oseba se je prenehala učiti, verjetno nekoč v vaših letih. Vendar ni mogoče preprečiti, da se stvari, ki so vredne učenja, ne bi zgodile.

Vodenje

Vodenje velikokrat pomeni, da preprosto ugotovite, kam gredo ljudje in potem skočite prednje in zavpijete: »Za mano!« Večkrat to ni tako. Voditelji komunicirajo tako, da dajejo razumljiva navodila in postavljajo očiten vzor.

Vodenje pomeni postavljanje ciljev na jasn in razumljiv način, pomeni pridobivanje zavezanosti posameznikov do teh ciljev, opredeljevanje metod za merjenje in nato zagotavljanje zagona za realizacijo zadeve. To je zelo težko delo, ki se nikoli ne konča. Skrbeti morate, da so vsi zaposleni. Vodjo, ki mu zmanjka delovnih nalog za tiste, ki jih vodi, bo kmalu zamenjal kdo drug, ki je pripravljen bolj garati.

Zadeva, ki uniči največ vodij, utegne biti usodna tudi za vas. To je stalno rastoče prepričanje vodij v svojo nezmotljivost, ideja, da samo oni lahko vidijo luč, ki je skrita vsem drugim očem. »Zakaj sem edini, ki ve, kako se tej stvari streže?«

Ker podrejeni ne poznajo koordinat, se utegne zgoditi, da bodo enako vneto razmišljali v drugo smer. Neizogibno razkritje te razlike povzroči izgubo zaupanja vodje v podrejene. Posledica tega je negotovost pri vodenih in vse, kar taka negotovost nosi s sabo. Končni izid je bolezen, ki paralizira organizacijo. Odprtost duha — sproščen odnos, v katerem se ideje prelivajo in rešitve odkrito nakazujejo — je edino zdravilo.



KAKO USTVARJAMO



Mladi ljudje so kos vsakemu delu

»Naša naloga je pripravljati sestavne dele za štiri oddelke. Šentjošt, Rovte in dva oddelka v Žireh.

Za Šentjošt delamo Colorado program, za Rovte sestavne dele za škornje za domači trg; za en žirovski trak sekamo obutev za Gervinio, Padusa in nekaj za domače tržišče.

delo poteka v redu, brez posebnih težav.

V praksi pa včasih zmanjka materiala, spremenijo se plani ali pa nastane problem zaradi sekala. Namreč, odkar smo prešli na eno izmeno, mora imeti vsak trak do dva artikla. Če pa preidemo na 1 artikel, nastopijo problemi; proizvodnja pa se s tem podraži.



Ivica Kržič že dlje časa dela na tanjšanju sestavnih delov

Za vse te programe (artikle) se delo našega oddelka izteka, z izjemo Rockporta, kjer se kaže, da se bo proizvodnja še povečevala, pripoveduje vodja prirojevalnice Anica Kavčič, ki hkrati vodi tudi delo naše šivalnice.

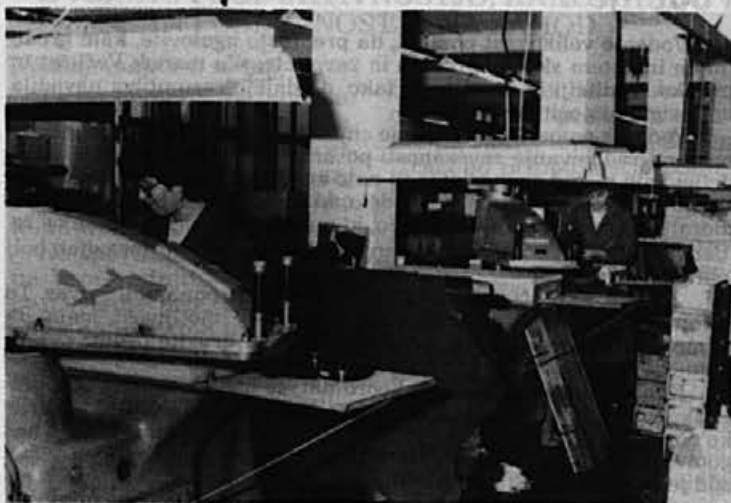
Vemo, da se v prirojevalnici vse začne in če tu »zamočijo«, je potem narobe skozi vso proizvodnjo.

»Za nas je predvsem važno, da se plani odvijajo po predvidenem vrstnem redu, da pravočasno prihaja material in da so pripravljena sekala. Če je vse to usklajeno,

Ocenjujem, da dobro delamo; v zadnjih dveh, treh letih se je praktično zamenjala večina delavcev. Sedaj imamo mlad kader, ki smo ga vzgojili sami in je sposoben opraviti najtežje naloge; torej sekati najzahtevnejše usnje, ob ustrezni storilnosti in tudi kakovosti.

Seveda na naše delo poleg usklajene proizvodnje (organizacije) ugodno vpliva tudi, če so količine večje, je še zatrnila Anica Kavčič.

N. P.



Cvetka Trček pri sekanju



Ivanka Oblak in Ivanka Petkovšek pri žigosanju

Značilnosti kolekcije pomlad-poletje 1992

Kljub nejasnim razmeram na domačem trgu, smo kolekcijo za sezono pomlad-poletje 1992 pripravljali po ustaljenem terminskem planu. Tudi predvidene količine v primerjavi s preteklimi sezonami niso bistveno zmanjšane. Manjše količine na določenih področjih naj bi nadomestili s povečano prodajo v Sloveniji in delno na Hrvaškem. Bistveno pa se bo zmanjšal uvoz in delno tudi dokup obutve.

Izbor modelov za PP 92 smo imeli v drugi polovici avgusta. Določene spremembe bomo dodelali še po ogledih sejmov v Italiji, ko bomo lahko z večjo zanesljivostjo določili modne usmeritve, ki dajejo kolekciji pečat novosti.



Zavzeto delo komisije za izbor kolekcije je izredno pomembno za uspešno prodajo kasneje

Glavne značilnosti kolekcije PP 92 so velike spremembe v modnih težnjah (tendencah). Moda se nagiba k visoko zaprtim, gladkim modelom, s širokimi petami. Tudi modeli sandal so visoko zaprti po nartu, z odprtinami. Še zlasti pa je velik poudarek na barvah. V modnih smernicah je zelo široka paleta pastelnih barv, zlasti pri modelih s srednjo in tudi višjo peto. Tu je tudi paleta močnih kontrastnih barv: rdeča, zelena, modra, rumena, ki jih najdemo kot variante ob črni barvi. Še vedno pa ostajata zlata in srebrna pri balerinkah in zelo odprtih sandalah.

Kljub visoki ceni se moda spogleduje predvsem z naravnimi materiali, gladko napo za ele-

gantne čevlje in buffali, ki zahtevajo natančno strokovno delo pri finišanju obutve. Zlasti zaradi palete pastelnih barv je še veliko zastopan nubuk in velur, kjer se lažje dosežejo nianse nežnejših barv.

Za kolekcijo moške obutve PP 92 pa lahko strnemo značilnosti nove sezone v treh točkah: — večino moških modelov je izdelanih iz neobdelanih materialov, zlasti »buffalov«; poudarjen je fini v zelo široki paleti rjavih barv.

— modeli so lahki, športni in obvezno z eno od variant pletenja ali »preše«.

— poudarjeno je predvsem pletenje, ročno, s širšimi pasovi.

Vodja programa modne obutve: Jana Erznožnik



Aktualni intervju

Podpisali smo pogodbe o zaposlitvi Pogovarjamo se z vodjo kadrovske službe Marto Mlinar

Delo-življenje: Katere so osnove za sklenitev pogodbe o zaposlitvi?

Marta Mlinar: Osnove pogodbe o zaposlitvi je postavil že zvezni zakon o temeljnih pravicah iz delovnega razmerja iz leta 1989, ko je DR postavil na nove temelje in sicer je to dvostransko razmerje med delavcem in organizacijo oz. delodajalcem. Gre za pravno definirano dvostransko razmerje med zastopnikom interesa — delavcem in organizacijo oz. delodajalcem, zato mora biti ta odnos urejen s pogodbo.

Vsebinsko je poleg zveznega zakona za urejanje vsebine pogodbe o zaposlitvi pomemben republiški zakon o delovnih razmerjih in splošna kolektivna pogodba za gospodarstvo.

Delo-življenje: Kaj pravzaprav s pogodbo pridobi delavec in kaj podjetje? Kaj se obe strani dogovorita?

Marta Mlinar: S pogodbo o zaposlitvi se delavec in organizacija dogovorita v skladu s kolektivno pogodbo oz. splošnim aktom o tistih pravicah in posebnostih, ki se nanašajo na delovno mesto, za katero delavec sklepa delovno razmerje.

Po splošni kolektivni pogodbi delavec in organizacija uredita predvsem vprašanja glede sklenitve in trajanja delovnega razmerja; delovno mesto, za katerega se sklepa delovno razmerje oz. na katerega je delavec razporejen, poskusno delo, če se zahteva, pripravništvo, delovni čas, odmori, počitki, dopusti, ukrepi za posebno varstvo delavcev, izobraževanje, osebnih dohodkov in nadomestil OD; načina spremembe pogodbe, druge obveznosti organizacije oz. delodajalca; npr. konkurenčna prepoved.

Delo-življenje: Ali so možne spremembe pogodbe?

Marta Mlinar: Pomembno vprašanje v POZ je tudi način spremembe pogodbe. Že usklajena in dogovorjena vprašanja glede njunih medsebojnih pravic, obveznosti in odgovornosti se lahko tudi spremenijo. Vedeti je namreč treba, da je neka pravica in obveznost lahko v nekem trenutku sprejemljiva, vendar že v naslednjem pomeni za eno in drugo stran nesprejemljivo oz. neživljenjski pogoj njunega medsebojnega sodelovanja. Vsekakor je dana možnost obema stranema za spremembo določil pogodbe, pa naj si bo v primeru sprememb tarifnega dela, razporeditve delavca, spremembe kolektivne pogodbe oz. splošnih aktov.

Delo-življenje: Katere vprašanje se je izkazalo kot najbolj aktualno?

Marta Mlinar: Največ vprašanj je bilo okrog konkurenčne klavzule. Ker je bilo na to vprašanje že odgovorjeno v Informatorju, tega ne bi razlagala.

Delo-življenje: Morda še to: kakšne so zakonske posledice, če delavec pogodbe ne podpiše?

Marta Mlinar: Delavec mora podpisati pogodbo v 30 dneh od dneva vročitve. Če je ne podpiše in v roku 15 dni ni vložil zahtevka za presojo zakonitosti, mu preneha delovno razmerje.

N. P.

Deseta obljetnica Bjelovara II

Polovicom 7. meseca 1981 godine otvorena je druga prodavaonica Alpine u Bjelovaru. Bila su to teška vremena, robom nismo bili dobro snabdjeveni. Zaista je to bio težak start.

U Bjelovaru je konkurencija velika. Ima oko petnajst trgovina obućom. Naša prodavaonica se nalazi u starom djelu grada, koji je tek počeo da egzistira sa otvaranjem naše trgovine. Trebalo je vremena, da se trgovina uhoda, da kupci u ovom djelu grada shvate da imaju prodavaonice, među kojima i Alpinu.

Prodavaonica je za prvih 5 mjeseci na 54. mjestu po prometu, a ako znamo da ima 70 prodavaonica, to i nije zavidan rezultat.

Želja zaposlenih je da bi postigli bolji rezultat i za to ćemo se potruditi koliko je u našoj moći.

Budući da su sada teške ekonomske i političke situacije, mnoga poduzeća su na minimalnim OD, tako da je kupovna moć slaba. Veliko priznanje moramo dati našoj centrali i rukovodstvu na suradnji i uputstvima glede boljih rezultata prodaje.

Imamo osjećaj da bi se prodavaonica već trebala urediti i suvremenije opremiti ukoliko bude financijskih sredstava.

Svima zaposlenim u Alpina žiri lijep pozdrav od zaposlenih u Bjelovaru II: prodavačica Haistor Matije, Nade Tepavac i poslovođe Mirajne Topljak.

OB 10-LETNICI ČESTITAMO IN ŽELIMO VELIKO POSLOVNIH USPEHOVI!

Uredništvo

Čevlarski izrazi na računalniku — s pomočjo strokovnjakov

Tržiški muzej spada med strokovne organizacije za varovanje naravne in kulturne dediščine. Po zakonodaji je naša dejavnost posebnega družbenega pomena za občino Tržič, že dobro leto pa večino časa posvečamo zbiranju podatkov, pisnega in materialnega gradiva o čevljarstvu v širšem slovenskem prostoru.

Med naše naloge sodi tudi popisovanje in dokumentiranje muzejskih predmetov ter povezovanje z informacijsko — dokumentacijskimi centri. Pri tem moramo stalno slediti razvoju sodobne informacijske tehnologije.

Z oblikovanjem podatkovne baze sicer ne bo večjih problemov, čeprav tudi pri definiranju informacijskih potreb ne bi bila odveč strokovna čevlarska pomoč.

Če predpostavim, da je templite za čevlarsko stroko že izdelan, se pokaže glavni problem: terminologija.

Ko bodo termini določeni in računalniki po Sloveniji med seboj povezani, bomo lahko v nekaj trenutkih dobili seznam vseh željenih predmetov v Sloveniji, ki bi nam utegnili koristiti pri postavitvi določene razstave.

Našteti problemi nas kustose postavljajo pred dejstvo permanentnega učenja, predvsem pa računamo na pomoč čevlarske stroke.

Predvidevamo, da ima čevlarska industrija terminologijo svojih izdelkov, polizdelkov, orodja, strojev in drugih pripomočkov že izdelano, zato vljudno prosimo vse strokovne time slovenskih tovarn, ki se ukvarjajo s tem problemom, da nam posredujejo podatke. Poleg domačih — lokalnih čevlarskih izrazov moramo izdelati enotno terminologijo tudi za rokodelsko obdobje (imena obutve za vse priložnosti, staro orodje, popravila, kopita, delo na terenu, delavnica...). Tu imamo v mislih upokojene čevlarske mojstre, ki so se še učili ročnih spretnosti in jih prav tako vabimo k sodelovanju. Svoje predloge nam lahko pošljete na naslov: ZAVOD ZA KULTURO IN IZOBRAŽEVANJE, Grajerjeva 11, 64290 Tržič.

Vaša pomoč pri oblikovanju čevlarskega terminološkega slovarja nam bo več kot dobrodošla, saj bo naše delo drugače brez prave potrditve.

Kustosinja Tržiškega muzeja:
enologinja Tita Ovsnar

Dopisujte



na temo: **KAKO PREOBLIKOVATI PODJETJE.**

V razgovoru so sodelovali: direktor Bojan Starman, vodja splošno organizacijskega sektorja Mišo Čeplak in vodja pravne službe Mojca Gantar. Razgovor je vodil Nejko Podbink.



Delo-življenje:

Spremenjene razmere terjajo tudi čim hitrejšo in učinkovito vsebinsko prilagajanje. Kaj napraviti, da bomo ostali konkurenčni?

Bojan STARMAN:

Kljub temu, da zunanje razmere močno vplivajo na naše poslovanje, je seveda v veliki meri slabša uspešnost odvisna tudi od nas samih. V prvi vrsti bi tu omenil produktivnost in stroške poslovanja. Ocenjujem, da imamo tu še veliko rezerv in naj povem, da bomo lahko dobro zaslužili le v primeru, če bomo tako po produktivnosti kot po racionalnosti (stroških) na svetovni ravni.

Skratka, treba je res efektivno izrabljati delovni čas in to na vseh področjih in ravneh.

Do konkurenčnih izdelkov bomo prišli, ko bomo izdelovali kolekcijo, ki jo bo trg sprejel in bo izdelana na podlagi vrednostne analize (torej, da bomo vlagali v smeri, kar trg priznava — op. ured.).

Sedaj vemo, da je naša proizvodnja zelo razdrobljena. Seveda ni rečeno, da se tudi v prihodnje ne bomo prilagajali zelo različnim interesom kupcev, vendar bomo morali našo strategijo usmeriti tako, da bomo ponujali kolekcijo na podlagi lastne ustvarjalnosti, ne pa le po navodilih kupcev ali celo lon poslov. To naj bi veljalo tako za športno kot modno obutev. Doslej smo brez prevelike truda dobro uspevali na vzhodnem tržišču. Tudi na domačem tržišču se je kar dobro zasluzilo in prave spodbude za skrajne prizadevanje res nismo imeli.

Seveda pa pot do pravega tržišča ni enostavna. Le to moramo spoznavati, analizirati in potem prilagoditi delo in se postopoma uveljavljati.

Svet plačuje le končni efekt in ne truda. Vse to pa je seveda odvisno od ljudi, njihovih sposobnosti, znanja in prizadevanja.

Že dejstvo, da strokovnjaki, ki sodelujejo s svetom: komercialisti, modelirji in drugi, narekuje, da le-ti obvladajo tuje jezike. To je osnova za razumevanje, sporazumevanje in sodelovanje s partnerji pa tudi za strokovni razvoj.



Pomembna predpostavka uspehov je ustrezna organizacija. Ugotovili smo, da tako imenovani profitni centri niso prava oblika.

Mislim, da bomo v končni fazi pristali na neke vrste ekonomskih enotah, ki bodo na eni strani usklajene s posameznimi našimi programi, na drugi strani pa bi prav v vsakem oddelku ali službi morali upoštevati načela smotrnosti dela, ob upoštevanju zahtev (priznavanja) trga in stroškov. S tega vidika se bomo morali postopoma (kar čez noč ni mogoče) približati razmeram,

ki vladajo na Zahodu, kjer so s takim načinom že v praksi dokazali, da so uspešni.

Naš problem je tudi v tem, da strokovno delo — vključno s strategijo in organizacijo — opravljamo na pre nizki stopnji (češ, da ni časa za strateške usmeritve).

Minili pa so časi, ko smo nekaj časa zidali, potem pa smo delali velike reorganizacije. Treba se bo predvsem prilagajati svetu. Kar zadeva finančno konsolidacijo pa lahko rečem, da je naša zadolženost sorazmerno nizka. To pa seveda še ni jamstvo, da bomo zlezli iz zagate. Mislim, da bodo v prihodnjih nekaj letih potrebni skrajni napori.

Morda še nekaj besed o lastni-njenju. Brez dvoma bomo šli v ta proces, ne glede na konkretna določila zakona. Mislim pa, da samo (drugačno) lastništvo še ne prinese uspeha. Še posebno velja to za nas, ko smo bili navajeni delati v povsem drugih razmerah. Zato bo to dolg proces. Zato tudi rezultati ne bodo takoj. Trenutno moramo predvsem razmišljati, kako bomo preživel.

Delo-življenje: Kako se lotiti organizacijske preobrazbe, ki je na eni strani pogojena z vsebinsko preobrazbo, na drugi pa z našimi obj. možnostmi.

Mišo ČEPLAK:

Organiziranost je seveda odvisna od vsebine, programa, usmeritev itd. Mislim, da ima direktor popolnoma prav, ko trdi, da samo preoblikovanje lastništva še ne bo prineslo uspeha. Poleg že povedanega bi opozoril na dejstvo, da bi podjetje kot celota moralo delovati. Mislim, da bi morali izhajati iz te predpostavke. Vemo, da je bilo več variant možne organizacije; končno smo se odločili, da Alpina ostaja kot celota, organizirana po programih.

Kar zadeva preoblikovanje pa se je proces že začel v malo prodajni mreži, kjer smo bili zaradi razmer prisiljeni pohiteti. Ustanovljamo mešana podjetja in s tem procesom bomo še nadaljevali, hkrati pa si bomo pridobivali izkušnje.

Trdim pa, da moramo posodobiti organizacijo dela z vključevanjem informatike in timskega dela. Učinkovitost je na eni strani odvisna od znanja specialistov, na drugi strani pa od dobre povezave ljudi različnih strok (integralno delo); tu imam v mislih timsko delo.

Drugo je vprašanje informatike v podjetju. Ugotavljamo, da imamo veliko informacij, ki pa jih vsi ustrezno ne uporabljajo ali pa so nekatere informacije tudi neutrebne. Prav gotovo pa ustrezna informacija lahko pomeni osnovo za usklajeno delo in organizacijo, učinkovitost in uspešnost.

Veliko je odvisno od ljudi in njihovega znanja. Zavedam se tega in mislim, da se bomo mo-



rali neprestano usposabljeni, zlasti si bomo morali pridobivati funkcionalna strokovna znanja.

Tu bi opozoril na osebni razvoj, ki ga bi morali spodbujati in spremljati tudi v podjetju. V mislih imam načrtovanje kariere, kar lahko ob smotrnem delu prinese uspeh tudi podjetju.

V zvezi z lastnim preoblikovanjem pa res še ni nič dokončnega, tako da na tej podlagi težko kaj več ukrepamo.

Delo-življenje: Kako se načrtno lotiti procesa organizacijsko-pravne ureditve, ko vseh osnov prestrukturiranja še ne poznamo?



Mojca GANTAR:

Seveda je važno, da v pravni službi poznamo osnove za preoblikovanje podjetja. Rekla bi, da smo odvisni na eni strani od določil zakona, na drugi strani pa od dogovorov znotraj podjetja, kako delati naprej. Če bi izhajala iz sedanjega predloga zakona o privatizaciji, imamo kot veliko podjetje bolj malo manevrskega prostora, zato o temraje ne bi govorila. Lahko pa povem, da v vsakem primeru nameravamo izdelati načrt za preoblikovanje (dejansko in formalno).

Celoten postopek bi trajal najmanj 9 mesecev, saj imajo posamezna opravila znotraj tega pro-

Kako preoblikovati podjetje



VAŽNO JE...

...DA VEMO



Kadrovske novice



V drugi polovici meseca julija in v avgustu 1991 je bilo gibanje zaposlenosti zelo veliko. Zaposlila sta se sicer le dva nova delavca, veliko pa je bilo prenehanj delovnih razmerij in sicer kar 56 delavcev, predvsem prodajalcev.

V neposredni proizvodnji sta pričela delati Andrej Jezeršek in Janez Bogataj, ki sta se vrnila s služenja vojaškega roka, in v prodajalni Sarajevo 2 Stjepan Pešut, ki je sprejet v delovno razmerje za določen čas.

Kot že rečeno, je v mesecu juliju in avgustu mnogo delavcev prenehalo z delom, največ v prodajalnah. Iz neposredne proizvodnje, iz oddelkov v Žireh so prenehali: Rozalija Lamovec, Branko Jeram, Franc Kogovšek in Adrijan Maček; iz obrata Gorenja vas pa Gregor Pustavrh, Gordana Mehić in Bojana Trai-

lović, ter iz obrata Rovte Sonja Zemljič. Iz služb skupnega pomena sta prenehala z delom Jožef Justin in Marjetka Kavčič. Iz maloprodajne mreže so prenehali naslednji: Neža Zorko iz prodajalne Ptuj, Spomenka Radulović in Milica Andrić iz prodajalne Vinkovci Stjepan Pešut iz prodajalne Sarajevo 2 in Viktor Glavina iz prodajalne Čakovec.

Kar celotni kolektivi pa so prenehali z delovnim razmerjem v naslednjih prodajalnah: Beograd 1: Dušica Durutović, Jagoš Tanović, Veliša Radosavljević, Slavica Jovanović, Milanka Djordjević, Mirjana Lazarević, Jelica Filipović, Gordana Debeljak, Mirjana Prvanović, Georgina Čolić in Milomirka Gnjatović; Zemun: Miloš Mladenović, Dragica Zagorac, Dragica Deljanin in Jelica Čortan; Kragujevac: Milanka Vezmar, Nevenka Koprivica, Zorica Vulović in Dragana Aleksić; Arandjelovac: Radojka Sarčević, Ana Čolić in Žarko Čolić; Zrenjanin: Radislav Radovanov in Piroška Pecikoza; Novi Sad: Ljiljana Kukobat, Duška Deže, Mira Bakić in Anka Bužandrić; Subotica: Marija Suknović, Eva Sakač, Julijana Lednjak, Stanka Goločorbin in Eva Cikora.

OB ODHODU V POKOJ:

Dolgoletnim sodelavcem, ki odhajajo v pokoj: Jožetu Justinu iz splošno-organizacijskega sektorja, Gregorju Pustavrhju iz obrata Gorenja vas, Rozaliji Lamovec iz lahke montaže in Viktorju Glavini iz prodajalne Čakovec želimo ob odhodu v pokoj mnogo zdravlja in dobrega počutja med domačimi ter veliko zadovoljstva ob drobnih aktivnostih.

OB VSTOPU NA NOVO ŽIVLJENJSKO POT:

Ob poroki sodelavcem Marti Jesenko iz Šentjošta, Metki Poljanšek iz oddelka prirobovalnica, Vitalu Justinu iz prodajalne Žiri, Jani Kavčič iz finančno-računovodskega sektorja, Martini Grdadolnik in Robertu Skvarčič iz obrata Rovte iskreno čestitamo in jim želimo na skupni poti mnogo medsebojnega razumevanja, sreče, zadovoljstva, predvsem pa zdravlja.

Kako preoblikovati podjetje

cesu tudi zakonsko določene roke. Je pa res, da se je veliko stvari možno dogovoriti še preden začnemo z dejanskim postopkom za preoblikovanje — od registracije novega podjetja, ki bo temeljilo na drugih osnovah.

Zaključek:

Velike teme preoblikovanja in prestrukturiranja so lahko zgodovinski koraki; vse pa mora temeljiti na stvarnih osnovah, ob tokovih, ki jih bomo morali sprejeti pa bomo predvsem razmišljali kako delati, da bomo preživeli. Prihodnje dve leti bosta za to odločilni. Sedva pa moramo hkrati raz-

mišljati o razvoju. Ko se bomo odločali o vsebini (poslovnih usmeritvah), se bomo lahko tudi o strategiji v celoti, organizaciji, pa tudi o kadrovske usmeritvah. Vse je medsebojno zelo povezano in prepleteno. Pot do premišljenih ukrepov pa je težka, strokovno zahtevna.

Še težja je ob dejstvih, da država razpada (oz. se šele oblikuje), da niso še znani pravi okviri lastninjenja in da smo tudi sami v najtežjem položaju odkar obstaja Alpina. To pa je hkrati lahko tudi spodbuda, da se dela lotimo z vsemi močmi.

Koliko bo letos novih štipendistov

Alpina je letos razpisala 14 štipendij na obutveni šoli v Kranju (od tega 5 za obutvenega tehnika, 4 za izdelovalce zgornjih delov, 2 izdelovalca spodnjih delov, 2 pomožna šivalca zgornjih delov in 1 pomožnega izdelovalca spodnjih delov).

Na fakulteti za naravoslovje in tehnologijo, usnjarsko-predevalne tehnologije je bila razpisana 1 štipendija.

Na vseh teh šolah, ki zadevajo osnovno čevljarstvo stroko, se je prijavilo približno toliko kandidatov kot je bilo razpisanih mest, vendar ne čisto v skladu z razpisom. Vendar je na podlagi mnenja kolegija kadrovske komisije odločila, da štipendijo dodeli vsem proslcem: 1 za pomožnega izdelovalca spodnjih delov, 6 za izdelovalca zgornjih delov in 4 za obutvenega tehnika. Podelili so tudi štipendijo na fakulteti za naravoslovje in tehnologijo.

Razpisanih je bilo tudi 5 štipendij na ekonomski fakulteti (2 za višji in 3 za visokošolski študij).

Prijavilo se je enajst kandidatov, komisija pa je dodelila 5 šti-

pendij, vse za visokošolski študij.

Za industrijsko oblikovanje (visokošolski študij na akademiji), je bila razpisana in podeljena 1 štipendija, prav tako na fakulteti za organizacijske vede — proizvodna smer. Naj pa ob tem povem, da je bilo prijavljenih šest kandidatov, komisija pa je kot prednost upoštevala dosedanja štipendijo Alpine.

Razpisanih je bilo tudi nekaj štipendij na gimnaziji (3), komisija pa je podelila štipendijo štirim žirovskim odličnjakom, ker težimo k temu, da bi z leti dvignili intelektualno raven strokovnjakov Alpine. Prijavljenih je bilo 11 kandidatov; prednost pa so imeli najboljši, ki so hkrati tudi krajevno najbolj vezani na Alpino. Razpisana je bila tudi štipendija na fakulteti za računalništvo, ki pa ni bila podeljena ker ni bilo kandidata iz bližnje okolice, čeprav so se prijavili štirje.

Mimo vsega tega je bilo nekaj kandidatov za štipendije na drugih šolah, komisija pa jih je iz načelnih razlogov (razpis) zavrnila.

Nejko Podobnik

Iz teorije v prakso

V začetku meseca je nastopilo delo 12 pripravnikov, večina obutvene stroke. Med njimi je tudi diplomirana ekonomistka, pa tudi strojni mehanik.

Pred našimi dosedanjimi štipendisti je sedaj šest mesecev do enoletna pripravniška praksa, med katero naj bi le-ti napravili most med šolo (torej teorijo) in prakso v podjetju. Ob koncu pa morajo seveda opraviti tudi strokovni izpit.

Vsak pripravnik ima program pripravnštva, na podlagi katerega bo postopno spoznaval podjetje; od splošnih informacij o podjetju, varstva pri delu, do konkretnega dela, ki ga bo treba pred zaključkom prakse obvladati.

Računamo, da bo to vsem dobro uspelo; za to je pomembno prizadevanje pripravnikov samih, mentorjev in inštruktorjev po oddelkih, saj vsi vemo, kako pomembno je, da imamo usposobljene delavce in strokovnjake.

Nejko Podobnik



Diplomirana ekonomistka Jerneja Čadež



Marinka Mahnič — po končani srednji šoli



Štipendije po novem

Pri štipendiranju se je z novim šolskim letom v Sloveniji pojavilo nekaj bistvenih sprememb. Omenil bom le nekatere, ki zavedajo predvsem kandidate za pridobivanje štipendije. Kadrovske štipendije, torej tiste, ki jih podeljujejo organizacije, podjetja, obrtniki ipd., so bile objavljene 26. marca v DELU. Razpisanih štipendij je letos bistveno manj kot minula leta, toda kljub temu jih je v škojeloški občini še precej. V tem trenutku ne vemo, ali so vse kadrovske štipendije že razdeljene ali ne, zato naj se kandidati, ki so spomladanski razpis »pre-spali«, čimprej oglasijo v kadrovskih službah. Podatke o razpisu dobijo na Zavodu za zaposlovanje. Gmotni cenzus, kot pogoj za pridobitev kadrovske štipendije, ni več predpisan. Prav tako ni več predpisana višina kadrovske štipendije. Družba oz. država je določila le

spodnjo mejo, torej najnižje možno odplačilo za te štipendije, ki je za dijake 20 %, za študente 30 % z jamčenega OD v Sloveniji, zmanjšane za prispevke in davke. Vse ostalo je pri višini štipendije v rokah kadrovskega štipenditorja. Tisti dijaki in študentje, ki ne bodo uspeli dobiti kadrovske štipendije, lahko pri Zavodu za zaposlovanje zaprosijo za republiško štipendijo. To je novost, saj so se te prej imenovalle štipendije iz združenih sredstev. (Ali razlike h kadrovskim štipendijam).

Razpis za republiške štipendije je bil objavljen v DELU 12. junija. Kandidati dobijo na Zavodu za zaposlovanje podrobne pisne ali ustne informacije, kaj je potrebno storiti za vlogo. Omenjam le nekaj bistvenih stvari: osnovni pogoj za pridobitev tovrstne štipendije je dohodek na družinskega člana. Ta je določen z razpisom, in sicer ne sme v II. tromesečju tega leta, torej leta 91 preseči 4.400,00 dinarjev brutto dohodka na družinskega člana. No, mimogrede naj povem, da je ta dohodek sorazmerno nizek in da se resno zastavlja vprašanje, ali bo ta cenzus obveljal.

Kandidati za štipendijo najprej izpolnijo obrazec SPN-1, torej vlogo za uveljavljanje socialno-varstvenih pravic, v ta obrazec napišejo ali vložijo vsa dokazila o dohodkih in prejemkih v družini: dohodek iz delovnega razmerja, OD iz pogodbenega dela, nadomestila, kandidati, ki so iz kmečkih ali obrtniških družin predložijo podatke o dohod-

kih oz. drugih dohodkih družine. O vsem se lahko pozanimате na Zavodu za zaposlovanje.

Mimo tega morajo seveda kandidati predložiti še šolsko dokumentacijo, to pomeni potrdilo o vpisu v šolo, fotokopijo prepis zadnjega spričevala za dijake oz. potrdilo za opravljene izpite v preteklem letu za študente.

Prav tako tudi potrdilo kadrovskega štipenditorja, če je bila namreč štipendija v občini razpisana, da so za štipendijo zaprosili, pa je niso dobili. Posamezni kandidati, ki uveljavljajo posebne ugodnosti pri odmeri štipendije, denimo tisti, ki bodo med šolanjem stanovali izven kraja svojega bivanja — potrdilo o začasnem bivališču. Potem kandidati, ki izvirajo iz enorod-

teljskih družin ali, da so brez staršev, tudi ustrezna potrdila, da se jim ustrezno poveča odmera štipendije.

Vso to dokumentacijo, ki sem jo naštel samo okvirno, morajo oddati na Zavodu za zaposlovanje — kandidati dijaki najkasneje do 5. septembra in študentje do 30. septembra. Vloge, ki bodo zamudile ta rok, ne bodo upoštevane, razen v izjemnih primerih, ki so bili določeni z razpisom.

Vloge bodo obravnavane septembra oz. oktobra, kandidati pa bodo na ustrezen način obveščeni o rezultatih, skupaj z višino štipendije, ki jim bo s predpisi določena.

Franc Belčič —
iz oddaje na Radiu Žiri

Novice s področja kulture

Prejšnji mesec je v Bežigradski galeriji v Ljubljani z velikim uspehom razstavljal svoje risbe naš rojak akademski slikar Tomaž Kržišnik. Gre za svojstven in zanimiv pregled del, ki so nastala ob številnih potovanjih Tomaža Kržišnika po svetu. Kot trdijo strokovnjaki, je njegova originalna risba vredna vse pozornosti.

Vinko Podobnik pa je v galeriji kranjske Save prav tako prejšnji mesec razstavljal ciklus svojih najnovejših risb. Slikar se odlikuje po izredno natančni risbi in z velikim občutkom do narave.

Gradnja zdravstvenega doma vendarle jeseni

Gradbeni odbor za gradnjo zdravstvene postaje je imel že devet sej. Kot kaže, je sedaj znana dokončna velikost nove stavbe in povezava z lekarno.

Res bo novi objekt bistveno manjši kot je bilo prvotno predvideno, vendar to v glavnem ne bo prizadelo glavnih funkcij zdravstvene postaje. Finančno vzeto pa bo prihranek precejšen. Glede na razmere je to prav gotovo prava usmeritev. Če pa bo zaživila zasebna praksa, kot predvidevajo tudi nekateri vodilni občinski možje, naj bi bilo prostora dovolj; ker si bo marsikdo uredil prostore za zasebno prakso doma. (ali pa ne bi zmoget plačevati visokih najemnin za velike prostore v zdravstvenem domu).

Upamo, da se bo gradnja jeseni pričela in da bomo prihodnjo jesen že lahko koristili nove pridobitve.

N. P.

✓ premislek..

Prodor dogovorne ekonomije je zaustavil razvoj marketinga za deset do petnajst let, zato smo ponoven zasuk k tržnosti dočakali povsem nepripravljeni.

Veliko bližji nam je interni marketing, predvsem komuniciranje. Postavlja se vprašanje ali bomo znali marsiketero pozitivne izkušnje samoupravne demokracije izkoristiti za povečanje uspešnosti podjetij.

mag. Zlatko Jančič



Našemu upokoјencu v slovo:

V mesecu avgustu smo se za vedno poslovili od našega upokoјenca Bogomila Čehovina, nekdanjega delavca v obratu Gorenja vas, rojenega leta 1919.

V Alpini je začel delati leta 1971, vseskozi kot čuvaj obrata Gorenja vas. Upokojil se je leta 1979.

Vsi se ga spominjamo kot vestnega delavca pri čuvanju obrata, izredno zanesljivega in natančnega pri opravljanju svojega dela.

Nekdanjega delavca v obratu Gorenja vas bomo ohranili v dobrem in trajnem spominu.

Irma DOLENEC

Marti Jesenovec v slovo

V začetku septembra smo se za vedno poslovili od naše upokoјenke Marte Jesenovec, rojene leta 1930.

Marta Jesenovec je pričela z delom v Alpini kot polkvalificirana delavka že v prvih letih delovanja Alpine, to je junija leta 1947. Opravljala je različna dela v montažnih oddelkih, vse do upokoјitve v letu 1964, ko je bila upokoјena zaradi težav z vidom. Marto Jesenovec, katero je prezgodnja smrt iztrgala iz vrst upokoјencev Alpine, bomo ohranili v spominu kot vestno in izredno pridno delavko.



Tudi v Žirovskem vrhu skrbijo za svoje ceste

Dobrega gospodarja spoznamo tudi po tem, kako si olajša dostop do svoje domačije. Posebno je važno kako hribovske kmečke domačije povezati s sosedo in dolino, ali napraviti varen in primeren dostop do njiv, košenin in gozdov. Kaj ti pomaga, če imaš še tako dobro domačijo, če pa ne moreš do zemljišč z avtom, kamionom, traktorjem.

Lahko rečem, da se je povezovalje hribov z dolino v zadnjih letih v naši krajevni skupnosti kar dobro uresničevalo. Izboljšale so se prometnice do najbolj oddaljenih domačij, pa tudi povezava s sosednjimi krajevnimi skupnostmi. Potrebe in koristi

se prepletajo; tako se očuva poseljenost naše hribovite krajine in preprečuje zaraščanje naših hribovitih selišč z grmovjem in robido, pota in kolovozi pa se ohranjajo.

Dobro se spominjamo časov ko so nam Fužinski plazovi zapirali cesto proti Trebiji in smo se Žirovci z osebnimi avtomobili prebijali čez slabe prometnice Žirovskega vrha. Šele tedaj smo prav doumeli, da so tudi hribovci naši življenjski sopotniki in vredni večje pozornosti. Tako zadnja leta pospešeno povezuje hribovska naselja z dolino.

Modernizirali in asfaltirali so cesto na Goropeke, na asfalt čaka tudi nova cesta na Breznico, kjer se je do tedaj v že skoraj opusteli vasi obudilo novo življenje.

Vidno se izboljšujejo prometne povezave z Zatrebnikom, Koprivnikom, Jarčjo dolino, Mrzlim vrhom, Rakulkom, Plastuhovo grapo, Melcovo grapo, Snapkovo grapo, na Goli vrh in drugod, medtem ko je vas Ravne nekoliko zamudila. Tudi druge krajeve s pomočjo krajevnih skupnosti žiri skrbijo za prometnice, odvodnjavanje meteornih in drugih voda in z gradnjo betonskih in lesenih pragov, čistijo jarke itd.

To pot želim nekaj več povedati o posodobitvah ceste (poti) Nova vas — Melcova grapa, s krakoma do Loščerja oz. Bukovca, kjer se priključi na obstoječo vojaško cesto, ki je bila nasuta šele pred nekaj leti s pomočjo obeh gozdnih gospodarstev. Kazalo je že, da bo po odmrtnju mladinske organizacije na Žirovskem vrhu, začela ta prometnica propadati. Dejstvo je namreč, da je tedanji predsednik mladine pripomogel, da se je marsikaj izboljšalo, če ne drugače pa s tem, da so pritekala sredstva tudi od druge.

Skupina ljudi je tudi sedaj uvidela, da obstoječa prometnica, ki je že začela kazati svoja rebra, ni več v ponos njim in njihovim potrebam. Kajti vsaka minuta, ki je izgubljena na prometnici v dolino in nazaj, je še kako dragocena. Poskrbeli so, da so cesto primerno »napelili«, meteorno vodo pa ulovili v pragove in kanale in jo z novimi jaski in betonskimi cevmi spravili pod cesto. Očistili so traso, da je postala bolj pregledna, odkopali in odstranili nepregledne ovinke, razširili in nasuli preozke odseke, da je možen hitrejši promet. Pri Melcu so naredili betonsko škarko in vse do vrha Žirovskega vrha uredili cesto. Že več let so razmišljali, kako pri Melcu čez grapo narediti nov most, ki naj bi bil širši in višji vsaj dva metra. S tem naj bi omilili hud klanec nad mostom, ki je pozimi s svojo talno vodo povzročal po-



Novi most pri Melcu v Žirovskem vrhu

ledico. Nov most je že zabetoniran. Trenutno se trudijo zabetonirati še stranske betonske zidove pri mostu in vse skupaj ustrezno urediti. Kar precej sto kubikov materiala bo treba prepeljati, da bo tako, kakor so si zamislili. Upajo, da bodo do jeseni uspeli in jih ne bodo zavrle finančne težave, kajti že doslej niso vložili malo denarja, da ne govorimo o številnih prostovoljnih delovnih urah.

Upajo, da se bodo časi, kar za-

deva denar, kaj izboljšali in računajo, da bi kdaj imeli tudi asfalt. Tudi pluzenje pozimi je na asfaltu čisto drugačno kot po makadamu.

Vsi vemo, da so potrebe na naših krajevnih cestah velike, finančne možnosti vseh pa so omejene. Usahnil je še en vir, namreč sklad za gozdno gospodarstvo. Tako preostane predvsem volja ljudi, da premagajo vse zapreke.

Ivan Reven

Literarni kotichek

OTON ŽUPANČIČ —
slovenski pesnik

ZNAMENJA

Kdo je hodil po dolini soški?
Milost božja, kaj je znamenj tam!
Križ za križem, a na križu deska:
»Tukaj človek naglo smrt je storil.«

»O popotnik, tu postoj, premisli,
pa pomisli za nesrečno dušo:
ne bi mlada bila šla še rada,
morala je iti s te zemlje,
kakor svat, ki mu po prvi čaši
pride z doma nevesela vest,
od gostije dvigne se nerad.«

Gledam sliko, slikano z okorno,
a sočutno, žalostno rokó;
gleдам sliko: mlad pastirček pada
z jagnjetom pod pazduho v globino.
Njegov ljubček, jagnje mehkoruno
izgubilo se na rob je strmi,
siromaček mu hiti pomagat,
ne pomore njemu niti sebi!
Nisem molil za nedolžno dušo,
čisto žrtev nesla je s svetá...
In naposled ni življenje svatba...

»O popotnik, tu postoj, premisli,
pa pomisli za nesrečno dušo:
za družino šel sem med rudarje,
med rudarje daleč v nemško zemljo —
trideset nas v jami je zasulo,
moli, človek, nam za milo sodbo!«

Nisem molil za trpeče duše —
v težkem delu so odšli s svetá.
Lahko vam je bilo govoriti,
ko ste stali pred sodnikom strogim.
»Kaj si delal?« — Vsak mu je pokazal
nemo krute žulje na dlaneh...

»O popotnik, tu postoj, premisli,
pa pomisli za nesrečno dušo:
vse narobe vselej sem napravil
in nazadnje v brezno strmoglavil;
moli malo, a potem se pazi,
da ne padeš, kakor pal sem jaz!«

Lej ga kljukca! Bil je muzikant,
pa sestavljal sam si je nagrobnik,
kadar s pira se pijan je vračal
mimo brezna — je li slutil kaj?
Nisem molil za veselo dušo:
če z dovtipom letel si čez skale,
boš že gledal, da se v raj prišliš!

Pa še nak dal mi je na pot!
Šel sem dalje, tiho popevaje...

Možje Dolomitov v Lienzu

Prek kratkim so na posebnem, skrajno zahtevnem štafetnem tekmovanju DOLOMITSKI MOŽJE v Lienzu nastopile med sedemdesetimi ekipami kar štiri iz Slovenije. V 2. ekipi sta nastopila med štirimi člani ekipe tudi Lojze Oblak in Stane Stanonik.

Tekmovanje je bilo letos že šestič zaporedoma. Pobudnik tekmovanja je nekdanji smučarski tekmovalac Werner Grissman, gre pa za izredno zahtevne discipline:

— gorski tek, z višinsko razliko 2000 metrov (tek traja več kot uro in pol). Tu je uspešno nastopil Stane Stanonik,
— sledi skok z jadralnim padalom, pri čemer mora tekmovalac nastopiti dvakrat, s tem, da vmes s padalom (14 kg) preteče še razdaljo do drugega nastopa — (pol ure). Tu je nastopil znani slovenski jadralni padalec Marinčič.

— Tretja predaja je vožnja s kajakom po divjih vodah (6 km), pri čemer je treba najprej preplavati reko (10°C), teči do kajaka in skočiti s štartnega mesta s kajakom 7 metrov globoko v deročo reko. Vmes je na progi še ovira, pri kateri se je treba namerno preobrniti pred oviro in na drugi strani ovire nadaljevati vožnjo (nastopil je Zupan iz Radovljice).

— Četrto predajo je z gorskim kolesom vozil Lojze Oblak. Gre za 13 km vožnje navzgor, z višinsko razliko 1400 metrov, na drugi strani pa se kolesar spusti po približno 3-kilometrski smuk progi, z naklonom 40 stopinj.

Že ta skromni opis kaže za kako zahtevno tekmo gre.

Druga ekipa Slovenije je bila dvajseta, pri čemer so naši nastopili prvič. Tudi po času so le okoli uro zaostali za zmagovalno ekipo, ki je dosegla čas 4 ure in 15 minut.

Kot zanimivost: nek avstrijski tekmovalac je sam nastopil na vseh progah s štirimi disciplinami in dosegel čas okoli 6 ur, kar je tudi izjemen dosežek.

N. P.



TO JE NAŠ KRAJ



Bo dom na Goropekah pod novim vodstvom Marte Maček ponovno oživel? Kot kaže je volje veliko. »Časi so slabi, zato se bomo potrudili, da bomo vsem gostom dobro postregli. Poudarek bo na jedači, tudi na domačih specialitetah. Računam tudi na goste, ki bi tu prenočevali«, pravi nova upraviteljica.



Nadaljevanje tradicije pri Kofurju — čeprav v novi hiši

ČRNA PIKA



Res ni enostavno popraviti, saj je očitno, da je teren nestabilen, zato je cesta ogrožena. Vendar je nevarnost na cesti zaradi razpoke tako velika, da ni dovolj le površinsko krpanje.



Parkirišče je v centru premalo



Sejem 19. v mesecu je postal tradicionalen



Bo naš naraščaj imel manj težav?

TELEFONOV LETOS ŠE NE BO

Trenutno tečejo dela pri vgraditvi kabla do Žirov. Ta dela že nekoliko kasnijo. Sicer pa pričakujejo, da bo septembra možno vgrajevanje kablov za nove oz. dodatne glavne vode v žirovskem omrežju.

Vse pa kaže, da telefonov letos še ne bo — smo izvedeli iz zanesljivih virov.

N. P.

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo ALPINE Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Meta Bogataj, Jana Erzenožnik, Bogo Filipič, Anuška Kavčič, Helena Kavčič, Marija Košir, Betka Pišlar, Jernej Podobnik — glavni in odgovorni urednik. — Izhaja mesečno, naklada 2200 izvodov. Fotografija: Brigita Zemljarič. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj.