

Obetajoča prodaja v ZDA in Kanadi

V drugi polovici meseca marca sem obiskal osrednji sejem smučarske opreme v ZDA v Las Vegasu, firmo Alpina Sports Corporation, osrednji kanadski sejem smučarske opreme v Montrealu in firmo Elan Monark, ki prodaja naše izdelke v Montrealu.

Prodaja za prihodnjo zimsko sezono poteka v mesecih februar, marec in april, kar pomeni, da so bile v času mojega obiska prodajne aktivnosti v obeh državah v polnem teku. Ker so Združene države Amerike največje tržišče za smučarsko opremo in ker je naš položaj na tem tržišču že dokaj pomemben, situacija na tržišču ZDA dokaj dobro odraža naš položaj na svetovnem trgu smučarske obutve.

Za pancerje na osnovi dosedanje prodaje v ZDA in Kanadi ocenjujem, da jih bomo letos prodali v ZDA 60-70.000, v Kanadi pa 15-20.000 parov. Obe ti dve številki sta nekoliko večji kot v lanskem letu. Odziv na našo kolekcijo je bil podoben kot v prejšnjih letih. Nova modela 850 in 810 sta dokaj dobro sprejeta in bo tudi precej naročil, zato je zelo pomembno, da pravočasno izdelamo orodja, da bi lahko prve količine izdelali še pred kolektivnim dopustom. Prav tako pa je zelo pomembno, da odpravimo še vse tiste

drobne pomanjkljivosti, da bi bil izdelek brezhiben.

Tekaških čevljev bomo po oceni, ki izhaja iz dosedanje prodaje, prodali v ZDA 170-200.000 parov in v Kanado 10-15.000 parov. To pomeni, da bomo v ZDA predvidoma prodali 50.000 parov več tekaških čevljev kot lani. Prodaja se povečuje pri čevljih na sistemu NNN, ker ta sistem močno konkurira Salomonu in mu po stopoma odvzema nekaj tržnega deleža. Prav tako pa je prodaja v porastu tudi pri 75 mm tekaških čevljih, ta porast pa gre prav gotovo na račun tega, da odvezemamo tržni delež ostalim konkurentom v tem programu. Razveseljivo je, da se prodaja kompletni program, tudi najdražji čevlji, saj je npr. model NNN 500 izredno dobro sprejet in bo prodana precejšnja količina. Tudi za ta model je zato pomembno, da pravočasno izdelamo orodja za opetnik in manšeto ter pripravimo tehnologijo, da bi lahko tudi ta artikel izdabavili pred dopustom. Ne bi se smelo ponoviti to,

kar se je zgodilo v lanskem letu na modelu NNN 450, katerega smo, zaradi težav pri tehnologiji za tiskanje na zgornje dele, izdabavili z veliko zamudo.

V ZDA smo tako predvidoma v letošnjem letu našo tržno udeležbo pri pancerjih obdržali ali jo morda malenkostno povečali, pri tekaških pa jo bomo kar precej povečali.

Obiskal sem tudi firmo Alpina Sports, kjer smo obravnavali tekočo problematiko poslovanja, pregledal sem reklamirano obutev in podobno. Zaradi povečanega obsega prodaje in izdabav naše obutve je firma nekoliko razširila skladiščne prostore, tako da sedaj razpolaga z res funkcionalno in dovolj veliko skladiščno površino ter z ustreznimi prostori. Glede na uspešno prodajo ocenjujem, da bo firma v letu 1988 dosegla okoli 10 milijonov \$ skupnega prometa, kar bi moralo ob dobri sezoni, omogočiti tudi normalen finančni rezultat.

Obiskal sem tudi našega kanadskega kupca firmo Elan Monark, ki bo v Kanadi letos tretjo sezono prodajala naše izdelke. Prodajo iz leta v leto postopoma povečujejo in upajo, da bodo v nekaj letih dosegli podobno prodajo kot pri Elanovih smučeh, katerih prodajo letno 70.000 parov. Firma je dobro organizirana, ima ustrezne prostore, opremo in tudi mlajše, ambiciozne ljudi, zato smatram, da je bila naša odločitev o zamenjavi zastopnika v Kanadi pred dvema letoma pravilna.

Dosedanja prodaja torej kaže na to, da bomo letos v Severni Ameriki dobro prodali našo smučarsko obutev. V tovarni pa moramo storiti vse potrebno, da bi prodane izdelke našim kupcem izdabavili pravočasno in dobre kvalitete.

Tomaž KOŠIR

NAŠ KOMENTAR

Smo na pragu informacijske tehnološke revolucije, slutimo, kaj se bo dogajalo na tržiščih, čutimo tesnobo, ko nismo kos niti dosedanjim rameram.

Kaj je torej tisto, kar nas bo oborožilo? (da se izrazim v vojaškem izrazoslovju, da mi ne bi kdo očital, da sem proti JLA).

V prvi vrsti usposobljeni ljudje, usposobljeni tako, da bodo lahko sprejeli izziv (zahteve) tržišča takoj in da bomo zmogli slediti napredku.

»Realisti« mi bodo takoj očitali filozofiranje, češ, še teh vsakdanjih nalog ne zmoremo. Res, že takoj danes moramo ustvariti dohodek za preživetje, toda za vsako ceno tudi pogoje za razvoj in napredek. Toda ali je vzrok, da se nismo tega lotili načrtneje že doslej res pomanjkanje denarja? Mislim, da ne. Bolj verjetno nam ob nekoliko nezanesljivih poslovnih usmeritvah, tehnoloških zagatah in organizacijskem zanemarjanju manjka osveščenost o neodložljivi nujnosti, da naredimo bilanco potreb na podlagi načrtovanih razvojnih usmeritev, spornih potreb na delovnih opravilih in običajnih odlivih znanja in sposobnosti. Ta bilanca bi morala biti narejena takoj, seveda z nekajodstotno toleranco, ki jo kadroviki dobro poznajo. Toda, kdo naj našim kadrovskim delavcem pomaga, da bodo dobili osnove za svoje strokovno delo?

Nejko PODOBNIK



S poslovske konference: Bojan Končan, Silva Pivk, Ivan Capuder in Tomaž Košir



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Na športnem programu načrtovano

Na športnem programu naj bi letos izdelali 400.000 parov smučarskih čevljev, 350.000 tekaških, 30.000 surf in 200.000 parov apreski obutve. Proizvodnja sedaj teče v redu in pričakujemo, da bodo izdelali predvidene količine do roka (razen apreski obutve), ki jo bomo izdelali manj kot smo načrtovali, tudi zato, ker je te obutve na zalogi še iz lanske sezone okoli 20.000 parov.



Jože Bogataj vodja linije smučarske obutve

Če analiziramo izpolnjevanje planov po posameznih vrstah obutve na našem programu, lahko rečemo, da ima proizvodnja v obdelavi 180.000 parov smučarske obutve (45 %) letnega plana. V letošnjem letu smo izdelali blizu 90.000 parov te obutve. V montaži bomo dnevno izdelovali najmanj 1250 parov, Beneco pa nam bo skupno zmontiral 80.000 parov. Računamo, da bomo s tem tempom lahko dosegli predvidene roke. Obutve ne bomo pošiljali vse hkrati, temveč postopno (sukcesivno). Sedaj delamo predvsem za ZDA, Kanado in Japonsko, Beneco pa za Zvezno republiko Nemčijo in Francijo. To se bo nadaljevalo vse tja do maja, junija, ko bodo začeli montirati za ostale evropske države. Moram reči, da proizvodnja kar dobro teče.

Kar zadeva cene, lahko ugotavljamo, da so smučarski programi, kar zadeva uvoz-izvoz kar uspešni, in razen v nižjem cenovnem razredu (model 535), dosegamo tudi nekaj čistega dobička (profita).

Pri tekaški obutvi smo do konca prejšnjega meseca dobili 44 % naročil planirane obutve, oz. 155.000 parov. Marca in aprila bomo izdelali še 60.000 parov, od 1. maja dalje pa po 2100 parov dnevno.

no. Sedaj izdelujemo to obutev prav tako za ZDA, Kanado, Japonsko in evropske kupce.

Daleč največja količina 170 do 200.000 parov (60 %) je namenjena v ZDA. Pri izdelavi te obutve imamo nekaj težav z roki. Aprila bo proizvodnja pomagala pri izdelavi 23.000 parov sandal; kar pomeni okrog 18.000 parov manjša proizvodnja tekaške obutve. Tekaško obutev bomo izdelovali vse tja do 10. decembra, vsak dan po 2100 parov. Kar zadeva cene, je tu slabše kot pri pancernih. Najslabše zaslužimo pri čevljih s 75 MM podplatom, z modeli NNN pa dosegamo

boljše rezultate. Pri modelih 200, 400, 450 in 500 dosegamo preko 10 % dobička, medtem ko ostali modeli NNN neka-ko pokrivajo stroške. Pri surf obutvi je plan 30.000 parov. Te smo izdelali že preko 20.000 parov, večina te obutve (80 %) je namenjena kupcem v Veliki Britaniji, ostale pa prodamo v druge evropske države, medtem, ko smo v Ameriko to obutev že poslali.

Apreski obutve računamo, da bomo izdelali okoli 100.000 parov. Od 1. junija bomo to obutev izdelovali v obratu Rovte, in sicer od 650—700 parov dnevno.

Jože BOGATAJ

Poslovodska konferenca kritično, toda uspešno

Tokrat sva z Brigito poslovodsko konferenco na Bledu obiskala zadnji dan njenega dela.

Morda je za otipanje utripa to čisto dovolj... Vključila sva se neposredno v zaključne razprave po rajonih. Kaj je torej tisto, kar utripa močno, pojenjuje — pa spet utripa?

»Pošiljajte nam modno obutev in to pravočasno,« izvem že prvo sekundo, ko se priključiva tretjemu rajonu, to je poslovodjem iz Srbije, Bosne in Črne gore.

»Spravljamo se tudi, kakaj korekcije dobav prav pri artiklih, ki gredo?«

V nadaljevanju razprave je bilo čuti, da so poslovodje letos upoštevali položaj na tržišču, ki je na jugu države, kar zadeva kupno moč, še nekoliko slabši, kot tu pri nas.

Opozorili pa so tudi, da so nekatere prodajalne potrebne vsaj zasilne obnove, za kar pa bo letos (zaradi nekaterih večjih investicij) manj denarja.

V hrvaškem, drugem rajonu izvem, da varčujemo na napačnem kraju. »Naše izložbe so take, da nas je lahko sram,« odkrito povedo poslovodje. To velja tudi za halje, ker namenimo za to premalo denarja, pa tudi čevlje bi prodajalci lahko dobili po nižji ceni, saj je smešno, če pravi kupec: »Veste, prav take bi kupil, kot jih nosite vi,« pa moramo reči: »Pa saj to je Šimecki.« Tudi za reklamo na lokalnih radijskih postajah dajmo kaj več, saj se je že izkazalo, da je učinkovita.

Pa še marsikaj so se pogovarjali: o predispozicijah med prodajalnami, pa o OD, kjer komisija včasih ne ve za kaj gre; pa o zakasnelih nagradah učencem...

Slovenskim poslovodjem sva se pridružila ravno med odmorom. Presenetilo naju je ubrano petje — in hitro je prišlo poja-

nilo — Beatrika iz Kranja slavi ravno okrogel jubilej...

Še občutena pesem — pa gremo spet na delo v skupini. Očitno se je v tem rajonu že prej marsikaj pripovedovalo; razprava očitno pojenjuje, zato dregnem: »Kaj je tisto, kar vas je na konferenci najbolj razveselilo?« »Dobra organizacija,« izvem kot iz topa, »pa dobri modeli; res lahko smo dobro naročali.« »Kaj pa vas jezi,« nisem zadovoljen z odgovori.

Tedaj se vsuje plaz pripomb: Alpina mudi z dobavnimi roki, ko bi lahko dobro prodajali; prodajalne, zlasti izložbe bi morali bolj urejevati, zato je treba pomagati aranžerju in nabaviti

ustrezen material; tudi cene na obutvi morajo biti lepše predstavljene; poskrbeti je treba za usposabljanje prodajalcev za pravilno svetovanje; v Logatcu predlagajo celo, da bi za nekaj ur dobili serviserja v prodajalno... itd.

Pa nagrajevanje, to tudi ni v redu...

»Mislim, da je poslovodska konferenca uspeša,« je ob koncu ocenila še Silva Pivk, vodja oddelka za dokup obutve.

»Kar zadeva novo kolekcijo za jesen—zimo, so naročila dokaj optimistična, saj je bilo naročeno 5 % več, kot je bila prognoza. To pomeni 31.000 parov več. Kar zadeva samo kolekcijo, je konferenca ocenila, da je moška visoka obutev, ženska visoka in nizka v redu, medtem ko bo moško nizko treba še dopolniti. Dogovorili so se tudi za roke, do kdaj mora biti obutev v prodajalnah:



Dogovorimo se tudi za predispozicije — kaj bi čakali odločitve vodstva



KAKO USTVARJAMO



Naš servis je na razpolago ob vsakem času

Lojzeta Oblaka in Petra Jereba poznajo, ne samo naši smučarski reprezentanti, temveč tudi mnogi kupci naših smučarskih čevljev, ki so iskali nasvet ali pa neposredno pomoč pri napaki, ki so jo odkrili po nakupu.

V prostoru, ki je hkrati sprejemnica, delovni prostor in skladišče, kjer se včasih naenkrat zbere tudi 7-10 strank, opravljata delo po najboljših močeh.

Verjetno veste, da ob tem, ko prilagajata obutev našim reprezentantom, oskrbujeta

tudi približno 50 servisov po vsej Jugoslaviji. Manj znano je tisto, kar delata še poleg tega. Takole pripovedujeta:

»Tu sem pošiljajo obutev, ki jo na servisih ne morejo popraviti; ali pa v slučaju, da ni sam kriv za napako. Oglašajo se tudi ljudje, ki zaradi poškodb nog ali posebnih potreb smučanja oz. ekstremnih obremenitev, potrebujejo prilagojeno obutev, tako po nogi, kot po funkcionalnosti.

Gre torej za odpravo naj-

bolj enostavnih reklamacij, do zahtevnih anatomskih prilagoditev. Tu imava v mislih invalide, ljudi s poškodbami nog, tekmovalce, akrobate in smučarje v visokogorju. Velikokrat gre tudi za odpravo napak, ki se pokažejo po prvem smučanju. Toda ne gre vedno le za pomanjkljivo izdelano obutev; gre tudi za nestrokovno prodajo in nepravilno svetovanje, nestrokovno ali nepravočasen servis...«

Torej je vloga servisa lahko zelo pomembna?

»Nedvomno; veliko izkušenj pri napakah, ki smo jih odkrili pri reklamacijah, smo koristno uporabili pred montažo istovrstne obutve za naslednjo sezono.«

Kaj pa menita za servise na terenu?

»Bolj, če so servisi strokovno usposobljeni, manj je škode. Tudi pot je krajša, prav tako je manj stroškov, saj, na primer, samo poštnina za eno pošiljko stane 8.000 dinarjev.«

Je torej vajin stik s kupci dokaj pogost?

»Tudi do trideset telefonskih klicev imava dnevno. Poleg tega prihaja veliko pošte; tudi pohvalne; so pa vmes tudi pisma, ki opozarjajo na napake tako v proizvodnji, kot v prodaji ali servisiranju. Mislite si, kako je lahko ogorčen nekdo, ki si je omisli smučanje v Franciji, pa z našimi čevlji ni mogel smučati!«

Po teh pismih je čutiti, da ima naš servis v tovarni po Jugoslaviji dokaj velik ugled?

»Zavedam se, da je kupec, ki ga na servisu ne bomo zadovoljili, za Alpino izgubljen; in z njim še kak njegov znanec... Tudi domačemu tržišču velja posvetiti več pozornosti. Pri tem tu ne gledava na uro. Zgodilo se je že, da smo pripravili stvari ob desetih zvečer in po večurnem delu je kupec odšel zadovoljen.«

Težave in okvare pa imajo gotovo tudi naši reprezentanti, kajne? »Vodimo posebno knjigo zapiskov, na podlagi katerih lahko tekmovalcem pripravimo nove čevlje, ki ustrezajo tekmovalnim zahtevam, ne da bi bil prisoten tekmovalec. To nam je že uspelo, na primer, pri Žanu, kateremu smo zmontirali nove čevlje, da je lahko z njimi nastopil takoj. To je sigurno nekaj posebnega.

Še nekaj velja omeniti: ko testiramo obutev z reprezentanti, veliko prej preizkusimo obutev, kot bi jo ob običajni uporabi smučarjev netekmovalcev. Pa naj gre za material (ki mu po testiranju lahko zaupamo ali ne ali za ostale dele čevlja).

Nejko PODOBNIK

ženska 20. avgusta, ženska visoka pa 30. oktobra.

Kar zadeva obutev, ki mudi, so se dogovorili, da bodo sprejemali samo prve količine naročene obutve, ostalo pa po potrebi. Silva Pivk je omenila tudi analizo rentabilnosti prodajal, ki jo je treba na vsak način izdelati in

temu ustrezno tudi ukrepati. V zaključni razpravi je spregovoril tudi glavni direktor Tomaž Košir, ki je ocenjeval poslovanje v lanskem letu. Ocenil je naše poslovanje in možnosti na posameznih tržiščih. Na vsak način moramo postati bolj učinkoviti (produktivni) in izboljšati obrate

zalag. Tu ima še posebno vlogo ustrezno planiranje in doslednost vseh pri izvedbi. Kar zadeva usmeritve, se je zavzel, da tudi na področju modne obutve naredimo korak naprej, saj s povprečno obutvijo ne bomo konkurenčni.

Glavni direktor je tudi ocenil začetek letošnjega leta, ki vsaj v prvih dveh mesecih ni bil uspešen. Menil je, da pomanjkanja gornjih delov ne bi smelo biti, saj je zmogljivosti dovolj. Bolj problematično je načrtovanje in ustrezno dogovarjanje pa tudi sposobnost. Tu je tudi problem nabave materialov.

Kar zadeva MPM je Tomaž Košir menil, da bo lahko uspešna, če bo v prodajalnah pravo blago, v primernih količinah in do roka. Pozna se slaba prodaja apeski obutve, ki jo bomo verjetno prodali polovico manj, medtem, ko računamo, da bomo v okviru načrtovanega prodajali smučarske čevlje. Na zahodnem tržišču so naročila za pomlad—poletje normalna, za jesen—zimsko pa še ne vemo. Kar zadeva smučarsko obutev, so naročila v okviru planiranega, tekaških pa je naročenih več kot smo računali (ZDA). Pri zimski obutvi so naročila jesensko—zimске kolekcije nižja (ZRN, Nizozemska), na Vzhodu (SZ) pa so cene nezanimive.

V razpravi so poslovodje opozorili na več vprašanj. Pri osebnih dohodkih so zahtevali večje sodelovanje komisije in spoštovanje sklepov delavskih svetov, večjo odgovornost pri oblikovanju kolekcije, zahtevali so tudi večjo odgovornost, večjo pozornost posvetiti ženski kolekciji (sodelovanje s tujim modelirjem), prav tako imenu in ugledu Alpine (izložbe). Pa tudi obnove prodajal ne smemo zanemariti. Torej, ocene možnosti dobre, perspektiva je odvisna le od našega trdega in strokovnega dela.



Kupna moč ogroža tudi naš zaslužek — pravijo v tretjem rajonu



V odmoru je bil čas tudi za družabnost



KAKO USTVARJAMO



Tokrat smo prejeli več pisem

Spoštovani!

Vaš izziv v zadnji številki časopisa me je spodbudil, da se vam oglašam s svojim mnenjem in morda z mnenjem še marsikaterega delavca v DO.

DENAR:

Če bi devize, ki jih imamo delavci Alpine, obračali v svoji firmi, le-ta nikoli ne bi bila nelikvidna.

Zanima me namreč koliko delavcev v DO si lahko privoščijo nakup kakšnih deviz, saj nas je vedno več, ki se komaj prebijemo iz meseca v mesec. Delavci z otroki, ki si poleg tega morda še gradijo dom, si tega prav gotovo ne morejo privoščiti. Izkoriščamo razna posojila za garde-robo in obutev, da vsaj otroke za silo oblečemo in obujemo, saj nam pri teh dohodkih, ki kar lepo zaostajajo za rastjo cen po plačilu vseh obveznosti (vrtec, elektrika itd.) bore malo ostane, če se sploh pretol-čemo skozi mesec.

Zato se vaš izziv morda glasi malo narobe in sicer bi se morali vprašati: koliko deviz imajo ZAPOSLENI v Alpini in ne DELAVCI Al-pine, saj si jih slednji prav gotovo ne kupujejo kaj dosti.

Delavka

Denar

Če človek nekaj nekam posodi ali da, mora imeti vanj določeno zaupanje. Vprašanje je, kdo bi zaupal svoje prihran-ke »hiši«, ki meče denar skozi okno in čaka, da se bo le-ta vr-nil skozi vrata. Ali pa — firmi, ki tako zelo »tehtno in stro-kovno« kupuje stroje, da o »dobrem« obračanju denarja ne govorimo.

Sodelavec

Oglašam se vam na izziv:

Kadri: strokovnjaki bi morali svojo strokovnost vsako leto dokazo-vati z izdelavo izvirne projektne naloge in ne le z rutinskimi delom.

S to trditvijo se popolnoma strinjam, ko pa malo natančneje raz-mislim, pridem do kaj žalostnih zaključkov.

Najprej se vprašam, kdo je v naši delovni organizaciji strokovnjak? Prav gotovo je za naše razmere to človek, ki bo znal kvalitetno izdelati čevlji. Da pa sama izdelava čevlja za današnji svetovni trg ni dovolj, lahko ugotovimo takoj, ko vidimo kakšna je konkurenca na domačem in tujem trgu. Torej ni strokovnjak le tisti, ki izdelava kvaliteten čevlji, pač pa tudi tisti, ki zna ta čevlji uspešno prodati. Pa ne le prodati; za-to da je čevlji prodan, ampak zato, da poleg tega ustvari tudi dobiček (v tujini temu pravijo profit). Tudi tak človek je strokovnjak. Prodaja pod ceno lahko vodi le v vedno večje težave, ki se iz leta v leto kopiči-jo, hkrati pa ne pokažejo izhoda.

Vprašam se, kaj pomeni iznajdljiv, ustvarjalen in iniciativen dela-vec v naši DO? Kaj pomeni človek, ki želi sedanje stanje reševati s kakšnimi idejami?

Največkrat je deležen graje, večina pa mu pravi, raje se brigaj za svoje stvari. Še več ljudi pa svetuje: če želiš ohraniti položaj, ki ga imaš, raje ne kritiziraj.

Torej, le kaj nam pomeni dober strokovnjak.

V naši DO popolnoma nič. Saj je že vnaprej obsojen na delovanje v okviru svojega ozkega področja, torej na zgolj rutinsko delo, ki ga za-suje do vrata. Le kako bi v takem primeru mogel pomisliti še na kak-šne posebne projektne naloge? Morda je odgovor v podatku, ki nam bo zgovorno pokazal, kje je ena izmed rešitev: kvalifikacijska struktu-ra zaposlenih v SFRJ, SRS in Alpini.

Kvalifikacijska struktura zaposlenih v SFRJ, SR Sloveniji (l. 1981 — vir Teleks št. 43/86) ter v DO Alpina (l. 1987) v odstotkih (%)

Skupaj	NKV + PKV	KV + NS	VKV + SS	Višja	Visoka	
Jugoslavija	100	30,22	33,49	24,22	5,47	6,60
Slovenija	100	36,92	33,55	20,06	4,80	4,67
Alpina	100	37,6	44,7	15,00	1,8	0,90

Prav gotovo je narava dela taka, da zahteva precej delavcev z nižjo izobrazbo, vendar pa, na žalost, na drugi strani primanjkuje ljudi, ki bi bili sposobni, glede na svojo izobrazbo, dati Alpini zelo veliko.

Kot vidimo, primanjkuje ljudi z višjo in visokošolsko izobrazbo. Prav gotovo ni samo šola tista, ki bi dala že takoj prave strokovnjake. Lahko pa tudi ljudje to zares postanejo, če si pridobijo dovolj izku-šenj.

Kje vidim rešitev? Resda ni konkretna, je odvisna od vseh nas in od celotnega kolektiva. Tako od vodstva same DO, DPO kot tudi (verjetno še največ) od vsakega posameznika — tudi od tebe, ki tole bereš.

Mislim, da vse prevečkrat (preradi) pometamo pred tujim pragom. Pred svojim pa ne znamo.

Moj predlog:
— izboljšati kadrovsko politiko (to je prav gotovo stvar vodstva),
— vsak naj za svoje delo sprejme tudi odgovornost,
— mladim naj se omogoči (torej vsak od nas naj se trudi) (prakti-kantu, vajencu, novemu delavcu) čimveč znanja, ne pa da ga prepusti-mo samemu sebi,
— čimbolj razmišljati o pogojih dela in predlagati spremembe oz. izboljšave,
— razmisliti o predlogih drugih, saj imajo tudi drugi dobre ideje,
— pustimo ob strani zavist in delajmo tako, da bomo vsi skupaj čimveč pripomogli k boljšemu poslovanju DO.



Lojze Oblak in Peter Jereb v svoji delavnici

Primio sam vaš dopis — obavijest o izvršenom popravku od 16.02.1988. godine, kao i popravljenu "pancericu".

Vaša ekspanzivnost i poslovnost još me jednom uvjerila u ispravnost moje odluke o kupnji vaših "pancerica". Jer, nije sve samo u izgledu i udobnosti obuće, a ovakvim vašim postupkom, kojim ste samo upotpunili moj vlastiti image o vašoj tvornici, stekli ste odanog kupca i poštovaoca vaše tvornice.

Ua želje za vaše daljnje poslovne uspjehe, uz izraze iskrene zahva-lnosti, drugarski pozdravljam.

BORIS LEDOVIĆ, dipl. oec.

mi vam vi nam

Postavljamo nekaj trditev oziroma izzivov. Upa-mo, da se boste oglasili z vašimi mnenji.

Organiziranost:

Trdo življenje terja mehko organizacijo.

Kadri:

Ko kadrujemo, najprej pomislimo, kdo ima zahte-vano izobrazbo in šele potem, kdo je za neko delo spo-soben.

Kadri:

Potrebujemo nekaj vrhunskih strokovnjakov, ki bodo ostale potegnili iz »mlake« povprečnosti.

Denar:

Ne kako kak dinar prihraniti, kako ga čim bolje zapraviti, bi morala biti naša stalna misel.

Naš položaj je neugoden zato, ker je naše ravnanje »skregano« s tistim, kar bi delali, če bi se zavedali, da trošimo lasten denar.

Uredništvo



KAKO USTVARJAMO



Aktualni intervju

Naše možnosti v Evropi

Pred kratkim se je z obiska v nekaterih državah vrnil vodja linije smučarske obutve Jože Bogataj.

Delo-življenje: Kakšne so trenutne razmere v zahodni Evropi?

Jože Bogataj: Moram reči, da so vsepovsod poparjeni zaradi pretekle slabe sezone. Prizadeti so tako proizvajalci smuči in čevljev; na zalogi je ostalo še ogromno obutve. To pomeni, da cene padajo in konkurenca je vsak dan večja. Vsekakor išče izhod iz tega položaja, na eni strani z atraktivnejšimi modeli, na drugi strani pa z nižjimi cenami in drugimi ugodnostimi.

Delo-življenje: Kako pa kaže nam?

Jože Bogataj: Poznani smo bili kot soliden dobavitelj obutve; kar zadnje čase ne veljamo več; zato imamo tudi velike težave. Uporabljati bomo morali cenejše, toda še vedno kakovostne materiale in upam, da bomo z boljšo organizacijo uspeli zadržati pridobljene pozicije na svetovnem tržišču.

Delo-življenje: Kako pa je v ZRN in Švici?

Jože Bogataj: Upamo, da bomo v ZRN obdržali prodajo 40.000 parov smučarskih čevljev in 15–20.000 parov tekaških čevljev, ker prodajamo preko firme A+E. Le-ta je izboljšala tudi raven prodaje, tako da smo prodali nekaj tisoč parov več obutve v višjem cenovnem razredu. Pri tekaških čevljih nam je v ZRN v celoti izpadel dosedanji program 75 MM podplatov in v prodajo gredo le NNN, kar pa pomeni, da dosegamo boljše cene.

Švica je edina država na Zahodu, kjer ne prodajamo pod lastno blagovno znamko (Heierling). Tu prodamo letno 20–25.000 parov smučarske obutve (za približno milijon Sfr), medtem ko tekaške obutve tu ne prodajamo.

Delo-življenje: Bomo tudi tu kdaj prodajali pod lastno znamko?

Jože Bogataj: Letos nam poteče pogodba s Heierlingom in iščemo zastopnika za prodajo obutve pod našo znamko. Razgovori še niso končani.

Delo-življenje: Kako bi torej strnili to oceno; kaj moramo narediti tu doma?

Jože Bogataj: Še bolj kot doslej bomo morali paziti na kvaliteto in spoštovati dogovorjene roke.

Nejko PODOBNIK



Inovacije

BRZOJAVKA, BRZOJAVKA, BRZOJAVKA
VSEM DELAVCEM, VSEM DELAVCEM, VSEM

predlagaj kaj koristnega stop
komisija za inovacije čaka stop
čaka te tudi ustrezna nagrada stop
lep pozdrav stop
uredništvo čaka stop

odmevi — odmevi — odmevi

INOVACIJE

Vedi, da je zelo važno, kdo predlaga kaj koristnega — stop
Ne spravljaj komisijo za inovacije v zadrego — stop
Denarna nagrada te še naprej čaka — stop
Lep pozdrav — stop

Sodelavec

Čevlji, ki smo jih izdelovali

22-8414

AGNES

36 42



art. 8414

Elegantne ženske salonke iz telečjega boksa v črni in rjavi barvi, s praktično peto. Izdelovali smo jih za domače tržišče.

8-8410

ECOLE

35 41



art. 8410

Ženski polčevlji, športnega videza za mlade, z usnjanim podplatom, kar daje če-

vlju prijetno elastičnost in mehkobo. Obutev smo izdelovali v dveh barvah za domače tržišče.

4482

7030109

740-4



art. 7030109 (4482)

Gleznar, izdelan iz gornje prešane nape, z direktno nabrizganim poliuretanskim podplatom.

art. MS 550 3342

Smučarski čevlji za srednji razred smučarjev — rekreativcev. Pri rekreativnem smučanju ima zelo važno vlogo udobnost, kar ponuja ta čevlji. Čevlji je z vstopom zadaj in vrsto regulacij.

Vladimir PIVK



Ko razmišljamo o inovacijah, je prav, da vemo tudi tole:

Znanje je drago, neznanje še dražje

Delavci, ki vodijo ter organizirajo delo, so dolžni pospeševati inventivno dejavnost, ne samo v okviru svojih ustvarjalnih delovnih dolžnosti, temveč tudi pri izvrševanju plan-skih nalog. Prizadevati in skrbeti morajo za razvoj in pospeševanje izumiteljske in novatorske dejavnosti in za to potrebne materialne pogoje za čimboljše izkoriščanje dognanih izumov in tehničnih izboljšav ter varovanje pravic izumiteljev in avtorjev.

Karla KRIŽNAR



Na temo **STANOVANJSKA GRADNJA V ŽIREH**, na katerem so sodelovali: **Marta MLINAR** — vodja kadrovske službe v Alpini, **Meta KERŽE-PODLIPNIK** — direktorica Tehnika iz Škofje Loke, **Jože HAUPTMAN**, direktor Lokainvesta, **Miha BIZJAK** — sekretar stanovanjske skupnosti, **Franci MLINAR** — predsednik sveta krajevnih skupnosti Žiri in **BOGDAN ERZNOŽNIK** — predsednik odbora za gradnjo.

Razgovor sta vodila **Nejko PODOBNIK** in **Vladimir PIVK**, zapiske je uredila **Anuška KAVČIČ**.

Delo-življenje:

So ugotovljene potrebe stanovanjske graditve (kakšne vrste, koliko, kdaj)?



Mrovcove hiše, kjer so pogoji bivanja neustrezni. Ta hiša je predvidena za rušenje in za nadomestno gradnjo.

Delovne organizacije imajo vsako leto razpise in tako se tudi sproti ugotavljajo potrebe.

Ko se odločamo za stanovanjsko gradnjo, je treba poleg potreb upoštevati tudi realne možnosti. Te možnosti tudi večkrat usklajujemo; tako smo delali tudi v Žireh.

Delo-življenje:

V Žireh gradimo blok; kakšna je problematika v zvezi s tem?

Meta KERŽE-PODLIPNIK:

Ko se je ugotavljalo, kje graditi na področju občine Škofja Loka, smo se najprej dogovarjali z Železniki in Žirmi, ker so bile razmere v obeh mikroregijah podobne. Potrebe so bile velike, denarja pa malo. Železnikarji so dali prednost Žirovcem, da z gradnjo najprej pričnemo v Žireh. Na osnovi tega je prišlo do dogovorov in usklajevanja pogojev in do sklenitve pogodbe za blok v soseski S 7, po kateri smo oktobra lani začeli z deli, okto-

bra letos pa naj bi bila stanovanja vseljiva.

Ko smo začeli betonirati kletne stene in ploščo, smo izvedeli, da je Alpina v težavah z denarjem. Gradnja je bila v fazi, ki jo je bilo treba dokončati in do nadaljevanja ustrezno zaščititi. Seveda smo razmišljali tudi o stroških, ki bi jih povzročila ustavitve gradnje. No, odločitev, da naj bi z gradnjo nadaljevali, je bila dana približno pred enim mesecem. Imeli smo nekaj težav, saj smo odjavili dostavo vseh materialov in zdaj jih ne moremo dobiti tako hitro. Menim, da bomo zadevo lahko uredili, pri tem pa smo odbor za gradnjo zaprosili za enomesečno podaljšanje roka vselitve.

Jože HAUPTMAN:

Stanovanja v bloku, ki se gradi v Žireh, so vsa razprodana. Opravili smo tudi zadnje razgovore z Rudnikom urana Žirovski vrh, ki bo odkupil vsa stanovanja, ki so še ostala (2 trosobni, 1 garsonjero in 1 dvosobno s kabinetom). Rudnik bo stanovanja lahko tudi takoj plačal in si s tem zagotovil ceno, kar bo gotovo tudi v pomoč izvajalcu.

Žirovske delovne organizacije po nakupu ne bodo mogle takoj plačati, zato bo treba določiti roke za plačilo.

K temu bi dodal še tole: Pri stanovanjski gradnji so na eni strani potrebe, na drugi pa realne možnosti. Izhajamo pa vedno iz potreb. Pri nas že tako gradimo manjša stanovanja kot drugje. Tako je število kvadratnih metrov na stanovalca manjše in se še zmanjšuje. To je zaskrbljujoče; seveda je to odraz padanja življenjskega standarda.

Delo-življenje:

Težave stanovanjske graditve na relaciji: delovne organizacije — krajevna skupnost — stanovanjska skupnost — Lokainvest — Tehnik.

Bogdan Erznožnik

Kar zadeva odnose med delovnimi organizacijami — krajevno skupnostjo in stanovanjsko skupnostjo, bi rekel, da so stvari zelo zapletene. Če najprej govorim o odnosih med delovnimi organizacijami, kar zadeva nakup stanovanj in sofinanciranja delovnih organizacij, če gre za zakonca, ki sta zaposlena v različnih delovnih organizacijah, moramo vedeti, da se v Žireh srečujemo s specifičnimi razmerami. Težnja in pripravljenost za individualno gradnjo narekuje tudi odločitve delovnim organizacijam, kjer menimo, da rešimo več vprašanj, če dajemo kredite svojim delavcem. Tako za blokovno gradnjo ne ostane kaj dosti denarja. Tudi ponudba stanovanj je zelo enolična, kar spet oži interes. Mislim, da bi morali spremeniti politiko na področju varčevanja za stanovanjsko



gradnjo in hkrati tudi na področju kreditiranja. Sicer pa se nagibam k nakupovanju stanovanj.

Problematika seveda ni enostavna in jo je možno uspešno reševati s spremembami zakonodaje na eni strani, na drugi strani pa z odgovornejšim vključevanjem vseh členov v organizirani stanovanjski graditvi. Dobro vemo, da za Žiri velja, da smo slabo gospodarili z zemljišči, ki tudi niso komunalno opremljena. Sedaj smo v situaciji, ko bi se sicer morali združevati, vendar pri tem vidimo tudi določeno tveganje. Komunalno opremljanje je drago, posebno še, če gre za tak primer, kot je v načrtovani soseski Plastuhova grapa. Tu vidim potrebo po bolj organiziranem delu in ustreznih dolgoročnih kreditih.

Tudi kar zadeva neizkoriščene stanovanjske površine v Žireh, lahko računamo, da bi se stvari popravile le s spremembo zakonodaje, ki bi spodbudila lastnike za oddajo stanovanjskih površin po ekonomski ceni in obenem zaščitila njihovo lastnino.

Franci MLINAR:

Zavedati se moramo, da je v delovni organizaciji možnost stanovanjske gradnje odvisna od doseženih rezultatov. Zaradi stalnih sprememb v obračunskem sistemu prihajamo vedno pogosteje v dvome ali rezultat dopušča večje posege na tem področju, ker moramo stanovanjsko gradnjo pokrivati iz ostanka čistega dohodka.

V Alpini se je dogodilo, da smo morali zapreti vse odlive finančnih sredstev v neproizvodne sfere. Že sredi leta smo imeli določene pomisleke pri nakupu stanovanj. Računali smo, da bomo v zadnjem tromesečju, ki nam ponavadi prinese več kot polovico vse realizacije celotnega priliva v letu, uspeli zagotoviti potrebna finančna sredstva za te namene. Računali smo, da bo zima normalna in s tem tudi prodaja, kar pa se letos ni uresničilo. Odslej računamo, da bomo sposobni zagotavljati finan-



Marta MLINAR:

Naše potrebe po stanovanjih ugotavljamo že sedem let, odkar se v Žireh ni gradilo. Kljub temu pa se število prosilcev ni bistveno povečalo. Na razpis se je prijavilo nad dvajset prosilcev. V javni razpravi je tudi prednostna lista. Tudi ogledi stanovanjskih razmer prosilcev so že bili opravljeni. Na prednostni listi je od 22 prosilcev 10 novih, 12 pa jih je iz prejšnjih let. Precej imamo samskih prosilcev — teh je kar 9, 13 pa jih prosi za družinska stanovanja.

Kar zadeva reševanje stanovanjskih težav pa tudi vemo, da imamo letos precej težav zaradi pomanjkanja finančnih sredstev.

Miha BIZJAK:

Ostale potrebe po stanovanjih stanovanjska skupnost ugotovi na podlagi razpisa. Lahko rečem, da smo stanovanjske probleme v preteklosti reševali dokaj uspešno. Precej mladih družin, ki smo jim rešili stanovanjsko vprašanje, se je izselilo, tako da smo lahko stanovanja dodelili drugim. Sprotno potrebe v Žireh pa bomo reševali z dograditvijo bloka v soseski S 7. Načrtujemo tudi izselitev družin iz





čna sredstva in izpolnjevati pogodbeno obveznosti, pri čemer računamo na kredit iz sklada vzajemnosti in kasneje tudi na lastna sredstva.

Miha BIZJAK:

Naleteli smo na določene probleme, predvsem zaradi tega, ker je prišlo do odloga gradnje v Železnikih. Če bi tam gradili že leta 1988 in takrat kreditirali gradnjo, bi danes lažje odobraval kredite ostalim, med drugim tudi v Žireh. Letos smo precej gradili: 35 stanovanj v Frankovem naselju, 25 v Železnikih in 26 jih gradimo v Žireh. To je velik zalogaj. Vsi, ki so stanovanja kupovali, so računali z maksimalnimi posojili iz sredstev vzajemnosti. Odbor je tako sklenil, da bo pri odobravanju kredita omogočil enake pogoje vsem prosilcem, s tem da letos daje absolutno prednost blokovni gradnji. Pogoj je ta, da je dovolj velika razpisna vsota, prioriteto ima nakup stanovanj v blokkih, nato v usmerjeni gradnji in na koncu, če bodo sredstva, v neusmerjeni stanovanjski gradnji.

Odobrili smo že okrog 50 % predvidenih kreditov, preostalih 50 % načrtujemo oddati v začetku junija. Razpis bo objavljen ob koncu aprila, vloge pa bomo sprejemali od 1. do 15. maja.

Dolgoročen koncept stanovanjskega komunalnega področja je propadel in kot kaže bo nova Mikuličeva komisija načrtovala v Jugoslaviji tudi stanovanjsko reformo.

In kaj nam bo ta reforma prinesla?

Prav to, kar delate v Žireh. Večje breme bodočih lastnikov stanovanj, kar bo možno seveda samo na področju individualne gradnje.

Meta KERŽE-PODLIPNIK:

V skupščini samoupravne stanovanjske skupnosti se določa politika uporabe stanovanjskih sredstev v letošnjem letu. Ta politika bo, glede na to, da ima sedaj blokovna gradnja prednost, usmerjala sredstva vzajemnosti predvsem za blokovno gradnjo. Mislim, da bi bilo prav, da bi vse delegate in tudi ostale ljudi s tem dobro seznanili, saj pri letošnji odločitvi ne moremo upoštevati interesov posameznikov, temveč interese centrov.

Franci MLINAR:

Glede na sprejete načrte o pozidavi se dogovarjamo (ker se zavedamo, da za individualno gradnjo na vseh koncih ne bo možno zagotavljati komunalne ureditve) za lokacijo, kjer bi povečali število gradbenih enot (v Plastuhovi grapi je zaenkrat le 24 enot) vsaj na 100 ali več. Tu naj bi potem gradnja bila bolj ekonomsko utemeljena, prav tako gradnja komunalne infrastrukture. Če bomo ostali samo pri teh 24 enotah, bo to tako drago, da gradnja ne bo možna.

Delo-življenje:

Ali je Plastuhova grapa edina alternativa?

Miha BIZJAK:

Tako je opredeljeno v planih krajevnih skupnosti in v skladu stanovanjskih zemljišč.

Morda bi bilo dobro, da bi ob tem vedeli še nekaj: Ko govorimo o usmerjeni in neusmerjeni stanovanjski gradnji, moramo vedeti, da je usmerjena predvsem blokovna, neusmerjena pa je tista, kjer ima graditelj parcelo, pridobi si še potrebno dokumentacijo in lahko gradi.

V usmerjeni gradnji je širši družbeni interes. Zemljišče se pridobi organizirano, sklad stavbnih zemljišč ga je dolžan komunalno opremiti, nato to zemljišče prevzame stanovanjska zadruga.

Delo-življenje:

V Žireh se pojavlja problem, ko lastniki parcel na nekaterih »plombah« ne prodajo zemljišča, oz. ne pričnejo graditi in hranijo te parcele, ki so zazidljive.

Miha BIZJAK:

Vemo, da lastnika parcele ne more nihče prisiliti, da le-to proda ali začne graditi, če ne obstaja širši družbeni interes in odkup ni možen brez razlastitvene ga postopka.



Franci MLINAR:

Stališče KS je, da na teh »plombah« pripravimo način in določimo ceno komunalnega prispevka in s tem zagotovimo določena finančna sredstva za izgradnjo potrebne komunalne infrastrukture. Torej bodo komunalni prispevek morali plačati tudi lastniki parcel.

Delo-življenje:

Kako je Tehnik pripravljen na gradnjo komunalne infrastrukture, kot tudi individualno gradnjo?

Meta KERŽE-PODLIPNIK:

Tehnik je bil vedno pripravljen graditi komunalno infrastrukturo, vendar pa pri gradnji v lastni režiji (pri individualni gradnji) ni sodeloval, ker vemo da je tu vedno problem cena. Firma je obremenjena z razli-

čnimi stroški, ki jih je treba upoštevati v kalkulaciji, zato je to za individualno gradnjo predrago.

Miha BIZJAK:

Mislim, da bo stanarine treba postaviti na ekonomsko raven, socialno ogroženim pa pomagati tako kot doslej — s subvencijami. Podpirati bo treba predvsem družbeno usmerjeno gradnjo. Za Žiri velja tudi to, da bo treba omenjene »plombe« pozidati, hkrati pa mnogo bolje izkoristiti stanovanjske površine na tem področju, ki niso majhne.

Jože HAUPTMAN:

Kako priti do virov za gradnjo stanovanj v bodoče, smo na Lokainvestu že predlagali, in sicer, da bi ves stanovanjski fond razprodali in iztržili realno ceno vrednosti stanovanj.

Vendar vemo, da so tu zakonske prepreke, ki tega ne dopuščajo. Izhajamo iz tega, da denarja za gradnjo novih stanovanj nimamo in ga tako tudi v prihodnje ne bo.

S tem bi postali stanovalci tudi lastniki prostorov, v katerih prebivajo in nedvomno bi se izboljšalo tudi vzdrževanje stanovanj, ki sedaj prehitro propadajo.

Delo-življenje:

Bo krajani v Žireh torej lahko prišli do stanovanja.

Marta MLINAR:

Ugotavljamo, da je lasten prispevek dobitnikov stanovanj izredno nizek. Izračunali smo, da bo nekdo za stanovanje, ki nas stane 7 starih milijard, plačal največ 6 % lastne udeležbe, večina dobitnikov stanovanj pa bo plačala le 1 % cene, kar devet pa jih lastne udeležbe sploh ne bo plačalo. Poleg tega vemo, da se ta denar po desetih letih stanovalcem vrne.

Tudi na tem področju bi se zakonodaja nujno morala spremeniti, ker vemo, da se do stanovanja pride na prelahak način in da zato tudi odnos do družbene imovine ni tak kot bi moral biti. Poleg tega je še ogromno upravičencev do subvencionirane stanarine. Zaradi vsega tega se zavedamo (če se tu ne bo nič spremenilo na bolje), da niti v 15 letih ne bo možno spet graditi, ker ne bo sredstev.

Zaključek:

Na vsak način velja, da se bo v prvi vrsti morala spremeniti zakonodaja. Tu bi se potem odprlo več možnosti. Ob ustreznih spodbudah bi bile bolj izkoriščene že obstoječe stanovanjske površine; lastniki bi jih morda dajali v najem ali morda celo v prodajo. (Vse seveda pod določenimi pogoji). Potrebne so spremembe tudi pri načinu kreditiranja.

Sploh pa bo treba doseči čimbolj racionalno ravnanje na relaciji iskalec stanovanja — delovna organizacija, krajevna skupnost — izvajalec del. Tu je še veliko — predvsem organizacijskih rezerv, ki bi, obogatene s smotrnejšimi predpisi, prav gotovo marsikaj prinesle.

Kar zadeva stanovanjsko problematiko v Žireh, velja ponoviti: pozidati proste parcele; na vsak način pa jih komunalno opremiti. Kar zadeva usmerjeno stanovanjsko gradnjo pa doseči načrtnost od vsega začetka. Tako pa čisto na koncu ugotovimo, da so stvari nemogoče. Večja mera dolgoročnosti pri izrabi prostora ne bi škodila, tako pa se vsakih nekaj let soočimo s povsem nasprotnimi predlogi: Pred desetimi leti smo še govorili o gradnji na Žigonovem griču, sedaj govorimo o Plastuhovi grapi. Neka skupina za ugotavljanje stanovanjskih potreb in možnosti za gradnjo bo tu imela veliko dela.

Vemo, da mora tisti, ki gradi hišo, odriniti ogromen lastni prispevek, poleg tega pa letos pri nas ne bo dobil niti dinarja kredita.

Miha BIZJAK:

Prava pot za rašitev problemov na tem področju je vsekakor in edinole ekonomska stanarina. Le-to bi prisililo stanovalca, da stanovanje odkupi, ali pa gradi. Izračunali smo, da znaša povprečna stanarina za dvosobno stanovanje, v velikosti 57 m² 34.000 din. Ekonomska stanarina bi znašala okrog 78.000 din. V tej ceni pa ni všteta razširjena reprodukcija (gradnja novih stanovanj). Že s tem bi pridobili vsak mesec 8,8 milijarde dinarjev.

Tudi za plačilo lastne udeležbe bi morali prosilci že prej namensko varčevati. Sedaj pa se plačila tudi tega nizkega zneska odlagajo.

Franci MLINAR:

Potrebne bodo korenite sistemske spremembe. Nedopustno je namreč, da bi stanovanjski sklad pokrivali iz poslovnih sredstev delovnih organizacij.

Jože Hauptman:

Na vprašanje, ali bo delavec v Žireh lahko prišel do stanovanja in pod kakšnimi pogoji, je odgovor morda v tem, da bi stanovalci stanovanje odkupili, z denarjem, ki ga bi na ta način pridobili, pa bi lahko gradili nova stanovanja.





VAŽNO JE...

...DA VEMO



Kadrovske novice



V mesecu marcu sta nastopila delovno razmerje samo dva nova delavca, z delovnim razmerjem pa je v tem mesecu prenehalo 18 delavcev.

Delovno razmerje sta nastopila Marko Krampšek v TOZD Proizvodnja in Jadranka Kleno-

vič iz TOZD Prodaja, v prodajalni Zagreb 2.

Z delovnim razmerjem so v mesecu marcu prenehali v TOZD Proizvodnja Vida Gregorač, Alojz Demšar, Kristina Frlic, Anton Gorjup, Simon Kavčič, Jernej Bogataj, Simon Mlinar, Mara Jelić, Kemija Softić, Marija Zupančič, Helena Možina, Janez Šubic in Aleš Peternej ter iz obrata Gorenja vas Franciška Pustavrh in Ivana Bizjan.

Iz TOZD Prodaja so prenehali z delom Ljubica Magdić iz prodajalne Bjelovar 1, Katica Djordjević, ki je umrla, in Rita Varga, obe iz prodajalne Novi Sad.

OB VSTOPU NA NOVO ŽIVLJENJSKO POT

naši sodelavki Aleksandri Žnidarčič iz prodajalne Nova Gorica iskreno čestitamo in želimo v zakonu sreče, razumevanja in zadovoljstva!

OB ODHODU V POKOJ

Dolgoletnim sodelavcem iz TOZD Proizvodnja, Vidi Gregorač, Alojzu Demšarju, Kristini Frlic, Antonu Gorjupu iz oddelkov v Žireh ter Franciški Pustavrh in Ivani Bizjan iz obrata Gorenja vas ob odhodu v pokoj želimo še mnogo zdravih let, prijetnega počutja v domačem krogu, predvsem pa sreče in zadovoljstva!

V Novem Marofu je 72. prodajalna

1. marca smo odprli 72. prodajalno v MPM, in sicer v Novem Marofu. Kot veste, je to kraj blizu Varaždina; ima okrog 5000 prebivalcev, od katerih je v industriji zaposlenih okrog 2500 delavcev.

Največja prodajalna v Novem Marofu je Levis, ki prodaja različne vrste blaga, med drugim ima tudi oddelek z obutvijo. Naša prodajalna je približno 300 metrov oddaljena od Levisa in je v poslovnem prostoru, kjer je prej bila prodajalna Vika iz Varaždina. V prodajalni sta zaposlena poslovodja in prodajalka.

Po površini je to manjša prodajalna, saj meri 40 m² poslovnega in 20 m² skladišnega prostora.

Za 1988. leto ima ta prodajalna 20 milijard vrednostnega in 8500 parov parovnega plana. V mesecu marcu že lahko vidimo rezultate, ki jih je prodajalna dosegla. Presegla bo tako finančni, kakor tudi parovni plan. Želimo, da bi tudi v bodoče presegala plane in dosegala čim boljše poslovne rezultate.

Bojan KONČAN



Spet ne bo prostora za vse

V letu 1988 na področju letovanja razen cen nič novega — bi lahko rekli. Še več, imamo celo eno prikolico manj, ker smo jo zaradi dotrajanosti morali odpisati.

V sezoni lahko v naših počitniških zmogljivostih letuje skupaj 212 družin — izven sezone je prijavljenih 36 družin — vseh prijav pa je skupno 307. Torej, vsaj šestdesetim prijavljencem ne bo moč ustreči.

Spet lahko ponovimo, da bi rabili vsaj šest dodatnih kapacitet. Že drugo leto pa ne vlagamo v širitev zmogljivosti nikakršnih sredstev. Iz prijav je razvidno tudi to, da delavci želijo kakovostnejšo ponudbo — to je stanovanja in kontejnerje. Tu bi lahko sledila stara oguljena fraza »na tem področju bomo morali nekaj narediti«, vendar je ne bom uporabila, saj se dobro zavedam, da dokler ne izplavamo iz krize, denarja za letovanje ne bo v izobilju. Skrbeli bomo lahko le za vzdrževanje že obstoječih zmogljivosti.

Kaj ostane za vse tiste, ki ne bodo mogli letovati v Alpini?

Možnosti je dovolj preko raznih agencij — so pa precej drage. Vsakemu, ki bo letoval v lastni režiji — torej izven naših kapacitet, bomo deloma pomagali z regresiranjem. Regresiranje je ostalo nespremenjeno — na podlagi računa za letovanje bomo regresirali:

- za kampiranje 60 % cene letovanja — celotnega računa
- za najem apartmaja 35 % cene letovanja — celotnega računa
- za letovanje preko DO zakonca 10 % cene letovanja — celotnega rač.

— za nočitve 40 % cene računa — za našega delavca in ne-preskrbljene otroke

— za polpenzion 25 % cene računa — za našega delavca in ne-preskrbljene otroke

— za penzione 20 % cene računa — za našega delavca in ne-preskrbljene otroke

Za zadnje tri oblike ne regresiramo zakoncev oziroma otrok, ki so zaposleni izven naše delovne organizacije.

Krizno leto nam je vzelo tudi preventivni oddih. Komentar tu ni potreben.

Na koncu lahko izrazim le upanje, da bomo čimprej zlezli na zeleno vejo, zopet uvedli preventivni oddih delavcev in povečali počitniške zmogljivosti.

Hermína CANKAR



V SLOVO BLAŽU BOGATAJU

V sredini marca smo se za vedno poslovili od našega upokojenca Blaža Bogataja. Bil je eden naših najstarejših upokojencev, rojen leta 1898, ki je delal v Alpini v prvih letih njenega razvoja in se upokojil v začetku januarja 1954. Blaža Bogataja, ki ga je po nekajletni bolezni smrt iztrgala iz naših vrst, bomo ohranili v lepem in trajnem spominu.

ZA UVIJEK JE OTIŠLA KATICA DORDEVIC

Rodena je 15. oktobra 1954 u Rumi u Sremu. U Alpinu prodavaonice Novi Sad došla je 1. aprila 1973 i radila sve do tragičnog udesa, kad je izgubila svoj mladi život. Došla je u našu sredinu tiho i nenametljivo. Zajedno smo delili dobro i zlo. Kao kolegica svima je pomagala, kao zamenik poslovođe bila je dobar saradnik, odlična kao drug i čovek. Otišla je iznenada, kad je bila u punoj radnoj snazi i kad je svojoj nejakoj deci najpotrebnija. Izgubivši nju izgubili smo dobrog radnika, saradnika i druga. Njen dragi lik ostaće nam u trajnom sećanju.

Njene kolegice
Marija, Durdinka,
Anda, Mira,
Duška, Anka
i kolega Milan.



Šušariada 1988

Sindikata Alpine je bil letos prvič organizator največjega tradicionalnega tekmovanja slovenskih čevljarjev, usnarjev in galanteristov, to je šušariade, tekmovanje v veleslalomu in smučarskih tekih. Lepo sončno vreme je pripomoglo k veselemu razpoloženju in dobremu vzdušju na tekmovanju, ki smo ga organizirali v sodelovanju s smučarskim klubom Iskra iz Železnikov, ki je obe progi odlično pripravil. Z manjšo zamudo se je tekma pričela in potem je šlo vse kot po maslu.

V rekordnem času, kljub velikemu številu tekmovalcev, ki se jih zbere vedno okrog 350, so bila tekmovanja okrog 12. ure že končana. Takoj po tekmovanju so bili pred kočo že objavljeni tudi računalniško izračunani neuradni rezultati. Ob 14. uri smo se odpravili v dolino na uradno razglasitev rezultatov. Tu nas je čakala topla malica in zabava, saj vemo, da ima srečanje poleg tekmovalnega, še veliko globlji pomen. Tu se izmenjujejo športne in poslovne izkušnje in sklepajo nova prijateljstva.

Precejšnja gneča ni pokvarila dobrega razpoloženja v dvorani Prosvetnega doma v Železnikih.

Po razglasitvi rezultatov se je zabava s plesom nadaljevala, kljub temu, da so nekateri bolj oddaljeni že odhajali.

V celoti bi lahko prireditev ocenili kot uspešno, saj so bili udeleženci očitno zadovoljni.

Anton Primožič, smučarski učitelj iz Tržiča je letošnjo šušariado ocenil takole:

»Menim, da je bila organizacija letošnje šušariade zelo dobra. Precej je k temu pripomoglo tudi lepo vreme. Proge so bile dobro pripravljene in pogoji za vse enaki.

S svojim rezultatom sem vsekar zadovoljen, saj je konkurenca vedno huda. Za zmago na taki tekmi je treba biti predvsem dobro kondicijsko pripravljen, seveda pa brez dobrega znanja in veliko smučanja tudi ne gre.

V Peku imamo pred tem tekmovanjem vedno sindikalno tekmovanje, ki je izbirno za nastop na šušariadi, saj je tekmovalcev vedno več, kot jih lahko nastopi.

Prav zato pa bi poudaril, da bi morala imeti takšna tekmovanja večji poudarek predvsem na množičnosti in družabnosti in ne toliko na doseženih rezultatih.

Ker tekmovanja ni bilo mogoče izpeljati bliže Žirem, smo morali tudi gostinski del prepustiti drugim. Tako so za to poskrbeli



člani SD Iskra Železniki, ki so nam zagotovili prostor in pripravili hrano po dogovoru.

»To je prvič, da smo pripravili tekmovanje in pogostitev za delovno organizacijo,« je povedal Brane Mohorič, ki je skrbel, da je bilo vse pripravljeno.

»Pri izvedbi nismo imeli nikakršnih težav, saj nam pomagajo

starši otrok, ki trenirajo v našem klubu. Na ta način pridobimo nekaj sredstev, da otroci lahko bolj kvalitetno trenirajo. Hrano smo skuhalo v kuhinji Iskre in poskrbeli, da je bilo pravočasno pripravljeno, čeprav se krajšemu čakanju seveda nismo mogli izogniti.

Anuška KAVČIČ

Uspešno nadaljevanje smučarjev tekačev

6. marca smo startali na Črnem vrhu nad Idrijo. Kar 17 žirovcov se nas je poglano po smučinah na obrobju Trnovskega gozda. Med pionirji je bil Borut Malavašič 8., Uroš Slabe 14. Zanimivo, da se je največ žirovskih smučarjev podalo na daljšo in težjo 42 km dolgo progo.

Nekaj rezultatov: Stane Stanonik 2., Srečo Erznožnik 11., Janez Kosmač 12., Srečo Kavčič 19., Mlinar Marko 33.

12. marca je bil na Rogli »Spomladanski tek«. Na 10 km v prosti tehniki sta startala Ivica Kosmač 2. in Srečo Kavčič 10. Na daljši 20 km dolgi in zahtevni FIS progi pa: Stane Stanonik 1., Lojze Oblak 2., Janez Kosmač 5., Helena Dolenc je bila 3.

Uvrstitve naših za pokal Zdravo: članice do 35 let — 4. Helena Dolenc; člani do 32 let — 7. Jože Stanonik; člani 33–44 let — 1. Stane Stanonik, 2. Lojze Oblak, 3. Janez Kosmač.

V tej skupini smo člani SK Alpine

torej dosegli prepričljivo poln zatek.

13. marca smo obiskali Platah nad Reko. To zanimivo smučišče je oddaljeno nekaj 15 km zračne linije od morja — sredi marca je imelo še 2 m visoko snežno odejo. Organizatorji so bili zelo prijazni in veseli tudi udeležbe iz Slovenije, mi pa odličnih rezultatov: Stane Stanonik 2., Jože Stanonik 3., Srečo Kavčič 5.

Našo delovno organizacijo smo nadvse uspešno zastopali tudi na »Šušariadi« in občinskem sindikalnem prvenstvu. Obe tekmi sta bili na Soriški planini. Na šušariadi že precej let nimamo enakovredne konkurence.

Na občinskem sindikalnem prvenstvu nam je končno le uspelo osvojiti ekipno prvo mesto in s tem tudi prehodni pokal.

Zadnja letošnja množična prireditev je bil Yassa maraton na Pokljuki, kateri je štel tudi za državno prvenstvo na 42 km. Stane Stanonik je bil 9.

Stane STANONIK

Naši so dosegli naslednje rezultate:

V ekipni konkurenci je bila Alpina druga z 88 točkami (prvi Peko z 91 točkami), tretja je bila ekipa IU Vrhnik, ki je za Alpino zaostala kar za 32 točk.

Po kategorijah pa so naši najboljši dosegli naslednje rezultate.

Veleslalom

Moški do 30 let:

4. Drago Krolnik, s časom 35.12 (prvi je bil Marko Primožič, Peko, s časom 34.29, 2. pa Tone Tavčar iz Poliksa), 9. je bil Vaso Kolenc.

V kategoriji moških od 30–40 let je bil Franci Pečelin drugi, s časom 35.02 (zmagal je Anton Primožič iz Peka, s časom 34.74), Zdravko Pišlar je bil 6.

V skupini od 40 do 50 let je zmagal Janez Šmitek, s časom 27.98, pred Silvom Trčkom, s časom 28.87; Rado Podobnik je bil 5.

Med moškimi nad 50 let je bil Milan Podobnik tretji, s časom 33.31 (zmagal je Vinko Gorican iz Slovenj Gradca, Alojz Burnik je bil 5., Alojz Podobnik 7., Pavel Zakelj 9. In Karel Krolnik 10.

Med ženskami je bila v kategoriji do 30 let Mojca Podobnik tretja, s časom 31.21 (zmagala je Suzana Ruparčič iz Peka, s časom 29.74).

Veleslalom

Ženske od 30–40 let:

Vida Mlinar tretja, s časom 32.80 (zmagala je Milena Dolčič iz Peka s časom 30.95), Anuška Kavčič je bila 5, Helena Kavčič pa 6.

Ženske nad 40 let:

Ida Oblak je bila 12. (zmagala je Ivanka Krašovec iz IU Vrhnik, s časom 35.57).

Teki

Moški do 30 let:

Stojan Zakelj je bil tretji, s časom 12.24.23 (zmagal je Jože Bohinc iz Peka, s časom 11.42.00).

Moški od 30 do 40 let:

Zmagal je Stane Stanonik, s časom 10.39.52.

Med moškimi nad 40 let je bil prvi Lojze Oblak, s časom 5.12.89, pred Srečkom Kavčičem, 5.52.22, Bernard Kavčič je bil 8.

Med ženskami do 30 let je zmagala Helena Dolenc, s časom 6.38.59, med ženskami nad 30 let pa Ivica Kosmač (obe Alpina), Marta Frelih je bila v starejši skupini 5.

✓ premislek..

Ste kdaj pomislili, zakaj so bile ekonomske enote pred 20–25 leti uspešne, sedanjí tozdi pa niso?

Pa so nekad imele svete ekonomskih enot, celo obratna vodstva DPO — in lastni obračun, v odnosu do drugih ekonomskih enot.

(iz razgovora strokovnjakov)

Zaloge moramo reševati na ravni delovne organizacije, (z zborov delavcev v prodajalnah)

Odmevi

Koliko dni bi Alpina ne imela težav, če bi vsi delavci dali svoje dinarske in devizne prihranke svoji firmi.

Sodelavec



O sprejemu bo odločala tudi komisija

V vzgojnovarstveni enoti (VVE) pri OŠ Padlih prvoborcev Žiri imamo 6 oddelkov, od tega en oddelk jasli. Vrtec je v novi stavbi dvanajsto leto in šele zadnji dve leti občutno narašča število odklonjenih otrok zaradi pomanjkanja prostora.



Z razstave izdelkov v vrtcu

S podpisom samoupravnega sporazuma pokrivajo starši le 55 % ekonomske cene (EC) vrtca, ki znaša trenutno za jasli 139.000 din, za vrtec 101.000 din. Dejanski prispevek staršev pa znaša 35 % od dohodka na člana družine v preteklem letu, a največ 76.860 din za jasli in največ 55.860 din za vrtec. Razlika do polne EC pokrije skupnost otroškega varstva (SOV) Škofja Loka. Ugotovljeno pa je, da je povprečni prispevek staršev za vrtec v občini Škofja Loka le 23.000 din mesečno, kar je izjemno malo in verjetno je to tudi eden od vzrokov, da so vrtci polni. Le kdo od nas bi lahko s tem prispevkom hranil svojega otroka ves mesec? Otroci v jaslih dobijo zajtrk, kosilo in dve malici, otroci v vrtcu pa zajtrk, kosilo in malico.

Seveda vrtec ni samo hrana in varstvo do takrat, ko so starši v službi. V vrtcu se ne prestando nekaj dogaja. Tu otroci ustvarjajo pod strokovnim vodstvom vzgo-

jiteljice in varuhinj. Otroci dobivajo socialne in intelektualne spodbude in še in še.

Zelo smo veseli polnega vrtca, ker želimo, da bi bilo čim več otrok zajetih v predšolsko vzgojno-varstveno organizacijo, toda veselje se nam skali takoj, ko ugotovimo, da je v skupini več otrok, kot jih predpisuje normativ in da moramo toliko otrok odkloniti, ker prostora enostavno nimamo.

Zato smo se odločili, da bomo letos prvič v zgodovini našega vrtca sprejemali otroke s pomočjo posebne komisije, sestavljene iz predstavnikov delovnih in družbenopolitičnih organizacij v kraju, in vrstnega reda vpisov ne bomo več upoštevali.

Starši morajo oddati prošnjo (obrazec dobijo v Alpini, Etiketi, Poliksu, Kladivarju, KGZ Merktor-Sori in v vrtcu) najkasneje do 15. aprila. Povem pa naj, da imamo prosta mesta samo v jaslih in v oddelkih 2, 3 in 5 let.

In kje najti rešitev? Nikakršnih možnosti nimamo, da bi nam bil zagotovljen denar za širjenje vrtca, kajti sredstva iz amortizacije v občini združujemo in na podlagi potreb se izdelajo prioriteten red gradenj. Če bi čakali na to, ne pridemo na vrsto do konca tega tisočletja. S KS Žiri smo v dogovoru, da nam bo zagotovila prostore ABC Loka (Lustik), ko bodo le-ti izpraznjeni ob izgradnji blagovne hiše v Žireh. Pri tem bomo prosili tudi združeno delo v Žireh, da nam pomaga pri obnovi in usposobitvi stavbe.

Verjetno že jeseni pa bomo organizirali varstveno družino, ki lahko sprejme do 6 otrok, starih od enega do dveh let.

Potrebe po organiziranem varstvu v Žireh v resnici obstajajo. Lahko da se bodo spremenile, če bo SOV vztrajala pri tem, da bo moral biti prispevek staršev vendarle večji. Res pa je, da je v Žireh vedno več mladih družin, katerih starši so še zaposleni in otrok resnično nimajo kam dati.

Ne samo v našem interesu, v interesu vsega kraja mora biti iskanje varstva otrok zaposlenih staršev.

Pomočnica ravnateljica
Helena ŽAKELJ

NE POZABIMO

Soba 2 — gradovi

Piše: Mira Kalan, kustos
pedagog

Nadaljevanje

V prejšnjih dveh prispevkih smo obravnavali zgodovino loškega gospostva, ki je bilo vseskozi največje in najbolj enotno na Kranjskem. V primerjavi z drugimi poprečno velikimi plemiškimi gospostvi pri nas je bilo vsaj desetkrat večje. Danes si oglejmo zgodovino gradov na Škofjeloškem. Podatki so iz dela dr. Branka Reispa Škofjeloški grad.

V muzeju so gradovi predstavljeni z arheološkimi najdbami in upodobljeni v najrazličnejših slikarskih tehnikah. Dva sta predočena celo z maketo. Kolekcijo dopolnjuje del nekdanjih grajskih inventarjev: pohištvo, portreti lastnikov gradov in orožje.

Bili so rezidence, utrdbe in sedeži gosposkiške uprave. Trije višje ležeči so nudili zavetje mestu, postavljenem na terasah ob sotočju obeh Sor. Dva, Zgornji stolp na Kranciju in Stari grad pod Lubnikom, sta danes v ruševinah. Do srede 14. stoletja sta imela skupno poveljstvo, saj ju je upravljal isti gradiščan. S Škofjeloškim gradom sta tvorila enoten obrambni sistem, podobno kot ga poznamo v središčih dveh sosednjih zemljiških gospostev — spanheimskega v Ljubljani in andeškega v Kamniku. Trije gradovi v središču gospostva pa so pri nas vendarle izjema, ki pričajo o veliki gospodarski moči in velikem vojaškem potencialu.

Prvo upravno središče loškega gospostva je bilo na Kranciju. Njegov obstoj so dokazovali le arhivski viri in obris zidov ter jarkov, saj je od potresa leta 1511 v ruševinah. Šele arheološka izkopavanja leta 1954 in 1955 so odkrila njegove temelje in

ugotovila obseg in značaj utrdbe. To je bil okoli 30 m visok stolp, kvadratnega tlorisa, s stranicami okoli 13 m in z zidom debeline 2,5 m. Pred obzidjem je bil približno 5 m globok jarek in zunanji nasip. Stolp, ki je v muzeju prikazan z maketo, je imel tri ali štiri nadstropja, v katerih so bili stanovanjski in obrambni prostori, prvi seveda brez vsakega udobja. Znotraj obzidja so bili nekateri pomožni prostori. Med izkopavanji so prišli na dan mnogi arhitekturni elementi, kosi oken in vrat, in predmeti za vsakdanjo rabo. Nekaj je razstavljenih: lončarski in kovaški izdelki, drobci steklenih in koščenih predmetov. Izstopa bronast kipec — svečnik v podobi srednjeveškega paža iz 14. stoletja, ki je bavarskega izvora.

Zgornji stolp na Kranciju je najstarejši srednjeveški stavbni spomenik v Škofji Loki, saj ga vir leta 1315 imenuje stari stolp nad gradom. Kaj-

ti najkasneje v 13. stoletju, če ne že prej, so zgradili na mestu današnjega Škofjeloškega gradu še en stolp z enako zasnovo. Stolpasti gradovi spadajo med prvotnejše oblike gradov in so daljnji sorodniki rimskih burgov na limesu, zgrajenem proti vdorom barbarov. Vrh tega razvoja predstavlja stanovanjski stolp, v Franciji imenovan donjon, njegovo prvotnejšo obliko, bolj namenjeno obrambi, pa so v Nemčiji imenovali Burgfried. Oba gradova v Loki sta te vrste. Najkasneje 1270. leta so sedež škofarstva prenesli z Zgornjega stolpa na današnji Škofjeloški grad. Bil je primernejši za stanovanja in gospodarstvo, zato so okoli stolpa kmalu zrasla gospodarska poslopja. Viri iz začetka 14. stoletja, to so popisi, napravljeni ob obisku škofa Konrada III., omenjajo v gradu škofovo sobo, jedilnico, kapelo in druge prostore. Popis našteva tudi premičnine, med katerimi prevladuje orožje vseh vrst.

Se nadaljuje



Škofja in Stara Loka v L. 1640.



Dopisujte



TO JE NAŠ KRAJ



Konrad Peternelj uspešen tudi v Ameriki

Žirovec Konrad Peternelj razstavlja v New Yorku

NEW YORK, 13. marca – V jugoslovanskem kulturno-informativnem centru so odprli razstavo slik slovenskega naivnega slikarja Konrada Peternelja iz Žirov. Amerikemu občinstvu se je predstavil z 20 podobami slovenske pokrajine, kmečkega življenja in ljudskih posebnosti, ki so vnesle v super urbanizirano newyorško okolje po besedah enega od kritikov svežino in harmonijo, obenem pa opozarjajo na alternativno zasnovano življenje, ki jo sodonost še ni povsem uničila. Razstavo je sponzorirala LBS bank (podružnica Ljubljanske banke) v New Yorku. Predvideno je, da se bo Konrad Peternelj s svojimi slikami predstavil tudi našim rojakom v Clevelandu. (U. L.)

Takole je Peterneljevo razstavo ocenilo DELO

»Vesel sem, da mi je uspelo razstavljanje v Jugoslovanskem tiskovnem središču v New Yorku,« je povedal Konrad Peternelj po prihodu domov.

Tu je Konrad prejšnji mesec razstavil 20 večjih oljnih slik in, kot kaže, vzbudil precejšnje zanimanje in priznanje. Strokovnjaki so menili, da njegova dela lahko uvrstimo med petdeset najboljših izmed 120, kolikor jih je razstavljalo v tej galeriji. Vemo pa, da le redkim uspe sploh razstavljanje tu. In kar je tudi zanimivo: predstavljal je osvežitev, saj hlebinska šola ni več vse, kar kaj velja v jugoslovanski naivi.

»Moram reči, da sem bil res presenečen nad zanimanjem, ki so ga pokazali obiskovalci, izseljenci, strokovnjaki in galeristi. Tudi organizatorja razstave moram pohvaliti,



Ob obisku Konrada Peternelja v New Yorku. Pogled na Manhattan z enega izmed newyorških nebotičnikov

saj so že prostor pripravili tako, da je bilo čutiti, da gre za razstavo slovenskega slikarja, vključno s predvajano glasbo, ki je to poudarjala.

Spoznal pa sem, da brez dokazov o kvaliteti, ki se odraža z objavo del v monografijah, nima tu ustvarjalec nobenih možnosti. Kar nekaj obiskovalcev me je presenetilo, ko so mi ponudili v podpis monografije svetovne, evropske ali jugoslovanske naive.

Sicer so tudi ostali moji vtisi z enotedenskega bivanja zelo pestri in zanimivi in morda bom v Ameriki še razstavljaj, vsaj tako kaže,« je zaključil Konrad Peternelj.

Nejko PODOBNIK

Utrinki

Ne misli, da si dober, če si najboljši med najslabšimi.
Latinski pregovor

Ne oziraj se na to, od kod prihajaš, temveč glej, kam greš.
BEAUMARCHAIS

Kjer je volja, je tudi pot.
Anleški pregovor

Poglejte včasih v lastno dvorišče skozi luknjo v ograji.
Stanislav Jerzy LEC

Uspeh je otrok predrznosti.
VOLTAIRE

Če gre vse v redu, si očitno nekaj prezri.
Marphyjev zakon

Kdor je zdoma, ima eno samo misel; kdor je doma, jih ima sto.
Slovenski pregovor

Kdor stremi po odlikovanju, ga ni zaslužil, kdor pa ga je zaslužil, temu ni potrebno.
Martin KESSEL

Laže gledaš v deset sežnjev globoko vodo kot v en seženj visokega človeka.
Korenjski pregovor

Najbolj znane so tiste žene, ki imajo neznane može.
Valter RILLA

Za rekreacijo



1

Sedite na sprednji del sedišča, stopala počivajo na tlen, dani na stegnih. Sproščeno se sklonite, da vam pada trup naprej, tudi glava je povaljena. Počasi se vrnite, nazadnje dvignite tudi glavo.



1

Postavite se, kot bi stali na smučeh. Mahajte z rokami naprej in nazaj kakor pri teku. Naredite se ritmično, poizkušajte v kolenskih dolgor. Če zamažete z rokami, počasi jih držite 2 do 3 sekunde.



2

To vajo delajte stoje ali sede na stolu. Razprite roke (področje), dani obrnite navzgor. Zložite potiskajte skoraj iztegnjene roke nazaj in pazite, da ostanete vodoravno.



2

Sklenite dlanu in dvignite roke, da bodo nadoleteli in poizkušajte v vodoravnem položaju, dani proti drugi naprej lahkon, nato pa na vsi moč, stisnjene držite 2 do 3 sekunde.



3

Postavite se pred mizo. Z dlanmi se naslonite na njen rob in se pomaknite tako daleč nazaj, da bo lahkon, potem močnejše. Dlanu so vse čas na mizi, kolena so iztegnjena.



3

Razprite iztegnjene prste obeh dlanu in jih spet stisnite v pest. Delajte to vajo izrazito, na vsi moč!



TO JE NAŠ KRAJ



PLANINSKO DRUŠTVO ŽIRI



Izleti v letu 1988

Maj		
07. 05.	Blegoš — pohod	F. Oblak
08. 05.	Blegoš — pohod	P. Žakelj
15. 05.	Nanos	F. Temelj
22. 05.	Lubnik	V. Podobnik
29. 05.	Kojca	M. Praprotnik

Junij		
05. 06.	Golica	V. Podobnik
12. 06.	Kriška gora Tolsti vrh	J. Bekš
19. 06.	Srečanje z zamej. Slovenci	P. Žakelj
26. 06.	Kofce Veliki vrh	V. Eniko

Julij		
03. 07.	Storžič	T. Kokelj
10. 07.	Učka	S. Dolinar
17. 07.	Grintavec	V. Podobnik
24. 07.	Begunjsčica	F. Temelj
29., 30.,	Transverzala okrog	
31. 07.	Kriških podov	T. Kokelj

Avgust		
07. 08.	Lepo špičje	V. Eniko
14. 08.	Krnsko jezero — Krn	F. Reven
21. 08.	Sedmera jezera	T. Kokelj
21. 08.	Kanin Rombon	F. Reven
28. 08.	Jerebica	M. Poljanšek

September		
04. 09.	Ratitovec	J. Bekš
11. 09.	Peč — tromeja	P. Žakelj
18. 09.	Mangart	M. Praprotnik
25. 09.	Čepulje — Dražgoše	J. Bekš

Oktober		
23. 10.	Okrog Žirov — pohod	Izvršni odbor



S sprejema kurirčkove pošte

Ali blagovnica vendarle bo

Pred kratkim so se ponovno sestali predstavniki organizacij, ki bodo sofinancirale gradnjo poslovne stavbe v središču Žirov.

Člani komisije so se odločili za razpis za izvajanje gradnje, tako da bi konec aprila že vedeli, kdo bi prevzel to delo in pod kakšnimi pogoji. Med drugim tudi ni zanemarljivo, če graditelj poleg izvedbe gradnje začasno vloži tudi del sredstev (kot kredit). Časi so namreč za tako gradnjo izredno neprijetni, saj che rastejo iz dneva v dan. Po sedanjih izračunih bi gradnja stala 3,6 milijarde, pri čemer bi Alpina morala vložiti 439 milijonov din.

Konzorcijska pogodba bo sicer natančneje določila deleže posameznih soinvestitorjev, še preden se bo začelo zares.

Torej, če bo vse po sreči, bodo priprave za gradnjo zaključene do poletja, ko se bo gradnja razmahnila.

Upajmo, da za hitro gradnjo ne bo preveč ne papirnatih ne finančnih ovir.

Nejko PODOBNIK



Darovali so za mrliško vežico

Ob smrti mame
Štefanije Gluhodedov —
50.000 din — svojci.

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo ALPINE, tovarne obutve Žiri, Strojarska ul. 2, n. sol. o., ki ima v svoji sestavi TOZD Proizvodnjo, TOZD Prodajo in Delovno skupnost skupnih služb. — Ureja ga uredniški odbor: Tatjana Dolenc, Nada Govekar,

Tatjana Mohorič, Anuška Kavčič, Anton Pintar, Vladimir Pivk, Nejko Podobnik, glavni in odgovorni urednik. — Izhaja mesečno, naklada 2200 izvodov. Fotografije: Brigita Zemljarič. Tisk: TK Gorenjski tisk, Kranj