

delo življenje

GLASILO DELAVCEV TOVARNE OBUTVE ALPINA ŽIRI

LETNIK 27

ŽIRI, JULIJ 1989

Da nam drugi čim manj vzamejo ...

Koliko smo v resnici bili uspešni pri našem delu v prvem polletju letos, bo pokazal finančni obračun — bilanca stanja, katero bomo letos, prvič po več letih, delali samo dvakrat v poslovnem letu. Visoka inflacija, kateri ni videti konca, nam onemogoča jasno sliko našega dela. Vsake finančne primerjave so težko razumljive. V želji, da ne pozabimo, kaj smo dosegli v tem času, in kaj nas predvsem čaka, do konca leta, poudarjam naslednje:

— Količinsko proizvodnjo, katero smo načrtovali (2.174.000 parov), komaj lovimo. V prvem polletju zaostajamo za planom 65.000 parov, pri čemer upamo, da bomo to nadoknadili z izdelavo zgornjih delov za izvoz v Italijo, in notranjih čevljev za Avstrijo.

— Kvaliteto, katera nam je v prvem četrtletju povzročala velike težave, smo izboljšali.

Delež B in C kvalitete je 1,7 %, kar pomeni nekaj več kot je bilo načrtovano.

— Zelo smo bili varčni tudi pri nabavi osnovnih sredstev, saj smo kupili res najnujnejše za tekočo proizvodnjo.

— Zaposlovanje smo zmanjšali; z manjšim številom delavcev smo izdelali enako število parov kot v prvem polletju leta 1988.

— Oskrba z materiali je bila v povprečju dobra, razen na programu smučarske obutve, kjer so se poleg kritične oskrbe, pojavljale tudi težave s tehnologijo. Na vse skupaj pa je seveda vplivala slaba sezona v letu 1988/89.

— Občutno smo izboljšali obrat materiala in izgotovljene obutve, poslabšali pa smo obrat polproizvodnje.

Torej, to kar smo dosegli, ni slabo, vendar moramo že danes misliti, kako bomo rezultate še izboljšali. Ob upoštevanju, da so naše zmogljivosti zasedene do konca leta, lahko izračunamo in ocenimo naše rezultate v letu 1989. Odpraviti moramo nepotrebne stroške, ki slabšajo rezultate dela. Najtežje pri tem je to, da vseh stroškov niti ne poznamo ali pa jih nečemo poznati. Za naš boljši jutri moramo dodatno znižati stroške na vseh ravneh

vsaj za 20 %. Pomeni — treba bo več in bolje delati, varčevati pri materialih in vseh drugih porabah. Boljše in racionalnejše organizirati tehnološke postopke, izboljšati naše sodelovanje, znati sprejeti tudi objektivno kritiko. Z eno besedo povedano: delati čim manj izdatkov in ustvarjati čim več prihodkov.

Polletje, katerega smo za-

ključili, nam je prineslo nekaj dobrih rezultatov in potrjuje našo pravilno usmeritev. Nadaljevanje takega dela, z dodatnimi izboljšavami in predvsem z dobrim sodelovanjem vseh v Alpini, se mora odraziti v obliki uspešnega zaključka poslovnega leta 1989.

Zavedajoč se težkih političnih in gospodarskih razmer v državi, računamo lahko le na lastno pamet in delo, na svojo prizadevnost in sposobnost prilagajanja. Trdno moramo biti prepričani, da nam ne bo nihče nič dal; zato se moramo boriti, da nam drugi čim manj vzamejo.

Jože Bogataj



Iz montaže brizgane obutve



Pred blagovnico se je zbrala velika množica krajanov in drugih obiskovalcev.

NAŠ KOMENTAR

Alpina je v svetu dokaj uveljavljena firma. Če vemo, da image na tržišču veliko pomeni, je to dober štart.

Od tu naprej pa se je potrebno neprestano potrjevati. Poenostavljeno rečeno, v vsakem trenutku moramo vedeti, kaj se dogaja na tržišču, kaj od nas svet pričakuje ...

Ponekod imamo za to delo posebne marketing službe; pri nas le-tih nimamo, zato pa se moramo toliko bolj načrtno dogovarjati, kako zbrati prave informacije, v čim krajšem času, da bomo lahko delovali v pravi smeri. Trdim, da imamo različnih stikov s svetom veliko. Če bi znotraj uporabili vse tisto, kar nekdo nekje izve, bi ne bilo malo ...

Temu sledi seveda še dosledno delo po vsej poslovni verigi. Posamezni deli Alpine morajo misliti predvsem v smeri — kako napraviti uspešno podjetje. Tako na posameznih področjih ne bi smeli obupavati, ko se nam včasih zazdi, da smo čisto nemočni. Vsega in idealno ni moč rešiti; predvsem pa moramo vedeti, zaradi česa nismo bolj učinkoviti in uspešni, napraviti nekaj prioriteten red in odpravljati pomanjkljivosti.

Vsem operativnim dnevnim opravilom navkljub!

Nejko Podobnik



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Zadnje seje delavskih svetov TOZD, DSSS in DO

Hvala dosedanjim članom delavskih svetov

Pretekli mesec so se zadnjikrat sestali delavski sveti TOZD, DSSS in delovne organizacije



Delavski svet TOZD Proizvodnja



Z delavskega sveta TOZD Prodaja



Še knjižna priznanja članom delavskih svetov



In čisto na koncu še prijateljsko srečanje

NOVI ČLANI DELAVSKEGA SVETA PODJETJA

Igor Bačnar
Ciril Bogataj
Ivan Burnik
Nataša Demšar
Tone Eniko
Mojca Gantar
Vital Justin

Marko Kavčič
Stanko Knežević
Bojan Končan
Marta Maček
Iso Mandarič
Slavica Miklavčič
Stjepan Novoselec
Jure Orešnik
Zdravko Pišljar
Franc Poljanšek
Zlata Rupnik
Stanislav Šinkovec

mi vam vi nam

Navajamo nekaj misli in izzivov. Upamo, da se boste oglasili z vašimi mnenji.

Organiziranost

Podjetje bo uspešno, če bo hkrati imelo dolgoročno vizijo in operativno sposobnost za neprekinjeno konkurenčno prednost.

Organiziranost

Paziti moramo, da se lotevamo nalog, ki jih obvladamo ali pa se usmerjamo vsaj na sorodna področja. Uspešna podjetja znajo v tem okviru vedno znova tvegati.

Kadri:

Za dobre podjetnike lahko štejemo tiste, ki imajo dovolj strokovnega znanja in podjetnosti, da lahko najdejo rešitve tudi za doslej neznane rešitve.

Kadri

Po novem bo delavec na delovno mesto razporejen v skladu z njegovim znanjem in sposobnostmi in interesi podjetja.

Denar

Izboljševanje operativne sposobnosti vodi k boljšemu finančnemu rezultatu.

Uredništvo



KAKO USTVARJAMO



Težave zaradi novih predpisov

Zadnje spreminjanje sprememb obstoječe zakonodaje (plačevanje računov, zavarovanje terjatev, menično omejevanje) je na tem področju povzročilo, milo rečeno, nered, da ne rečem anarhijo.

Tudi v Alpini nismo bili sposobni tako hitro slediti pogostim spremembam brez nevšečnosti. V enem dnevu je bil brez poprejšnje najave spremenjen obseg avaliranja menic in s tem je bilo omenjeno tudi »plačevanje« z menicami. Kaj to pomeni, pove že dejstvo, da smo do sled v Alpini (po dogovoru) 80 % vseh plačil za nabavo zavarovali z menicami.

Tako smo morali začeti plačevati z gotovino, pri čemer smo sorazmerno z rastjo inflacije obračunavali skonto za predčasno gotovinsko plačilo. S tem pa se seveda, zlasti v drugih republikah, niso strinjali in tega ne priznavajo, temveč grozijo z ustavitvijo dobav materiala. Mi seveda vztrajamo in se skušamo dogovoriti.

Zmanjšanje obsega avala je posredno vplivalo tudi na zmanjšanje denarne mase v obtoku. Na »sivem« denarnem trgu je tako realna obrestna mera zrastle od sedanjih 15–20 % nad 30 %.

Še vedno ni v celoti znana tehnika obračuna, zato je napovedovanje rezultatov poslovanja zelo nezanesljivo, s tem pa seveda tudi ni možno odločnejše ukrepanje.

Spremembe so tudi na področju bančnega sistema, ker naj bi se banke organizacijsko prilagodile spremembam iz zakona o bančništvu. Vemo, da zaradi tega prihaja do »kratkih stikov« med te-

meljnimi bankami in združenjo banko.

Vse te stvari s spreminjenimi odnosi vplivajo tudi na slabše poslovne razmere.

Kar zadeva Alpino in naše finančne razmere, lahko rečem, da smo trenutno v fazi rebalansov planov. Predvsem spreminjamo plan časovnega kroženja sredstev. Naročil z Zahoda je manj kot smo prvotno načrtovali, iščejo se novi posli, inflacija nezadržno narašča. S tem se povečujejo naši stroški (obresti), ki jih delno sicer lahko vračunamo v cene, nikakor pa ne v celoti.

Tako nam preostane predvsem skrb za boljši obrat kapitala na vseh področjih. Ob tem pa lahko povem, da smo v zadnjem letu bistveno zmanjšali obseg zadolženosti. Izraženo v nemških markah (DEM) je bil v zadnjih letih vedno preko 10 milijonov DEM, letos pa je obseg zadolženosti padel na 4,5 milijona DEM. To je seveda le eden kazalcev našega poslovanja. Če pa bi na kratko strnil oceno petmesečnega poslovanja, lahko zatrdim, da smo poslovali razmeroma uspešno. Še vedno rastejo stroški, čeprav je struktura stroškov razmeroma ugodna. Seveda pa rezultate slabi inflacija. Vemo pa tudi, da prihajajo »sušni« meseci; pričakujemo porast zadolženosti. Ob tem se mi zdi pomembno opozoriti na podoben položaj, kot smo ga doži-

veli že lani, ko so prav na prehodu v poletno obdobje, ko imamo mi najmanj prilivov, občutno porasle obrestne mere.

Letos obetajo močno omejevanje obsega denarne mase v obtoku, kar bo spet podražilo denar, v času, ko ga potrebujemo za kreditiranje sezonskih zalog.

Spet rešitve lahko iščemo predvsem v lastnem delu, tako da z dobrim poslovanjem razpolovimo zadolženost, kar smo v prvem polletju že uspevali. V zvezi z dolgoročno zadolženostjo bi omenil, da smo odplačali drugo rato IFC kredita, (450.000 DEM) in plačali opremo za razvoj (2D) v višini 920.000 DEM.

V senci teh razmer pa po-

teka prilagajanje finančnega in računovodskega poslovanja novi organizaciji podjetja. Imeli bomo en žiro račun — na ravni podjetja, stroške pa bomo obračunavali seveda posebej na obeh programih.

Naj na koncu morda le ponovim: na vseh področjih bomo morali skrbno planirati delo (in stroške) in dosledno voditi racionalno poslovno politiko. To pa je tudi kvalitetno delo, ki smo ga zastavili že v začetku tega leta. Ob tem pa seveda ne smemo pozabiti na uvajanje novih, donosnejših programov. Poslovna informatika pa je ob tem še toliko bolj neobhodna.

Franci Mlinar



Inovacije

BRZOJAVKA, BRZOJAVKA, BRZOJAVKA
VSEM DELAVCEM, VSEM DELAVCEM, VSEM
predlagaj kaj koristnega stop

VPLIV INOVACIJE NA NAGRAJEVANJE VSEH

Z inovacijami ustvarjamo dohodek — imenujemo ga inovacijski dohodek. Le-ta bi moral služiti kot osnova za izplačilo inovacijskih nagrad in bi ga morali sproti izračunavati in knjigovodsko spremljati.

Strokovnjaki predlagajo naslednjo razdelitev inovacijskega dohodka:

1. 50 % v sklade za povečanje investicijske sposobnosti
2. 50 % razdelimo:

- avtorjem in soavtorjem (to je inovatorjem) 30 %
- tistim, ki inovatorja ne ovirajo oz. naj bi ga vzpodbujali pri razmišljanju in mu pomagali (sodelavci v oddelku, vodje odd.) 10 %
- vsi delavci (pri izplačilu tega dela bi morali delavce informirati, da je to dohodek od ustvarjenega inovacijskega dohodka, kar bi bila dodatna spodbuda k razmišljanju) 10 %

Tak način razdelitve dohodka pripomore k boljšemu odnosu do inovatorjev in s tem k spodbujanju množične inovativne dejavnosti. Ker imajo od inovacij koristi vsi, se na inovatorje ne gleda zviška, temveč jih ostali spodbujajo, jim pomagajo oz. razmišljajo tudi ostali, da bi dali kak koristen predlog. Tako inovatorstvo postane množično, inovator ni več »grdi raček«, temveč eden izmed mnogih.

Pogoj za to je seveda, da primerno nagradimo vsako inovacijo. Izkušnje so pokazale, da je prav na področju organizacije oz. posodobitve raznih služb, kjer ponavadi ne govorimo o inovacijah, lahko zelo velik inovacijski prihranek.

Primer: Delavka je preprečila, da se niso izlile strupene snovi v vodo. S tem so bili prihranjeni ogromni stroški firmi in družbi kot celoti.

Strokovni delavec je z ukrepi varstva pri delu preprečil, da niso več nastajali požari. Z boljšo organizacijo dela se je prihranilo na prevoznih stroških.

TUDI PRI NAS JE MNOGO PODOBNIH PROBLEMOM, KI SE ALI PA TUDI NE REŠIJO.

Zato razmislimo: Do stanja množične inovativne dejavnosti ne moremo priti čez noč, ampak se moramo zavestno lotiti akcije.

INOVATIVNOST MORA POSTATI POLITIKA PODJETJA.
Jožica Kacin



Ko smo se odločali o oblikovanju podjetja.



KAKO USTVARJAMO



Manj odvisni od operative

Ta mesec smo se oglašili v oddelku za razvoj in tehnološko pripravo za tekaško in drugo športno obutev. Tu je zaposlenih pet ljudi.

»Trenutno pripravljamo zadnje, bolj zahtevne modele za sezono 1989/90,« je povedal Franc Kranjc, ki vodi ta oddelk našega razvoja.

»Ta obutev gre povečini v izvoz v ameriški in evropski sever. Sicer pa smo sedaj v nekakšnem prehodnem obdobju: to je, da pripravljamo vzorec za tekaško obutev za sezono 90/91.



Franc Kranjc — vodja razvoja tekaške obutve

kar moramo napraviti do tega meseca. Kupci na podlagi naših predlogov dajo pripombe, dokončen dogovor pa sledi septembra, ko mi te pripombe pripravi že upoštevamo.

Sicer pa moramo reči, da so eden večjih problemov stalne spremembe, kar se dogaja vse do zadnjega. Mi med tem časom tudi pripravljamo ustrezen material, tako da lahko na podlagi septembrskega dogovora do sre-

de decembra (najkasneje do novega leta) izdelamo potniško kolekcijo.

Marsikakšno informacijo (pripombo) dajo kupci še na ISPO sejmu, kjer se sicer dogovarjamo že za sezono 91/92.

V zvezi s samo kolekcijo bi rekel, da se največ stvari (dobrih ali slabih) pokaže pri izdelavi potniške kolekcije in na ISPO sejmu.

Moram pa reči, da imamo težave, poleg pomanjkljivih ali zapoznelih informacij, še z materiali in tudi s kadrovskimi vprašanji, kar mislim, da ni ustrezno rešeno. Za delo v razvoju se mora strokovna ekipa vpeljevati nekaj let, nam pa nikakor ne uspe, da bi to dosegli; menjave so prepogoste. Kot že omenjeno, imamo težave tudi z materiali, na vzorce pogosto čakamo zelo dolgo, včasih so vprašljive tudi količine...

Poseben problem pa nastane, če v zadnjem hipu pride do spremembe načina izdelave. Lahko tudi povem, da že precej delamo s pomočjo računalnika in računamo, da bomo za prihodnjo sezono večino modelov pripravili z njegovo pomočjo.

Tudi pri nas moramo najti pravo razmerje med funkcijo čevlja in modo, tako v izdelavi kot materialih. Zato se mi zdi, da ni dovolj le dobro sodelovanje znotraj linije.

Mislim, da bi moral biti razvoj manj odvisen od operative priprave proizvodnje,« je zaključil Franc Kranjc.

Nejko Podobnik



Iz razvoja

Nekaj čevljev, ki smo jih izdelovali junija



Art. 4693

Moški polčevlj iz naravnega usnja z direktno nabrizganim poliuretanskim podplatom. Ta program moških čevljev izdelujemo za zahodni izvoz.



Art. 8588

Ženska salonka iz ševret usnja s praktično in stabilno peto, kar daje sigurno hojo.



Art. 5549

Ženski model vrhunskega čevlja za drsalno tehniko, ki pri izjemno nizkih in visokih temperaturah ne spreminja značilnosti in daje torzijsko stabilnost.



Art. 7704

Ženski škorenj izdelan iz goveje nape s plastično peto. Ta artikel smo izdelali za zahodni izvoz.



Iz naše montaže





KAKO USTVARJAMO



Aktualni intervju

Poenotiti vozila

Pogovarjamo se z Milanom Dragovanom

Delo-življenje:

Leto in pol je že, odkar ste prevzeli delo na področju splošne ljudske obrambe in družbene samozaščite. Poleg tega ste tudi vodja avtoprometa. Kako to komentirate?

Milan Dragovan:

Kar dovolj dela je. Gre za dokaj široko delovno področje, kjer je treba stvari urejati sproti (ažurirati) in seveda prilagoditi zakonodaji.

Na področju avtoprometa pa naj bi bil od tega meseca naprej v resnici odgovoren za avtopromet v celoti, tako osebni kot tovarni, razen za promet s kontejnerji.

To je dobro, ker je možno boljše načrtovanje in s tem tudi smotrna uporaba vozil. Seveda pa to pomeni tudi večjo odgovornost in več dela.

Delo-življenje:

Pred časom so nekateri že razmišljali o ukinitvi avtoprometa?

Milan Dragovan:

Mislím, da to ne pride v poštev. Lastni prevoz moramo imeti. Je le najbolj zanesljiv.

Delo-življenje:

Kako ocenjujete razmere pri organizaciji prevozov?

Milan Dragovan:

Mislím, da so se stvari izboljšale za 50 %. Druga stvar pa je z iztrošenostjo vozil. Mislím, da bi naslednje leto morali zamenjati blizu 10 vozil.

Pri zamenjavah bi morali paziti na dvoje: da bi kupovali vozilo srednjega razreda (Volkswagen) in vozni park poenotiti zaradi vzdrževanja. Tudi pri tovarnjakih bi morali delati podobno, mislim pa da bi morali kupiti tudi kakšno vozilo z večjo nosilnostjo za TIR — promet.

Delo-življenje:

Imate še kakšen drug predlog?

Milan Dragovan:

Kar zadeva organizacijo, mislim, da je prav, da avtopromet sodi pod komercialo, za katero največ vozi. In še to: kdaj pozneje bi se morda kazalo pogovarjati o organiziranju carinskega skladišča v Alpini. Morda bi tovarna s tem veliko pridobila na času.

Nejko Podobnik

Gradnja v Rovtah



Iz prodajalne Sarajevo I

Naša prodavnica se nalazi u centru grada, Maršala Tita 31, a otvorena je kao prva u »Alpini« 1953. godine. Obzirom da je prodavnica u centru grada, promet je vrlo dobar i kreće se između 2. i 6. mjesta u našoj mreži i općenito mislimo da posluje dobro u svakom pogledu.

Godišnji plan prodavnice je 5.600.000.000 din a do kraja maja je ostvareno preko 2.230.100.000 din što znači da svaki mjesec prabacimo plan od 15 do 20 milijardi starih dinara.

Najveći problem ove sezone je pomanjkanje robe, razna storniranja, te reklamacije Alpina robe koje su pojedine vrste izrađene nestručno, tako da dolazi do problema sa kupcima; i to je vrlo loša reklama. Pred tim problemom, mi smo nemoćni i direktno smo mi izloženi neugodnostima koji proističu iz toga.

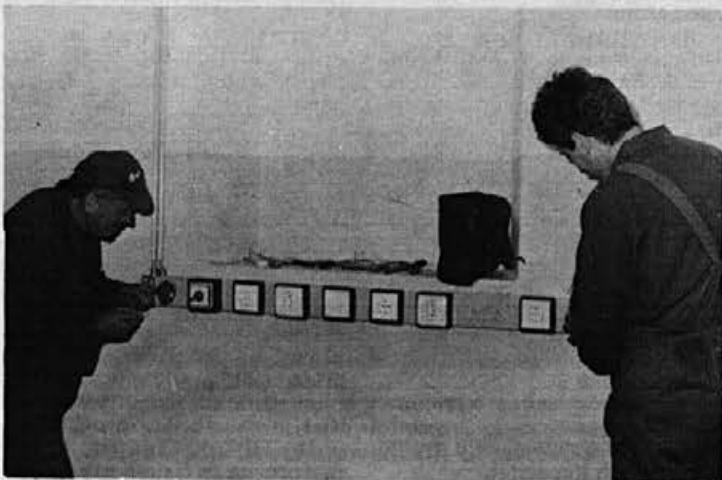
Zaposlenih ima u ovoj prodavnici ukupno 11 i to: Mahmut Lekić, Uzeir Gotovuša, Hamza Bojičić, Mehmed Brica, Dževad Karić, Naser Ademi, Željko Marjanović, Božana Jakupović, Merdžana Divović, Memnuna Goro i Radojka Vuković.

Drugarski vas pozdravljamo!

Mahmut Lekić



Takole izgleda zunanost prodajalne Sarajevo I.





na temo: TRŽIŠČE IN USKLAJENE AKCIJE
V razgovoru sta sodelovala: Boris MARKELJ, vodja komercialne športne obutve in Franci KAVČIČ, vodja komercialne modne obutve.

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

Delo-življenje:

Kako ocenjujete načrtovanje na področju prodaje?

Kaj predlagate za prihodnje na področju raziskave trga, organizacije komercialne oz. usklajevanja prodajnih poti?

Boris MARKELJ:

Če izhajam iz naše osnovne funkcije — zapolnjevanje obstoječih kapacitet, je tudi načrtovanje podrejeno doseganju tega cilja. Toda to ni dovolj. Prepričan sem, da moramo razmišljati, oz. načrtovati še dalje, to je, kako prodati več kot lahko izdelamo sami. S tem napravimo korak od proizvajalca do organizatorja proizvodnje. Tako bi se naša konkurenčnost še izboljšala. Trg nas pozna kot solidne proizvajalce v čevlarski industriji; to moramo bolje izkoristiti.

Delo-življenje:

Kaj, po vašem, ovira načrtno delo v komerciali?

Boris MARKELJ:

Vse preveč smo obremenjeni s kratkoročnimi oz. tekočimi problemi; trenutno, na primer, s problemom, kako zapolniti naše zmogljivosti. Ob izdelavi plana za to sezono smo se zavedali, da bo ena slaba zima gotovo vplivala na prodane količine. Toda nesreča nikoli ne pride sama in prvi zeleni zimi se je pridružila še druga, ki je še močnejše vplivala na prodajo v sezoni 89/90.

Pomanjkanje naročil smo deloma pokrili s programom lahke obutve, toda nismo še v celoti prišli na zeleno vejo. Potrebno je bilo poiskati nove posle in to v zelo kratkem času.

Delo-življenje:

To lahko razumemo tudi tako, da je trenutno zaradi dveh »zelenih zim« in odvisnosti predvsem od zimskega športnega programa, potrebno iskati možnosti, kako naprej. Načrtovati pa moramo tudi druge programe, predvsem obutev za prosti čas in jo po možnosti delati vse leto, da bi postali manj odvisni od zimске sezone.

Boris MARKELJ:

Dejstvo je, da je 70 % Alpina proizvodnje namenjeno zimski sezoni in ni si težko predstavljati, kakšni problemi nastajajo pri financiranju take proizvodnje.

Da bi se temu izognili, moramo torej povečati tisti del proizvodnje, ki je namenjen sezoni pomlad-poletje.

Ker pa naša razmišljanja ne smejo temeljiti na podatkih sezone 89/90, se moramo zavedati, da bomo morali

— ob upoštevanju količin normalne sezone in

— nuji, da več proizvajamo za letni program, razmišljati o sodelovanju drugih proizvodnih kapacitet.

Le tako bomo lahko zagotovili kvaliteten obrat vseh zalog in omilili problem financiranja proizvodnje.

Naše aktivnosti moramo torej usmeriti tudi v iskanje dodatnih poslov, v razvoj novih progra-



mov, da bi tako povpraševanje povečalo našo ponudbo in nam omogočilo selekcijo, oz. izbiro boljših poslov.

Franci KAVČIČ:

Tudi na našem programu vedno izhajamo iz obstoječih kapacitet. Tako imamo na voljo več programov, ki jih moramo zapolniti z najustreznejšimi modeli. Zbiranje naročil je več ali manj uspešno, včasih se moramo podrediti potrebam in zahtevam naših kupcev. Letno prodamo okrog 1,3 milijona parov modne obutve.

Naše največje tržišče je, poleg domačega, sovjetsko, kjer letos oz. v naslednjih letih ne kaže najbolje. Plačilni rok se podaljšuje na 60 dni, uvedene so licence (šele ko dobimo licenco lahko odpremo akreditiv, kar je pogoj za plačilo), obeta se nižja vrednost klirinškega dolarja, licence pa bodo delili najprej za tisto obutev, ki jo na tem tržišču najbolj primanjkuje in je povpraševanje največje.

Zagotovili so nam sicer, da obutev za pridobitev licence ni vprašljiva, čeprav je tudi tu upoštevana prioriteta lista.

Prav tako se načrtuje večje zaostajanje obračunskega dolarja za ameriškim, kar pomeni slabšo motivacijo (dobiček) pri izvozu na Vzhod.

Torej, tudi na modnem programu se moramo v komerciali prizadevati predvsem za pridobitev dodatnih naročil za Zahod, kjer je naša bitka za uspeh, ob vedno hujši konkurenci, še bolj neizprosna in čisto normalno je,

da od desetih akcij, ki se jih lotimo, uspe le ena.

Jasno je, da se bomo morali zelo strokovno in podjetno ukvarjati s temi posli in reševati zadeve na ravni cele tovarne. Nikakor ne bi smeli zanemariti raziskave tržišča. Informacije s tržišča so vsekakor nujno potrebne in jih iščemo tudi s pomočjo tujih kupcev in občasnih sodelavcev.

Delo-življenje:

Ali čutite morda težave s koordinacijo po celotni poslovni verigi, da bi bilo načrtovanje in delo bolj učinkovito.

Boris MARKELJ:

Globalno planiranje naj bi opravili v prodaji, kar je sicer neka prednostna naloga, ki pa ni prav nič prijetna. Problemov glede koordinacije ne bi smelo biti, kar pa ni odvisno samo od komercialne. Še premalo se povežemo na nivoju tovarne, v smeri, kako delati in prodajati.

Že nekaj časa nam je jasno, da se je potrebno, če hočemo doseči zadovoljive rezultate enako dobro pripraviti na akcije na zahodnih in vzhodnih tržiščih ter na domačem trgu. Vsi trgi namreč postajajo vse bolj zahtevni, delovanje tržnih zakonitosti vse bolj prevladuje tudi na Vzhodu in domačem trgu. Nikjer ni nič podarjenega. Za ugodne rezultate se je potrebno krepko potruditi.

Delo-življenje:

Kako se boste lotili usklajevanja med temi tržišči oz. prodajnimi potmi?



Franci KAVČIČ:

Kar zadeva modni in športni program, smo sicer strogo ločeni in ne bi imelo smisla, da bi naši distributerji za športno obutev prodajali tudi modno obutev, ker za to niso usposobljeni, pa tudi trgovine so specializirane.

Naš cilj naj bi bila enotna kolekcija za ves svet, kar pa še nekaj časa ne bo mogoče. Trenut-

no lahko delamo tako, da modele iz izvozne kolekcije uporabimo za prodajo na domačem trgu in še to le za nekatere modele.

Boris MARKELJ:

Za prodajo so pomembne vse prodajne poti: izvoz, grosistična prodaja, MPM. Vse zahtevajo kvaliteten pristop, ki je pogoj za zadovoljive rezultate. Prepričan sem, da je koordinacija med prodajnimi potmi zadovoljiva, kajti vse bolj se zavedamo, da mora biti pravo blago, ob pravem času, pri pravem kupcu, kjer razlik med zahodnim in vzhodnim, oz. domačim kupcem ne smemo več delati.

Franci KAVČIČ:

Kar zadeva domače tržišče, so rezultati spodbudni, tudi grosisti so naročili precej modne obutve, kar kaže na dobro kolekcijo. Še bolj pomembno bo tudi tukaj področje raziskave tržišča, da dobimo prave informacije in izberemo modele, ki jih bo tržišče dobro sprejelo.

Boris MARKELJ:

Poleg zbiranja informacij s trga, se bomo morali več ukvarjati tudi s cenovno politiko.

Delo-življenje:

Ali bi z drugačno organizirano nastojlo lahko dosegli boljše povežave, kroženje informacij in koordinacijo med prodajnimi potmi?

Boris MARKELJ:

Organizacijo so in jo bodo še vedno tvorili ljudje. Prepričan sem, da ključ boljših rezultatov tiči v kvalitetnem razvoju in kvalitetni komerciali. Razvoj mora neprestano skrbeti za obstoječe programe in uvajati nove, rezervne ali alternativne programe. V sodelovanju s komercialno mora postati čvrsta vez med željami tržišča in možnostmi proizvajalca. Pri tem seveda ne smemo zapostavljati primerne zaslužke. Operativne zadeve morajo postati nujno zlo, kar pa je potrebno reševati hitro, tekoče in s pomočjo računalnika, torej, v kar najkrajšem času in s tem večji del časa usmerjati v raziskave tržišča, analizo poslovanja in izračun rentabilnosti.

Če bi realizacija teh nalog, za katere trdim, da nas je trenutno premalo in da nismo dovolj usposobljeni, narekovala organizacijo marketing službe, bi to lahko izvedli. Nikakor pa ne obratno.

Delo-življenje:

Ves čas smo zelo malo govorili o nabavi, ki je prav tako del komercialne. Tudi nabava mora biti usklajena glede na potrebe tržišča in mislim, da je kot poslovna funkcija s tega vidika nekoliko zanemarjena.

Boris MARKELJ:

Dvoje razmišljanj poznamo, ko se pogovarjamo o vlogi nabave v produkcijski verigi. Eno ji pripisuje zgolj servis proizvod-



VAŽNO JE... ...DA VEMO



Kadrovske novice



V mesecu juniju smo zaposlili 10 novih delavcev, z delom pa je v tem času prenehalo 12 delavcev. Tako se število delavcev ni bistveno spremenilo.

Delovno razmerje so v TOZD Proizvodnja v oddelkih v Žireh nastopili: Roman Bogataj, Roland Plantan, Adrijan Maček, Boris Mlakar, Andrej Oblak, Marjeta Filipič, Milena Padovac

in Alojz Jereb, ki se je vrnil s služenja vojaškega roka. V TOZD Prodaja sta nastopili delovno razmerje Hata Grubor, v prodajalni Subotica in Gordana Grozdanič, v prodajalni Zemun.

V mesecu juniju so prenehali z delovnim razmerjem v TOZD Proizvodnja — oddelki v Žireh: Peter Bašelj, Rafael Albreht, Nada Novak, Alojzija Bašelj, Anka Kolenc in Borut Pivk, ki je odšel v JLA. V obratu Col sta z delom prenehali Ana Peljhan in Lucija Žgavec, iz obrata Gorenja vas pa Marija Lampreht.

V delovni skupnosti skupnih služb je prenehal delati Anton Eržen, in v TOZD Prodaja Iva Sobočan — centralna prodaja, in Martina Curl iz prodajalne Nova Gorica.

Ivanu Ušeničniku v slovo

Konec meseca junija je za vedno odšel od nas naš upokojenec Ivan Ušeničnik s Sela.

Ivan Ušeničnik je bil rojen leta 1908, po poklicu je bil kvalificiran čevljar, v Alpini je pričel delati v avgustu leta 1954. Vseskozi je delal v montažnih oddelkih, leta 1962 pa se je invalidsko upokojil. Od tedaj dalje je živel mirno življenje na svoji domačiji.

Nekdanjega delavca in upokojenca bomo ohrani-

li v lepem in trajnem spominu.



ZAKONSKO ZVEZO SO SKLENILI:

Sodelavcem Mariji Sajovic, Miroslavi Likar, Rozaliji Žgavec — vse iz obrata Col; Hildi Likar iz obrata Gorenja vas in Vojki Petrič iz skupnih služb, ob vstopu na novo življenjsko pot iskreno čestitamo in jim želimo mnogo sreče, zdravja in medsebojnega razumevanja!

OB ODHODU V POKOJ:

Iz naše delovne sredine odhajajo v zasluženi pokoj dolgoletni sodelavci: Anton Eržen iz splošno organizacijskega sektorja, Ana Peljhan iz obrata Col, Rafael Albreht iz RPS modne obutve, Nada Novak iz RPS športne obutve, Alojzija Bašelj iz oddelka šivalnica, Iva Sobočan iz centralne prodaje ter Anka Kolenc iz oddelka termoplasti. Vsem želimo mnogo zdravja, zadovoljstva in razumevanja med domačimi, na prehojeno delovno pot v Alpini pa čim lepše spomine!

RAZGOVOR ZA

nji, drugo tudi raziskavo nabavne trga, ki po prvem spada v funkcijo razvoja. Sam se ne opredeljujem ne za eno, ne za drugo razmišljanje. Menim namreč, da ne more biti slabo, če je neka naloga kvalitetno opravljena, da pa je slabo, če informacije o opravljeni nalogi ne dobi vsak, ki jo pri svojem delu potrebuje.

Aktiven pristop k reševanju problemov in sodelovanje v največji možni meri, sta že ničlikokrat dokazani »devizi« za kvalitetne rezultate.

Franci KAVČIČ:

Na modnem programu imamo za usklajevanje in koordinacijo zadolženega vodjo programa, ki izdeluje tudi vrednostne analize in pozna tako kvaliteto kot tudi cene.

Zaključek:

Še enkrat bi poudarili že izrečeno misel:

Organizacija smo ljudje; izhod iz težkega položaja zahteva aktivno udeležbo vsakogar na svojem delovnem mestu in razmišljanje, kako lahko naredimo še kaj več, kot je naša osnovna zadolžitev. Predvsem pa bo potrebno poskrbeti, da na račun programov (projektov), ki jih mora nekdo na dokaj visoki ravni koordinirati po vsej »verigi«, ne bodo zapostavljene celovite naloge poslovnih funkcij.

Popravek in opravičilo

V prejšnji številki Delo-življenje nam je pri besedah slovesa od naše upokojenke Silve Zupančič zagodel tiskarski škrt.

Pravilno bi se zadnji stavek moral glasiti:

... Njenega zavirljivega optimizma ne bo več.

Pa še to: njena Državna trgovska šola pomeni srednjo izobrazbo...

Opravičujemo se!

Uredništvo

V skladu vzajemne pomoči 500 delavcev

Pet let je od tedaj, ko je sindikalna organizacija ustanovila sklad vzajemne pomoči, kot eno izmed možnosti premostitve težav, v katere zaidejo delavci — člani sklada.

Kot veste, se mesečni prispevek postopoma povečuje, pač v skladu z rastjo inflacije. Mesečno se tako nabere skoraj 10 milijonov din, ki ga poseben odbor razdeljuje med člane, ki to zahtevajo. Kot nam je povedala Anica Govekar, je običajno okoli 20 vlog. Posamezni prosilci so prejšnji mesec lahko prejeli 430.000 din posojila, za dobo enega leta, brez obresti.

In še to, vlogo za posojilo je treba oddati do 15. v mesecu.



Kako v praksi uresničevati spremembe zakonodaje? To so govorili na posvetu finančnih delavcev, ki ga je organiziralo Društvo finančnih in računovodskih delavcev. Predaval je Vinko Perčič iz Save.



Onesnažujemo manj kot kažejo izračuni

Vse do pred nekaj leti se je pri nas o ekologiji le bolj govorilo in razmišljalo, ekološki problemi pa so zaradi dragih čistilnih naprav in investicij ostajali nerešeni. Šele zadnja leta se stvari na tem področju spreminjajo na bolje. Tu je svoje naredila tudi zakonodaja. Skrb za zdravo in čisto delovno in bivalno okolje postaja tako naša vsakodnevna naloga, ki postaja tudi strošek pri načrtovanju novih tehnologij in investicij. Vse do nedavnega pa ni bilo tako.

Ne mislim, da bi bila Alpina izjema. Tako kot drugod, smo tudi mi namenili večjo skrb izboljšanju delovnih pogojev, manj pa nas je skrbelo kakšne vode in zrak imamo v kraju. Tako smo največ investirali v napravo za zmanjšanje koncentracij hlapov organskih topil in prahu v montažni hali (1984) ter v novo skladišče vnetljivih in nevarnih snovi (1984).

V preteklem letu smo se sistematično lotili preiskav kvalitete vode na vodnih izpustih in zračnih emisij.

V letu 1988 je Zavod SR Slovenije za varstvo pri delu opravil kontrolne meritve organskih topil na vseh zračnih izpustih iz proizvodnje v Žireh in v obratu Gorenja vas. Meritve so zajemale posamezne sestavine lepil in čistil kot so bencin, aceton, propanol, toluen, ksilen in etilacetat. Rezultati meritev so bili ugodni, saj je emisijska koncentracija hlapov organskih topil bila na vseh zračnih izpustih v dovoljenih mejah oz. jo je dosegala le za dobro polovico.

Kontrolne meritve kurišča v Žireh in Gorenji vasi so bile opravljene že letos. Meritve je prav tako opravil Zavod SR Slovenije za varstvo pri delu ob pol-

ni obremenitvi kotlov. Meritve škodljivih snovi v dimnih plinih iz kurišča so zajemale dimno število, ogljikov monoksid, dušikovi oksidi, žveplov oksidi, plinaste organske spojine fluora in klora, temperaturo dimnih plinov, koncentracijo ogljikovega dioksida. Tudi rezultati teh meritev za kotlovnico v Žireh so dobri in so koncentracije vseh emitiranih snovi bile v dovoljenih mejah. Nekoliko slabši so rezultati meritev v obratu v Gorenji vasi. Koncentracija trdih delcev je bila ob vključenem ventilatorju na zgornji dovoljeni meji oz. nekoliko višja od dovoljene, tako da kotlovnica v Gorenji vasi lahko obratuje pod pogojem, da je vključen ventilator za dovod zraka.

Emisije žveplovega dioksida so bile merjene letošnje zimo. Meritve pa kažejo, da spustimo v zrak v Žireh 2,95 kg SO₂ (žveplov dioksid) na uro v času obratovanja kurišča. To kaže, da onesnažujemo dosti manj, kot kažejo številke, ki jih je izračunal Hidrometeorološki zavod Slovenije. Seveda pa pravo sliko dajo le večkratne meritve.

Preiskave vodnih izpustov smo delali občasno že precej let. Sistematično spremljanje pa

smo uvedli lansko leto, tako da kontroliramo redno tri fekalne oz. mešane izpuste v Žireh in enega v Gorenji vasi. Posebnih problemov ni, ker nimamo tehnoloških odplak. Občasno se pojavljajo v prevelikih količinah olja, posebno na meteorinih izpustih in to kljub temu, da imamo samo na dvorišču v Žireh kar 19 oljnih lovilcev. Poseben problem predstavlja fekalni izpust v Gorenji vasi, kjer sta na greznico priključena še Jelovica in Zdravstveni dom in je tudi močno preobremenjena. Stanje se bo izboljšalo šele ob izgradnji čistilne naprave.

Odvoz komunalnih odpadkov

imamo urejen s pogodbo, odprto pa ostaja vprašanje posebnih odpadkov. To vprašanje ni rešeno niti v republiškem prostoru. Tako imamo še srečo, da imamo zadosti veliko skladišče vnetljivih in nevarnih snovi, koder hranimo tudi ostanke kemikalij.

Jeseni so planirane tudi meritve organskih topil v zračnih izpustih v obratu na Colu, v prihodnji kurilni sezoni pa še meritve kurišča.

Na področju ekologije ostaja še ogromno dela, še posebno, če upoštevamo, da se bo zakonodaja na tem področju zaostrovala.

Marija Kastelec



Žirovski gasilci bodo ob 100-letnem jubileju povsem prenovili svoj dom.



Anton Peternel govori ob odkritju spominskega obeležja v Moharjevi grapi, kjer so borci Žirovske čete leta 1942 napadli nemški avtobus. Spomenik je odkril Anton Kržišnik-Ljubo, nekdanji politkomisar Gorenjskega odreda.

✓ premislek..

Ena najpomembnejših zahtev današnjega časa je pripravljenost na spremembe zlasti na področju znanja, inovacij, usmerjenost na svetovni trg, konkurenčnost, motiviranje sodelavcev...

(dr. Peter Kraljič)

Že res, da komaj čakamo, da bo obnova in dograditev stavbe zaključena; vprašanje pa je, če je to najboljše tudi za proizvodnjo, saj bi to v novi gradnji lahko prav gotovo uredili bolje.

(iz Rovt)

Več ko jih rešuje zapletene razmere v proizvodnji, več težav imamo.

(iz montaže)

Načrtovalci so se očitno »zelo zvito lotili naloge, kako naravnost doseči cilj« v centru Žirov. Mi jih seveda ne razumemo.

(med žirovskimi gradbenimi »strokovnjaki«)

Za mrliško vežico so darovali

Ob smrti Silve Zupančič — 250.000 din svojci.



TO JE NAŠ KRAJ



V kulturnem programu pred otvoritvijo je sodeloval tudi moški pevski zbor Alpina.



V zabavnem delu programa, ki ga je povezovala nam vsem dobro znana TV napovedovalka Barbara Jerman, so nastopili še duhoviti plesalci; v znamenitem Moppet Showu pa sta nas zabavala Simona Vodopivec in Dušan Uršič.

Plesna skupina Cazina je popestrila zabavni program

Odprli smo blagovnico



Za usodo bifeja se ob dobri postrežbi prav tako ni bati ...



Na modni reviji so manekenke in manekeni Društva modnih delavcev iz Ljubljane profesionalno prikazali nekatere modele, ki jih je mogoče v blagovnici tudi kupiti.



Preden bodo pločniki, je treba urediti kanalizacijo in druge inštalacije.



TO JE NAŠ KRAJ



Odprli smo blagovnico



Pred otvoritvijo je najprej spregovoril predsednik konzorcija za gradnjo blagovnice Franci Mlinar, ki je na kratko orisal pot od prvih dogovorov do izgradnje. V blagovnici imajo svoje prostore Koka, Alpina, ABC Škofja Loka, Ljubljanska banka, TB Gorenjske, ekspozitura Žiri in pošta.



Slavostni govornik, predsednik SO Škofja Loka Jože Albreht je poudaril, da smo Žirovci kljub kriznim časom bili sposobni uresničiti staro idejo o izgradnji blagovnice. Z blagovnico smo pridobili pomemben objekt v centru Žirov, ki je lahko v ponos vsem prebivalcem kraja in bo z nadaljnjo ureditvijo centra služil za oblikovanje arhitektonske podobe Žirov. Lastnikom lokalov je zaželel veliko poslovnih uspehov, kupcem pa obilo zadovoljstva ob nakupih.



V pritličju je dobro založena samopostrežna trgovina ABC Loka.



Po otvoritvi smo si ogledali lepo urejene prostore Kokre in Alpine v I. nadstropju. (Spodaj)



Izredno okusno opremljen prostor Ljubljanske banke. Posebna pridobitev je stvaritev Tomaža Kržišnika.

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo ALPINE, tovarne obutve Žiri, Strojarska ul. 2. — 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: Gorenjski tisk, Kranj