

Sodelovanje z Okroglico uspešno



JA z obrati v Varaždinu in Vinici, OOUR Tatjana Marinič Novi Marof, Čevljarna Ratitovec Železniki pridružila še Tekstilna tovarna Okroglica iz Volčje Drage, s katero Alpina uspešno sodeluje že več let. To sodelovanje je bilo do lanskega leta predvsem pri dodelavi in pojačanju raznih tkanin in umetnih materialov.

V svoji sestavi ima ta tovarna tudi šivalnico, ki je bila specializirana za šivanje avtomobilskih prevlek in druge tekstilne galanterije. Gospodarske razmere za širjenje take proizvodnje niso primerne, čeprav imajo za to prostorske pogoje in delavce. Odločili so se, da del zmogljivosti šivalnic pospešeno usmerijo v proizvodnjo za Alpino. Alpina je glede na njihovo strojno opremo in usposobljenost predlagala program šivanja gornjih delov obutve za po smučanju. Prva poizkusna partija je pokazala obojestransko zainteresiranost in pripravljenost; tako se je

pričela v drugi polovici leta 1983 redna proizvodnja šivanja enostavnejših gornjih delov za apres-ski.

Do konca leta 1983 je TT Okroglica že sešila okrog 40.000 parov gornjih delov. S podpisom Samoupravnega sporazuma konec leta 1983 je postalo sodelovanje še trdnjše. Šivati so začeli zahtevnejše gornje dele in postopoma sekati tudi tekstilne sestavne dele, pri čemer je Alpina sodelovala s strokovnimi nasveti.

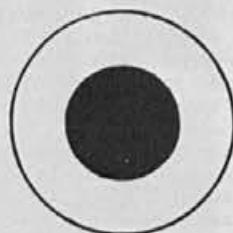
Plan in potrebe so narekemale, da so bili v letošnjem letu dani v proizvodnjo tudi prvi artikli iz naravnega usnja—cepljenca. To je pomenilo pravo revolucijo, saj so nekdanje šivilje postale čevljarske prešivalke. Težave se z voljo in naporom premagujejo. Mislim, da so k takim uspehom veliko pripomogli tehnični strokovnjaki in organizatorji v obeh tovarnah. Vodstveni delavci v TT Okroglica so si zelo prizadevali, da bi se njihovi delavci čimprej prilagodili delu za čevljarsko industrijo.

Nadaljnje sodelovanje bo gotovo terjalo še veliko naporov, posebno še, ker se bo treba oprijeti še zahtevnejših programov, kar je povezano tudi s strojno opremo in kadrovskimi usmeritvami.

Vendar pa tudi tu drži tisti rek:

»Vsak začetek je težak, nadaljnje delo pa postaja lažje!«

Vladimir Pivk



NI GARANCIJE ZA SPROTNE DOBAVE

Zagotavljati nemoteno oskrbo z reproductivnimi materialnimi je sicer glavni cilj našega dela v nabavni službi, vendar kljub določeni preusmeritvi oskrbovalnih tokov ne moremo dajati nobenih jamstev, da bo vse teklo brez zastojev.

Vse preveč se vedno občutimo zmanjševanje možnosti uvoza, v primerjavi z doseženim izvozom pa tudi uvozne omejitve so hitrejša, kot smo se jim mi sposobni prilagajati.

Blokada na področju maloobmejne menjave, ki še stalno traja in to od sredine junija dalje, nam je prekrizala izdelan plan oskrbe z italijanskega tržišča. Vsa teža uvoza se je usmerila na kooperacijo, ki pa lahko pokriva le svoj del obsega, ne more pa pokrivati vseh potreb ostalih dveh proizvodnoprodnajnih programov. Prilivi deviz od rednega izvoza so zelo skromni in z njimi komaj pokrivamo zapadle devizne obveznosti za najetje kredita in tiste nujne tekoče zadeve, katerim se ni mogoče izogniti.

Izhajajoč iz stališča, da je poleg vestnih delavcev nabave in dobrih dobaviteljev, plačilna sposobnost porok za sprotne dobave, ni mogoče jamčiti sprotnih dobav. To pa sigurno ne pomeni, da ne bomo poiskali vseh možnih sredstev, da proizvodnjo čimbolje in pravočasno oskrbimo s potrebnimi materiali.

Jože Bogataj



Iz naše šivalnice



Ob rob sklepov delavskih svetov

3. in 4. septembra so bile seje delavskih svetov TOZD, DSSS in delovne organizacije.

Vsi delavski sveti so razpravljali o predlogu reorganizacije TOZD Prodaja in računalniškega centra. O novi organizaciji smo že pisali v prejšnji številki. Predvidena reorganizacija bo med drugim povzročila tudi spremembe naslednjih samoupravnih splošnih aktov, katere bomo sprejemali na referendumu:

- samoupravni sporazum o združenju TOZD v DO
- statut DO, TOZD in DSSS
- samoupravni sporazum o združenju dela delavcev TOZD in DSSS

— samoupravni sporazum o medsebojnih pravicah, obveznosti in odgovornostih med TOZD in DSSS.

Spremembe teh samoupravnih aktov se nanašajo na

- spremembo dejavnosti, kjer se izvoz in prodaja na debelo prenaša na raven delovne organizacije, kadrovske pa se opravlja v prodajnem sektorju
- spremembo v organizacijski shemi, kjer se iz dosedanje TOZD Prodaja izloči marketing, grosistična prodaja, odprema, ekonomska propaganda in tekmovalna služba in se kot prodajni sektor priključi DSSS.

V zvezi z reorganizacijo sta bila sprejeta naslednja sklepa:

1. Razpiše se javna razprava predlaganih sprememb samoupravnih splošnih aktov od 10. do 25. 9. 1984
2. Razpiše se referendum za sprejem predlogov sprememb samoupravnih splošnih aktov 11. oktobra 1984.

Imenovane so bile tudi komisije za izvedbo referenduma in komisije za sestavo volilnih imenikov.

Vsi delavski sveti so sprejeli še sklep, da se s 1. avgustom 1984 poveča koeficient uspešnosti delovne organizacije za 20 %, z 1,00 na 1,20.

Delavski sveti TOZD in DSSS so potrdili nove višine stroškov, ki so jih imeli delavci pri opravljanju določenih del oz. nalog za temeljno organizacijo.

Delavski svet TOZD Proizvodnja in Prodaja sta sprejela naslednja sklepa:

— Pri Jugobanki, Temeljni banki Ljubljana se najame dolgoročni kredit in izvrši v skladu z navodili Narodne banke Jugoslavije in Sveta guvernerjev, v višini 60 % povprečno mesečno koriščenih kreditov iz primarne emisije v razdobju od 31. 8. 1982 do 31. 8. 1983, sprememba kratkoročnih kreditov iz primarne emisije v dolgoročne kredite za obratna sredstva,

— sprejet je bil tudi samoupravni sporazum med TOZD Proizvodnja in TOZD Prodaja o prenosu spremenjenih kratkoročnih kreditov iz primarne emisije v dolgoročne kredite za obratna sredstva. Za podpis samoupravnega sporazuma se pooblašča direktor TOZD.

Delavski svet TOZD Prodaja pa je obravnaval naslednje:

- potrdjen je bil rebalans plana reklamne in odobril dodatna sredstva za reklamo v višini 5.900.000,— din,
- podano je bilo poročilo o investicijah v MPM,
- obravnavano je bilo tudi polletno poročilo in pripombe,
- za vodenje prodajalne Alpina Split je bila za dobo enega leta imenovana Iva Miškić.

Na DS TOZD Proizvodnja pa so obravnavali še naslednje:

- odpisi v breme izrednih izdatkov TOZD Proizvodnja
- sprejet je bil sklep o odprodaji kombija—furgon, ki so ga uporabljale za svoje potrebe prodajalne v Zagrebu. Stroški vzdrževanja so bili preveliki, zato se ga odproda Slovenija avtu Ljubljana,
- zaradi povečanih stroškov in nepredvidenih del pri večjih vzdrževalnih delih na krajevni cesti Col—Vodice so bila odobrena dodatna finančna sredstva v višini 370.000,— din,

— pri izdelavi tekaške obutve za izvoz, bi zaradi premalo narejenih količin zgornjih delov zamujali roke. Če hočemo roke še doseči, je potrebno pravočasno izdelati zgornje dele. Sprejet je bil sklep, da bodo šivalnice Žiri in Gorenja vas, glede na artikel izdelave pa tudi šivalnica Col, v oktobru delale vse sobote in sicer od 6. do 12. ure.

— pri izdelavi tekaške obutve za izvoz, bi zaradi premalo narejenih količin zgornjih delov zamujali roke. Če hočemo roke še doseči, je potrebno pravočasno izdelati zgornje dele. Sprejet je bil sklep, da bodo šivalnice Žiri in Gorenja vas, glede na artikel izdelave pa tudi šivalnica Col, v oktobru delale vse sobote in sicer od 6. do 12. ure.

— pri izdelavi tekaške obutve za izvoz, bi zaradi premalo narejenih količin zgornjih delov zamujali roke. Če hočemo roke še doseči, je potrebno pravočasno izdelati zgornje dele. Sprejet je bil sklep, da bodo šivalnice Žiri in Gorenja vas, glede na artikel izdelave pa tudi šivalnica Col, v oktobru delale vse sobote in sicer od 6. do 12. ure.

— pri izdelavi tekaške obutve za izvoz, bi zaradi premalo narejenih količin zgornjih delov zamujali roke. Če hočemo roke še doseči, je potrebno pravočasno izdelati zgornje dele. Sprejet je bil sklep, da bodo šivalnice Žiri in Gorenja vas, glede na artikel izdelave pa tudi šivalnica Col, v oktobru delale vse sobote in sicer od 6. do 12. ure.

Danijela Vehar

dogovarjamo se - dogovorili smo se



O čem smemo razmišljati pri nagrajevanju

Tolikokrat se pogovarjamo: ali ta res zasluži toliko; zakaj jaz ne dobim več; ali so to res merila za nagrajevanje po delu — in podobno...

Marsikatero vprašanje je verjetno upravičeno. Še posebno zato, ker je vprašanje vedno več kot odgovorov. Vemo pa, da načrtujemo v naši delovni organizaciji tudi na tem področju določene spremembe.

Katere naj bi bile te? Mislim, da bi morali doseči večji gibljivi delež, ki bi temeljil na rezultatih dela. Nekateri pravijo, da imamo teh meril že sedaj dovolj. Toda, ali je naš osebni dohodek res odvisen od dohodka delovne organizacije, od poslovnih rezultatov posamezne delovne enote oziroma od mojega dela? Mislim, da tega še nismo dosegli. Predvsem smo osebni dohodek preveč vezali na opis delovnega opravila, to se pravi položaj, ki ga ima delavec v tovarni. Premalo pa spodbujamo ustvarjalno delo in delo strokovnih delavcev, ki niso dosegli vodstvenega položaja. Napredovanje bi morali doseči tudi z rastjo osebnih dohodkov znotraj delovnega opravila. To pomeni, da bi delavec, ki na svojem delovnem mestu napreduje v strokovnem smislu in tako tudi opravlja svoje delo, moral dobiti tudi bistveno večje osebne dohodke. Tako pa vemo, da mora ta strokovnjak postati vodilni, da, kot pravimo, napreduje. Kje je jamstvo, da bo tak strokovnjak tudi dober vodja?

Ko smo govorili o odvisnosti osebnih dohodkov od poslovnih uspehov, se vsakomur, ki kolikor toliko objektivno ocenjuje razmere, vsiljuje misel, da tega v Alpini nikakor ne uspemo doseči. Samo pomislimo na spo-

rni člen, ki kar vsem vodilnim poprek omogoča do 10 % višji osebni dohodek glede na izvoz. Kdo upa trditi, da imajo na izvoz vpliv le ti delavci?

Toda, ali ni konec koncev še pomembnejše od izvoza, ki ga moramo povečevati predvsem zaradi našega normalnega delovanja, ker doma pač ni moč dobiti vseh surovin in strojev, še pomembnejše, kakšni so ostali ekonomski učinki, kot so: rentabilnost proizvodnje, ekonomičnost, produktivnost in akumulativnost. Osebnih dohodkov bi morali vezati predvsem na te učinke. Eno temeljnih težav, ki jih trenutno imamo, to je zaloge vseh vrst, bi prav tako morali povezati z nagrajevanjem. Na drugi strani je spet vprašanje, ali je na primer, tehnolog dovolj nagraden za dobro pripravo dela oz. »kaznovan«, če ta priprava ni dobra. Tudi vprašanje izmeta, ali kot pravimo po domače škartov, ni v celoti rešeno. Ponekod na končni kontroli natančno določijo kateri oddelek ali celo posameznik je kriv za določeno napako in to avtomatično obračunajo.

V sistemu, kot velja sedaj, je težnja delavcev predvsem v tem, da se dokopljejo do nekega položaja in poskrbijo za svojo varnost do upokojitve. Če niso res izjemno slabi, jim to zanesljivo tudi uspe. Po tej poti grejo na žalost tudi najmlajši strokovnjaki, s tem pa si žagamo vejo, na kateri sedimo. Ali ne bi bilo koristneje, da bi do skrajnosti spodbujali stalno strokovno izpopolnjevanje na eni strani, na drugi strani pa osebne dohodke res uredili tako, da bi bili odvisni od prispevka delavca. V kratkem bo prilika tudi za taka razmišljanja.

N. P.



V razvoju v obnovljenih prostorih



Kako ustvarjamo

Časovno gledano — bolje



Proizvodnja smučarske obutve teče letos uspešneje. Tudi rokov ne zamujamo.

Kar zadeva proizvodnjo smučarskih čevljev in apreski lahko rečemo, da je letošnje prvo polletje potekalo kar zadovoljivo. To velja še posebno, če ocenjujemo razmere nekaj let nazaj. Na začetku sezone smo imeli sicer nekaj zastojev in prisilnega dopusta, vendar se je kasneje proizvodnja ustalila in v montaži so se polizdelki združili razmeroma dobro, kar je omogočilo večjo produktivnost.

Največje motnje je povzročilo pomanjkanje dutrala, posebej še zaradi tega, ker

smo morali odlašati kooperacijo z Benecom. Kasneje se je tudi to nekako uredilo, tako da časovno stojimo zelo dobro zlasti še, če primerjamo z lansko sezono, ko smo kasnili mesec in pol do dva.

Trenutno, torej konec avgusta, smo praktično odpremili obutve za vse prekomorske naročnike, razen enega, dveh modelov. Tudi kooperacija Beneco izpolnjuje roke po planu, tako da smo se časovno gledano, letos precej boljše predstavili zunanjim kupcem.

Z ozirom na to, da je za domače tržišče naročeno manj smučarske obutve in da bomo za zahodno tržišče vse naredili pravočasno, nam grozi večja mrtva sezona, ki bi jo pač morali izpolniti z morebitnim vzhodnim naročilom oz. drugim programom, kjer bodo že konec oktobra zaključevali letošnjo sezono.

Pričakujemo lahko večji pritisk za prednaročila, ki pa jih v proizvodnji najbrž ni pričakovati, pred decembrom.

Apreski program teče po naročilih, okrog 50.000 parov

najprej za izvoz in nato še za domači trg.

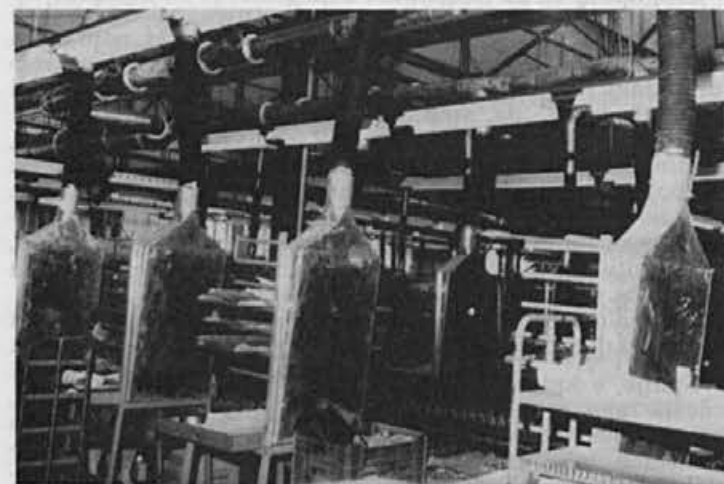
Stalnim problemom glede dobave materialov, ki jih čutimo predvsem zadnja tri, štiri leta, smo se tako priva-

dili, da če je manj problemov, to že ocenjujemo kot uspešno, pa čeprav stvari sploh še ne tečejo tako kot bi morale.

Miro Kavčič



Skladišče vnetljivih snovi je zavetišče tudi za druge materiale



Montaža in nove odsesovalne naprave

Od delovne discipline je odvisen naš kruh

Vprašujemo se, kateri je tisti odločilni dejavnik med mnogimi, ki najbolj vpliva na dober ali slab potek proizvodnje.

Res je, da se zadnje čase spopadamo s pomanjkanjem zmogljivosti gornjih delov, toda ta ne vpliva odločujoče na doseganje količinskega plana. Po mojem mišljenju je največ odvisno od discipline. Navade, kot so predhodno odhajanje na malico, predčasno zapušcanje delovnega mesta pred iztekom delovnega dne, tako imenovane »čik-pavze«, se od legalnih sedem minut potegnejo tudi na dvajset minut. Če je takih »čik-pavz« več kot naj bi jih bilo in so daljše, se to počasi kar »uzakoni« in nekateri mislijo, da tako mora biti.

Toda taka anarhija ne vodi nikamor, ker se moramo zavedati, da bomo

le od ustvarjenega lahko nekaj imeli, ker nam v tako težkih časih gospodarjenja, kot so nastopili, ne more pomagati nihče. Edino orožje je le to, da vsi skupaj delovni čas čim bolj izkoristimo, ne tako kot sedaj, ko je zaradi tega proizvodnja manjša. S tem si žagamo vejo, na kateri sedimo in še morda tudi poznejšim rodovom.

Seveda pa nedoseganje plana vpliva na izpolnjevanje dobavnih rokov, zaradi česar plačujemo zamudnino (penale), kasneje dobimo tako težko pričakovane devize, spet zaradi tega kasnijo dobave materiala in podobno. Tako se vrtimo v začaranem krogu, največkrat prav zaradi tega, ker nismo pripravljeni delovni čas izkoristiti tako kot drugje.

Jaka Bogataj

Pomembna dela so končana

Investicije in investicijska vzdrževalna dela, ki se končujejo

SKLADIŠČE VNETLJIVIH MATERIALOV

Dela pri skladišču so v glavnem zaključena. Izvajalec pogodbenih del mora opraviti še nekaj manjših del in odpraviti nekatere pomanjkljivosti. Stroški za gradnjo bodo znani septembra.

ODPRAŠEVANJE IN ODPLINJEVANJE V HALI MONTAŽE

Investicijska vzdrževalna dela v montažni hali so v glavnem izvedena. Potrebno pa bo narediti še regulacijo in meritve na montiranih napravah. Stroški po pogodbi se predvidoma ne bodo povečali, razen za dodatna naročena dela.

OBNOVA KUHINJE

Dela pri adaptaciji kuhinje bodo predvidoma izvršena v pogodbenih rokih. Gradbena in instalacijska dela so se izvajala v predvidenih rokih. Nekaj težav pa je z drugimi obrtniki.

Stroški za adaptacijo kuhinje bodo znani v kratkem. Lahko rečemo, da je v vseh teh primerih šlo za investicije, ki smo jih težko pričakovali že dolgo.

Koliko je vse to stalo, bomo objavili prihodnjič.

RAJKO ŠUBIC



Komisija za izbor kolekcije — tokrat dokupljene obutve

Večjo vlogo organiziranosti in posodabljanju

Težke ekonomske razmere, v katerih se je znašlo naše gospodarstvo, se seveda odražajo tudi v poslovanju prodajal.

Kljub temu, da smo že pred časom na poslovnih konferencah opozarjali, da se bo slabšanje kupne moči moralo pokazati tudi v našem poslovanju, smo se pri naročanju obutve preveč zanašali na dosežene rezultate in premalo upoštevali, kaj se v resnici dogaja na tržišču.

Stanje, v katerem smo se znašli tako rekoč čez noč, nas je ujelo nepripravljene, posledice tega pa so tudi slabši prodajni rezultati, tako v primerjavi s planom, kakor tudi z lanskoletnimi dosegi. V tej situaciji se bomo morali vodje rajonov veliko bolj posvetiti zalagam, prodaji, naročanju, predispozicijam, sodelovati pri oblikovanju ustreznih cen za domače tržišče, izbiri kolekcije itd., nekoliko manj časa posvečati administraciji, vodenju dokumentacije, kontroli poslovanja, s čimer pa ne mislim, da bomo ta nadzor opustili.

V tretjem rajonu, ki zajema prodajalne Srbije, Bosne in Hercegovine in dela Hrvatske, je čutiti močan padec kupne moči, saj celo prodajalne, kot Sarajevo I., Subotica, Novi Sad in Travnik, ne dosegajo rezultatov, ki smo jih pri njih navajali. Če pa opozorim na dejstvo, da delavci v neposredni proizvodnji, v industrijskih centrih kot so Kragujevac, Niš ali Arandelovac in še ponekod, prejema osebne dohodke v

vrednosti enega para usnjenih škornjev iz naše kolekcije jesen—zima 84, nam mora biti jasno, da v kratkem večjega izboljšanja prodaje ni moč pričakovati.

Zaradi precejšnjih zalog, je kot prvo naša naloga, da analiziramo zaloge vsak na svojem področju in jih prerezporedimo po prodajalnah, kjer neko obutev prodajajo bolje.

Pri naročanju na naslednji konferenci, bomo skupaj z vodstvom prodaje morali strogo nadzorovati naročila, tako po količinah kot po vrednostih. Še več pozornosti bo potrebno posvetiti urejenosti izločb, kakovosti uslug, pravočasni dobavi pravih modelov v prodajalne in pravočasnemu dopolnjevanju ponudbe z modno obutvijo, po kateri v določenem trenutku najbolj povprašujejo, boljšemu nagrajevanju in spodbujanju prodajalcev itd. Mislim da se pri nas preveč zapostavlja dejstvo, da so nekatere prodajalne (Zemun, Kragujevac, Zrenjanin) še vedno take, kot so bile ob otvoritvi, nekatere prodajalne, ki dobro delajo (Beograd I., Mostar, Niš) pa nimajo odgovarjajočega skladiščnega prostora, kar vse vpliva na večji izbor obutve. Vse to v takšni ali drugačni obliki vpliva na končni rezultat poslovanja, tako da je v verigi dejanj, od izbire modelov do končne prodaje, vloga vodij rajonov precejšnja in je tudi od našega dobrega dela v veliki meri odvisen rezultat poslovanja MPM.

Miha Govekar

Kako ustvarjamo

Pazimo na spodrsaljaje

Leta 1978 smo začeli s svojim delom vodje rajonov. V začetku je bila naša glavna naloga uvajanje nove organizacije dela v MPM, kontrola poslovanja, reševanje kadrovskih problemov, uvajanje discipline itd.

V zadnjem času z administracijo prodajalne nimajo več težav, tudi odgovornost in disciplina sta postali v večini prodajaln samoumevni. Dobro sodelovanje s kadrovsko službo se odraža tudi na terenu, saj se vsi problemi rešujejo skupno in z dogovarjanjem.

Še vedno pa nekatere prodajalne delajo v težkih pogojih, za obnavljanja pa ni sredstev, tako da ne moremo vlagati toliko kot bi radi.

Če upoštevamo dejstvo, da se proizvodnja začne s prodajo, potem nam je jasno kako pomembna je dobra organizacija prodaje. To pa lahko dosežemo le, če bomo vsi, ki smo zato odgovorni, sodelovali in pravočasno ukrepali. Trenutno je najbolj pereč

Vodje rajonov v zadnjem času svoje delo usmerjamo na pospeševanje prodaje in kontrolo zalog v prodajalnah. Skupaj s poslovodji skušamo s predispozicijami omiliti pomanjkanje nekaterih vrst obutve in s tem povečati promet prodajaln, ali na drugi strani zmanjšati zaloge v prodajalni.

Poleg pravočasne dobave, zmernih cen in dobre kvalitete so jamstvo za dober promet tudi solidna postrežba, ustrezna reklama, lepo aranžirane izločbe, vpljudnost prodajalcev in podobno.

V bodoče bomo morali še bolj sodelovati pri pripravi kolekcije, saj današnje tržne razmere zahtevajo, da vsi svoje delo opravljamo vestno in odgovorno. V bodoče naj bi bilo v kolekciji čimveč obutve izdelane iz umetnih materialov, modeli naj bi bili enostavni, še vedno pa bi morali izdelovati obutev za mlade, saj so to naši bodoči najštevilnejši kupci.



Miha Govekar — vodja rajona III



Iva Sobočan — vodja rajona I

problem pomanjkanje nekaterih vrst obutve v prodajalnah in zaloge. Domača prodaja, s katero vodje rajonov tesno sodelujemo, skuša od dobaviteljev dobiti najbolj iskano obutev; le to razdelimo po prodajalnah, upoštevajoč potrebe tržišča.

Alpina izdeluje od lahke obutve samo žensko, vso ostalo nam izdobavljajo drugi. Največkrat se zgodi, da eni in drugi zamujaajo z dobavo sezonskih modelov, to pa je za nas zelo slabo, zlasti še, če nas prehiti konkurenca.

Poslovni rezultati dokazujejo, da imamo v prodajalnah povečini dobre delavce, saj kljub težavam, ki nas pestijo, dosegajo dobre rezultate. Zavedati pa se moramo, da si takih spodrsaljajev, kot smo jih napravili v tem letu (previsoke cene, slaba kvaliteta) ne smemo več dovoliti.

Vidimo torej, da je pred nami veliko trdega dela, katerega bomo zmogli, če bomo še naprej poenotili naše cilje, poznali težave, sodelovali z vsemi službami, ki imajo vpliv na prodajo in se zavedali svojih dolžnosti.

Iva Sobočan



Kako ustvarjamo



V prodajalni Alpine v Žireh prodajajo ob sredah in sobotah tudi v »rezervni« prodajalni pri Bahaču, kjer kupci lahko dobijo tudi cenejšo obutev. Povpraševanje je kar veliko.

Kdor prvi pride, prvi melje

Vloga vodje rajona je skrbeti za pravilno poslovanje prodajaln, kakor tudi pospeševati prodajo. Sodelujemo tudi v komisiji za izbor ko-



Bojan Končan — vodja rajona II

lekcije, saj je dobra kolekcija pogoj za dobro poslovanje.

Vemo, da na prodajo obutev vplivajo naslednji dejavniki:

— izdelava obutve; če se pojavi slaba kvaliteta izdelkov, je izdelek težko prodati, posebno še po redni ceni in ob veliki konkurenci ostalih proizvajalcev obutve.

— rok dobave obutve v prodajalne; zelo pomembno je z določeno vrsto obutve biti prvi na tržišču, saj že star pregovor pravi: »Kdor prvi pride, prvi melje.« Tudi obutev sezonskega značaja mora biti pravočasno v prodajalnah, saj ni vseeno ali so škornji v

prodajalnah v oktobru ali v decembru.

Na prodajo obutve zelo vplivajo tudi cene. Zato bi morali cene naših izdelkov vskladiti s cenami izdelkov konkurence, ker je kupna moč nižja.

Mislim, da bomo morali izdelovati vse več obutve iz umetnih materialov, ker bo taka obutev cenejša in primernejša za današnje plitkejše žepce.

To so splošna načela; pa pogledajmo, kako je v drugem rajonu, kjer je 22 prodajaln na področju Hrvatske, Bosne in Hercegovine, Dalmacije in Črne gore.

Po parovni prodaji na zaposlenega so najboljše rezultate v drugem rajonu dosegle naslednje prodajalne: Dubrovnik, Zagreb III., Rijeka; najslabšo parovno prodajo na zaposlenega pa so imele prodajalne Split, Titograd in Banja Luka. Alpinina prodajalna v Titogradu je odprta šele dobro leto, zato se bo promet v tej prodajalni še povečal, saj se prodajalna v mestu šele uveljavlja. Prodajalni Banja Luka in Split pa, kot kaže, še nista našli prave obutve, ki bi jo na teh področjih dobro prodajali.

Sploh pa je čutiti, da vsem prodajalnam primanjkuje moške obutve, kar se na prometu precej pozna. Sicer pa to in ostale splošne ugotovitve veljajo tudi za druge prodajalne po Jugoslaviji.

Bojan Končan

Kratke informacije o investicijah v maloprodajni mreži



Letos v maloprodajno mrežo ne vlagamo posebno veliko. Od 16. julija je v teku prenova stavbe in notranje opreme v Valjevu, kar naj bi skupaj stalo okrog 3.650.000 din.

V Mariboru bo na vrsti obnovitev izložb in druga vzdrževalna dela. Nova prodajalna bo v Kranjski gori — poleg sedanje, tako da bo preselitev dosedanje prodajalne lahko izvedljiva. Lokal smo že plačali, treba je postaviti še opremo, tako računamo, da bo prodajalna odprta oktobra.

Potreb po obnovitvah je še veliko. V Ptujju je prodajalna že zelo zastarela, prav tako v Celju, kjer naj bi letos pripravili projekte in začeli z obnovo prihodnje leto. Podobno je v Novem Sadu, kjer smo že kupili celo stavbo. V prodajalni Alpina — Škofja Loka II. naj bi uredili tudi športni oddelek.

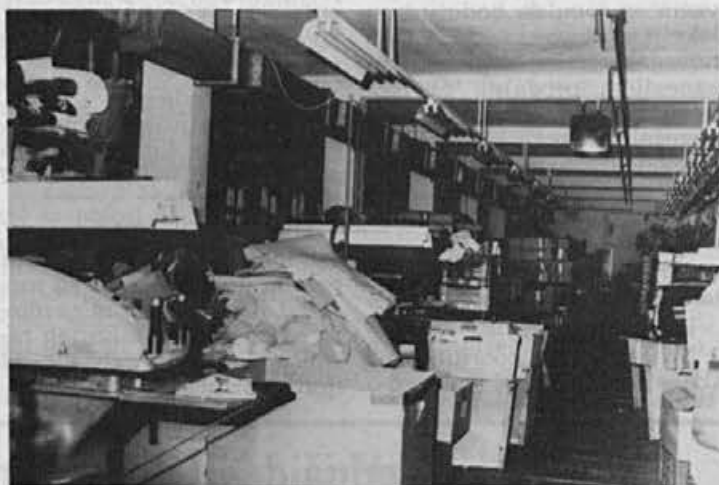
Pripravljamo še nekatere druge investicije, kjer pa se bodo dela začela prihodnje leto.

Če ocenjujem letošnje težave, bi poleg pomanjkanja denarja za te namene, saj investiramo bistveno manj kot Peko ali Planika, omenil še to, da je bila naša skupina za adaptacije letos izredno zasedena z deli v kuhinji, v Rovtjah in ostalimi opravili, tako, da je manj sodelovala pri obnovah prodajaln.

Upam, da se bo odnos do vlaganj v maloprodajni mreži v prihodnjih letih izboljšal, saj je od končne prodaje izdelanih čevljev odvisen uspeh celotne delovne organizacije in tudi naši osebni dohodki.

Jože Poljanšek

Dopisujte



Tudi v prirobovalnici odsesovalna naprava

razgovor za urednikovo mizo — razgovor

na temo: ZALOGE V PROIZVODNJI LAHKE OBUTVE. V razgovoru so sodelovali: Rado KAVČIČ, Borut KREVELJ, Marjan BOGATAJ, Lojze KOLENC, Franc ZALAR in Lojze POLJANŠEK.

Razgovor sta vodila Nejko PODOBNIK in Tatjana MOHORIČ, zapiske je pripravila Danijela VEHAR.



Delo — življenje:

Kako lahko kot vodja programa vplivate na zaloge?

Rado KAVČIČ:

Zaloge končnih izdelkov v mreži niso kritične, čeprav so po podatkih s konca julija precej velike in nepotrebne, saj je precejšnji del zalog povzročila nepravilna politika cen. Kako pa lahko sam vplivam na zaloge? Edino pri kolekciji. Prvo kar naredim pri tem, je časovni plan, katerega seveda moramo upoštevati. Tako zagotovimo pravočasno pripravo kolekcije in s tem pravočasna naročila. To pa je osnova, da lahko steče postopek za nabavo materiala. Proizvodnjo spremljamo glede rokov in kvalitete, pa tudi prodajo. Ugotovitve in izkušnje upoštevamo pri pripravi nove kolekcije.

Kolekcijo torej tvorimo na osnovi analize obstoječega stanja. Ko smo pripravljali kolekcijo pomlad—poletje, smo zaradi zalog težili predvsem za tem, da bodo v kolekciji modeli, ki bodo nekaj novega, osvežujočega in res zanesljivo prodajni. Če se bomo zmotili, se bodo zaloge povečale. Torej s pravo izbiro modelov, barv in ustreznimi cenami bi morali doseči, da bi se zaloge zmanjšale.

Delo — življenje:

Ali je cenovna politika res tako pomembna za uspeh?

Rado KAVČIČ:

Na sestankih koordinacijskega odbora MPM smo ugo-

tovili, da so osnovni razlog za zaloge prav cene, ki naj bi jih postavljala komisija za cene, katere član sem. Lani so nekateri ugotavljali, da Alpina prodaja čevlje pre poceni. Vodilni so tem ugotovitvam nasledili in »navili« cene obutve za pomlad—poletje 1984. Sedaj vsi ugotavljamo, da so bile prvotno postavljene cene prave.

Povedal bi še nekaj besed v zvezi z zalogami materiala v skladišču. Pri oblikovanju kolekcije upoštevamo tudi zaloge. Pri tehničnih spremembah kolekcije vedno ugotavljamo kaj je na zalogi in predvidimo kaj bomo lahko porabili.

Delo — življenje:

Kako ocenjujete svoj položaj v okviru tega programa obutve?

Rado KAVČIČ:

Če hočemo, da linija dobro dela, je nujno potrebna dobra povezava med vodjo linije in vodjem programa. Mislim, da smo to dosegli. Hkrati je treba doseči tudi pravo delitev dela.

Delo — življenje:

Kako ocenjujete svojo vlogo kot vodja linije v okviru proizvodnje lahke obutve? Kaj predlagate?

Marjan BOGATAJ:

Sodelovanje na naši liniji poteka dobro. Vedeti pa moramo, da so pogoji in razmere na posameznih linijah različne. Veliko je odvisno od ljudi, pripravljenosti, spo-

sobnosti. Mislim, da smo kar uspešni, lahko pa bi bili še bolj, če bi se bolj odprto pogovarjali o pomanjkljivostih. Veliko pa smo odvisni tudi od gospodarskih razmer v Jugoslaviji, kjer se vedno ne vladajo ekonomski odnosi. Tudi zaradi tega je prišlo do višjih zalog. Kljub temu mislim, da bi morali nabavo materiala planirati dolgoročno. Tako pa smo preveč odvisni od trenutnega položaja in predpisov. Mislim, da bi s tem največ prihranili.

Delo — življenje:

Ali ste zadovoljen z vplivom, ki ga imate v okviru proizvodnje?

Marjan BOGATAJ:

Mislim, da imam dosti vpliva, kako se to pokaže v celotni verigi, pa je že vprašanje.

Delo — življenje:

Kaj pa vi menite o teh vprašanjih?

Borut KREVELJ:

Posamezne faze proizvodnje oz. del v naši proizvodnji niso učinkovite. Pretok prvotnih in povratnih informacij velikokrat ni usklajen. Pogrešam to, da bi strokovni delavci, ne glede v katerem sektorju oz. TOZD delajo, skupaj obravnavali težavnejša vprašanja. Zdi se mi, da je glavna pomanjkljivost Alpine kot celote. Dostikrat ne izkoristimo možnosti, ki jih imamo. V tej nesigurnosti še težje ustrezemo našim kupcem.

Delo — življenje:

Pri dogovorih z našimi kupci prav gotovo predvsem upoštevate ekonomske cilje delovne organizacije, na katere v precejšnji meri vpliva tudi zaloge. Kaj lahko storite za sprotno dobavo materialov oz. hitrejši obrat kapitala?

Borut KREVELJ:

Predvsem opozarjam na nepravilnosti tiste, ki bi stvari lahko pospešili. Odmevi in rezultati so ugodni. Bolj pa bi morali upoštevati dobre ideje, da bi prodrle v prakso.

Delo — življenje:

Kako dosežete, da so gospodarski učinki poslov čim boljši?

Borut KREVELJ:

Ekonomska učinkovitost je sigurno naš skupni cilj. Pri tem trdim, da partnerjev,

s katerimi delamo in nam konec koncev dajejo denar in posel, v bistvu ne poznamo dovolj. Poskušali smo z boljšim načinom dela s partnerjem, na katerega smo računali; pa je spodletelo zaradi naše napačne ocene tega partnerja. Ko bomo poznali vse partnerje, s katerimi delamo sedaj, in s kom in kako bi delali vnaprej, bomo obvladali položaj in tudi uspehi bodo večji. Seveda pa take čeri obstajajo tudi v ostalih dveh linijah in mislim, da so celo nevarnejše, kot pri lahki obutvi.

Delo — življenje:

Ali težave, ki nastajajo pri odločitvah rešujete s kupci sami ali je kaj teamskih odločitev in dogovorov zunaj tovarne?

Borut KREVELJ:

Teamskih odločitev in rešitev je premalo. To vedo tudi kupci in poskušajo to izkoristiti. Še enkrat poudarjam, da bi se morali, ne glede na to, kje kdo dela, dogovoriti in potem predlagano tudi izvesti ali izpeljati.

Marjan BOGATAJ:

Naj navedem primer: pri pomladanski domači kolekciji sem predlagal, naj bi se zbrali in pripravili plan za naprej. Toda dogaja se, da šele takrat, ko bi obutev že morali dobaviti, začnemo reševati probleme nabave. Tukaj se začne planska disciplina, s tem se povečujejo tako zaloge materialov kot končnih izdelkov, ker ni izdelano do rokov. Zato nas v svetu ne cenijo toliko in zato dosegamo tudi nižje cene in slabši gospodarski uspeh.

Delo — življenje:

Ali bodo z novo organizacijo večje možnosti sodelovanja med nabavo in prodajo?

Marjan BOGATAJ:

Načeloma sem proti reorganizacijam, ker smatram, da nobena organizacija ni bila tako popolna, da bi se stvari lahko izboljšale samo zaradi tega. Treba je predvsem dobro opraviti delo.

Borut KREVELJ:

Ne pričakujte, da bomo z novimi odločitvami delali čisto drugače. Mi moramo v bistvu delati pošteno do sebe in tovarne.

Delo — življenje:

Kako pa teče sodelovanje med finančno službo, prodajo in nabavo?

Veriga drži toliko, kot je močan najšibkejši člen



razgovor za urednikovo mizo — razgovor

Marjan BOGATAJ:

Mislim, da sodelovanje direktno ni potrebno. Strokovne odločitve obravnavajo na kolegiju, na katerem so zbrani strokovni delavci s teh treh področij.

Rado KAVČIČ:

Mislim, da je predvidena reorganizacija TOZD Prodaja le eden od korakov v srednjeročnem planu Alpine, da bomo končno imeli komercialni sektor, v katerem bosta združeni nabava in prodaja. Tu bo sodelovanje dejansko lahko večje in tudi učinkovitejše.

Nejko PODOBNIK:

Potrebna bo večja povezava na eni strani, po drugi pa je predvsem važno, da bi prišlo do reorganizacije dela in ne reorganizacije organizacije. Stike bo potrebno prilagajati razmeram. Dobro bi bilo, da bi vsi skupaj začeli delati čim bolj smotrno za skupne cilje tovarne.

Delo — življenje:

Kako po vašem mnenju pride do visokih zalog materialov? Kaj bi morali storiti, da bi jih lahko zniževali?

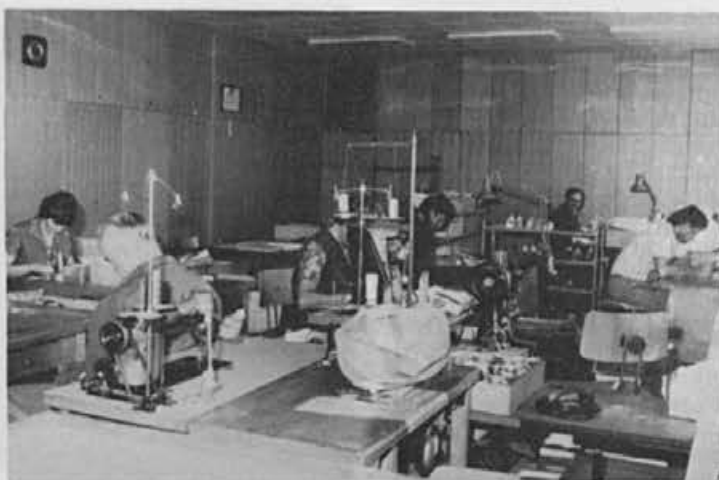
Lojze KOLENC:

Na visoke zaloge vpliva veliko dejavnikov. To so nenormalne razmere na trgu in s tem izsiljevanje. Do zaloga pride tudi po razpisih plana. Na primer: v planskem oddelku planirajo nabavo kakšnega materiala zaradi sigurnosti več dni prej, v nabavi prav tako, in zaloga je tu.

Tudi menjave v proizvodnji vplivajo na zaloge.

Vemo, da ima prednost konvertibilni izvoz. Če ne dobimo vsega materiala za to proizvodnjo, nabavljamo material za vzhodni izvoz in za domačo obutev. Potem pa pripeljejo material za izdelavo obutve za konvertibilni izvoz...

Nenamensko naročanje tudi dviguje zaloge, ker naročamo na oceno, ne vemo pa še npr. barv. Dogodi se tudi, da smo material že nabavili, naročilo obutve iz tega materiala pa prekličemo. Nekaj zaloga nastane tudi zaradi prepozno reklamiranega neustreznega materiala. Če pa se ozremo po trenutnih zalogah, menim, da niso prevelike; kakor hitro bi bile manjše, bo lahko proizvodnja stala. Pri tem je prav, da pomislimo tudi na cene materia-



Veliko je odvisno, kako so zgornji deli pripravljeni v RPS

la. Lansko leto smo npr. plačevali dobro goveje usnje po 2.600 din, letos pa je že po 6.500 din. Zaloge torej ne rastejo hitreje kot raste proizvodnja. Ugotavljamo, da je vedno nekaj materialov, ki ostajajo, to so zaloge svinjske podloge, velurja in ceplicev. Težiti moramo za tem, da se zaloga rešimo, neidoče (nekurantne) zaloge pa prodamo.

Delo — življenje:

Ali je kakšna možnost, da bi manjše količine materiala porabili za galanterijske izdelke oz. da bi jih prodali drugi tovarni?

Lojze KOLENC:

Manjše količine od 50–100 m² vedno skušamo prodati trgovskim organizacijam. Pri tem pa poiščemo najugodnejšega kupca. Največ odprodajamo ob zaključkih sezon. Pri tem naj še povem, da pazimo, da prevzemalec prevzame le toliko, kolikor smo naročili, ne pa kar 20–100 m² več.

Delo — življenje:

Ali je z dobavitelji mogoče dogovarjanje za sprotno dobavljanje materialov?

Lojze KOLENC:

V sporazumu s planskim oddelkom organiziramo kolikor mogoče sprotno dobavo.

Delo — življenje:

Ali imate za izboljšanje na tem področju kakšne nove rešitve?

Lojze KOLENC:

To je naš stalen način dela. O problemih se pogovorimo na sestankih. Za boljše sodelovanje s finančnim sektorjem pa sedaj za štirinajst dni oz. za mesec vnaprej pri-

pravimo plan nabave materiala.

Vsako leto naredimo v nabavi po planu vodilnih artiklov plan nabave, tako količinsko kot finančno.

Mislim, da bi lahko v proizvodnji marsikaj pocenili. V tovarni IUV v Šmartnem delajo velike količine prešane materiala za zelo modne čevlje. S temi materiali je možen boljši izkoristek materiala, pa še cenejši je. Peko in Planika uporabljata že precej teh materialov in dobro bi bilo, da bi jih tudi mi.

Usnjarji nas zaradi naših zahtev po najboljšem usnju tudi odpravljajo. Tu bi se bilo potrebno marsikaj dogovoriti.

Rado KAVČIČ:

Pri kolekciji pomlad—poletje 1985 smo uporabili precej umetnih materialov. Planika dejansko za kolekcijo za domači trg ne uporablja naravnega usnja, ampak le umetno usnje, uvoženo iz Italije, kar je po svoje razumljivo, saj pri nas zahtevajo udeležbo pri devizah.

Marjan BOGATAJ:

Z uporabo umetnih materialov pada kakovost obutve. Zato je to bolj rešitev v sili. Če bi želeli uporabljati več teh materialov, bi morali imeti za to ustrezen proizvodni program.

Lojze KOLENC:

V zvezi z zalogami bi našel še nekaj ukrepov nabave: bolj pogosta in stroga kontrola, načrtnejša in točnejša nabava. Odločiti se bomo morali, da bi usnjarjem uvažali kože ali za kak drug način, ker je devizna udeležba nemogoča, saj te

udeležbe plačujemo že 19 \$ za m², to pa je na zahodu cena m² usnja. Na zahod zato tudi ne moremo izvažati čevljev, izdelanih iz domačih materialov.

Delo — življenje:

Kdo med letom spreminja plane, da nastajajo težave v prirojevalnici?

Borut KREVELJ:

Jaz prav gotovo ne. Mislim, da je spreminjanje planov posledica razmer. Za zahodni izvoz mislim, da so težave zato, ker nimamo izdelane poslovne politike. Na lahkem programu trenutno nimamo partnerja, na katerega bi se lahko popolnoma zanesli. Pomembno bi bilo vnaprej vedeti tudi cenovno raven in seveda količine.

Marjan BOGATAJ:

Res je naš program najbolj zahteven, posebno zato, ker je zelo odvisen od mode.

Delo življenje:

Če ocenjujete zaloge materialov v vašem skladišču, prav gotovo ugotovite, katerega materiala običajno primanjkuje oz. kateri vam je v napoto?

Franc ZALAR:

Mislim, da so najbolj problematični nekurantni materiali. To so predvsem materiali, ki pridejo v tovarno, ne da bi vedeli, za katero obutev bo uporabljen, materiali slabše kakovosti ali neustrezne barve. To so tudi razni ostanki materialov po končani sezoni, ki jih zaradi mode ni več možno uporabiti. V skladišču imamo ostanke svinjskega velurja raznih barv in debelin približno 3.500 m², ostanki svinjskega velurja iz Madžarske, barve hazel, ki je bil nenamensko naročen pred leti in kasneje ni odgovarjala barva. Tega je približno 1.070 m². Na zalogi so tudi ostanki več vrst govejih nap, delno zaradi dobave z neustrezno in nenamensko kvaliteto. Teh je 1.014 m². Če za te količine računamo, da m² stane 5.000 do 6.000 din, vidimo, da je v zalogah veliko sredstev. Mislim, da bi morali vsi bolj sprotno spremljati zaloge in reševati položaj. V skladišču naj bi vozili le material, ki namensko in kvalitetno odgovarja. Skrbeti bi morali, da material res porabimo. Najslabša rešitev pa je, če

(Nadaljevanje na 8. strani)

Veriga drži toliko, kot je močan najšibkejši člen



razgovor za urednik • Važno je da vemo • Važno

(Nadaljevanje s 7. strani)

rečemo: bo že šlo, kar naj počaka. Zalog v našem skladišču je za 53 starih milijard.

V preteklem obdobju je stalno manjkalo junečjega boksa, goveje nape iz uvoza in svinjske podloge po barvi, kvaliteti in za dodelavo. Imeli smo »brušeno«, v zalogi pa ni bilo »nebrušene«.

Delo — življenje:

Pri svojem delu opazate nepravilnosti; ali koga opozarjate?

Marjan BOGATAJ:

Nekaj ostankov v skladišču je tudi planiranih. Saj si ne moremo privoščiti, da ne bi mogli dokončati partije. Lahko pa pride do napake pri normativu, kar povzroči velike zaloge. To se na naši liniji sicer ne pojavlja.

Glede porabe zalog pa lahko rečem, da jih poskušamo porabiti, če se le da.

Delo — življenje:

Pomanjkanje materialov najprej občutite v prikrojevalnici. Kako ocenjujete trenutne razmere?

Ljotze POLJANŠEK:

Proizvodnja zahteva material. Ljudje delajo predvsem zato, da bodo zaslužili. Tega pa se nekateri še premalo zavedajo.

Mi moramo npr. izdelati 2.000 parov obutve. Proizvod-

njo pa zaradi pomanjkanja materialov sredi dneva prekinjamo. Pri nas prihaja pri spremembah planov do hudih težav. Pomladi smo imeli razpisane plane in določeno koliko bo šlo naravnega oz. umetnega materiala. Pri sekanju naravnega materiala npr. za 300 parov rabimo 10–15 sekancev, pri umetnem pa mogoče samo 5 delavcev za 1.000 parov. To je velika razlika. Vse bi lahko teklo, vendar ni bilo umetnega materiala. Zato je potem stala šivalnica. Dele za posamezne vrste obutve začnemo sekati tudi po večkrat. Vse to dela preglavice tudi v nadaljni proizvodnji. Tudi storilnost je zato slabša. Take in podobne težave skušamo reševati z dopusti in preazporeditvami, nekaj pa je tudi čakalnih ur.

Delo — življenje:

Delavci »zgoraj« se torej po mišljenju delavcev, ki delajo na normi, premalo trudijo.

Ljotze POLJANŠEK:

Razumem, da je položaj za naročanje res težak. Včasih pa bi se lahko bolj potrudili. Lani npr. smo 8 mesecev čakali material za surf obutve, izdelovati pa smo jo začeli takrat, ko je bila sezona surfanja že mimo.

kadrovskie novice



Irma Dolenc, referent za delovna razmerja

V mesecu avgustu se je nadaljevalo letos številčno najmočnejše zaposlovanje delavcev, saj je nastopilo delovno razmerje kar 61 delavcev, z delom pa so prenehali 4 delavci iz rednega delovnega razmerja ter večina dijakov na počitniškem delu.

Delovno razmerje smo v TOZD Proizvodnja sklenili z naslednjimi pripravniki: Marko Šubic, Tanja Kavčič, Vida Štumberger, Karla Kumer, Sonja Poljanšek, Ivanka Bogataj, Sašo Kenda, Irena Pustovrh, Majda Eržen, Antonija Podobnik, Elizabeta Podobnik, Matejka Logar, Irma Šink, Metka Petrovčič, Silva Guzelj, Francka Kavčič, Regina Banič, Polonca

Frelih, Marija Podobnik, Brigita Lampe, Karmen Bogataj, Drago Jereb, Jože Pustovrh, Janez Lazar, Stanislava Jalšovec in Emil Kopač. Poleg pripravnikov so v TOZD Proizvodnja nastopili delovno razmerje večinoma nekvalificirani delavci — to so Marjeta Oblak, Veronika Zver, Marko Pešič, Kemija Softič, Srečko Uršič, Aleš Stanovnik, Marija Reven, Špela Uršič, Peter Bašelj, Ciril Kržič, Cirila Kržič, Rozalija Rupnik in Jana Mravlje s srednjo izobrazbo, ter v obratu Rovte Marta Oblak, Ema Košir, Mateja Šebalj, Milica Kogovšek; v obratu v Gorenji vasi pa Martina Jereb, Hilda Likar in Damijana Razpet. Prav tako je v TOZD Proizvodnja nastopil delovno razmerje Boris Mohorič, za delo med počitnicami pa je bilo sprejeto še 6 dijakov.

Delovno razmerje so v Delovni skupnosti skupnih služb nastopili pripravniki Anton Čadež, Tadeja Čefarin, Majda Eržen, Vojka Petrič in Helena Jereb, v TOZD Prodaja pa pripravnici Mojca Podobnik in Beti Kogovšek, ter prodajalec Ademi Naser v prodajalni Sarajevo I.

Z delovnim razmerjem so v mesecu avgustu v TOZD Proizvodnja prenehali Ljubisha Đurič, Marta Pivk in Janko Logar ter večina delavcev, ki so bili na počitniškem delu. Iz Delovne skupnosti skupnih služb je prenehala z delovnim razmerjem Verena Drmota.

★★★★

V pokoj odhajajo:

V pokoj odhajajo dolgoletni sodelavci Verena Drmota iz Delovne skupnosti skupnih služb ter Marta Pivk in Janko Logar iz TOZD Proizvodnja, katerim želimo predvsem trdnega zdravja, dobrega počutja, v domačem krogu pa sreče in zadovoljstva ter prijetne spomine na delovna leta v Alpini.



Dozročili so se

Na novo življenjsko pot so stopili sodelavci Mitja Petermel, Ida Tavčar iz prodajalne Ljubljana V., Cecilija Modričan iz prodajalne Logatec — vsi iz TOZD Prodaja, Vesna Jalšovec, Matjaž Poljanšek in Janko Rejc iz DSSS ter iz TOZD Proizvodnja Metka Trček in Marija Hladnik — obrat Col. Vsem iskreno čestitamo in jim želimo v zakonu mnogo sreče, medsebojnega zadovoljstva in razumevanja!

Veriga drži toliko, kot je močan najšibkejši člen

Zaključek:

Zaloge na programu lahke obutve nastajajo torej zaradi podobnih razlogov, kot pri ostali proizvodnji. Posledice so seveda iste — slabši dohodek.

Če ponovimo nekaj misli, bi bile morda rešitve vsaj v teh pogojih poslovanja naslednje:

- temeljita raziskava tržišča tako prodaje kot nabave
- razmišljati, kako doseči sprotno nabavo z vidika, kje so vzroki, da sedaj tega ni
- skladnost v celotni poslovni verigi
- več teamskega dela tako pri načrtovanju kot pri izvajanju del, še posebno pa je to potrebno tedaj, ko pride do težav
- filozofije — bo že kako — današnji čas ne sprejme
- informacijski sistem bo treba izdelati, ne le v eni smeri, temveč zagotoviti tudi sprotne, koristne povratne informacije
- kakšne kolekcije, kakšen material, za kakšne kupce in kakšno ceno?
- kakšne so možnosti za večje izkoriščanje materialov, ki so na zalogi?
- kako bolje izkoristiti zmogljivosti?
- ali velja nagrajevati delavce za pravišnje zaloge?
- in na koncu: Kako bi svoje delo lahko opravili bolje?



Važno je da vemo



Važno

Od tu in tam



Od tu in tam



Prvič v službi: Rozalija Rupnik in Cirila Kržič bosta delali v šivalnici, Ciril Kržič pa na termoplastih



Kuhinja osnovne šole je do konca avgusta gostila naše kuharje in kuharice

Sklad vzajemne pomoči tudi v Alpini

Že v marsikateri delovni organizaciji so delavci osnovali sklad vzajemne pomoči, z namenom, da delavci, ki se v to vključijo, lahko dobijo brezobrestno posojilo.

Življenjske razmere se slabšajo, kar je najbolj prizadelo ljudi z nižjimi osebnimi dohodki. Prav zaradi tega občasno kar prav pride manjše posojilo, če bi ga delavci lahko dobili iz takega sklada. Sklad formirajo tako, da delavci mesečno vplačujejo določen znesek (običajno 100,— din), lahko pa pridobijo še druga sredstva. Ponekod so se dogovorili, da je višina posojila 10.000,— din, drugje dva povprečna mesečna osebna dohodka delavcev v preteklem letu. Pri tem mora biti prosilec delež v skladu vsaj 15 % zaprosenega posojila. Delavci pridobijo pravico do brezobrestnega posojila brez posebnih formalnosti, izpolnili naj bi le poseben obrazec.

V slučaju, da je v skladu manj denarja, kot je prosilec, odloča o dodelitvi posojila odbor sklada, v katerega so lahko izvoljeni vsi tisti, ki so tudi člani tega sklada.

Nekateri dodeljujejo posojilo po vrstnem redu prijavnosti in podobno.

Ponavadi ta sklad oblikujejo pri sindikalni organizaciji. Kot ste pred časom že lahko prebrali v Informatorju, bo o tem kmalu govora tudi v Alpini, da se bomo potem lažje odločili.

Nejko Podobnik

Z njimi je rasla Alpina

Med tistimi, ki so ob novoletnih srečanjih upokoencev Alpine med najbolj živahnimi je prav gotovo tudi Štefan Oblak.



»Res pa je tudi, da sem se moral zaradi oči zgodaj upokojiti; že leta 1947, in sem tako prvi upokojenec sedanje Alpine. Pred

je, delal po žirovskih čevljarskih delavnicah. Izučil sem se pri Poldetu Nagliču. Dela v kriznih časih ni bilo veliko. Ponavadi smo nekaj mesecev na leto delali, potem pa smo se morali znajti, kakor se je kdo mogel. Nekateri so imeli nekaj zemlje, drugi so šli k urejevalcem Sore, tretji so odhajali po svetu. Težavni časi so zahtevali tudi od žirovskih čevljarjev, da smo se združevali v zadrage.

Tudi sam sem se nekaj časa prizadeval, da bi to osnovali, toda ni bilo denarja, potem pa smo se razšli, nekateri od teh so odšli na Bloke, ostali pa smo se prebijali doma.

Po vojni sem delal v »Sori«, kjer sem koval in obdeloval čevlje in snežal. Torej je bilo že nekaj faznega načina dela. Vedno pa tega ni bilo in takrat smo še tudi delali vse faze.

Sedaj je Štefan doma že 37 let. Predvsem se ukvarja s kmetovanjem. Tu in tam malo pogleda tudi v Žiri, da se s kom sreča in popije kozarček, saj je »zdravje in veselje največ vredno« — pravi.

Nejko Podobnik

Dela je bilo le za nekaj mesecev

tem pa sem, kot večina drugih žirovskih čevljar-

Nove knjige v knjižnici v Žireh

Saša Vergi, TO NISO PESMI ZA OTROKE ali KAKO SE DELA OTROKE, pesmi, MK 1983
ALBUM SLOVENSKEGA PISATELJEV, MK 1983, od Trubarja do povojne književnosti

RAZGLED PO BIBLIČNI ZGODOVINI, Mohorjeva družba, na traku slikovno ponazorjena zgodovina človeštva
Edi Šelhaus, OJ PUSTI ME ŽIVETI, Kmečki glas 1984, Človek in žival naj bosta prijatelja. Zgodbe, napisane po resničnih dogodkih, so opremljene z izvirnimi fotografijami
ZBIRKA: KNJIŽNICA REVOLUCIONARNE TEORIJE, Republiška konferenca ZSMS

RAZGOVORI Z MARXOM IN ENGELSOM
Jasna Fischer, ČAS VESOLNEGA SOCIALNEGA PUNTA SE BLIŽA (socialna in politična zgodovina delavskega gibanja v Ljubljani od začetkov 1889)
Johann Most, KAPITAL IN DELO, ANARHIZEM IN KOMUNIZEM

Leo Šešerko, NARAVOSLOVJE IN BLAGOVNA FORMA
A. S. Rethel, DUŠEVNO IN TELESNO DELO
Ciril Baškovič, ČSSR 1968

Helena Žakelj

To je naš kraj

To je naš kraj

To je naš kraj



Tritisoč gledalcev zadovoljnih



Gledalce je pritegnila atraktivna vožnja

Sodelovanje AMD Slovenija avto in AMD Žiri je kar uspešno. To je lahko zanesljiva ugotovitev tudi po republiškem prvenstvu v motokrosu 26. avgusta na Breznici.

Proga izredno pripravljena, organizacija tekmovanja prav tako, udeležba tekmovalcev solidna, saj je nastopilo okoli sedemdeset tekmovalcev v kategorijah do 80 ccm, do 125 ccm in do 250 ccm. Največ jih je nastopilo v kategoriji do 250 ccm, kjer se je uvrstilo trideset tekmovalcev takole:

Zmagal je Leon Avbelj iz Lukovice, pred Tone-
tom Šuštersičem, med-

V kategoriji do 80 ccm je zmagal Robert Rendulič iz Kranja, pred Urošem Rusom in Boštjanom



V kategoriji do 250 ccm

se je Vid Mlakar (6)

takole boril s tekmovalci

Foto: M. Pišljari

Batičem iz Nove Gorice. V tej kategoriji domačih tekmovalcev ni bilo.

V skupini do 125 ccm pa je zmagal Simon Avbelj iz Lukovice, pred Robertom Hribarjem iz Trziča in Bojanom Lebanom iz Tolmina, Milan Strel iz Žirov pa je bil devetnajsti.

Lepo vreme je še pripomoglo, da se je tekmovanje lepo odvijalo in da se je na Breznici zbralo okoli tri tisoč gledalcev, ki so z zanimanjem spremljali tekmovanje.

Nejko Podobnik

Tudi to je motokros

Foto: M. Pišljari

tem, ko je bil domačin Gregor Novak tretji. Vid Mlakar je bil osmi, Albin Jesenko šestnajsti, Marjan Zemljarič pa osemindvajseti.

Triatlon jeklenih Lojzetu Oblaku

25. avgusta je bil v Bohinju prvi triatlon jeklenih, lahko rečemo prava krona letne rekreacijske sezone, saj so se pomerili najboljši izmed najboljših in to kar v treh zaporednih rekreacijskih oblikah. Kot ste že zanesljivo izvedeli iz dnevnega časopisja, se je pomerilo šestinsedemdeset tekmovalcev, ki so bili zbrani po posebnih kriterijih — najprej v veslanju preko Bohinjskega jezera, na razdalji štirih kilometrov, zatem so se s kolesi odpeljali proti Rudnemu polju (30 km), od tu pa so se peš podali na zadnjo etapo proti Velemu polju, kjer je bil pri Vodnikovih koči cilj.

Med tekmovalci sta bila tudi dva naša delavca Lojze Oblak, ki je zmagal in Stane Stanonik, ki je zasedel prav tako odlično 11. mesto.

»Lahko rečem, da sem bil že zgodaj deležen prave športne vzgoje in sicer v Partizanu v Gorenji vasi«.

»Bil sem živ in moral sem nekje sproščati energijo. Lotil sem se raznih vrst športov od nogometa, namiznega tenisa, kolesarjenja, košarke, smučanja, smučarskih skokov in celo šaha ...

V osmem razredu sem prvič zmagal na kolesarski dirki in to je bila zame spet nova spodbuda.

Na Hotavljah smo fantje začeli z izgradnjo smučarske skakalnice. Nastopal sem na republiških in državnih prvenstvih ...

Prelom je pomenil vstop v vajeniško šolo. Nekoč sem na občinskem prvenstvu zmagal v teku na 1500 metrov. Povabili so me v Ljubljano, kjer sem pri ŽAK dobil prve šprinterice. Kmalu sem zmagal na izbirnem krosu za slovensko prven-

stvo, na katerem pa sem potem zasedel 5. mesto. Tri leta sem tako treniral na 800 in 1500 metrov. Še posebno so me vleкли krosi.

Odšel sem k vojakom in bil med drugim tudi v jugoslovanski enoti sil združenih narodov na Sinaju. Šport mi je tudi tu veliko pomagal.

Pred približno desetimi leti sem postal tudi smučarski vaditelj. Drugo prelomnico pomeni prvi trnovski maraton, kjer sem nastopil na 25 km z navadnimi lesenimi smučkami in prišel na cilj 99., brez palice in z zlomljeno smučko.

Tudi odkar sem leta 1980 prišel v Alpino, se mi je ponudila prilika za športno udejstvovanje: tek, kolesarstvo, smučarski tek. Začela so se tekmovanja za kaveljce in korenine, brazde vzdržljivosti ...

Letos sem se odločil, da se udeležim tudi blejskega tekmovanja — triatlon železnih: v plavanju, teku in kolesarjenju in bohinjskega triatlona jeklenih: v veslanju, kolesarjenju in teku. Za zadnje tekmovanje so organizatorji izmed 600 prijavljenih izbrali le 80 tekmovalcev, od tega 10 žensk. Vse ostalo veste ...», je obujal spomine Lojze Oblak.

To so le drobci iz bogatega športnega življenja našega sodelavca Lojzeta. Bežni utrinki, ki nikakor ne dajejo celotne slike. Prav gotovo pa tudi to daje slutiti, da človek z izredno voljo lahko doseže veliko in da tudi leta niso tako važna, saj ima kljub osemindvajsetim letom še veliko načrtov.

Iskrene čestitke in še veliko uspehov!

Nejko Podobnik



Lojze Oblak prejema čestitke na letošnjem kolesarskem kronometru



To je naš kraj • To je naš kraj • To je naš kraj



Na Cesti jurišnega bataljona je bilo prejšnji mesec kar živahno. Delavci Podjetja za urejanje hudournikov so dokončno uredili most pri Lipetu v Novi vasi, ki bo odslej lahko kljuboval vsem naravnim nepravilnostim. Delavci so s tem za leto končali dela v Žireh, ker je zmanjkalo denarja. Lahko rečemo, da so bili pri svojem delu kar uspešni; to velja tako za skupino, ki je delala v Žireh lani in letos



Most pri Lipetu in struga pod njim urejena



Cesta jurišnega bataljona — še vedno bolj na juriš

Dela, ki so se pričela lani in jih je izvajal Remont, letos nadaljuje idrijska Komunala. Predvsem je sedaj važno, da zaščitimo cestišče do take mere, da ga voda ne bo mogla uničiti. Kanalizacija je torej na prvem mestu



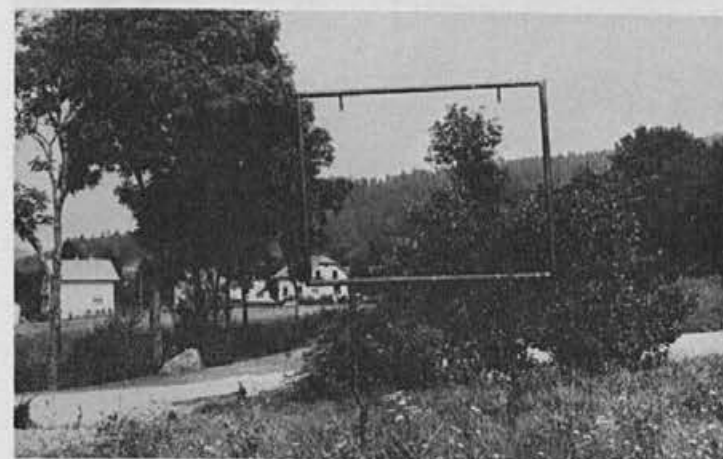
Pobuda krajanov iz »Umaga« je pohvale vredna. Lani izvajalci del niso uredili križišča in kanalizacije tako kot bi bilo potrebno, zato so letos uredili to sami, s pomočjo krajevne skupnosti, ki je krila stroške. Menimo pa, da se ne bi smeli zadovoljiti z ugotovitvami, da lani izvajalci niso mogli dela končati, da so bile tri cevi polomljene, da ni delal odtok itd



Na delovišču na Ledinici, kjer so delavci Vodnogospodarskega podjetja iz Kranja začeli z regulacijo



Najprej groba dela na bregovih in izkop struge, kasneje oblaganje in zaščita



Kdaj bo trim steza ponovno urejena



Igrišče Jezera in njegova ograja ne zdrži niti leto dni

To je naš kraj

To je naš kraj

To je naš kraj



Prvi dan novega šolskega leta



»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: Marija Albreht, Tatjana Dolenc, Milena Lukančič, Tatjana Mohorič, Helena Kavčič, Marjan Pišljari, Anuška Kavčič — tehnični urednik, Nejko Podobnik — glavni in odgovorni urednik. — Izhaja mesečno, naklada 2200 izvodov. Fotografije: Brigita Grošel. Tisk TK Gorenjski tisk, Kranj



Vožnja zmagovalca v kategoriji do 125 ccm Simona Avblja

Pet let Radia Žiri

11. septembra je minilo natanko pet let, ko se je z avizom skladatelja Antona Jobsta redno začel oglašati žirovski radio.

Od tedaj naprej je bil radio, lahko rečemo, reden spremljevalec in sooblikovalec življenja v Žireh.

Prav je, da se ob tej priliki spomnimo ljudi, ki so se tedaj leto pred rednim oddajanjem lotili tega odgovornega posla, posebno še, ker je bilo treba zgraditi vse; od plošče v drugem nadstropju združnega doma do aparaturo.

Bilo pa je tedaj nekaj znanja o tehniki, vednost, da je informiranje potrebno, če naj bi neka skupnost dobro delovala, nekaj organizacijskih izkušenj, predvsem pa je bilo veliko volje.

Tako so Rudi Krvina, Boris Oblak, Milan Oblak, Miran Šantej, Zdenko Bekš, Lado Oblak, Milan Novak in Nejko Podobnik pričeli z načrtovanjem že poleti 1978. 2. novembra so se dela pričela v prostoru, hkrati sta brata Oblak pripravljala aparature.

Že hitro so akcijo podprli družbeni dejavniki v Žireh, svet krajevne skupnosti pa je zaprosil za dovoljenje za gradnjo radijske postaje 11. septembra 1978. Lani jeseni je radio dobil dovoljenje za delo tudi uradno. Kaj se je vse med tem časom dogajalo v občini za in proti, ne bi omenjal. Po več letih je prevladal razum in lani jeseni sta bila postavljena tudi pretvornika na Koprivniku in Lubniku in začele so se redne oddaje za širše področje občine.

To dejstvo pa zahteva zanesljivo tehniko, ki bi omogočila tudi sodelovanje z drugimi radijskimi postajami. Prenavljanje in nova oprema pa je draga in še dobiti je ni mogoče. Toda, naše geslo je še vedno: nemogočih stvari ni, so le težje izvedljive! Tako tudi projekt tehnične opreme napreduje.

Napreduje tudi sodelovanje z občinskimi organi — občinsko skupščino in izvršnim svetom, samoupravnimi interesnimi skupnostmi in DPO — rezultat: letos so za investicije že prispevali 860.000 din. To je napredek, če vemo, da so prejšnja leta Žiri same krile vse stroške delovanja in razvoja — več kot petsto starih milijonov. Toda prijetna je zavest, da je bil ta denar zelo pametno obračun in oplojen s tisoči prostovoljnih delovnih ur.

Poleg tehničnih izpopolnitev, še enega pretvornika na Miklavžu, izgradnje dopisniške mreže in ustvarjanja stalnih finančnih virov za delo, preostane tako še rast in širitev programa in zadnji žig legalizacije radijske postaje — kajti mlini birokracije meljejo tako počasi.

N. P.



V začetku avgusta je v Goropekah, v domu Antona Kržišnika-Ljuba ustvarjal znani akademski slikar Ive Šubic. V pritličju je v večnamenskem prostoru naslikal fresko, ki ponazarja kmečka opravila.