

Poslovanje je vedno bolj zahtevno

V letu 1988 smo izdelali preko 1.900.000 parov obutve. Letni plan je bil 2 milijona parov in smo ga dosegli 94,4 %. Največ smo izdelali ženskih nizkih, Colorado programa, tekaških in smučarskih čevljev.

Zmanjšanje proizvodnje, glede na leto 1987 in nedoseganje plana v letu 1988, pripisujemo izdelavi tehnološko zahtevne obutve, pomanjkanju nekaterih materialov, v drugi polovici leta pa nam je pogosto primanjkovalo tudi zgornjih delov. Zaradi manjših naročil je izrazito upadla proizvodnja apreski obutve, ki so jo sicer izdelovali kooperanti. V letu 1988 se je število delavcev v TOZD Proizvodnja zmanjšalo za 86.

Povprečna proizvodnja na delovni dan je znašala 7.663 parov obutve, kar je 5,2 % manj kot v letu 1987.

Kazalec fizične produktivnosti dela, ki upošteva delavce po vkalkuliranih urah, izkazuje 0,4 % zmanjšanje produktivnosti dela.

Norme so bile v letu 1988 presežene za 32,1 %.

Kvaliteta

V letu 1987 je bilo 0,82 % parov škart obutve celotne proizvodnje, torej smo v letu 1988 naredili več parov škarta kot lani.

Kvalifikacijska struktura zaposlenih

V primerjavi z letom 1987, v kvalifikacijski strukturi ni bistvenih sprememb, zlasti ni premikov pri visokokvalificiranih, srednjih, višjih in visoko strokovnih kadrih.

Zaposlovanje

Konec leta 1988 je bilo v Alpini zaposlenih 1.851 delavcev, kar je 4,6 % ali 90 delavcev manj, kot ob začetku leta. V TOZD Proizvodnja se je število delavcev zmanjšalo za 86, v DSSS za 6, v TOZD Prodaja pa povečalo za 2.

Delovno razmerje je nastopilo 105 delavcev, prenehalo pa 156 delavcev (brez upoštevanja premestitev med tozdi). Vzroki prenehanj delovnih razmerij so naslednji: 73 upokojitev, 37 sporazumnih odpovedi, 16 odhodov v JLA, 15 odpovedi po lastni izjavi, 7 delo za določen čas, 4 smrti, 3 disciplinski ukrepi in 1 poklicna rehabilitacija. V DO je bilo konec leta zaposlenih 1293 oz. 69,9 % žensk.

Nadurno delo v leto 1988

V DO Alpina je bilo opravljenih 34.537 nadur, kar je približno toliko, kot v letu 1987. V TOZD Prodaja in DSSS se je število opravljenih nadur zmanjšalo, prav tako se je zmanjšalo število režijskih nadur v TOZD Proizvodnja, povečalo se je le število proizvodnih nadur. Bruto vrednost izplačanih nadur je znašala 216 milijonov din, kar pomeni v skupni masi bruto osebnih dohodkov 1,1 %.

Izkoriščanje delovnega časa

V TOZD Proizvodnja že drugo leto zapored v skupnem fondu ur po učinku upada delež opravljenih delovnih ur. Manjši je tudi delež ur po času, medtem ko je bilo med izostanki več praznikov; porasle so tudi boleznine in več je bilo porodniških dopustov. V TOZD Prodaja ostaja delež opravljenih ur po učinku enak, nekaj manj je režijskih ur in več izostankov. V DSSS se je delež efektivno opravljenih ur povečal, zmanjšali pa so se izostanki (precej manj je bilo bolnih).

PRODAJA IN IZVOZ

Po vseh prodajnih poteh smo v letu 1988 prodali skoraj 2 milijona parov obutve, kar je 9 % manj kot v letu 1987. Manj smo prodali predvsem na domačem tržišču, za 6 % manj parov je bilo izvoženo na Zahod, medtem ko smo na vzhodni trg prodali 44 % parov obutve več, kot v letu 1987.

Skupni parovni izvoz predstavlja 73 % količinske proizvodnje v letu 1988, 51 % na Zahod in 21 % na Vzhod (v letu 1987 je skupen izvoz predstavljal 63 % količinske proizvodnje, 50 % Zahod in 13 % Vzhod).

(Nadaljevanje na str. 2)



Tolikokrat smo že ponovili: planiranje je v nezanesljivih razmerah nemogoče, tako tudi ni možno zanesljivo izvajati ne proizvodnega ne prodajnega plana... Po tem pa še: za nas neustrezne zime, ki so nas »oropale« sredstev, ko naj bi jih imeli največ, pa nenormalne obresti na kredite; pa vedno šibkejša kupna moč; pa uvozne dajatve; pa pomanjkanje ustreznih materialov...

Zares, kolikor hočete slabih dejavnikov gospodarjenja. Ob tem pa smo vendarle povečali obrat zaloga.

Že to kaže na dejstvo, da so tu in še druge rezerve, ki jih še ne znamo izkoristiti. Saj vemo, kar naprej nekaj manjka pa ne bi bilo treba, vedno kaj zafuškamo, tudi po neumnosti ali malomarnosti.

Vedno nas toliko za vse skrbi, tako malo pa je tistih, ki jih skrbi toliko, da svoje delo opravijo povsem tako kot je treba.

Pa to je spet stara pesem; tudi časopis, lahko le piše. Izgleda, da se bomo morali iti raziskovalno novinarstvo, če že ne iskanje atraktivnih vesti. Razmišljam, morda pa bi bil to napredek za časopis, pa tudi za Alpino. Toda kakšne bi bile posledice?

Nejko Podobnik



Tomaž Čizman je na svetovnem prvenstvu v Vailu osvojil bronasto medaljo v superveleslalomu.



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Kako uveljaviti sindikalno listo

Na podlagi številnih zahtev za ponovno uveljavitev Sindikalne liste je Republiški svet zveze sindikatov Slovenije na svoji 18. seji lani decembra sprejel minimalne in enotne osnove za priznanje nadomestil in stroškov, do katerih so delavci upravičeni. Pravice, ki izhajajo iz dela, in izplačila sredstev skupne porabe ter stroškov v zvezi z delom so sicer opredeljene v družbenih dogovorih, samoupravnih sporazumih dejavnosti in samoupravnih splošnih aktih. V celoti jih vsebuje Sindikalna lista, s tem da prinaša tudi nekatere novosti (nadomestila za izgubljen ure v času stavke, odpravnina delavcem, ki so zaradi zmanjšanja obsega dela ali prenehanja poslovanja organizacije izgubili delo, poravnava prevoza na delo v celoti, solidarnostne pomoči). Objavljena je v Sindikalnem poročevalcu št. 1, 20. januarja letos, kot priloga Delavske enotnosti. Za uveljavitev določil Sindikalne liste smo na 31. seji predsedstva OS ZSS Skofja Loka sprejeli naslednji operativni program aktivnosti:

Izvršni odbori osnovnih organizacij ZSS izdelajo svoj interni program oz. organizacijsko metodični pristop za uresničevanje zahtev iz Sindikalne liste.

Predlagamo naslednji postopek:

Izvršni odbor OO ZSS zahteva od strokovnih služb analitični pregled kategorij in višin, ki so sprejete v samoupravnih aktih.

Na podlagi tega pregleda naj da IO OO ZSS samoupravnim organom pobudo:

— da se v samoupravne akte čimprej vnesejo manjkajoče kategorije iz Sindikalne liste,

— da se v vseh primerih uskladijo osnove za določanje višine prejemkov in nadomestil na podlagi preteklega tromesečja,

— da se opravijo spremembe dosedanjih opredelitev posameznih nadomestil in prejemkov,

— da v primerih, ko so v samoupravnih aktih kategorije opredeljene nad nominalnimi zahtevami v Sindikalni listi, aktov ni potrebno spreminjati,

— samoupravni organi naj sprejmejo ustrezen sklep, po katerem bo mogoče neposredno uporabljati višine posameznih kategorij, ki se bodo po tromesečjih spreminjale,

— najnižji osebni dohodek naj se upošteva kot kalkulativni element pri sestavi letnih planov ali projekcij gospodarjenja.

Glede vsebinskih določil Sindikalne liste priporočamo osnovnim organizacijam naslednja stališča in dajemo nekatera priporočila:

Najnižji osebni dohodek

Najnižji osebni dohodek pomeni ekonomsko vrednotenje dela najnižje zahtevnosti za poln delovni čas in normalne rezultate dela. Ugotavlja se na podlagi življenjskih stroškov in ravni družbene produktivnosti dela. Predstavlja hkrati ekonomsko kategorijo delovne sposobnosti delavca in merilo uspešnosti gospodarjenja.

V najnižji osebni dohodek so vštete vse sestavine osebnega dohodka iz živega dela (zahtevnost, uspešnost, norma, osebna ocena, posebni pogoji dela, delovna doba).

Sindikat naj redno spremlja izplačila osebnih dohodkov s posebno pozornostjo do najnižjih izplačanih prejemkov in do ohranjanja razmerij med enostavnimi in zahtevnimi strokovnimi deli. Vsa izplačila, ki bodo nižja od najnižjih osebnih dohodkov, opredeljenih v Sindikalni listi, naj kritično obravnava in ugotovi vzroke za nedosega-

nje minimuma. Če se ugotovi, da so vsi pogoji za najnižji osebni dohodek z delavčeve strani izpolnjeni, se sproži aktivnost za zagotovitev take plače, ki bo delavcem zagotavljala minimalno socialno varnost. Pri tem pa posebej opozarjamo, da v sindikatih ne pristajamo na zagotavljanje najnižjih plač na račun vrednotenja zahtevnejših strokovnih del. Naloga je permanentna in jo opravlja sindikat v sodelovanju s strokovnimi službami in vodstvom podjetja.

Pogoji dela

Izplačevanje dodatkov za pogoje dela je vezano na čas opravljanja dela v takih pogojih. Priporočamo, da se dodatki preračunajo na dejanske ure dela v določenih pogojih.

Prejemki skupne porabe

Sindikat zahteva oblikovanje sklada skupne porabe po zaklju-

čnih računih ali sprotno v takšni višini, da bo možno zagotoviti prejemke iz tega naslova, kot so navedeni v Sindikalni listi. Posebej opozarjamo na 5. točko, ki se nanaša na odpravnino delavcem, ki jim zaradi zmanjšanja obsega dela (tehnološki viški) ali stečaja preneha delovno razmerje.

Terenski dodatek

Terenski dodatek je povračilo za povečane materialne stroške, ki jih ima delavec zaradi dela na terenu, če sta hrana in stanovanje zagotovljena, sicer ima pravico do dnevnice in stroškov prenočevanja. Delavec je upravičen do tega dodatka, če dela izven kraja svojega stalnega ali začasnega bivališča in zunaj sedeža OZD.

Do terenskega dodatka so upravičeni tudi učenci in študentje na delovni praksi.

Sandi Bartol

ORGANIZIRALI SE BOMO DRUGAČE

Do 27. marca poteka javna obravnava statuta. V začetku aprila bodo delavski sveti pripravili predlog statuta, ki ga bomo sprejemali na referendumu, predvidoma 25. aprila. V drugi polovici maja pa naj bi bile volitve v organe upravljanja.

Jožica KACIN

mi vam vi nam

Organiziranost

Napredek bi bil že, če bi šefi zahtevali od vseh (zlasti strokovnih) delavcev, da mesečno ugotavljajo, česa lahko naredijo več in kaj bolje.

Organiziranost

Ko govorimo o dvigu ravni našega dela, lahko to naredimo le postopoma, po »žepih«, kot pravijo nekateri. Taki »žepi« različnih novih programov pa se lahko razvijejo v osrednje programe, če se za to pokažejo zunanji pogoji — in če so primerno urejene tudi notranje razmere: opredelitev programa, stimulacije, usposobljenost itd.

Kadri

Zanimivo — prihaja do absurdov: podjetje išče kadre, ljudje pa službe, eni in drugi pa se izogibajo prijaviti svoje potrebe ustrezni službi za posredovanje.

Denar

Bomo dajali podjetju kredit, kupovali obveznice ali delnice? To je zdaj vprašanje!

Interesi bodo različni, bati se je le, da bo spet vse ostalo na papirju.

Uredništvo

Poslovanje je vedno bolj zahtevno

(Nadaljevanje s 1. str.)

Zahodna neto realizacija znaša 13,5 % milijona USD in je za 19 % višja kot v predhodnem letu, vzhodna realizacija znaša skupaj 8 milij. obračunskih dolarjev, višja pa je za 16 %. Pokritost uvoza z izvozom neto je 147,2 %.

Zaloge

V letu 1988 je na področju zalog opazen dokajšen pozitiven premik, saj se je čas vezave zalog v TOZD Proizvodnja skrajšal kar za 25 % oziroma 20 dni, v TOZD Prodaja pa se je čas vezave podaljšal za 7 dni. Največje iz-

boljšanje je bilo doseženo pri obratu zalog materiala (IND na leto 1987 znaša 124) in pri zalogah gotovih proizvodov (IND 118). Pri zalogah nedovršene proizvodnje je obrat boljši za 2 %, v MPM pa se je poslabšal za 6 %.

Osebni dohodki

Povprečni neto OD za redno delo v letu 1988 so bili: v TOZD Proizvodnja 513.744, TOZD Prodaja 559.828 in v DSSS 627.130. Povprečje v DO Alpina pa je znašalo 546.022 din.

Po poslovnem poročilu



KAKO USTVARJAMO



Nekaj čevljev, ki smo jih izdelovali v februarju



8-8531
STINA
3-7%



art. 8531

Ženski salonski čevljev, izdelan iz mehkega ševret usnja, z modnim pletenim prednjikom. Podplati so usnjeni in s praktično peto. Izdelana je za domači trg.



57-9811
MONIKA
5-42

art. 9811

Klasični ženski natikač s PU podplatom, izdelan v imitaciji plute. Notranjik je iz plute. Natikači so bele in črne barve.



ART.9846

art. 9846

Ženska sandala, izdelana iz mehkega ševroja. Mrežasti zgornji del je ročno pleten. Podplati so iz usnja, prav tako je notranjik mehko oblazinjen in obložen z naravnim usnjem. Te vrste sandal smo izdelovali za zahodni trg, kjer ga uvrščajo v višji cenovni razred.



4652
2117

art. 4652

Moški brizgani čevljev, izdelan iz naravnega usnja, s pletenim vložkom prednjika, ki je prišit s specialnim strojem in daje videz mokašinske izdelave.

Vladimir Pivk

Za Srednjo Evropo so napovedi v zvezi s prodajo pancrjev nekoliko bolj optimistične, čeprav zaradi zaloga na trgu lahko računamo ali na nižje cene ali pa na manjša naročila.

Tekaški čevljev prodamo v Skandinaviji največ — takoj za ZDA. Naši distributerji tudi trdijo, da je naša obutev med najboljšimi, če ne celo najboljša. Zato napovedujejo vsaj tako prodajo kot lansko leto. Zanimivo je, da se pojavlja težnja, da bi še več prodajali v srednjem ali višjem cenovnem razredu. V srednji Evropi (tu še posebej mislim na ZRN) je letošnje

leto, po mnenju mnogih, odločilno.

Če bomo hoteli prodajati kjerkoli, bomo to lahko le, če bomo odvezemali tržni delež konkurenci, ker se tržišče ne širi tako, kot bi si mi želeli.

Seveda je marsikaj odvisno tudi od sposobnosti tistih, ki naše čevlje na posameznem tržišču prodajajo.

Ob koncu bi še omenila, da se bo očitno treba še bolj vključevati tudi v tekaški tekmovalni šport, zlasti tam, kjer prodajamo. Obdobje letošnjega in naslednjega leta je lahko odločilno.

Helena KAVČIČ



Inovacije

PRIZNANJE, BRZLOAVLA, BRZLOAVLA
VSEM DELAVCEM, VSEM DELAVCEM, VSEM

Pred kratkim je bila v Peku v Tržiču predstavitev raziskovalnih nalog, ki jih s sredstvi raziskovalne skupnosti pripravlja posebna raziskovalna skupina.

Osrednji nalogi sta tipizacija in standardizacija v čevljarstvu in slovenska čevljarstva terminologija.

Na posvetu so se zbrali predstavniki večine večjih čevljarstev v Sloveniji.

Naloge so predstavili: vodja raziskovalne skupine ing. Ažman, Gros, Dovžan in Bedinova.

Razvila se je zanimiva razprava, v kateri so prisotni ugotovili, kako pomembno je za poslovni uspeh, da se skrajša čas priprave in proizvodnje od 30—40 tednov, na 10—15 tednov. Mnogo je še odprtih vprašanj: kako je s kopicami, opetniki, kako standardizirati kopta in sestavne dele, kako poimenovati posamezne stvari, da bi bilo možno natančno sporazumevanje tako doma, kot s tujino, kar je vedno pomembnejše. Prisotni so se tudi dogovorili za nadaljnje delo in imenovali skupino, ki bo usklajevala odprta vprašanja.

Na preži, da nas kdo ne izrine

Sejem v Münchnu običajno izkoristimo za razgovor z vsemi našimi distributerji, ki prodajajo našo obutev, s pomočjo katerih naj bi čim bolj spoznali položaj na posameznih trgih. Vemo namreč, da je to zelo važno, posebno še, ker sejmov v vseh državah, kamor prodajamo čevlje ne obiskujemo, čeprav bi jih morali.

Sama sodelujem predvsem v prodaji športne obutve na področju Srednje Evrope in Skandinavije.

Kar zadeva prodajo smučarskih čevljev, se ocena iz meseca v mesec spreminja, pravzaprav se zmanjšujejo naročila, saj imajo zaradi neugodne zime povsod veliko zalogo.



Delavci delovne skupnosti bi se morali večkrat srečati s strokovnimi delavci, ki imajo na dogajanje v tovarni lahko velik vpliv



KAKO USTVARJAMO



Japonska je veliko, a zahtevno tržišče

Na Japonskem je trenutno okrog dvanajst milijonov smučarjev, ki letno kupijo milijon parov smučarske in 30.000 parov tekaške obutve. 80 % prodaje je v centrih, kjer prodajajo v glavnem blago visoke kvalitete, ostanek, 20 %, pa prodajo v okolico, kjer pa prodajajo obutev največ za srednji in nižji cenovni razred.

Prodajajo praktično vse blagovne znamke. Vodilna sta NORDICA in SALOMON, zanemarljiv pa ni prodajni delež japonske proizvodnje. Kljub temu, da v skupni prodaji še vedno prevladujejo čevlji z vstopom zadaj, pa se močno pojavlja trend vračanja klasičnih čevljev na preklap, kar je gotovo tudi rezultat dejstva, da praktično vsi tekmovalci v svetovnem pokalu uporabljajo ta tip čevlja, in da je močna blagovna znamka oz. tekmovalni rezultat pomemben prodajni argument na japonskem tr-

gu. Prav tekmovalni rezultati in vztrajanje pri klasičnih čevljih na preklap, je očitno razlog prodaje SAN MARCA, ki je v pretekli sezoni prodal na japonskem trgu okrog 30.000 parov čevljev. Tako kot na vseh svetovnih trgih je tudi za Japonsko značilno, da se največji del prodaje odvija v trgovskih verigah, kjer 10 verig obvladuje 70-80 % japonskega trga.

V času obiska sem se pogovarjal s predstavniki več firm; vsi so izrazili pripravljenost za sodelovanje z



Alpina in Elan sta ob sejmu na Japonskem pripravila tudi tiskovno konferenco, na kateri je sodeloval vodja komercialne športne obutve Boris Markelj

ALPINO, vendar pa bo vse odvisno od produkta in njegove predstavitve. Po mnenju lastnika trgovin IBA ISHI je pri prodaji čevljev še dodatni problem, predvsem ob prodajnih konicah. To je servis oz. pomoč pri prodaji, ki je zahtevnejša kot pri prodaji smuči. Cene so na japonskem trgu v povprečju višje kot cene v ZDA.

Še posebno sem se pogovarjal s predstavniki firme DAI-ICHI, uvozno izvozna firma, z letnim prometom 40 milijonov USD, doseženim v glavnem z uvozom in izvozom elektronske opreme.

V sestavu te firme je oddelček športnega programa, na katerega odpade 15 % prometa celotne firme. Tu prodajajo tudi izdelke Alpine in Elena. V sezoni 88/89 je 50 % prodaje potekalo direktno, 50 % pa skozi veleprodajo. Oddelček, katerega vodi g. Suzuki, šteje 16 ljudi. v treh mestih in sicer:

Saporo — 3 zaposleni — pokriva Hokaido,
Sendai — 3 zaposleni — pokriva sever in vzhod,
Tokyo — 10 zaposlenih — pokriva ostali del Japonske od Nagoje severno. Na jugu se namreč ne prodaja več.

Obiskal sem tudi sejem športne opreme v Tokiu, ki je posebej zanimiv zaradi dejstva, da je to prvi sejem, na katerem proizvajalci smučarske opreme javno predstavijo svoje novosti za naslednjo sezono, čeprav ne odkrivajo vseh kart, kar zadeva produkte in cene.

Sejem je kombinacija odprtega, poslovnega in prodajnega sejma. To pomeni,

da je odprt za obiskovalce; da je mesto, kjer se odvijajo poslovni razgovori, kjer nekateri sklepajo posle za naslednjo sezono.

Firma DAI-ICHI je na sejmu nastopala z vsemi programi. Vtis o celotni podobi paviljona je, da bi z določenimi akcijami, ki gotovo niso drage (kombinacije smuči — vezi — čevlji — oblačila — živahnije barve, posterji), leta lahko izgledal dosti bolj atraktivno. Na delu, rezerviranem za Alpino so prevladovali trije modeli — ALPHAF, C, in SR COMP, ostali pa so prišli manj do izraza. Kljub temu, da so bili vzorci v št. 8 — jih je marsikdo tudi preizkusil, tako da smo že na samem začetku ugotovili težavo pri zapenjanju zaradi razstrelere, ter problem dolžine velcro traku na notranjem čevlju. Nesprejemljiva pa se mi je zdelo dejstvo, da sploh nismo imeli vezi za tekaške čevlje. To sem jim tudi povedal.

Veliko časa, prebitega v Tokiu, sem porabil tudi za razgovore o možnosti Alpine na japonskem trgu. Trenutna prodana količina, 2.500 parov smučarskih čevljev, predstavlja 0,25 % tržnega deleža, kar je skoraj zanemarljivo.

Prodaja v pretekli sezoni je bila sicer uspešna. Tako da se jim z zalogami ne bo treba beliti glave, in se bodo lahko popolnoma skoncentrirali na novo kolekcijo. Poleg modela BAMBINO, s katerim imajo največ uspeha in s katerim bodo tudi v tej sezoni skušali prodirati (nova cena 1.570 jenov) bodo v sezoni

Plan bomo dosegli, če ...

Vemo, kako važno je, da dosegamo proizvodni plan in s tem roke, ki nam jih postavljajo naši kupci. Januarja letos smo za planom zaostali za okoli 30.000 parov, medtem ko smo februarja za okoli 3000 parov plan presegli.

Kot sedaj načrtujemo, bomo do polletja januarski zaostanek nadomestili. Pri tem ne vidim kakšnih vzrokov za malodušje. Bi pa ob tem opozoril na vprašanje kvalitete. Za Sovjetsko zvezo namreč izdelujemo velike količine obutve; ta trg je postal v pogledu kakovosti zelo zahteven in izredno bo treba paziti, da tu ne bomo padli v past.

Ne bojimo se občasnih kratkih zastojev, odločilno bo, če bomo vsi skupaj — od komercialne, razvoja, nabave do proizvodnje — napravili vse, kar moramo, zlasti v smeri izboljšanja kakovosti.

Za skladno delovanje vseh omenjenih področij je seveda zelo pomembno ustrezno komuniciranje, izmenjava informacij,

pravočasno usklajevanje, itd.

Pri tem moramo seveda govoriti o strokovnosti, in trdim, da naši ljudje kar veliko znajo, ne glede na »papirnato izobrazbo«. Potrebno pa se je znati normalno pogovarjati. Tu opažam še vedno veliko pomanjkljivosti. Čisto nič namreč ne pomaga prizadevanje posameznikov, če delovni cikel ni usklajen.

Nekatere skrbi velik odliv kvalificiranih delavcev; menim, da je to možno nadomestiti predvsem z dobro organizacijo in pripravo dela, saj mislim, da se mladi kar dobro vključujejo v delo.

Torej, še enkrat, plan 2.177.000 parov bomo dosegli, če bodo učinkoviti vsi členi v poslovno-proizvodni verigi; in če bodo naročila pravočasna, potem za proizvodnjo pravzaprav ni skrbi.

Edini problem bo proizvodnja apreski obutve, po tako slabi sezoni. Sicer pa mislim, da bomo uspeli.

Jože BOGATAJ



KAKO USTVARJAMO



Aktualni intervju

Kaj zanima mlade



Pogovarjamo se z novim predsednikom OO ZSMS Alpine Samom Capudrom.

Delo-življenje:

Na zadnji konferenci si predlagal načrt dela mladih in bil na tej podlagi tudi izvoljen. Kako uresničujete program?

Samo Capuder:

Trenutno se, mimo tega, vključujemo v aktualne dogodke v zvezi s Kosovom. Sicer pa mislim, da bodo mladi širše sodelovali šele, ko bodo bolje seznanjeni z dogodki v Alpini.

Marca planiramo izlet za mlade. Če ne bo snega, bomo pripravili pomladanski žur. Tako računamo pritegniti več mladih.

Maja pa naj bi v sodelovanju z drugimi osnovnimi organizacijami pripravili praznovanje Dneva mladosti, ki naj bi bilo kulturno-glasbeno, ob obisku nekega vidnejšega mladinskega predstavnika iz republike.

Delo-življenje:

Kaj po vašem mnenju vpliva na to, da mladi v organizaciji niso bolj dejavni?

Samo Capuder:

Najprej morajo več vedeti, kaj se dogaja, potem bodo tudi več delali.

Na vsak način pa bo delovanje osnovne organizacije moralo biti bolj usmerjeno v pomoč mladim, tako pri težnjah za nadaljnje šolanje, kadrovske politiki, pozabiti pa ne smemo niti na potrebne socialne pomoči.

Pri tem bodo seveda najprej morali bolj delati vsi člani predsedstva. Sestanki našega vodstva so tudi odprti za vse. Povedal bi še to, da moramo marsikaj napraviti tudi v Žireh. Upam, da bo maja prireditev začetek tega prizadevanja.

Delo-življenje:

To pa seveda tudi nekaj stane, kajne?

Samo Capuder:

Seveda, vendar upam, da bo članarina, ki bo odslej 0,3 % OD (polovica sindikalne), zadostovala, da bodo mladi res spoznali, da se splača biti član naše organizacije.

Nejko Podobnik

Iz naših prodajal

Prodavnica »Alpina« otvorena je u Valjevu 1970. godine. Početni rezultati nisu bili povoljni jer svake godine u ovom gradu otvarano je po 3—4 nove prodavnice. Grad sa 40.000 stanovnika 1980. godine imao je izbor obuće u 36 prodavnica svih proizvođača iz Jugoslavije. Tada je došlo ono što se i očekivalo i što je moralo doći: ubrzo je zatvoreno 9 prodavnica a zatim još 2 jer nisu mogle izdržati konkurenciju. Od tada prodavnica u Valjevu ima uspon prodaje u mreži i dostiže svoje najbolje rezultate 1987. godine. Te godine po ostvarenom indeksu prometa prodavnica zauzima 4. mesto po koeficijentu obrtaja 10. i prometu na zaposlenog 7. mesto. Ovi rezultati potvrđeni su i u 1988. godini iako prodavnica zbog građevinskih radova u blizini nije duže vreme imala normalne uslove za rad.

Osoblje prodavnice u Valjevu puno je elana za rad, postiže ne samo postavljene zadatke već se trudi maksimalno da dostigne što bolje rezultate. Godišnji plan prodaje za 1989. godinu je 1.826.000.000 dinara tj 152.160.000 prosečno mesečno. Trudićemo se da ostvarimo i prebacimo postavljeni plan.

U prodavnici radi poslovođa Žarko Čolić i prodavači Ana Čolić i Radojka Šarčević, koji vas drugarski pozdravljaju.

Investicije v letu 1989

Težak ekonomski položaj v državi, slabi finančni rezultati v preteklem letu, negotove razmere za poslovanje na domačem tržišču tudi letos, predvsem pa zelo visoka cena investicijskega denarja (zaradi obresti), narekujejo veliko previdnost pri odločanju o investicijah v letu 1989. Obresti na vloženi denar so tako visoke, da je kratkoročna vsaka investicija ekonomsko neuspešna.

Če pa nočemo izgubiti svojega deleža na trgu, je vseeno potrebna obnove in posodobitev naših objektov.

Letos moramo tudi plačati lansko leto odložene obveznosti pri gradbenih delih v prodajalni Kranj. Poleg tega moramo opremiti lokala v Žireh in Slavonski Požegi, ki sta v fazi zaključnih gradbenih del. Za te tri objekte bomo namenili tudi največji del sredstev. Nujno moramo urediti tudi izlozbe v naši prodajalni z največjim prometom, Zagreb I, katere močno kvarijo vtis o naši firmi. Poleg tega imamo še nekaj zelo dotrajanih objektov, v katerih je nujna obnova opreme. Naj naštejem nekaj najbolj kritičnih: Mostar, Koprivnica, Zrenjanin. Upam, da bomo to zmogli napraviti, predno nam kakšen lokal zapre inšpekcijska služba.

Odpiranj novih prodajal letos ne načrtujemo, če pa se bo ponudila ugodna možnost najetja lokala, na dobrem prodajnem mestu, jo bomo seveda izkoristili. Upam, da nam bo nova zakonodaja odprla tudi nove možnosti za sodelovanje z zasebnim sektorjem.

Tudi v naslednjih letih bomo večji poudarek dali obnovi in polepšanju naših objektov, ne pa gradnji novih. Na žalost imamo v letošnjem letu precej obveznosti ki so ostale od lanskega leta, zato se obnove ne moremo lotiti tako kot si želimo in bi bilo tudi potrebno.

Aleš Dolenc

**Zmagovalec
VASA TEKA
Šved Ottosson
s čevlji
ALPINA**

Boris Markelj



V razgovoru so sodelovali: Franja PIŠLAR, organizator-ka izobraževanja, Bojan STARMAN, glavni direktor, Marijan BOGATAJ, vodja linije modne obutve in Majda JELENC iz računalniškega centra.

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

Delo-življenje:

Bi lahko povedali, koliko jih trenutno študira? V kakšnih pogojih, in kakšne uspehe dose-gajo?



Franja PIŠLAR:

Imamo 118 rednih štipendi-stov, največ — 48 jih je na sred-nji obutveni šoli (od 3. do 5. stop-nje), 12 je kovinarjev, 10 eko-nomskih tehnikov, 7 na naravo-slovno-matematični, 2 družbo-slovno-jezikovni, 1 je na srednji oblikovalni; na višjih in visokih šolah pa jih 8 študira na eko-nomski fakulteti, 5 na usnjarsko-predelovalni in eden na elektro fakulteti. Štipendije pre-jema tudi 18 športnikov — smu-čarjev, in sicer v obliki nagrade.

Ob delu študira 22 delavcev (2 na strojni, 1 na ekonomski srednji, 5 na ekonomski fakulte-ti, 3 organizacijo dela, 1 na stroj-ni fakulteti, 3 na usnjarsko-pre-delovalni VŠ in 7 na srednji obutveni šoli).

To je pregled v številkah, o uspehih pa tole: med rednimi študenti ni veliko takih, ki šola-nja ne bi opravljali redno, na višjih in visokih šolah pa se ra-do zavleče; vzrok je predvsem v študentih samih, ki študirajo premalo zavzeto. Pri študiju ob delu je veliko večji osip, saj mnogi, ki se odločijo za študij, prenehajo zaradi različnih vzro-kov.

Skrbimo tudi za sprotno in stalno usposabljanje ostalih delavcev; organiziramo predvsem tečaje tujih jezikov in dru-go funkcionalno izobraževanje (tečaje in seminarje s področja samouprave, zunanjetrgovin-skih znanj in drugega, kar je po-trebno za delo).

Če govorimo o organizaciji in delu na področju izobraževanja in vključevanja bodočih delav-cov, lahko rečem, da je predvsem pri pripravištvu še največ šibkih točk.

Pripravniki imajo pogosto te-žave pri vključevanju v delo. Mentorji, ki bdijo nad pripravni-ki, včasih ne vzamejo tega do-volj resno in ne posvečajo bodo-čim delavcem dovolj pozornosti in skrbi, da bi se pravilno vklju-čili v delo.

Da bi pripravniki dobili tudi širši vpogled v celotno delovno organizacijo in ne samo na po-dročje, kjer delajo, organizira-mo uvajalne seminarje, kjer jih seznanjamo s predpisi in nalo-gami, ki se opravljajo na ravni delovne organizacije (samoupra-vna organiziranost, varstvo pri delu, kadrovska politika, ipd.). Pri opravljanju strokovnih izpi-tov bo nujno treba zaostriti kri-terije za ugotavljanje znanja, ker je tega vsako leto manj.

Delo-življenje:

Kje so torej razlogi, da pri-pravniki niso bolj zainteresirani za lastno usposabljanje in delo?

Franja PIŠLAR:

Menim, da bo tu potrebna spodbuda, predvsem z naše stra-ni, saj so pripravniki vedno pri-pravljeni sodelovati, če so k temu pozvani in v glavnem naredi-jo tisto, kar se od njih pričakuje.

Delo-življenje:

Za načrtovanje kadrov je po-trebno, da so znane temeljne usmeritve: poslovne, organiza-cijske, tehnološke ... Kaj lahko poveste v zvezi s tem, da bi bile lahko osnova za načrtovanje usposabljanja in kadrovske poli-tiko?



Bojan STARMAN:

Naša osnovna usmeritev je dovolj jasna. Cilj je, da se po vseh elementih vsaj izenačimo z našimi konkurenčnimi firmami na Zahodu, ki poslujejo z istim programom. To pomeni izenače-vanje v vseh elementih poslova-nja, od produktivnosti in kvalite-te dela vseh sektorjev in služb (razvoja, marketinga, proizvod-nje), racionalnosti poslovanja ipd. S tem si bomo omogočili

našo konkurenčnost na zahod-nih trgih, kar je za nas edino merilo.

Za dosego teh ciljev, ki so opredeljeni, je dejstvo, da bomo na osnovni problem naleteli pri kadrih. Znanja je premalo, trg pa bo vse to od nas zahteval.

Za sedaj nekako obvladujemo razmere, v katerih smo in pri tem smo bolj ali manj uspešni.

Vse preveč je v našem poslo-vanju primerov, ko moramo pri-znati, da nas obvladuje situacija in ne mi nje.

Obstoječa struktura ljudi, od vodilnih navzdol, je preveč obre-menjena s prenizkim nivojem dela in tu bo treba doseči predvsem naslednje premike:

— vsi bi se morali ukvarjati z vsaj za eno stopnjo višje zahtev-nim delom, kot to delajo sedaj. Prevečkrat se dogaja, da se vo-dilni in strokovni delavci ukvar-jajo s tekočimi operativnimi za-davami in nimajo časa za raz-mišljanje o osnovnih usmerit-vah, premikih na področju orga-nizacije in drugih strateških na-logah.

To kar imamo, kaže seveda maksimalno izkoristiti; prizade-vamo si, da bi bolje izkoriščali znanje, ki ga imamo. Če pogle-damo, koliko imamo štipendi-stov, je številka dokaj visoka, dejanska situacija pa je precej slabša. Predvsem nam primanj-kuje delavcev z visoko izobraz-bo, je pa okolje, iz katerega črpamo te kadre, dokaj osiroma-šeno.

Dejstvo je, da bodo zahteve po znanju še bistveno večje, kakor so naše možnosti sedaj ali bodo v bližnji prihodnosti. Trenutno velja v tovarni omejitve zaposlo-vanja srednjih profilov. Če bi se tovarna naprej razvijala tako, kot so težnje v svetovni indus-triji, bi v naslednjih letih (15—20 let) tudi kvalificirani de-lavci postali tehnološki višek. Če pa ne bo tako, se tudi stanje na tem področju ne bo dosti spre-menilo. Ostali bomo na nizki ravn-i.

Skratka, poiskati bomo morali pot, da bomo bistveno izboljšali položaj, ki se realno slabša, kajti naša panoga sodi med manj za-nimive in atraktivne dejavnosti, zato najboljši kadri odhajajo drugam.

Nekoliko večji priliv, kot je bil v preteklosti, je sedaj že čutiti predvsem iz srednjih šol; za pri-dobivanje visokoizobraženega kadra pa je treba tudi v tovarni ustvariti določene možnosti vključevanja v delo in omogočiti nadaljnji razvoj.

Na žalost pa se še vse premalo zavedamo, da nam manjka usposobljenih ljudi. Za nadal-jnje napredovanje in razvoj rabi-mo ljudi na vseh področjih, in lahko rečem, da bi takoj sprejeli dvajset ljudi različnih profilov, predvsem pa tehničnih in eko-

nomskih strokovnjakov, za delo v prodaji, nabavi, finančah, raz-voju ...

Problem je tudi v tem, ker pri-dejo tudi taki, ki ne pokažejo no-benega interesa, da bi se uspo-sabljali in razvijali na višjo kva-litetno raven.

Vsi govorimo, da ljudi rabimo, ko pa pride npr. nek diplomirani ekonomist v tovarno, ne vemo, kam bi ga razporedili. Tu nekaj ni v redu. Razlike nastajajo gle-de ciljev, ki jih želimo doseči. V tovarni znamo delati čevlje in jih prodajati; premalo pa raz-mišljamo in se razvijamo v sme-ri, ko naš edini motiv ne bi bil, da čevlji naredimo in ga prod-a-mo, temveč v tem, da s tem ne-kaj tudi zaslužimo. Na to pogo-sto pozabljamo in se premalo prizadevamo v tej smeri, predvsem tudi zaradi pomanjkanja ustreznih kadrov, ki bi se s temi nalogami ukvarjali. Ogromno je še stvari, ki jih ne obvladujemo; od nabavnih pogojev, možnosti selekcije dobaviteljev ... in še druge stvari, ki jih je možno iz-boljšati.

Delo-življenje:

Premajhna zavest o potrebnosti kadrov izvira tudi iz tega, ker mnogi ključni ljudje ne vedo, kako naj bi se usmeril naš raz-voj ali vsaj ne vedo dovolj. Na drugi strani je seveda vprašanje organiziranosti »tovarne ka-drov«, ki tudi ni odvisna samo od organizatorja izobraževanja; tretja stvar pa je vprašanje sti-mulacij in možnosti napredova-nja tistih, ki se usposabljaajo.

Bojan STARMAN:

Tudi na tem področju so ovire, ki so nekako zrasle s podjetjem in dejstvo je, da bomo morali ustvariti ustrezne pogoje, kajti če bomo imeli možnost pridobiti dobre strokovnjake, ki bi bili sposobni veliko prispevati k uspehu in dobremu poslovanju delovne organizacije, bi jim mo-rali zagotoviti, tudi ustrezne po-goje dela in osebne dohodke. Tu bomo morali napraviti korak na-prej; novi predpisi na tem po-dročju prinašajo precej novosti in možnosti. Kadrovske politiko bomo morali voditi tako, da bo-mo dosegli ustrezno raven znanja na ta način, da ga bomo »do-kupili« ali aktivirali obstoječega, vsekakor pa ga bomo morali pri-dobiti, če bomo hoteli, da bo naša delovna organizacija napre-dovala.

Marijan BOGATAJ:

V razgovorih pogosto pridemo v položaj, ko se ne strinjamo z nekaterimi načini dela, kot je na primer izobraževanje za vsako ceno, torej, ko ni smotno ali v prid delovni organizaciji. Me-nim, da ni pravilno, da omogoči-mo vsakomur, ki to želi, da gre v šolo in jo za silo naredi, ali pa je njegov študij dolgotrajen in predvsem neučinkovit. V zad-njem času celo ugotavljamo, da



imamo srednjega strokovnega kadra že preveč in ga ne moremo več ustrezno zaposliti. Trg delovne sile že obstoja in pogoj za opravljanje nekega dela ne bo več samo šolska izobrazba, temveč tudi pridobljeno znanje, želja po napredovanju in sposobnost za delo.

Problem je res tudi v tem, ker je bila naša dejavnost že v prejšnjih letih stalno zapostavljena in tako nismo uspeli dobiti najboljših ljudi; predvsem nismo dobili prodornih in sposobnih ljudi.

Bojan STARMAN:

Dejstvo je, da se bo moral naš koncept štipendiranja popolnoma spremeniti. Štipendiranja ne moremo razumeti in izvajati zaradi pomoči družinam, torej s socialnega vidika, temveč ga izvajati tako, da bomo uspeli pridobiti čimveč znanja in sposobnosti. Vedeti moramo, da so tudi pri ljudeh, ki končajo šolanje, rezultati dela zelo različni. Tako bo treba, glede na trg delovne sile in akcije, ki so v to usmerjene, doseči poslovni vidik (investicija v kadre), da se nam bodo vložena sredstva povrnila.



Marijan BOGATAJ:

V Žireh smo precej zaprti; ustvarili smo takšen način življenja, da nismo vezani samo na delo in rezultate v tovarni in težimo predvsem za tem, da bi ustvarili čimboljši standard. Dokler bo miselnost, da je treba študirati samo zato, da ne bo treba delati v neposredni proizvodnji, se stanje ne bo izboljšalo.

Premalo smo tudi razgledani in ne živimo s svetom in premalo je želja po izobraževanju in napredovanju na podlagi širšega znanja. Veliko je delovnih mest, kjer mora biti človek stalno na razpolago in žrtvovati tudi svoj prosti čas. Sicer pa mislim, da bi, na primer, nekega modelirja morali izobraževati tudi v tujini.

Delavcu, ki pride iz šole in začne delati, je potrebno omogočiti

ustrezno prakso, da se bo na podlagi osnovnega znanja in praktičnih izkušenj razvijal in dodal še kaj svojega. Na vsak način pa čutimo premalo zanimanja in volje ljudi, da bi se na svojem področju izpopolnjevali, nekateri celo nočejo obiskovati sejmov ipd.

Predvsem je izobraževanje naših razvojnih kadrov premalo internacionalno. Ljudi bi morali usmerjati v inozemstvo, kjer bi dobivali vseh vrst znanja, od jezika, načina življenja, do strokovnih znanj, če hočemo, da bodo potem tudi delali in mislili tako, kot to delajo na Zahodu.

Franja PIŠLAR:

Poudariti moram, da v Alpini nikoli nismo dajali štipendij samo s socialnega vidika, čeprav smo ga v kriterijih tudi upoštevali. Prvi in najvažnejši pa je bil uspeh. Problem je tudi, kako ugotoviti sposobnost nekega učenca, ki dosega v šoli in tudi na praksi lepe uspehe. Kje je potem vzrok, da potem, ko pride na delo, ni več tako uspešen?

Marijan BOGATAJ:

Mogoče je vzrok v tem, da od teh mladih delavcev, ki so začeli delati, preveč pričakujemo takoj v začetku. Najprej mu moramo omogočiti vse tisto, kar sem že prej omenil in upoštevati tudi njegove želje po napredovanju, če jih kaže. Tudi nadaljnje šolanje naj bi bilo odvisno od tega.

Majda JELENC:

Študiram ob delu na ekonomski fakulteti in računam, da bom po zaključku šolanja svoje znanje lahko koristno uporabila v računalniškem centru, kjer delam.

Menim, da je interes tistih, ki študirajo, še vedno večji zaradi pridobitve izobrazbe na papirju, kot pa zaradi pridobitve večjih znanj, ki bi jih potem koristno uporabili v praksi. Najbolje bi bilo seveda, da bi bilo oboje enako pomembno, tako pa že v delovni organizaciji nekaj pomeniš šele potem, ko prineseš ustrezno spričevalo o zaključenem šolanju. Sicer pa mislim, da ob pomanjkanju znanja, manjka predvsem sposobnosti razmišljanja. V tem pogledu tisti, ki se za študij odločajo ob delu in smo tudi trdno odločeni, da končamo, vsekakor znamo in skušamo povezovati teorijo s prakso in se trudimo, da bi nam šola koristila tudi pri delu samem. Vemo pa, da lahko le malo znanja, ki smo ga pridobili v šoli, uporabimo v praksi.

Franja PIŠLAR:

Tudi šole se ne prizadevajo dovolj, da bi programe približevale potrebam združenega dela; pogosto je njihov motiv le ekonomski učinek. Šole so zainteresirane za odpiranje novih oddelkov, vse to z namenom, da bi čim več zaslužili. Nudijo pa samo toliko in tisto, kar je plačano.



Majda JELENC:

Problem je tudi v tem, ker nimamo na razpolago dovolj literature, ali pa le-ta, ob spremenjajoči se zakonodaji, hitro zastari. Predavatelji nas le opozarjajo na novosti, kako pa bo po novem, nam ne vedo povedati.

Marijan BOGATAJ:

Strokovni službi, ki se ukvarja z organizacijo izobraževanja bi svetoval, da bi še več pozornosti in sodelovanja posvečali pripravnikom in jih spremljali tudi pri delu v proizvodnji. S tem bi imeli tudi večje zaupanje in bi vedeli, da se nekdo zanima za njihovo delo, ker mojster ali mentor tudi nima vedno časa, kakor tudi ne pedagoških prijemov. Drugače pa menim, da je pri nas pripravništvo dokaj dobro organizirano in smo, glede na druge sorodne tovarne, uspešnejši. Kar zadeva našo stroko, bo treba narediti selekcijo in najboljše poslati tudi v tujino na izpopolnjevanje.

ZAKLJUČEK:

Če znanje smatramo kot osnovo vsakršnega dela in razvoja, nam morajo usmeritve pomeniti pravzaprav investicijo, investicijo v kadre, kot vsako drugo investicijo — in še bolj.

Kar zadeva načrtovanje, moramo zato izhajati iz temeljnih poslovnih usmeritev, kar smo pred leti že delali.

V zvezi s pripravništvom pa morda le tale misel: mentor naj bi prevzel skrb za usposobitev ljudi, za kar naj bi bil tudi ustrezno stimuliran. Kakor ne moremo novih strojev, ki smo jih kupili, pustiti brez dela, tako ne moremo znanja zanemarjati z morebitnim nespametnim usmerjanjem kadrov. Tu pa, bi seveda morala obveljati pozitivna tekmovalnost, kar bi prineslo tudi boljše poslovne rezultate.



TOZD Proizvodnja Ana Stajič, v obratu Gorenja vas in Bernarda Žakelj v obratu Rovte, v TOZD Prodaja sta nastopili delovno razmerje Evica Čavič, v prodajalni Zrenjanin in Ljiljana Knežević, v prodajalni Ljubljana 5.

Z delovnim razmerjem so v tem razdobju prenehali v TOZD Proizvodnja Rafko Redžić, Janez Ovsenk, Amalija Eržen, Danica Dolinar in iz obrata Gorenja vas Terezija Miklavčič, Katarina Luznar in Cecilija Šubic. Z delovnim razmerjem je v delovni skupnosti skupnih služb prenehala Marta Ušeničnik in iz TOZD Prodaja — iz centrale Zinka Treven.

Tudi v mesecu februarju 1989 ni bilo v naši delovni organizaciji večje fluktuacije delavcev; delati so začeli 4 delavci, z delovnim razmerjem pa je v tem mesecu prenehalo 9 delavcev.

Delati so februarja začeli v

POROČILI SO SE:

Na novo življenjsko pot sta pred kratkim stopili sodelavki Anka Štefanič iz obrata Col, TOZD Proizvodnja in Ana Strmšek, prodajalka iz prodajalne Ljubljana VI. Obema iskreno čestitamo in jima v zakonu želimo mnogo sreče, zadovoljstva in razumevanja.

V POKOJ ODHAJAJO:

V mesecu februarju 1989 odhajajo v zasluženi pokoj naši dolgoletni sodelavci Terezija Miklavčič in Katarina Luznar iz obrata Gorenja vas, Marta Ušeničnik iz finančno računovodskega sektorja, Zinka Treven iz centrale prodaje, Janez Ovsenk iz teške montaže, Amalija Eržen iz vzdrževalnih obratov in Danica Dolinar iz šivalnice.

Vsem skupaj želimo mnogo zdravih in zadovoljnih let; da bi jih preživeli v miru in razumevanju v domačem krogu.

Irma Dolenec

Kako do boljših kadrov



VAŽNO JE ...

... DA VEMO



Za pomoč otrokom

Že decembra lani je stekla akcija za pomoč otrokom, zbolelim za rakom. V zvezi s tem objavljamo nekaj informacij o delu klinike za hematologijo in onkologijo pri Univerzitetni pediatrični kliniki.

Na kliniki zdravijo otroke s krvnimi in rakavimi boleznimi iz vse Slovenije; to je namreč republiški center za zdravljenje teh otrok. Na zdravljenje prihajajo tudi iz drugih republik. Poleg različnih bolezni krvi (med njimi je največ bolnikov z hemofilijo), zdravijo tu predvsem otroke z rakavo boleznijo — to so levkemije in različne vrste malignih tumorjev. Da lahko ta huda bolezen prizadene tudi otroke, je na splošno malo znano, še manj pa je znanega o današnjih možnostih zdravljenja otrok s to boleznijo.

Rak je pri otroku na srečo redka bolezen, vendar pa le zbolijo v Sloveniji približno 50 otrok vsako leto za to boleznijo. Zdravljenje otroka z rakom je izjemno zahtevno, sestoji predvsem iz kemoterapije (to je zdravljenje z zdravili citostatiki), katerim se pogosto pridruži še obsevanje in pri mnogih oblikah tudi operacija. Največji poudarek je na kemoterapiji, ki obstoji v tem, da prejema otrok več dni zdravila v večurnih intravenskih infuzijah, včasih tudi neprekinjeno preko vsega dneva.

S takim zdravljenjem pa je možno uspešno pozdraviti že veliko otrok z rakavo boleznijo. Danes lahko pozdravijo že nekaj več kot polovico vseh otrok, kar je velik napredek.

Na ljubljanskem centru je od celotnega števila otrok, ki so bili zdravljeni, sedaj že 225, pri katerih je preteklo pet let in več od končanega zdravljenja, in jih štejejo za verjetno ozdravljene; med njimi jih je nekaj več kot 100, ki so bili zdravljeni pred več kot desetimi leti in so zdravi. Mnogi med njimi so že odrasli, dokončali so šolanje in se zaposlili. Nekateri so si že ustvarili lastne družine in danes z velikim veseljem že spoznavamo njihove potomce; teh je sedaj že deset.

Da je možno doseči take uspehe so potrebne optimalne možnosti nastanitve in oskrbe otrok. To pomeni posebej za te namene urejen sodoben oddelek. Po desetletnem prizadevanju jim je uspelo urediti nov oddelek, ki je bil zgrajen kot prizidek pediatrični kliniki in v katerega so se vselili pred dvema mesecema.

Ko je bila klinika dograjena, se je pokazalo, da je to kar so že darovale delovne organizacije in posamezniki le najosnovnejša oprema. Porodila se je ideja za ustanovitev solidarnostnega sklada, ki naj bi omogočil hitro in prožno odzivanje na potrebe sodobnega zdravljenja.

Ivan Kramberger je prvi, ki daruje za novoustanovljeni solidarnostni sklad. S tem denarjem bodo nabavili intravenozno črpalko, ki stane 2,5 milijarde starih dinarjev, in je nujno potrebna za natančno odmerjanje potrebnega zdravila v minuti oziroma uri. Poleg te bi za nemoteno delo potrebovali še dve taki črpalke.

**Pomoč lahko nakazate na
UNIVERZITETNI KLINIČNI CENTER
TOZD Univerzitetna pediatrična klinika
Ljubljana
Solidarnostna pomoč otrokom z rakom
50103-603-45816**

Zapustil nas je Rudi Trček



Nenadoma nas je presrešla vest, da Rudija ni več. Odšel je, ko je komaj dopolnil trideset let. To je nenadomestljiv udarec za družino, za nas, njegove bližnje sodelavce pa huda izguba.

Rudi se je zaposlil v Alpini leta 1973. Kot priučen delavec je delal ves čas v montažnih oddelkih, razen v času, ko je odšel na služenje vojaškega roka.

V naše delovno okolje je za gasilca, torej delavca, ki skrbi za požarno varnost naše delovne organizacije, prišel leta 1987. Sodelavci smo si edini, da je bil strokovno sposoben in zavzet delavec, človek, na katerega smo se lahko zanesli. To pa je za tako delo zelo pomembno.

Izgubili smo dobrega tovariša in sodelavca, ki nam bo ostal v lepem spominu.

Petru Ježu v slovo



V začetku meseca januarja smo se za vedno poslovili od našega dolgoletnega poslovođa Petra JEŽA.

Peter Jež je bil rojen 14. februarja 1924. leta. V Alpini se je zaposlil že leta 1954; kot eden prvih poslovođij Alpinine prodajne mreže, je prevzel vodstvo prodajalne v Ajdovščini, ki jo je uspešno vodil kar 28 let, vse do leta 1982, ko je odšel v zasluženi pokoj. Žal pa ga je zahrbtna bolezen prekmalu iztrgala iz upokojenskih vrst.

Nekdanjega poslovođa bomo ohranili v lepem in trajnem spominu.

Janja Fučka

V slovo Vinku Jezeršku



Proti koncu februarja smo se za vedno poslovili od našega upokojenca Vinka Jezerška.

Vinko Jezeršek je svojo delovno pot v Alpini pričel v novembru leta 1951. Najprej je sedem let delal dreto, šele v zadnjih štirih letih je kot kvalificiran kovač opravljal svoj poklic, to je vsa kovaška in podožna dela, do invalidske upokojitve v septembru leta 1962.

Našega nekdanjega delavca in upokojenca bomo ohranili v lepem in trajnem spominu.

✓ premislek..

Delovna zavest ni nekaj neotipljivega; če stvari natanko premislimo, je le-ta odvisna od znanja, občutka pripadnosti ali pa dobre plače.

(med strokovnjaki)

Ko se jezimo, da imamo slabe kadre, ne pomislimo, da smo zato najbolj sami krivi: ko nekdo prihaja na prakso, opravlja pomožna dela; ko je pripravnik, prav tako; ko človeka razporejamo, ga predvsem po formalnih pogojih; ko ga plačujemo, pa več ali manj tudi.

(iz komerciala)

Je že res, da je norma važna reč; prav tako kvaliteta. Toda, ko mi naredimo škart na enem čevlju, nekdo s slabim delom naredi škode za milijarde; to je še večji škart.

(iz proizvodnje)



Ob stoletnici žirovskih gasilcev

Lahko rečem, da vsa štiri gasilska društva v žirovski kotlini zelo dobro varujejo družbeno in imovino krajanov. Tudi s preventivo in skrbjo za osveščenost pred morebitnimi požari pravzaprav pomagajo čuvati ljudsko imetje. Vsa društva v svoje vrste skrbno vključujejo tudi mladi rod, ki je temelj obstoja gasilskega delovanja. Razna društvena, meddruštvena, sektorska, občinska, regijska in druga tekmovanja so za mladega gasilca samo preizkus znanja in njegovih veščin. Take pomembne gasilske vaje so bile tudi skupne vaje na Ermanovcu, ki jih je organiziralo Gasilsko društvo Trebija, na katerih so sodelovala gasilska društva iz Žirov, Sovodnja in Cerknega.

To leto nameravajo v Žireh skupaj organizirati tečaj za izprašane gasilce in za nižje gasilske castnike. Poleg nekaj dimniških požarov, so preteklo leto morali gasiti tudi Maticovo hišo v samem centru. Morali so tudi na pomoč v Hlevni vrh, kjer je pa že domačim gasilcem z Vrhja uspelo omejiti požar.

Preteklo leto so tudi ocenjevali požarno varnost na cellem področju krajevne skupnosti Žiri.

GASILSKO DRUŠTVO ŽIRI se letos pripravlja na 100-letnico obstoja. Pozna se, da njihov dom dolga desetletja ni služil svojemu pravemu namenu. Tudi najemino niso uporabili za tekoče vzdrževanje, temveč je šla za sprotne potrebe gasilske dejavnosti. Ko so najemniki zapustili dom, je bil le-ta že zelo dotrajan. Morali so se lotiti krepke obnove, od strehe pa do temeljev. Pri tem pa so morali prosjati za finančna sredstva.

Sicer kakih ducat požrtvovalnih članov ne more narediti vsega tudi pri obnovi doma, če drugi stoje ob strani.

To ni v prid uspešnemu delovanju društva. V takem vzdušju je tudi dosedanji predsednik društva vrgel ključ na mizo in se odpovedal funkciji.

Urbanistična politika preteklih let v starih Žireh ni dovoljevala novih gradenj, češ, da bi se pokvaril izgled starega naselja. Mlajši so zato gradili svoje domove v smeri Dobračeve in se odtuževali svoji starobitnosti. Stare Žiri so pri tem ostarele, kar se pozna tudi pri članstvu.

GASILSKO DRUŠTVO DOBRAČEVA je po svojem teritoriju in številu članstva najmočnejše društvo v žirovski dolini. Ponajša se kar s štirimi desetimi mladih, poleg članske in ženske desetine. Imajo nov dom in kar solidno gasilsko opremo, za kakršnokoli gasilski poseg, tako v industriji kot za ostala posredovanja. Njihova gasilska trojka na Ledinici je prerasla že skoraj v desetino. Za požarno varnost v sami vasi imajo hidrante, za nekaj oddaljenih hiš pa bi potrebovali še manjšo motorno brizgalno. Tej trojki se je preteklo leto pridružila še gasilska trojka v Zabrežniku, kjer so poskrbeli tudi za hidrant. Dva vodohrama v gornjem koncu Dobračeve sta ob požaru že opravičila izgradnjo, v načrtu pa imajo še dva vodohrama med stanovanjskimi hišami, če bodo kdaj sredstva. Vse požarne omarice ob hidran-

tih so opremljene za najnujnejše posege.

GASILSKO DRUŠTVO RAČEVA je trenutno najbolj delovno društvo na žirovskem. Preteklo leto na svojem področju niso imeli požarov, pač pa so pomagali sosednjemu društvu Vrh, s katerim so skupaj izdelali protipožarni načrt.

Premišljujejo, kako bi prišli do primernega terenskega vozila, s katerim bi ob vsakem vremenu mogli do vsake domačije v strminah Žirovskega vrha. Ugotavljajo tudi, da bi bilo dobro, če bi imeli pionirji gasilci svoj občni zbor in se čim prej naučili samostojnega dela.

V Račevi imajo največ težav z vodnimi viri, tako za pitno vodo, kot za požarno varnost. Kot je znano, reka Račeva v svojem srednjem delu pronica v sosednjo dolino, zdrave pitne vode pa tudi ni na pretek. Voda z Žirovskega vrha pa ni primerna. Zato bodo vodni vir pri Stričku, ki pa bo zadoščal le za zgornji del Račeve, za okoli 6 hiš. Spodnji del Račeve pa naj bi se priključil na osrednji žirovski vodovod, za kar pa Račevci niso navdušeni. Pravijo, da ne bodo pili gnojnice, ki priteka iz idrijske občine, to je izpod Ledin in Raskovca. Za požarno varnost bodo vseeno morali nekaj ukreniti, s hidranti in vodnimi bazeni.

GASILSKO DRUŠTVO BREKOVICE je tudi delavno. Čeprav vaško, s pretežno kmetijskim življenjem, vseeno skrbi za požarno varnost na svojem oddaljenem področju. Imajo gasilsko trojko v Ravnah, medtem ko trojka na Goropkah ne more prav živeti.

Ob požarih vsa štiri društva složno priskočijo na pomoč. Več ko je vodnih cevi, hitreje je požar omejen in škoda manjša. Veliko je vredna osveščenost krajanov, saj ima skoraj vsaka domačija tudi aparat na prah za hitre intervencije.

Ivan Reven



V okviru srečanj in rekreativnih dejavnosti se upokojenci v zimskem času srečujejo v svojem domu tudi takole

Društvo upokojencev Žiri

Kot smo že pisali, so žirovski upokojenci zelo delovni. Najbolj skrbijo za vsestransko rekreacijo svojih članov. V zimskem času se enkrat tedensko zberejo na prijetnem večeru ročnih del, klekljanja, voženja in kvačkarnja. Tudi moški znajo pri teh večerih prijeti za kleklje.

Smisel vsega tega je, da se upokojenec ukvarja s kakršnokoli dejavnostjo, da ne misli na svoje težave in bolezni. Z »jamaranjem« se ne da utišati vseh tegob, ki tarejo starostnika, pač pa morajo tudi v jeseni življenja še naprej sproščati vse preostale telesne in umske sposobnosti, skladno s svojimi leti.

Tudi socialni vidik je v kriznih razmerah še posebno pomemben.

Letos bo zato društvo posvetilo več pozornosti socialnemu de-

lu. Še naprej bodo na domovih obiskovali onemogle upokojence, pa tudi tiste, ki žive po domovih upokojencev.

Vsako prvo sredo v mesecu, od 16. do 17. ure organizirajo tudi merjenje krvnega pritiska.

Razmišljajo, da bi organizirali tudi šahovsko sekcijo, saj sedaj posamezniki šahirajo kar v prostorih bifeja.

Društvo sodeluje tudi s sosednimi društvi upokojencev: Gorenja vas, Škofja Loka, Cerkno, Idrija in Vrhnika. Tako so se preteklo leto udeležili meddruštvenega družabnega srečanja upokojencev na Črnem vrhu nad Cerknem. Letos bodo tako srečanje pripravili Žirovci, in sicer v začetku julija.

Ivan Reven

REŠIMO PARTIZANSKO BOLNIŠNICO »FRANJO!«



V januarju 1989 je »Franjo« zadela huda naravna nesreča. Ogromen kamnit plaz je porušil nekaj barak in predvsem zasul vse čudovite dohode v bolnišnico, slapove in mostove. Ranjena narava še vedno preči in grozi, da bodo uničene tudi ostale barake. Da bi odvrnili to nevarnost in da bi lahko znova pridobili čimbolj pristno prvotno naravno okolje, bodo potrebna večja denarna sredstva.

Odbor za sanacijo »Franje« pri Skupščini občine Idrija računa na vseslovensko solidarno pomoč.

Prispevajmo v sklad Mestnega muzeja Idrija za sanacijo partizanske bolnišnice »Franja« številka računa: 52020-743-1146 Mestni muzej Idrija



TO JE NAŠ KRAJ



Izza kulis smučarskega teka

Na svetovnem prvenstvu v Lahtiju se je tri dni mudil Lojze Oblak, ki je želel tu priti v stik s tekmovalci, ki nosijo naše tekaške čevlje, trenerji reprezentanc in prodajalci naših smučarskih tekaških čevljev.

Osnovna ugotovitev je naslednja: čevlji se dobro obnesejo. Tekmovalci jih nosijo, ne da bi mi vedeli zanje. Z našimi čevlji tekmuje tudi švedska reprezentanta Ottosson in Poromaa, ki sodita med vrhunske mojstre teka. Vse to je lep uspeh, če se zavemo, da smo na svetovnem tržišču malo časa. Res, v mnogih pogovorih s tekmovalci in trenerji sem ugotovil, da se naši tekaški čevlji enakovredno kosajo s čevlji naše konkurence, pri čemer pa je seveda Adidas po številu daleč pred vsemi. Posebno dobro se obnesejo novi čevlji Super skate NNN 560, pri katerih so, po mnenju nekaterih tekmovalcev, potrebne le manjše korekture, in NNN 400, čevlji za klasično tehniko, s katerim prav tako ni nobenih težav.

Tudi število držav, iz katerih tekmovalci nosijo naše čevlje, je

FOTO: B. HEROT - DESIGN: ELAN - LITOGRAFIJA TISKARNA M. JANIŠIČ - TISK: SIMONISK

Lojze Oblak
Čevlji
prebrskani v Veliki
posrednik
Čevlji
posrednik

presenetljivo veliko: ZRN, Kitajska, Belgija, Nizozemska, Avstralija, Danska itd.

Moje ugotovitve ob koncu bi bile nekako naslednje: če naše čevlje uporabljajo, moramo biti na vseh pomembnejših tekmah prisotni, in drugič — še naprej iskati možnosti za vključevanje v smučarske poole drugih držav. Pri tem seveda ne pozabljamo na domače tekmovalce, ki so že tudi pohvalili naše čevlje. To zlasti velja za biatlonce, ki so celo pobudniki za razvoj naših tekaških čevljev. Lojze Oblak

ELAN TOVARNA ŠPORTNEGA ORODJA 64275 Begunje-Jugoslavija

ALPINA

DELO - ŽIVLJENJE

ŽIRI

JUGOSLAVIJA

NEKAJ NOVOSTI PREDLOGA STATUTA

Alpina bo enovito družbeno podjetje.

Oblikovan bo le en DS, opravljena bo tudi racionalizacija glede števila komisij.

Delavski svet bo imel večje pristojnosti.

Na novo je oblikovan izvršilni odbor, ki samostojno sprejema nekatere odločitve.



V okviru praznovanja kulturnega praznika smo se o usodi slovenske kulture in drugih aktualnih vprašanjih pogovarjali tudi z Viktorjem Žakljem



S srečanja z Igorjem Bavčarjem in Janezom Janšo na Selu (drugi oz. tretji z desne)

Darovali so za mrliško vežico

Sodelavci Vide Balantič — 120.000 din, ob smrti Franca Tratnika.

Delavci RUŽV BVB — 150.000 din, ob smrti Pavle Dolenc

Sosedje ob smrti Vinka Jezerška — 150.000 din

Sosedje ob smrti Maksa Oblaka — 50.000 din

Svojci ob smrti Maksa Oblaka — 100.000 din

Svojci ob smrti Ivane Demšar 50.000 din

Zdravko Kavčič, Triglavska ul., 50.000 ob smrti Rudija Trčka.

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

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

Tisk: Gorenjski tisk, Kranj