

DELO.

ŽIVLJENJE

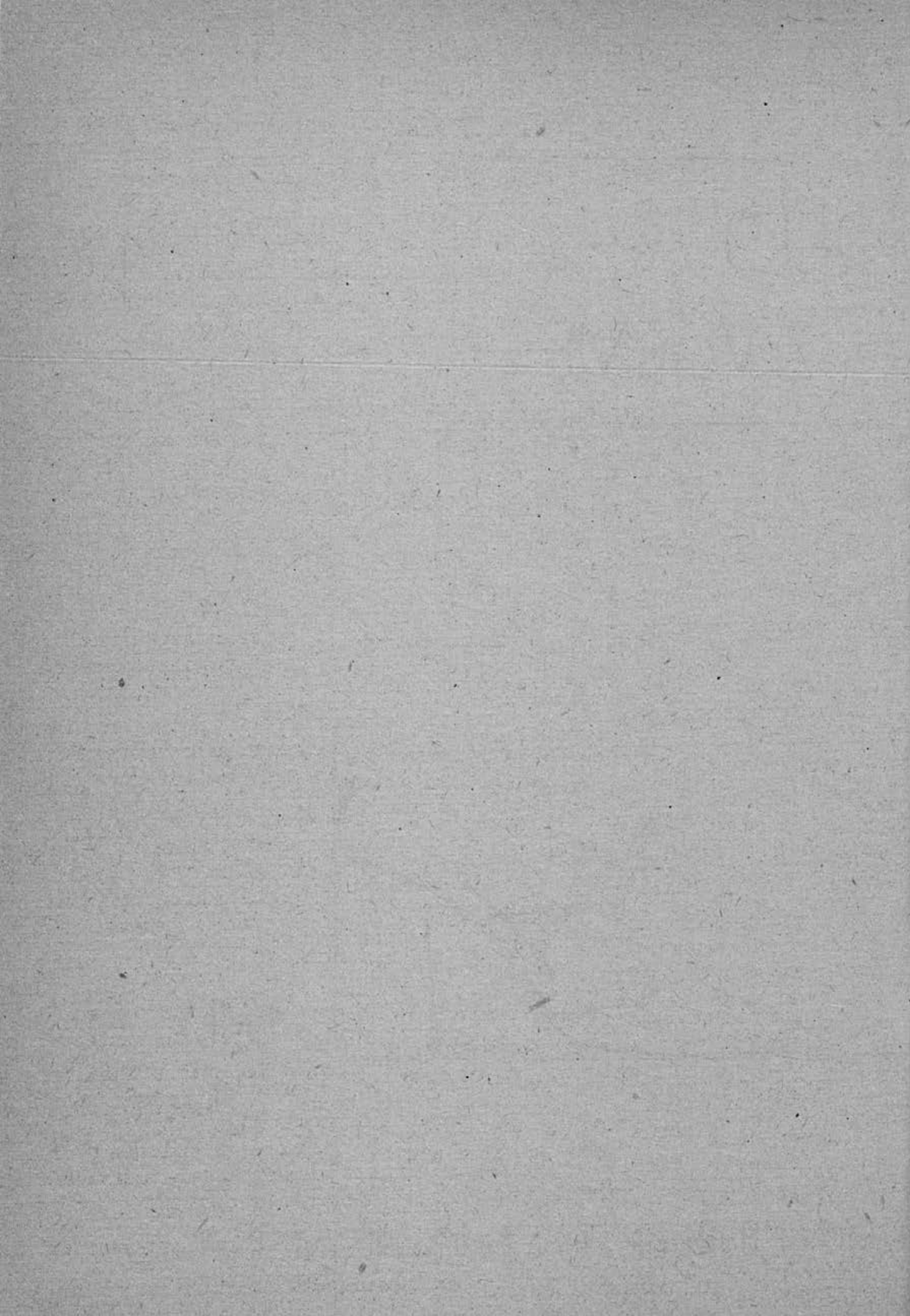
1



LETO

5

INFORMACIJSKI BILTEN TOVARNE ALPINA ŽIRI



KAJ PRIČAKUJEMO

V našem gospodarstvu dajemo veliko vlogo planiranju. Sam poudarek načrtovanja je že pravilen, če je rezultat tega dela osnovna orientacija.

Opazamo iz leta v leto, da prav nestabilnost našega gospodarskega življenja povzroča neresen odnos do planiranja in s tem v zvezi do vloge, ki bi jo moral imeti planski sistem gospodarstva.

Ko pregledujemo in primerjamo plan preteklega leta z dejanskimi našimi poslovnimi rezultati, se zdi, da je bil plan postavljen zgolj zaradi zanteve družbenih organov. Vendar, kaj vse je bilo med letom in nam je postavljeni načrt docela spremenilo. Ne bomo zatrjevali, da je visok preseg plana samo naš delež. Leto tako velikih sprememb je izigralo sleherno gospodarsko organizacijo.

Pričakujemo, da se bo sedaj napravil red, če to še ni uspelo. V tem upanju smo napravili tudi okvirni plan za leto 1966, ki ga smatramo kot bolj ustaljenega. Če bo uspelo cene ustaliti, potem bo plan res lahko predvidevanje naše pridnosti in uspehov, ki se jih nađejamo.

Čeprav smo v letu 1965 uspeli proizvesti 668.172 parov obutve in od te 118.148 parov teške, smo postavili plan proizvodnje za leto 1966 na 640.000 parov. Seveda pa smo v tej številki povečali delež teške obutve, ki je planiran v višini 140.000 parov. Del povečanja te obutve odpade na drugo izmeno traku 5. Ob količinskem planu je potrebno omeniti bojezen, da bo prišlo do pomanjkanja surovin in bodo verjetno ravno surovine dostikrat ogrožale normalni tek proizvodnje.

Celotnega dohodka smo predvideli 3.820.000.000. in pri tem imeli v mislih, da nam cene oziroma povišanje cen ne bodo povečavale celotnega prometa, kot je bilo to lani in prejšnja leta.

Dohodek za razdelitev smo planirali 1.380.000.000. ter od tega namenili skladom 210.000.000.- V planiranem dohodku smo predvidevali porast osebnih dohodkov v skladu s povečanjem prizadevanja in produktivnosti.

Za leto 1966 povečujemo kolektiv za 14 ljudi in znaša predvideno povprečno stanje zaposlenih 975 delavcev.

Poglavje za sebe predstavlja investicije. V lanskem letu smo zainvestirali preko 86 milijonov din, od teh smo dali za opremo 33 milijonov. Investicije je povečeval 2,5% prispevek, ki smo ga morali odvesti ob vsakem izplačilu od meseca avgusta dalje. Prispevek je namenjen poplavljenim področjem.

Za leto 1966 znaša plan investicij 100 milijonov. Za gradbene objekte predvideva 36 milijonov, za opremo pa 64 milijonov: od tega za strojno opremo 30 milijonov.

Lansko leto je bilo izredno pomanjkanje električne energije. Obeti glede oskrbovanja z elektriko so za prihodnje kaj slabši. Nujno bi bilo nabaviti lastno električno centralo, ki bi stala kar 30 milijonov din.

O izvozu je govora v posebnem sestavku. Na 1.043.000 dolarjev doseženih v letu 1965 smo postavili za leto 1966 plan 1.310.000 dolarjev.

Uvoz raznih repromaterialov smo predvideli v vrednosti 173 milijonov dinarjev.

V sklad skupne porabe se bodo v letu 1966 stalno zbirala sredstva od 4% prispevka za stanovanjski sklad in ta prispevek sedaj predstavlja pospešeno politiko stanovanjske izgradnje podjetij. Za stanovanjsko izgradnjo raznih oblik se namerava dati 30 milijonov din. Skupni izdatki sklada skupne porabe pa so predvideni za 40 milijonov din.

To je na kratko vse. Leto pred nami nas mora navdajati z upi, da bomo dorasli postavljenim nalogam in bomo lahko dokazali pravo vrednost, kot tudi prizadevanje.

Potrebno je, da nam postavljeni plan predstavlja osnovno orientacijo poslovne širine in s tem normo letošnjega leta.

Izidor Rejc

KOLIKO IN KAJ PREDVIDEVAMO IZVOZITI PREHODNJE LETO

Vedno več pozornosti se posveča v našem gospodarstvu vprašanju izvoza. Delovne organizacije iščejo same ali pa preko izvoznih podjetij kupce za svoje izdelke izven naših meja. Nobena država, pa če je še tako velika, ni gospodarsko zaključena enota.

To pa velja še posebno za našo državo z majhnimigospodarskim prostorom. Če bi hoteli proizvajati samo za naše notranje tržišče, bi morali v nekaterih naših panogah zmanjšati proizvodnjo. Na drugi strani pa se tudi tako zmanjšana proizvodnja ne bi mogla nemoteno odvijati, ker ne razpolagamo z vsemi potrebnimi surovinami in opremo. Uključevanje v mednarodno menjavo blaga je za nadaljnji razvoj gospodarstva potrebno.

Čevljarska industrija SFRJ proizvede letno preko 5 milijonov parov čevljev več kot jih potrebujemo za pokritje vseh potreb na domačem tržišču. Ta količina je na razpolago in jo moramo prodati na inozemskem tržišču ali pa zmanjšati proizvodnjo. Naša surovinska baza - surove kože - pa je mnogo premajhna in krije potrebe naše čevljarske industrije komaj 50%, vso ostalo količino pa moramo uvoziti. Prav to nam še posebno narekuje, da izvozimo čim več, da tako pridobimo devizna sredstva za uvoz surovin in drugih materialov, katere rabimo za nemoten potek proizvodnje.

V nadaljevanju navajam nekaj podatkov, kako so udeležene posamezne republike v celotnem jugoslovanskem izvozu obutve in koliko je pri tem udeleženo naše podjetje.

	% v celot. dohodku	% udeležbe v izvozu	Od s k u p n e g a na klirin.podr.	izvoza na konvert. področje
SRSR	22.6	26.1	86	14
SRH	37.0	38.0	70	30
SRS	28.4	19.9	76	24
SRM	5.4	6.6	79	21
SRBiH	5.4	8.3	99	1
SR ČG	1.2	1.1	100	-
Skupaj	100.0	100.0	78	22
ALPINA	5.7	3.4	32	68

Iz tabele je razvidno, da je naše podjetje udeleženo pri celotnem jugoslovanskem izvozu obutve s 3.4% in sicer pri izvozu na konvertibilna področja z 10% in pri izvozu na klirinška področja le z 1.4%. V celotnem dohodku čevljarske industrije v SFRJ pa smo udeleženi z 5.7%.

Predlog plana izvoza za leto 1966, katerega je obravnaval in sprejel DS na svoji zadnji seji 24/12 1965, predvideva izvoz v višini 175.000 parov v vrednosti 1,310.000 S . V oddelku 52-5 je planiran prehod v dvoizmensko delo v sredini februarja. Po večana proizvodnja, ki bo s tem nastala v tem oddelku, se predvideva v pretežni večini za izvoz. Od skupnega planiranega izvoza se predvideva, da bomo izvozili cca 67% na konvertibilno in 33% na klirinško področje. Sprejeti plan je precej realno postavljen. Če upoštevamo, da je z inozemskimi kupci že sklenjen dogovor za prodajo 135.000 parov obutve v vrednosti 950.000 S , bodo planirane količine dosežene ali pa mogoče celo presežene. Planiran obseg izvoza za leto 1966 je v primerjavi z realizacijo leta 1965 večji po količini za 34.5%, po vrednosti pa za 25.5%.

Po vrstah izdelave je plan izvoza naslednji:

oddelek 52-5 90.000 parov v vrednosti 810.000 S

oddelek 52-6,7, 85.000 parov v vrednosti 500.000 S

V naslednjih letih moramo stremeti za tem, da se bomo vključili v izvoz na zahodno tržišče tudi z našo lahko obutvijo. Za prihodnje leto je že predviden izvoz manjše količine obutve na to področje.

Nov sistem deviznega financiranja izvoza je strogo vezan na izvoz. Podjetja, katere bodo izvažala finalne izdelke, bodo morala z ustvarjenimi deviznimi sredstvi kriti potrebe po uvozu tudi tistim podjetjem, katere bodo finalistke oskrbovala z reprodukcijskim materialom. Čevljiarska industrija bo imela pravico do koriščenja deviznih sredstev pri banki v višini 90% od ustvarjenega priliva deviz od izvoza na konvertibilna področja. S temi sredstvi pa bo morala pokriti vse potrebe po uvozu reprodukcijskega materiala, rezervnih delov in osnovnih surovin za usnjarsko industrijo.

Kako se bo odražal nov sistem vezave uvoza z izvozom v našem podjetju? Če izhajamo iz predpostavke, da bomo postavljen plan izvoza dosegli, potem ni bojazni, da ne bi mogli z ustvarjenimi deviznimi sredstvi kriti naših potreb. Na vsak način je nov sistem za naše podjetje ugodnejši, kot pa je bil dosedanji admini-

strativni način razdeljevanja deviznih sredstev. Dosedanji način je bil često diskriminatorski in ni stimuliral prizadevanja za povečanje izvoza. Postavlja pa se še vedno vprašanje, če bodo devizna sredstva pravočasno na razpolago. Vemo namreč, da rabimo sredstva za nabavo materiala, za pripravo proizvodnje, za izvoz in za naše domače tržišče najmanj pol leta prej kot bo devizni priliv na osnovi izvozne realizacije.

Naše podjetje se že od leta 1957 uspešno vključuje v izvoz. Leta 1957 smo izvozili 14.700 parov, nato pa vsako leto več, tako, da smo prišli lansko leto že na 126.000 parov.

Iz navedenih podatkov vidimo, da še vedno nismo na tisti višini kot so ostala podjetja. V skupnem jugoslovanskem izvozu obutve smo udeleženi le s 3.4%, dočim je naša udeležba v skupni jugoslovanski proizvodnji 5.7%. Naša naloga bi bila, da čimprej do sežemo državno povprečje.

Alóžz Filipič

NOVI DINAR

Nekje se bere: -- Novi dinar bo s stokrat večjo kupno močjo kot stari postal valuta, katere vrednost bo cenjena mnogo bolj kot do sedaj, doma in na tujem. V tem se resnično nahaja ekonomski značaj vrednotenja, ker je to važen pogoj za porast zaupanja v dinar.

V okviru priprav in mer za uresničitev gospodarske reforme koncem julija 1965. je izšel tudi Zakon o izdaji novega dinarja /Uradni list 33/65/. S tem zakonom se ne regulira samo način običajne zamenjave denarja, ki je bila dosedaj že večkrat, ampak se s tem zakonom prvič po vojni vrši vrednotenje dinarja, odnosno povečuje njegova vrednost za stokrat. Glavna vsebina te spremembe je gotovo v tem, da usmeri in pospeši gospodarstvo in javnost k učvrstitvi dinarja. Gospodarsko gledano, stabilnost dinarja in kupne moči zavisi predvsem od ustaljenih cen, ustaljenost cen pa od stopnje ravnotežja med kupno močjo in blagovnimi skladi, vendar gledano ne samo v ce-

loti ampak v samem sestavu proizvedenega in uvoženega blaga. Prav to je izjemno pomemben cilj naše gospodarske reforme.

Narodna banka Jugoslavije je bila dolžna dati v obtok nov denar najkasneje 31. decembra 1965. Navodila o uporabi starega in novega denarja so bila posredovana preko tiska, radia in televizije. Važno je to, da se bodo vsa gotovinska plačila lahko vršila s starimi in novimi dinarji. Predvideno je, da bodo stari dinarji v obtoku še nekaj let, dokler bodo potrebni. Predvsem je povsod poudarjeno, da se ne sme vršiti zaokroževanje cen, ker bi s tem enostavno lahko dvignili cene.

Za gospodarske organizacije je važno predvsem to, da bomo morali vsa sredstva, ki jih uporabljamo, preračunati v nove dinarje po stanju 31. decembra 1965. Po 1.1. 1966 pa se vsi denarni prejemki in izdatki vršijo in knjižijo po novih dinarjih.

No nekaj težav bo že, preden se privadimo, najbrž pa bo še več skrbi s tem, ko bo premalo novih dinarjev. Pričakovati je, da se bodo cene končno ustalile in tako bi bil dan pogoj, da novi dinar zakonsko doseže svoj namen.

Na koncu prisluhnimo še razgovoru starega dinarja /SD/ z novim dinarjem /ND/.

SD - Pa me res misliš izpodriniti?

ND - Ali ni še čas?

SD - Zakaj si potem tako dolgo čakal?

ND - Vem, vem, predolgo so te pustili propadati.

SD - Pa upaš v uspeh?

ND - Kar slišim okrog sebe, moram biti prepričan.

SD - Boš kljuboval cenam?

ND - V tem te pa res ne bi rad posnemal.

SD - Težko se te bodo privedili.

ND - Hm . . .

SD - Mislim, majhen si na pogled.

ND - Majhen, toda samo enkrat.

SD - Se boš ti spomnil kaj na materialne neenakosti?

ND - Večkrat me bodo spomnili.

SD - Kaj upaš v inozemstvu?

ND - Poskušal bom prebiti zid.

SD - Leni ni uspelo, ni mi bilo do njihove družbe, aristokrati so.

ND - Novinec bom, toda nadležen.

SD - Te bodo pustili k svoji mizi?

ND - Tudi to boš še doživel.

SD - Kaj pa listnice?

ND - Tih lahko vzameš s sabo.

Najraje bo tako, da bo vsak pri sebi ob pogledu nanj začel svoj samogovor.

Izidor Rejc

VULKANIZACIJA

Ob izredno hitrem razvoju proizvodnih sil, iznajdbi novih materialov, ki povzročajo popolno reorganizacijo tehnoloških postopkov, se način industrijske proizvodnje spreminja iz dneva v dan. Zato je težnja vsakega podjetja, da izdelava blago, v katerega je vloženo čim manj dela. Kajti le tako blago je konkurenčno in bo imelo zaradi nižjih lastnih stroškov prednost pred drugimi.

Ta problem rešujejo na različne načine. Nekateri tovarne čevljev uvažajo montažni način izdelave. Pri tem sistemu ima glavno vlogo priprava dela in sekalnica, kjer se vrši že dokončna priprava in obdelava spodnjih delov. Cilj teh podjetij je, da se čim bolj specializirajo ter tako dosežejo boljše uspehe. Drugi proizvajalci, posebno tisti, ki proizvajajo težko obutev, pa v zadnjem času vse bolj priporočajo obutev z navulkaniziranimi podplati. V ta namen navajajo prednosti, ki jih ima vulkanizirani način izdelave nasproti klasični:

- čevlji z navulkaniziranimi podplati so za 300 g lažji na par kot čevlji z usnjenimi podplati,
- prožnost in elastičnost teh čevljev je za 60% boljša kot pri klasični izdelavi,
- podplat čevlja z navulkaniziranim podplatom je popolnoma nepremočljiv,
- obraba navulkaniziranega podplata je 3 krat boljša kot pri usnjenem podplatu.

Z novejšimi stroji, ki jih izdeluje firma "DESMA" pa je mogoče poleg ostale obutve vulkanizirati tudi specialne smučarske čevlje. Nekaterе tovarne čevljev v Avstriji in Nemčiji so ta sistem izdelave že docela osvojile. Cvikanje je klasično in ga lahko izvršimo na dva načina. Prvi način je cvikanje s teksli, nato čevlje strojno potolčemo, izkopitimo in ga na stroju za skozi šivanje prešijemo, razkosmatimo in nato vulkaniziramo. Drugi način izdelave pa je gojzer cvikanje. Na sednji način cvikan čevljev je sicer dražji, vendar mnogo boljše kvalitete. Tak način izdelave bi bil še posebno priporočljiv za našo tovarno v slučaju, da osvoji to vrsto izdelave, saj v tem primeru ostane celotna strojna oprema do nagibanja okvirjev, nespremenjena. Dokupiti bi bilo treba samo stroje za vulkanizacijo in dokončno obdelavo. Z nabavo novih modelov in kalupov pa bi lahko izdelovali tudi delavske čevlje z navulkaniziranimi podplati.

Poleg že naštetih prednosti v korist potrošnikom, pa ima vulkanizacija tudi prednost za proizvajalca. Te prednosti so:

- uporaba materialov, ki so cenejši in jih je lažje nabaviti,
- visoka produktivnost na zaposlenega in
- skrajšanje tehnološkega postopka ter s tem pridobitev na prostoru, ki ga lahko uporabimo v druge namene.

Čeprav sem naštel le dobre lastnosti vulkanizacije, ima gotovo tudi ta način izdelave mnogo slabih lastnosti, toda te bi se v slučaju, da osvojimo to vrsto proizvodnje, same še prehitro pokazale. Toda kljub temu sem prepričan, da vulkanizacija smučarskih čevljev ne bi bila samo novost za "ALPINO", ampak tudi koristna pridobitev, ki je ekonomsko upravičena.

Jože Bogataj

O STROKOVNEM IZOBRAŽEVANJU IN ŠTIPENDIRANJU V LETU 1966

Strokovno usposobljeni in uspešni kadri so eden izmed osnovnih elementov perspektivnega razvoja podjetja. Zato bo podjetje po planu izobraževanja tudi v letošnjem letu vložilo del svojih sredstev za izpopolnjevanje delavcev in za štipendiranje dijakov in študentov.

Predvideno izobraževanje v letu 1966 sloni na ugotovitvah, da ni mogoče več delati in voditi dela v podjetju samo z znanjem, ki je zadostovalo za obrtniško in polindustrijsko proizvodnjo. Danes se za uspešno opravljanje funkcij na posameznih delovnih mestih zahteva mnogo več. Stanja dejanske strokovne usposobljenosti ne moremo več opravičevati z izgovorom, češ, da zadostuje že daljša praksa za dobro in učinkovito delo, zlasti na delovnih mestih, kjer je poleg prakse potrebno tudi precej splošnega in strokovnega znanja.

Če bi imeli v podjetju točno določene funkcije na posameznih delovnih mestih, bi lahko ugotovili, da se izvršujejo predvsem tiste naloge, ki so lažje, jih delavec dobro pozna in obvlada in zahtevajo manj strokovnega znanja.

Stanje strokovne usposobljenosti kadrov v podjetju zelo zaostaja za dejanskimi potrebami.

Primerjava strokovne usposobljenosti kadrov s potrebno izobrazbo v upravi in potreb po kvalifikaciji delavcev v proizvodnji na osnovi kategorizacije delovnih mest po Pravilniku o delitvi osebnih dohodkov je pokazala naslednje:

	Fakul. izob.	Višja šola	Srednja šola	VK	K	Teh. šola in VK
Zahteve del. mest	10	18	45	137	442	45
Zasedba na del. mestih:						
z ustrež. iz.	1 fak.	1 viš.	5 SŠ	9 VK	95 K	31
z neustr. izo- brazbo	2 viš. 3 VK 1 SŠ 3 nep. SŠ	4 SŠ 8 nep. SŠ 3 OŠ 2 nep. OŠ	10 nep. SŠ 20 OŠ 10 nep. OŠ	111 K 11 PK 6 NK	1 VK 67 PK 279 NK	10 K 1 PK 3 NK
% delov. z ustrež. izob.	10%	5,5%	11%	65%	21%	68,8%

Najslabše stanje glede ustrezne izobrazbe kadrov je v upravi, saj ima od 10 delavcev le eden fakultetno izobrazbo; od 18 delavcev, ki bi morali imeti višjo izobrazbo, jo ima le eden, na 45 delovnih mestih, kjer se zahteva srednja izobrazba, pa je le 5 delavcev, ki imajo to izobrazbo.

Najboljša je zasedba delovnih mest v proizvodni režiji /mojstri, vodje traku, vodje oddelkov in EE/, saj ima VK ali tehniško izobrazbo 68,8% teh delavcev. Slaba je še zasedba v šivalnici, kjer delajo na nekaterih delovnih mestih, kjer se zahteva VK ali tehniška šola, kvalificirane, polkvalificirane ali nekvalificirane delavke.

Ugotovljeno stanje narekuje obsežnejših akcij na področju izobraževanja v letu 1966. S predvidenimi akcijami bi podjetje usposobilo del potrebnih kadrov izmed delavcev podjetja; del pa s štipendiranjem.

Da bi imeli vsi člani kolektiva pregled nad planiranim izobraževanjem za leto 1966, navajam v celoti plan po vrstah šolanja in številu oseb, ki bodo poslane na šolanje. Stroški so prikazani le v skupnem znesku.

Vrste izobraževanja	Število štipendij			
	r e d n e		i z r e d n e	
	že podelj.	se podeli	že podelj.	se podeli
1/ Pravna fakulteta	1	1	-	-
2/ Ekonom.fakulteta	1	2	-	-
3/ Višja komerc.šola	-	1	2	2
4/ Čevlj.šola,Pirmasens	-	1+1 1967	-	-
5/ Čevlj.šola,Kranj	4	2	-	-
6/ OIC,poklic.šola,Žiri	6	10	-	-
7/ Modelar.šola,Pirmasens	1	-	-	-
8/ Ekonom.sred.šola	7	1	-	3
9/ Administr.šola	-	-	1	1
10/Višja varnost.šola	-	1	-	-

Seminarji:

1/ Seminar za mater.knjig.	1 oseba	6 dni
2/ Seminar za nab.referenta ali skladiščnika	1 oseba	6 dni

3/ Seminar za bančno in deviz. poslovanje	1 oseba	3 dni
4/ Seminar za likvid.faktur	1 oseba	6 dni
5/ 3 seminarji za teh.službe	3 osebe	po 6 dni
6/ 1 seminar za kadrov.službe	1 oseba	6 dni
7/ 1 seminar za upravljl.-proizv.	1 oseba	14 dni

Tečaji:

1/ Tečaj za pridobitev K v trgovini	7 oseb	3 mesece
2/ Tečaj za pridobitev VK v trgovini	3 osebe	3 mesece
3/ Tečaji civil.zaščite	50 ur	
4/ Tečaji za pridobitev VK delav. podjetja	15-20 delav.	
5/ Tečaj za pridobitev K delav. v proizvodnji	35-40 delav.	
6/ Tečaj za pridobitev SS izobr.	do 30 uslužb.	
7/ Šola za upravljalce-proizv.	1 oseba	4 mesece
8/ Šola za obratovodje v kov.stroki	1 oseba	6 mesecev
9/ Šola za analizo tržišča	1 oseba	6x6 dni
10/ Tečaji tujih jezikov	20 oseb	

Predavanja:

1/ za mojstre, vodje EE in šefe sektorjev	30 ur
2/ za samoupravne organe	15 ur
3/ za kolektiv	10 ur
4/ ostala predavanja	15 ur
Skupni stroški za izobraževanje	11,765.000.-
Prilučevanje v oddelkih /v breme OD/	8,677.000.-
Prispevek v medobčinski šolski sklad	4,060.000.-
S k u p a j	24,502.000.-

Udeležba na seminarjih je predvidena predvsem za delavce v upravi. Med tečaji bo za člane kolektiva najbolj zanimivo to, da bo v letu 1966 zopet organiziran tečaj za pridobitev visoke kvalifikacije /velja samo v podjetju/ in kvalifikacije ali poklica. Oba tečaja bosta verjetno organizirana šele meseca septembra. Za uslužbenke, ki nimajo srednje strokovne izobrazbe, bo tudi organiziran poseben tečaj. Z zaključnim izpitom bo tem uslužben-
cem priznana srednja izobrazba, ki bo prav tako veljala samo v našem podjetju.

S predavanji, ki bodo organizirana v letu 1966, bomo posredovali novosti iz področja finančnih predpisov, samoupravnih predpisov ter nov sistem delitve dohodka.

Če bomo uspeli izvršiti vse, kar prinaša plan za leto 1966, lahko pričakujemo, da bomo precej pridobili na strokovnosti in znanju članov kolektiva.

Možina Albinca

REALIZACIJA IN ANALIZA TRŽIŠČA

Poslovni krogotok za leto 1965 je zaključen z uspešno prodajo proizvodov. V preteklem letu smo se trudili, da bi zagotovili nemoten cikel proizvodnje-realizacija. Koliko nam je to uspelo, naj ocenijo delavci naše delovne skupnosti sami. Precej smo storili v smeri proučevanja tržišča, ga širili in tako omogočili proizvodnjo večjih serij, poslovalnice pa smo še v večji meri angažirali v funkciji signalizatorja in realizatorja proizvodnje. V pretečenem letu smo odprli dve novi poslovalnici in sicer v Nikšiću in Novem mestu in s tem tudi v praksi prikazali skrb za rast in širjenje lastne prodajne mreže, ki je glavna nosilka realizacije proizvodnje na domačem trgu. Stalno in sistematično smo spremljali dogajanje na domačem tržišču in v ta namen organizirali zbiranje raznih podatkov bodisi pismeno ali osebno na terenu; te podatke smo potem analizirali in tako sproti obveščali proizvodnjo o potrebah trga. Posebno pozornost smo v preteklem letu posvetili sestavi sezonskih kolekcij, na podlagi katerih so poslovalnice sestavljale svoja sezonska naročila. V tem sestavku hočem povedati v glavnem nekaj ugotovitev o uspehih jesensko-zimskih in spomladansko-letnih kolekcij. Jesensko-zimska kolekcija je bila v glavnem zadovoljiva-razen salonk.

Bolj uspešni smo v spomladansko-letni kolekciji, saj imamo zelo lepo izbiro v balerinah, žabah, galanterkah, sandalah s čipkami ipd, dočim smo pri moških zaprtih špičakih bolj malo napredovali in se z konkurenco ne moremo primerjati.

V tekočem letu pričakujemo dašč kupne moči - manjše povpraševanje in s tem manjšo količinsko prodajo. Vsled povedanega bomo morali podvojiti naša prizadevanja za boljšo in kakovostno proiz-

vođnjo in še bolj prisluhniti trgu. To je osnovna naloga, če bomo hoteli tudi v prihodnje tako uspešno plasirati naše izdelke in ostati konkurenčni onasproti ostalim izdelovalcem obutve.

Naročila in prednaročila za tekoče leto, ki so ugodna, nas ne smejo uspavati. Letos bomo morali storiti mnogo več tako pri iskanju kupcev in analizi tržišča, na drugi strani pa za izboljšanje proizvodnje. Proizvodnja bo morala z modernizacijo postati bolj elastična in dnevno iskati izboljšave v proizvodnji in proizvodih. Nujno bo, da bomo proizvodni cikel skrajšali na minimum, saj na ta način ni mogoče pravilno dosortiravati prodajalen. Zakasnitev proizvodnje ima lahko velike posledice - delno jih občutimo že danes. Zato je uspešno osvajanje tržišča odvisno v veliki meri od pravočasne proizvodnje, s čimer bo možna tekoča in rentabilna realizacija.

Sama proizvodnja in velike zaloge v skladiščih še ne dajejo dohodka. Celotni proces je zaključen s prodajo in vnovčenjem vseh izdelkov in storitev, kajti le prodana proizvodnja daje dohodek, katerega bomo lahko delili. Vsled povedanega bo treba v prihodnje več enotnosti, več skupnih prizadevanj, kajti prav vsi, zlasti pa odgovorni delavci, morajo imeti vedno pred očmi ekonomičnost poslovanja podjetja kot celote in vsklajevati potrebe tržišča s problemi proizvodnje in nabave. Da bi čimprej vskladili delo in dosegli enotnost stališč - brez tega dosežka ne bo dobrega uspeha - bo treba več sodelovanja posebno med strokovnimi službami, tudi na področju zbiranja vzorcev in sestavljanja mesečnih naročil.

Wolf Franc

O NOVOSTIH V DEVIZNEM POSLOVANJU

V zadnjih dneh meseca novembra je Jugoslovanske banke za zunanjo trgovino - skrajšano Jugobanka - sklicala sestanek predstavnikov industrijskih podjetij. Udeležila sta se ga z direktorjem podjetja. Na tem sestanku nam je pomočnik generalnega direktorja pojasnil pomen sprememb v deviznem in zunanjetrgovinskem režimu za leto 1966.

Rečeno je bilo, da so o deviznem režimu za leto 1966 široko razpravljali in da so na vseh nivojih sprejeli njegove temeljne intencije. Mehanizem novega deviznega režima je bil pravzaprav načrtan že v navodilu izdanem meseca avgusta 1965. Če govorimo o preskrbi gospodarstva z reprodukcijskim materialom iz uvoza, lahko rečemo, da je ta sistem že precej izpopolnjen, zlasti z instrumenti, ki so bili že sprejeti. Ostane še naloga, prilagoditi se temu sistemu in prizadevanje, da se čim popolneje uveljavi.

Poudarjeno je bilo, da je tako vzpostavljen devizni režim prehodnega značaja in da ima cilj, pripeljati do konvertibilnosti /zamenjave/ dinarja, kar je eden končnih ciljev gospodarske reforme.

Osnovna značilnost dogovora med Jugobanko in industrijskim podjetjem, ki ~~izveža~~, je ta, da bo proizvodno podjetje imelo pravico do tistih vrst deviz, ki jih bo samo ustverilo z izvozom. Iz tega izhaja, da zdajšnji devizni sistem spodbuja vsako delovno organizacijo k čimvečjim izvoznim dosežkom zlasti na področja s konvertibilno valuto /zapadno tržišče/. Od izvoznih dosežkov postaja vse bolj odvisna tekoča proizvodnja in normalno poslovanje.

Jugobanka bo - medtem je večinoma že - sklepala pogodbe z nosilci izvoza, s finalistom. Kako bo poslovanje z Jugobanko po taki pogodbi izgledalo, bom prikazal kar s primerom.

Vsakih 100 % opravljenega izvoza se bo delilo za usnjarsko industrijo približno takole:

celotni priliv	100 %
za splošne družbene potrebe gre	10 %
na retencijsko kvoto odpade	7 %
proizvodno podjetje dobi	83 %

Poudaril sem približno takole. To pa zaradi tega, ker dokončna navodila oziroma sklepi še niso sprejeti pri najvišjih forumih.

Ker je institucija retencijske kvote še ohranjena, vidimo, da bo vsako podjetje v usnjarski industriji deležno okrog 90% vseh z lastnim izvozom ustvarjenih deviz /približno 1% retencijske kvote pripada po navadi izvozniku obutve/. S temi deviznimi sredstvi pa bi moralo podjetje pokriti vse potrebe po reprodukcijskem ma-

terialu, rezervnih delih in opremi. Za uvoz opreme lahko delovna organizacija uporablja le retencijsko kvoto.

Gospodarska organizacija potrebuje devizna sredstva za preskrbo s surovinami in ostalim repro-materialom prej preden gre - v našem primeru obutev - v izvoz. Za to obdobje bo Jugobanka devizno kreditirala gospodarsko organizacijo. Avans deviz bo knjižila na EVIDENČNEM RAČUNU. Ko bo /če bo/ priliv deviz ustvarjen z izvozom večji, kot je bil devizni avans, bo banka razliko knjižila na DEVIZNI RAČUN. Devizna sredstva iz tega računa pa bodo gospodarske organizacije lahko uporabljale prav tako kot lastna dinarska sredstva. Na podlagi pismenih nalogov proizvodnega podjetja bo banka takoj opravljala prenose deviz uvoznikom surovin ali drugega repro-materiala. To pa bo velik napredek v našem deviznem poslovanju.

Cilj vsake delovne organizacije bo, da čimprej ustvari na deviznem računu čim več deviznih sredstev, ker se ji bo na ta način zunanje-trgovinsko poslovanje zelo olajšalo. Do sedaj je trajalo v najboljšem primeru štiri tedne, normalno pa šest do deset tednov, da smo prišli do deviznih sredstev, potrebnih za uvoz materialov.

Iz pogodbe, ki jo ima naše podjetje z Jugobanko, smo del avansa že dodelili nekaterim usnjarskim podjetjem - našim stalnim poslovnim partnerjem - za uvoz surovih kož. Del sredstev iz avansa pa smo že uporabili za uvoz pomožnih materialov - fornitur.

Lahko trdim, da je bilo naše podjetje prvo v Jugoslaviji, ki je dalo dobaviteljem osnovnih surovin pooblastilo za odkup deviznih sredstev iz pogodbe z Jugobanko za leto 1966. To smo uspeli zaradi tega, ker smo prvi vodili zadevne razgovore z banko in z našimi poslovnimi partnerji. K temu nam je pripomogel tudi naš lep izvozni uspeh v letu 1965.

V kako kritični situaciji se nahajajo usnjarne zaradi pomanjkanja surovin prav v tem času t.j. v prehodnem obdobju, ko so lanska devizna sredstva že uporabile, letošnjih pa še nimajo, bom poročal v eni prihodnjih številčk Biltena.

Lojze Kopač

ZAKAJ VZORCI

Velikokrat je že bilo postavljeno vprašanje, zakaj se izdeluje toliko vzorcev, ker isti motijo redno proizvodnjo.

Res je, da je z vsakim parom vzorca več dela oziroma zamude, kakor z rednim artiklom. Zavedati pa se moramo, da brez vzorcev ni redne proizvodnje oziroma, če ne bi izdelali dovolj vzorcev, tudi ne bi bilo dovolj dela v naslednji sezoni, ker starih artiklov gre le malo v prodajo in to predvsem zaradi mode, ki se spremeni v vsaki sezoni.

Izdelava vzorcev je precej zahtevna in to: od modelirja, razpisa, ~~sekelnice~~ posebno pa je veliko odvisno kakšen bo vzorec izgledal, oziroma kako bo izdelan v montaži, predvsem v končnih fazah, to je v finišu. Prav tu pa nam manjka in velikokrat marsikatero naročilo odpade, večkrat tudi pri izvozu.

Vsako leto je treba pripraviti dve kolekciji za domače trgovine in najmanj štiri za izvoz, računano samo za lahko obutev in to: 1 za SZ, 1 za Zapadno Nemčijo in 2 za Vzhodno Nemčijo. Poleg tega pa še večkrat po nekaj vzorcev kot dopolnitev, oziroma točno po naročilu. Zato se včasih zgodi, da je treba vzorce narediti v parih dneh, to pa je mogoče le v sodelovanju vseh mojstrov oziroma delavcev na posameznih fazah, ker mojster poizkusne proizvodnje ne zmore sam. Večkrat se tudi zgodi, da voziček, na katerem so vzorci, takoj ostane zadržan, čim ga izpusti izpred oči. Zgodilo se je tudi, da se je vzorec namerno zapackal z oljem in to v obliki križa, kar je povsem jasno kazalo, da je to hote napravila oseba, ki nima nobenega čuta odgovornosti.

Vse napake oziroma slaba izdelava pride posebno do izraza pri razstavi izvozne kolekcije, kjer so zastopane vse čevljarske tovarne in prav tu se vidi, da nam v finesi nekaj manjka, ker sam model ni nič slabši oziroma večkrat tudi boljši od vzorcev drugih razstavljalcev.

Še nekaj o vzorcih v gojizer šivani izdelavi. Tu skoraj ne bi mogli govoriti o kakšnih večjih kolekcijah na enkrat, temveč povprečno vsak teden po deset ali več vzorcev za razne tuje kupce. Izdelava tu je še nekam solidna, čeprav je tudi tu finiš problem.

S povečanjem kolekcij oziroma vzorcev v zadnjih letih se povečuje tudi število sprejetih artiklov za izvoz. To pa je razveseljivo, ker vemo, da brez izvoza ne bo uvoza repro-materialov, če pa ni teh, ni pogojev za delo.

Zato bomo morali vsak na svojem delovnem mestu delo vestno in natančno opraviti, odkloniti napake in tako razbremeniti naše predstavnike pri sklepanju pogodb, ker jim ne bo treba poslušati očitkov glede kvalitete naših izdelkov, na domačem in tujem tržišču.

Milan Filipič

UKINITEV K-15

S pričetkom izvajanja gospodarske reforme se je pri nas marsikaj spremenilo. Tako tudi glede popusta pri koriščenju prometnih sredstev pri odhodu oz. vrnitvi z dopusta.

Legitimacija K-15, katero so ljudje tako zelo radi imenovali "sindikalna" je s 1.1.1966 ukinjena.

S tem je ukinjen tudi popust na vlakih, avtobusih, ladjah itd. Ta ukinitve velja za vso Jugoslavijo. Vendar se mi zdi potrebno, da bi se omejil le na problem v našem kolektivu. Kako omogočiti članom kolektiva, da bi v istem oz. še večjem številu letovali v našem rekreacijskem centru v Umagu, a po želji tudi drugod?

Z drugimi besedami rečeno, kaj ukreniti, da ukinitve K-15 ne bi negativno vplivala na aktivni oddih naših delavcev?

Vsi delovni kolektivi v državi se odvajali prispevek prometnim organizacijam v višini 1,5% od OD. Ne bi se rad spuščal v številke za celotno državo, pa tudi ne v republiške, katere so nedvomno visoke. In kolike so bile koristi teh prometnih organizacij? Saj dobro vemo, da veliko število imetnikov K-15 ni nikoli, še več pa samo občasno /vsakih nekaj let/ izkoristilo to ugodnost, čeprav so tudi sami prispevali sredstva v ta namen.

A zakaj ni vsak izkoristil K-15? Preprosto zaradi tega, ker bi delavci z nizkimi osebnimi dohodki sicer zmogli denar za potovanje s K-15, a jim njihovi prejemki ne dopuščajo, da bi lahko

7-10 dni bivali v kakšnem letovišču /v našem primeru v Umagu/. Če se ozremo na podatke, kateri so nam na razpolago za l. 1965, vidimo, kolikšen je bil ta 1,5%-tni prispevek prometnim organizacijam. Nič bi re bili na slabšem, če bi ta znesek še naprej ostal za ta namen.

Iz podatkov je razvidno, da je ALPINA v letu 1965 prispevala prometnim organizacijam v obliki 1,5% od dohodka znesek v višini Din 13.972.043.-

Sedaj pa tole vsoto delite s številom zaposlenih in videli boste, da ne more pomeniti ukinitve K-15 tudi konec potovanj in letovanj.

V Uradnem listu z dne 22.12.1965 je določilo, da se smejo iz sredstev skupne porabe izplačevati delavcem sredstva za letni dopust tudi v gotovini, podjetje pa samo določi, po katerih merilih se delavcem ta sredstva izplačujejo.

Vprašamo se, kako ta sredstva deliti?

Jasno je, če bo kdo prizadet, bodo to družine z večjim številom otrok. Kajti sedaj je vsak član družine zaposlenega člana imel pravico do K 15, medtem, ko ima pravico do sredstev v ta namen samo član kolektiva.

Toda to je stvar kolektiva oz. DS, kako bo izglasoval.

Če dovolite, bi še zapisal moj predlog.

Sem za to, da se vsakemu članu kolektiva da enak delež ne glede na njegov delež pri zbiranju teh sredstev. Članom kolektiva z večjim številom otrok pa bi nudili še posebne ugodnosti. S tem bi dokazali našo nesebičnost, humanost ter solidarnost do tistih, ki si nikoli ne morejo privoščiti oddiha, ker imajo pač premajhne osebne dohodke.

Morda članek ni napisan dovolj jasno oz. razumljivo vendar upam, da me bodo člani kolektiva razumeli, kaj sem hotel povedati. Končno besedo o tem bo pa moral izreči DS podjetja na eni prihodnjih sej.

Cokan Bogomir

GRADNJA SKLADIŠČA

Delavski svet podjetja se je odločil za graditev novega skladišča predvsem iz naslednjih dveh razlogov:

- 1/ Znano je, da naša tovarna proizvaja izvozne smučarske čevlje cca deset mesecev, dobavni roki pa so določeni v glavnem od julija do septembra. Izdelke iz prvega polletja moramo torej vskladiščiti. To nam povzroča precejšnje dodatne stroške ne samo s financiranjem in obrestovanjem zalog, temveč tudi z amortiziranjem skladiščnih prostorov. To dejstvo navajam vsled tega, ker se pri našem načinu kalkuliranja in ugotavljanja profitne stopnje tudi taki stroški enakomerno prenesejo na vso proizvodnjo. S tem se dobiček pri smučarskih čevljih navidezno povečuje, pri ostali obutvi pa zmanjšuje.
- 2/ Gradbeni program je narekovala tudi potreba po povečanju kotlarne. Če hočemo izboljšati ventilacijo delovnih prostorov, moramo v zimskem času segreti večjo količino zraka. Tega pa naša dosedanja centralna kurjava ne zmore. Novo skladišče smo vsled tega povezali z dodatno kotlarno in deponijo premoga take kapacitete, da bo ustrezala našim sedanjim in perspektivnim potrebam. Pri tem se je pojavilo vprašanje, kakšna naj bo dokončna ureditev naših toplotnih naprav. Zbirati smo morali med mazutsko kurjavo in kurjavo na premog ter med parno in toplovodno kurjavo. Nekateri so predlagali celo, da bi opustili vse obstoječe naprave ter se poslužili enega samega večjega kotla in prešli na toplozračno ogrevanje. Odločili smo se za najcenejšo varianto, ker nam je nudila potrebno jamstvo za uspešno obratovanje. Odprto je ostalo še vprašanje preureditve starega trakta iz parnega v toplovodni sistem.

Za zaključek še nekaj podatkov o koristnih površinah in gradbenih stroških:

V prvem nadstropju je predvideno skladišče za smučarske čevlje, katero bo povezano s pokritim mostom z oddelkom 5. S tem bomo skrajšali transportno razdaljo in se izognili neprijetnemu prevozu čez dvorišče s prekladanjem na rampah. Površina tega prostora znaša m² 392

V pritličju bo, predvsem skladišče lažje izvozne obutve in exped. na površini	m2	368
Klet je predvidena za uskladiščenje pomožnega materiala in nekaterih živil za našo menzo na površini	m2	179
Kotlarna z deponijo premoga ima koristno površino	m2	155
Pomožni prostori /dvigalni jašek, strojnica, sanitarni prostori in drugo/	m2	41
	m2	1135

V gornji površini ni všteta površina ramp in stopnišč ter neizkoriščenega podstrešja.

Predvidevamo, da bo objekt stal cca Din 75,000.000.- vključno z dvigalom in zgoraj omenjenim pokritim mostom. V tem ni zajeta vrednost centralne kurjave v mehanični in mizarski delavnici, katero sprovajamo istočasno z gradnjo skladišča. Objekt bomo verjetno dali v uporabo v mesecu maju, ker bomo morali čakati na sušitev notranjih ometov.

Jože Cantar

ŽIROVSKI MLADINSKI KLUB

Žirovski mladinci smo končno dobili prostor, ki naj bi bil shajališče v našem prostem času. Kot je to že v navadi smo ga imenovali Mladinski klub. O mladinskih klubih, njihovi vlogi in pomenu je bilo že dosti napisanega in mislimo, da so vsi mladinci že seznanjeni z njegovo vlogo in pomenom. Radi bi opozorili le na to, da so sredstva vložena v opremo kluba tolikšna, da nas že ta silijo k odgovornosti pri delu kluba. Naše obljube in načrti so bili zelo veliki in naloga nas vseh je zdaj, da te načrte realiziramo. V januarju pripravljamo dve predavanji iz Šole za življenje, ter pogovor s športnimi novinarji. V februarju pa bomo morali pripraviti literarni večer v počastitev obletnice Prešernove smrti. Z mladinskim klubom smo dobili tudi prostore za kulturno delo. Na več sestankih so mladinci že izrazili željo, da bi pripravili igro. Zdaj imamo te možnosti, kajti imamo primeren prostor za vaje, pa

tudi v šoli so nam obljubili vso strokovno pomoč. Mislimo, da bi bilo odveč naštevati, kaj vse smo si želeli, da bi vam pripravili v klubu. Stvar nas samih je zdaj, s koliko iniciative, volje do dela in zavesti bomo prihajali v klub.

Klub je odprt vsak dan od 18 ure do 23.30 ure.

Mladinski komite

PROGRAM DELA SK ALPINA

Smučarska sezona se v glavnem deli na dva dela. V letno pripravljajno in zimsko tekmovalno dobo. Letno sezono smučarji izkoristijo za razne dopolnilne športe predvsem, da obdržijo kondicijo, katera jim je nujno potrebna v zimski sezoni. Poleg tega pa je treba med letom pripraviti tudi proge. Začetna dela na preseku smučarske proge iz Goropeškega griča so se že pričela lansko leto. V letošnjem letu pa je proga dokončno presekana. Pri preseku proge je bilo opravljenih 250 udarniških ur od članov SK in 650 udarniških ur od članov ŠSD TABOR Žiri. Pri preseku je bila izbrana druga varianta, kjer je bilo treba odstraniti manj dreves in na manjšem odseku, za prvo varianto pa bi bilo potrebno več dela. Da se je lahko proga presekala, gre zahvala tudi lastnikoma in to Žakelj Andreju in Brtelu iz Nove vasi.

V bodoče je predvideno, da bi pričeli z gradnjo skakalnice. 16. decembra je klub organiziral prve tekme v Slalomu pri planinski koči v Goropekah. Tekmovali so pionirji, mladinci in člani. Člani in mladinci so vozili dva teka. Proga je imela 35 vratic in je bila za začetek dovolj zahtevna. Nadalje se predvideva, če bodo snežne razmere naklonjene, še vrsto tekmovalj v Žireh in izven Žirov, in sicer:

Organizacija meddruštvenega tekmovanja v veleslalomu na novi progi za prehodni pokal Padlih talcev, občinsko prvenstvo v alpskih disciplinah za pionirje, mladince in člane in to 30. januarja 1966. Nadalje se predvideva meddruštveno tekmovanje v skokih.

Potem so še razna tekmovanja izven žirov, katerih se bodo udeležili naši člani: meddruštveno tekmovanje v nočnem slalomu v železnikih v okviru proslave "Po stezah partizanske Jelovice" in sodelovanje na občinskem tekmovanju v skokih. Nadalje se predvideva udeležba na tradicionalnem tekmovanju za prvenstvo Jugoslavije usnjarjev, čevljarjev in tanincev v veleslalomu pod Storžičem. To tekmovanje je že dvajseto in se ga naši člani stalno udeležijo. Predvideno je tudi sodelovanje na raznih meddruštvenih tekmovanjih, katera organizirajo bližnja društva.

Vsa ta tekmovanja pa so odvisna od snežnih razmer in finančnih sredstev.

Da bi se v bodoče zimski šport še bolj razširil med mladino, bo treba misliti tudi na kakšno manjšo "potegavšnjo", katere bi služila za hitrejši razvoj smučarskega športa.

Tone Oblak

ZAHVALA KOLEKTIVU TOVARNE ALPINA

Obljubila sem, da bom napisala pismo za vaš BILTEN. Danes obljubo izpolnjujem.

Najprej vam želim povedati, da sem res zelo vesela in srečna odkar imam televizor. Izpolnila se mi je največja želja v življenju, ki mi je dosegljiva. Televizija mi je v veliko veselje in razvedrilo. Vidim veliko lepega in zanimivega. Veliko stvari me zanima. Vsak dan je na programu kaj takega, kar mi je zelo všeč. Nikoli mi ni dolgčas. Podnevi berem knjige in časopise, zvečer pa gledam televizijo. Tudi pišem veliko. Imam namreč mnogo prijateljic in prijateljev, s katerimi si dopisujemo. Lansko leto sem imela veliko obiskov, letos jih pričakujem še več. Lepo mi je, ker nisem več osamljena. Čeprav imam težko življenje /sem namreč v vsem odvisna od pomoči mojih domačih/ sem kljub temu srečna. S svojim življenjem sem zadovoljna. Želim si samo še to, da bi se televizor čim manjkrat pokvaril, da bi dobivala pošto, obiske in da bi bili zdravi in srečni ljudje, ki so mi dragi. Od teh na videz čisto majhnih želja je odvisna moja sreča.

Želim vam povedati, da sem bila na Silvestrov večer zelo srečna. Prejšnja leta sem na ta večer zmeraj jokala. Težko mi je bilo, ko sem premišljevala, kako težko je živeti, če ima človek občutek, da je osamljen - nesrečen. Srečna sem bila, ker se je veliko ljudi spomnilo name in mi čestitalo za Novo leto. Prejela sem čez 50 čestitk. Še posebno srečna sem bila zato, ker sem prvičrat preživela novoletne praznike ob gledanju televizijskega programa.

Za televizor se vsem, ki so zanj prispevali, predvsem pa tistim, ki so se prvi spomnili name ter tistim, ki so zbirali prispevke, še enkrat iskreno zahvaljujem.

Celotnemu kolektivu tovarne ALPINA želim v bodoče veliko delovnih uspehov, vsakemu posebej pa zdravja in veliko sreče v življenju.

Vsem lep pozdrav

Helena Šubic

Mnogo uspehov in zadovoljstva v letu 1966 želi vsem članom kolektiva

Uredniški odbor

NOVI DINAR

Mnogo sliši se o denarju,
ki spremenil je tečaj,
vrnil nam bo zlate čase,
življenje nam spremenil v raj.

Zlata njega bo podlaga,
vsepovsod se zdaj šušlja,
vsak pa radovedno vpraša,
koliko bo v njem zlata.

To že vsem je dobro znano,
sto-krat večji bo kot prej,
vedeti pa ni mogoče,
če ostal bo tak tudi vnaprej.

Glej dinar dragi, tu je čas,
ko boš se ves nam prerodil,
s pritlikavca v velikana
boš kar čez noč se spremenil.

Deželi dal boš blagoslov,
to vsakdo dobro vedi,
saj dinar to je čisto nov
in zlato luknje ima na sredi.

Tone Žakelj

Kaj pričakujemo	1
Koliko in kaj predvidevamo izvoziti prihodnje leto	2
Novi dinar	5
Vulkanizacija	7
O strokovnem izobraževanju	9
Realizacija in analiza tržišča	12
O novostih v deviznem poslovanju	13
Zakaj vzorci	16
Ukinitev K-15	17
Gradnja skladišča	19
Žirovski mladinski klub	20
Program dela SK ALPINA	21
Zahvala kolektivu tovarne ALPINA	22
Novi dinar	24

Izdaja komite ZMS "Alpina" Žiri. Ureja uredniški odbor. Glavni urednik Majda Trček, odgovorni urednik Drago Deželjak. Založila "Alpina" tovarna čevljev, Žiri. Tiskano v Alpini v 900 izvodih.

Žiri, januar 1966

1	1. 1. 1934	1. 1. 1934
2	2. 1. 1934	2. 1. 1934
3	3. 1. 1934	3. 1. 1934
4	4. 1. 1934	4. 1. 1934
5	5. 1. 1934	5. 1. 1934
6	6. 1. 1934	6. 1. 1934
7	7. 1. 1934	7. 1. 1934
8	8. 1. 1934	8. 1. 1934
9	9. 1. 1934	9. 1. 1934
10	10. 1. 1934	10. 1. 1934
11	11. 1. 1934	11. 1. 1934
12	12. 1. 1934	12. 1. 1934
13	13. 1. 1934	13. 1. 1934
14	14. 1. 1934	14. 1. 1934
15	15. 1. 1934	15. 1. 1934
16	16. 1. 1934	16. 1. 1934
17	17. 1. 1934	17. 1. 1934
18	18. 1. 1934	18. 1. 1934
19	19. 1. 1934	19. 1. 1934
20	20. 1. 1934	20. 1. 1934
21	21. 1. 1934	21. 1. 1934
22	22. 1. 1934	22. 1. 1934
23	23. 1. 1934	23. 1. 1934
24	24. 1. 1934	24. 1. 1934
25	25. 1. 1934	25. 1. 1934
26	26. 1. 1934	26. 1. 1934
27	27. 1. 1934	27. 1. 1934
28	28. 1. 1934	28. 1. 1934
29	29. 1. 1934	29. 1. 1934
30	30. 1. 1934	30. 1. 1934

Всего 30 экземпляров. Из них 10 экземпляров
в дар, 20 экземпляров за плату. Всего
всего 30 экземпляров. Из них 10 экземпляров
в дар, 20 экземпляров за плату. Всего
всего 30 экземпляров. Из них 10 экземпляров
в дар, 20 экземпляров за плату. Всего

Итого: 30 экземпляров.