

**DELO,
ŽIVLJENJE...**

6



**LETO
3**

INFORMACIJSKI BILTEN TOVARNE ALPINA ŽIRI

0130

VALUABLE



1111

3

INFORMACIJSKI BILTEN IGARNE ALPINA ZIR

NEKAJ BESED O PROIZVODNJI, DORAVNIH ROKIH IN IZVOZU

Večkrat je bilo že postavljeno vprašanje, zakaj se v tem letu toliko forsira proizvodnja in uvaža nadurno delo. Saj je nadurno delo vendar dražje. Ali ne dosegamo naših planskih zadolžitvev? Ali so tu neki drugi vzroki?

Res je, da je bilo že do konca oktobra letos opravljenih okrog 43.300 nadur, ali povprečno na zaposlenega delavca 50 nadur. V istem obdobju lanskega leta pa je bilo opravljenih kar 55000 nadur, ali povprečno na vsakega zaposlenega 65 nadur. Iz gornjih podatkov vidimo, da je vprašanje nadurnega dela letos ugodnejše.

V nadaljevanju podajam pregled izvršenih nadur po oddelkih:

Oddelok	Skupno izvršenih ur	Od tega nadur	Nadure v % na izvršene ure
52 - 0	185.500	3.300	1.8%
52 - 1	497.500	7.350	1.5%
52 - 2	79.000	2.850	3.6%
52 - 5	138.000	7.950	5.8%
52 - 6,7	369.000	8.790	2.4%
meh. in miz.del.	50.000	3.230	6.5%
strokov.sekt.	212.000	7.680	3.6%
avtopromet	9.000	2.160	24.0%

V 10 mesecih je bilo izvršenih skupno 1,540.000 ur, od tega 43.300 nadur ali 2.81%.

Navedeni podatki nam kažejo, da je bilo v prešivalnici izvršenih najmanj nadur, čeprav je prav ta oddelok večkrat ozko grlo. Od vseh proizvodnih oddelkov pa je bilo opravljenih največ nadur v težki montaži. To je tudi razumljivo, ker je prav ta oddelok imel velike obveze do izvoza.

Lahko bi rekli, da nadure niso bile potrebne zaradi nedoseganja planskih obvez, ampak predvsem zaradi zahtev zunanjega in notranjega tržišča. Precejšnje število nadur pa je bilo potrebno izvršiti zaradi reševanja ozkih grl v proizvodnji. Prav tako odpade precej nadur na pomožne obrate in avtopromet.

Letni proizvodni plan je bil dosežen do 31. oktobra po količini 92.8% po lastni ceni pa 93.5%, 10/12 letnega plana pa je doseženega do konca oktobra po količini 111.3% in po lastni ceni 112.3%. Predvidevamo, da bo do konca leta presežen letni proizvodni plan po količini za 11% in po lastni ceni približno za 13%. Stevilo zaposlenih pa je le neznatno višje kot je predvideno s planom. Torej, doseganje plana poteka dokaj ugodno, kljub precejšnjim težavam v preskrbovanju z nekaterimi materiali. Dojstveno je tudi, da je bil^s prejet proizvodni plan za letošnje leto nekoliko ohlapnejši in smo že v naprej računali na delno prekoračitev.

Kljub precej povečani proizvodnji nam izdelkov še vedno primanjkuje in so naše prodajalne premalo založene. Vzrok temu je prav gotovo precej močan izvoz. Predvidevamo, da bo v letošnjem letu izvoženo iz Jugoslavije cca 5 milijonov parov čevljev. Znano je, da so kapacitete čevljarke industrije v Jugoslaviji samo za oskrbovanje domačega tržišča prevelike. Edini izhod je, da si ta industrija poišče prostor za plasiranje svojih izdelkov izven naših meja in na ta način zagotovi polno izkoriščanje obstoječih kapacitet. Čim bi izvoz v tej panogi izostal, bi bil pritisk izdelkov na domačem tržišču tako močan, da bi se v marsikaterem podjetju postavilo vprašanje nadaljnega obratovanja. Prav zaradi tega skušajo podjetja osvojiti čimveč tujega tržišča, čeprav gre to včasih na škodo domačega potrošnika. Vemo tudi, da rabimo za našo proizvodnjo določene materiale, katerih na našem tržišču še nimamo v zadostnih količinah, ali pa v odgovarjajoči kvaliteti in moramo iste uvažati. V kolikor ne bi izvažali, tudi ne bi imeli potrebnih deviznih sredstev za uvoz potrebnih materialov. V naši panogi je ta delež uvoza precej visok, saj moramo uvoziti cca 50% surovih kož. V bodoče bo uveden sistem deviznega samofinansiranja in bodo lahko uvažala reprodukcijski in drugi material le tista podjetja, katera bodo izvažala in bodo devizno aktivna.

V letošnjem letu smo zašli z našo zunanjo trgovinako izmenjavo v precej neprijeten položaj. Uvoz je naraščal mnogo hitreje kot pa izvoz. Razdeljevanje deviznih sredstev je potekalo administrativno in tako so dobile nekatere industrijske panoge (ena od teh je elektroindustrija) veliko deviznih sredstev za uvoz

reprodukcijskega materiala, izvažala pa so zelo malo.

Panoga 125 je devizno aktivna, pa je kljub temu zašla v zelo težko situacijo vsled določene diskriminacije pri dodeljevanju deviznih sredstev. Upamo, da bo nov način poslovanja to odpravil, čeprav še vedno obstoja bojazen prevelikih administrativnih posegov banke, ker se na ta način stvari zakomplicirajo, preveč zavlečejo. Poslovanje v gospodarski organizaciji pa zahteva expeditivnost. Hitro reševanje problemov v gospodarstvu je predpogoj za nemoteno proizvodnjo in vsako odlaganje hitre rešitve lahko povzroči občutno gospodarsko škodo.

Še nekaj besed o izvozu. V tekočem letu smo dosegli ponoven porast izvoza. Po precej točnih ocenah bo izvoz povečan napram lanski realizaciji za 14 do 15%; približno 66% na zahodna in 34% na vzhodna tržišča. Precej težav pa smo letos imeli z dobavnimi roki. Večino naročil smo prejeli šele v mesecih februar, marec ali april, nekaj pa še celo kasneje. Zahteva večine kupcev pa je, da se blago odpremi v avgustu in septembru, kar pa je za nas praktično nemogoče. Naše kapacitete so enake skozi vse leto. V januarju in februarju so kapacitete za izdelavo težke obutve le delno izkoriščene za izvoz, medtem, ko v naslednjih mesecih ne zmoremo zadovoljiti potrebam. V zadnjih dveh mesecih pa ostanemo sploh brez naročil za izvoz težke obutve. To neuskajenost proizvodnih možnosti in pa zahteve zunanjih kupcev zaradi sezonskega značaja težke obutve nas često dovedejo do tega, da moramo v poletnih mesecih v teh oddelkih tudi nadurno delati. Kljub temu pa letos nismo bili v stanju držati vseh pogodbenih dobavnih rokov. Nekateri kupci so na naše zakasnitve zelo ostro reagirali z grožnjo, da v bodoče niso več pripravljeni z nami trgovati. Da bi ublažili nezadovoljstvo in si zagotovili še nadaljnje poslovne odnose, smo nekaj naših izdelkov, s katerimi smo bili v zastanku, poslali kupcu celo z avionom, da smo na ta način pridobili na času. Seveda je tak način transporta precej dražji kot po morskimi poti in so zaradi tega nastopili dodatni stroški. Smatramo pa, da je to še vedno cenejše, kot pa kupca zaradi tega izgubiti.

V marcu letos smo napravili zahtevek na Jugoslovansko banko za zunanji trgovino, da nam odobri uvoz nekaj strojev, katere bi plačali s sredstvi, ustvarjenimi z izvozom. Z uvozom teh strojev

bi do neke mere povečali kapacitete za izdelavo težke obutve. S tem smo tudi računali pri zaključevanju pogodb. Banka nam je uvoz te opreme res odobrila že v začetku aprila letos, vendar do realizacije še do danes ni prišlo iz razloga, ker ni bilo na razpolago deviznih sredstev. Tudi to je delni razlog, da smo z dobavami naših izdelkov v zamudi.

Dokler se ne uredi vprašanje redne oskrbe z materialom in pa vprašanje uvoza, bomo prav gotovo z velikim strahom pristopali k sklenitvi pogodb za izvoz. Rešitev tega vprašanja je prav gotovo življenske važnosti za gospodarske organizacije in za družbo.

Alojz Filipič

PERIODIČNE OBRAČUN

Pretekli mesec, 20. okt. smo morali zopet predložiti Službi družbenega knjigovodstva in ostalim poslovnim bankam ter Občinski skupščini devetmesečni obračun na ustreznih predpisanih obrazcih.

Rok dostave smo podaljšali za tri dni, ker so nastopili objektivni razlogi. O tem obračunu bi nekako lahko pisali z istimi besedami kot za polletnega, vendar se prav za tem obračunom skriva značilnost eksperimentiranja s predpisi. Vemo, da je podjetje razdeljeno organizacijsko na ekonomske enote. Tako je v tem sestavu tudi Industrijska prodajna mreža (IPM). Iz pretekle prakse je poznano članom kolektiva, da tudi IPM samostojno ugotavlja rezultate svojega poslovanja, ker ima to pravico na osnovi Pravilnika o delitvi osebnih dohodkov in statuta podjetja.

Tudi za leto 1963 je bil sestavljen zaključni račun. ločeno za podjetje in IPM. Narodna banka pa je zahtevala na osnovi novega predpisa še skupni zbirni obrazec, kjer naj se prikaže celotno poslovanje podjetja in mreže. Predpis, ki je res izšel za sestavo zaključnega računa za leto 1963, je določal, da morajo gospodarske organizacije, ki imajo v svojem sestavu enote s samostojnim obračunom, izdelati enojen zaključni račun, v katerem se po tem predpisu izloči medsebojna prodaja. Ko smo zaključni račun predložili Narodni banki Vrhnika in vsem ostalim, ni nihče dvignil prahu, da bi bilo kaj narobe. V zaključnem računu 1963 je

prikazalo podjetje in IPM svoje poslovanje z vsemi nastalimi stroški, kar je edino pravilno.

Čeprav je sedaj v praksi, da se pregleda le 10% vseh zaključnih računov gospodarskih organizacij, po nekem sumljivo neprijetnem naključju še nikoli nismo izpadli iz teh 10% pregledanih. Leto se je že nagibalo h koncu in nenapovedana je dne 21.9. prispela v podjetje tričlanska finančna inšpekcija Centrale NB Ljubljana in ostala v podjetju teden dni.

Po izrazito neprijaznem odnosu predsednika komisije se je porajal sad njihovega dela. Tista uredba o zaključnem računu za leto 1963 je dobila svoje čiste oblike.

Kaj so napravili? Poleg nekaterih napak v poslovanju je bila glavna točka zapisnika o ugotavljanju in delitvi dohodka podjetja. Čeprav je IPM po predpisih registrirana in ima svoj žiro račun, so vse to kar zapostavili in obravnavali njeno poslovanje v celoti, strnjeno s poslovanjem podjetja. Kaj je nastalo s tem? Vemo, da mreža od podjetja kupuje izdelke in jih naprej prodaja. Ta posel so po omenjenem predpisu spremenili in upoštevali le kot prenos in ne prodajo. Stali so na stališču, da podjetje IPM ne more prodajati oziroma fakturirati svojih izdelkov. Iz vsega tega se je izcimilo to, da so prikazali poslovanje podjetja, ki je po njihovem le eno samo in ne ločeno. Se pravi, da so se predpisa dosledno držali in poslovanje IPM upoštevali le kot ekonomsko enoto podjetja in nič več.

Ugotovili so dohodek celotnega poslovanja brez medsebojne prodaje. Tako so prikazali v zapisniku zaloge na koncu leta, ki jih je imela IPM kot zaloge podjetja. Sledilo je, da je po njihovem manj ustvarjenega dohodka celo za 311,490.577.- din. Gotovo, ob tem morajo nastati občutne spremembe. Vse te zaloge vsebujejo tako osebne dohodke, sklade in prispevke družbi. S tem, ko je toliko manj dohodka podjetja, je za podjetje bistveno to, da se bo ta dohodek v prihodnjem obdobju, to je v letošnjem letu, ustvaril, ker se bodo tiste zaloge blaga prodale.

Ugotovili so, da je v zalogah za 161,121.300.- din osebnih dohodkov. Ko so ugotovili toliko manjši dohodek podjetja, so seveda obveznosti do družbe manjše in sedaj pogledjmo še to stran za družbo prav neprijetno:

Vrnili so nam prispevek iz dohodka v višini	46,052.062.-
Prispevek iz izrednega dohodka vrnjen	34,714.708.-
Vrnjeni prispevek v skupne rezerve	3,256.284.-
Prispevka v družb. invest. sklade vrnjeno	20,459.338.-
in prispevka Skopju	954.768.p

Da ne bo potovanja samo na eno stran, so vzporedno z manj ustvarjenim dohodkom zmanjšali tudi sklade podjetja in sicer: koncem leta smo po sklepu DS prenesli v sklad skupne porabe čistega dohodka din 57,276.000.-. Kasneje smo od tega zneska prenesli v poslovni sklad za osnovna sredstva 30,000.000.- din. No in ta sklad skupne porabe, ki je po zaključnem računu izkazoval 58,276.000.- din, so zmanjšali za 46,783.685.- din. Tako smo morali znižati poslovni sklad za 30,000.000.- din in sklad skupne porabe za 16,783.685.- din. Pri tem pa, kot vidite so nas precej pritisknili. Po odločbi, ki so jo izstavili, smo bili dolžni to izvršiti in tako smo storili. Seveda pa smo pred tem že tudi dali ugovor na zapisnik. Stvar bi bila po svoje čisto umevna, če bi prav ta predpis o zaključnem računu za leto 1963 imel v svoji osnovi, upravičenost. Kasnejša poizvedovanja o upravičenosti tega, kar je finančna inšpekcija napravila, so hasprotovala temu. Bistvo pri vsem tem je, da so nam stroške, ki so dejansko nastali, enostavno zapostavili, kar je nopravilno. Prav ta predpis o zaključnih računih je v zadnjem času vse bolj predmet kritike, da nima prave življenske osnove. Poleg tega pa so nam tudi osebe, ki imajo posla z inšpekcijsko službo, izrazile dvom v to zadevo in predvsem v to, ali bo najvišji družbeni organ zveze ostal tiho, ko so se tako veliki zneski družbenih prispevkov vrnili nazaj v podjetje. Mi smo stvar uredili tako, kot smo jo bili dolžni po odločbi inšpekcije in sedaj lahko le čakamo, ali bo stvar ostala neizpremenjena, ali pa bo višjemu organu menjala svojo barvo.

Prav periodični obračun, ki ga je bilo treba napraviti po novem, nam je delal neprijetnosti in smo tako tudi morali preložiti predpisani dostavni rok za tri dni. Obračun za devet mesecev smo torej napravili: podjetje posebej, mreža posebej, in po predpisu še za oba skupaj kot eno samo podjetje, ki odvaja tudi prispevke do skupnosti.

Za naše razmere oziroma za kolektiv je prav gotovo najbolj zanimivo, kaj je rezultat dela proizvodnega podjetja in ta obračun posredujemo članom kolektiva.

Zopet je potrebno, da glavne podatke iz periodičnega obračuna primerjamo z lanskim istim časom, kar nam bo dalo pravilnejšo predstavo.

Letos smo v devetih mesecih proizvedli 445.634 parov čevljev z lastno ceno 1,657,117.000.- din., lansko leto pa 383.950. parov z lastno ceno 1,353,696.000.- din. Zdi se, da je kar ugodna ugotovitev, saj je proizvodnja po parih narasla za 16% in po lastni ceni za 22%.

Letos smo skupaj z izvozom prodali 418.891 parov po vrednosti 1,798.468.000.- din in lani v devetih mesecih 378.852 parov po vrednosti 1,579,295.000.- din oziroma prodajo v parih povečali za 11% in po vrednosti za 14%.

Izvoz pa izgleda takole: letos smo v devetih mesecih izvozili za 630.669.- \$ (dolarjev) v lanskem istem času pa za 698.575.- \$. Ob tem ne bodimo zaskrbljeni, saj je ravno izvoz v oktobru že zelo izdaten in se ni bati, da ne prekoračimo lanskega dolarskega zneska izvoza, ki je znašal 820.000.- \$.

Ko smo že pri izvozu, še besedo o uvozu. Prav zanimivo in ne toliko ugodno je dejstvo, da prav uvoz skokoma narašča. Letos smo v devetih mesecih uvozili za 82,472.000.- din, lani pa v istem času le za 34,362.000.- din. To nam da misliti in izgovarjamo se lahko le s tem, da je naš trg za razne materiale, ki so modno neizogibni, preslaboten (proizvajalci), poleg tega pa tudi tuji kupci postavljajo pogoje, ki jih z domačimi surovinami ne uspemo zadovoljiti.

Na vrsti smo z glavnimi finančnimi kazalci po periodičnem obračunu:

	1964	1963
<u>Celotni dohodek</u>	1.698,982.000.-	1.473,247.000.-
Vrednost porabljenega mat.	919,770.000.-	802,295.000.-
Amortizacija	14,621.000.-	12,253.000.-
Reklama, propaganda, reprezent.	2,024.000.-	1,435.000.-

<u>Neto produkt</u>	707,656.000.-	591,090.000.-
Prispevki in članarine zbornicam, vodni prispevek	3,401.000.-	10,443.000.-
Prometni davek	64,871.000.-	46,802.000.-
<u>Dohodek podjetja</u>	603,918.000.-	499,798.000.-
Prispevek iz dohodka	90,587.000.-	74,970.000.-
Prispevek iz izrodnega doh.	-	28,617.000.-
<u>ČISTI DOHODEK</u>	513,331.000.-	424,829.000.-

Iz teh osnovnih kazalcev lahko opazimo, da je primerjava z lanskim istim časom dokaj ugodna in na osnovi tega tudi samo poslovanje. Za točnejšo sliko tega stanja, ki se sedaj že približuje zaključnemu računu, pa je potrebno še osvetliti z nekaterimi značilnostmi. Stanje kupcev letos je nekoliko ugodnejše kot lansko leto. Letos so nam bili dolžni kupci konec septembra 134 milijonov din, lansko leto pa 140 milijonov din. Če pa pogledamo, da smo bili mi dolžni koncem septembra 281,000.000 in lani samo 62,000.000.-, nam vzbudi misli, kje je vzrok. Vdmo, da proizvodnja znatno narašča. Zaloge materialov so izredno visoke in o tem nekaj besedi. Splošna tendenca po zviševanju cen materialov je privedla k temu, da so podjetja planila na prosto izvajalce potrebnih materialov in jih nabavila čimveč. Ta psihičnost pa se je vlekla še kasneje, ko se je stanje normaliziralo. Prav je, če so zaloge visoke in s ponosom ugotavljamo, da lahko brez skrbi toliko in toliko časa proizvajamo. Kaj pa je na drugi strani z obrestmi na obratna sredstva? Kaj poreko dobavitelji, ko jim ne moremo poravnati dolga? Tu so zamužne obresti, so tožbe, so potrebni visokoobrestni kratkoročni krediti. Vse je lepo, toda druga stran medalje je trpka in bi si jo morali dostikrat bolje ogledati in ugotoviti upravičenost takih zalog.

Zaloge materialov konec septembra letos so bile 440,865.000.- din, lani pa 277.260.000.- din.

Gotovega blaga pa je bilo za 176,022.000.- din, lani za 93,358.000.-.

To stanje se je koncem oktobra delno izboljšalo ker smo veliko izvažali in tudi denarha sredstva po odločbi finančne komisije, ki so se vrnila nazaj v podjetje, so bila prav v tem trenutku nadvse dobrodošla.

Iz prednega upam, da ste dobili sliko tako finančnega posoga komisije Narodne banke iz Ljubljane in njenih posledic, kot tudi stanje gospodarsko finančnega značaja po devetih mesecih letos. Trud, ki ga vlagate, se prav lepo odraža v uspehu in nadaljnja poglobitev kolektiva v notranja in zunanja dogajanja bodo našla uspešen odraz v zaključnem računu podjetja kot tudi v bodočih poslovnih obdobjih.

Izidor Rejc

KAKŠNE SO NAŠE PRODAJNE PERSPEKTIVE ?

V skladu z načelom, da naj bo kolektiv čimbolje seznanjen z aktualnimi problemi, dajem kratek prispevek iz področja prodaje. Najprej nekaj značilnosti iz posameznih potrošniških skupin:

a/ Otroška obutev:

Do leta 1957 smo proizvajali cca 25% otroške obutve /računano po količini in ne po vrednosti/. Pozneje pa je udeležba otroških desentv v našem celotnem asortimanu začela upadati in je v lanskem letu dosegla 16.5%. Letos bo ta % še manjši, za prihodnjo spomlad je pa prodajna mreža naročila le še 8% otroške obutve.

Kakšni so vzroki za tako stanje? V glavnem cene in nezainteresiranost podjetja za tovrstno proizvodnjo. Kupci in Zvezni zavod za cene namreč upravičeno trdita, da so naše proizvodne kalkulacije previsoke in da se v otroški obutvi nemoremo vključiti v tržne cene, čeprav pri njej ne iščemo skoraj nikakega zasluga.

Ker ni izgledov, da bi se naša proizvodnja pocenila, z izgubo pa ne moremo prodajati, se vsiljuje vprašanje, ali naj v bodoče otroško obutev črtamo iz našega asortimana in soren material uporabimo za cenejše tipe ženskih sandal in drugih ustreznih desednov.

b/ Moška obutev

Tudi v tej grupi naš plasman iz leta v leto pojema, saj so količine od leta 1957 do lanskega leta zmanjšale od 49.1% na 29.7%, pri čemer se smatra kot 100% celotno število vseh iz-

delanih parov. Kakšni so pa tu vzroki, da je prodaja pričela stagnirati? Navedel bom samo dva najvažnejša.

Izdelava moških čevljev ni tako zahtevna, kakor je izdelava damske obutve, zato so jo vnesla v svoj proizvodni plan tista podjetja, ki nimajo na potrebnih višini modnega kreatorstva in modeliranja ter svoje proizvodnje niso uspela dvigniti na višji nivo niti po kvaliteti izvedbe, niti po tehnični dovršenosti. Taki proizvajalci pa imajo manjše zahteve in znatno nižjo režijo. Po sredi je torej zopet cena.

Drugi razlog pa je širina kolekcije in uspelost modelov. Odkrito moramo priznati, da je naša izbira v moški obutvi preveč skopa, da je kolekcija nekoliko konzervativna in da imamo na razpolago premalo interesantnih modelov, ki bi po tržni ceni ustrezali našim sorazmerno visokim proizvodnim stroškom.

- c/ Na domačem tržišču se je prodaja ženske obutve v zadnjih letih hitro povečavala in dosegla že skoraj dvojno količino napram skupni množini moške in otroške obutve. V galanterkah lahko dosegamo primeren zaslužek, zato smo to proizvodnjo forsirali. Pri tipično zimski damski obutvi naše cene ustrezajo le konjunktornemu razdobju, za ostrejšo konkurenčno borbo pa so nekoliko previsoke.

Iz gornjih ugotovitev posnemamo, da se celotna struktura podjetja postopoma približuje galanterškemu interesnemu področju, čeprav je ta proizvodna veja najbolj zahtevna. Tudi sestava naše prodajne mreže ustreza takemu perspektivnemu razvoju, ker imamo pretežno del prodajaln v večjih mestnih središčih. Galanterka pa je podvržena modnim vplivom, zahteva hitro menjavo modelov, proizvodne serije so manjše in ta skupina ne dopušča dolgoročnega detajlnega planiranja in togega sestavljanja plana. Proizvajalec modne obutve mora biti elastičen in hitro prilagodljiv ter ne more uvesti sistema realizacije naročil po vzorcu proizvajalcev cenejše standardne obutve.

S tem pa smo že zašli v področje razprave o naši ožji specializaciji in perspektivnem razvoju podjetja. Del te poti smo že prehodili, ko smo postopoma ukinjali okvirno-šivano, zbito in californio izdelavo ter zadržali le tri proizvodne veje. Kako je ta preorientacija potekala, se vidi iz razmerja izdelanih parov v posamezni podplatni izdelavi :

Izdelava	1957 %	1958 %	1959 %	1960 %	1961 %	1962 %	1963 %
zbita	17.6	14.4	8.4	7.1	7.0	3.8	1.3
gojzer šivana	21.3	17.0	6.8	6.0	8.4	14.1	16.7
okvirno "	0.4	3.4	14.4	1.5	0.3	-	-
skozi "	15.5	17.8	20.4	27.1	26.8	31.6	30.6
lepljena	0.6	3.1	13.4	26.3	34.8	41.1	46.4
fleksibel	39.2	37.0	31.8	26.3	18.8	5.7	1.1
california	5.4	7.3	4.8	5.7	3.9	3.7	3.9

Našega asortimana po načinu podplatnih izdelav ne moremo več zmanjševati, pač pa se študije lahko nanašajo na zgoraj prikazano opustitev proizvodnje otroške obutve in eventualno celo na perspektiven prehod v ekskluzivno damsko obutev na obeh lahkih trakovih. Pri tem moramo vzeti v poštev, da zožen asortiman zahteva večje prodajne kapacitete, t.j. čim močnejšo lastno prodajno mrežo, ki bi bila sposobna absorbirati celotno proizvodnjo kljub manjši izbiri.

Pravilno usmerjanje podjetja spada med najvažnejše naloge organov upravljanja in strokovnih služb. Določanje perspektivnega proizvodnega programa vpliva na investicijsko in kadrovske politiko, na razvoj prodajne mreže in njenega sodelovanja s kooperanti, predvsem pa na ekonomsko stabilnost in dobre finančne rezultate.

Še nekaj moramo pri naši analizi vzeti v poštev. Osebnih dohodkov so v drugih republikah znatno nižji in s tem tudi njihove prodajne cene. Take razlike pričakujemo tudi v bodoče, zato bomo mi zadržali tržno konkurenčnost samo z eksaktno izvedbo in dobro organizacijo dela, s sodobnimi proizvodjalnimi napravami in visoko storilnostjo ter ne nazadnje z dobro prodajno službo. Jugoslovanska proizvodnja usnjene obutve se letno povečuje za cca 3 milijone parov in s svojimi viški vedno bolj pritiska na tržišče. Osnovni ekonomski zakon bo v naši stroki kmalu prišel do polne veljave ter bo odstranil vse tiste, ki ne bodo konkurenčno sposobni.

Jože Hantar

BREZ UVOZA NI IZVOZA (nadaljevanje)

IV. Kako plačujemo uvoženo blago

V prejšnjem glasilu smo pod tem naslovom omenili, da je v zadnjih letih vrednost našega uvoza dosegla za naše razmere zelo visoko vsoto, dolarjev. Pred naše gospodarstvo se today postavlja vprašanje, kako zbrati oziroma zagotoviti tolikšna devizna sredstva, ki so potrebna za plačilo našega življensko nujnega uvoza. Nujno je torej, da odgovorimo na vprašanje, na kakšen način smo plačevali uvoženo blago, oziroma točneje, iz kakšnih virov izhajajo tuja plačilna sredstva, s katerimi plačujemo uvoženo blago.

Po vojni so posebne razmere našega gospodarskega razvoja neprestano zahtevale velik uvoz industrijske opreme, težnja za izboljšanjem preskrbe pa je narekovala uvoz velikih količin živil.

Vsekakor smo velik del uvoza plačali s sredstvi, ki smo jih dosegli v tujini z izvozom našega blaga. Znatna tuja plačilna sredstva smo dosegli tudi z opravljanjem raznih drugih gospodarskih poslov v mednarodni trgovini, n.pr. s prevozom blaga in z zavarovanjem, s turizmom in z drugimi podobnimi načini gospodarskega sodelovanja s tujino. Z vsemi temi deviznimi dohodki pa vendar nismo mogli v celoti plačati vsega uvoženega blaga, namreč smo za ta plačila uporabljali tudi sredstva, ki smo jih dobili v tujini kot denarno posojilo in kot blagovni kredit ali pa kot ekonomsko pomoč, vojno odškodnino, darila itd.

Lahko celo trdimo, da se je naš uvoz ravnal po višini tujih plačilnih sredstev, ki smo jih kot posojila ali kredite in podobno uspeli dobiti v tujini mimo deviz, ki smo jih dosegli z lastno komercialno dejavnostjo s tujino in z osebnimi ekonomskimi razmerji naših državljanov s tujino. Na ta način smo lahko uvozili v letih 1947 do 1955 povprečno 50 do 100 milijonov dolarjev letno več blaga, kakor smo znašala lastna razpoložljiva devizna sredstva, v naslednjih letih pa tudi 150 do 250 mi-

LETNA MLADINSKA KONFERENCA

V petek, dne 7. nov. so se mladinci podjetja zbrali v jedilnici na redni letni konferenci. Konference so se poleg tovarniških mladincev udeležili še učenci industrijske šole ter direktor, sekretar, predsednik DS in drugi. Udeleženci so na konferenci govorili predvsem o delu, možnostih in težavah mladincev v proizvodnji in izven nje.

Po poročilu predsednika mladinske organizacije so mladinci razpravljali o izobraževanju in štipendijah, saj je prav izobraževanje važen faktor pri izboljšanju produktivnosti in pereč problem mladine, ki prihaja v proizvodnjo. Nadalje se je razpravljalo o težavah mladih delavcev v pripravi in izvedbi študijskega dela. Sklenili so tudi, da bodo še naprej tekmovali za dvig produktivnosti v okviru Kluba mladih proizvajalcev, saj so v preteklem letu pri tem dosegli lepe rezultate.

Z delom mladinske organizacije za prejšnje obdobje nismo povsem zadovoljni. Upamo, da bodo novoizvoljeni člani tovarniškega komiteja poskrbeli, da vključijo širši krog mladinev delo v mladinski organizaciji.

Po razpravi so bile volitve v nov tovarniški komitej v katerem so bili izvoljeni: Bolčina Alenka, Burnik Silva, Kenda Slavko, Kosmač Ivica, Kržišnik Mira, Mihevc Mimi, Mlakar Franc, Naglič Anton in Vehar Rajko.

Na koncu je mladinska konferenca sprejela naslednje sklepe;

1. Prizadevati se za boljšo delovno disciplino in dvig zavesti mladine za delo na delovnem mestu, kakor tudi pri udejstvovanju v organizacijah.
2. Sodelovati je treba pri sprejemanju delavcev in nuditi pomoč pri uvažalnih seminarjih v obliki razgovorov z mladinci.
3. Ugotovi naj se zainteresiranost mladine za nadaljno strokovno izobraževanje in poišče pravilen in uspešen način, da si mladina pridobi večjo strokovnost.
4. Zagotovi prostor in s tem omogoči mladini razne klubske večere, na katerih naj se mladina pogovori o svojih težavah.

5. Sodelovati v upravnih organih in drugih organizacijah
6. Delo TK: pristopiti k občinskemu tekmovanju za dvig produktivnosti
7. Tovarniški komite naj spremlja delo aktivov in ga analizira
8. Konference naj bi bile večkrat letno, vsaj dvakrat.

Košmač Ivica

SEMINAR Z M S

V prostorih osnovne šole v Žirah se je 5., 9., 12., 16., in 19., in 23., X, vršil mladinski seminar. Obiskovalo ga je povprečno po 28 mladincev iz Alpine, Kladivarja, ¹zobraževalnega centra, Mizarškega podjetja in Modnih oblačil.

Seminar je obsegal: predavanja, delo po grupah, zaključno razpravo, ki je izkristalizirala jasn pogled mladincev na določeno temo.

Prvo predavanje je vodil član sekretariata OK ZMS Ljubljana tov. Janez Praprotnik in sicer:

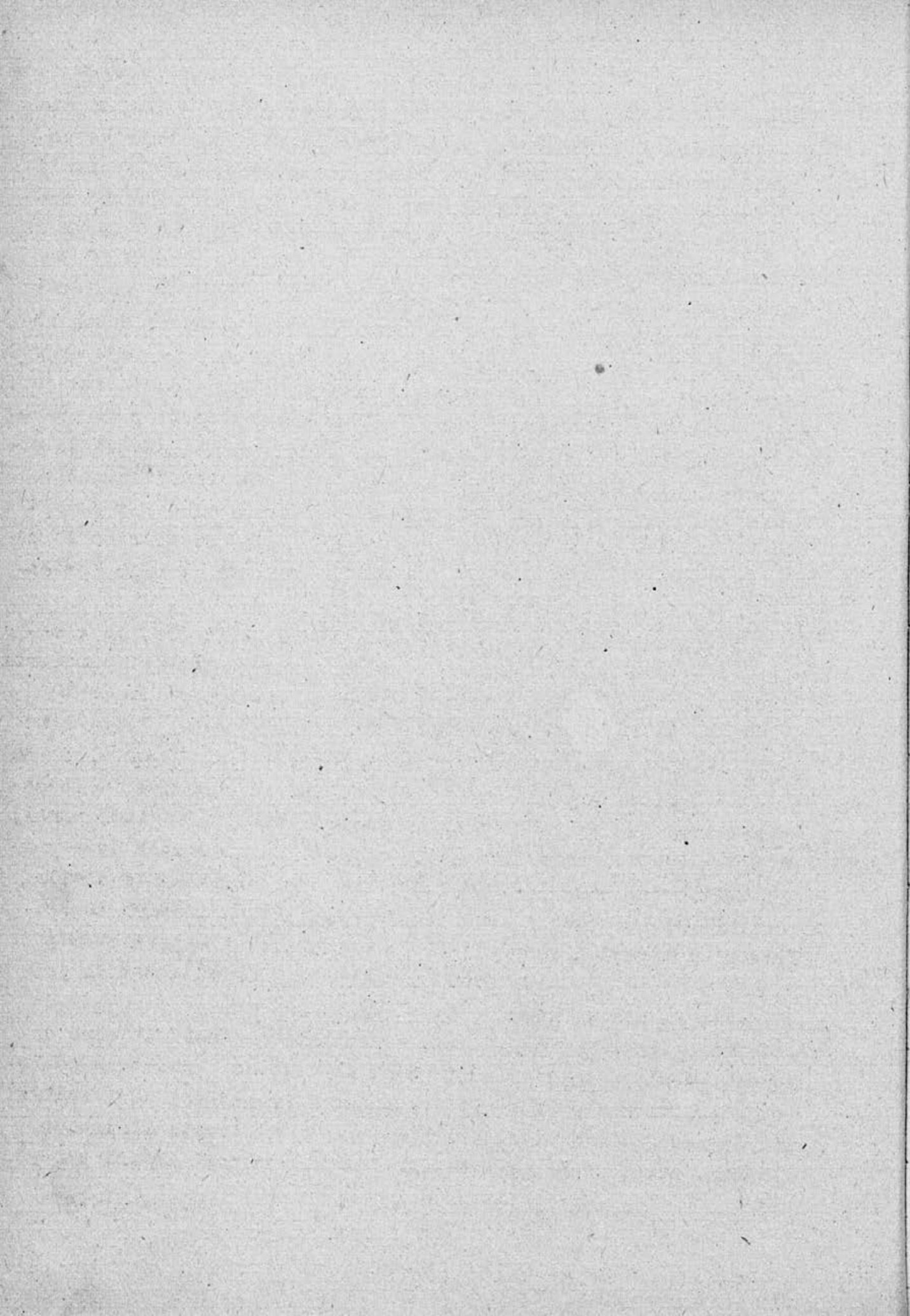
- a/ ZMS kot politična organizacija
- b/ Idejno-vzgojna-izobraževalna organizacija
- c/ Pomen organizacije v družbi
- d/ ZM kot organizacija mladih ljudi

Sekretar "Alpine" tov. Šuler Peter je predaval o sledečem:

- a/ Pomen delavskega samoupravljanja
- b/ Uveljavljanje mladih ljudi v SO
- c/ delitev OD po delu
- d/ Pomen sodelovanja organizacij in samoupravnih organov na dvig produktivnosti

Socialna delavka iz "Alpine" tov. Možina Albinca je predavala o:

- 1/a/ Stik in razgovor
 - b/ Vodenje sestankov
 - c/ Delo s socialno ogroženo in delikvetno mladino
- 2/a/ Izobraževanje in vzgoja
 - b/b/ Pošolsko izobraževanje
 - c/ Vzgoja vzporedno z izobraževanjem.



rom in smo tudi spali pod platnenimi strehami, vsako sezono gostje Zlatoroga. Letos smo se dopustniki vračali večinoma zadovoljni z morja. Nekateri pa so kljub prizadevanju uprave počitniškega doma imeli pripombe glede hrane, postrežbe, posteljnine in obale. Kljub temu, da smo skušali odpraviti čimveč pomanjkljivosti, ki vznemirjajo naše delavce na dopustu, vsega še ni bilo mogoče urediti.

Izmenje, ki so odhajale na letovanje do 26.7., so imele večkrat težave s posteljnino. Nekateri posteljnino ob prihodu sploh niso dobili, drugi pa so dobili neoprane rjuhe. Kdo je temu kriv? Podjetje prav gotovo ne, Vzrok za tako poslovanje z rjuhami je bilo v tem, da nekatere članice Počitniške skupnosti niso pravočasno nabavile za svoje delavce dovolj posteljnine. Nekdo je potem moral ostati brez rjuh. In često se je to primerilo našim delavcem. Podjetje je že pred pričetkom sezone nabavilo dovolj rjuh in tudi zahtevalo, da uprava doma izdaja posteljnino le našim članom kolektiva. Na našo večkratno zahtevo je bilo vprašanje rešeno v II. polovici sezone.

Tudi urejevanje obale se je premaknilo z mrtve točke. Že v začetku letošnje sezone je uprava Zlatoroga po sklepu UO skupnosti uredila del obale. To je šele začetek. Vsi vemo, da je obala zlasti za starejše in najmlajše kopalce neprimerna. Počitniška skupnost namerava do naslednje sezone urediti obalo tako, da se uredijo dostopi in zalijejo razne razpoke in odprtine. Če bodo pomorski strokovnjaki dali ugodno oceno, bo zgrajen tudi pomol, ki bi zadrževal mivko ob obali. Za planirano ureditev bodo potrebna še precejšnja finančna sredstva. Del sredstev bo dobila Počitniška skupnost, ko bosta počitniški naselji Špina in Sv. Ivan plačali del investicijskih sredstev, ki jih je Zlatorog vložil v izgradnjo vodovoda. Ti dve naselji sta^{se} namreč že priključili na naš vodovod.

Podatki o finančnem poslovanju v letošnji sezonni še niso dokončni. Vendar je po splošni oceni in nekaterih podatkih poslovanje pozitivno. Na finančni rezultat v precejšnji meri vpliva to, da niso bile v celoti izkotiščene zmogljivosti Zlatoroga, zlasti v prvih dveh izmenah v juniju in v zadnji izmeni v sept.

Možina Albinca

PRIPRAVE SMUČARJEV NA ZIMSKO SEZONO

Zopet je leto naokrog in že nam na vrata trka zima, ki pa jo pričakujemo z različnimi občutki. Nekateri v Hladnih in meglenih novembrskih dneh nejevoljno pogledujejo v sive oblake, ki se kopičijo nad hribi in marsikdo reče: -Uh, že zopet je ta zima tukaj, da bi vsaj ne bilo preveč snega in prehudega mraza!- Mi smučarji pa jo pričakujemo popolnoma drugače, z upanjem, da bo tudi nam ustregla, da bomo prišli na svoj račun.

Poglejmo, kako potekajo pri nas priprave na letošnjo sezono in kaj od letošnje zime pričakujemo. Zaradi pomanjkanja strokovnega kadra in zaradi finančnih težav smo si pomagali tako, da nam je smučarska zveza poslala za vsak mesec podroben program treniranja. Tako se je vsak posameznik po svojih močeh pripravljaj na zimo. Upam, da se bodo uspehi pokazali že na prvih tekmovanjih, ki se jih bomo udeležili. Tudi plan urejevanja proge iz Goropek smo delno že izpolnili in usposobili odlično progo za smuk in veleslalom, na kateri bomo lahko prirejali meddruštvena tekmovanja in občinsko prvenstvo, ki ga mislimo organizirati. Naš smučarski klub je še zelo mlad in je pri dosedanjem delu naletel na razne probleme. Omenil bi samo dva, ki sta najvažnejša: finančni problem in pa nezadostno zanimanje mladine za ta šport. Glavni vzrok za nezainteresiranost pri mladini je da je smučarska oprema draga, saj stane za tekmovalca okrog 100.000.- din. Vendar smo tudi v tem pogledu že precej hapredovali in bomo s skupnimi močmi vse rešili. V letošnji sezoni bodo naši tekmovalci nosili na rokavih tudi klubske značke, ki bodo pripomogli k ugledu naše tovarne. Če bo mogoče, bomo nabavili tudi telefon, ker brez njega si ne moremo zamišljati nemotenega tekmovanja, posebno na daljših progah. Naš klub prireja skupno s šolo vsako leto smučarski tečaj, ki je namenjen predvsem mlajšim, ki se za smučanje zelo zanimajo. Čez leto dni bomo imeli lahko dosti mladih tekmovalcev.

Nameravamo se udeležiti vseh tekmovanj v okolici, po možnosti pa tudi republiškega prvenstva v Kranjski gori. Vse priprave bodo osredotočene na državno prvenstvo čevljarjev in usnjarjev, ki ga prireja pod Storžičem vsako leto tovarna Peko iz Tržiča. Na tem tekmovanju je naša tovarna v zadnjih letih zelo uspešno zastopana, saj so naši fantje lansko leto dosegli odlično tretje mesto in pustili

za seboj ekipe iz tovarn, ki imajo v svojih vrstah znane tekmovalce, kot so Planika, Sava itd.

Seveda pa nameravamo tudi doma organizirati čim več tekmovanj, tako, da bodo vsi ljubitelji belega športa v Žireh zadovoljni in si bodo z veseljem ogledali naše prireditve.

Če nam bo zima naklonjena, nasvidenje na belih poljanah !

Rado Podobnik

DELO IN PERSPEKTIVE ŠAHOVSKEGA KLUBA "ALPINE"

Na pobudo sindikalne podružnice in šahistov ALPINE je bil pred letom ustanovljen šahovski klub. V tem klubu je včlanjenih več kot 30 članov, kar bi lahko predstavljalo precej močno ekipo. Na žalost pa je precej članov kluba neaktivnih, tako, da je večkrat težko sestaviti 10-člansko ekipo za napovedana šahovska tekmovanja. Kljub temu smo letos precej igrali in s tem že skoraj izpolnili naloge, katere smo si postavili že na začetku leta.

Igrali smo s "Pekom" iz Tržiča, z ekipo iz Logatca, 2 krat z zunanjimi šahisti iz Žirov. Udeležili smo se tudi sahovskega festivala v Velenju. Do konca leta pa nameravamo odigrati še povratno srečanje s "Pekom" iz Tržiča.

Kakšnih vidnih rezultatov res nismo dosegli, vendar napredujemo. Mnogo več bi lahko dosegli, če bi redno trenirali, kar pa poleti ni mogoče, ker so mnogo člani preveč zaposleni, tako da jim zvečer ni do igre. V tem mesecu pa bomo začeli spet redno trenirati, da si bomo pridobili novih moči za novo sezono, ki je že pred vrati.

Do sedaj nas vzdržuje sindikalna podružnica "Alpine", v drugem letu pa bomo skušali dobiti nekaj sredstev tudi od Obč.skupščine Logatec.

Našemu klubu zelo primanjkuje mladih šahostov. To bi sklub zelo poživilo in^mu dalo sigurnost tudimza prihodnje. Nevem zakaj se naša mladina ne zanima za šah. Nemoremo opravičiti dejstva, da ni nikogar med mladimi, ki bi imel veselje do šaha,

pač pa mislim, da je premalo pobude za kulturno in športno dejavnost v Žireh. To se odraža tudi pri drugih športnih^s akcijah. Zato pozivam predvsem mladino, da naj obdrži vsaj tradicijo starih športnih panog v Žireh, če že noče, da bi bila pobudnik istih.

Ivan Capuder

VPRAŠANJA - PREDLOGI - PRIPOMBE - ODGOVORI - VPRAŠANJA - PREDLOGI

Odgovornemu uredniku !

Odgovorno delo po pisarnah ne opravičuje poniževanja čakajočih pri pristopanju k malicam, zato predlagam; poučite te osebe, v krilih so, odnosov med ljudmi. Saj smo ljudje !

J. M.

Odgovor: To je že druga pripomba na to temo, objavljena v našem listu. K tej pripombi bi rad dodal le še to, da niso samo "osebe v krilih" tiste, ki ne spoštujejo reda v jedilnici, temveč precejšen del onih, ki vstopajo skozi stranska vrata. Zdi se mi, da je vrinjanje v vrsto pred tistimi, ki daleč časa disciplinirano čakajo, ponižujoče predvsem za one, ki to delajo. Upamo, da bo to opozorilo nekaj zaleglo, saj gre vendar za odrasle ljudi, ki vedo, kako se je treba obnašati. Žalostno bi bilo, če bi morali ubrati kakršnekoli drugačne administrativne ukrepe. Delitev malice poteka zelo hitro in vsakdo lahko počaka 5 minut v vrsti.

Uredniku glasila !

Kaj vse sem že slišala o odpovedi nekaterih delavcev v naši tovarni zadnjih nekaj tednov. Povejte mi, kaj ni bila krivda tukaj obeh zainteresiranih ? Z hvaležnostjo bom prebrala vaš odgovor.

Članica sindikata

Odgovor: Težko je odgovoriti na vprašanje, ker je zadnje čase bilo res precej primerov, ko so delavci odpovedali, vzroki za to pa so bili pri posameznikih zelo različni. Medtem, ko gre pri večini za čisto osebne razloge (družinske razmere in podobno), je bilo nekaj prekinitev delovnega razmerja zaradi tega, ker se posamezniki niso mogli sprijazniti z določenimi potrebami podjetja. Tako imamo že več let probleme okrog usklajevanja kapacitete med posameznimi ekonomskimi enotami, kar zahteva premeščanje določenega števila delavcev. Prizadeti na najrazličnejše načine izražajo svojo nejevoljo, med drugim tudi z zapustitvijo dela.

Problem ni lahek in kdorkoli bi ga moral reševati, bi naletel na težave.

Kaj ko bi kot "članica" sindikata povedala v našem glasilu svoje mnenje o tem in dala kak koristen predlog, kako naj se ti problemi rešujejo brez večjih bolečin za prizadete delavce, pri čemer pa naj bi proizvodnja nemoteno tekla?

1 V R E T E N O

1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									

1. kemični znak za dušik
2. veznik
3. veletok v Afriki
4. majhno okence
5. sladkovodna riba
6. največja tovarna v Žireh
7. brusilna delavnica
8. rop - ugrabitev
9. naše obmorsko mesto
10. rastlina
11. ime baletke Mlakarjeve
12. Ludolfovo število
13. ena od črk na prometnih znakih

Nekaj besed o proizvodnji, dobavnih rokih in izvozu	1
Periodični obračun	4
Kakšne so naše prodajne perspektive	9
Brez uvoza ni izvoza	12
Letna mladinska konferenca	14
Seminar ZMS	15
Zapustili smo počitniške domove	16
Priprave smučarjev za zimsko sezono	18
Delo in perspektive šahovskega kluba	19
Vprašanja - pripombe	20

Izdaja komite ZMS "Alpina" Žiri. Ureja uredniški odbor.
 Glavni urednik Majda Trček, odgovorni urednik Peter Šuler.
 Založila "Alpina" tovarna čevljev, Žiri

Žiri, november 1964

REŠITEV "VRETENA":

1. t; 2. rt; 3. krt; 4. trak; 5. Katra; 6. starka;
 7. kastrat; 8. takrat; 9. karat; 10. raka; 11. Kra;
 12. ar; 13. R.