

Temeljne usmeritve Alpine v letu 1989

Prav je, da že sedaj razmišljamo kaj in kako bomo delali prihodnje leto, saj je strateško načrtovanje, kljub mnogim spremembam nujno. Če najprej govorimo o programih, naj povem, da bomo obdržali vse letošnje programe. Razvijali bomo tudi dodatni program sodobne obutve za hojo. Ta naj bi bila v proizvodnji že konec tega leta. Predvsem pa moramo doseči bistveni premik v kakovosti razvoja. Racionalnost in donosnost bosta edina kriterija za oceno kvalitete. Odgovornost dela na razvojih bo še toliko večja, ker bomo naslednje leto iz programa črtali vse modele, ki ne bodo prinašali vsaj minimalne akumulacije, odvisno od trga in tržne strategije. Ne glede na to pa bo potrebno s kvaliteto ponudbe zapolniti naše zmogljivosti.

Veliko bomo še izvažali

Predvidoma bomo dve tretjini obutve izvozili (največ na Zahod), tretjino pa bomo prodali doma. Pri tem bomo upoštevali položaj na tržišču, s takimi strukturnimi deleži, da bomo lahko poslovali pozitivno.

Proizvodnja in produktivnost se bo morala povečati

Edina možnost za naš obstoj je, da v naslednjem letu povečamo fizično produktivnost za najmanj 5%. To pa po drugi strani pomeni, da moramo v naslednjem letu izdelati in prodati najmanj 2.150.000 parov obutve.

Stroški manjši za 25 %

Z racionalizacijo režije in dela moramo zmanjšati režijske stroške na enoto proizvoda za 25 %.

Z vrednostno analizo in varčevanjem pa moramo prihraniti pri neposrednih stroških proizvodnje 10%. Z drugimi besedami povedano, mora biti iztržek v odnosu na stroške relativno za 10% višji.

Cenovna politika: delati le donosne izdelke

Cenovna politika bo v naslednjem letu zelo selektivna. Iz proizvodnega programa bodo črtani izdelki, ki se cenovno ne bodo vključili v naše minimalne dogovorjene okvirje glede donosnosti. Na ta način se bo bistveno povečal pritisk v smeri izvajanja vrednostne analize, racionalizacije proizvodnje in zmanjševanja vseh vrst odvisnih stroškov. Izjemo bomo napravili le pri določenih načrtnih akcijah, pri čemer moramo natančno opredeliti cilj akcije in njeno ekonomsko upravičenost.

Večjih organizacijskih sprememb ne bo

Nekoliko odprto vprašanje je samo položaj razvojov v okviru delovne organizacije.

Veliko večji problem kot delovna organizacija je mikroorganizacija v posameznih oddelkih in službah. Moramo poudariti, da delamo skoraj natanko tako, kot smo pred tridesetimi leti, le da smo sedaj bistveno manj učinkoviti, kot smo bili takrat. Naloga vodij sektorjev, služb in oddelkov je, da v naslednjem letu bistveno izboljšajo sisteme dela in se organizirajo na sodobnejši način. Le na tak način bomo delež neučinkovite režije zmanjšali in dvignili kvaliteto dela. Delamo ogromno nepotrebnih reči, določenih del, ki bi bila nujna, pa sploh ne opravimo. Vse preveč se ukvarjamo drug z drugim, premalo pa vsak s samim seboj.

Vodje, ki v svojih oddelkih in službah ne bodo predlagali in uresničili organizacijskih sprememb in izboljšav za doseganje boljše kvalitete dela, bodo morali svoja mesta prepustiti drugim.

Kadrovska politika: zaposlovati da, toda ne vsakogar

Z zaposlovanjem novih delavcev moramo doseči bi-
(Nadaljevanje na 2. strani)



Dogovor s kupci je bil uspešen; do novega leta pa nas čaka še veliko dela na pripravi potniških kolekcij



Bolj, ko se približujemo zaključku leta, bolj razmišljamo o načrtih.

Strateške usmeritve, ki so znane za prihodnje leto, so lahko prvi korak k dolgoročni poslovni strategiji. Zanimivo je, da je anketa, ki je bila izvedena med vodilnimi in vodstvenimi delavci, v večini potrdila predlagane smernice za leto 1989.

Usmeritve namreč pomenijo predvsem vsebino naših prizadevanj, ali kratko KAJ bomo delali.

Morda bi kazalo k temu dodati KAKO, saj gre za neke pomanjkljivosti, ki jih ne bomo rešili z resolucijskimi usmeritvami, temveč z ORGANIZACIJSKIMI prijemi. Namreč, če čutimo, da smo manj uspešni zaradi slabe organiziranosti dela, moramo to konkretno začeti izboljševati. Med večje pomanjkljivosti sodi tudi slaba medsebojna povezanost, kar lahko izboljša kompletna INFORMACIJSKA sfera. In tretje: ko so zahteve tržišča vedno večje, denarja pa vedno manj, je za razvoj tovarne bistvenega pomena tudi strateška INOVACIJSKA NARAVNOST.

Nejko PODOBNIK



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



(Nadaljevanje s 1. strani)

stveno boljše kadrovske strukturo. Veljala bo stroga omejitev novega zaposlovanja režijske na nižji ravni (do srednje izobrazbe). Na drugi strani pa si bomo prizadevali zaposlovati visoko strokovne delavce na področju komercialne financ in razvoja. To naj bi dosegli predvsem v iskanju domačih ljudi, od katerih vsako leto diplomira na raznih visokih šolah precej ljudi, ki pa jih s svojim dosežkom odnosom nismo uspeli pritegniti.

Z osebnimi dohodki na raven gospodarstva Slovenije

Naš osnovni cilj je, da z boljšim delom dosežemo boljše rezultate in s tem ustvarimo tudi boljše pogoje za delitev in dvig našega standarda. Če bomo dosegli prej omenjene ekonomske cilje in rezultate, si za naslednje leto lahko postavimo optimistično napoved, da bomo naše plače izenačili z gospodarstvom SRS. Pri tem moram poudariti, da v letu 1988 zaostajamo za tem povprečjem od 15 do 20 %. Pri delitvi pa je potrebno doseči maksimalno stimulacijo ustvarjalnega dela.

Veliko rezerve pri izkoriščanju delovnega časa in produktivnosti povsod v Alpini

Na tem področju imamo še velike rezerve. Neposredna produktivnost, ki je največkrat posledica slabega izkoriščanja delovnega časa in slabe organizacije, je precej nižja kakor na Zahodu, kateremu hočemo konkurirati. Še veliko slabša pa je produktivnost naše režijske.

Naš cilj ni životarjenje, temveč da se po produktivnosti vseh služb in proizvodnje izenačimo z Zahodom in da v končni fazi tudi zaslužimo tako kot na Zahodu.

Finančna politika, odločilen dejavnik poslovnih odločitev

Področje financ se pri nas v glavnem odraža v spremljanju poslovnih dogodkov. V naslednjem letu pa mora postati odločilen dejavnik pri

sprejemanju vseh poslovnih odločitev. Na osnovi kvalitativnih analiz mora vplivati in sodelovati pri vseh pomembnih poslovnih odločitvah, posebno pa se mora povezati s komercialno. Iz analize mora slediti predlog dela za naprej.

Uvajanje sprememb, ki jih prinašajo ustavne spremembe, so novi poslovni odnosi,

pa naj gre za vsebinske spremembe odnosov, organiziranosti samouprave oz. odločilnejšo vlogo pravnega področja, zlasti v pogledu ustreznih pogodbenih razmerij.

Investicijska politika je odvisna od našega lastnega deleža sredstev

Čim hitreje moramo povečati delež lastnih sredstev v strukturi sredstev za poslovanje. Glede na položaj, bo obseg sredstev za investicije v naslednjem letu minimallen. Pri tem moramo upoštevati, da bo, ne glede na minimalno investiranje, treba za investicije veliko denarja, ker bomo morali pričeti vračati tuje kredite, ki smo jih najeli za posodobitev naše opreme v prejšnjih letih. Kar pa bomo vseeno investirali, pa bodo investicije v razvoj in v področje novih tehnologij. V MPM pa bomo investirali v glavnem v posodobitev obstoječih trgovin.

Na področju prodaje gradnja lastne distribucijske mreže

To moramo graditi povsod, kjer prodajamo. Na nekaterih področjih dosegamo bistveno slabše rezultate, kot bi jih lahko, glede na zmoglosti tržišča. Težiti moramo k večjim tržnim deležem v posameznih državah. Vse to pa mora biti seveda podkrepjeno z ustreznim razvojem naših izdelkov. Izogibati se moramo poslovanja, kjer se pojavljajo posredniki, oz. kjer delamo mi, zaslužijo pa drugi.

V oblikah izvajanja je treba poiskati načine, ki so za nas najbolj ekonomsko utemeljeni.

Skrbeti moramo za naš ugled («image») v svetu in pri nas. Tega bomo obdržali ali izboljšali samo s kvaliteto našega dela. Prodaja izdel-

kov, ki ne bodo izpolnjevali zahtev po minimalni donosnosti, ne samo da bo nezaželena, temveč bo prepovedana. To pa bo seveda od komercialne zahtevalo bistveno večje napore. Uporaba sodobnih metod trženja bo nujna. Pri prodaji izredno donosnih artiklov ali programov se ne bomo omejevali samo na lastne kapacitete, temveč bomo po potrebi vključevali tudi druge.

Planska disciplina je tudi pogoj

Vsi udeleženci poslovnega procesa moramo težiti k

To so le nekatere najosnovnejše naloge, ki jim moramo realizirati v naslednjem letu, če hočemo, da se vsaj deloma izkopljejo iz težav.

Našteta področja ne obravnavajo vsega. To pa ne pomeni, da ne bi prav tako načrtno izboljševali razmer tudi drugod.

Bojan STARMAN

Ob rob sklepanja delavskih svetov



Sestala so se delovno samoupravna jedra



Kako se lotiti priprav na volitve

Tako smo imenovali skupine delavcev iz posameznih služb in oddelkov, ki bodo sodelovali v pripravah na volitve novih samoupravnih organov.

Na skupnem sestanku so se najprej dogovorili, da zberejo vse izjave evidentiranih možnih kandidatov za samoupravne organe, ki jih bomo volili konec leta.

Kadrovska komisija pri sindikalni organizaciji je že konec lanskega leta evidentirala nekatere možne kandidate za delegate delavskih svetov, samoupravnih delavskih kontrol in disciplinske komisije; zaradi sprememb je bilo zato potrebno predloge še dopolniti in razširiti.

Odziv sodelujočih v fazi evidentiranja je bil dober in lahko rečemo, da so samoupravna jedra z vso odgovornostjo sprejela svojo nalogo.

Glede na to, da dobro poznajo interese svoje delovne sredine računamo, da so izbrali tiste kandidate, ki jih bodo kar najbolje zastopali v teh organih, hkrati pa prispevali k dobremu sodelovanju z vodstvom delovne organizacije, strokovnimi službami za doseg čimbolj-
ših rezultatov na tem področju.

A. K.

Anketa ni nič — je pa vendarle začetek

Pogosto smo govorili, da moramo povezati naše delo, združiti intelektualne in druge moči, saj le tako lahko upamo, da bomo zlezli iz krize.

Prav zato je bila med šestdesetimi najvidnejšimi delavci Alpine izvedena anketa, da začnemo odkrivati naloge v zvezi z našim delom, da bi spoznali koliko so ljudje v posameznih sredinah pripravljeni sodelovati, tako glede na poznavanje usmeritev, kakor konkretno v posameznih nalogah, ki jih pred nas postavlja čas. Vse to smo zastavili pod predpostavko: kako bi delal, če bi bila tovarna tvoja last.

Nedvomno je bil prvi cilj odkrivanje idej in pobud dosežen, sicer z rezervo, ki da misliti, saj je anketo izpolnilo le 34 ljudi. Kaj si lahko od tega dejstva obeitamo?

Ugotavljam, da vsaj del tistih, ki so odgovorili, dobro pozna svoja in ostala področja, vendar še premalo za ustvarjalno sodelovanje.

Zato predlagam, da v okviru izobraževalnih oblik to vrzel počasi zapolnimo in sicer od pripravnikov naprej, ki naj začnejo delati v timu. Sicer pa potrebujemo specialiste, s sposobnostmi za timsko delo.

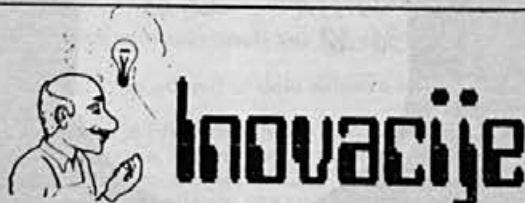
Zamisel, da naj anketiranci odgovorijo kot »če bi bila tovarna njihova last«, je prinesla niz zamisli, ki kaže, da naši ljudje niso tako brezkrvni, kot včasih mislimo in da bi ustrezna spodbuda ustvarila nekaj dobrih managerjev. Pripravljenost za sodelovanje pri nalogah je zadovoljiva, pri čemer ne vemo, na kaj lahko računamo pri tistih, ki se niso odzvali na anketo. Pa ne zaradi ankete, temveč zaradi položaja v katerem smo, kjer bi prav to jedro moralo napraviti največ. Zadnji cilj ankete je izhodišče za nadaljnje iskanje na drugih področjih; smatram, da je bil prav tako dosežen, saj so

anketiranci naravnost pogrešali nekatera vprašanja. Tu bi še posebej omenil kadre in kadrovske politike, ki se vleče skozi vso anketo kot rdeča nit, pa tudi druga vprašanja, ki so bila v tej anketi namenoma izpuščena in so potrebna poglobljene obravnave.

Anketa sama na sebi ne bi imela nobenega smisla, kaj sedaj ukreniti, da bi ugotovitve osmislili v praksi. To pa bo že kar oprijemljiva naloga.

Upam, da bodo sodelavci sedaj že bolj čutili smisel svojega vključevanja.

Nejko PODOBNIK



Inovacije

BRZJAVKA, BRZJAVKA, BRZJAVKA
VSEM DELAVCEM, VSEM DELAVCEM, VSEM

predlagaj kaj koristnega stop

Kaj storiti za izboljšanje inovacijske dejavnosti

V Odboru za inventivno dejavnost RS ZSS so se odločili, da bodo skupno s strokovnjaki izdelali model knjigovodskega spremljanja inovacij od ideje do realizacije.

Predlagali so tudi:

- če imaš ugotovljeni čisti inovacijski dohodek, imaš manjši davek iz dohodka;
- zakon o omejevanju osebnih dohodkov ne velja za tisti del ČD, ki je rezultat inoviranja
- kontni plan detajlneje opredeljuje obvezno knjiženje inovacij;

— poslovodni delavci, strokovni delavci in vsi tisti, ki realiz



KAKO USTVARJAMO



Nekaj čevljev, ki smo jih izdelovali septembra



art. 5541 (NNN 130), 5138 (NNN 140)

Sodobno oblikovani tekaški čevlji iz PURKO boksa, z dvobarvnimi podplati in NNN sistemom. Mehko oblazinjeni in toplo podloženi.



art. 3803-1 JR 325, 3804-2 JR 350

Smučarski čevlji za mlade smučarje. Odlikujejo se po modnem videzu, potegu v peto, lahko se zapenjajo in obuvajo. Imajo zelo udoben notranji čevlji.



6-7645
MARITA
36-42



14-7669
I DA
35-41

art. 7645

Ženski modni škorenj, izdelan iz junečjega boksa, s praktično peto. Škorenj zelo popestri modni okrasni jermen v gležnju, s kovinskimi črkami v cirilici.

art. 7669

Ženski škorenj za mlajšo generacijo, izdelan iz svinjskega velurja in nizko peto.



art. 1103

Ženski športni »apres ski« čevlji. Izdelani iz impregnirane umetne svile, v štirih barvnih kombinacijah.

mi vam vi nam

Postavljamo nekaj trditev oz. izzivov; upamo, da se boste oglasili z vašimi mnenji.

Organiziranost

Kaj pomaga, če vemo kaj delati, če pa pozabljamo, da moramo vedeti tudi, kako bomo naše cilje dosegli.

Organiziranost

Tako »malo« bi bilo še treba pa bi naše delo lahko smotno uredili. »Le znanje, dobro delo in doslednost je potrebna.«

Kadri

Ste razmišljali, kdo bi bil vaš namestnik. Če ste, in če vas je to vznemirilo, ste na pravi poti, da naredite kaj koristnega za delovno organizacijo.

Kadri

Izkušenim manjka teorija, neizkušenim pa praksa. Kaj torej storiti, da bodo eni in drugi uspešni?

Denar

Če bi danes razdelili del premoženja delovne organizacije na delnice; kaj bi vzeli za merilo, koliko delnic komu pripada? Število delovnih let ali osebni dohodek, ki ga vsak dobi za svoje delo?

Denar

Ali lahko upamo, da bomo pridno polnili »uvoz skupnih dohodkov«, če ne bomo za to dobili vsaj svojo »cajnico«?



KAKO USTVARJAMO



Obetajoči modeli na športnem programu

Konec septembra so Alpino obiskali kupci naše zimskošportne obutve iz tujine. Po že ustaljenih oblikah sodelovanja smo jim tokrat predstavili kolekcijo smučarskih in tekaških čevljev za sezono 1989/1990.

Predstavili smo po 30 modelov smučarskih oz. tekaških čevljev, v vseh cenovnih razredih — od otroških, ženskih in moških.

Ker je morda zanimivo, naj povem, da pri tekaških čevljih kakšnih novosti ni, omenim pa naj model turnega čevlja NNN BC sistem. To je obutev s plastičnim openikom in manšeto, kar pomeni v bistvu razširitev našega programa. Ta rekreacija je namreč v svetu na pohodu in obeta se nam uvrstitve med pomembnejše proizvajalce tovrstne obutve.

Pri smučarskem programu nam je uspelo v kratkem času razviti nov model v nižjem cenovnem razredu, ki obeta, da bo zaradi dovršenosti, udobnosti, funkcionalnosti in estetskega videza ter majhne teže, dobro prodajen, hkrati pa tudi donosen.

Veliko smo napravili tudi na designu, vprašanje pa je, če nam bo uspelo v sodelovanju z Etiketo napraviti ustrezne aplikacije. Te so namreč pogosto odločilne za uspešnost v prodaji.

Prvič smo se dela lotili res studiozno. Moram reči, da je bilo mogoče ta projekt pripraviti zaradi izredno prizadevnega in strokovnega dela delavcev razvoja, zlasti pa še podplatne modelirnice in orodjarne.

Modele smo pred tem tudi že testirali in to predstavitev pripravili tudi alternativne rešitve.

Sedaj nas do sredine decembra čaka resno delo na pripravi potniških kolekcij. Izdelati bo treba po 3000 parov na obeh programih. Veliko bomo morali delati še na detajlih...

Računam na dobro sodelovanje in doslednost vseh, od naročanja materialov do same izdelave.

Potem pa spet sledijo tisti — dokončni dogovori. Skratka, glavno delo nas še čaka.

Tone KAVČIČ

Aktualni intervju

Pogovarjamo se s Silvo Pivk



Silva Pivk se ukvarja z analizo in oblikovanjem cen. To je novo delo, ki ima izreden pomen za našo uspešnost...

Delo-življenje: Kaj pravzaprav pomeni to delo?

Silva Pivk: Moram priznati, da bi pravzaprav to delo morala začeti bolj sistematično, toda nanoslo je, da je bilo treba dokončno oblikovati cene, ki so bile sicer orientacijsko postavljene že spomladi.

Sicer pa skušam postaviti neka merila, na podlagi katerih bi postavljali cene. Treba je ugotoviti, kakšne so cene konkurence za določeno obutev, kakšne so cene ostale obutve; primerjave so potrebne tudi glede na kakovost, važne pa so tudi cene oblačilne industrije v celoti. Seveda ne moremo pozabiti na cene materialov.

Mislim, da mi je uspelo dobiti te podatke, tako da je sedaj delo res lahko bolj načrtno.

Delo-življenje: Kaj je torej odločilno pri postavljanju cen?

Silva Pivk: Ko razpolagam z orientacijskimi podatki, je za cene odločilno predvsem kakšen je izdelek v resnici. Gre namreč za neke vrste kontrolo morebitnega odstopanja od predvidenega modela, toda ne po principu A B C kvaliteta. Kaj si lahko od izdelka obetamo na tržišču, je prav tako važno, zato še enkrat primerjam cene konkurence. In še en dejavnik je postal pomemben — razkorak med nabavnimi cenami materiala in osebnimi dohodki potrošnikov, ki so realno vedno nižji.

V teh pogojih pa moramo imeti ves čas pred očmi rentabilnost naših proizvodov.

Delo-življenje: Prav gotovo to delo zahteva vsestransko sodelovanje, kajne?

Silva Pivk: Da, to je res; sodelujem s konkurenčnimi tovarnami, z maloprodajno službo in skoraj vsemi strokovnimi službami v tovarni, posebno s tehnično službo.

Vse to in stalno spremljanje cen in ostalih pogojev je nujno še toliko bolj, ker nimamo marketinške službe, kjer bi te stvari lahko analizirali bolj sistematično. Treba se je pa prilagoditi dejanskim razmeram...

Nejko Podobnik

Ko se prikaže rdeči krogec



na temo: **KAJ BO VAŠA OSNOVNA ORGANIZACIJA NA-
PRAVILA ZA IZBOLJŠANJE RAZMER V ALPINI IN SVO-
JEGA ČLANSTVA V TEM KRIZNEM OBDOBJU.**

V razgovoru sta sodelovala: **Jože ŠTUCIN**, sekretar ZK
TOZD Proizvodnja in **Milan BOGATAJ**, predsednik ZSMS
Alpina.

Razgovor je vodil **Nejko PODOBNIK**, zapiske uredila
Anuška KAVČIČ.

Delo-življenje:

Kako ocenjujete razmere v
kolektivu in mnenje svojega
članstva?



Jože ŠTUCIN:

Razmere v kolektivu so dokaj
slabe; ljudje to najprej občutijo
pri osebnih dohodkih, saj je ved-
no težje slediti visoki inflaciji.
Na prvem mestu bi rad izpostavi-
l problem osebnih dohodkov,
ker se je potrebno zavedati, da
so OD odvisni tudi od tega, koli-
ko ustvarimo. Ne moremo že
vnaprej govoriti, da bomo delili
nekaj, kar še nismo ustvarili, če-
prav nas vsakodnevno poviševa-
nje cen v to kar naprej sili.

Ugotavljamo, da je tudi med
članstvom ZK precej malodušja
in slabe volje. Menim, da bi ra-
vno sedaj, v teh kriznih časih,
morali več časa posvetiti našim
vprašanjem in primerjati naše
življenje z življenjem v škofjelo-
ški občini, ter z raznimi predlogi
pomagati, da bi krizo premagali;
kar pa bo možno le z velikim pri-
zadevanjem in voljo do dela, ni-
kakor pa ne z malodušjem.

Težave, ki jim moramo posve-
titi največjo pozornost, so po
mojem mnenju naslednje:

Najpomembnejše je vsekakor
zagotovitev dela in s tem obstoj
delovne organizacije v bodoče.
Vse bo odvisno od tega ali bomo
uspešni dobiti dovolj naročil in za-
polniti naše kapacitete in s tem
zagotoviti normalno delo.

Na drugem mestu bi omenil
življenjske razmere, ki jih de-
lavci postavljajo na prvo mesto
in razmišljajo le o tem, koliko
bodo zaslužili, da bodo lahko
normalno živeli in ne toliko o
tem, kakšno delo bodo imeli.

Posebno v času, ko nabavljamo
ozimnico, je to še kako po-
membno področje, saj marsikdo
razmišlja, kako bo ozimnico
sploh lahko plačal.

Tu ima pomembno vlogo sin-
dikalna organizacija, ki skrbi za

možnost obročnega odplačeva-
nja.

Izpostavil bi še prizadevno in
vestno delo vsakogar na svojem
področju in ne kazati le na napa-
ke drugega, saj s tem ne bomo
prišli daleč. Poleg izpolnjevanja
zadanih nalog bo potrebno nare-
diti še nekaj več, če bomo hoteli,
da bo naš kruh jutri boljši.

Tudi v naših vrstah bi moralo
biti več ljudi, ki bi bili zares za-
interesirani, da se v tovarni ne-
kaj naredi, včasih tudi z dobro
voljo in brez plačila. Na žalost
pa je vedno več tistih, ki samo
še tarnajo in ne vidijo izhoda iz
vedno hujše krize. Tako ne bo-
mo daleč prišli in izhod iz krize
si bomo morali najti sami, z več
in boljšim delom, nikakor pa te-
ga ne bomo dosegli s slabo voljo
ali celo »štrajkom«, ki bi le še po-
slabšal položaj.

Milan BOGATAJ:

Pred kratkim smo mladi iz-
vedli anketo in iz rezultatov la-
hko ugotovimo, da mladi resnično
občutijo strah in nezaupanje
pred prihodnostjo. Hkrati pa se
kaže precejšnja volja do dela in
težnja po znanju. Torej ne velja,
kar si nekateri mnogokrat misli-
jo, da mladi ne bi bili dovolj zav-
zeti za delo. In kje mladi v Alpi-
ni vidijo pomanjkljivosti? V prvi
vrsti je to sodelovanje pri uvaja-
nju mladih v delo z mojstrom in
mentorjem. Radi bi, da bi jim še
več pokazali in jih naučili več
kot jih sedaj. Precej zaskrblju-
joč je namreč podatek, da več
kot 30 % mladincev ne vidi nobe-
ne perspektive na svojem delov-
nem mestu, oz. celo pravijo, da
bi radi ob prvi ugodni priliki za-
pustili delovno organizacijo. To
pa je zaenkrat še manjšina, saj
jih je 70 % še vedno pripravljeno
delati in želijo, da bi DO prišla iz
krize in uspešno poslovala, ter
zagotavljala primerno socialno
raven zaposlenim.

Delo-življenje:

Program vašega dela gotovo
upoštevata razmere. Katere so
glavne usmeritve?



KAKO USTVARJAMO



Dober dogovor za delo ali le ponavljanje želja

Za spremembo je bila letošnja jesenska poslovodska konferenca tokrat v Portorožu.

Zbranim poslovojem, od katerih je bilo pet novih (zaradi upokojitve ali preselitev), je najprej spregovoril glavni direktor Bojan Starman, ki je ocenil trenutni položaj v Alpini in nanizal nekaj usmeritev.

Med drugim je dejal: »Vemo, da so težki časi, da nam tudi gospodarske razmere v državi niso naklonjene, da pa imamo tudi v delovni organizaciji še marsikatero rezervno. Zato se moramo prizadevno vključiti v razreševanje težav. Za letošnje težave v pogledu likvidnosti je v precejšnji meri »kriva« že prejšnja, za nas neugodna zima. Namesto, da bi leto pozitivno zaključili, smo v letošnje leto prenesli še za 8,5 milijarde dolgov.

Temu so sledile še druge težave. Med drugim v začetku tudi naročil ni bilo dovolj in znašli smo se pred dejstvom, kako zapolniti proizvodne zmogljivosti. Ko smo nekako že bili na poti, da stvari rešimo, saj smo nekatere zadeve zelo izboljšali (na primer obrat zalogo), smo začeli čutiti posledice majskih ukrepov in tako imenovanih »realnih« obresti. Namesto planiranih 150 % obresti, so bile le-te tudi do 895 % (mesečno 23 %), kar nam je pobralo 6–7 novih milijard. Bi pa bili še za kakšnih 12 milijard bolj na slabšem, če ne bi izboljšali drugih gibanj (za 60 dni na leto smo znižali zaloge).

Radislav Radovanov iz Zrečnjana: potem ko sem pred nekaj meseci prevzel vodstvo prodajalne, me zelo skrbi, kako bo tekla prodaja, saj je kupna moč zelo padla. Težave so tudi v tem, da je prodajalna zastarela in slabega izgleda. Mislim, da bi to morali urediti.

Kakorkoli že, smo pred dejstvom, da nismo konkurenčni, ne doma in ne v tujini.

Preostalo nam je le, da povečamo storilnost in izboljšamo poslovanje v celoti, hkrati pa zmanjšamo stroške. Le to je lahko trden temelj za bodoče.

Doseči moramo vsaj minimalno akumulacijo, uvesti selektivno cenovno politiko; skratka — ne bomo delali

obutve, ki bi nam prinašala izgube.

Te cilje je možno doseči z boljšo (mikro) organizacijo in ustrežnejšo kadrovsko politiko, da bi povečali učinkovitost režije, ki je sedaj nekajkrat manjša kot na Zahodu.

Tudi ustrezno nagrajevanje je lahko pomemben dejavnik. Obrniti se moramo k pravi vrednotam; perspektivo daje lahko le kvalitetno delo,« je končal Bojan Starman.

V nadaljevanju je direktor TOZD Prodaje Aleš Dolenc še dodatno opozoril na nekaj nujnih ciljev.

Peter Metelkin, Subotica: mislim, da so se rezultati pri nas izboljšali. Upam tudi, da bodo rezultati, glede na lokacijo prodajalne še naprej dobri. Pogrešam pa vsaj minimalno vlaganje v prodajalno, saj je prodajalna z opremo vred stara najmanj 15 let. Kar zadeva samo prodajo, moramo računati na veliko konkurenco, zlasti kar zadeva cene.

V maloprodajni mreži moramo doseči (kljub tržnim razmeram) povprečni koeficient obračanja zaloga — 4. Poskrbeti bo treba, da bo obutev pravočasno v prodajalnah. Dosegli smo boljše pogoje dobaviteljev, sedaj pa moramo tudi v Alpini poskrbeti, da bodo prodajalne res oskrbovane (kar ni naša praksa).

Na področju investicij in zaposlovanja bomo skrajno racionalni, čeprav je res, da prodajalne pogosto nimajo najbolj nujnih pripomočkov za dobro ponudbo (aranžerski material itd.). Tudi stroške bomo morali zmanjšati, uvesti ustrezno nagrajevanje, iz katerega pa moramo izločiti elemente sociale.

V nadaljevanju so spregovorili še vodja splošnoorganizacijskega sektorja Mišo Čeplak, vodja službe za dokup Ivo Pivk in Silva Pivk, ki je pred kratkim prevzela



Veliko zanimanje poslovojem za nove modele je lahko tudi jamstvo za uspeh naše maloprodajne mreže. Modele so si ogledali s pomočjo Tadeje Čefarin.

nalogo analize in oblikovanja cen.

V razpravi so se poslovodje zavzeli za doslednost, zlasti kar zadeva dobave obutve in kakovost.

Izrazili so tudi bojazen, kako bo moč prodajati obutev, ki je tudi do štirikrat dražja kot lani.

Razpravi je sledila še improvizirana modna revija, potem pa naročanje po skupinah.

Upamo, da bo poslovodska konferenca pomenila dober dogovor za delo.



VAŽNO JE...

...DA VEMO



Kadrovske novice



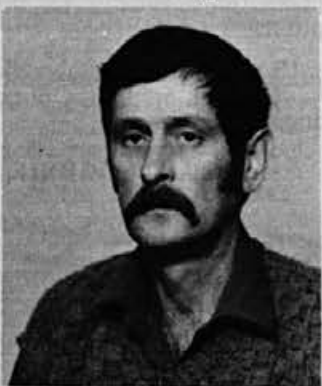
Septembra je nastopilo delovno razmerje 18 delavcev, večino pripravnikov, ki so bili naši štipendisti, z delom pa je prenehalo 10 delavcev.

V TOZD Proizvodnja so začeli delati pripravniki: Romana Vehar, Janja Vehar, Marta Kavčič, Urška Grošelj, Anica Žakelj, Matjaž Novak, Rudi Jalšovec, Adriana Burjek in Bernarda Homec — vsi v oddelkih v Žireh, v obratu na Colu so nastopili pripravniki Valentina Lampe, Tatjana Hladnik, Aleksandra Čebokelj in Marija Šemrl, v obratu

Rovte sta začeli delati Barbara Šemrov in Branka Šebalj, v obratu Gorenja vas Mihaela Bizjak; iz JLA pa se je vrnil Branko Mlakar. V TOZD Prodaja je nastopila delovno razmerje Marija Tavčar v prodajalni Kranj. Marija Demšar je kot pripravnica v kuhinji nastopila delovno razmerje v delovni skupnosti skupnih služb. V TOZD Proizvodnja je prenehala delovno razmerje Silvu Dolinarju, ki je umrl.

V mesecu septembru so v TOZD Proizvodnja prenehali delati Irma Burnik, Vojka Uršič, Matej Krvina in Sonja Kolmančič — vsi iz oddelkov v Žireh, iz obrata Gorenja vas je prenehala Milka Milakovič, v obratu Col je prenehala Marija Likar, v obratu Rovte Elizabeta Petrovčič. Iz delovne skupnosti skupnih služb je prenehala z delom Jože Krvina, v TOZD Prodaja sta prenehali Edita Globočnik iz prodajalne Domžale in Tajana Meter iz prodajalne Sisak.

Zapustil nas je Silvo



Silvo je bil med nami od leta 1960, ko je opravil izpit za kvalificiranega čevljarja in je kot izrazit čevljar — montažist delal v vseh montažnih oddel-

kih, sprva na traku gojzer šivane izdelave.

Zadnja štiri leta je delal v oddelku brizgane obutve. Zaradi svoje strokovnosti je opravljal razna odgovorna dela, od kontrole obutve, do odprave ozkih grl v proizvodnem procesu.

Če na kratko strnemo njegovo delo, življenje in osebnost, lahko rečemo, da smo z njim izgubili dobrega sodelavca, mirnega in tihega tovariša, ki se je zavedal, da le delo prinaša rezultate in nas lahko reši iz težav.

Ohranili ga bomo v lepem spominu.

Odšel je prvi predsednik



Miloš Mlinar je začel kot nameščenec. Že leta

1951 pa je kot visokokvalificiran čevljar prevzel dolžnosti obratovodje. Postal je tudi prvi predsednik delavskega sveta.

Kasneje je opravljal naloge referenta za študij tehnoloških postopkov, bil je vršilec dolžnosti šefa proizvodnega sektorja, v zadnjih letih pred upokojitvijo pa tehnični svetovalec. Dejavno je sodeloval tudi na samoupravnem in družbenopolitičnem področju.

Ohranili ga bomo v lepem spominu.

Mladi tudi razmišljajo o težavah

Anketa s tem naslovom je bila izvedena med mladinci naše DO v mesecu maju in je zajela mlade zaposlene v Žireh.

Glavni namen te ankete je bil, kaj mladi mislijo o samem delu OZZSMS, ki je bila tudi izvajalec ankete, o njeni vlogi ter o tem, kdaj bi bili pripravljeni sodelovati pri delu mladinske organizacije.

Poleg tega pa smo želeli ugotoviti, kaj mladi mislijo o samem položaju naše DO, o informiranosti, o svojem delu ter uvajanju na novo delovno mesto oziroma o pripravnosti.

Anketo je izpolnilo 182 mladih (od 320 razdeljenih) oz. približno 60 %.

V nadaljevanju bom navedla podatke, ki se bodo nanašali na 182 izpolnjenih anket. Pri nekaterih vprašanih je bilo možno izbrati več odgovorov, zato lahko podatki znesejo več kot 100 %.

ANALIZA STANJA V DO

Večina mladih pozna probleme DO samo delno, kar 34 % pa je takih, ki probleme poznajo samo delno ali pa jih sploh ne poznajo. Večina vidi vzrok za poslabšanje stanja DO v krizi celotnega gospodarstva ter slabemu vodenju podjetja. Pomembna dejavnika pa sta po mnenju anketiranih tudi prevelika režija in zadnja slaba zima.

S samimi dogajanjem in spremembami v DO so bili anketirani sez



Most med bratskima slovanskima narodoma

Vsa povojna leta govorimo in pišemo o vezeh in bratstvu med jugoslovanskimi narodi, zane-marjamo pa bratstvo in prijateljstvo med severnejšimi slovanskimi narodi, s katerimi smo imeli do druge svetovne vojne tesnejše vezi. Naše narodno prebujanje je prihajalo iz današnje Češkoslovaške, od koder so prihajale pobude za sodelovanje vseh slovanskih (slavjanskih) narodov; od Baltika do Jadrana in od Triglava do Urala.

Glasba ne pozna meja, smo že večkrat zapisali. To tudi drži; glasba preskakuje meje, četudi so prepredene z žičnimi ovirami, mnskimi polji in visokimi stražnimi stolpi, z naperjenimi strojnici in avtomati. Tako smo si tudi godbeniki pihalnega orkestra Alpine utrlji pod do bratskega slovaškega naroda. Najprvo smo sodelovali s pihalnim orkestrom »Sandrik« iz Dolnjih Hamr. Po preselitvi kapelnika Ivana Trehalje v Novo mesto nad Vahom pa sodelujemo s pihalnim orkestrom Vzduchotehnika iz Novega mesta.

Sodelovanje je zadnja tri leta preraslo tudi v sodelovanje med sindikatom Alpine in političnim vodstvom Vzduchotehnika. Dogovorili so se tudi o izmenjavi rekreacijskih zmogljivosti med obema podjetjema. Alpina omogoči letovanje v »Zlatorogu« pri Umagu štiridesetim delavcem »Vzduchotehnike«, prav toliko pa v zameno »Vzduchotehnika« v njihovem rekreacijskem naselju v Modrovi.

Zdravilišče Pieštani s svojo termalno vodo zelo ugodno vpliva na boleznj sklepe in lokomotornih mišic.

Torej, to je most prijateljstva in bratskega sodelovanja, ki pa žal ne dosega primerne razmaha. Nekoč smo bili slovaški in slovenski narod enotno pleme, dokler se Madžari po tragični bitki pri Augsbu niso vri-

nili med redko naseljene Slovence, saj se Slovaki še danes imenujejo Slovenci. Tudi jezik in glasba sta si še precej podobna, vendar se mora v pogovoru precej pomagati s hrvaškim jezikom. Pod Avstro-ogrsko in v kraljevini Jugoslaviji je bilo bratsko in kulturno sodelovanje s Češkoslovensko še vedno boljše, kot z ostalimi balkanskimi narodi.

Izredno gostoljubni ljudje iz »Vzduchotehnike« so dali po kosilu na razpolago avtobus za razne kulturne prireditve, sejme in obiske po trgovinah, tudi obisk v steklarni v Strany na Moravskem, od koder je bil pri nas tudi narodno zabavni ansambel »Stranany«.

Poleg »Vzduchotehnike« smo obiskali tudi kmetijski sejem v Nitri, kjer vidiš vse dosežke kmetijske mehanizacije, živinoreje, perutninarstva, prašičjereje, kmetijskih proizvodov in kar je najbolj zanimivo, pol sejma je namenjenega prehrani in pijači. Takoj pade nekako v oči; daj človeku hrane in pijače in cunja za

njegovo goloto, pa bo pozabil na politično (ne)sobodo.

Pošteni ljudje smo še zmerom za pravo bratstvo in enotnost

med vsemi »slavjanskimi« narodi. Za to stvar je bilo prelite že dovolj človeške krvi, da bi se pustili kakorkoli podjarmiti.

✓ premislek..

Namesto, da se toliko potimo, bi morali znati prodati tudi svoje znanje.

(iz DSSS)

Kaj, če bi namesto gibljivega delovnega časa, raje uvedli deljen delovni čas

(Med našimi strokovnjaki)

Ko imamo toliko odpadnega materiala, bi morda kazalo razmišljati o izdelavi modnih dodatkov tudi zaradi kompletnejše ponudbe ali reklamne namene

(iz SOS)

Če naš sindikat organizira nakup ozimnice za člane kolektiva, bi morda kak drug sindikat z zanimanjem sprejel nakup obutve...

(iz SOS)

Ko imamo take težave z denarjem, bi še toliko bolj morali pomisliti, kaj imamo na razpolago in to tudi res izkoristiti

(iz naše montaže)

Če že nimamo ideje, kako delati, se samo spomnimo, kako bi se reševali, če bi zašli v nevarnost, da bi ostali brez dela

(med strokovnjaki)

KRIŠPIN OBUTNIK: "



TO JE NAŠ KRAJ



Po uspešnih pripravah optimisti

Žirovski skakalci, od katerih sta sedaj v A članski reprezentanci kar dva — Robert Kopač in Primož Kopač (ki je letos ogromno napredoval), so letos dobro pripravljeni.

Ocenjujem, da so priprave dobro potekale. Predvsem je važno, da v vadbi ne pride do prekinitev, zato smo se že takoj po pretekli sezoni lotili dela in bili dokaj uspešni, kar so pokazale tudi pregledne tekme na plastiki.

Pomladno obdobje do zime je še zelo pomembno in upam, da bodo vsi tekmovalci nadaljevali s strokovnim in vestnim delom in uspešno nastopili to zimo.

Naj vam še povemo, da je naš klub ta mesec dobil še eno skakalnico iz plastične mase in sicer v Poljanah. Končana so tudi zemeljska dela na večji skakalnici v Žireh, tako da bo vadba v prihodnjih letih olajšana.

Niko Dolinar



Novi stanovanjski blok pričakuje stanovalce



Veliko zanimanje za lepo urejeno razstavo ročnih del v organizaciji Turističnega društva.



Če bo šlo tako naprej, bo blagovnica kmalu pod streho

Darovali so za mrliško vežico

Ob smrti Zofije Bogataj — 20.000 din — sosedje
Majda in Lojze Kopač — 40.000 din ob smrti Miloša Mlinarja



Zemeljska dela na skakalnici v Novi vasi so zaključena

Konrad Peternelj razstavlja v Pittsburgu in Clevelandu

Na pobudo in v organizaciji Slovenske izseljeniške matice so 2. oktobra odprli razstavo del Konrada Peternelja v Pittsburgu.

Na razstavi, ki jo bodo kasneje preselili še v Cleveland, Peternelj razstavlja 15 oljnih slik velikega formata, obiskovalcem pa bodo na razpolago tudi njegove grafike. Konrad Peternelj je torej vedno bolj uveljavljen in iskan slikar, saj se mu spomladi obeta še ena razstava v Belgiji.

»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: TK Gorenjski tisk, Kranj