

Dodaten motiv za delo

Upokojenci, ki so petintrideset ali štirideset let zvesto gradili Alpino in razmere v njej, so se tudi tokrat prepričali, da imajo v mlajših še vedno dokaj veliko posnemovalcev.

Ta trditev je še posebno smela zato, ker so razmere težke, kar pa ne pomeni, da kaže obupovati; ravno nasprotno, to je dodatna spodbuda za delo.

To je bilo čutiti tudi v razmišljanju direktorja podjetja Bojana Starmana, ki je spregovoril po uvodnem pozdravu predsednika sindikalne organizacije Iva Pivka.



Številne upokojece je pozdravil direktor Bojan Starman, ki je hkrati opisal sedanje razmere in težave, ki jih ima Alpina.



»Res je težko delati danes,« pravijo upokojeenci, »pa boste že — brez skrbi!«

Bojan Starman je med drugim povedal:

»V ospredje vedno bolj postavljamo gospodarjenje. Vemo, da je naša proizvodnja večidel sezonska, kar ob neustreznih zimah v zadnjih letih povzroča velike težave. Kljub temu smo nekako uredili poslovanje, s tem da smo se prilagodili tržnim razmeram; izboljšali smo poslovanje, organizacijo in cenovno politiko in tako znižali nivo zadolženosti. Sedaj je naš cilj — ne preživeti, temveč čimvečji dobiček in boljši življenjski standard vseh nas — delavcev Alpine. Za to pa je poleg prizadevanja in doslednosti, potrebno tudi veliko znanja.

Tako je možno slediti ciljem in nalogam, ki smo si jih zastavili in hkrati razreševati sprotne težave, ki se porajajo.

Če pogledamo naprej, lahko rečemo, da imamo naročil dovolj in problemi nam pomenijo predvsem spodbudo, da delamo še boljše. Važno je tudi to, da »vsi vlečemo voz v isto smer.«

Ob koncu je direktor vsem zaželel uspešno in zdravo novo leto.

V imenu upokojecev se je za prijazen sprejem zahvalila Vida Orešnik, ki je kolektivu Alpine zaželela veliko uspehov in zdravja, vodilnim pa srečno roko pri vodenju podjetja.

Sledil je še ogled tovarne, ki se ponavadi spremeni v niz pogovorov nekdanjih sodelavcev, zatem pa še zabava... N. P.



Za prijazen sprejem se je v imenu vseh upokojecev zahvalila Vida Orešnik.

NAŠ KOMENTAR 

Sedaj so razmere bolj jasne. Tudi v pogledu razvoja podjetništva. Če se spomnimo nekaj osrednjih pojmov, ki veljajo na tem področju: to so različne oblike lastnine, profit, tržne usmeritve na področju blagovne proizvodnje, kapitala, dela idej itd., smo sedaj mi na vrsti, da zavrtamo vase in po(iščemo) tisto, kar nam naj bi prineslo nove razmere, toda ne same od sebe, temveč kot okvir za naše ravnanje. V tako kratkem sestavku ni mogoče razvijati misli, lahko pa zatrdim naslednje: v pogojih krute selekcije je Zpad dodobra izkristaliziral nekatere zadeve. Tu bi izpostavil le vlogo managementa (vodstvene strukture), ki nedvomno mora imeti ustrezne pristojnosti in odgovornosti za svoje delo.

Tu se bodo počasi tudi pri nas morala oblikovati drugačna, bolj učinkovita razmerja, ki bodo nihala med zahtevami lastnikov (bomo to tudi delavci?) na eni strani in zahtevami delavcev (kolektivne pogodbe) na drugi strani.

Ob splošnih kritikah vsega dosedanjega pri nas pa prav v tem trenutku ne smemo zanemariti (ob uvajanju novega) vsega tistega, ki bi utegnilo biti odločujoče za naš napredek.

To pa je prav gotovo sodelovanje, motivacija (in še kaj), kar doslej zaradi meglenih in mlačnih razmer niti ni prav zaživel.

Nejko Podobnik



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Ob rob sklepom

Delavski svet je na zadnji seji v letu 1989, dne 22. decembra med drugim obravnaval: plan za leto 1990, glavne značilnosti poslovanja v letu 1989, spremembe stimulacij, prednostna lista za dodelitev družbenih stanovanj, izplačilo 50 % OD preko hranilne službe.

Direktor je na kratko ocenil poslovanje. Znano je, da planirana plana proizvodnje v letu 1989 nismo dosegli, kljub temu pa smo izdelali nekaj več obutve kot lani. Vloženo je bilo veliko napora za prilagoditev proizvodnje novim programom, ker oddelki niso specializirani za tovrstne izdelave.

Uspeli smo zagotoviti naročila in izpeljati predvidene načrte, tako v komerciali, kot tudi proizvodnji, znižali raven zadolženosti; tako smo z doseženimi rezultati v letu 1989 lahko še kar zadovoljni.

Uspešno in v roku je bila uresničena tudi gradnja v Rovtah, ki je stala 2550 starih milijard din, od tega znaša delež Alpine 70 %, delež Valkartona iz Logatca pa 30 %.

V letu 1990 planiramo proizvodnjo 2.128.000 parov obutve, kar je 4 % več kot v letu 1989 in 2 % manj, kot je bilo planirano za letošnje leto. Vrednostno naj bi bruto realizacija proizvodnje znašala okrog 47 milijonov USD, od tega bomo 47 % ustvarili z izvozom na Zahod, 21 % z izvozom na Vzhod in 32 % na domačem trgu.

V naslednjem letu bomo v pretežni meri zadržali dosednji program, realizirali proizvodnjo trekking obutve in dodali manjšo količino otroške obutve, da bi s tem zapolnili montažne zmogljivosti na Desmi ter omogočili racionalno izrabo materialov. Na tržiščih se predvsem prilagajamo trenutnim razmeram, (pri čemer bomo pri delu proizvodnje še posebno hitro), iskali trge in programe, ki bodo tudi v krat-

tem času prinašali čim večji dobiček.

Naš osnovni cilj v letu 1990 je dobiček. Ob tem bomo skušali zagotoviti solidne OD in povprečen standard zaposlenih. Skladno s tem pa bo morala potekati tudi akcija povečanja naše učinkovitosti ter zmanjšanja stroškov na enoto proizvoda.

Plan je bil sprejet v predloženi vsebini.

Stimulacije je treba poenostaviti in zagotoviti njihovo objektivno spremljanje, predlagajo strokovne službe. Tako za delavce na normi ostaja edina stimulacija doseg norme, ki ni omejen. Stimulacija kvalitete odpade in se za toliko ustrezno povša urna postavka.

Režijski delavci imajo povprečen preseg norme in osebno oceno, ki je ob povprečnem rezultatu 0, lahko pa se giblje v razponu +30 do -15. Delegati se niso strinjali, da se odslej kvaliteta ne stimulira posebej in opozorili, da se v tem primeru lahko pojavi veliko slabega dela, ker zavest še ni na dovolj visoki ravni. Kriterij kvalitete se bo še naprej upošteval pri nagrajevanju, predvsem pri stimuliranju oddelka kot celote; za kvalitetno in pravično nagrajevanje pa bo odslej odgovarjal vodja, ki bo moral to delo opravljati točno in dosledno. Isto velja za osebno oceno.

Sprejet je bil sklep, da se osebni dohodki izplačujejo delavcem 50 % preko hranilne službe, 50 % preko banke. Ko bo možno bi v enoten sistem vključili tudi prodajalce.

Prav tako se preko hranilne službe izplačuje tudi potne stroške in o tem delavce sproti obvešča.

Delegati so potrdili še predlog prednostne liste prosilcev za družbena najemna stanovanja in velja za izpraznjena stanovanja v letu 1989 in 1990.

Anuška Kavčič



Inovacije

Kakovost morda ni tisto, kar vi mislite, da je

Kakovost je zastonj

Kakovost je zastonj, ČGP DELO – TOZD Gospodarski vestnik je izdalo zanimivo knjigo Philipa B. Crosbyja, **KAKOVOST JE ZASTONJ**.

Potem, ko nekoliko napihnem vso zadevo, končno vsakogar pripravim do priznanja, da je takrat, kadar iščeš vzrok za probleme, najbolje začeti pri samem sebi. Vedno se strinjajo. Vendar pa mine veliko časa, preden spoznanje začnejo uporabljati.

Ko gre za odgovornost za vodenje podjetja ali poslovne funkcije, bodite pripravljeni priznati, da nekatere probleme utegnejo povzročiti odgovorni vodilni delavci. Drugeče korektivni ukrepi ne bodo uresničeni. Zato so komentarji o razumevanju in pristopu vodilnih delavcev v tabeli tako pomembni.

Negotovost

V negotovosti prav nič ne dojemajo kakovosti kot orodje poslovnih delavcev. Delavci v fazi negotovosti radi krivijo službo za kakovost za probleme kakovosti.

Preprečevanje problemov ni vgrajeno v delovanje negotovosti, kajti preprečevanje predpostavlja pogled v prihodnost. Zato je lahko opredeliti funkcijo kakovosti v obdobju negotovosti. Sestavljena je iz kontrolorjev in preizkuševalcev, ki verjetno poročajo vodstvu proizvodnje in ki odbirajo izdelke med izdelavo. Poslovno vodstvo pričakuje od njih, da ne bodo spustili nobenega »preveč« slabega iz tovarne.

V fazi negotovosti si predstavljajo, da morajo storiti vse, kar je potrebno storiti, da bi našli in razrešili današnji problem in ob tem prepuščajo jutri samemu sebi.

Pogosto slišim vodilne govoriti, da želijo začeti uresničevati program za izboljšanje kakovosti, vendar želijo počakati toliko časa, dokler se nekaj problemov ne razčisti. Nočejo začeti programa za reševanje problemov, dokler ne razrešijo nekaterih problemov.

Prebujanje se v resnici boji zavezovanja za prihodnost. Negotovost ne pozna prihodnosti in jo ne vznemirja. Prebujanje jo pozna in ga skrbi. Obedve ne storita nič, vendar zaradi različnih razlogov. Rezultat je enak. Ljudje v prebujanju so bolj pripravljeni govoriti o daljnosežnih korektivnih akcijah in so celo pripravljeni dopustiti, da se tu in tam uresničijo.

Če sem pošten do področnih direktorjev, moram reči, da strokovnjaki za kakovost, ki si prizadevajo za prebujanje, običajno niso v veliko pomoč tistim med nami, ki poskušamo izboljšati stanje.

(se nadaljuje)



Takole je bilo na skupščini firme A + E, ki ima sedež v ZRN

Sindikata z interesi delavcev

Pred Novim letom je bila v Alpini letna konferenca sindikata, na kateri je sodelovala tudi sekretarka občinskega sveta zveze sindikatov Milena Sitar.

Pravzaprav je to bila programsko-volilna konferenca, ki naj bi bila nekako priprava na novo vlogo sindikata.

Milena Sitar je predstavila nove programske osnove, po katerih naj bi bil sindikat nepolitična stanovska organizacija, ki bi dejansko zastopal interese delavcev, tudi in v smislu uresničevanja kolektivnih pogodb in reševanja drugih problemov delavcev.

V Alpini bo sedaj le en izvršni odbor sindikata, ki ga bodo sestavljali zaupniki iz vseh oddelkov in drugih enot.

Na čelu tega izvršnega odbora je predsednik, ki bo obenem tudi član republiškega odbora te dejavnosti.

S tem bo dosežena zveza, ki naj bi omogočila spremljanje izvajanja kolektivnih pogodb, za kar naj bi se zavzemali sindikati dejavnosti (v našem primeru sindikat delavcev tekstilne in usnjarsko predelovalne industrije).

Manjše težave pa bi lahko reševali preko zaupnikov, morda



KAKO USTVARJAMO



celo znotraj posameznih oddelkov ali služb.

Po novem bo članstvo postavljeno tudi tako, da se bo dela-

vec za članstvo ponovno odločal tudi ob spremembi delovnega razmerja.

To so nekatera izhodišča za delo; kaj bo pokazala praksa...

Še seznam sindikalnih zaupnikov

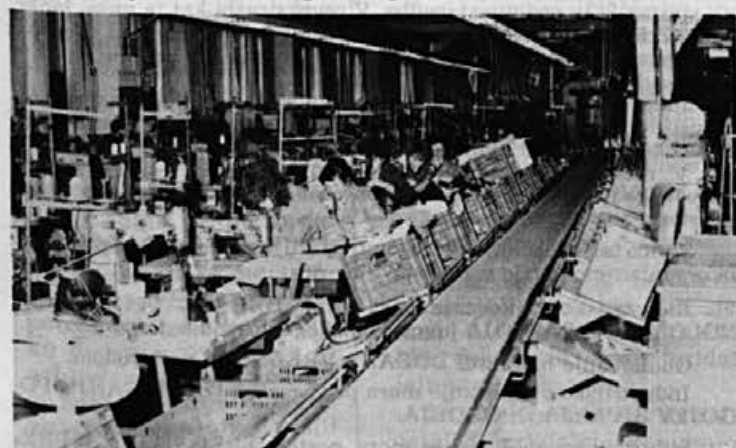
Oddelek	Ime in priimek
Šivalnica, pri krojevalnici (612, 613)	Darinka Demšar
Gorenja vas (614, 615)	Drago Pavkovič
Rovte (625)	Marija Bedrač
Col (632, 633)	
Šentjošt (638)	Andreja Ušeničnik
RPS, plan (611, 631, 660)	Anton Mlakar
Šale, plastika (634, 635)	Jože Malovašič
Montaža lahka (617)	Izidor Prosen
Montaža težka (626)	Tone Naglič
Sekalnica (616)	Renato Kržič
Vzdrževanje (640, 641)	Peter Mlinar, Milan Sovinc
Montaža brizgane obutve (624)	Marija Podobnik
Orodjarna, RPS (650, 651)	Mirko Burjek
Rockport (618)	Dragan Gligorevič
Skladišča	Drago Grošelj
Splošno organizacijski sektor	Marjeta Frlan
Finančno računovodski sektor	Marija Mlinar — blagajnik
Komerciala, RCA	Doroteja Velkaverh
MPM	Izvoljeni bodo naknadno

Predsednica sindikata podjetja — Nataša Demšar iz šivalnice.

Nadzorni odbor: Majda Jesenko, Anka Burjek, Alojz Modic.

Usklajenost v poslovnem procesu je pogoj

»Osnovna značilnost za delo na Colu je, da proizvodnja teče s prekinitvami; danes je preveč dela, jutri ga je že premalo. To veliko vpliva tudi na doseganje mesečnega plana oddelka, kljub temu, da ljudje radi delajo,« je menila vodja proizvodnje na Colu Magda Rupnik.



Če je delo, je tudi norma — in je tudi plan. Škoda, da se proizvodnja prevečkrat ustavlja



Magda Rupnik vodi proizvodnjo na Colu

»Sedaj delamo notranje čevlje in apres ski pa tudi vzorce... Prav te dni pričakujemo, da bomo začeli s proizvodnjo traking obutve. Kot kaže, bo treba še nekaj dni počakati in nekako premostiti »luknjo v proizvodnji«.

Trenutno je v šivalnici še dovolj dela, medtem ko ga je v pri krojevalnici sedaj precej manj.

Se pa na Colu, kolikor je mogoče, prilagajamo razmeram. Sedaj smo izenačili obe izmeni, tako da je precej delavk odšlo s priprave na šivanje, ker imamo take artikle. Ta izenačenost tudi omogoča lažje razporejanje; obe izme-

ni lahko delata isto obutev, toda vsaka svoj plan.

Na Colu imamo v zadnjem času tudi nekaj operacij, ki jih prejšnja leta nismo imeli: stiskanje steljk pri notranjih čevljih, nalepljenje podplatov za klasične čevlje in tudi nalepljenje podplatov za čevlje z zadnjim vstopom.

Za te operacije imamo seveda tudi stroje...

Sicer pa s stroji kakšnih večjih težav nimamo.

Če strnem: naš problem je predvsem v tem, ker proizvodnja ni vedno pravočasno in dovolj pripravljena. Če bi bila postopnost uvajanja v proizvodnjo večja, bi tudi lažje dosegli kakovost; tako pa morajo mojstrice uvajati vse delavke hkrati, kar ne more biti brez posledic. Očitno je, da je za pripravo vzorcev (in potem proizvodnje) premalo časa.

Povedala pa bi še to, da bo v našem oddelku nekaj časa delal strokovnjak za organizacijo, ki naj bi odkril, kje so naše rezerve,« je zaključila svoje pripovedovanje o razmerah na Colu Magda Rupnik.

Razgovori z delavkami so potrjevali njeno oceno. Očitno še tak strokovnjak ne bo mogel narediti čudežev v oddelku, če ves poslovni proces ne bo usklajen.

Nejko Podobnik

mi vam vi nam

Objavljamo nekaj trditev oz. izzivov. Upam, da se boste oglašili z vašimi mnenji.

Organiziranost:

Kljub temu, da smo ukinili tozde in nekatere oblike formalne samouprave, bomo morali ohraniti in razvijati pristne in učinkovite oblike samouprave.

Organiziranost:

Delo mora teči, zato včasih organizacijo prilagodimo ljudem oz. trenutni zasedbi. To seveda kasneje z obrestmi plačamo z zaostajanjem... Kaj če bi ugotovili, kaj hočemo delati, potem pa iskali prave ljudi?

Kadri:

Bolj ko razpravljamo o zahtevnih delovnih nalogah, bolj ugotavljamo, da se vse začne in neha pri ljudeh.

Kadri:

Pomislimo — kateri ljudje od nas odhajajo, kateri so malodušni in kateri nikakor nočejo k nam, že bomo dobili polovico odgovora, kako moramo delati vnaprej.

Denar:

Ste razmišljali o nakupu obveznice ali delnice? Vas bi k temu vodila težnja po morebitnem dobičku ali to, da si zagotovite delovno mesto?

Uredniški odbor



KAKO USTVARJAMO



Nekaj čevljev, ki smo jih izdelovali

8635
9030263
900-3



ART. (8635) (0263)

Elegantna ženska salonka, izdelana iz telečjega boksa, v črni barvi. Posebni modni izraz daje kombinacija prešanega usnja s pentljo. Ta model smo izdelovali kot reekspozitni posel.



ART. 1112

Ženski model čevlja za posmučanju, s posebno praktično izvedbo zapiranja golenic, kar omogoča enostavno obuvanje. Ta model smo izdelali v dveh barvnih izvedbah.



ART. 5974 NNN 80

Otroški tekaški čevlji, izdelani iz umetnega usnja ROY POLO, podloženi s krznom in mehkim ovratnikom, kar ustreza otroški nogi.



ART. 3350-5 ALPHA

Z zmago v tekmi svetovnega pokala v alpskem smučanju se je model ALPHA uvrstil med uspešne tekmovalne smučarske čevlje. Čevlji je natančno anatomsko oblikovan s sodobnimi zaklopki. Večjo serijo smo izdelali kot reekspozitni posel.

Vladimir Pivk



4707
1713

ART. 4707

Moški polčevlji, izdelani iz kvalitetne goveje nape, z direktno nabrizganim poliuretanskim podplatom. Ta artikel smo izdelovali za zapadni izvoz.

Z obiska v Ameriki

Osnovni cilj letošnjega obiska v Ameriki je analiza pretekle sezone, razprava o cenah za naslednjo sezono in ostali dogovori za delovanje v prihodnji sezoni.

V Kanadi smo se pogovarjali s predstavniki firme Elan-Monark. To je bil komercialni dogovor, od analize pretekle sezone do dogovorov za prihodnje.

Če govorimo o vtisih, lahko rečem tole: v ZDA smo prvi na tekaškem programu, na področju smučarske obutve pa je dokaj težje; tu je naša vloga manjša. Na obeh trgih pa je čutiti previdnost partnerjev, kar zadeva naročila, predvsem zaradi preteklih neugodnih zim. Vemo, da imajo trgovine zaloge, zato se pri naročanju kaže previdnost. Zato je še bolj važno, kakšna bo kakovost naših izdelkov in koli-

ko bomo konkurenčni s cenami. Skrajšuje se čas za pripravo prvih vzorcev, na drugi strani se seveda odlaša z dokončnimi naročili.

Torej, kakovost, pravočasne dobave in konkurenčne cene so pogoj za uspeh.

Govorili smo o cenah; tu smo pristali na ravni pretekle sezone.

Pomembno je, da sta oba programa v višjem cenovnem razre-

du dobro sprejeta. To velja za tekmovalni program na področju tekaških čevljev, na področju smučarske obutve pa ALPHA.

Pri tekaških se kaže večji delež NNN sistema, kjer se dviguje odstotek tovrstne obutve. Dogovorili smo se tudi za tesnejše sodelovanje v času sprejemanja naročil in izdovab, da bi preprečevali težave iz pretekle sezone.

Kar zadeva kolekcijo, pa bi rekli naslednje: žal smo veliko zamudili in ponovno se kaže, da ne bomo uspešni, če vprašanj ne bomo reševali bolje in hitreje. Torej dejansko predstavili kolekcijo že septembra. To je osnova za našo nadaljnjo komercialno uspešnost. Mislim tudi, da moramo izboljšati strukturo na tekaškem programu in povečati

količine na obeh programih. Če bomo imeli dober produkt, pravočasne dobave, konkurenčne cene in dober servis, lahko računamo na komercialni uspeh.

Zagotoviti si bomo morali vedno več in boljše informacije o trgu, vedno boljše informacije o strukturi cen, primerjave s posameznimi tržišči. Končni cilj naj bi bil doseganje cen, ki nam jih trg prizna. Vemo tudi, da si moramo zagotoviti pravočasna naročila, kar je osnova za kvalitetne kontakte z obdelavo proizvodov, pripravo planov, proizvodnjo in izdovabami ter servisiranjem (vključno z rezervnimi deli).

Temu primerno se bo treba tudi organizirati.

Boris Markelj

Oblikovanje za razvoj

Spremenjene razmere na svetovnem tržišču so za Jugoslavijo neugodne iz vrste vzrokov, ob katerih se mora dežela vprašati o preteklih razvojnih strategijah. Tem strategijam sedanje stanje ni več naklonjeno. Potrebne so nove.

Ob kvantitativnih razvojnih modelih je Jugoslavija zanemarila kvalitativne. S temi se ponašajo tudi tiste dežele v Triadi, ki so donedavna veljale za »dežele v razvoju«, torej dežele, ki so bile bližje Jugoslaviji kot pa najrazvitejšim deželam severne Amerike in Zahodne Evrope (Ali mi res hočemo biti dežela v razvoju?).

Smo priče intenzivnim integracijskim procesom v različnih regijah sveta. Čprav so za nas najneugodnejši procesi tisti, ki se nam dogajajo pred očmi, to je v Evropi, pa bi bilo naivno spregledati regionalne integracije v severni Ameriki in jugovzhodni Aziji. Dežele, ki prepozno spoznajo resničen položaj, utegnejo ostati zunaj grupacij, s skrajno oteženo perspektivo ali možnostmi, da bi se priključili tudi tam, kjer bi to bilo naravno.

Očitno pa je, da sama geografija ni dovolj. Potrebne so predvsem kakovostne spremembe v produkciji in družbi. Tu je Jugoslavija nevarno zaostala, kar povzroča vedno večji razkorak z razvitim svetom.

Ob protekcionizmu v svetu, ki ga spodbujajo integracije, so najprej prizadete tradicionalne industrije. Če se ne okrepijo s sposobno tehnologijo, znanjem in kreativnostjo, so izgubljene. Organizacijska sposobnost, ki se v razvitih deželah krepi in združuje znanje, kreativnost in tehnologijo skrajšuje razvojne cikle proizvodov. Posledice pa so: skrajšani življenjski ciklusi proizvodov, delitev proizvodov na objekte in pametne sisteme, segmentiranje tržišča in neugodna posledica razslojevanje prebivalstva na tiste, ki znajo in tiste, ki uporabljajo le mišice.

Ob prepočasnem tehnološkem obnavljanju, ob dragi družbeni režiji in pomanjkanju tržišča in temu ustreznem obnašanju, postaja proizvodnja v Jugoslaviji predraga, cena delovne sile narašča, delovno, energetska in surovinska intenzivne industrije izgubljajo svoj položaj na razvitih tržiščih in potiskajo Jugoslavijo v še večjo nepravilnost za trženje na svetovnem tržišču.

Skrajni čas je, da spremenimo položaj z boljše zasnovano razvojno strategijo in sodobno izvedbo. V revni družbi kot je naša, lahko samo Z INTEGRACIJO PRIZADEVANJ v določenem času pričakujemo pozitivne rezultate in možnost, da se kasneje priključimo Evropi kot ENAKOVREDNI PARTNERJI.

Industrijsko oblikovanje v Jugoslaviji še ni vključeno v razvojna prizadevanja in strateške načrte, kljub temu, da je poznana vloga te stroke v gospodarstvih razvitega sveta.

V razvitem svetu je OBLIKOVANJE nepogrešljiv element uspešnega trženja, hkrati pa tudi posrednik kulture v mednarodnem prostoru.

Spričo teh spoznanj predlagamo ŠTIRI strateške cilje kot vodila za organizirano akcijo v Jugoslaviji:

Industrijsko oblikovanje mora postati DEL STRATEGIJE TEHNOLOŠKEGA RAZVOJA jugoslovskega gospodarstva.

Oblikovanje mora biti DODANA VREDNOST proizvodom.

Industrijsko oblikovanje mora prispevati k IZBOLJŠANJU POGOJEV BIVANJA IN OKOLJA.

Industrijsko oblikovanje mora postati SREDSTVO ZA PREHOD V VIŠJI CENOVNI RAZRED na svetovnem tržišču.

prof. Saša J. Maechtig



Najlepša prodajalna v mestu



Vodja MPM Aleš Dolenc je podaril prvi par čevljev



Kolektiv prodajalne v Slavonski Požegi z vodjem MPM in vodjo rajona

»Naša nova prodajalna v Slavonski Požegi je najlepša prodajalna v mestu«. To je

ARHITEKT O PRODAJALNI

Opremo prodajalne je projektiral arhitekt Marko Senk z Arhitektburoja iz Kranja. Takole pravi: »Predvsem moram povedati, da smo se soočili z nekaterimi danostmi; med drugim — ploščice, ki ne gredo najbolj k opremi in svetila, ki so po vseh prostorih enaka, tako v sami prodajalni, kot v skladišču. To se pač dogaja v takih primerih, ko se hkrati gradi celoten kompleks in se ne upošteva kasnejših dejanskih potreb uporabnikov. Veliko drugače bi bilo, če bi arhitekt sodeloval že v fazi same gradnje objekta. Tako pa skušamo rešiti kar je mogoče in ustrezno urediti prodajalno.«

ocena naših prodajalcev v tej prodajalni. Očitno je razlika med nekdanjo malo prodajalno, prav nasproti trgovskemu središču, kjer je sedaj Alpinina, velika. Že to, da je prodajalna v dveh nadstropjih in z dodatnim športnim programom, je povsem nov dejavnik.

Poslovodkinja Ankica Vidaković, še vsa utrujena po nekajdnevem čiščenju in selitvah, je prav tako mnenja, da je prodajalna lepa in tudi dokaj funkcionalna. Le v pritličju naj bi bilo pre malo prostora. Meni tudi, da bo prav začetek obratovanja naše prodajalne pomenil, da bo v polni meri zaživel novo trgovsko središče.

Tu so seveda še nekatere pomanjkljivosti, ki jih je moč v kratkem odpraviti. Med drugim je s ceste prodajalna pre malo vidna.

Podobnega mnenja so tudi ostali prodajalci, ki imajo očitno dobre stike s svojimi kupci, ki so baje komaj čaka-

li, da smo odprli novo prodajalno.

Ponudba ženske modne obutve je kar dobra, ocenijo v en glas. Žal, nikakor ne uspemo ponuditi primerne moške obutve, podobno velja za otroško obutev.

Na športnem oddelku je v zimskem času ponudba do-

bra. Zanimalo me je, kaj od prodaje športne obutve tu pričakujejo. Kar hitro mi povejo, da upajo na dobro prodajo, saj je le 18 km oddaljeno smučarsko središče z dvema vlečnicama.

Upamo, da bo vse steklo po željah.

Nejko Podobnik

Brez kakovosti ne bo trga

Kakovost je večer problem vseh proizvajalcev, ki jim tržišče na vidnejše mesto postavlja to poslovno zahtevo. Le v času planskega gospodarstva (značilnost vzhodnih sistemov) in pomanjkanje blaga na trgu, ni kakovost igrala posebne vloge; posledice se čutijo še danes — blago z Vzhoda je, razen redkih izjem, občutno slabše kakovosti kot z Zahoda.

In kako je s kakovostjo trenutno v Alpini? Še vedno imamo pred seboj ogromno nalogo, ki jo moramo reševati vsi skupaj. In ta naloga je: spremeniti miselnost vseh zaposlenih v Alpini, da se bo vsak na svojem delovnem mestu zavedal, da je tudi od njegovega dela odvisna kakovost končnega izdelka. Kako pa je pomembna kakovost končnega izdelka, pa nam ni treba poudarjati. Zahvaljujoč žirovski pridnosti in tradiciji so bili naši izdelki v svetu vedno cenjeni kot zelo kakovostni. Ta sloves je zaradi različnih vzrokov nekoliko upadel. Celu na našem jugu so se rodile čevljar-ske tovarne, kjer znajo in tudi naredijo boljši in lepši izdelek, kot mi. To je znak za alarm, ki ga ne smemo prezreti. Na tržišču, za kakršnega se borimo, ni nobene milosti — uspel in obdržal se bo le tisti, ki bo ostalim konkurenčen, tako po ceni, kot po kakovosti. Naše cene so že dolgo kar visoke; ali bo vzporedno s tem tudi naša kakovost? V nasprotnem slučaju bomo morali cene znižati na raven cenjenih izdelovalcev obutve, to pa pomeni manj denarja za plače, razvoj ...



Vodja kontrole Stane Čar

Še vedno je v vseh nas preveč zakoreninjena naveda, da vedno iščemo krivca drugje, ne pa pri sebi; to je po mojem mnenju največja napaka. Vsak bi rad za slabo opravljeno delo našel opravičilo: na tržišču ni boljšega materiala; prodati nismo mogli bolje, ker nam kupec ni več hotel dati; za slabo opravljeno delovno operacijo pravimo, da »bo že šlo skozi«, itd, itd.

Zato naj za konec še enkrat poudarim: samo kakovost na vseh področjih nas bo rešila krize (tudi kakovost na političnem področju). Doseči in obdržati jo mora vsak in povsod, ker bomo le tako lahko preživeli. In še zanimiv podatek v premislek — pred desetletji smo imeli z Japonsko enak bruto nacionalni dohodek na prebivalca, danes pa vemo, kje so oni in kje smo mi: oni so preplavili svet s kakovostnimi izdelki, tehnologijo, denarjem in še s čim, mi pa smo postali zadnji (z Albanijo) na Balkanu.

Stane Čar



Računalništvo prodira v vse pore

V razgovoru so sodelovali: Zoran KOPAČ, Janko REJC, Ivanka KLAJŽAR, Albin ŠIFRER in Anka JEREB.

Delo-življenje:

Predstavite prosim obseg računalniške tehnologije v Alpini, predvsem pa vsebinske sklope, ki jih pomagata organizirati?

Zoran KOPAČ:

Najprej bi pripomnil, da se z naslovom računalništvo prodira, ne strinjam, ker lahko rečemo, da je računalništvo že prodrla in to že pred nekaj leti. Danes si namreč brez računalnika ne moremo predstavljati nobenega poslovnega procesa več.

Računalniški center pokriva dejansko vse dele podjetja; od prodajnega podsistema, proizvodnega, nabavnega, finančnega in kadrovskega. Seveda vse stvari še niso povsem urejene; so pa ta področja večidel že obdelana.

Trenutno imamo v Alpini priključenih kar 56 terminalov, 14 printerjev in 5 PC-jev, ki so direktno priključeni na mrežo. To pomeni, da preko 60 uporabnikov lahko naenkrat obdeluje podatke. Povprečno so po trije delavci usposobljeni za delo pri enem terminalu, zato lahko rečemo, da je v Alpini trenutno okrog 250 ljudi, ki so sposobni komunicirati z računalnikom in uporabljati obstoječe programske pakete.

Tudi na osebnih računalnikih so sposobni samostojno reševati in obdelovati različne naloge, kjer gre za popolnoma samostojne obdelave.

Tudi vsi vodilni že imajo svoje računalnike, ki jih tudi učinkovito uporabljajo.

Poleg tega obdelujemo podatke tudi za druge delovne organizacije v kraju (Etiketa, Vibro, osnovna šola). Etiketa se sicer osamosvaja, veliko naših paketov so prevzeli, prav tako prenašamo te pakete na Vibro, ki je preko svoje terminalske opreme povezan z našim računalnikom, za osnovno šolo pa obdelujemo osebne dohodke.

Delo-življenje:

Kako bi ocenili razmere na teh sklopih?

Zoran KOPAČ:

Te moramo obravnavati ločeno in sicer: finančni podsystem, kjer je stvar skoraj dokončana in se samo še uporablja, za različno od proizvodnega podsistema, kjer večje stvari še delamo.

Na prodajnem podsystemu pa je na primer veliko sprememb. Nekaj jih je na račun posodobitve obdelav, druge pa so pogoje ne od zunaj (netto cene, spremembe zaradi raznih ukrepov; na primer denominacija bo pomenila za nas ogromno sprememba in prilagoditev).

Predvidevam, da bomo sedaj, ko smo zaključili fakturiranje, naredili sintezo. Informacija o pričakovanih prilivih bo vsakor za vodilne delavce dobrodošla.

Spreminjamo tudi tedenska poročila, kjer smo zmanjšali število delavcev pri zajemanju podatkov; pa še poskušamo racionalizirati stvari.

Največ novega se predvideva na proizvodnem podsystemu, kjer trenutno tečejo trije segmenti še po starih obdelavah (materialno poslovanje, vodenje podatkov o končnih izdelkih, to so sestavnice, struktura izdelka in materialne potrebe), kar bomo naredili nanovo. V priprave je vključena številna ekipa.

Glavni poudarek je torej na tem, da bi obdelali področja, ki jih še nismo, predvsem od uporabnikov dobiti zahteve po novih obdelavah.

S tehnološkega vidika lahko rečem, da je računalnik še vedno moderen. Menim pa, da bo opremo treba v kratkem obnoviti. Obstoječa je zelo zasedena, saj delamo večkrat tudi ponoči, ob sobotah in nedeljah. Vemo, da so odzivni časi dolgi in da morajo uporabniki večkrat dolgo čakati, da lahko začnejo delati.

Vedeti namreč moramo, da je v računalništvu potrebno vsaki dve leti nekaj novega: širiti obstoječo opremo ali nabaviti novo.

Janko REJC:

Na področju proizvodnje trenutno uporabljamo tri obstoječe pakete, ki obdelujejo materialno poslovanje (pretok dokumentov, od izdaje in prejema na skladišču, oddaje v oddelke), strukturo oddelka (kar uporabljajo tehnologi, z namenom, da pripravijo tehnološki postopek in strukturo izdelka — cenik, opis...), tretje pa je izračun materialnih potreb. Materialne potrebe se na podlagi naročil oblikujejo v planskem oddelku; izračunane potrebe se nato predložijo nabavi. Pojavljajo se določeni problemi, ker prihaja do popravkov, vendar se tega ni mogoče izogniti.

S temi tremi paketi, ki so že uvedeni, nimamo kakšnih večjih težav, se pa pojavljajo nove in dodatne zahteve. Uporabniki so se v delo vključili kar dobro in ni kakšnih večjih težav.

Popolnoma novo področje pa je razvoj paketa obdelave zalog in krmiljenje proizvodnje. S tem se vnaša nova dimenzija, to je čas, ker bodo vsi procesi tudi časovno zelo natančno spremljani (od nabave materiala, načrtovanje in vodenja proizvodnje).

Albin ŠIFRER:

V razvoju se srečujemo z dvema načinoma dela: delo preko terminalov, drugi del pa je računalniško podprto modeliranje, ki je samostojna enota, z grafičnimi dopolnitvami.

Preko terminalov za sedaj v glavnem delamo tehnologi in kalkulanti, medtem ko modelirji



Z leve: Anka Jereb, Ivanka Klavžar, Albin Šifrar, Zoran Kopač in Janko Rejc

delajo na samostojnih delovnih postajah. Poudaril bi, da je računalniška obdelava v razvoju vsakor koristna in potrebna zaradi bolj tekočega in natančnejšega dela. Razumljivo je, da je šlo v začetku za uvajanje veliko časa in smo se bolj uvajali in ukvarjali z računalnikom, premalo pa s produktom.

No, sedaj je to drugače. Tudi napak, ki so v glavnem posledica raznih sprememb, je že manj.

Drugo področje, ki sem ga tudi že omenil, je računalniško podprto modeliranje. Trenutno razpolagamo z dvema postajama in digitalizirno mizo ter laserskim rezalnikom. Tako smo letos na ta način naredili že 90% vseh modelov. Gre za tehnično modeliranje, gradiranje in izrezovanje šablon s pomočjo laserskega rezalnika.

Naslednja faza, ki je še premalo uveljavljena, je izračun kalkulacij, ki se lahko opravlja na dva načina. To je avtomatsko polaganje in izračunavanje kalkulacij ali ročno polaganje (kar pa je manj uporabno). Na ta način dobimo najboljši izkoristek materiala.

Delo-življenje:

S kakšnimi težavami se srečujete pri delu?

Albin ŠIFRER:

Kakor povsod, so težave tudi pri nas, predvsem zaradi načina dela, ki je bil v navadi vsa leta doslej. Določene naloge, ki so bile prej, na primer, stvar dveh ali več ljudi, se s tem prenašajo na enega delavca (modelirja) in tako se obseg dela povečuje.

Delo-življenje:

Kakšne pa so vaše izkušnje z računalnikom?

Ivanka KLAJŽAR:

Lahko rečem, da je delo s pomočjo računalnika veliko lažje in natančnejše. Veliko manj je pisanja, prihranim na času. Seveda so tu tudi slabe strani, ki pa izvirajo predvsem iz tega, ker še ni stekel celoten projekt proizvodnje. Ko bo to urejeno, bo krog zaključen in bo delo hitreje, lažje in točneje opravljeno.

Tukaj v skladišču se pokažejo pomanjkljivosti na vseh predhodnih delih, ki so zadržani za kvalitetno in pravočasno izdelavo. Če kateri od predhodnikov (to se na žalost pogosto dogaja), svojega dela ne opravi pravočasno in natančno, imam veliko več dela, da skompletiram pošiljko. Na tak način se izniči prednosti računalnika.

Torej, poudarila bi predvsem to, da bodo morebiti vsi, ki sodelujejo v procesu, od začetka do konca, bolj ekspeditivni in natančni.

Anka JEREB:

Brez računalnika si ne predstavljam več izračuna plač. Tu ne gre samo za izračun osebnih dohodkov, temveč tudi vseh drugih odbitkov in odtegljajev, skratka vseh dajatev, ki jih plačujemo iz osebnega dohodka.

Kar zadeva sodelovanje z računalniškim centrom, lahko rečem, da je zelo dobro; tako tudi skupaj rešujemo težave. Tu napak ne sme biti, kar pa je veliko odvisno od ljudi, ki posredujejo podatke v zvezi z osebnimi dohodki. Za osebni dohodek podatki prihajajo z vseh strani in področij in to mora biti res natančno opravljeno. Moti me, ker pogosto prihaja do napak, ki so ponavadi posledica netočnih podatkov.

Vpeljava proizvodnje na računalnik bo vplivala tudi na izračun osebnih dohodkov, ker je vse povezano. Minute bodo vnašali sproti in možnost napak bo že manjša. Vse bo teklo bolj ažurno, kar bi omogočilo skrajšanje roka izplačila.

Delo-življenje:

Kakšni so vaši predlogi za prihodnje?

Zoran KOPAČ:

Kar zadeva tehnologijo, računamo na izboljšanje opreme, o čemer se bo treba še odločiti. Gre pa tudi za modernizacijo v samih povezavah. Tu bi omenil naše trgovine (telefon, diskete ipd.), nadalje povezavo z obrati (predvsem Col in Gorenja vas) in povezave s svetom (JUPAK



Aktualni intervju

Športna oprema tudi na poslovodski konferenci



Pogovarjamo se z organizatorko dokupa športne opreme Karlo Križnar

Delo-življenje:

Kakšni so prvi vtisi in novem delu, ki se od dela v pravni službi nedvomno razlikuje?

Karla Križnar:

Novo delo sedaj opravljam tri mesece; moram pa reči, da prehod zame ni bil boleč. Prišla sem v času menjave sezon in kar hitro sem se morala lotiti dela. Blago je bilo sicer okvirno že naročeno, potrebno pa je bilo napraviti specifikacije in oskrbeti prodajalno. Količine razporejamo na podlagi statističnih podatkov, medtem ko imamo zaloge že v celoti vodene računalniško.

Delo-življenje:

Kaže, da se je precej razmahnilo število naših prodajal, ki prodajajo tudi športno opremo?

Karla Križnar:

Sedaj imamo petnajst prodajal, ki prodajajo tudi športno opremo. Največ jih je v Sloveniji in imamo podobno ponudbo.

Izjema je le Kranjska gora, ki ima zaradi posebnih razmer zoženo ponudbo športne opreme.

Na podlagi naročil dobaviteljev pošiljajo blago direktno v prodajalno; pri tem je dogovorjeno, da ga dostavljajo postopoma, da ne prihaja do prevelikih zalog.

Delo-življenje:

Kaj pa je pravzaprav osnova za naročanje?

Karla Križnar:

Vsako leto imajo dobavitelji predstavitev svojih kolekcij za jesen-zimo, na podlagi katere je opravljen dokončen izbor. Za letos lahko rečemo, da so ponudili lepo kolekcijo, ki jo kljub neustreznemu vremenu, dobro prodajamo.

Delo-življenje:

Kako pa bo naprej?

Karla Križnar:

Mislím, da bomo morali poskrbeti, da bomo poleg zimske športne opreme prodajali tudi letno športno opremo. Pri tem bomo seveda sledili povpraševanju oz. usmeritvam na tržišču. Trenutno je ena izmed takih možnosti trim program.

Na vsak način pa bomo skušali doseči, da bodo kolekcijo predstavili na poslovodskih konferencah, kar bo omogočilo načrtnejše naročanje.

Upam, da nam bo to uspelo, saj se povezujemo predvsem z večjimi firmami.

Nejko Podobnik



V zgornjem nadstropju prodajalne v Slavonki Požegi je lepo urejen športni oddelek

ZA UREDNIKOVO MIZO

mreža in EDIFAKT — izmenjava podatkov). Omenil bi še črtno kodo, ki ni samo moda, temveč tudi velik pripomoček in nekaj opreme, ki to omogoča, že imamo. Računam, da bomo začeli črtno kodo uvajati najprej pri delovnem času.

Kar zadeva glavno programsko opremo razvoja, je največji projekt krmiljenje proizvodnje.

Povedal bi še, da v računalniškem centru trenutno dela 15 ljudi; kasneje naj bi to število še zmanjšali, toda tako, da bo možno pokriti obstoječe projekte. Omenil bi še to, da sta iz RCA odšla dva naša najboljša strokovnjaka na druga najvišja delovna mesta, kar pomeni, da je delo pri nas dober štart za delo tudi na drugih vodilnih delovnih mestih.

Janko REJC:

Prioritetna naloga je vsekakor razvoj projekta zalog in krmiljenja proizvodnje, kar bo zahtevalo sodelovanje vseh v poslovnem procesu; to bo vse skupaj trajalo približno 3 leta.

Tu gre za planiranje celotne proizvodnje na osnovi naročil in

razpoložljivih kapacitet, časovno opredeljeno.

Torej, celoten proces mora težiti k temu, da so zaloge minimalne, tako na vhodu, kot na izhodu.

Druga stvar, ki bo kasneje tudi potrebna, je povezava med razvojem in poslovno informatiko. (Ko bo model narejen na ekranu, bo narejen že del opisa, kalkulacij, ... itd.). Torej bo tudi povezava med Mycrodinamixom in centralnim računalnikom nujna.

Vpeljali bomo tudi črtno kodo, tako za izdelke, kot tudi za dokumentacijo in polizdelke.

Računamo tudi na informacijsko podporo naših večjih obratov.

Seveda na Evropo 92, prenos podatkov in standardov, saj smo firma, ki se ukvarja z uvozom in izvozom in se bomo morali prilagoditi tudi tem zahtevam.

Vse to pa bo zahtevalo še nadaljnje posodabljanje računalniške opreme in nabavo novih osebnih računalnikov.

Omenil bi še uvajanje računalniškega krmiljenja in nadzora nad stroji (predvsem Desma, stroji v orodjarni in razvoju). To pomeni, da so ti stroji opremljeni z računalnikom, ki omogoča nastavitve, spreminjanje in kontrolo določenih parametrov in s tem dobimo najbolj ustrezen (optimalen) izdelek.

Albin ŠIFRER:

Dobili smo še dve novi delovni postaji in s tem bomo lahko v celoti začeli tehnološko pripravljati modele.

Naslednje področje pa so kalkulacije in o tem se bo potrebno še pogovoriti in odločiti za način dela.

2D sistem bomo tako zaključili, oz. ga še povezali s centralnim računalnikom; naslednje področje, ki pa je še odprto, pa je 3D, kar bo z razvojem potrebno v naslednjem obdobju.

Zoran KOPAC:

Na koncu moram še omeniti, da naš center tudi prodaja znanje, saj smo prodali že precej paketov, katerih lastniki smo delno ali v celoti.

Lahko tudi povem, da smo poskrbeli tudi za podmladek in to tako, da na osnovni šoli vodimo tri računalniške krožke (začetni, nadaljevalni in tekmovalni), ki zelo uspešno delujejo. Dobili smo že precej dobrih tekmovalcev in zasedli nekaj dobrih mest tudi v občinskem merilu; imamo tudi zelo sposobnega štipendista, ki za računalništvo navdušuje v krožku ...

Prav tako smo vzgojili domače vrhunske strokovnjake, ki se lahko primerjajo z najboljšimi jugoslovanskimi strokovnjaki.

Razvoj računalništva v naši tovarni torej lahko ocenimo zelo uspešno, saj imamo že veliko ljudi, ki pri delu uspešno uporabljajo računalnike. Tudi v primerjavi s sorodnimi firmami smo na tem področju zagotovo med bolj uspešnimi.

V bodoče bi želeli še več sodelovanja; uporabniki naj bi nas obiskovali z novimi željami in potrebami. Radi jim bomo ustregli. Skratka, najpomembnejše je tudi na tem področju, dobro sodelovanje, kajti vse se začne in konča pri človeku.

ZAKLJUČEK:

Zares, pri ljudeh se vse začne in neha!

Temelj vsega nadaljnega je zavest o potrebnosti. To, lahko rečemo, je pri nas povsem prodrlo.

Druga pomembna ugotovitev je, da računalništvo zahteva doslednost, na podlagi smotrne organizacije. In tretje — Alpina vstopa v čas, ko se vključujejo vsa področja. Pa še to — prihaja do takoimenovanega integralnega sistema, ko se vključuje organizacija, tehnologija, prepletena z robotiko. To pa je najbolj važno.

Računalništvo prodira v vse pore



VAŽNO JE ...

... DA VEMO



Kadrovske novice



Tudi v mesecu decembru 1989 smo zaposlili 9 novih delavcev, od tega se jih je 5 vrnilo s služenja vojaškega roka. Z delom pa je v tem mesecu prenehalo 6 delavcev — 4 zaradi odhoda v JLA.

Zopet se je največ novih delavcev zaposlilo v nepo-

sredni proizvodnji, v oddelkih v Žireh in sicer: Boštjan Zver, Simon Trček, Marija Klemenčič; iz JLA pa so se na delo vrnili: Miro Strel, Marjan Reven, Damjan Laurenčič, Matej Peternejl in Borut Peternejl. V obratu Šentjošt je nastopila delovno razmerje Brigita Osredkar.

Z delovnim razmerjem so v tem mesecu prenehali Pavla Dolenc iz obrata Gorenja vas in iz oddelkov v Žireh Jože Štucin ter delavci Niko Štremfelj, Iztok Logar, Tomaž Zupančič in Bojan Podobnik, ki so odšli na služenje vojaškega roka.

POROČILI SO SE:

Sodelavkama Karolini Likar in Juditi Čadež ob sklenitvi zakonske zveze iskreno čestitamo in jima želimo mnogo sreče, zadovoljstva in razumevanja v zakonu!



V sekalnici na Colu včasih zmanjka dela

Pot do poklica miličnik

Mnogi mladi so na razpotju — kam po osnovni šoli ...

Tokrat vam predstavljamo pot do poklica miličnik.

Predno boste do 31. marca 1990 oddali prijavo za vpis najbližji postaji milice, razmislite, ali boste ob vpisu izpolnjevali zahtevane pogoje:

Ti so:

- uspešno končana osnovna šola,
- starost do 17 let,
- znanje slovenskega jezika na ravni osnovne šole.

Po prijavi bo vaše zdravstvene oziroma psihofizične sposobnosti, še pred vpisom v šolo, preverila komisija v Kadetski šoli za miličnike.

Kadetska šola za miličnike je v Tacnu pri Ljubljani v lepem okolju pod Šmarno goro.

Šolanje traja štiri leta. Učenci-kadeti stanujejo v šolskem domu, imajo brezplačno stanovanje in hrano, uniformo, obu-

tev, učne pripomočke, zdravstveno varstvo in pravico do denarnega zneska za osebne potrebe.

Šolanje se šteje, kot da je absolvent te šole odslužil vojaški rok, če v Milici ostane najmanj dve leti.

Gre za dinamičen poklic, z raznovrstnimi opravili, vedno na terenu in med ljudmi.

Po končanem šolanju je možno nadaljevati šolanje na višjih in visokih šolah.

Odlični lahko šolanje nadaljujejo takoj, drugi po nekaj letih.

ČE SE BOSTE PRIJAVILI, KUPITE V KNJIGARNI TISKOVINO OBR. 1.20 IN SE PRIJAVITE.

ZA MILIČNIKE SE LAHKO ODLOČIJO TUDI STAREJŠI in to pod pogojem, da imajo poklicno šolo, da so odslužili vojaški rok in da niso starejši kot 27 let.

PRIJAVE IN INFORMACIJE NA NAJBLIŽJI POSTAJI MILICE.

Plan prodaje v letu 1990

Planiranje v tako dramatično spreminjajočih časih je precej težka naloga. Veliko temeljnih pogojev na trgu še sploh ni znanih, sredi procesa planiranja so prišli tudi novi vladni ukrepi, ki zopet popolnoma spremenijo pogoje gospodarjenja. Zaradi hude inflacije smo planirali seveda v tuji valuti. Ker nam je najbližja nemška marka, bom podatke navajal v tej valuti.

Pri planiranju smo poskušali upoštevati naslednje predpostavke:

- padanje kupne moči na domačem trgu
- realne nabavne cene za obutev
- vrednostni delež Alpina obutve je 50 %

Zaradi padanja kupne moči smo parovni plan prodaje zmanjšali. Tako parovni plan znaša 1.350.000 parov obutve. Planiranje vrednostne prodaje pa je bolj problematično. Po posameznih skupinah obutve smo ocenili normalne količine za nabavo obutve. Te količine smo nato pomnožili s predvideno nabavno ceno in vsote sešteli. Prišli smo do podatka, da samo za nakup obutve (Alpina in tuje) rabimo 40 milijonov DEM, kar je več kot je znašal naš promet v lanskem letu. Če na to vsoto prištejemo še našo maržo to pomeni, da bi morali prodati v letu 1990 za 60 milijonov DEM obutve, kar je 50 % več kakor lani in predlani. To je seveda v sedanjih pogojih nemogoče. Zato smo zmanjšali količine in cene, tako da planiramo 45 milijonov DEM prometa,



kar je približno 20 % več kot smo dosegli zadnji dve leti. S takim prometom bi dosegli tudi pozitivni finančni rezultat.

Kljub dokajšnji meri optimizma v prodaji lahko pri analizi nabavnih cen hitro ugotovimo, da domači trg ne bo prenesel velikega navijanja cen. Dejstvo je, da v končni fazi domači trg ne prizna veliko večje cene, kakor zahodni. Čimprej se bomo v Alpini tega zavedli, tem boljše bo za nas. Če bomo uspešni v izvozu na Zahod, ni bojzani, da ne bi bili tudi doma.

Čaka nas torej še eno težko leto. Upamo sicer, da bodo gospodarski ukrepi omiliili inflacijo, toda predvidevamo padec kupne moči, ostrejšo konkurenco privatnega sektorja in uvoz obutve. Počasi se vzpostavlja trg v pravem pomenu besede, ki je neusmiljen. Storitimo vse, da bomo z našim izdelkom in postrežbo konkurenčni, da bomo zadovoljili potrošnika. Le tako se bomo na našem trgu tudi obdržali.

Aleš Dolenc

v premislek..

Izkušnje mnogih podjetij kažejo, da je uspeh podjetja vedno temeljil na dolgoročni viziji, ki je vodila v trajno in neprekinjeno konkurenčno prednost.

(dr. Peter Kraljič)

Komunikacija v procesu vodenja ni le prenašanje vsebine. Določa tudi odnos in stališče vodilnega delavca (ali delavke) pa tudi njih medsebojni odnos.

(dr. Pavao Brajša)



Sindikata po novem - neodvisni sindikat Slovenije



Na programsko volilni konferenci sindikata

To bo sindikat članstva, ki gradi novo podobno in politiko na načelu: razvoj nove vloge sindikata v tržnih pogojih gospodarjenja; kar je v središču dobrega in uspešnega, naj se ohrani, izpopolni in posodablja, kar je preživetega in slabega, naj zamenja novo, ki bo vsakemu delavcu, delovnemu človeku in občanu — ustvarjalcu zagotovil materialne in duhovne dobrine.

Sindikata si torej prizadeva za ekonomske svoboščine z družbenimi odnosi, grajenimi na enakopravnosti glede pravice do dela in na svobodni izbiri zaposlitve; na svobodnem zaposlovanju pod enakimi pogoji v vseh oblikah lastnih odnosov; na pravici in svobodni upravljanja podjetja na podlagi dela in kapitala; na samoupravljanju, soupravljanju in sodelovanju zaposlenih pri upravljanju s temeljnimi vprašanji njihovih ekonomskih in socialnih pravic.

Uveljavljanje teh ekonomskih svoboščin je temelj politične demokracije.

Sindikalne svoboščine in pravice, ki bodo temeljile na pravici, da lahko vsak, ne glede na to, kje dela, ustanavlja sindikate in prostovoljno vstopa vanje za uveljavitev in zaščito svojih ekonomskih in socialnih pa tudi kulturnih in drugih pravic in svoboščin; na svobodnem delovanju sindikatov, brez omejevanja z zakonom, statutom podjetja ali na kakršenkoli drug način; na pravici predlaganja, začinitve in uveljavljanja sindikalnih interesov in interesov posameznikov na vseh mestih odločanja in varovanja njihovih pravic in svoboščin; na svobodni izbiri sindikalnega boja, vključno s pravico do stavke, ki jo lahko vsak uporabi ali se ji pridruži v skladu s sindikalnimi stavkovnimi pravili.

Gospodarsko učinkovit in socialno uspešen razvoj prizna sindikat samo takšno zasnovano gospodarskega in družbenega razvoja in filozofijo ravnanja, ki bosta uveljavila tržno, donosno ter organizacijsko in tehnološko

moderno, prožno gospodarjenje, odprto v razviti svet. To je podlaga za razvijanje ekonomskega uspešnega in demokratičnega socializma, za njegovo potrjevanje, za blaginjo in srečo ljudi, produktivno zaposlitev, duhovno in ustvarjalno bogatstvo in na tej podlagi za gmotno, ekonomsko in socialno perspektivo in varnost delovnih ljudi in vsakega posameznika. To je tudi pot za približevanje v Evropi uveljavljenim in prizanim standardom, kakovosti ter obsegu ekonomskih in socialnih pravic in svoboščin vsakega človeka. Zavzemamo se, da razvoj in gospodarjenje temeljita na:



Dosedanji predsednik konference sindikata Ivo Pivk

— samoupravnih in samoupravljalnih pravicah zaposlenih, da bodo podjetje imeli za svoj dom; razumemo jih kot pravico in odgovornost odločanja zaposlenih o temeljnih vprašanjih njihovega ekonomskega in socialnega razvoja in tudi kot svobodo in odgovornost poslovnih ljudi in njihovih teamov, da kot podjetniki ustvarjajo in kreirajo, vodijo in spremljajo poslovno politiko in odločitve podjetja;

— ekonomskem priznanju in konkurenci dela, znanja, sposobnosti in inovativnosti;

— podjetniškem načinu gospodarjenja ter enakopravnosti in konkurenci vseh oblik lastnih

na vseh področjih, ki za nas ni razprodaja družbenega kapitala, temveč njegovo oplajanje;

— odprtost in svobodi gospodarjenja, organiziranja in načrtovanja, da bo uveljavljeno načelo: toliko konkurence in svobode, kot je mogoče — toliko načrtovanja, kot je potrebno za obvladovanje tržne stihije;

— umiku politike iz podjetja — v podjetju vidimo samo sindikat in gospodarjenje;

— organiziranju sodobne in usposobljene države, ki naj zagotavlja spoštovanje pravic pravne ureditve, preprečuje nastajanje monopolov; z razvojno in socialno politiko kot medsebojno neločljivima sestavinama razvoja spodbuja uspešno tržno gospodarjenje ter opravlja druge funkcije, ki jih ima država v sodobnih tržnih gospodarstvih.

Zavzemamo se za sodoben ekonomski in pravni red, za politiko čistih računov v gospodarjenju.

To za sindikat ne pomeni metanja odvečnih in neuspešnih delavcev, ki jih bo porajal tržni način gospodarjenja, na ceno, pač pa čvrsto, tržnim razmeram prilagojeno in prožno pravno, pa tudi sindikalno varstvo njihovih ekonomskih in socialnih pravic. To naj temelji na varovanju pravice do dela ali pravic iz dela delavcev, katerih delo zaradi tehnoloških, organizacijskih, strukturnih in drugih sprememb in izboljšav ter ekonomskih razlogov ni več potrebno; in na obveznosti podjetij, drugih organizacij in družbenopolitičnih skupnosti, da zagotavljajo sredstva in druge pogoje, ki so potrebni za uresničitev teh pravic zaposlenih.

Bogatejše in pravičnejše življenje — Želimo doseči z uvedbo ekonomske cene dela, ki bo ujele raven razvitih dežel, pri čemer ekonomsko ceno dela razumemo tudi kot sindikalno zahtevo po večji kakovosti in uspešnejšem delu in razvoju, organiziranosti, poslovnem in podjetniškem odločanju in vodenju ter uspešnosti poslovanja in gospodarjenja s sredstvi. Ekonomska cena delovne sile je sestavina trga — poslovni ljudje so jo dolžni vrednotiti enako kot druge proizvodne dejavnike. Zato v sindikalni listi določamo najnižjo ekonomsko ceno delovne sile. Naša politika izhaja iz načela, da ima vsakdo brez kakršnekoli razlike pravico do enake ekonomske cene dela za enako delo. Hočemo poštene plače, ki zaposlenemu in njegovi družini zagotavljajo blaginjo in človeka vredno življenje, enakopraven položaj v vseh oblikah dela in ustvarjanja ter zadovoljevanje osebnih in skupnih potreb na višji kakovostni ravni. Pri tem nismo za uravnilovko — temveč za odprto in svobodno stimulati-

vno oblikovanje plač, ki slonijo na rezultatih dela in doseženem dobičku, znanju, ustvarjalnosti, sposobnosti in gospodarnem ravnanju s kapitalom. Zato zavračamo vsakršno družbeno usmerjanje, ki zanika ali krni na teh podlagah utemeljeno samostojnost v podjetjih in drugih oblikah dela in ustvarjanja.

V sindikalni listi določamo najnižje ekonomske cene delovne sile. Pri tem pa se zavezujemo, da bomo v enakopravnih odnosih vseh udeležencev pri pogajanju v kolektivnih pogodbah za vse oblike lastnine uveljavljali višjo raven cene dela in na teh osnovah dosegli takšen obseg socialnih in ekonomskih pravic zaposlenih, ki bo na ravni razvitih dežel.

Najnižja plača na sindikalni listi ni stvar pogajanja ali dogovarjanja z drugimi partnerji, marveč je pravica, ki je kot minimum dostojnega življenja, zagamčena vsakemu zaposlenemu ter obveznost poslovnega organa oziroma delodajalca. Zaposlenemu pripadata najmanj takšen obseg in kakovost ekonomskih in socialnih pravic, kot jih določa sindikalna lista.

(iz sindikalnega poročalca)

Literarni kotichek

JANEZ MENART
slovenski pesnik (1929)

LJUBI KRUEK

*Ko še pleničke sem zlatil,
lepo pri mami sem pil
in nisem se prav nič boril
za ljubi kruhek.*

*Ko drsal šolske sem klopi,
spoznal sem: mnogo je ljudi
in vsak peha se in poti
za ljubi kruhek.*

*Ko trezno sem v življenje zrl,
sem vse bolj redko z njim se sprl
in marsikaj molče požrl
za ljubi kruhek.*

*Ko sem polagoma starel,
za dom in ženo sem skrbel
in mnogo lumparij počel
za ljubi kruhek.*

*Ko se mi je že zgrbil stas,
mi trebuš visel je čez pas
kot jasen in vabljiv oglas
za ljubi kruhek.*

*Na grob je vklesal komnosek:
Ta, ki tu gnije, ni bil pek,
a glej, preživel je svoj vek
za ljubi kruhek.*

Izbrala Betka Pišlar



Hranilna služba je sedaj v novih prostorih



Hranilna služba ima v novih prostorih več prostora kot doslej, pa v sami pisarni še vedno premalo, posebno še, če je potrebna pomoč.

Kaže, da se je varčevanje prav razmahnilo. Kot pravi Cvetka Jereb, je k temu pripomoglo usmerjanje vseh delavcev k varčevanju, dodatno izplačilo decembra, posebno še množični brezgotovinski prenos, ki se jih poslužujejo naši prodajalci, da lahko koristijo ugodnosti varčevalca.

Seveda so pogosti obiskovalci tudi upokoјenci, za katere so sedanji prostori še posebno pri roki.

Res pa je, da so sedaj dolge vrste, ki jih bo treba na nek način skrajšati, saj si ne moremo privoščiti, da delavci izgubljajo preveč dragocenega časa.

ČRNA PIKA



Tale ograja je zvrta že nekaj mesecev. Kaj mislite, koliko časa bo še?



Prijazni dedek Mraz in srečni otroci

✓ premislek..

Z delitvijo po delu (rezultatih) nastaja določena ekonomsko moralna in duhovno utemeljena oblika delitve življenjskih potrebščin med posamezne proizvajalce. S tem nastaja osebna lastnina kot dejansko, svobodno razpolaganje s temi sredstvi.

(dr. Miroslav Glas)

Potreba po osebnem razvoju je potreba posameznika po osebni rasti in razvoju. Samo vrsta dela pa za to še ni zadostna motivacija.

(dr. Jože Florjančič)

Naši uspešni!

V svetovnem pokalu je Grega Benedik v Kranjski Gori v dveh slalomih osvojil točke: prvič je bil deseti, drugič pa trinajsti.

Veronika Šarec je bila v slalomu v Piancavallu peta.

Čestitamo!

Za mrliško vežico so darovali

Ob smrti
Marjana Bogataja —
600,00 din svojci

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo ALPINE Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Meta Bogataj, Jana Erzenožnik, Jožica Kacin, Marija Košir, Tanja Mohorič, Vladimir Pivk, Anuška Kavčič in Jernej Podobnik — glavni in odgovorni urednik. — Izhaja mesečno, naklada 2200 izvodov. Fotografija: Tone Pintar. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj.