

Na pragu Evrope

V začetku maja je bil v Škofji Loki posvet, na katerem so skušali razsvetliti naslednje vprašanje:

Kaj pomeni Evropa 1992?

Gre za oblikovanje skupnega evropskega trga, v državah, v katerih živi 320 milijonov ljudi. Politika se umika gospodarski nuji, nastajajo združene države Evrope. Deloma o združenih državah Evrope lahko praktično govorimo že sedaj, saj obstoji evropska valuta, evropska banka, evropski parlament, Interpol.

Evropa 92 naj bi vključnim državam prinesla izdatno zmanjšanje stroškov; tako se bodo lahko za 15–20 % znižale proizvodne cene izdelkov. Znižanje proizvodnih cen se ne bo odrazilo na znižanju cen na trgu, ampak bodo razliko uporabili za: izboljšanje kvalitete življenja, varstvo okolja, in višje plače.

Podjetja bodo morala večjo pozornost posvetiti informiranju kupcev, ki bodo imeli večji izbor izdelkov, večja konkurenca med proizvajalci pa narekuje tudi povečanje tehnološkega ritma, saj se bo življenski cikel izdelkov bistveno zmanjšal.

Če računamo tudi našo vključitev, moramo urediti

predvsem razmere doma. To pa je uvajanje tržnega gospodarstva v vseh pogledih in politični pluralizem.

V svetu že nastaja 5 svetovnih trgov: energije, surovin, delovne sile, kapitala, znanja in informacij.

Kaj mora storiti država za prehod v Evropo 92:

Vstop v Evropo 92 bo, kot že rečeno, možen le z uvedbo

tržne ekonomije, za kar so potrebni trije pogoji:

- ne enoten jugoslovanski trg, ampak svetovni trg,
- odprava izkrivljenosti sistema (subvencioniran denar in energija, razni fondii),
- Jugoslavija mora povečati udeležbo v mednarodni menjavi.

Skupen evropski trg tudi ne bo priznaval podpopprečnih.

Na nivoju države moramo opredeliti dolgoročne cilje in strategijo (ali smo za Ev-



S kandidacijske konference za določitev kandidatne liste za delavski svet podjetja. Uvodoma je poročal direktor Bojan Starman

Zanimiva je naslednja primerjava stanja podjetij v Evropi in pri nas

Evropa

- konkurenca
- selekcija in propadanje podjetij ter njihovo vse večje povezovanje
- tržna usmeritev
- povezovanje z univerzo in inštituti
- napad na stroške
- vodenje in organiziranost je strokovno vprašanje
- visok ritem tehnološkega razvoja

SFRJ

- nekonkurenčnost (monopoli)
- tudi slaba podjetja ne propadajo, povezav ni
- infrastrukturna usmeritev
- povezava s politiko
- napad na cene
- to je stvar politike
- nizek ritem

ropo 92 ali ne), krepiti obstoječe povezave: obmejne sporazume in regionalno sodelovanje Alpe-Jadran. Prizadevati si moramo za vključitev Jugoslavije v EGS ali EFTA in prilagajati gospodarski sistem evropskim standardom.

Iz tega se vidi, da se Jugoslavija od sveta ne loči toliko po tehnologiji in kapitalu, kot po miselnosti.

Kaj naj store naša podjetja za približevanje poslovni filozofiji razvitega sveta:

odločiti se, ali se gremo podjetje ali infrastrukturo, usposobiti poslovodno strukturo, izdelati strategijo podjetja (z ukrepi in dinamiko), spremeniti in poenostaviti

(Nadaljevanje na 2. strani)

NAŠ KOMENTAR!

Vse nam nagaja, pravimo: za našo prodajo slabe zime, ukrepi zvezne vlade, ki bodo omejevali (dražili) kapital, ki si ga izposojamo, napoved padanja vrednosti klirinškega dolarja, in še kaj, nas res lahko zaskrbljuje. Še posebno zato, ker toliko ljudi misli: bo že kako. Ta trditev se izkazuje kot točna na vsakem koraku; ko se rešimo ene pasti, smo že v drugi, pogosto zaradi nestrokovnosti, nepodjetnosti, malobrižnosti.

Že leta vemo, da naše poslovanje prinaša sezonski denar – pa nismo pravočasno ukrepali. Oni dan je direktor Elana izjavil: »Verjamem v slovenski pregovor, ki pravi: v tretje gre rado. Če smo imeli dve slabi zimi, čakam še tretjo. Torej začnimo delati poleg smučiče čolne...«

Nekaj podobnega bi morali razmišljati tudi mi.

Podobno je s kakovostjo poslovanja v celoti. Kaj pomeni Zakon o podjetju, če smo premalo podjetni. Pa čisto zares, vsak v svojem okolju in ne le na vodilnih mestih. Spoznali smo, da bi morali gledati tudi na stroške. Od tu naprej pa kaže bolj razmišljati o dobičkonosnejših usmeritvah in načinih dela. Tega pa je še premalo.

Zato bi na koncu veljalo reči: ne dajmo se; ni ga položaja, ki ga ne bi zmogli obvladati, če vprežemo vso pamet in prizadevnost.

Nejko Podobnik



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



8. junija volitve v nov delavski svet

Sredi maja je bila kandidacijska konferenca za določitev kandidatne liste za nov delavski svet podjetja. Uvodoma je spregovoril direktor Bojan Starman, ki je ocenil, da smo v prvem četrletju dosegli pričakovane rezultate, ki so nekaj boljši kot lani. »Zmanjšala se je tudi kratkoročna zadolženost.

Stroški na račun obresti so še vedno visoki. Vsi vemo, da smo v ta položaj zašli predvsem zaradi za prodajo neustrezne zime.

Pomladanska prodaja je boljša, kar lahko pripišemo posrečni kombinaciji modelov, njihovih cen in ustreznih dobav. Kar zadeva proizvodnjo, smo do 15. maja izdelali 747.000 parov obutve, kar je 65.000 parov za planom, smo pa izdelali precej obutve, ki je sicer nismo načrtovali.

Na področju prodaje bo treba v prihodnjih mesecih napraviti še veliko, da ne bi preveč zaosta-

li za pričakovanim deviznim iztržkom, saj je tudi na naročila vplivala zima. Temu se bo morala prilagoditi tudi proizvodnja, predvsem zaradi močnega izpada na športnem programu.»

V nadaljevanju je Bojan Starman navedel še druge ukrepe, ki naj bi pripomogli k izboljšanju poslovanja: zmanjšanje stroškov, hitrejši obrat kapitala.

V nadaljevanju so prisotni potrdili kandidatno listo za delavski svet podjetja. Volitve so bile 8. junija.

Na kandidatni listi je bilo 44 kandidatov, izmed katerih je bilo izvoljeno 19 članov delavskega sveta.

Prisotni so poudarili, da bo odgovornost delavskega sveta velika, zato je važno, da bomo dobili res kvalitetno sestavo. Zato so se dogovorili, da vse kandidate pravočasno predstavijo v Informatorju.

Nekaj manj čevljev

V prvem tromesečju smo izdelali skupaj blizu 509.000 parov obutve, od tega največ ženskih nizkih čevljev 193.000 parov, sandal 124.000 in colorado programa 102.000 parov. Smučarskih čevljev smo v tem obdobju izdelali 90.000 parov.

V proizvodnji smo tako na enega zaposlenega povprečno izdelali 6,01 par, norme pa so bile povprečno prese-gane za 24,9 %.

Število nadur je približno na isti ravni kot lansko leto v istem obdobju, povečalo se je število nadur v proizvodnji, druge pa jih je bilo precej manj.

Skupno je bilo prodanih v lastni maloprodajni mreži 300.000 parov obutve, s prodajo na debelo 12.000 parov,

v izvoz pa je šlo 343.000 parov, od tega na Zahod 205.000 parov. Tako smo skupno izvozili kar 74 % vse obutve.

Neto izvoz je v tem četrletju znašal blizu 2 milijona ameriških dolarjev, preko začasnega uvoza pa še več kot 1 milijon ameriških dolarjev.

Zaloge v podjetju so se nekoliko povečale, predvsem zaloge končnih izdelkov, nedokončane proizvodnje in v maloprodajni mreži, medtem ko so se zaloge materiala zmanjšale za 12 %.

Povprečni osebni dohodki so bili v prvem četrletju 1,571.217; v proizvodnji 1,472.426, v prodaji 1,766.710 in v DSSS 1,764.465 din.

Po poslovnem poročilu

Na pragu Evrope

(Nadaljevanje s 1. strani)

samoupravne akte, organizira nova delovna mesta, postaviti nove temelje organizacije podjetja.

Naloge podjetij za prilagoditev Evropi pa bi bile:

1. Strategijo podjetja usmeriti na svetovni trg, doseči boljšo kvaliteto in s tem višji cenovni razred.

2. Zbirati informacije, kaj Evropa pripravlja: predpisi evropske skupnosti, standard, tržne informacije.

3. Proučevanje informacij in iskanje odgovorov, kako se tej situaciji prilagoditi. V Sloveniji bo treba oblikovati strokovne (ekspertne) skupine za pomoč podjetjem.

4. Prilagajanje izdelkov in storitev in sploh trženja.

Eden od temeljnih pogojev je seveda tudi povečanje znanja. Za povečanje znanja pa morajo podjetja doseči pri ljudeh motiv in omogočiti ustrezno plačilo znanja.

Mišo Čeplak



Inovacije

BRZDŽAVKA, BRZDŽAVKA, BRZDŽAVKA VSEM DELAVCEM, VSEM DELAVCEM, VSEM

predlagaj kaj koristnega stop

Nadaljujemo z izvlečki seminarja za inovacijsko dejavnost

Inovativnost mora postati politika podjetja

Inoviranje mora postati značilnost, stil, usmerjenost poslovanja podjetja kot celote.

To imajo najbolje urejeno v Zvezni republiki Nemčiji in na Madžarskem. V teh dveh državah je povprečno 20 % delavcev inovatorjev. To so dosegli z dobro organizacijo in spodbudo. Inovator uživa ugled in ima tudi razne ugodnosti kot so: večje in boljše stanovanje, dopusti, letovanje, štipendiranje, popusti, itd.

Pospševanje in spremljanje inoviranja mora prevzeti vrh OZD

- predsednik odbora za inovacije je direktor;
- izkušnje v svetu pa tudi pri nas kažejo, da je inovativna dejavnost uspela le tam, kjer je za to zainteresirano oz. jo vodi najvišja poslovodna struktura;
- odbor za inovacije mora biti sestavljen iz vodilnih ljudi. Odbor razpiše naloge, ocenjuje, kontrolira delo organizatorjev inovativne dejavnosti, določa cilje inoviranja in inovatorje vzpodbuja;
- organizacija inovacij mora biti štabna služba direktorja podjetja;
- organizator inovacij mora biti komunikativen, imeti mora smisel za organizacijo, niso pa potrebna tehnična znanja

Informiranje o inovacijski dejavnosti

- razpisi nalog (roki, zahteve, nagrade)
- motiviranje širšega kroga ljudi (oglasne deske, časopis, letaki)
- primerne nagrade
- objava rezultatov

Ustanovitev inovacijske službe

- organizator inovacijske dejavnosti
- odbor za inovativno dejavnost
- društvo inovatorjev

Posodobitev nagrajevanja

Osveževanje znanja

- človek pridobi znanje in če ga ne obnavlja,
- pozabi
- kasneje pozabi, da je pozabil (sklicuje se na izkušnje, iz česar sledi):
- izkušnje postanejo dovolj (ljudje z novim znanjem so jim neprijetni; nevarni so za mir v podjetju).

ČE ZNANJE OSVEŽUJEMO VSI, DO TEGA NE PRIHAJA

V svetu ni osamljen primer IBM, kjer se vsi strokovnjaki letno izobražujejo 50 dni. Tudi razdelitev narodnega dohodka 1:150 v korist visoko inovativnih družb v svetu kaže, kako pomembna je usmeritev v razvoj znanja.

Raziskave so pokazale da osnovna izobrazba poveča delovni učinek za 79 %, srednja za 235 %, visoka pa za 320 %.

Mnogo lahko zaključimo tudi iz podatka, da visoko šolo obiskuje v ZDA 49 % ljudi, pri nas 13,5 %, v Nigeriji pa 0,1 %.

TODA TUDI PRI NAS IMAMO PODJETJA, KJER JE INOVATORSTVO ZAŽIVELO.

Jožica KACIN



KAKO USTVARJAMO



Pa bi lahko še bolje



»Obrat v Šentjoštu bo, vendar ne bomo za vsako ceno pospeševali zaposlitve«, pravi vodja proizvodnje Jože Bogataj



Pogoji dela bodo v prenovljenem obratu v Rovtah veliko boljši s tem pa tudi možnost za bolj nemoteno proizvodnjo

mi vam vi nam

Objavljamo nekaj misli in izzivov. Upamo, da se boste oglasili z vašimi mnenji.

Organizacija

Ko govorimo o organizaciji, ne mislimo samo na strategijo, temveč tudi na spreminjanje prijemov.

Organizacija

Ob dobri organizaciji so tudi izraziti individualisti sposobni tveganja v skupini.

Kadri

Uspešna podjetja razporejajo ljudi glede na koristnost in ne glede na stroške.

Kadri

Usoda podjetja je odvisna predvsem od ustrezne prilagoditve ljudi, ki se tega zavedajo.

Denar

Zaslužimo lahko tudi v našem sistemu, saj na zaslužek (razen splošnih dajatev) direktno vplivajo podobni tržni dejavniki.

Denar

Manj ko bomo imeli denarja, bolj pametni bomo.

Uredniški odbor

Vodja proizvodnje Jože Bogataj in vodja splošno organizacijskega sektorja Mišo Čeplak sta pred kratkim obiskala obrata v Šentjoštu in v Rovtah.

Na pogovoru v Šentjoštu je Jože Bogataj na kratko seznanil delavce z rezultati poslovanja v prvem četrtletju. Ocenil je, da smo poslovali solidno, saj smo kljub težkim razmeram ustvarili nekaj dohodka.

Kar zadeva delo vnaprej, je v večini oddelkov do konca leta dovolj dela. Težave so na športnem programu, kjer imamo zaenkrat še premalo naročil.

Kar zadeva obrat v Šentjoštu, je Jože Bogataj menil, da je delo napredovalo. Opozoril pa je, da bo treba povsod doseči hitrejši ritem dela, tako z boljšo organiziranostjo in pripravo dela, kot tudi s samo prizadevnostjo. Le tako bomo konkurenčni v razmerah podjetništva.

»V sodelovanju z Valkartonom iz Logatca bomo dogradili in obnovili prostore našega obrata v Rovtah«, je povedal Jože Bogataj.

»Valkarton bo pri investiciji sodeloval s približno milijardo dinarjev, tudi zato, ker ima z Alpino trdne poslovne zveze. Tako bo v Rovtah možno organizirati res industrijski način proizvodnje in uvesti tudi pri krojevalnico. Tako bi tu izdelovali gornje dele v celoti, približno 1000 parov dnevno«.

Jože Bogataj je tudi povedal, da nas čakajo zahtevne delovne naloge; opozoril na mejnost kvalitetnega dela in prizadevnost. Nujno je treba uspostavljati vzdušje sodelovanja in kulturo dialoga.

Vodja splošno-organizacijskega sektorja Mišo Čeplak pa je povedal, da se izboljšuje likvidnost podjetja, pojasnil je smisel reorganizacije v podjetju in povedal, da bi odšel v delavskem svetu pod-

Letos največ za Rovte

Pri obratu ALPINA Rovte se je začelo s pripravami za gradnjo prizidka in adaptacijo obstoječega objekta. Gradnjo prizidka (113 m²) bosta v glavnem financirala občina Logatec in VALKARTON Logatec. Stroške obnove obstoječega objekta in potrebno opremo bo

krila Alpina. Dela bodo končana jeseni.

V osrednji tovarniški zgradbi v Žireh se bodo obnovile dotrajane sanitarije. Dela bodo predvidoma tekla julija in avgusta.

Obnovili bomo tudi makadamsko parkirišče Alpine.

Rajko Šubic

Delali pa bodo zaenkrat le v dopoldanski izmeni, ker ni dovolj delavcev. Obstoj obrata je sedaj zajamčen, ne bo pa nobenih posebnih akcij za pospešno zaposlovanje.

Mišo Čeplak je opozoril na iskanje notranjih rezerv in boljše gospodarjenje, kar edino lahko prinese tudi več dohodka in tudi večje osebne dohodke.

Z referendumom, ki smo ga imeli pred kratkim, smo se preoblikovali v enovito podjetje. Toda to še ni dovolj za uspešno podjetništvo. Predvsem je potrebno dobro delo povsod.

jetja oba obrata, Rovte in Šentjošt, zastopal en delegat.

Spomnil je tudi na prizadevanje, da se z osebnimi dohodki približamo slovenskemu povprečju, kar je ob dobrem delu in poslovanju možno.

Nejko Podobnik





KAKO USTVARJAMO



Na trg »še tople« čevlje

Pogosto pozabljamo, da je med proizvodnjo in prodajo še en pomemben člen. To pa je odprema. Tu dela 33 delavcev in zanimalo nas je, s čim se ukvarjajo, kakšne težave imajo. Naš sogovornik je bil vodja skladišča končne obutve Jani Jerman.

»Trenutno odpremljamo obutev za Sovjetsko zvezo in za Krausa. Potem bodo na vrsti ostali kupci: Aspö, Belmo, ZDA... Za Beneco odpremljamo vse sproti.

Mislím, da nekatere težave, ki jih imamo, izvirajo iz neustrezne kadrovske politike. Delo sicer poskušamo posodobiti. Sedaj imamo že vse podatke na računalniku, prizadevamo pa si za nakup novega stroja za pakiranje. To bo nekoliko spremenilo naše delo.

Kako urediti skladišče, zlasti pa še ves postopek, od

vhoda blaga do transporta, je seveda teoretično znano, v praksi pa je marsikaj težko izvedljivo.

V mislih imam sodobnejše opremljanje, drugačno pakiranje (predpakiranje), usklajevanje evidenc in še kaj. Radi bi uredili skladišče tako, da bi bilo čimmanj prekladanja, uvedli paletni sistem itd.

Moti nas, da skladišče pogosto postaja prava delavnica, zlasti tedaj, ko je treba skompletirati naročeno količino, pa vsa obutev ne ustreza.

Skratka vemo, da smo zastareli, vemo pa tudi, kako naj bi bilo, pa je malo odvisno samo od nas.

Je pa to zanimivo in pestro delo...», je končal Jani Jerman.

Nejko Podobnik



Iz skladišča končnih izdelkov



Nekaj čevljev, ki smo jih izdelovali v maju

9850
9030276
913



art. 9850 (9030276)

Elegantna ženska sandala iz mehkega ševret usnja, v črni barvi in kombinacijo imitacije pitona v metalni barvi. Te sandale izdelujemo za izvoz v Sovjetsko zvezo.



art. 5547 NNN 130

Je prvi predstavnik za kreativno turno smučanje čevljev za ženske z NNN sistemom. Popestrijo ga različne barvne kombinacije, tako, da se barvno ujema z ostalim delom tekaške opreme.

Vladimir Pivk



8568
684626
KRAUS

art. 8568

Modna ženska salonka iz mehkega junečjega boksa, v črni barvi, z modernim okrasom.

V razvoj za vsako ceno

Po slabši prodaji v sezoni jesen—zima 88 (tu je potrebno omeniti ženske škornje in smučarsko obutev), je prodaja v sezoni pomlad—poletje 89 v določenih skupinah obutve preseгла naša pričakovanja.

Omeniti velja predvsem Alpinino kolekcijo, tako ženske nizke, kot sandale. Če primerjamo parovno prodajo v teh dveh grupah (samo tekoča kolekcija), je prodaja v letošnjem letu boljša. Po našem prepričanju, tudi po odzivih s terena, se je naša kolekcija tako po designu, kot po vgrajenih materialih že dokaj približala ponudbi na italijanskem trgu.

Po prodajnosti izstopa skupina Mija. Zaradi dobre prodaje smo še dodatno ponaročili en model sandal.

Ob rob letošnji kolekciji bi poudaril še to, da dobre rezultate dosegamo ob razme-

roma šibkem vlaganju v razvoj. Če hočemo hraniti oz. povečati naš tržni delež, moramo iskati rezerve predvsem v razvoju, ob obojestranskem interesu tako proizvodnje, kot prodaje.

Letošnja slaba zima je za prodajo imela dvojni negativen učinek. Na eni strani nismo prodajali zimske obutve, ampak smo praktično vso zimo prodajali obutev, ki jo v normalnih pogojih največ prodamo spomladi ali jeseni. To zlasti velja za moške nizke čevlje, katerih zalogo smo prodali preko zimskih mesecev. V začetku letošnje sezone smo tako ostali praktično brez te obutve. Poleg tega so se pojavile še kasnitve, saj so nekatere tovarne v drugih republikah v prvih letošnjih mesecih delale samo z 80 % zmogljivostjo. Konec aprila se je dobava te obutve normalizirala, ven-



Vtisi s sejma v Bologni

Nič posebno novega

Od 10. do 13. maja je bil v Bologni tradicionalni vsakoletni sejem Lineapelle. Tu razstavljajo vsi večji proizvajalci materialov za čevljarstvo industrijo. Prevladujejo proizvajalci usnja in tekstilov, ki so pokazali novosti za sezono 1989/90. Lahko rečemo, da se prav na tem sejmu že izbirajo materiali za nove kolekcije in barve za prihodnjo sezono.

Pri materialih za športni program kakšnih novosti ni bilo videti. Od vsako leto razstavljenih se razlikujejo predvsem v barvah in dezenih, medtem ko so artikli v glavnem isti. Novost, ki smo jo opazili, je v tem, da so nekateri večji proizvajalci razvili materiale, ki so močno podobni goretexu. To so materiali, ki ne prepuščajo vode in hkrati prepuščajo znoj iz čevlja. Težava je v tem, da še ni dosežena zadostna kakovost, kar priznavajo tudi proizvajalci sami.

Pri barvah smo ugotovili, da še vedno prevladujejo lanske barve (viola, mint, fuksija...), zelo veliko pa je tudi fluorescentnih barv.

Pri dezenih se pojavljajo predvsem materiali, ki so potiskani z ranoraznimi motivi in različnimi vzorci. Te značilnosti je bilo opaziti pred-

vsem pri umetnem usnju, medtem ko pri naravnem prevladujejo standardni dezeni.

Obiskali smo vse naše dobavitelje, ki so razstavljali. Po katalogih z vzorci in barvami za prihodnjo sezono, smo ugotovili, da tudi naši dobavitelji nimajo kakšnih posebnih novosti, razen materialov z učinkom goretexa.

Obiskali smo tudi nekatere proizvajalce, s katerimi še ne sodelujemo, ki so nam dali ponudbe v zvezi s prodajo materialov za našo proizvodnjo.

Ob koncu lahko ugotovim, da smo na sejmu dobili vse potrebne informacije o novih materialih in novih modnih barvah za prihodnjo sezono in da moramo te informacije predvsem čimboljše izkoristiti.

Janez NOVAK

dar pa izpada prodaje na začetku sezone v celoti ne bo mogoče nadomestiti.

Ze nekaj sezon se ukvarjamo s pomanjkanjem trim obutve. V Jugoslaviji je poleg Planike samo še en proizvajalec podplatov (Kosimod), ki po obliki ustreza. Ker od Planike te obutve ne

moremo dobiti, smo se orientirali na drugega. Zaradi kasnitve tega proizvajalca bi v letošnji sezoni ostali brez trim obutve, če ne bi nekaj trima uvozili in na ta način vsaj do neke mere zadovoljili povpraševanje.

Isti problem se že dlje časa pojavlja tudi pri otroški obutvi. Kvalitetnih proizvajalcev je v Jugoslaviji malo ali pa so za široko potrošnjo predragi (Ciciban).

Lahko rečem, da smo s prodajo zadovoljni. Upamo, da bo tako še naprej in da bomo sezonsko obutev prodali brez velikega znižanja. Hkrati se zavedamo, da se lahko že v naslednji sezoni vse postavi na glavo. Ne glede na to, bomo v naših prodajalnah imeli pravo obutev ob pravem času in po tržnih cenah.

Vse to je na koncu zaman, če vreme ne streže prodaji. To pa je tako imenovana »višja sila«, na katero ne moremo vplivati.

Ivo Pivk

Kolekcija — novosti

Kolekcija živi in le kolekcija, ki bo pravilno oblikovana, tako vrednostno kot »designersko« bo zaživel in doživela dobro prodajo.

Ze pravilna izbira na sejmu določa, kakšna bo kolekcija.

Z namenom, da pregledamo in odkrijemo novosti, ki naj bi bile upoštevane v kolekciji za sezono pomlad-poletje 1990, smo obiskali sejem materialov v Bologni.

To je najpomembnejši sejem, kjer so predstavljeni trendi in novosti za prihodnost. Zato je pomembno iz množice uporabnih in neuporabnih trendov pravilno izločiti in izbrati stvari, ki bi bile primerne za vgraditev v kolekcije. Veliko idej in usmeritev, ki so predstavljenе, potem v praksi ne zaživi. Zato je potrebno z natančno in primerno selekcijo priti do pravih osnov in teženj.

In kakšne so novosti za kolekcijo pomlad-poletje 1990? V kolekciji prevladuje baroko stil. Zanj so značilni razni kovinski filigranski okrasji. Na področju barv še vedno prevladujejo odtenki zemlje, zlasti rjava barva. Pojavljajo se rahlo kovinske barve, predvsem bakrena in barva starega zlata. Opaziti je tudi olivno zeleno in peščeno barvo, z zlatimi vtisi. V kolekcijo se preliva tudi angleški mestni stil, v katerem so zlasti grupe z nizkimi in srednjimi petami. Prisotne so kombinacije rjavih odtenkov.

Se vedno pa je največji poudarek na pletenju, saj ga lahko opazimo tako pri umetnem, kot tudi pri naravnem materialu. Lahko rečem, da sedanji trend še zmeraj ostaja v modi. Saj ponazarja eleganco in športni stil hkrati.

Franci Kavčič

Iz naših prodajaln

Prodavnica u Travniku je otvorena u julu 70. godine, znači posluje već nepunih 19 godina. Sve ove godine ostvarivala je veoma dobre rezultate i svake godine je promet rastao. Planovi su se postizali i prebacivali u finansijskom smislu. Što se tiče parovne prodaje u prosjeku smo prodavali oko 20 hiljada pari godišnje; ovakva prodaja kreće se od 77 godine do 88 godine. Najbolja godina je bila 83, kada smo prodali 27.500 pari. Moramo napomenuti da je prodavnica uvijek poslovala sa ostatkom dohodka i da nikad nije bila u crvenom, što je veoma važno napomenuti. Posebnih problema nemamo. Već je vrijeme, da se prodavnica adaptira, ali iz rukovodstva kažu, da se moramo malo strpiti, jer je sad takva situacija, da nema para.

Snabdjevanje je uglavnom dobro, a od kooperanata malo lošije, pogotovo u zadnje vrijeme nedostaje sportske obuće. Za tekuću godinu smo dobili 3 puta veći plan od ostvarenog ali nas to ne zabrinjava. Za prva četiri mjeseca smo parovni plan postigli 99 posto, a finansijski smo prebacili za 22 stare milijarde. Nadamo se, da ćemo finansijski plan dosta prebaciti, a parovni zavisi od snabdjevanja poručene robe, jer ima dosta robe stornirane, a za njih nismo našli zamjenu. No kako cijene divljaju radi inflacije smatram da se odlično prodaje.

U početku rada prodavnice počeo je samo poslovođa, a kasnije se je personal povećavao, tako da nas sad ima ukupno 5. Realno bi bilo kad bi nas bilo 4, jer bi tada imali daleko bolji rezultat na zaposlenog.

U prodavnici Alpina Travnik rade prodavačice Vlatka Ponzanov i Ivanka Gelo, koje su bile i naše učenice, te Božana Kozinovič, Nevenka Raca i poslovođa prodavnice Pero Raca, koji radi od samog otvaranja.

Na kraju svim radnicima i rukovodstvu svih oura i pogona želimo dobar uspjeh u radu drugarski vas pozdravljamo.

Pero RACA





na temo: KAKO DO VEČ DENARJA ZA NAŠE POSLOVANJE

V razgovoru so sodelovali: Tone ENIKO, vodja knjigovodstva in Aleš DOLENC, direktor TOZD Prodaja.

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



Delo-življenje: Kako ocenjujete zakon o podjetjih, v tistem delu, ki govori o podjetništvu oz. vrednostnih papirjih?

Kakšni so vaši predlogi v zvezi s pridobivanjem »svežega denarja«?

Aleš DOLENC: Novi zakon o podjetjih dopušča, da na tem področju naredimo korak naprej. Možne so celo delniške družbe, oblikuje se trg vrednostnih papirjev...; kar zadeva tehnično plat, ni večjih ovir, precej več jih je v vsebinskem delu.

Menim, da moramo v Alpini najprej rešiti svoje probleme, medtem ko upam, da se bomo rešili inflacije in izboljšali politične razmere v Jugoslaviji. Vse analize, ki so bile napravljene o vlaganju tujega kapitala, na prvo mesto postavljajo ravno varnostni faktor. V tem pogledu uživa Jugoslavija malo zaupanja.

Pridobivanje denarja je treba razčleniti na več področij, to je domač kapital, tuji kapital ali pa hranilna služba. Mislim pa, da bomo morali postaviti spremljanje rezultatov na takšno raven, da bomo privlačni za kapital in tuja vlaganja. Sedaj ne bo več tako, da bodo neka finančna sredstva na razpolago, potem pa bi jih lahko po svoje koristili. Kolikor bo nekdo vložil, toliko bo hotel tudi soodločati.

Delo-življenje: Dosljej je bilo takšno ravnanje okarakterizirano za kapitalistično.

Aleš DOLENC: Dejansko bi morali tako delati, delali pa smo bistveno drugače.

Prišli smo v čase, ko bo nujno potrebno spet vzpostavljati teorijo naravnega reda in denar bo moral imeti svojo ceno, tako kot vse ostalo. Menim, da je naša industrija zanimiva za vlaganje tujega kapitala, kljub temu pa ne smemo misliti, da so vsi po-

goji za to že izpolnjeni in da nas bodo »rešile delnice«. Od tega smo še daleč.

Glede prodaje in akcij, ki jih nameravamo izpeljati v MPM ter izboljšati naše poslovanje, lahko povem, da razmišljamo o širitvi mreže s pomočjo zasebnega kapitala, kjer gre za obojestransko korist. Imamo priložnost, da razširimo naš vpliv na tržišču in brez posebnih dodatnih stroškov in rizika ustvarimo dohodek.

Seveda se bomo morali sami odločiti, ali smo pripravljeni sprejeti tuja vlaganja; pomembno bo predvsem to, kakšen program bomo ponudili, da bomo zanimivi za združevanje kapitala. Vsekakor ne bi bilo dobro, da bi s tem preveč hiteli in že v začetku želeli preveč. Prej bo potrebno razčistiti tudi naš fenomen družbenega lastništva (kolektivna ali državna lastnina).

Tone ENIKO: Nekaj stvari smo razčlenili že v uvodu in takšne dejanske tudi so. Predvsem moramo vztrajati v smeri, kot smo že začeli: delati z vso silo, kajti nihče nas ne ovira, da ne bi delali dobro. Kar zadeva novo zakonodajo, pa predstavlja nekočasno možnost, ki ji moramo slediti in izkoristiti v obe smeri; da zbiramo kapital ali da mi vlagamo. Enako kot pri kreditu; lahko ga najemamo ali dajemo.

Seveda, gre za malo bolj kočljiva vprašanja, saj iz družbene lastnine izhaja tudi združeno delo in v zavesti to ni tako enostavno spremeniti, kot izgleda.

Kar zadeva pridobivanje denarja, menim, da smo predvsem vezani na našo osnovno funkcijo, to pa je proizvodnja in prodaja obutve. Tega denarja je »svežega« sicer malo, vendar bo prihajal predvsem iz osnovne de-

javnosti. Zato je potrebno, da delamo in jačamo lastni kapital, nato pa šele zbiramo možne ponudbe, ki bodo pomenile večji skok ali imele večji pomen (npr. v investicijskem smislu) za našo delovno organizacijo.

Delo-življenje: Torej, dosedaj smo poslovali kot delovna organizacija, po novem, ko smo postali podjetje, bi ta zadeva morala biti uravnavana na višjem, poslovnem, podjetniškem nivoju. Anketa, ki smo jo izvedli pred kratkim, je pokazala zanimive rezultate o razmišljanju naših vodilnih ljudi. Na prvo mesto je bilo postavljeno splošno varčevanje, na drugo zmanjšanje števila ljudi (režije), na tretje pa osnovanje hranilne službe, ki je začela z delom. Vse ostale, zunaj uveljavljene možnosti za pridobivanje »denarja«, so bile nekako potisnjene v ozadje.

Tone ENIKO: Jedro problema nastane v razliki med pridobivanjem dohodka in stroški, če gledamo na to računovodsko. Če to razširimo še na planiranje, analizo in nadzor, pomeni, da je treba obvladovati ves proces. To pa je v današnji inflaciji težko. Glavna možnost za pridobivanje denarja je torej, da s čimmanj stroški dosežemo čim višjo ceno našega izdelka na tržišču.

Kar zadeva varčevanje, moramo vedeti, da samo s tem ne bomo dosegli boljših rezultatov, saj v sedanjih časih tisti, ki varčuje, uspeva slabše, kot tisti, ki vlaga.

Hranilna služba je vsekakor pomembna za delovno organizacijo in delavce, nikakor pa ni odločilnega pomena.

Delo-življenje: Poslovni uspeh še ni zagotovljen, če bomo vse čevlje, ki jih bomo izdelali, tudi prodali, kajne?

Tone ENIKO: Vsekakor ne, ker je važno kaj iztržimo.

Aleš DOLENC: Postavlja se vprašanje: ali lahko živimo od svojega dela ali bo potreben tuj kapital? Ena izmed možnosti izboljšanja kvalitete poslovanja je tudi v tem, da na določenih programih pridobimo tuja sredstva in jih uporabimo v poslovanju.

Tone ENIKO: Vsekakor je pomembno, da v prvi vrsti vztrajamo pri lastnem kapitalu in ga skušamo okrepiti s kvalitetnim poslovanjem. V tej smeri pa si prizadevamo že dlje časa. S tujim kapitalom okrepimo določen del, na določenih programih, v večini pa ostanemo samostojni pri odločanju in uporabi sredstev.

Na primer, če angažiramo celoten športni program, bi to pomenilo, da smo prodali firmo,

ker tu največ predstavljamo, če pa bi to naredili za del lahkega programa, je to povsem drugo.

Moram reči tudi to, da smo se v zadnjih dveh letih znašli v dokaj hudi situaciji, da pa smo se v zadnjem času pravilno usmerili v izboljšanje položaja firme, ki likvidnostno ne slabi več. Tudi struktura našega premoženja je boljša, kot je bila, čeprav je še vedno kritična. Zato lahko rečem, da je smer iskanja izhoda boljša rešitev, kot bi bila s samim vlaganjem.

Delo-življenje: Svež denar so lahko tudi sredstva delavcev. Kazalo bi proučiti tudi možnosti vključevanja deviznih prihrankov delavcev. Vendar bi morali delavci podjetju resnično zaupati, sicer vlaganja ne bo.

Aleš DOLENC: Seveda bo treba tu precizirati precej stvari, predvsem pa ustvariti zaupanje in možnosti, da bi tisti, ki bo vlagal, imel od tega koristi, prav tako pa tudi podjetje.

Tone ENIKO: Ena izmed možnosti bi bila, da bi na primer del osebnega dohodka delavci vlagali (nad rednimi OD). To bi lahko pomenilo večjo zainteresiranost za delo in poslovanje delovne organizacije.

Delo-življenje: Vlagati bomo zanesljivo morali, sicer ne bomo napredovali. Povečati bo treba interes dejavnikov tudi znotraj tovarne. Mislim, da o tem še premalo razmišljamo, čeprav nam zakonodaja to že omogoča.

Tone ENIKO: Poudaril bi, da je pomembnejše kot v denarna sredstva, vlaganje v osnovna sredstva, razvoj, kadre... Razvoj Alpine je potrebno peljati tako, kot smo si ga dolgoročno zamislili, ob upoštevanju vseh zakonskih sprememb in novosti ter razmišljati, kako ukrepati, če bi se ta dolgoročna strategija izkazala neuspešna.

Nova zakonodaja nam omogoča, da dokaj normalno delamo in nas v ničemer ne omejuje.

Menim, da ne kaže zanemariti prav nobene možnosti in priložnosti, ki bi bila za nas koristna.

Vsekakor mora to biti »obleka po meri Alpine«, to pa le mi vemo, kakšna je. Imeti moramo konkreten program, za katerega vemo, kaj želimo dobiti. Če bi se zgodilo, da ne bi bili uspešni, bi propadel samo ta program, nikakor pa to ne bi smelo ogroziti celotnega podjetja.

Gotovo bo tudi ugotavljanje rezultatov (dobička) na ravni podjetja potrebno bolj razdelati in ugotoviti marsikaj zanimivega in koristnega.

V vsakem primeru moramo izhajati iz tržišča. Kaj mi hočemo na tržišču in kaj nam v dobičkovnem smislu pomeni. Vedeti moramo, kako nastaja dobiček

Kako do več denarja za naše poslovanje



VAŽNO JE ...

... DA VEMO



Kadrovske novice



Žireh pa so nastopili delo: Uroš Demšar, Dušan Fakin, Mojca Mlinar in Anton Košir, ki se je vrnil s služenja vojaškega roka.

Z delovnim razmerjem so v tem razdobju prenehali iz TOZD Proizvodnja, iz obrata Gorenja vas: Vida Pustavrh, Blažena-Marija Mohorič in Anica Čemažar; iz obrata Col je prenehala Marija Samec, iz oddelkov v Žireh pa: Franciška Kopač, Jože Trček, Marija Frelj, Marija Oblak, Irma Lapajne, Iztok Bogataj, ki je odšel v JLA, Drago Žakelj in iz obrata Šentjošt — Matjaž Tominec. V TOZD Prodaja so prenehali delati: Anka Alebič, iz prodajalne Rijeka, Anica Bajec, iz prodajalne Ljubljana 6 in Natalija Ivelja, iz prodajalne Jesenice.

OB ODHODU V POKOJ

Dolgoletnim sodelavcem Franciški Kopač iz vzdrževalnih služb, Jožetu Trčku iz lahke montaže, Mariji Frelj iz sekalnice, Mariji Oblak iz šivalnice, Vidi Pustavrh in Blaženi-Mariji Mohorič iz obrata Gorenja vas ter Mariji Samec iz obrata Col, želimo ob odhodu v pokoj še mnogo zdravih let, da bi jih preživeli v zadovoljstvu in razumevanju!

Posojila med potrebami in možnostmi

Stanovanjska posojila za leto 1989 so razdeljena, podpisane so tudi že vse pogodbe, večina delavcev pa je posojilo že v celoti izkoristilo. Letošnje leto je bila strokovna služba, kot tudi komisija pred težko odločitvijo, kajti prosilcev za posojilo je bilo 147, na razpolago pa je bilo le 800.000.000 din. Če bi ta znesek razdelili vsem prosilcem, bi lahko dobil vsak le okrog 500 starih milijonov, kar ob današnjih cenah pomeni zelo malo.

Komisija se je zato odločila, da upošteva samo tiste, ki prvič prosijo za posojilo za novogradnjo, kupujejo stanovanje ali stanovanjsko hišo ali so pred leti že dobili posojilo za obnovo in letos prvič prosijo za novogradnjo, če stanovanje družine ne ustreza standardom.

Teh prosilcev je bilo skupaj 65 in pri vseh je bil opravljen ogled stanovanjskih razmer. Na osnovi točkovanja je bila narejena prednostna lista, po kateri je bila narejena naslednja delitev:

- prosilci, ki so imeli nad 400 točk, so dobili posojilo v višini 22.000.000 din,
- prosilci, ki so imeli od 400 do 300 točk so dobili posojilo v višini 16.000.000 din,
- prosilci, ki so imeli pod 300 točk pa 9.600.000 din.

Poseben problem so bili letos prosilci, ki kupujejo stanovanje ali stanovanjsko hišo (eden iz TOZD Proizvodnja, štirje iz TOZD Prodaja). V našem samoupravnem sporazumu je določeno, da imajo prosilci za nakup stanovanja ali stanovanjske hiše pravico do 40 % posojila ob vrednosti stanovanja, po predloženi pogodbi. Ko smo delali izračune, smo ugotovili, da z razpoložljivimi sredstvi prosilcev za

nakupe ni možno rešiti. Zato smo za TOZD Prodaja dodatno vzeli 20 starih milijard na Ljubljanski banki. Tako smo imeli na razpolago 100 starih milijard.

Komisija se je odločila, da se s prosilcem za nakup stanovanj ugotovi, ker za TOZD Prodaja že lani ni bilo sredstev, v Žireh pa smo za delavce TOZD Proizvodnja in DSSS v soseski S7 kupili pet stanovanj, za kar smo lani porabili vsa sredstva.

Že v razpisu je bilo predvideno, da se v primeru, če se za novograditelje in nakupe porabijo vsa razpoložljiva sredstva, ostalih prosilcev ne rešuje. Člani komisije in strokovna služba smo se zavedali, da bo zaradi take odločitve precej slabše volje, kajti marsikatera adaptacija je nujna in povezana z velikimi stroški.

Prosilcev za obnavljanje je bilo skupaj 49, zato je komisija, glede na razpoložljiva sredstva, sklenila, da letos ne upošteva prosilcev za obnovo stanovanj.

Sami lahko ugotovite, da sta bili strokovna služba in komisija zelo omejeni s sredstvi, zato delitev prav gotovo ni zadovoljiva vseh.

Marta MLINAR

OB VSTOPU NA NOVO ŽIVLJENJSKO POT

V mesecu maju so stopili na novo življenjsko pot sodelavci: Rozalija Rupnik, Marko Novak, Metka Dolinar, Ivanka Bogataj, Milena Likar, Majda Ušeničnik, Polona Kolenc in Metka Benedičič. Vsem iskreno čestitamo in jim želimo predvsem sreče in zdravja ter razumevanja v zakonu!



Na sprejemu pri direktorju ob odhodu v pokoj, z leve: Eržen Anton, Jože Trček, Cvetko Trček, Viktorija Rupnik, Marija Oblak, Blažena-Marija Mohorič in Vida Pustavrh

in ga je treba ugotavljati po posameznih tržiščih, posameznih proizvodih in posameznih proizvodnih poteh.

Aleš DOLENC: Glede svežega denarja je podobno kot z inflacijo. Pomanjkanje svežega denarja je lahko le posledica in ne vzrok. S samim dotokom denarja se situacija ne bo rešila, ker

dotoka ni brez odtoka; večje rezerve so na primer v zakonu o delovnih razmerjih. Marsikak problem bi lažje in hitreje rešili, če bi bili tu bolj prilagodljivi.

Skupna vlaganja so pomembna predvsem pri investicijah. Na primer, v slučaju, ko se neka investicija izkaže za nujno potrebno in sami ne zmoremo pokriti stroškov.

Zaključek:

Ravnati moramo torej z zavestjo dobrega gospodarja; in če nam je pri tem naklonjena še zakonodaja, je to dobro. Če bo prišlo do določenih ovir, bo potrebno iskati rešitve sproti. Najprej bo treba imeti ustrezen program in pametno gospodariti, potem bodo dane možnosti za vlaganja.

Kaj je torej koristno za delovno organizacijo. Ali je to, da imamo jasno zastavljene cilje na svetovnem trgu in v tej smeri delamo. Ali, če vlagamo, moramo ob določenih stroških doseči tudi nek boljši rezultat.

Viljemu Gregoraču v slovo



V preteklem mesecu smo se za vedno poslovili od našega upokojenca Viljema Gregorača. Z Viljemom Gregoračem, ki je bil rojen leta 1910, je spet odšel eden od pionirjev Alpine, saj je pričel delati že leta 1950, kot kvalificiran čevljar, vse do upokojitve v aprilu leta 1961.

Odšel je tiho in mirno. Spominjali se bomo srečanj z njim.



VAŽNO JE ...

... DA VEMO



Mladina Sela in osnovne šole o ekologiji

Pri zahtevnih akcijah je treba združiti sile. To se v Žireh vedno pogosteje dogaja in prav je tako.

Prav gotovo je kakovostna razprava o varstvu okolja zahtevna reč, posebno še, če želimo, da vse skupaj ne zvođeni v medsebojno obtoževanje.

S tega vidika bi lahko rekli naslednje: razgovor, ki je bil pretekli mesec v osnovni šoli, je ponovno osvežil že znana vprašanja, bil je morda tudi zanimiva in poučna informacija, zlasti za mlade. To je nedvomno koristno, saj na okolje vplivamo ljudje, ki smo več ali manj osveščeni ...

Mislím pa, da bi od tu naprej morali stopiti korak naprej in napraviti nek načrt za postopno razreševanje ekološke problematike. Za tak pristop pa bi se morali sedaj sestati ključni družbeni dejavniki in strokovnjaki z različnih področij. Tak program bi bil lahko osnova za neko družbeno akcijo, tako v republiki, kot v posameznih krajih.

Nesmiselno je namreč, da se večno prepričujejo le prepričani ali da se ekologi in onesnaževalci kregajo vpricho premalo seznanjenih ljudi.

N. P.

Poslovili smo se od Matije Bogataja



Mnogo prezgodaj smo se morali posloviti od na-

šega pred dvema leti upokojenega Matije Bogataja, rojenega leta 1941. Po poklicu je bil kvalificiran zidar, vendar se je za delo v Alpini odločil že leta 1963. Delal je predvsem v priprojevalnici, kmalu pa se mu je zdravje začelo slabšati, tako je leta 1977 pričel delati s polovičnim delovnim časom. Pred upokojitvijo, junija leta 1987, je opravljal naloge sekanje gornjih delov.

Sodelavci se ga bomo spominjali kot delavca, ki mu je bil malokdo kos.

Štefanu Albrehtu v slovo



Iz vrst naših upokojencev je smrt iztrgala Štefana Albrehta, rojenega leta 1911. Kot kvalificiran čevljar je pričel delati v Alpini junija leta 1945, vseskozi v oddelku priprojevalnice, do upokojitve konec leta 1966. Torej je bil med tistimi, ki so delali v najtežjih časih in gradili sedanjo Alpino.

Pogrešali bomo njegovo zanimivo osebnost.

Zapustila nas je Silva Zupančič



V mesecu maju nas je za vedno zapustila naša

upokojenka Silva Zupančič, rojena leta 1921. Svojo delovno pot je pričela v Alpini julija leta 1945 in vseskozi opravljala dela finančnega knjigovodje, najprej kot nižji knjigovodja, kasneje ji je bila priznana srednja strokovna usposobljenost, za opravljanje teh del. Dolga leta je bila ena ključnih delavk na finančnem področju.

Bila je svetovalka, generacijam finančnih delavk. Njenega zajedljivega optimizma ne bo več.

Otišao je Pavle Berić



do septembra 1971. godine kada je preuzeo dužnost poslovođe naše prodavnice u Zemunu, Maršala Tita 40.

Sa dužnosti poslovođe ove prodavnice otišao je u zasluženu penziju 1979 godine.

Životni put druga Pavla obuhvata period od siromašnog seljančeta do školovanog i uspešnog poslovođe prodavnice, zašto je nagrađivan i zlatnom plaketom radne organizacije. Generacije koje su kontaktirale sa njim, imale su priliku da u tim kontaktima čuju savete visoko stručnog trgovinskog radnika.

Drug Pavle je imao strpljenja da svoje bogato iskustvo prenese na mlade zašto mu je veliki broj mladih kadrova veoma zahvalan.

Miloš Mladenović

Dana 31. maja 1989 godine preminuo je dugogodišnji član našega kolektiva poslovođa prodavnice u penziji Pavle Berić.

Drug Pavle je došao u naš kolektiv 1957 godine kada je otvorio prodavnicu Beograd II. u Nušićevoj ulici.

Na dužnosti poslovođe u ovoj prodavnici je ostao

Francu Grošlju v slovo



V zadnjih dneh maja nas je zapustil tudi naš dolgoletni upokojenec Franc Grošelj, rojen leta 1903. Delati je pričel v začetku leta 1947; bil je kvalificiran čevljar in sicer je delal večinoma kot priprojevalec. Svojo delovno pot v Alpini je zaključil v avgustu leta 1959, ko je odšel v pokoj.

Zapustil nas je, zapustil svoje čebele ...



Festival v mesecu mladosti

Mladi iz Alpine, s Sela pri Žireh in Kladirarja so se spet izkazali. V počastitev Dneva mladosti so pripravili prijetno prireditev, na kateri so nastopili taborniki, rejci psov, vrteli so risanke za najmlajše, bila je tudi modna revija... Na stojnicah so obiskovalci lahko kupili marsikaj zanimivega. Vse skupaj so povezovali glasbeni ansambli, ki so množico obiskovalcev zabavali še pozno v noč.



Ob praznovanju Dneva mladosti je bilo možno kupiti tudi marsikaj zanimivega in koristnega

Kronometer Alpine — okoli 120 tekmovalcev



Zmagovalci v posameznih kategorijah:

- pionirji do 12 let: Gregor Petrič, Grosuplje, 17.24.3
- pionirji do 14 let: Andrej Hauptman, Rog, 15.06.4
- mladinci do 19 let: Gorazd Podrekar, Janez Peternelj, 14.09.8 (Marko Šubic je bil 3.)
- rekreativci do 30 let: Alojz Može, Krka, 14.01.3
- rekreativci do 40 let: Ivan Mihovilovič, Janez Peternel, 14.44.3
- veterani do 45 let: Lojze Oblak, Alpina, 14.44.5
- veterani do 50 let: Jože Hafner, Adria, 13.36.9
- veterani do 55 let: Marko Rejec, Puntar, 15.48.6
- veterani do 60 let: Vinko Šink, J. Štucin 16.26.5 (Adolf Križnar je bil 2.)
- veterani nad 60 let: Vladimir Makuc 16.43.0 (Ciril Erznožnik je bil 3.)
- ženske nad 25 let: Ivica Kosmač 19.32.1



V praznovanje so se vključili tudi taborniki

Ob 30-letnici šolskega športnega društva

Na osnovni šoli Padlih prvoborcev v Žireh so pred kratkim proslavili 30-letnico ustanovitve enega prvih šolskih športnih društev v Sloveniji.

Pobudnik in prvi mentor društva je bil učitelj telesne vzgoje Darij Erznožnik, ki je ob pomoči brata Marka Erznožnika v naslednjih letih uspešno delal z žirovsko mladino in športnim društvom. Začetnikoma organiziranega športnega življenja so sledili drugi pedagogi, tako da je sedanja dejavnost zelo razvejana.

Začelo se je pravzaprav iz nič; bilo je le veliko volje med učitelji in učenci. Pred tridesetimi leti v Žireh ni bilo telovadnice, ne igrišč; vse to je bilo treba zgraditi. Koliko odrekanja in dobre organizacije je bilo potrebno, da so se izboljšali pogoji za športno delovanje.

Uspehi, ki jih je šolsko športno društvo Tabor imelo pri svojem delu, so tudi prispevali k večjemu razumevanju ostalih, tako da je sedaj tu lepo opremljena telovadnica in šolski stadion. Pogoji za delo so tako mnogo boljši, čeprav splošne razmere v družbi tej dejavnosti niso posebno naklonjene. V Žireh pa se zavedajo, da je telesna vzgoja eden temeljev uspešnega ustvarjalnega dela tudi kasneje.

Nejko Podobnik



Mladi v osnovni šoli praznujejo 30-letnico svojega športnega društva. V telovadnici so pripravili slavnostno akademijo z zanimivimi nastopi



TO JE NAŠ KRAJ



VIBRO — po prazniku dela



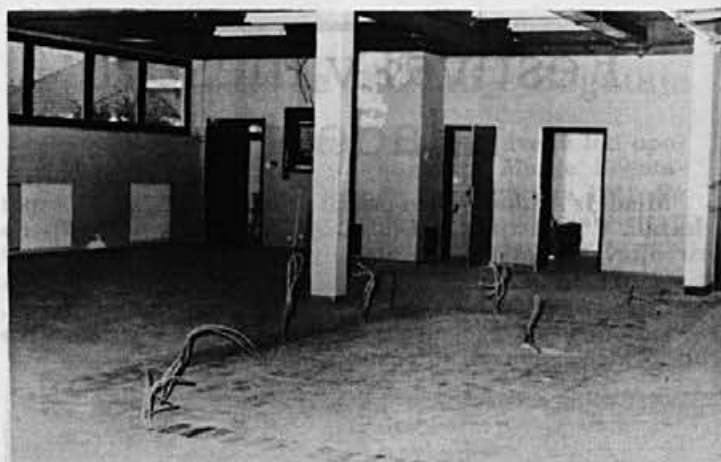
S prvim majem je uradno začelo z delom novo podjetje VIBRO, ki se je kot del programa izločilo iz Kladivarja, ki je prispeval tudi največ sredstev za osnovanje novega podjetja. Kot pravi direktor, diplomirani inženir Janez Kosmač, je bil zadnji mesec obdobje selitve v prenovljene prostore nekdanje opekarne v Račevi. Proizvodnja je ob začetnih težavah sedaj stekla.

Izdelovali bodo elemente in sisteme za avtomatsko strogo. Način dela bo podoben kot je bil v Kladivarju, tudi tržišče je deloma že znano, računajo pa, da bodo ob dodatnih prizadevanjih svojo dejavnost še razširili.

Nejko Podobnik



Zanimiv je bil literarni večer s pisateljem Mihom Mazzinijem z Jesenic, ki je sicer maloštevilnim ljubiteljem literature predstavil svoje najnovejše delo »Godbe«



Alpina bo uredila svoj prodajni prostor v blagovnici

Blagovnica ima prednost

Kar zadeva investicije v maloprodajni mreži, je trenutno v prvem planu oprema lokala v blagovnici v Žireh. Gradbena in obrtniška dela so praktično zaključena, oziroma bodo z ureditvijo okolice končana v nekaj dneh. Sedaj smo na potezi posamezni lastniki lokalov, da svoje prostore opremimo in pripravimo za otvoritev. Izvajalec opreme za naš lokal je ALPREM Kamnik, s katerim uspešno sodelujemo že vrsto let in prepričan sem, da nas tudi tokrat ne bodo razočarali.

Ravno tako končujejo z gradbenimi deli v Slavonski Požegi, tako da bo potrebno v kratkem opremiti in preseliti dve naši prodajalni. Alpina bo tako pridobila večje in

sodobneje opremljene lokale, kar naj bi se poznalo tudi pri prodaji, osebje omenjenih prodajalnih pa bo imelo vsekakor boljše pogoje za delo. V Slavonski Požegi se z preselitvijo v nove prostore razširja program ponudbe, tako da bomo poleg obutve našim kupcem ponudili tudi športno opremo. Poleg teh dveh prodajalnih še vedno načrtujemo obnovo izložb v prodajalni Zagreb I, obnovo prodajalne Zrenjanin in Koprivnica. V ostalih prodajalnih pa je potrebno sprotno vzdrževanje, tako da se kljub temu, da nimamo več korenitih posegov v obnovo lokalov, na področju investicij v maloprodajni mreži stalno nekaj dogaja.

Marjan Jereb

Groharjev posnemovalec v Brekovicah

»Grohar je moj vzornik«, je povedal slikar Miro Kačar iz Železnikov, za katerega so značilne slike, kjer filozofija ustvarjalca prodira na plan skozi megleno kopreno.

Veliki formati, ki so za sproščeno potezo narave, po mnenju ustvarjalca, še premajhni. To so osnovne značilnosti slik, ki si jih ta mesec lahko ogledate v gostišču Sora v Brekovicah.

Za mrliško vežico so darovali

Pavla Gregorač —	— Ančka Peternelj
50.000, ob smrti moža Vi-	100.000
ljema	
Ob smrti Manice Pivk:	— sestra Vida 100.000
— Polde Pivk 50.000	Ob smrti Štefana Al-
— Silva Malovašič	brehta — 200.000 — so-
25.000	rodniki

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

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