

Polletje je čas premisleka

Prva polovica poslovnega leta je za nami. Prav zato sem se namenil, da se pogovorim z vodjo finančno računovodskega sektorja, Francijem Mlinarjem, ki brez dvoma pozna trenutni položaj Alpine, finančne tokove in s tem možnosti, ki se nam kažejo v prihodnje.

Kako torej ocenjujete finančne tokove v prvem polletju?

Franci Mlinar: »Ko govorimo o finančnih tokovih, moramo imeti v mislih tako domače (dinarske) kot devizne tokove. Na področju dinarskih tokov ugotavljamo v tem letu velik izpad, ki izhaja iz težav, ki jih imamo v poslovanju s Sovjetsko zvezo.

Dinarski tokovi, povezani s poslovanjem v MPM se sučejo v pričakovanih okvirih (morda smo dobili še kak odstotek več, kot smo planirali). Podobno velja za grosistično prodajo, kjer pa plačila zelo kasnijo. Ugotavljam, da zasebniki plačujejo bolj redno kot družbena podjetja, čeprav so pogoji poslovanja enaki. Na deviznem področju se nam v zadnjem času pogosteje pojavljajo partnerji v vlogi kupca in prodajalca. Predvsem pri teh prihaja do zamikov plačil za kak mesec, saj se želijo zavarovati tako za protivrednost prodanega materiala ali končnih izdelkov (Effegi).

Ko kupec dobi plačane svoje izdelke, plača nam. Spet pa to ni povsod enako, omenjeni primer velja bolj za lahko obutev.

Odlivi so bili kljub manjšim ali večjim zamikom — poravnani, tako da v tem pogledu nismo imeli večjih težav pri oskrbi zaradi likvidnosti.

Naslednja številka Delo-življenja bo izšla 15. septembra

uredništvo

V pomladanskih mesecih smo s poravnavo obveznosti zamujali še bolj, tako da je bil pritisk upnikov zelo močan, tako po komercialni, finančni ali vodstveni liniji; kljub temu smo nekako uspeli premostiti težave. Imeli smo enak odnos do vseh upnikov, tako da so le-ti sčasoma ugotovili, da bomo pač plačali z določenim za-



Franci Mlinar, vodja finančno-računovodskega sektorja

ostankom. Tako smo nekako pridobili zaupanje. Omenim naj plačevanje v različnih oblikah, od cesij do multilateralnih kompenzacij (kjer sodeluje pri poravnavi računov več partnerjev), ki je bila izvedena večkrat, tako v slovenskem prostoru, kakor tudi v Jugoslaviji. Za zaključek analize tokov bi lahko rekel, da smo glede na postavljene cilje (z letnim planom zadolženosti) v načrtovanih okvirih tako glede nivoja kreditov kakor zadolženosti.

Prihaja pa čas, ko se začnemo kopičiti zaloge za prodajo jeseni, kar se dogaja vsako leto. Te zaloge pa terjajo dodatno zadolževanje. Z nekaterimi bankami smo se dogovorili za dodatno kre-

ditiranje v teh mesecih. Istočasno se kot vir kreditiranja pojavljajo devizni krediti, ki so v pomladnih mesecih znašali polovico kreditne zadolženosti. Le-to pa tudi nameravamo znižati.»

Kaj pa lahko poveste o rezultatih poslovanja v prvem polletju?

Franci Mlinar: Če povežemo na eni strani prilive in odlive in situacijo na področju stroškov in realizacije, je rezultat po petih mesecih tak, da ne izkazujemo izgube. Podobna gibanja so bila tudi junija, tako da računamo na podoben rezultat.

Kaj pa nas letos še čaka?

Franci Mlinar: Če bo šlo vse po sreči, naj bi bil podoben rezultat tudi ob koncu leta. Seveda vse pod pogojem, da bo možno normalno poslovanje (nabava, prodaja, finančni tokovi). Lahko pa pričakujemo še dodatne zaostritve na domačem tržišču. To na naš rezultat lahko vpliva katastrofalno... Skratka, neznank je še veliko.

Pričakujem tudi nadaljnje urejanje ekonomskih odnosov s tujino, s tem, da bi bila politika dovolj liberalna. Vsaka sprememba v zakonodaji je pomembna za tiste, ki jo uporabljajo pri delu. Vsako prilaganje otežuje poslovanje. To bi še posebej omenil na monetarnem ali carinskem področju. Tu lahko pride do zaostajanja blagovnih tokov, proizvodnje in seveda poslov.

Dokler se zakonodaja ne bo stabilizirala, je pričakovati mnogo negativnih vplivov na naše poslovanje.

O teh zadevah bi lahko govoril še veliko več, vendar bi poudaril, da računam na sistem, ki bo dolgoročen in pravičen (do vseh) hkrati. Morali bomo biti skrajno budni do sprememb in racionalni v poslovanju. Tu pa lahko vsak naredi nekaj tudi pri sebi in na svojem delovnem področju.

Nejko Podobnik

av. g.
NAŠ KOMENTAR

Ko malodušnež ne vidi poti naprej in ne rešitve iz težkega gospodarskega položaja na drugi strani sodobni management obtežnji k čim bolj nemotnemu poslovanju, neprestano vgrajuje tudi varovalke, če se razmere poslabšajo. Zato, da v kritičnem trenutku sproži rezervne ukrepe, gradi mostove, utira nove poslovne poti, ustvarja niše novih poslovnih programov in išče še nezasičena tržišča.

Danes, ko ni jasnih domačih perspektiv, ko se Vzhod hkrati zapira in odpira in ko Zahod z nezaupanjem spremlja vsak naš korak, je za vse nas, še posebno pa za bolj ključne ljudi, to izreden izziv. Izziv, ki zahteva samospraševanje: Kakšne so naše slabosti; katere so naše prednosti? Kako se lotiti teh ali onih nalog? Kako uskladiti naše cilje z (ne)možnostmi, ki jih imamo? Kako izkoristiti tehnično opremljenost, materialne zmožnosti?

Kaj lahko naredimo z znanjem in sposobnostmi, ki jih imamo?

In kaj nam lahko priinese naš image?

Takih vprašanj je še veliko; Ni vrag, da se ne bi znali prav vprašati, ustrezno odgovoriti in odgovor realizirati v poslovnem rezultatu. Za preživetje danes, pa tudi kot temelj za nadaljnji razvoj.

N. P.



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



RIP — poslovna strategija 90-tih let

Junija letos je bilo na Bledu že četrto posvetovanje o računalniški izmenjavi podatkov (RIP). Na posvetovanju so sodelovali strokovnjaki iz petnajstih držav, med njimi Marshal Spence, ki je bil glavni pri uvajanju RIP-a v Kanadi in še v nekaterih državah po svetu.

Posvetovanje je postalo že tradicionalno, cilj posvetovanja pa je v glavnem pregledati stanje, v katerem se danes RIP v svetu nahaja, izmenjava izkušenj pri uvajanju RIP-a, predstavitev nekaterih rešitev, prvič pa smo lahko pri nas videli prikazano tudi programsko opremo in možnosti, ki jih ta oprema ponuja. Glavne teme posvetovanja so bile:

- uveljavljanje RIP-a v mednarodnem poslovanju in v poslovnem svetu; tu je bil še poseben poudarek na uveljavljanju RIP v carini in v avtomobilski industriji
- RIP v bančništvu
- ekonomska upravičenost uvajanja RIP
- RIP, spremljanje dogodkov in varnost podatkov
- RIP in nabavni informacijski sistem
- RIP in pravo: reševanje pravnih problemov v računalniški izmenjavi podatkov
- RIP in transport; špediterji, železniški promet, pristanišča
- RIP v različnih vrstah industrije
- prihodnost RIP-a
- RIP in tehnologija potrebna za njegovo uvajanje
- RIP in potrebna infrastruktura
- strategija RIP v različnih državah

Kaj je pravzaprav RIP?

RIP je kratica za računalniško izmenjavo podatkov. V svetu se uporablja kratica EDI (electronic data interchange). Pri tem gre za izmenjavo dokumentov oziroma različnih poslovnih listin brez uporabe papirja, direktno med dvema računalniško podprtima informacijskima sistemoma. Na ta način se lahko prenašajo naročila (kupcev ali dobaviteljev), prenos faktur, nalogov za plačilo in razni drugi dokumenti.

Od tega imajo podjetja več koristi:

- prenos dokumentov je hitrejši, saj je prenos dokumenta preko računalnika neprimerno hitrejši, kot preko pošte (tako si je brez RIP-a nemogoče zamisliti »JUST IN TIME« način dela — delo brez zalog
- zmanjša se možnost napak, saj se s tem, da dokument pošljemo partnerju preko računalnika ta pojavi v njegovem informacijskem sistemu in ponoven vnos dokumenta v računalnik ni potreben
- zmanjšajo se stroški pošiljanja dokumentov (papir, poština).

Vse to pa naprej vpliva na večjo produktivnost, omogoča nam hitrejšo reagiranje na trgu, s čimer se poveča tudi konkurenčnost podjetja.

Kje se tu pojavijo problemi? Predvsem je težava v tem, da ima običajno vsako podjetje razvit lasten informacijski sistem, s svojo bazo podatkov, s svojim računalnikom in je nemogoče, da bi se vsi ti računalniki med seboj razumeli. Tako se je bilo potrebno dogovoriti za standarde, predvsem gre tu za standardno obliko dokumentov, ki se prenašajo med različnimi sistemi. Te standarde so najprej razvili v ZDA, z majhnimi spremembami so njihov standard prevzeli tudi Kanadčani, tako da se sedaj govori o severnoameriškem standardu. V Evropi se je pod okriljem združenih narodov uveljavil edifact standard, ki bo prišel vpoštev tudi pri nas. Ti standardi so običajno vdeleni v programe za prenos dokumentov in ti programi dokumente avtomatično prenesejo v obliko, ki je zahtevana. V praksi je to za uporabnika povsem skrito in s tem nima nobenega opravka.

Prav tako obstaja tudi več načinov za prenos dokumentov med poslovnima partnerjema. Prenos je mogoče izvesti direktno iz računalnika v računalnik. Pri tem morata biti računalnika oba hkrati aktivna in pripravljena za prenos podatkov, kar je slabost tega načina, saj to vedno ni mogoče. Drugi način prenosa dokumentov pa je princip poštnega nabiralnika. Poštni nabiralnik je v bistvu računalnik, ki je aktiven noč in dan; na tem računalniku imamo svoj prostor, kjer odbivamo sporočila (dokumente od drugih, lahko pa sporočila drugim tudi pošiljamo). Ob tem mora biti seveda zagotovljena visoka stopnja varnosti podatkov, saj se podatki ne smejo izgubiti; po drugi strani mora biti omejen dostop do teh podatkov. Prav tako mora biti zagotovljeno nenehno delovanje sistema in okvara računalnika ne sme onemogočiti delo poštnega nabiralnika. Ta način ima predvsem to prednost, da lahko pošiljamo ali sprejemamo dokumente, kadar hočemo in ni potrebna direktna povezava med računalnikoma poslovnih partnerjev. Tak način je na primer uporabljen v Kanadi, kjer je zaradi velikosti države dodaten problem še časovna razlika med različnimi deli države.

Prenos lahko poteka po telefonski liniji, poleg tega pa obstajajo posebna telekomunikacijska omrežja za prenos poda-

tkov. Po telefonu je prenos počasnejši, posebna omrežja pa zagotavljajo hitrejši in zanesljivejši prenos podatkov in se vse bolj uveljavljajo. Seveda pa je potrebno imeti za to urejeno infrastrukturo, kar pa pri nas trenutno še ni.

Danes je RIP najbolj razvit v ZDA in Kanadi, kot primer izredno hitrega uvajanja RIP-a pa navajajo Singapur. Tako v Kanadi trenutno uporablja RIP 1600 podjetij, dnevno pa si izmenjajo okrog 600.000 poslovnih dokumentov oziroma sporočil. V Singapuru pa je okrog 45 odstotkov poslovnih dokumentov za ladijski in zračni promet poslano preko računalnikov. Velja omeniti tudi to, da so zmanjšali čas obdelave pošiljke s 4 dni na 10 do 15 minut.

Kakšno je stanje RIP pri nas?

Lahko rečem, da smo še zelo na začetku. V Sloveniji je bila ustanovljena projektna skupina zadolžena za uvajanje RIP-a pod vodstvom dr. Jožeta Gričarja z Mariborske univerze. V tej skupini sodelujejo vsi, ki so zainteresirani za uporabo RIP-a v svojih podjetjih. To so v prvi vrsti banke, SDK, pošta, avtomobilska industrija, turistične organizacije (KOMPAS), transportne organizacije. Te panoge so tudi tiste, ki so ponavadi gonilna sila pri uvajanju RIP-a.

Nekatera podjetja in ustanove so na tem področju že nekaj naredila ali bodo v prihodnje:

- Gorenje in Era iz Velenja, kjer Gorenje pošilja Eri naročila za sestavne dele;
- SDK je na posvetu predstavila dve prototipni rešitvi, ki naj bi zaživele letos jeseni;
- tudi Ljubljanska banka je že nekaj naredila;

— RIP uvajajo v Luki Koper, kjer nameravajo v začetku leta 1992 uvesti povezavo med luko in poslovnimi partnerji;

— na uvajanje RIP se pripravljata tudi carina.

V glavnem smo pri nas v fazi, ko se uporabniki šele seznanjajo z RIP-om. Zanimanje za RIP obstaja predvsem pri podjetjih, ki sodelujejo s podjetji zahodne Evrope.

Kako začeti z uvajanjem RIP-a?

V Alpini bi bilo za uvajanje računalniške izmenjave podatkov potrebno:

— poiskati poslovnega partnerja, ki je pripravljen poizkusno uvesti RIP; ponavadi je to eden od dobaviteljev, ki je zanesljiv in s katerim veliko sodelujemo, pri tem je potrebno upoštevati tudi to, da je v začetku nujno medsebojno sodelovanje, zaupanje in pripravljenost na odpravljanje napak v prenosih dokumentov. Ko je tako poslovanje z enim partnerjem utečeno, lahko potem gremo na več partnerjev;

— potrebno bi bilo kupiti programsko opremo za prevajanje dokumentov v EDI standarde (cena programov za PC je okrog 6000 DEM).

— Izdelati nekaj pomožnih programov za veliki računalnik.

Namen mojega pisanja je predstavitev računalniške izmenjave podatkov in stanje na tem področju pri nas. Hotel sem opozoriti tudi na to, da bi pri pogovorih s poslovnimi partnerji lahko kakšna beseda stekla tudi o mogoči zainteresiranosti za računalniško izmenjavanje dokumentov. Predvsem tu mislim na naše dobavitelje in kupce ter medsebojno izmenjavo naročil.

Jure Erznožnik



Inovacije

IZRAŽANJE

Glede osebnega izražanja je več storjenega in manj doseženega kot glede katerekoli druge človekove funkcije, kar jih poznam. Govorne vaje, tečaji za izboljšanje osebnosti, transcendentalno meditiranje, govornica telesa — ljudje so začeli izvajati te in mnoge druge dejavnosti v upanju, da bodo izboljšali svoj način izražanja sporočil. S tem običajno bolje spoznajo sami sebe, vendar jim ne uspe izboljšati svojega izražanja. Ne razumejo ali ne verjamejo v temeljno resnico: moraš imeti kaj povedati.

Namenoma sem izbral besedo »izražanje« za to lastnost, kajti pri prenašanju svojih misli gre za mnogo več kot zgolj govorenje. Vaša obleka, vaš način obnašanja, vaša teža, vaša urejenost in številne druge stvari oddajajo mnoga sporočila o vas, sporočila, ki so pogosto tako jasna in glasna, da se vaše izbrane in izgovorjene besede mora sploh več ne slišijo.



Alpina Italia pred začetkom

Že dalj časa govorimo o ustanovitvi firme v Italiji, ki naj bi bila novo okno v svet.

Končno smo tik pred začetkom njenega poslovanja, zato sem se pogovoril z Jožetom Bogatajem, ki je ves čas sodeloval pri pripravah na ustanovitev te firme in jo bo tudi vodil.

»Namen ustanovitve te firme je bil, da si Alpina na nevtralnem ozemlju ustvari realno osnovo za bolj nemošten uvoz in izvoz — oz. celotno poslovanje z evropskimi deželami. Računamo, da bomo s tem dosegli tudi večjo varnost poslovanja in njegovo pospeševanje.

Poleg tega pa bomo utirali poti za poslovno tehnične kopracije in vodili kompenzacijske posle. Skratka, to naj bi bila nekakšna testna firma, da bi na podlagi izkušenj, ki bi jih dobili tu podobno ravnali še naprej.

Cilj poslovanja te firme seveda ni v tem, da bi pretrgala obstoječe tokove, ki jih že imamo, temveč dobre obdržati, slabe pa izboljšati.

Kar zadeva organizacijske priprave, bi povedal, da je dokumentacija, ki je potrebna za poslovanje v celoti urejena. Firma bo poslovala v prostorih AVTOPORTA v Gorici — Vrtojba, kjer smo najeli ustrezne prostore. Prednost omenjene lokacije je v tem, da imamo določene olajšave v fazi carinjenja; poskrbljeno je tudi za skladišče. Imamo tudi možnost

koriščenja razmeroma ugodnega kredita v višini 80 % od vrednosti blaga, ki je skladiščeno v tej coni. Torej bo stvar zanimiva tudi z vidika likvidnosti.

Morda bo zanimiva informacija, da bo Alpina imela v tej firmi večinski delež (95 %), 5 % delež pa ima slovenski rojak Drago Košuta, ki je v firmi tudi zaposlen.

Mislím, da je to dobro, saj bomo imeli tako večinski vpliv na dogajanje, saj imamo sicer z nekaterimi drugimi firmami v tujini tudi slabe izkušnje.

Kar zadeva administracijo računamo, da bo večina stvari urejeno že v Žireh, v Italiji pa bi administratorka z dokumentacijo predvsem manipulirala in urejala.

Sam računam, da bom še vedno v stalnem stiku z Alpino, čeprav bo Alpina Italija sicer samostojna firma. Dvakrat na teden se bom oglašal v Alpini v Žireh, sicer pa po potrebi.

Morda še tole: glede na to, da je vse pripravljeno za začetek poslovanja, računam, da bomo z rednim delom v Italiji začeli v kratkem.

Nejko Podobnik



Konec junija so se v Alpini z našimi strokovnjaki linije športne obutve srečali glavni distributerji tovrstne obutve.

Namen tega srečanja je bil določiti kolekcijo za trekking obutev za pomlad-poletje 1992 in potrditev smernic za tekaško in alpsko kolekcijo J/Z 92/93.

Trekking kolekcija je na tem sestanku doživela nekaj barvnih popestritev, pa tudi funkcionalnih izboljšav, medtem ko je ogrodje kolekcije ostalo isto.

Nekaj na novo razvitih modelov bomo prihranili za prihodnjo sezono, če bo prodaja bistveno porasla.

Naš trenutno najbolj perspektiven program tekaške obutve v konceptu ostaja podoben pretekli sezoni; število modelov naj bi ostalo isto; bodo pa spremembe, tako po videzu, kot po funkcionalnosti (nov podplat touring NNN II, novi plastični deli racing grupe, nova manšeta za pravi telemark čevljev itd).

Pri smučarskih čevljih pa si bomo predvsem prizadevali obogatiti naš program na štiri zaklopke, kjer so projekt OMEGA, ki se je sedaj preimenoval v CENTRA, dobil še cenejše variante z enodelno manšeto, pri moškem s štirimi zaklopkami, medtem ko bosta ženski in otroški model imela samo tri.

Smatram, da si drugih večjih investicij, glede na zmanjševanje povpraševanja ne moremo privoščiti.

Plan nadaljevanja dela je tak, da moramo do srede septembra vse načrtovane projekte realizirati do faze potrjenega vzorca.

Tudi tu ne moremo povsem mimo političnih razmer, posebej ko bo treba od dobavitelja zagotoviti ustrezne materiale.

Temu seveda sledi tudi vprašanje (ki je spet povezano z aktualno situacijo) kakšna in kdaj bodo naročila, čeprav so po sedanjih zagotovilih obljube partnerjev take, da upamo še na njihovo večjo angažiranost in razumevanje.

Tone KAVČIČ

mi vam vi nam

Organizacija:

Za učinkovitost našega ukrepanja ni dovolj le dober namen, temveč premišljen načrt, kako izrabiti možnosti, ki jih imamo za doseg vsehbinskih poslovnih ciljev.

Organizacija:

Ste kdaj pomislili, zakaj ste bili neuspešni — kljub izbranim ciljem in preštudirani ukrepom? Kaj pa psihološka pripravljenost ljudi?

Kadri:

Če vam nadrejeni ne omogočijo usposabljanja, se še vedno lahko sami izobražujete.

Kadri:

Ko vzgajamo mlade, bodimo pozorni na prioriteto vrednot, ki jih moramo upoštevati.

Denar:

Ni res, da denar lahko zaslužimo najhitreje s skrajno racionalizacijo stroškov, temveč s skrajno racionalizacijo poslovnih procesov.

Denar:

V največji krizi razmišljamo tudi — kako bomo vlagali, ne le kako bomo varčevali. Uredniški odbor

Obstajajo tri temeljne oblike izražanja: pisanje, pripravljeno govorjenje in pogovor.

Pisanje je kot udarjanje žogice pri golfu zato, da jo spravite v luknjo. Kratko in naravnost je najboljše; dolgo in vstran ni zaželeno. Pisanje vam pomaga urediti misli tako, da jih drugi lahko razumejo.

Pisanje je najtežja umetnost komuniciranja. Kadar govorite poslušalstvu, lahko med izvajanjem doživite majhen odziv. Lahko opazite zmedo, dolgčas ali zaspanost. Branje je zasebna zadeva in nikoli ne morete vedeti, če oseba razume, kar ste napisali, razen če očitno pokaže, da je razumela ali napačno razumela. Trdo je treba delati, da vas razumejo. Vendar, če ste pri tem uspešni, lahko dosežete več, kot ste kdajkoli sanjali, da boste.

Pripravljeno govorjenje je hvaležen in hkrati utrudljiv način komuniciranja. Vedno me zabava, če resnično dober govor zglada, kot da ni vnaprej pripravljen. In vendar je potrebno veliko časa za pripravo.

Pogovor je zadeva, za katero smo vsi prepričani, da jo lahko obvladamo. Številni jo podcenjujejo, morda zato, ker se jim zdi, da zahteva malo priprave in pozornosti. Pametni vodilni delavci poslušajo sami sebe in se naučijo, kaj izboljšati. Naučijo se tega, kako pomembno je drugi osebi gledati v oči; kdaj se je dotakniti in kdaj ne; kdaj ne smejo biti preveč pametni in zabavni; kdaj morajo preprosto ostati tihi.

Vse te oblike izražanja — pisanje, govorjenje in pogovarjanje — projicirajo vašo sliko na duševni zaslon drugih. Kar vidijo, je to, kar mislijo, da ste.

(se nadaljuje)



Močan vpliv modelirnice na uspeh podjetja

Trenutno je v naši modelirnici modne obutve pet ljudi; pri tem velja poudariti, da so se v zadnjih letih zamenjali praktično vsi.

Delo si delijo tako, da na ženskem programu delata dva kot modelirja, eden pa je tehnični modelir, ki pripravlja vse potrebno za samo proizvodnjo.

Na moškem programu pa vlogo modelirja opravlja sam vodja modelirnice, drugi pa poleg modeliranja opravljajo tudi tehnično pripravo.

K modelirnici pa spada tudi nekaj prirojevalcev in prešivalk, ki jih je skupaj od 5 do 11 in dva delavca, ki za modelirnico izdelujeta vzorce v montaži. To je nekaj podatkov o organizaciji in kadrovski zasedbi.

Sicer pa je trenutno v teku tehnična priprava za jesen 91/92; pripravljajo pa tudi kolekcijo za pomlad-poletje. To velja tako za ženski kot za moški modni program.

»Vsaka sezona prinese nove modele in nove zahteve«, je pripovedoval vodja modelirnice Albin Šifrer.

»Seveda spremljamo vse novosti na raznih sejnih, budno opazujemo različne usmeritve, ki jih opazimo na potovanjih (izložbe); na razpolago pa imamo tudi tuje revije. Torej, ne morem reči, da smo slabo informirani.

Povezujemo pa se tudi z našo maloprodajno mrežo pri nastajanju kolekcije. Tudi z nekaterimi drugimi delavci, ki so poznavalci modnih tokov smo stalno v stiku.

Poleg tega v modele vgradimo tudi predloge tujih kupcev, tako v pogledu modelov kot uporabljenega materiala. Seveda je razlika ali delamo za določenega kupca, kjer moramo njegove sugestije povsem upoštevati, sicer pa izvedbo prilagajajo tudi nabavnim in proizvodnim možnostim.

Iz vsega tega izhaja, da naše delo nujno temelji na timskem sodelovanju, en sam delavec, če je še tak strokovnjak, ne more upoštevati vsega. Značaj dela pa zahteva tako delo na celotnem poslu in ne le na tehničnem področju ali sami modelirnici.

Kot že rečeno, imamo informacij za delo kar veliko. Bistveno pri tem je, da iz tega izluščimo ustrezne odločitve, da bi trg sprejel izdelano obutev, tako glede na oblikovanje (design) in ceno. To je vedno bolj pomembno, saj vemo, da se tržne razmere povsod zaostrujejo.

Mi v modelirnici se zavedamo, da vse kar naredimo, ne more biti dobro, na drugi strani pa tudi ne vse slabo.



Albin Šifrer: »Vsaka sezona je za nas nov izziv.«

Zato še enkrat poudarjam: naše sodelovanje je nujno tako z ostalimi tehničnimi službami pa tudi s prodajo in nabavo.

Naše delo je zaradi priprav kolekcij zelo razgibano pa tudi s konicami, ko moramo delati po ves dan.

Ob tej priliki lahko še povem, da pri svojem delu uporabljamo računalniško opremo (2 D), za tehnično pripravo modelov in gradiranje šablon.

Gradiranje v klasični obliki ne obstaja. Tu upravljajo tudi z laserjem za izrezovanje šablon in gradiranje. Ko so deli zgradirani jih tehnični modelir še kontrolira. Temu pa sledi sodelovanje s tehnologom in drugimi.

To opremo delno uporabljamo tudi za izračun kalkulacij.

Tako kaže, da je naša modelirnica v zadnjih letih, kljub naglim kadrovskim spremembam, napredovala, zlasti v pogledu opreme in z metodami dela, ki jih uporabljajo. To pa je izredno važno, saj ne pravijo zastoj nekateri poznavalci, da se uspešnost firme kreira v modelirnici.

Nejko Podobnik



Pomembna je tudi dosledna izdelava vzorcev

Rockport je zanimiv, toda . . .

Že nekaj časa v Alpini delamo obutev za ameriško firmo Rockport. Trenutno se ukvarjamo s programom ženskih nizkih in gležnarjev za tega naročnika. Skupno naročilo treh artiklov naj bi bilo nekaj desettisoč parov. Te naj bi naredili letos.

Lahko pa povem, da smo imeli s temi tremi artikli velike težave. Še preden smo sploh začeli s proizvodnjo, smo vzorce, na podlagi korektur naročnika, popravljali kar sedemkrat. Vse skupaj se je vleкло kakšne pol leta. No, ko smo že začeli s sekanjem gornjih delov; nasekali smo jih že okrog 20.000 parov in šivanjem (sešili smo že tudi nekaj tisoč parov), je prišla še ta zadnja korektura kopit. Po zahtevah kupca smo kopito popravili in nadaljevali s proizvodnjo. Prav zaradi omenjenih sprememb je nastala v proizvodnji precejšnja zakasnitev, saj je proizvodnja stala več dni.

Pri vseh treh artiklih je zamujal tudi dobavitelj podplatov; tako smo morali v proizvodnjo vključiti drugo obutev.

Upamo tako, da zaradi vsega tega ne bomo za-



Mitar Perić — tehnolog za Rockport obutev

mudili rokov za dokončno izdelavo.

Kaže tudi, da bo kupec omenjeni program opustil, saj je sedaj naročil izdelavo vzorcev za nekoliko drugačno obutev. Gre za žensko nizko modno obutev iz nubuka — tudi model je nekoliko spremenjen — tako zgornji del kot podplat.

Upam, da bo kupec z vzorci, ki jih ta hip izdelujemo, zadovoljen.

Zavedamo se, da moramo stvari pripraviti čim boljše in da potem tudi proizvodnja natančno izvede samo izdelavo. Mi smo zaradi tega tudi v stalnem stiku s proizvodnimi oddelki.

Mitar Perić



V orodjarni so se zavzeto spopadli z razmerami in preživeli

Še pred letom so bile razmere v naši orodjarni težke, da ne rečem brezizhodne. Dela na področju smučarskih čevljev je bilo zaradi zelenih zim vedno manj; izgledalo je, da bodo ljudje v orodjarni drug za drugim brez dela. Zanimalo me je, kakšen je položaj sedaj. Vodja orodjarne Stane Semič je o tem pripovedoval takole:



Stane Semič uspešno vodi orodjarno

»Res nas je nekaj manj, toda dela imamo do sedaj dovolj. Pred kratkim smo zaključili z izdelavo orodij — serija OMEGA, prav tako serijo za izdelavo na Desmi — za Colorado obutev, ki jo izdelujemo za Effegija.

Če odgovorim na osrednje vprašanje: kako smo preživeli? Lahko povem, da smo v orodjarni samo z deli za zunanje naročnike ustvarili za okrog 300.000 DEM prometa. To pa za trideset ljudi, kolikor nas je, ni tako malo, če povem še, da smo po notranjih obračunih ustvarili skupaj kar za približno 1,4 milijona DEM dohodka.

To je bilo možno le s tem, da smo večinoma uspeli tržno pokriti proizvodne zmogljivosti skozi vse leto (strojne v celoti, kakor tudi ročne).

Finančno gledano pomeni delo za zunanje naročnike v skupnem dohodku orodjarne 15 do 20%. Nekaj manj so bile s tem tudi pokrite zmogljivosti.

Kako nam je to uspelo? Lahko trdim, da smo si delo preskrbeli sami. Najprej smo poslali ponudbe kakšnim sedemdesetim možnim naročnikom; odzvali pa so se predvsem tisti, s katerimi smo že sodelovali.

Treba je vedeti, da je prav na področju orodjarstva konkurenca izredno huda, saj nimajo dela

celo mnogo bolj opremljene orodjarne kot je naša.

Posle tudi sami sklepamo in tržimo, saj gre za dejavnost, kjer se sami komercialisti ne bi mogli ustrezno strokovno dogovarjati. Tako smo do letošnjega maja največ izdelovali orodja za pihano in brizgano plastiko (Plastenka Radomlje). Podobne stvari smo delali za INDE Koper in Šampionko iz Renč ter druge naročnike. Vsaka stvar, ki jo izdelujemo pa je unikatni izdelek in za nas pomeni izziv.

Tako bi še lahko našteval firme in orodja, ki smo jih izdelovali; povem pa naj, da marsikateriga dela ne moremo dobiti (prevzeti), ker nimamo ustrezne in zadovoljive strojne opreme, pa tudi ničesar, da bi se lahko ustrezno predstavili.

V našo orodjarno se ni vlagalo praktično že od leta 1983, pa tudi za specializacije delavcev ni bilo denarja in potreb zaradi neinvestiranja v nove tehnologije.

Da smo sploh konkurenčni pri taki, ne samo zastareli, temveč tudi iztrošeni opremi, je možno le tako, da skromne možnosti res dobro izkoristimo in nekaj naredimo.

Mislil pa, da bi bilo nujno, da v prihodnje vlagamo v konkurenčno računalniško podprto opremo in stroje: letos bi morali kupiti vsaj en gradirni pantograf.

Kar zadeva naše delovne načrte v prihodnje, se zavedamo, da orodjarna v prvi vrsti dela za Alpino (tako smo se tudi razvili). Pri tem pa velja omeniti, da je vedno problem čas — in naše zmogljivosti. Tako se dogaja, da so stvari premalo natančno in dokončno določene (definirane). Očitno kasnijo dogovori s kupci, tako da potem ni mogoče, da bi vsak v pripravi na izdelavo orodij kakovostno opravil svoje delo. Prototip pa je za nas osnova za izdelavo orodja...

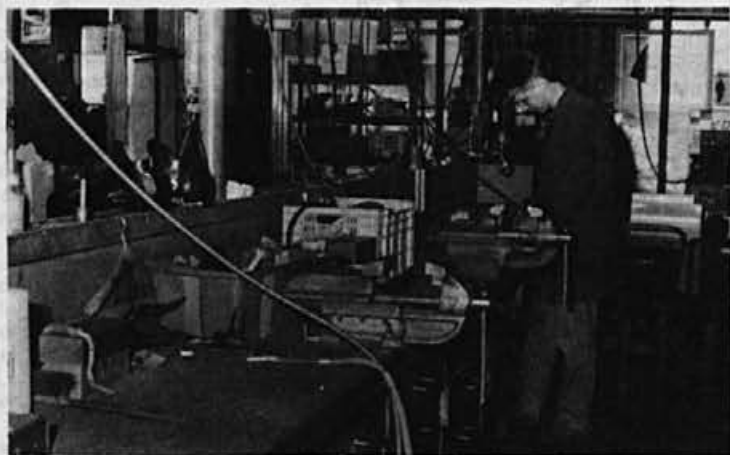
V teh pripravah bi morali bolj misliti še na en dejavnik — to so stroški...

Sicer pa bomo delali orodja za vlivanje smučarskih in tekaških čevljev, trekking, tenis copate, drsalke — rolke; za colorado program 12 orodij; za modno pa matrice za natiskavanje okrasov in izsekavanje, sekalne nože, žige, klišeje in program peta in napetnikov.

Od lanskega leta v glavnem sami izdelujemo matrice in sekala. Potem bomo delali še druga orodja za zunanje naročnike v Sloveniji.

Skratka, veliko energije je potrebno, če se hočemo vklopiti na tržišče, saj je od ponudbe do izdelave orodij dolga pot.

Nejko Podobnik



Orodjarna je preživela najtežjo krizo v dosedanjem razvoju

Aktualni intervju

Novosti na Poljskem in v Sovjetski zvezi



Pogovarjamo se z vodjo komerciale modne obutve Francijem Kavčičem

Delo — življenje: Pred kratkim sta bila s sodelavcem na Poljskem in v Sovjetski zvezi. Kako nam kaže na tržišču?

Franci Kavčič: Da, na željo našega distributerja smo pred kratkim razstavljali na sejmu v Lodžu na Poljskem, kjer deluje naš sodelavec.

Sejma sva se s sodelavcem udeležila v prvih dneh, ko se sejem še ni prav razživel. Tako se opiram na oceno našega distributerja, ki meni, da je Alpina tu predstavila zelo solidno s sprejemljivo kolekcijo. Naj ob tem povem, da je bila predstavljena kolekcija modne obutve, kot smo jo ponudili doma.

Kljub temu, da nas na Poljskem poznajo predvsem po športni obutvi, je bilo za našo modno kolekcijo veliko zanimanje.

Delo — življenje: Torej se Poljska odpira?

Pred leti smo že poskušali pa nam takrat ni uspelo.

Franci Kavčič: Mislim, da bo sedaj bolje. Naš distributer posluje z okoli štiristo prodajalnami na Poljskem. Blago pa tja pošiljamo preko kranjskega posrednika.

Glede na zanimanje, poljski kupec predlaga, da bi se dogovorili še za več naročil; toda o tem se še dogovarjamo.

Delo — življenje: Kaj pa ste izvedeli v Sovjetski zvezi?

Franci Kavčič: Preko predstavnika za Jugoslavijo Centrotekstila je prišlo do dogovora, da bi blago, ki je na zalogi lahko odposlali v naslednjih treh mesecih.

Toda tu je več problemov; prvič, kako bodo plačali v Sovjetski zvezi in drugič, kako bo plačila posredoval Centrotekstil. Prav zato blago zadržujemo; bomo videli, kako bo po 26. juniju.

Nejko Podobnik



KAKO USTVARJAMO



Kolektiv prodajalne Sarajevo II

Ništa nije nemoguće u Sarajevu 2

Ove godine prodavnica Sarajevo 2 slavi jubilej 10 godina otvaranja. Počeli smo sa radom u septembru 1981; i najveći uspjeh do sada postigli 1989. godine — to je 17. mjesto po prometu i 15.778 pari prodate obuće i 5. mjesto po prometu na zaposlenog prodavača. 1990. godine bili smo na 20. mjestu po prometu i 17.902 prodana para i 9. mjesto po prometu na zaposlenog.

Naša prodavnica je i prva prodavnica u ALPINI, koja je počela sa prodajom sportskog programa pa je to ujedno i nekakav jubilej — deset godina prodaje sportskog programa u Alpini. Rezultati u prodaji sportskog programa možda još uvijek nisu zadovoljavajući ali iz godine u godinu idemo ipak ka boljem.

Za prvih pet mjeseci jubilarne desetgodišnjice naše prodavnice po prometu se nalazimo na 20. mjestu i do sada smo prodali preko 7.000 pari obuće. Po prometu na zaposlenog prodavača smo na 9. mjestu.

Naše želja je da ove jubilarne godine prodamo oko 20.000 pari obuće i postignemo promet od oko 10.000.000 dinara i napravimo promet po zaposlenom da bi bili oko 5. mjesta po zaposlenom i da poslovnu godinu završimo

negdje oko 15. mjesta po ukupnom prometu, čime bi postigli i najveći uspjeh do sada a mi to HOĆEMO — MOŽEMO — MORAMO!

O problemima ovaj put nećemo ni pisati jer iako ih nekada i bude — a bude ih — svi su uglavnom rješivi pa to onda više i nisu problemi. Idemo naprijed jer naša je potajna želja da se jednoga dana umješamo i u sam vrh prodavnica po ostvarenom prometu. Možda jednom da budemo i prvi u mreži? Zašto da ne! NIŠTA NIJE NEMOGUĆE!

Tek to bi bio naš konačan maksimum.

Trebamo dakle još puno toga postići pa da budemo sasvim zadovoljni svojim radom. Zato već od danas idemo u nove radne pobjede, a vas kompletni kolektiv ALPINE srdačno pozdravljamo uz poruku:

SVI SKUPA — ZA JOŠ BOLJE SUTRA!

Pozdravljaju vas prodavači: Ismihana Bučan, Midhat Divović, Borko Delić, Nenad Sladoje i poslovođa prodavnice Boro Pešut.

OB OBLETNICI OBEMA ČESTITAMO IN ŽELIMO, DA BI SE VAŠI NAČRTI URESNIČILI!

Tudi pri dokupu težave

Trenutni pogoji za uvoz so neugodni. Ob splošnem pomanjkanju deviz, seveda poslujemo s pomoćjo evidenčnih deviznih pravic (EDP), kar seveda poslovanje podraži. Podvrženi smo tudi devizni klavzuli; to pa pomeni, da nikoli ne vemo, po kakšni dejanski ceni bomo morali plačati blago, saj devalvacija dviga cene. Če k temu dodamo zmanjšano kupno moč prebivalstva, je stvar še težavnejša. Tu seveda ni problem glede cenejše obutve z Daljnega vzhoda, ker je osnovna cena tako nizka; toda uvoz iz Italije je v takih razmerah popolnoma nezanimiv.

Na domačem trgu so mnogi proizvajalci v kritičnem položaju. To velja za Kraš iz Karlovca, ki je naš največji dobavitelj moške obutve. Podobno velja za Ciciban, ki nam dobavlja otroško obutev. Velike težave imamo z dobavitelji iz Srbije itd.

Zaradi vseh teh razlogov je težko napovedovati, kako nam bo uspelo ustvariti primeren dokup za kompletiranje ponudbe.

Sicer menim, da smo letos imeli s pomoćjo dokupa kar dober izbor, saj v slučaju, če ne bi bilo



Vodja službe za dokup Ivo Pivk

uvoza, ne bi imeli ustrežne ponudbe, kar kaže sedaj tudi kar dober priliv v MPM. Res pa je, da je bil v sezoni pomlad-poletje odstotek prodaje Alpinine obutve (53%) nad povprečjem prodaje obutve iz dokupa (45%). Na to je vplivalo dejstvo, da je Alpina nastopila s širšim programom.

Plačevanje uvoženega blaga poteka tako, da v petnajstih dneh plačamo carino, blago pa v 90—120 dneh. Domače blago pa plačujemo v devetdesetih dneh, kar pa se zaradi nelikvidnosti zavleče še za kak mesec.

Ivo PIVK

Prodajalna Subotica u zastarelim prostorijama

Prodavnica u Subotici ove godina slavi 30-godišnjicu postojanja. Kod otvaranja smo bili jedna od najboljih prodavnica ali vreme čini svoje tako da bi sada već bilo poželjeno adaptirati prodajni prostor, koji sada više nije prijatan za videti ni kupcima kao ni nama zaposlenima.

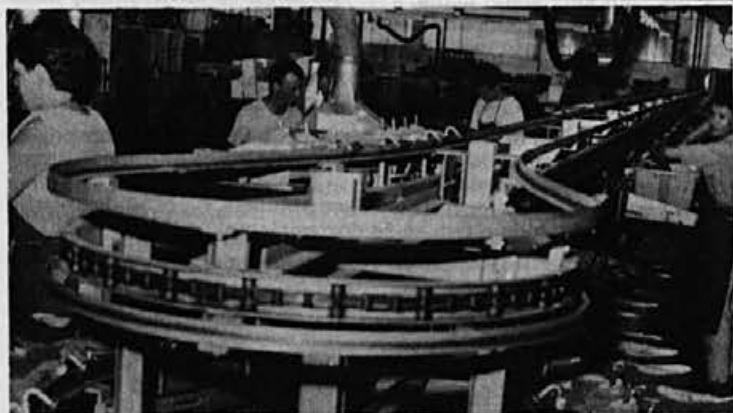
Poslovanje prodavnice u ovoj godini je zadovoljavajuće, posle teških problema koje smo imali u prošloj godini.

Sa asortmanom smo dosta oskudno snabdeveni ove godine, pošto imamo stalne mušterije, a naročito za modele sa širim kalupom. Dobro bi bilo da uz našu obuću možemo ponuditi čarape, uloške, razne kreme i sprejeve za antilop.

Opšte poslovanje prodavnice »ALPINA« u Subotici za sve ove godine postojanja je dosta dobro, s obzirom da pored naših kupaca imamo priličan broj kupaca iz inostranstva.

Prodavnica se nalazi u samom centru grada, gde je konkurencija veoma jaka. Pored svih nedaća, nadamo se, da će buduće poslovanje prodavnice biti uspešno za sve nas.

Drugarski pozdrav svim radnim kolegincama i kolegama od osoblja prodavnice: Julije Ledenjak, Stanke Goločorbin, Eve Sakač, Ive Cikora i Marije Suknović.



Z rockport traku



na temo: KAKO BO SINDIKAT REŠEVAL VPRAŠANJA DELAVCEV

V razgovoru sta sodelovala: Nataša DEMŠAR, predsednica svobodnih sindikatov in Tone SEMIČ, predsednik neodvisnih sindikatov v Alpini. Razgovor je vodil Neško Poldobnik, zapiske je uredila Anuška Kavčič.



Nataša Demšar, predsednica Svobodnih sindikatov in Tone Semič, predsednik sindikata Neodvisnost (desno) se pogovarjata z odgovornim urednikom

Delo-življenje:

Povejte prosim nekaj najpomembnejših usmeritev vašega sindikata, s poudarkom na delu v Alpini.

Nataša DEMŠAR: Trenutno je za nas najpomembnejša kolektivna pogodba. Poleg tega pa stalno spremljamo razmere in skrbimo, da pogodbo uresničujemo na vseh področjih. Predvsem gre tu za tarifni del, ki je za vse prav gotovo najpomembnejši in lahko rečem, da smo za zdaj uspeli to uresničevati in upamo, da bomo tudi naprej. Zavedamo pa se tudi težke situacije, v kateri poslujemo.

Prav tako računamo, da bomo uresničevali tudi druge postavke oz. področja, ki so predvidena s pogodbo. Vemo, da smo na delavskem svetu sprejeli tiste določbe, ki so za delavce najboljše, ne glede na to ali so urejene s kolektivno pogodbo ali s pravilnikom. Ali drugače, upoštevali smo kolektivno pogodbo ali pravilnik odvisno od tega, kaj je bilo ugodnejše za delavce.

Ukvarjamo se tudi z reševanjem različnih vprašanj, na katere naletimo. To so predvsem razne zakonske spremembe in trenutno je to odpravnina pri tehnoloških višjih, o katerih v tovarni še ne govorimo, imamo pa jih v naši maloprodajni mreži. Tako smo se zavzeli, da ne bi upoštevali le zakonskih opredelitev in smo odpravnino uspeli povišati, vsem za okrog 40.000 din, s tem da upošteevamo skupno delovno dobo in ne samo delovno dobo v Alpini.

Prizadevamo si tudi na področju »zaščitnih grup« za delavce, kjer, na primer, delavec z 20 leti delovne dobe, brez kvalifikacije, ne dobi razporeditve na najnižjo grupo, ampak eno višje, delavcem, ki so bili premeščeni in imajo, na primer, srednjo izobrazbo, pa pripada najmanj 4. skupina.

Rad bi zapolnili tudi praznino, ko delavec najnižjo skupino dobi takoj ob zaposlitvi, eno višje pa šele po 20 letih delovne dobe. Vztrajamo, da se to popravi; prav tako tudi za delavce pred upokojitvijo. Skratka, to naj velja za vse vrste izobrazbe in leta delovne dobe.

Še enkrat bi poudarila, da je bistvo našega programa splošna kolektivna pogodba; poleg tega pa so še stvari, ki sem jih omenila in jih urejamo sproti. Poleg našega dela pa se dodatno ukvarjamo tudi z nabavo oz. preskrbo raznih živil za delavce, kajti tudi to so stvari, ki so potrebne in jih ljudje v celoti odobravajo. Povsem normalno je, da so ljudje zadovoljni, da se preko sindikata omogoči različne nakupe po tovarniški ceni in plačilo v obrokih. To pa je v vedno bolj kriznih časih tudi pomembno.

Tako smo dogovorjeni tudi z zasebno prodajalno Maruša, da lahko na podlagi sindikalne izkaznice delavci pri nakupu nad 400 din, koristijo 5% popust.

Tone SEMIČ:

Če hočemo, da bo sindikat dejansko izpolnjeval svojo vlogo, mora biti demokratično organi-

ziran. Demokratično pa je lahko organiziran samo, če delujeta v podjetju dva, med seboj enakovpravna sindikata. To pomeni, da se lahko vsak zaposleni prostovoljno odloči, v katere sindikat bo vključen. Biti mora prisotno tekmovalno vzdušje, kljub temu pa morata oba sindikata usklajevati cilje in sodelovati.

Naš cilj je delovni proces usmeriti tako, da ne bo potrebno odpustiti delavcev. To zahteva vlaganje v razvoj, prav tako je potrebno postopoma prevzemati delo od kooperantov in zagotoviti delo v prvi vrsti domačim delavcem.

Ker se zavedamo, da se podirajo stare vezi (zakonodaja), je v prvi vrsti treba zagotoviti socialni mir. Ta pa bo mogoč samo ob primernem zaslužku. Smo za odprte kuverte in proti večanju razlik med plačami delavcev in vodilnih. Menimo, da je razmerje 1:15, ki ga je sprejela skupščina, nesprejemljivo, dokler obstaja družbena lastnina. To pomeni, da najvišji vodilni lahko dobi plačo v višini 15 minimalnih OD. Menimo, da bi bilo največje sprejemljivo razmerje 1:8.

Nekatere zajamčene plače, pa so zelo nizke in bi jih morali povišati naprej.

V podjetju bi morali vpeljati tudi nek red in sicer tako, da bi vedeli kaj kdo dela in za kaj kdo odgovarja. Menim, da bi vodilni morali odgovarjati za svoje delo in nositi tudi posledice, če bi bili rezultati slabi.

Ljudje so pripravljeni delati in tudi veliko narediti, vendar tega ne morejo uresničiti, če je organizacija dela slaba. Pri nas so težave predvsem zaradi tega. Neumestno je tudi višanje plačilnih skupin zaradi spremembe dela ali dodatna stimulacija za delo, ki bi ga moral vsak opraviti že v okviru svojih delovnih zadolžitvev.

Prestrukturiranje bi morali izvajati tako, da bi zares pričeli delati nekaj novega. Ugotovljamo pa, da se to ne zgodi takrat, ko se nekemu vodji zmanjša obseg dela; ker tam dela ni več, enostavno dobi drugo delo.

Zavzemali se bomo tudi za zagotovitev boljših delovnih pogojev, kar se sicer že izboljšuje, občasno pa še vedno pride, da delavci na nekaterih delih delajo v zdravju škodljivih delovnih pogojih.

Ne podpiramo kampanjskih odločitev, ne glede na rezultate, kot je bilo to v primeru preusmeritve proizvodnje iz dveh na eno izmeno. To je bilo izvedeno preveč na hitro in ljudje niso imeli potrebnega časa, da bi se pripravili. To postavlja zaposlene v težak položaj. Smo za spremembe, vendar naj se izpeljejo bolj načrtno in ne kampanjsko.

Omenil bi še soodvisnost sindikalne in politične demokracije. Zavedamo se, da se demokracija prične na delovnem mestu, saj tukaj preživimo kar tretjino dneva, zato nam ni vseeno, kak-

šen odnos imajo nadrejeni do nas, v kakšnih delovnih pogojih delamo, kako se na delovnem mestu počutimo in koliko zaslužimo.

Prizadevali si bomo za humanizacijo delovnih mest. Nedopustno je ravnanje, da delavcem predpostavljeni grozijo s knjižico. Nedopustno in nehumano je, če vlada psihoza strahu in terorja. Vodilne, ki se tako obnašajo, bomo morali odstraniti.

Delo-življenje:

Kakšna pa je vloga sindikata do managerjev; znano je, da na Zahodu ta vprašanja ne posegajo konkretno v poslovne odločitve in organizacijska vprašanja, temveč zahtevajo predvsem rezultate in varnost za svoje delavce.

Nataša DEMŠAR: To je že res, vendar tudi oni imajo nadzor in imajo zato upravni odbor. Ko bo pri nas izvedeno lastništvo in bodo delavski sveti ukinjeni, bo nek nadzor moral obstajati. Vedeti moramo, da sindikat tu nima takšne vloge, ker bo tu moral biti nekdo, ki bo nadzoroval poslovanje.

Delo-življenje:

Kako se boste lotili vprašanj, kot so:

— možnosti soupravljanja delavcev, OD delavcev, socialne pravice, ali boste zastopali vse vrste zaposlenih in kako? Kakšno pravno pomoč omogočate, itd?

Tone SEMIČ:

Možnosti soupravljanja delavcev bodo dane takrat, ko bo znan lastnik. Tu bo odbor, v katerem mora biti enako število lastnikov kapitala in delojemalcev. Predsednik pa mora biti nevtralen.

Kar zadeva pravno pomoč delavcev, je za naš sindikat organizirana v Ljubljani; če je potrebno, gre pravnik tudi na teren. To je v primeru, da se problem ne da rešiti v tovarni, kar pa menim, da se ne bo dogajalo pogosto.

Pravna pomoč je brezplačna; to velja za vse sindikate, ne samo za neodvisnega.

Nataša DEMŠAR:

Kar zadeva soupravljanje bi tudi rekla, da je nepomembno govoriti karkoli preden ne bo lastnina opredeljena. Pri osebnih dohodkih se zavzemamo za popravke zvišanja plač. Skušamo pa tudi ugotoviti, kaj so pravzaprav normalni rezultati dela. Še do danes nam ni uspelo ugotoviti, kaj je za nekoga normalen rezultat dela, s čimer je povezana tudi višina osebnega dohodka za normalne rezultate dela. Kar zadeva socialne pravice delavcev, moramo doseči vsaj tisto, kar nam pripada po kolektivni pogodbi.

Pomagati skušamo tudi ob raznih nesrečah oz. drugimi oblikami socialnih pomoči.

Kar zadeva sodelovanje z delavci oz. člani, imamo v vseh delovnih okoljih zaupnike, ki za-

(Nadaljevanje na 8. strani)

Kako bo sindikat reševal vprašanja delavcev



VAŽNO JE ...

... DA VEMO



Kadrovske novice



Fluktuacija delavcev v mesecu juniju in juliju, predvsem pri novih zaposlitvah ni bila velika — le 5 delavcev se je zaposlilo, delovno razmerje pa je v tem razdobju prenehalo kar 17. delavcem.

V mesecu juniju so se v proizvodnji zaposlili naslednji delavci: Bojan Kranjc in Marjan Kranjc kot pripravnik, iz služnje vojaškega roka pa so se vrnili in zaposlili Roman Seljak kot pripravnik, Bojan Eniko in Matej Likar pa v obratu Col.

Z delom so v mesecu juniju in juliju prenehali iz proizvodnih oddelkov v Žireh: Marija Primožič, Alojz Burnik, Anton Šink, Kazimir Novak, Julijana Marovt, Dragica Peternelj, Jožef

Jezeršek, Joža Uršič, Renato Kržič in iz RPS lahke obutve Konrad Peternelj. Iz obrata Gorenja vas sta prenehala z delom Jožef Prosen in Anica Božnar, iz obrata Col je prenehala Ana Čuk, iz obrata Rovte pa Ivanka Jereb. Iz skupnih služb je prenehala delati Nada Žust. Z delom sta prenehali tudi Irena Kastelic — prodajalka iz prodajalne Novo mesto in Martina Mihevc — prodajalka iz prodajalne Logatec.



— Ob odhodu v pokoj — še srečanje z direktorjem: Marjana Kranjc, Silva Oblak, Marija Kramperšek in Mirko Čadež

Ob odhodu v pokoj:

Dolgoletni sodelavci odhajajo iz naše delovne sredine v zasluženi pokoj: Marija Primožič, Alojz Burnik, Anton Šink, Ivanka Jereb, Jožef Prosen, Kazimir Novak, Julijana Marovt, Konrad Peternelj, Ana Čuk, Nada Žust, Jožef Jezeršek, Joža Uršič in Anica Božnar. Vsem želimo še mnogo zdravih in zadovoljnih let, dobrega počutja in veselja ob dejavnostih za katere jim je dosedaj primanjkovalo časa.

Ob vstopu na novo življenjsko pot

Želimo sodelavki Mateji Jereb iz obrata Rovte mnogo sreče, veliko zdravja in vsega lepega v zakonu.



Umril je naš sodelavec Renato Kržič

Renato Kržič, rojen 28. 4. 1965, stanujoč Pod žirk 15, Žiri, delavec v sekalnici, se je v Alpini zaposlil prvič 1. aprila 1982 in je delal do 2. februarja 1985, ko je odšel na službeno vojaškega roka. Po odslužitvi vojaškega roka se je vrnil v Alpino marca 1986, sedaj pa ga je smrt nasilno iztrgala iz vrst delavcev Alpine.

Renata se bomo spominjali kot delavnega in spretnega delavca. Z vedrim duhom in veseljem do življenja si je pridobil širok krog prijateljev.

Vsi skupaj ga bomo pogrešali kot zgledega delavca in poštenega človeka.



Za vedno smo se poslovili

od naše upokojenke Rozalije Miklavčič, nekdanje delavke v obratu Gorenja vas. Do zaposlitve v Alpini je delala doma, v Alpini pa se je zaposlila januarja 1965 in je delala do aprila 1971, ko se je starostno upokojila, Rozalijo Miklavčič, nekdanjo delavko iz obrata Gorenja vas, bomo ohranili v lepem in trajnem spominu.

RAZGOVOR ZA UR

(Nadaljevanje s 7. strani)

stopajo delavce in skrbijo, da vprašanja in odgovori stalno krožijo; vsak pa lahko pride tudi na razgovor s predsednico, ki je na razpolago zlasti ob petkih ob 13. uri v prostorih, ki so za to namenjeni sindikatu v stavbi pri Arharju v pritličju.

Tone SEMIČ:

Tudi mi smo razmišljali, kako bi se obveščali med seboj in bi še naprej želeli sodelovati s sredstvi obveščanja v tovarni.

Nataša DEMŠAR:

Kar zadeva sindikalne zaupnike le-ti lahko skličejo ljudi, ki jih zastopajo in poznajo; informacije tako hitro krožijo. Seveda pa vsi zaupniki ne sklicujejo sestankov — niti pred sejo delavskega sveta — in svojo funkcijo opravljajo le takrat, ko je za to potreba; nekateri pa so zelo delavni.

Poudariti pa moram, da smo vsi amaterji; vsak opravlja svoje delo kolikor je mogoče najboljši; ob vsem tem pa se ukvarjamo še s sindikatom. To pa je včasih težko.

Delo-življenje:

Ali bosta zastopala vseh vrst zaposlenih ali samo proizvodne delavce?

Tone SEMIČ:

Vsekakor, vendar poudarek dajemo socialno ogroženim in tistim z nizkimi osebnimi dohodki — oz. tistim, ki pomoč najbolj potrebujejo.

Nataša DEMŠAR:

Naš sindikat zastopa vse delavce v Alpini, nekoliko večji poudarek dajemo tistim, ki so

bolj ogroženi, kjer so stalne menjave; tega je vsekakor več v neposredni proizvodnji. To pa ne pomeni, da se za delavce v proizvodnji brigamo bolj kot za ostale — pozornost posvetimo prav vsakemu, ki je pomoči potreben.

Tone SEMIČ:

Glede nadaljnega sodelovanja pa menim, da bi bilo potrebno ustanoviti sindikalni svet.

Nataša DEMŠAR:

Kot prvo, bi morali drug drugega sprejeti in se dogovoriti o načinu dela in sodelovanja.

Delo-življenje: Kako se name-ravata lotiti žirovskih razmer?

Nataša DEMŠAR:

Lahko rečem, da sem bila glavni pobudnik, da bi se sestali najmanj enkrat mesečno, vendar nam to še ni uspelo. Izgleda, da za to ni večjega zanimanja, kar je tudi razumljivo, saj nam kar naprej primanjkuje časa. To nam bo počasi morda le uspelo.

Tone SEMIČ:

Je pa res tudi to, da se ljudje sploh še ne zavedajo, kakšno vlogo naj bi imel sindikat v bodoče in še vedno mislijo, da je njegova funkcija le v nabavi ozimnice.

Zaključek:

Sindikalno konkurenco torej imamo. Upamo, da se bo iz tega izcimilo predvsem najboljše.

Prav gotovo bo morala biti prva skrb za delavca in ne nagajanje drug drugemu.

Morda bi bilo koristno, če bi sodelovali tudi sindikati v kraju, kjer se problemi, ki izvirajo iz podjetij, kažejo v vsakdanjem življenju.



Zdravstveni dom nekoliko manjši



Zavzeto in strokovno delo gradbenega odbora za gradnjo zdravstvene postaje bo, kot kaže, vendarle rodilo sadove

V zadnjem času se je gradbeni odbor za gradnjo zdravstvene postaje kar večkrat sestel — tudi na pripombe, ki jih je dal izvršni svet občinske skupščine Škofja Loka.

Na zadnji seji so se dogovorili, da bi bilo zdravstveno poslopje za polovico manjše kot je bilo prvotno planirano. Tako bi bila tudi cena za približno toliko nižja.

Dogovorili pa so se tudi: — pridobiti je potrebno pisмено zagotovilo arhitekta, da je na osnovi teh projektov možno graditi, seveda upoštevajoč racionalizacijske ukrepe, ki so bili sprejeti na 4. seji gradbenega odbora.

— Pridobiti pisμένο mnenje dr. Selanove, da so prostori namenjeni zdravstveni dejavnosti, funkcionalni in minimalni za normalno odvijanje te dejavnosti

— obrazložitev, da je kletno etažo zaradi poplavne cone v Žireh nemogoče izrabiti za redno dejavnost zaradi nevarnosti poplav;

— pridobiti soglasje dr. Koširja.

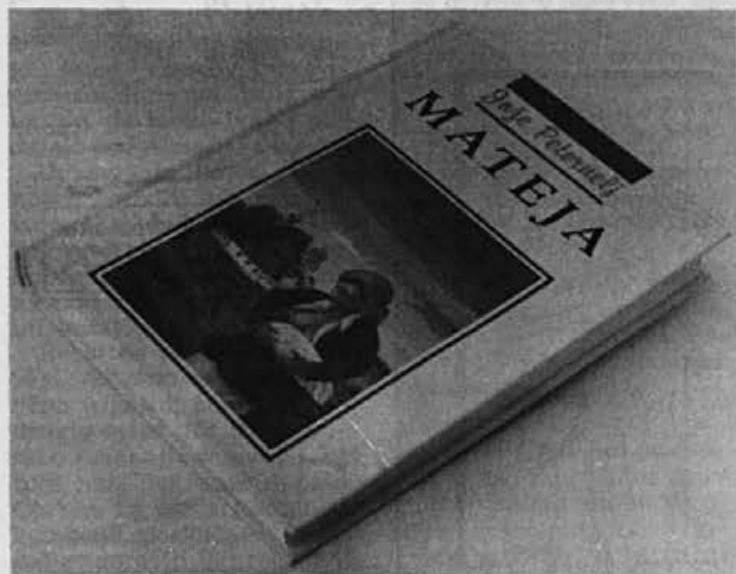
Ugotovili so tudi, da bi bilo najdražje, če bi z gradnjo odlašali. Tako lahko upamo, da se bo gradnja v kratkem pričela, če bo le izvršni svet sprejel pretehtane predloge gradbenega odbora.

M. K.



Prizor z Žirovskega dne, ki je postal že tradicionalno množično srečanje

Mateja — nov roman Jožeta Peternelja



Da, to je nov roman našega Jožeta Peternelja-Mausarja. Pisatelj očitno vedno bolj prodira v človeka in njegovo notranjost. V tem primeru gre sicer za ljubezenski roman, ki odkriva spet eno viharnih poti življenja mla-

dih ljudi. V tem primeru spet v posrečeni povezavi s socialnim okoljem, ki je bilo že toliko ljudem edina usoda — če niso imeli moči prerasti to okolje in odrasti v pravem smislu.

N. P.

dr. France Prešeren 1800
(3. dec.)—1849 (8. februar) največji slovenski pesnik

Literarni kotiček

ZABAVLJIVI SONETJE

Apel podoba na ogled postavi,
ker bolj resnico ljubi kakor hvalo,
zad skrit vseppek poslušaj, kaj zijalo
neumno, kaj umetni od nje pravi.

Pred njo s kopiti čevljarček se ustavi;
ker ogleduje smolec obuvalo
jermenov meni, da ima premalo;
kar on očita, koj Apel popravi.

Ko pride drugi dan spet mož kopitni,
namest, da bi šel dalje po svoji poti,
ker čevlji so pogodu, meč se loti;

zavrne ga obraznik imenitni,
in tebe z njim, kdor napčen si očitar,
rekoč: »Le čevlje sodi naj Kopitar!«

Krvodajalska akcija zelo uspešna

27. in 28. junija je v Žireh potekala krvodajalska akcija. Lahko rečem, da je potekala v izrednih razmerah, saj se prvi dan ekipa Zavoda za transfuzijo krvi z avtobusom ni uspela prebiti čez blokade, ki so ta dan varovale Ljubljano.

Ekipi se je posrečilo priti v Žiri s kombijem in osebnim avtomobilom.

Kljub zamudi je akcija stekla in dobro uspela. Prvotno je bilo prijavljenih 170 krvodajalcev. Mnogi med njimi so čez noč morali sprejeti druge obveznosti in se zato niso mogli udeležiti akcije. Na dodatno obvestilo RK, da se je potreba po krvi povečala, pa se je odzvalo nad 60 krvodajalcev; mnogi med njimi so prvič darovali svojo kri.

Kar 215 naših krvodajalcev je letos dalo kri (24 %) — to je res izjemen dosežek.

Iskrena hvala vsem, ki so se akciji tako množično odzvali.

Marija Kastelec



TO JE NAŠ KRAJ



KRISPIN UBUJNIK je zaskrbljen



ČRNA PIKA



Še dobro, da je letos malo turistov, da ne gledajo naše malomarnosti

— Ves čas vojne je na Zadružnem domu vihrala nova slovenska zastava

V vrtcu so bili pripravljene na sprejem otrok, katerih starši bi bili zadržani zaradi vojnih dogodkov

◀ V dneh vojne je bila zelo pozorna tudi rezervna sestava policije (na sliki sta Boris Mohorič in Marjan Zemljarič)

— Tudi na Radiu Žiri so v vojnih razmerah dežurali



Od prejšnjega meseca imamo tudi v Žireh optika. V nekdanji prodajalni Poliksa pri Bahaču si je optika Maretič uredila poslovalnico, ki zaenkrat deluje vsak torek in petek od 14. do 17. ure. Tu lahko naročite očala, okvirje, kontaktne leče in čistila; skratka vse, kar nam pomaga k boljšemu vidu, če ni bolezenskega značaja.

Ob petkih nameravajo vključiti v delo tudi okulista, seveda ob predhodnih dogovorih z interesenti.



Pri Lengarju imamo nov, kaže da zanimiv gostinski lokal



Martin Eniko je s sodelavci vzdrževal zvezo z občinskim centrom

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo ALPINE Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Meta Bogataj, Jana Erzožnik, Bogo Filipič, Anuška Kavčič, Helena Kavčič, Marija Košir, Betka Pišlar, Jernej Podobnik — glavni in odgovorni urednik. — Izhaja mesečno, naklada 2200 izvodov. Fotografija: Brigita Zemljarič. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj.