

Neurejeni blagovni in plačilni tokovi

Predstavniki slovenske vlade se dogovarjajo s predstavniki drugih republik, vendar zaenkrat ni še nič dokončnega. Sicer na Hrvaškem kot našem najmočnejšem partnerju že odpiramo nerezidentne račune, to so računi pravnih oseb ali podjetij iz Slovenije v Hrvaški. Na ta način se prilivi iz trgovin zbirajo na tem nerezidentnem računu, plačevanje s teh računov pa poteka iz matičnega podjetja, to je iz Alpine, s tem da se posreduje virmanske naloge, na katere se napiše, koliko in komu plačati s tega računa. Denar se zbira v valuti republike, kjer je ta odprt. Predvideva se medbančni dogovor, da bi banke med seboj pobotavale terjatve in obveznosti. Denar, zbran na Hrvaški banki, se bo kompenciral z dobroimetji hrvaških podjetij v slovenski banki, slovenska banka bo potem izplačala tolarje Alpini za prilive, ki smo jih iztržili in prenesli na hrvaško banko. Veliko vprašanje se bo pri tem pojavilo glede menjalnega tečaja tolarja do hrvaške valute. V začetku bomo torej lahko zbirali prilive na eni ali dveh hrvaških bankah in potem denar usmerjali dobaviteljem. Je pa tudi velika verjetnost, da bo v prehodnem obdobju tekel plačilni promet namesto preko poslovnih bank, preko SDK. V tem primeru se bo zbiral in razporejal iztržek v okviru SDK.

Predvideva se tudi trgovanje po sistemu kliringa, pri čemer pri izvozu blaga v drugo republiko dobimo pri naših bankah, v kolikor je račun izenačen, izplačilo takoj ali pa po dogovorjenih pogojih tega kliringa.

Kliring je višja stopnja predvsem v tem, da za izvoženo blago prejmeš denar in



Franci Mlinar, vodja finančno-računovskega sektorja

ne blago. Potrebno pa bo več časa, da se bodo dogovorili glede pobotavanja med bankami na slovenski in hrvaški strani.

Običajno smo v druge republike več izvažali kot pa uvažali. To je vsebinski problem, ki bo dosti težji kot dogovor glede plačevanja. Trgovinski presežek bo povzročil, da se bodo blagovni tokovi med republikama skladili. Dokler ne bodo ti tokovi usklajeni, bo prihajalo do večje ponudbe plačilnih sredstev Hrvaške. Ker bo povpraševanje manjše od ponudbe, bodo cene hrvaške valute nižje in bodo izvozniki veliko izgubljali. Pridobivali bodo predvsem tisti, ki bodo imeli obveznosti do Hrvaške, ker bodo kupovali za hrvaški denar ceneje.

Presežek valute, ki bo veljala na Hrvaškem, bo pripeljal do tega, da bo izvoz na hrvaško popolnoma nestimulativen. Izgubljali ne bomo samo takrat, ko bomo celotni iztržek uporabili za plačilo dobaviteljem materialov z istega tržišča. Če pa bomo hoteli iztržiti v denarju (v tolarjih) pa bomo v tem primeru izgubljali. Važno je

torej, da bi se naši komercialisti dogovorili s hrvaškimi usnjarnami za taka naročila, da bi izravnali trgovinsko bilanco in s tem blagom izdelovali tudi obutev za izvoz.

Če hočemo obdržati trgovino in prodajati na trgu Hrvaške ali drugih republik, si moramo zagotoviti povratne materialne tokove. Sicer bomo morali našo trgovsko mrežo zapolnjevati samo z blagom, ki ga bomo kupili na Hrvaškem, ali pa se odločiti za krčenje te mreže. Tak blagovni tokovi se ne izenačijo v pol leta ali enem letu. Tako je to trenutno največji vsebinski problem. Tudi v Alpini sedaj iščemo možnosti, kako zagotoviti »kontra« blago. Pri tem ni nujno, da je to ravno z našega obutvenega področja.

Zelo pomemben je pri tem kurz tolarja v odnosu do dinarja. Dokler ne bo tehnika plačilnega prometa iskristalizirana, bo kurz nerealen, v tem pogledu, da na tem trgu še ni niti vseh ponudnikov niti povpraševalcev po plačilnih sredstvih republik. Ker je več terjatev, bo prišlo do večje ponudbe hrvaške valute, danes npr. dinar, jutri pa je to že lahko kaj drugega. Ker bo ponudba velika, bo ta valuta imela nižjo ceno. Do tega je že prišlo dokler ni bil promet blokiran, saj je cena dinarja zelo niha-la.

Ta številka Delo-življenja je posvečena predvsem finančnim vprašanjem



Ko govorimo o zadolženosti, neplačanih računih in sploh o pomanjkanju denarja, najprej pomislimo, kako in kje bi kaj prihranili. To je prva, razumljiva reakcija, saj ni »stricev«, ki bi nam sproti polnili žepe z dodatnim denarjem.

Toda prav ta sicer naraven ukrep nosi v sebi veliko nevarnost, da postanemo žrtev kratkovidnosti v poslovni politiki. V kriznih časih zaradi različnih razlogov še vedno premalo premišljujemo o treh stvareh:

1. Kje dobiti dodatna sredstva za normalno delo z razvojem vred, ob hkratni delitvi našega vpliva s partnerji.

2. Kako čimbolj pametno »zapravljati« denar, ki vendarle prihaja.

3. Kako izkoristiti neizkoriščene možnosti na trgu, v proizvodnih programih, organizaciji, znanju itd.

Prevečkrat ugotovimo, da je ovira neurejena družba, trenutne krute razmere ali enostavno pomanjkanje časa za tovrstne premisleke. Kar takoj lahko rečemo, da idealnih razmer ne bo nikoli, torej moramo »razmišljati med hojo«.

Kar nenavadno simptomatična je opomba, ki sem jo ondan slišal, da ne bi stali nič kaj dosti bolje, če bi bile razmere ugodnejše, saj to kažejo izkušnje.

Če to dejstvo obrnemo, bi lahko rekli, slabše ko bodo razmere, boljši bomo postajali.

Nejko PODOBNIK



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Neurejeni tokovi

(Nadaljevanje s 1. strani)

Tudi ni nujno, da bi v slučaju večje inflacije na Hrvaškem mi več izgubljali, kajti skozi tekoče popravljanje cen lahko ublažimo vpliv inflacije. To pomeni, da morajo naše dinarske cene rasti skladno z inflacijo. Glavni pa je presežek ponudbe hrvaške valute v primerjavi s povpraševanjem, ki izhaja iz blagovnega presežka trgovanja s Hrvaško. Če pa to ne bo izravnano, bomo izgubljali.

S Hrvaško je bil plačilni sporazum podpisan konec oktobra; z Bosno in Hercegovino je bil sporazum tudi že podpisan, vendar je zaenkrat še predvsem političnega značaja. Tako pa bo prišlo do zastojev v gospodarstvu. Sporazum je podpisan tudi z Makedonijo, vendar z njo Alpina praktično ne posluje.

Na finančnem področju je tako prišlo do velikih zastojev. Trgovina oz. prodaja je sicer tekla in denar se je zbiral v prodajalnah, vendar so bile le-te blokirane in niso mogle odvajati denarja v podjetje. Tako so potem nekatere poslovalnice SDK ta denar sprejemale na posebne izločene račune in ga zadrževale. Predvsem na Hrvaškem so na tem področju pretrgane enotne komunikacije, v Bosni pa je SDK tokove v celoti blokirala, saj ni dovolila nobenih plačil in izplačil. Moram pa reči, da smo večji del denarja uspeli uporabiti, saj smo ga usmerili za poravnavanje obveznosti v drugih republikah. Del gotovine pa je še vedno v hrvaških trgovinah, in sicer približno 10 do 15 milijonov. Mislim pa, da bomo to uredili. Problem bo nastal v trenutku, ko bomo poravnali vse obveznosti do dobaviteljev na hrvaškem in bosanskem tržišču. Takrat pa bomo morali uvoziti »kontra blago« ali pa bomo morali na trgu prodajati dinarje, ki jih iztržimo na Hrvaškem. Tam pa bomo izgubljali skozi ceno tega denarja.

Z inkasa prodajal se poravnava tudi osebne dohodke, prispevke, davke, obveznosti do dobaviteljev, tekoče stroške, vse to poravnavamo s tega inkasa.

Dolgoročno moramo računati, da bodo republike samostojne države. Osnovni

princip poslovanja znotraj države je, da davki ne gredo preko meja in da so likvidna sredstva, ki jih plačajo občani skozi davke, namenjena za financiranje države. Edina možnost sodelovanja s temi tržišči je tako preko firm (lastnih ali mešanih) odvisno od zakonodaje republike, kjer bomo ustanavljali firme. V našem interesu je, da ustanovimo eno ali več firm na vsakem področju, v katerih bo Alpina večinski lastnik. S tem bomo imeli odločilen vpliv na vodenje, na izbiro direktorja, poslovno politiko. Te firme bomo zelo potrebovali in jih bomo zato kadrovsko usposobili, da bodo poiskale materiale, ki bi bili zanimivi za slovensko tržišče. Usposobiti bi se morale, da bi samostojno zapirale blagovne tokove v obe smeri.

Ostalim službam bi zato svetoval, da se, kolikor je mogoče, oskrbujemo z materiali s teh področij. Vemo, da je danes zelo rizično potovanje v te kraje, vendar če »kontra blaga« ne bomo zagotovili, bo to tržišče dohodkovno nezanimivo. Situacija je še težja, ker tudi ni prostih tokov blaga, kajti Hrvaška je že prepovedala izvoz prehrambenih artiklov. Obseg možnega blaga, ki bi ga lahko izvažali iz Hrvaške, se je torej zmanjšal. Če bi imeli konvertibilno valuto, ne bi bilo problema. Lahko bi iz iztržka v drugih republikah kupovali v drugih državah.

Medbančno se pripravljajo tudi poboti, ki bodo imeli značaj konvertibilnega načina poravnavanja obveznosti. S tem bi bil izvoz Slovenije na Hrvaško priznan kot konvertibilni izvoz in obratno.

Tudi če bo poslovanje med Slovenijo in Hrvaško konvertibilno, bo treba uskladiti te blagovne tokove. V tem primeru (če bodo na obeh straneh valute konvertibilne), ne bo nihče izgubljal. Npr. če bomo na Hrvaško izvozili blago za 100 DEM, bomo tudi tu iztržili oz. realizirali prilive za 100 DEM. Kot država mora Slovenija doseči predvsem to, da bo naša valuta — tolar — konvertibilna.

Franci MLINAR



Tudi na Colu je še veliko ročnega dela

Na Colu ustrezna



Vodja obrata na Colu Stane Čar

»Ta čas je v obratu na Colu kopica problemov, katerim v veliki meri botruje oskrba z materiali,« je ocenjeval novi vodja obrata Stane Čar.

»Če, na primer, ne pride črn material za škornje, le-te izdelujemo iz rjavega materiala. Vse to zahteva dodatno usklajevanje.

Nekateri sestavni deli iz Italije so prišli (z visoko frekvenco oblikovani ovratniki) kar nam je omogočilo izdelavo polizdelkov. Na vsak na-



Inovacije

Philip B. Crosby:

Kakovost je zastonj

Nič napak

Pred kratkim sem ugotovil, da program v štirinajstih fazah, kako vzpostaviti pravi odnos do preprečevanja napak deluje. Tam, kjer ga pravilno uporabljajo, daje dobre rezultate.

Vendar mi je postalo jasno, da je nekaj podjetij imelo velike uspehe z NN (nič napak) in da so bili uspehi trajni. Zato sem si mislil, da je v tem nekaj več. NN je ključ do izboljšanja kakovosti. Mislim, da moramo določiti zelo jasne standardne zahteve za delo naših delavcev in to moramo storiti pošteno. Poštenost se začne pri nas, z našo zavezo oziroma prednostjo. Motivacija nima nič opraviti s tem. Tisti, ki že nekaj časa uporabljajo program NN, pravijo da nikakor ne razumejo, od kod izvira ideja, da je to motivacijski program. NN preprosto pomeni določanje delovnih standardov, ki jih nihče ne more narobe razumeti; potem se začne izvajanje in s pomočjo povratnih informacij je vsako obveščen o rezultatih.

Program NN je pravzaprav odnos do preprečevanja napak. To pomeni že prvič opraviti posel pravilno.

»Industrijski proizvodi niso dovolj dobri. Pritožbe kupcev se množijo; preveč je odpadka. Proizvodi, ki delujejo brez težav, delujejo tako zaradi nesorazmerno velikih vlaganj v testiranje, kontrolo in servis. Številna podjetja porabijo 10, 15 ali celo 20 odstotkov od prodaje za izmet, popravila, reklamacije, servis, teste in kontrolo. Vsi zaposleni v podjetju, tako delavci kot poslovno vodstvo, povzročajo napake, zaradi katerih nastaja izguba v poslovanju. Da bi odpravili



KAKO USTVARJAMO



Iz obrata na Colu

koordinacija

čin pa lahko rečem, da take menjave in neuskkljenosti vplivajo na doseganje norme, še posebno, ker so bili tu ljudje vajeni predvsem izdelave notranjih čevljev za pancerce. Ta proizvodnja je bila tudi v celoti utečena. Sedaj izdelujemo zgornje dele iz naravnih materialov za modno obutev. Torej gre za čisto drugo tehnologijo, materiale, gibe. Tu nastopa tudi problem strojnega parka, ki ni prilagojen novi proizvod-

nji. Skratka, vem, da naredimo premalo...

Toda naročil za pancerce ni in kot kaže, jih še ne bo. Ta zasuk je hud tako za tovarno kot posamezne delavce. Ljudje se zavedajo v kakšnem položaju smo in se prizadevajo za dobro delo.

Ob tem se mi seveda poraja več vprašanj, med drugim tudi to: v Novem Marofu šivajo zgornje dele za tekaško obutev (vemo za probleme v zvezi s tem), v našem obratu

pa to znajo in bi naredili več in bolje.

Kot sem že omenil, tudi s stroji za novo proizvodnjo nismo najbolje oskrbljeni. Zlasti pogrešamo stroj za egaliziranje (cepljenje). Zaradi tega moramo sestavne dele za to operacijo voziti v Žiri, kar povzroča dvodnevno zamudo. Kaj to pomeni za proizvodnjo, si lahko mislimo.

Sedaj se pripravljamo še na druge vrste proizvodnje. Med drugim tečejo dogovori, da bi izdelovali obutev za teritorialno obrambo Slovenije, s posebnimi zahtevami. Upam, da bodo količine zanimive... Slejkoprej pa bomo še naprej izdelovali nekaj notranjih čevljev za smučarske čevlje.

Ob vsem tem nimamo pred seboj samo tega, da je treba »šparati«, temveč nujnosti, da povsem spremenimo odnos do lastnine. Če bomo ta odnos pravilno povezali s strokovnostjo, pravilnimi ukrepi, kvalitetnim delom in izdelki, bomo lahko uspeli. Mislim, da mi je moje dosedanje delo na kontroli omogočilo vpogled v to problematiko. Nikakor nisem bil odmaknjen od problematike in čeprav nisem poseben ekspert za šivalnico, mislim, da lahko naredimo korak naprej v smeri, da bodo končni izdelki tako kot vem, da morajo biti.



Anica Hladnik je poverjenica svobodnih sindikatov na Colu. Ko se pogovarja, najprej govori predvsem o delu, šele nato o sami vlogi sindikata. Kot kaže, na Colu v zvezi s sindikalnim delovanjem nimajo posebnih aktivnosti. Kaže, da ljudje sindikatu ne zaupajo posebno, sicer pa se povezujejo z občinskim sindikatom v Ajdovščini.

Mislim, da je to na Colu mogoče, saj mislim, da je tu zdrav in sposoben kader.

Res, da sem tu šele mesec dni in ne poznam vsega, trdim, da lahko naredimo uspešen obrat za izdelavo gornjih delov. Seveda pod pogojem, da bo proizvodnja ustrezno pripravljena in oskrbovana z materiali, da vse to povezuje ustrezna koordinacija,« je še menil Stane Čar. **Nejko PODOBNIK**

to izgubo in izboljšali poslovanje ter postali bolj učinkoviti, se moramo osredotočiti na preprečevanje napak in pomanjkljivosti, ki nas pestijo. Napaka, ki jo preprečimo, ne potrebuje popravila, pregleda ali razlage.

Najprej moramo natančno spoznati in osvojiti pravi pristop do preprečevanja napak. Ta pristop se simbolično imenuje: »nič napak«. »Nič napak« je standardno merilo za delo poslovnega vodstva, merilo, ki ga poslovno vodstvo lahko prenese na delavce in delavcem pomaga, da se odločijo »že prvič opraviti posel pravilno«.

Ljudje smo naklonjeni prepričanju, da se napakam ne da izogniti. Ne samo, da jih sprejemamo, celo pričakujemo jih. Kadar načrtujemo tiskana vezja, programiramo računalnik, načrtujemo projekt, spajkamo spoje, tipkamo pisma, knjižimo v knjigovodske listine ali sestavljamo komponente, nas nič ne moti, če naredimo nekaj napak in poslovno vodstvo predpostavlja, da se bodo te napake pojavile. Imamo občutek, da je v človeška bitja vgrajen faktor za napake.

Vendar pa ne vztrajamo pri istih merilih, kadar gre za naše zasebno življenje. Če bi, potem bi se sprijaznili z manjšo vsoto denarja pri izplačilu plač. Pričakovali bi, da bolniškim sestram pade določen odstotek novorojenčkov iz rok. Pričakovali bi, da na poti domov občasno po pomoti zavijemo v napačno hišo. Kot posamezniki ne pristajamo na vse te stvari. Torej imamo dvojna merila — ena zase, druga za podjetje. To se dogaja zato, ker nam družina postavlja višje standarde za delo kot podjetje.

Na kratko, ugotoviti moramo, ali smo kot poslovno vodstvo svoje želje jasno predstavili tistim, ki pričakujejo, da jih bodo vodili in usmerjali. Dati jim moramo razumljive, stalne standarde za kakovostno delo.

Pomislite na tri osnovna področja poslovanja v katerikoli organizaciji; stroški, roki in kakovost. Vsa tri so bistvena za uspeh. Vsako področje zahteva svoje merilo za ocenjevanje uspešnosti dela, ki ga ni moč narobe razumeti.

Vzemite stroške. Ko izdelamo načrt, je merilo za njegovo izvajanje v tem, da delovne naloge opravimo s predvidenimi finančnimi sredstvi.

Roki imajo tudi razumljiv skupni imenovalc: čas. Vsi uporabljamo enake standardne koledarje in ure. Dobavni in montažni roki so določeni v pogodbah in specifikacijah. In te roke izpolnjujemo ali ne.

Kaj pa je veljaven standard za kakovost?

Večina ljudi govori o AQL (accepted quality level) — o sprejemljivi ravni kakovosti. AQL v resnici pomeni naše merilo za proizvodnjo izdelkov z napakami. Naj ponovim, da pojem sprejemljive ravni kakovosti sam po sebi pomeni, da se že pred pričetkom proizvodnje strinjamo, da bomo proizvajali blago z napakami. Torej AQL ni poslovni standard, ampak pomeni ohranjanje obstoječega stanja. Namesto da bi vodstveni delavci postavili standarde, so standardi le posledica določenega načina proizvodnje.

Pomislite, kako princip AQL deluje na izdelek, ki ga kupujete. Ali bi prevzeli avtomobil, za katerega vnaprej veste, da ima 15 odstotkov napak? 5 odstotkov? 1 odstotek? Pol odstotka? Kako pa pri medicinskih sestrah, ki skrbijo za novorojenčke? Ali bi bil AQL v višini 3 odstotkov pomot preoster?

Koncept »nič napak« temelji na dejstvu, da napake nastajajo zaradi dveh stvari: pomanjkanja znanja in premalo pozornosti. Pomanjkanje znanja lahko merimo in odpravljamo s preizkušeni in učinkovitimi sredstvi. Toda pri pomanjkanju pozornosti gre za duševno raztresenost. To je problem pravega odnosa oziroma obnašanja, ki ga mora spremeniti posameznik.

Vsak delavec se bo takoj navdušil za spremembo svojega odnosa do dela, brž ko mu predstavite potencialne koristi in ga spodbudite. Zapomnite si, da koncept »nič napak« ni motivacijska metoda, ampak delovno merilo.

Najvišjo poslovno vodstvo mora osebno usmerjati program »nič napak«. Delavci sprejemajo svoja delovna merila od svojih voditeljev. Delavci delujejo v skladu z zahtevami, ki jih dobijo od njih. Voditelji jim morajo povedati, da je tudi njihovo osebno delovno merilo »nič napak«.

Če hočeš doseči dobre rezultate s konceptom »nič napak«, se moraš osebno zavezati za izboljšanje poslovanja. To moraš hoteti. Pravi korak je: sprejmi koncept »nič napak« za svoje osebno merilo.

(Se nadaljuje)



KAKO USTVARJAMO



Koliko nas stane energija, voda in kanalščina

Poraba električne energije po obratih v preteklem letu v času od 1. 9. 1990 do 31. 8. 1991

Col:	297.000 KW/h	v znesku	670.147,90 SLT
Gor. vas:	187.000 KW/h	v znesku	411.023,90 SLT
Rovte:	63.000 KW/h	v znesku	139.836,70 SLT
Šentjošt:	34.300 KW/h	v znesku	75.774,60 SLT
Žiri:	2.070.000 KW/h	v znesku	4.589.173,00 SLT

Skupaj 2.651.300 KW/h Skupni znesek 5.885.956,10 SLT

Omeniti velja, da so se cene električni energiji v zadnjem času občutno povečale. Tako moramo računati, da bodo tudi ti stroški v naslednjem obdobju še bistveno večji.

Poraba goriva za ogrevanje v pretekli kurilni sezoni 1990—1991

Srednje težko kurilno olje — mazut	260.000 kg	= 1.203.800,00 SLT
Lahko kurilno olje — Rovte — Šentjošt	27.000 l	= 298.620,00 SLT
Premog — Col — Gor. vas	121.500 kg	= 404.595,00 SLT
Skupaj:		1.907.015,00 SLT

Tako kot velja za električno energijo je tudi cena goriva porasla — s tem pa tudi stroški. Seveda je tudi poraba v veliki meri odvisna od vremenskih razmer. Pri vsem, kar nas bremenijo ob zelenih zimah, pa smo tu le imeli manj stroškov.

Na celotne stroške pa vpliva tudi to, da v obratu v Gorenji vasi precejšen del kurilne sezone ogrevajo z lesenimi odpadki, ki jih zbirajo vse leto.

Seveda je omemba vredna tudi cena, katero plačamo za porabljeno vodo, ki znaša 718.535,00 SLT. Kanalščina poleg tega znaša 984.163,00 SLT, skupaj 1.702.698,00 SLT.

Če seštejemo vse te stroške, znašajo SKUPAJ 9.495.669,00 SLT.

Če to razdelimo z izdelanimi pari obutve, se pokaže, kolikšen strošek predstavljata energija in voda — 4,7 SLT na par.

Tone ŽIBERT

Aktualni intervju

Podvojena prodaja

Pogovarjamo se z vodjem grosistične prodaje Janijem Jermanom



Delo-življenje:
V krizi je pomembno, da izkoristimo čimveč možnosti. To velja tudi za prodajo, kajne?

Jani Jerman:

Res se je domači trg izredno zmanjšal. Res pa je tudi, da so bile nemogoče tudi dobave obutve iz južnih republik na naše področje. Mi pa seveda nismo pošiljali toliko blaga v MPM. Tako so tudi pri nas nastale zaloge, na trgu pa pomanjkanje blaga. Ko so kupci to izvedeli, so mnogi prišli do nas in zlasti grosistična prodaja je tudi odigrala pomembno vlogo, saj se je ta prodaja praktično povečala za 100 %.

Delo-življenje:

Kako pa sedaj ta prodaja teče?

Jani Jerman:

Ljudje se kar najavljajo in pridejo v tovarno; mnogi blago tudi kar odpeljejo, kar zadeva plačila, pa sedaj manjšim podjetjem in obrtnikom dajemo 30-dnevni rok, podjetjem v družbeni lasti 45 dni, medtem ko večjim hišam (kot je Nama), prodajamo na 60-dnevni rok. Pri tem smo praktični, saj ni vseeno, koliko blaga kdo naroči ali odpelje.

Delo-življenje:

Včasih je bilo slišati pripombe iz naših prodajaln, da grosistična prodaja konkurira njim; da smo torej v istem mestu konkurenca samemu sebi?

Jani Jerman:

Tega ni več čutiti, saj ima grosistična prodaja tudi ožjo ponudbo kot naša mreža.

Delo-življenje:

Po kateri obutvi pa kupci najbolj povprašujejo?

Jani Jerman:

Po ženski nizki in visoki obutvi, moški nizki in visoki, kjer kaže, da je na trgu dokajšnje pomanjkanje.

Nejko PODOBNIK

mi vam vi nam

Organizacija:

Ste kdaj razmišljali o tem: je organizacija stroka ali funkcija? Če smatrate, da ste s položajem postali organizator, kar hitro napišite odpoved ali zavijte na Brdo.

Kadri:

Pravi kader je zmes znanja, inteligence, doslednosti — in sposobnosti prilagajanja sprotnim informacijam.

Denar:

Denar je svêta vladar; toda dober svêt usmerja denar.

Uredništvo



V oddelku grosistične prodaje je v zadnjem času velika gneča, kar kaže, da je na našem, sicer zoženem trgu, precejšnje povpraševanje po naši obutvi.



na temo: KAKO PRESEKATI ZAČARANI KROG: BREZ DENARJA — DO DENARJA. V razgovoru so sodelovali: Anica OBLAK, vodja posebne finančne službe, Tone MOŽINA, vodja nabave za športni program in Helena KAVČIČ, nosilka poslov v izvozu. Razgovor je vodil Nejk-ko PODOBNIK, zapiske je uredila Lidija KLEMENČIČ.

Delo-življenje:

Prosim povejte, kakšno je sedanje stanje na področju plačevanja naših obveznosti — in sistem pridobivanja denarja?

Anica OBLAK:

Če pogledamo trenutno situacijo in jo primerjamo s planom, ki je bil postavljen v začetku meseca, lahko rečem, da situacija trenutno gre v prid Alpine. Dobili smo veliko izvoznih prilivov, narasel je tečaj, svoje je prinesla tudi devalvacija in trenutno naše obveznosti kar dobro plačujemo. Račune plačujemo s približno enomesečno zamudo, kar je dokaj ugodno v primerjavi s prejšnjimi meseci, ko smo račune plačevali z devetdesetdnevno zamudo, za dokupljeno obutev pa tudi s stopetdesetdnevno zamudo. Izvzeta je Hrvaška in Bosna, kjer pa se obveznosti enostavno ne plačuje. Do 18. oktobra je plačilni promet tu tekel normalno preko predračunov, sedaj pa vse stoji. Odprt je sicer že nerezidentni račun v Varaždinu, preko katerega bomo opravljal plačila. Pred časom smo probleme plačevanja reševali z dodatnim zadolževanjem, prejšnji mesec pa je bila obrestna mera tako visoka, da je naš izdelek ne bi prenesel. To je bila 18% letna obrestna mera, tako pri bankah, kot na »sivem« trgu. Nekatera podjetja imajo sicer še vedno denar; tako lahko rečem, da imamo stalne partnerje, ki nam zaupajo, in če imajo kaj »viška«, nam denar sami ponudijo. V primeru, da nam ponudijo kredit na določen rok, ga večkrat zavrnemo, ker ga v določenem roku ne bi mogli vrniti. Moram reči, da nam nekatere firme pomagajo na vse načine.

Naše stalne obveznosti so obveznosti iz kreditov, obveznosti iz računov in seveda osebni dohodki.

Prva stvar, kjer mora biti vzpostavljen največji red, je, da

je vedno zagotovljen denar za osebne dohodke, potem za pokritje uvoza in nazadnje za pokritje računov dobaviteljev. V zadnjem času je kolegij sklenil, da v komercialni naredijo spiske dobaviteljev, oz. za materiale, ki so namenjeni proizvodnji. Tu poskušamo redno plačevati tudi obresti, kajti banke zahtevajo, da so le-te plačane do 15. v mesecu. Kar zadeva zunanje kreditne linije, je to samo kredit Fimexa. Zadržali smo vse prilive, da bomo lahko poravnali Fimexu septemberske obveznosti.

Delo-življenje:

Pomemben koristnik denarja je prav gotovo nabava. Nabava se večkrat znajde v položaju, da mora nabaviti blago, tako, da bo proizvodnja nemoteno tekla; skrbeti mora, da ni previsokih zalog; ob vsem tem pa mora upoštevati še razmere, ki se pojavljajo v zadnjih mesecih, ko enostavno materiala ne bomo dobili, če ga ne bomo plačali že vnaprej.

Kako poteka sodelovanje na relaciji nabava—finance?

Kaj predlagate, da bi lahko bolje poslovali?

Tone MOŽINA:

V začetku leta, ko ni bilo problemov s plačili, se nismo veliko pogovarjali o zavarovanju plačil in o sprejemanju akceptnih nalogov.

Tu bi tudi lahko ločili tri obdobja: začetek leta, ko so stvari še normalno tekale, ni bilo problema s plačili, sredi leta, ko so se začele prve omejitve in obdobje po junijski vojni, ko nismo več imeli zaupanja tujih dobaviteljev.

Imamo sklenjene pogodbe, ki pa se jih v večini primerov ne držimo, ker smo s plačili še dva meseca nazaj zamujali tudi po 90 dni ali več. Vendarle se sedaj razmere izboljšujejo.

Še pred kratkim smo imeli zaradi zamud s plačili veliko težav na trgu, vendar smo v zadnjem času zaradi boljših prilivov uspeli poravnati obveznosti do dobaviteljev. Tako smo trenutno v zamudi s plačili za mesec dni, kar je glede na razmere v Jugoslaviji, kar solidno.

Anica OBLAK:

Kar zadeva uvoz, smo bili v lanskem letu povsem onemogočeni; tudi če bi imeli denar, ni-

smo imeli EDP-jev (evidenčnih deviznih pozicij). Vse kar pa smo kupovali, je imelo izredno visoko ceno.

Tone MOŽINA:

Moram pa reči, da je sodelovanje med nabavo in financami zelo dobro, ker se dogovarjamo tudi o vrstnem redu plačil.

Glavni problem, ki ga sedaj rešujemo, je plačilo zapadlih faktur, ki smo jih plačevali 3 do 4 mesece za nazaj (zapadle julija in avgusta). Posledica teh zamud je, da trenutno plačujemo uvozno blago ob prevzemu ali vnaprej. To je seveda veliko likvidnostno breme, v primerjavi s prvim polletjem, ko smo nakupovali blago na odprt račun s plačilnimi roki na 90 dni in več.

Delo-življenje:

Smisel vsega našega dela (za »pridobivanje« denarja), je prodati izdelano obutev. Kako priti do zaslužka?

Helena KAVČIČ:

Trenutno lahko govorim le za športni program, ki ga bolje poznam, kajti tu je tudi distribucija drugačna kot na modnem programu. Na športnem programu imamo distribucijsko mrežo dokaj dobro organizirano, delamo običajno na dolgi rok, zato tudi junijska vojna ni bistveno vplivala na naše poslovanje. Sodelujemo s partnerji, ki nas poznajo in s katerimi smo v stikih vsak dan. Ponekod je Alpina tudi solastnik. Moram pa reči, da jih je najbolj skrbelo, glede na to da je bila poletna vojna in da se sezona prične septembra, ali bodo obutev dobili pravočasno ali ne. Mesec dni smo potem v glavnem pripravili partnerje, da se proizvodnja ni pretrgala in da vse teče normalno. Poskušali smo tudi tako z nabavo kot s proizvodnjo usklajevati proizvodni tok, da smo čimbolj sledili planu odpreme. Največji argument, ki ga partnerju lahko damo je, da točno pošljemo blago. To je edini dokaz, da vse teče v redu.

Zaradi ovir, ki se pojavljajo zunaj v odnosu do Jugoslavije (velike carinske dajatve, ki jih imajo naši uvozniki), smo prisiljeni, da smo za določena področja v EGS, na primer za to zimo, čevlje proizvajali spomladi in jih takrat tudi pošiljali. Proizvodne zmogljivosti smo povežali brez prekinitev, obutev smo začeli izdelovati že zgodaj spomladi oz. pozimi. Plačila smo dobili vnaprej, smo pa zato nekoliko povečali sconto, kajti kupec se je moral zadolžiti, da nam je lahko plačal. S tem smo se izognili tudi uvoznim carinskim dajatvam, ki so v EGS 20%. Res nam je to trenutno olajšalo položaj, ki pa ima tudi slabo stran.

Tone MOŽINA:

Mislím, da je šlo pri tem poslu za zelo dober obrat kapitala, ker smo praktično ob prejemanju prvih plačil za izvoženo obutev, plačevali dobavljeni material.

Helena KAVČIČ:

Obrat kapitala smo poskušali čimbolj povečevati, da blago ne bi ležalo. Pri planiranju smo zelo natančni, planiramo kdaj in kaj bomo dali v delo, kljub temu pa so še zaloge, saj marca ne moremo vedeti, kaj bomo oktobra rabili. Kljub temu so se razmere pri končni obutvi popravile.

Pri vsem tem je dobro to, da imamo zelo razširjeno tržišče. Prodajamo tudi v Avstralijo, Čile, Argentino. Pri naročilih pancarjev in tekaških čevljev upoštevamo tudi te trge, saj je njihova zimska sezona časovno drugačna od naše, kar nam omogoča prodajo vse leto. Delno težave tu rešujemo tudi s treking obutvijo. Športni program poskuša sestaviti kolekcijo za vse trge, vedno pa so potrebna prilaganja (npr. Japonska, Skandinavija). Kljub temu skušamo obdržati »rdečo nit« kolekcije.

Ob tem vemo, da je proizvodni krog predolg. Še poleti je bil razkorak šivalnica — montaža zelo velik. Ta čas bi vsekakor morali skrajšati. Dejstvo, da so nam na Hrvaškem izdelovali veliko zgornjih delov, je ta časovni razmak še podaljšal, kar se odraža tudi po finančni plati. Tu so z novimi razmerami nastali dodatno še špediterski stroški...

Prednost programa športne obutve je predvsem v usklajeni distribuciji. Ob normalnih pogojih dela, pa tudi ob normalnih vremenskih pogojih (zime), lahko dokaj natančno planiramo, kakšno obutev bomo v prihodnjem letu rabili. Takoj ko je kolekcija določena, lahko postavimo količinski in terminski plan do 80% natančno. Glede na to, da so nam trgi in distributerji znani, moramo ugotoviti le materialne potrebe le-teh. Vedno skoraj odpremljamo blago ob istem času in v istem obsegu na večino naših tržišč.

Bistveno je sedaj reševanje nastale finančne situacije. Tisti distributerji, ki so z nami bolj povezani, so nam pripravljali plačevati čevlje takoj, s tem, da se sami zadolžujejo, kar je trenutno tudi za njih zelo problematično. Tudi veliko njihovih kupcev oz. trgovin je šlo v stečaj, tudi sami so imeli velike izgube.

Delo-življenje:

Trenutna naša situacija je zelo problematična. Nimamo nobenih finančnih rezerv. Nova zakonodaja, nove tržne zahteve itd., kakšen način našega dela in or-

(Nadaljevanje na 6. strani)

Kako presekati začarani krog: brez denarja — do denarja.



(Nadaljevanje s 6. strani)

ganizacije bo potreben, da bomo poslovali z dobičkom?

Anica OBLAK:

Predvsem je važno, da dobro pripravljamo plane izvoza in celotne prodaje.

Tone MOŽINA:

Situacija do dobaviteljev se je pri nas zelo poslabšala, ker nismo plačevali tako kot bi morali. To nam je poslabševalo ugled in možnosti za normalno poslovanje. To velja ne glede na to po kakšni uvoznici poti se bomo oskrbovali v prihodnje.

Anica OBLAK:

Tudi če upoštevamo domače dobavitelje, smo bili vedno pod pritiskom, da blago plačamo vnaprej. Vedno moramo narediti plan plačil.

Helena KAVČIČ:

Kot že rečeno, moramo predvsem dobro planirati. Če lahko natančno planiramo prodajo in ponudbo, s tem lahko tudi proizvodnjo. Naši distributerji se trudijo, da čimbolj pohitijo s plačili, da nam s tem olajšajo poslovanje. Vendar se tudi njim podre celoten plan, če nimajo denarja.

Tone MOŽINA:

Lahko se, na primer, dogovorimo za mesec dni odloga plačila materiala, ker imamo težave; to potem mora tudi držati. Kupci pričakujejo, da bo v mesecu dni blago res plačano. Događa pa se, da ne vemo točno, ali bomo po mesecu dni, dveh ali treh to sposobni plačati. Vsi težimo k ustvarjanju profita, zato se moramo takih dogovorov dosledno držati.

Helena KAVČIČ:

Isto velja tudi za naše kupce, tudi oni se morajo držati dogovorjenih rokov plačila.

Anica OBLAK:

Predvsem pa bi bilo važno, da bi tisto, kar, na primer, komercialne iztržijo, ta iztržek tudi porabile za svoje potrebe (nabavo materialov).

Tone MOŽINA:

Podjetje ima lahko več programov, vendar bi moralo poslovati bolj usklajeno.

Anica OBLAK:

Stroškov se vsekakor zavedamo. Veliko je neizogibnih, npr. električna, ki je poleg vseh ostalih pomembnih stroškov. Veliko jih imamo prav zaradi neorganiziranosti dela, saj tako mimogrede večkrat slišim, da iz montaže hodijo tudi po posamezne pare v šivalnico. Tu potem delo res ni dobro organizirano.

Helena KAVČIČ:

Ko govorimo o stroških in organiziranosti dela, naj povem, da imajo naši partnerji za kate-re delamo »lon posle« v Alpini vsak dan po enega ali dva kontrolorja, ki nadzirajo kvaliteto.

Ne morem pa razumeti, da to obutev izdelamo kvalitetno zaradi strogega kontrolorja, hkrati pa se enako ne potrudimo pri lastni obutvi.

Anica OBLAK:

Res je, da spreminjajoča zakonodaja dela velike težave. Do sedaj je bila SDK še najbolj vestna, da nas je sproti obveščala o vseh spremembah. Gre namreč tudi za njihov obstoj, v bodoče naj bi to delo opravljali revizorji, ki pa bi bili prav tako potrebni v podjetjih, da bi kontrolirali finančne tokove. Poslovni dogodki bi morali biti bolj časovno usklajeni. Bolj bi se morali posvečati kalkulacijam.

Tone MOŽINA:

Na strategiji gospodarjenja je pri nas še vedno premalo poudarka.

Začasnost pri nas rada postane večnost...

Helena KAVČIČ:

Če usmerjamo poslovanje v lon posle se lahko pri tem tudi nekaj naučimo in to uporabimo zase.

ZAKLJUČEK

Če odmislimo nedorečene družbene razmere (lastninjenje) in neusklajeno in nepredvidljivo zakonodajo, je tudi v podjetju velika možnost, da pridemo do več denarja.

V prvi vrsti bi tu kazalo omeniti načrtnost v ravnanju ali strategiji, tudi v takih razmerah.

Iz tega osnovnega dejstva, ki je nedvomno naša slabost, izhajajo še druge.

Temu sledi precejšnja neorganiziranost samega poslovnoproduktivnega procesa. Poslovni dogodki niso usklajeni, kar še posebno otežuje oskrbovanje s prepotrebniimi sredstvi, saj nastaja vse preveč nepotrebnih stroškov.

Še bolj bi morali skrbeti za uveljavljanje kolekcij, ki bi jih lahko prodajali po vsem svetu in ob vsakem času. Vse to pa bi morala spremljati večja kakovost, tako poslovanja kot samega izdelka.



V Ajdovščini so optimisti

Čeprav so časi težki, je v kolektivu prodajalne v Ajdovščini čuti delovno podjetnost, po drugi strani pa tudi pretehtano kritičnost do ponudbe, ki jo imajo.

Poslovodkinja Janja Pagon pravi, da je zadovoljna s prodajo ta čas, za kar gre zasluga tudi lepim modelom.

»Tudi ponudba po širini asortimana je v redu«, pravi; »manjka pa športne obutve iz Alpininega programa, copat, gumijastih škornjev... otroška obutev, ki jo običajno pogrešajo, je sedaj prišla.

Je pa problem v tem, ker je Alpinina obutev najdražja. V tem je bila naša slabost, še posebno dokler konkurenca tudi ni dvignila cen. V tem pogledu pa smo sedaj konkurenčni obutvi iz Italije, kar nam je prej delalo preglavice.

Skratka, skušamo zadovoljiti svoje kupce, ki so tu večinoma s podeželja. Poleg ponudbe, cen, modelov, so za uspeh prodajalne odvisne tudi druge stvari. Ko, na primer, pride do reklamacije, skušajo s pomočjo »centrale« to reševati čimbolj učinkovito in zadovoljstvo kupcev.

Nejko PODOBNIK



Značilen primer neusklajenih cen v Ajdovščini: desno je Alpinin čevljev, v celoti usnjen, levo pa polovica dražja uvožena obutev.



V Ajdovščini se stranke dobro razumejo z našimi prodajalci



Dopisujte

Kako presekat začarani krog: brez denarja — do denarja.



Kadrovske novice



Fluktuacija delavcev se je nadaljevala tudi v mesecu oktobru, vendar v precej manjšem obsegu, saj smo zaposlili le dve delavki, z delovnim razmerjem pa je v mesecu oktobru prenehalo 10 delavcev.

V mesecu oktobru sta začeli delati pripravnički Mateja Stanovnik in Vesna Karner, septembra pa so prenehali delati iz proizvodnih od-

delkov v Žireh: Marta Maček, Marta Klemenčič, Mihaela Arhar, Bronislava Gantar in Renata Pivk; iz obrata Col je z delom prenehala Bernardka Kobal. Z delom je v mesecu septembru prenehala tudi Zora Kovačević iz prodajalne Tuzla.

Tudi v mesecu oktobru je prenehalo z delom kar precej delavcev, in sicer iz oddelkov v Žireh: Miro Strel, Milena Padovac, Franc Marovt, Franc Podobnik in Janez Špik. V obratu na Colu so prenehale delati Minka Kožman, Silva Honomihl in Bruna Škvarč, v obratu Gorenja vas pa Ljudmila Košir. Delovno razmerje pa je prenehalo tudi prodajalki Sanji Pajtak iz prodajalne Vinkovci.

OB SKELNITVI ZAKONSKE ZVEZE

Sodelavki Andriani Pipan iskreno čestitamo k poroki in ji želimo mnogo sreče, zdravja in razumevanja v zakonu.

OB ODHODU V POKOJ

Iz naše delovne sredine odhajajo v pokoj naši dolgoletni sodelavci: Bronislava Gantar iz sekalnice, Franc Marovt — planski oddelek, Janez Špik — razvojno pripravljalna služba, Franc Podobnik iz montaže pancarjev, Bruna Škvarč in Silva Honomihl iz obrata Col ter Ljudmila Košir iz obrata Gorenja vas. Vsem želimo predvsem trdnega zdravja, mnogo razumevanja med domačimi, obenem pa veliko dobre volje, kar koli bodo že delali.

Irma DOLENC



Naši študenti se pripravljajo na diplomsko nalogo na FNT, višji šoli za obutveno tehnologijo. Dogovor o temah za diplomske naloge je potreben tudi v podjetju. Z leve: Mojca Kogovšek, Irma Seljak, Andreja Bogataj, Mojca Alberht, Emil Filipič, Stana Slabe Cigale, Katja Frelih, Neško Podobnik, ki nado- mešča organizatorsko izobraževanje, in Peter Močnik.

Ob sprejetju novega stanovanjskega zakona

V lastnih stanovanjih

Sredi oktobra je začel veljati nov Stanovanjski zakon. Osnovna določba zakona je, da bodo v bodoče stanovanja upravljali lastniki. Z dosedanjimi imetniki stanovanjske pravice bomo po novem sklepali najemne pogodbe za nedoločen čas oz. v določenih primerih tudi za določen čas. Pomembna novost pa je tudi, da bo vsak lahko zahteval, da mu Alpina stanovanje proda, in sicer pod zelo ugodnimi pogoji, ki veljajo dve leti od dneva uveljavitve zakona.

**Kakšni so pogoji odkupa?
Zakon navaja tri možnosti odkupa.**

OBROČNO ODPLAČEVANJE NA 20 let

Osnovno vrednost stanovanja izračunamo tako, da zmnožimo število točk, njihovo vrednost in uporabno površino stanovanja. Ta osnovna vrednost stanovanja se zmanjša za še ne realno vrnjeno lastno udeležbo in morebitna lastna vlaganja.

Pri obročnem odplačevanju (20 let) zakon predpisuje, da od osnovne vrednosti stanovanja odštejemo še 30 % osnovni popust in tako dobimo POGODBENO CENO stanovanja. Pri tem načinu plačila je treba v 60 dneh po sklenitvi pogodbe plačati 10 % od pogodbene cene, preostali znesek (ostane še 60 % od osnovne vrednosti stanovanja) pa v 20 letih oz. 240 obrokih. Mesečni obroki se ves čas odplačevanja revalorizirajo, glede na rast cen na drobno.

V kolikor bodo mesečni obroki višji kot bi znašala tretjina osebnega dohodka delavca, se doba odplačevanja lahko podaljša.

PLAČILO V ENKRATNEM ZNESKU

To plačilo omogoča, da kupec v šestdesetih dneh od sklenitve

kupoprodajne pogodbe stanovanje odplača v enkratnem znesku. Od osnovne vrednosti stanovanja bodo kupci odšteli 60 % popust in dobili ceno stanovanja.

PLAČILO Z DODATNIM POPUSTOM

To možnost odkupa bodo lahko izkoristili kupci, ki bodo ob podpisu kupoprodajne pogodbe izjavili, v koliko letih želijo odplačati kupnino. Za vsako leto hitrejšega odplačila, se jim prizna 1,5 % popust, vendar skupno ne več kot 28,5 %. Pri izračunu se torej upošteva 30 % osnovni popust, ter dodatni popust, od nove pogodbene cene, ki jo po obeh popustih dobimo, pa bo moral kupec plačati 10 % polog, in sicer v 60 dneh. Ostanek dolga bo plačeval v mesečnih obrokih; višina bo odvisna od trajanja odplačilne dobe.

Vsi popusti, ki jih omogoča novi zakon, veljajo dve leti od sprejetja zakona (to je do oktobra 1993), kasneje teh popustov ne bo mogoče uveljavljati.

Alpina ima trenutno v lasti v Republiki Sloveniji 91 stanovanjskih enot, od tega 84 v Žireh. Koliko je naših delavcev, ki bodo mogli stanovanje kupiti, je vprašanje. Menimo, da bo največja težava, kako plačati 10 % polog, sami obroki pa naj ne bi bili znatno višji od višine stanarine, ki jo plačujejo sedaj.

Pričakujemo, da se bo že do konca letošnjega leta pokazalo, koliko delavcev je zainteresiranih za odkup stanovanja. Z ostalimi, ki stanovanja ne bodo mogli odkupiti, pa bomo sklepali najemne pogodbe. Izračun višine najemnine bo zakonsko določen, najemniki pa bodo dve leti še vedno imeli možnost odkupiti stanovanje.

Marta MLINAR

v premislek.

Število možnih inovacij je praktično neomejeno, zato je treba poiskati priložnosti in jih izkoristiti.

(dr. Miroslav Rebernik)

Za učinkovitost managementa lahko rečemo, da je največje, če uporablja najprimernejše tehnike za razvoj človeških zmognosti, v skladu z zahtevami tehnologije.

(Nicholas J. Beltlas)

Spremembe v okviru podjetja, družine ali kraja se še vedno obravnava tako, kot da vsaka od teh enot predstavlja svet zase, namesto da bi jih obravnavali v medsebojni odvisnosti.

(dr. Zdravko Mlinar)



Telefoni sredi leta 1992

Bliža se konec leta 1991, to je pogodbeni rok, ko naj bi naročnikom zazvonili telefoni. Toda kljub prizadevanjem to ni uresničljivo. Ob tem bi rad samo navedel vzroke, zaradi katerih je prišlo do tega.

Leta 1989, ko je stekla akcija dopolnitve telefonskega omrežja in posodobitve oz. razširitve telefonske centrale, je bil izdelan idejni projekt s približnim predračunom. Na podlagi teh podatkov je Krajevna skupnost Žiri sklenila pogodbe z bodočimi naročniki, in sicer 1920 DEM za priključeno mesto, s tem, da je tistim, ki so znesek vplačali enkratno in to s prvo akontacijo, cena zagotovljena brez dodatnih plačil, medtem ko za ostale to ne velja.

Začetek del je potekal po časovnem planu, kasneje pa so se pojavile težave. Kot že rečeno, smo leta 1989 ocenjevali, da je žirovsko gospodarstvo dokaj trdno. Lahko smo računali tudi na pomoč občinskih sredstev za SLO, kar je z novo oblastjo odpadlo.

Glede na govorice, ki krožijo med kraji, da se je denar, ki je bil vložen, porabil v druge namene, zagotavljam, da niti dinar (oz. SLT) ni bil odveden v druge namene.

Na kratko so bili prihodki in odhodki naslednji:

Prihodki:	
finančna sredstva bodočih naročnikov	3.979.456,30
finančna sredstva podjetij (po SaS)	1.309.269,90
sofinanciranje SLO	304.500,00
sofinanciranje občine	500.000,00
obresti (pozitivne)	550.676,40
Odhodki:	
centrala	2.029.922,00
kabli (nabavljeni-vgrajeni)	1.813.552,90
preusmeritev centrale	397.070,00
izvajanje gradbenih del Žiri-Selo	1.200.000,00
projekti	92.055,60
razne storitve in vračilo pologa naročnikom, ki so odstopili od pogodbe	23.258,90

Iz teh podatkov je razvidno, da bodo stroški telefonije veliko večji, kot bo zbranih sredstev naročnikov. To smo sicer vedeli že na pričetku akcije, nismo pa vedeli, da se bo gospodarstvo znašlo v tako hudi krizi, saj smo s te strani pričakovali precejšnjo pomoč.

Verjetno se številni bodoči naročniki sprašujejo, kakšen je bil plan, da sedaj nimamo finančne pokritja. Treba je vedeti, da je bila možna priključitev novih telefonskih naročnikov le, če postavimo novo telefonsko centralo (v digitalni izvedbi, z večjim

številom priključkov, ki je terjala določena finančna sredstva). Osnovna cena je bila 1920 DEM, in to na podlagi podatkov iz drugih akcij po Sloveniji, ostala sredstva pa naj bi prispevala žirovska podjetja, občina in PTT. Vložena sredstva, v že izgrajena dela, so po naročniku okrog 3.200 DEM, po predračunu strokovnih služb pa bo cena celo 5.000 DEM na naročnika.

Zadnji razgovor predstavnikov Krajevne skupnosti Žiri s podjetjem PTT Kranj je nakazal nekatere rešitve, ki bodo (upam) sprejemljive za bodoče naročnike in podjetja na območju Žirov. Podjetja naj bi v treh obrokih nakazala sredstva v obliki kredita, ki naj bi bil obračunan za dobo dveh let, s porabljenimi impulzi. Enako naj bi veljalo za obrtnike — zasebnike, s katerimi se bo potrebno še posebej dogovarjati.

Na ta način bi zbrali finančna sredstva za nadaljevanje del. Tudi vojna v Sloveniji in sedaj na Hrvaškem ovira uresničevanje načrtovanega plana. Edini proizvajalci telefonskih kablov v Jugoslaviji so v Svetozarevu in Novem Sadu, torej v Srbiji. Vemo kaj to pomeni ob tako zaprtih tokovih.

Uvoz kablov do sedaj ni bil dovoljen, po podatkih PTT bo to v Sloveniji kmalu tako rešeno, da bomo lahko preskrbeli še preostali del manjkajočih kablov.

Bodoče naročnike prav gotovo najbolj zanima, kdaj bodo zazvonili telefoni in koliko bo treba doplačati?

Zaključna dela naj bi bila opravljena do 31. 7. 1992.

V zvezi z doplačilom pa naslednje:

Naročniki, ki so poravnali celoten znesek v enkratnem znesku ob prvem obroku, jim je s pogodbo zajamčena cena priključka, vsi ostali pa naj bi doplačali še po 200 DEM (seveda v protivrednosti SLT) po priključnem mestu. Za vse bodoče naročnike pa velja strošek priključne tarife in 50 ur fizičnega dela v protivrednosti 200 DEM. Da bi lahko z deli čimprej nadaljevali, je sklenjeno, da naj bi bodoči naročniki ta znesek nakazali v treh obrokih: november, januar, februar, ali v enkratnem znesku (november). Krajevna skupnost bo pripravila dodatek k pogodbi, ki naj bi ga podpisali bodoči naročniki. V primeru odstopa od pogodbe pa so veljavni vsi členi že omenjenega akta.

Po nakazilu 200 oz. 400 DEM, bodo poravnane vse obveznosti do priključka, razen telefonskega aparata, ki ga mora kupiti vsak naročnik sam.

Po zagotovitvi sredstev bo PTT prevzel celotno investicijo v upravljanje in (po izjavah odgovornih) dokončan dela do načrtovanega roka — 31. julij 1992.

Jože KLEMENČIČ



Lep napredek je čutiti pri ureditvi smučarskih skakalnic in okolice. Zaključena so vsa zemeljska dela na 70-metrski in 50-metrski skakalnici, dvignjen je iztek pred potokom Račeva, postavili pa so tudi pokrit kontejner, kjer bodo imeli garderobe in skladišče opreme.

Rezervne avtomobilske dele lahko dobite v Žireh

Ob novosti, ki jo je s pomočjo RENOULTA uvedel zasebni avtomehanic ing. Milan Freljih, to je specialnega servisa za ta vozila, ki mora biti od delavnice do kadra urejena po strogih predpisih te firme, imajo pri Freljihu še eno novost: trgovino z rezervnimi deli, ki jo vodi njegova žena.

Tu nimajo le rezervnih delov za Renaulte, ki jih dobivajo iz Novoga mesta, temveč tudi rezervne dele za Zastavo, Tomos in drugo splošno opremo, ki jo potrebuje vsak avtomobilist, da je njegovo vozilo povsem tehnično nared, udobno in urejeno kot je treba. Skratka vse — od avtomobilskih gum, radijskih aparatov — do sprejev.

Trgovina je urejena po vseh predpisih, pri čemer so rezervni deli po policah razporejeni po posebnih šifrah, kar se sklada s kartoteko. Tudi tu načrtujejo novost: direktno računalniško povezavo z Novim mestom, da boste ob nakupih iz Žirov ugotovili, kaj vse je mogoče kupiti.

Organizirajo tudi prodajo avtomobilov znamke Renault in Škoda. Tu lahko vplačate, kupite, odpeljejo vas v prodajalno z avtomobili in pomagajo, da pridete do svojega zaželenega vozila.

V ta namen imajo v načrtu dograditev salona avtomobilov, da si boste avto lahko ogledali in kupili kar v Žireh. Zaenkrat pa imajo tu prospekte, smo še izvedeli.

Nejko PODOBNIK



Milena Freljih vodi prodajalno rezervnih delov



Kekec ima sedaj novo prodajalno na križišču Novovaške in Partizanske ceste.



V prodajalni Lustik so odprli nov oddelek, kjer prodajajo nakit Zlatarne Celje. Poleg tega pa nameravajo decembra odpreti še oddelek za prodajo lesenih balkonskih in stopniških ograj v sodelovanju s firmo LIO iz Škofje Loke. Tu si boste lahko ogledali vzorce in naročili ograje in druge lesne obloge po meri.

Literarni kotiček

Fran Levstik (1831—1887),
slovenski pisatelj in pesnik

PUŠČICE

RESNICA

Kdor resnico ljubi, ušes ji ne
maši,
kdo se je pa brani, zaveže še oči!

POSNEMALCEM

Kakor ciganje se naši nam pes-
niki zde,
kolikor more na enega konja jih
gre.

DOBER SVET

Ne jenjaj peti, ak ti misli manj-
ka,
besed neznanih dosti nakopiči,
le-te slovenskim bralcem bodo
zanka,
čeprav literaturni poreko biriči,
da gnezdo so, ki so ušli mu ptiči.

700 let Žirov

V času med obema prazničnima dnevoema Žirov, med 23. oktobrom, ki velja za krajevni praznik in 11. novembrom, ko goduje sv. Martin, zavetnik žirovske fare, je na mlajih pri farni cerkvi in pred vhodom v stare Žiri visel transparent z napisom »700 let Žirov (1291—1991)«. Mogoče se je ob njem kdo nasmehnil in nam očital svojevrstno velikopoteznost, domišljavost ali samo — poveljevanje. Saj to ni obletnica, kakršno je 1973 slavila Škofja Loka ob svoji tisočletnici ali pa lansko leto Idrija ob svoji petstoletnici. Gre le za obuditev spomina na najstarejši (nam znani) pisni vir, na loški urbar iz leta 1291, v katerem je opisano tudi županstvo v Žireh (»Officium in Syroch«).

Žiri so bile seveda poseljene že prej, vendar o tem nimamo pisemenih dokumentov. Imamo pa drugačna pričevanja. Najstarejša so našli arheologi ob svojih izkopavanjih v Matjaževih kamrah v letih 1969—72. Razkrila so ostanke dveh ognjišč in kamnitih orodij kamenodobnih lovcev ter številne kosti takratnega živalstva. Zanimivo je vedeti, katere živali so kamenodobnim Žirovcem delale družbo v jami in okoli nje (in v želodcu): prevladoval je jamski medved (99%), ob njem pa so po ostankih kosti zastopani še alpski svizec, volk, navadni jelen, los, pragovedo ali bizon in bobber... (dr. F. Osole, *Paleolitska kulturna zapuščina v Matjaževih kamrah, Loški razgledi, XXI, 1974, 24—40*).

Tako je bilo pred približno milijon leti, v plesistocenu. Pred 700 leti pa je bilo v žirovski župi že 71 obdelanih in 5 neobdelanih hub (gruntov), predniki ljudi, ki so jih obdelovali pa so v 9. stoletju prek Ogleja sprejeli krščanstvo in s tem postali Evropejci. Imeli so tudi svoj duhovni hram, posvečen sv. Andreju.

In danes, (milijon in) sedemsto let pozneje? Naši lovci so gotovo na slabšem; kake kapitalne divjadi ni več, ostali so jim le še zajci in srnjad. Zato pa je veliko domačega goveda in — kar je odločilno — več orodja. Pa ne kamnitega (še mlinski kamni ne obratujejo več) — tu so cela postrojenja in orodjarne in sedmih podjetjih in v številnih obrtnih delavnicah. Seveda je več (a, žal, nikoli preveč) tudi pameti, ki z vsem tem upravlja.

Velike in premalo izkoriščene so danes možnosti, ki jih nudijo nove oblike komunikacij in informacijskih povezav. Žireh, ki so stoletja živele v samoti, povezave s svetom, ne omogočajo več le ožje ali širše ceste, prebite skozi soteske, kakršna je tista, nad katero se dvigujejo jamnate pečine Matjaževih kamr. Po teh poteh Žirovci ne pošiljajo v svet le čevljev in čipk; pridružili so se jim še drugi izdelki. Zdaj, v dobi čipa, pa lahko v navezavi računalnika in telefonskega kabla, oddajajo in sprejemajo tudi vsakovrstne informacije. In v tem je izziv, s katerim nas »veliki svet« sooča 700 let zatem, ko je prvič poročal o nas. Prišel je čas, ko bomo morali sporočilo in predstavo (informatio) o sebi oblikovati predvsem sami.

Miha NAGLIČ



TO JE NAŠ KRAJ



Po dolgem pričakovanju je vendarle začel delati nov oddelek šivalnice 690, kjer v začetku dela okrog 10 delavk. Izdelujejo natikače in sandale za firmo Elefanten. Delo v oddelku vodi Cilka Bogataj, kot tehnolog pa ji pomaga Karla Klemenčič. Računajo, da bodo v kratkem lahko izdelali 300 parov zgornjih delov dnevno.



Letošnji nagrajenci Krajevne skupnosti Žiri: Anka Kavčič, Zlato Padovac, Janez Kosmač, Anton Čadež, Anton Gorjup, Anton Trček in Andrej Žakelj (manjka Anton Pintar).

Priznanja krajevne skupnosti za leto 1991



Predsednik sveta Krajevne skupnosti Žiri Anton Beovič je spregovoril na letošnji proslavi krajevnega praznika. Iz zgodovinskih korenin praznovanja je prešel na krajevno problematiko, kjer je zlasti omenil gradnjo telefonskega omrežja, kot trenutno najzahtevnejše akcije v kraju.

ANTON PINTAR za delovanje na humanitarnem področju, zlasti pri Rdečem križu in drugih društvih.

ANTON TRČEK za 37-letno delo pri pihalni godbi in vzgojo mladih godbenikov.

ANDREJ ŽAKELJ za desetletno delo na glasbenem področju in vodenje pevskih zborov.

ČESTITAMO VSEM!

Letošnja priznanja Krajevne skupnosti Žiri v obliki knjižnih nagrad so prejeli:

ANTON ČADEŽ za sedemnajstletno delo na glasbenem področju in uspešnem vodenju pevskih zborov.

ANTON GORJUP za dolgoletno godbeno pevsko delovanje in organizacijo Moškega pevskega zbora Alpine.

ANKA KAVČIČ za delo v turističnem društvu in Gasilskem društvu Žiri.

JANEZ KOSMAČ za delovanje v krajevni skupnosti, zlasti na gospodarskem področju in v planinskem društvu.

ZLATKO PADOVAC za delo in vodenje ribiške družine in prizadevanja na področju varstva okolja.



Tokrat pohvala za nanovo urejeno strugo

ČRNA PIKA



»Štalarjeva hiša« dokončno propada, pa ji nesreče ne prinaša črni maček.

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo ALPINE Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Meta Bogataj, Jana Erznožnik, 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.