



Ob obračunu poslovanja v prvem polletju

Pričakovano smo dosegli

Rezultati poslovanja v prvem polletju so, lahko rečemo, dobri, vendar brez kakšnega posebnega ostanka dohodka.

Sicer pa je to tudi pričakovati, saj priznamo, da največ zaslužimo prav v zadnjih štirih mesecih, ko nam tudi kupci plačujejo poslano obutev, več pa zaslužimo tudi doma.

Oglejmo si najprej nekaj podatkov Proizvodnje:

V I. polletju smo izdelali 1.279.354 parov razne obutve, kar je 20% več kot lansko I. polletje. Vrednostno znaša proizvodnja 6.704 milijonov din, kar je 159% več kot v istem času lani. Polletni plan je bil količinsko presežen za 7,3%, vrednostno je proizvodnja nekoliko pod planom.

Letni plan po parih smo dosegli 55,4%.

Največ smo izdelali sandal — 246.000 parov, brizganih iz poliuretana 200.000 in ženskih nizkih 192.000.

Povprečna proizvodnja na delovni dan je znašala 9.841 parov, kar je 20% več kot lansko I. polletje.

Proizvodnja na zaposlenega na delovni dan je znašala 7,48 parov in je večja za 18%.

Norme smo v povprečju presežili za 43,3%.

Kar zadeva izkorišćanje delovnega časa ni bistvenih sprememb. Opravili smo enako ur po učinku in po času, čakalni čas se je povečal za 5%, izostanki pa za 9%. Med izostanki je povečano korišćenje rednih dopustov, večje so boleznine do 30 dni in boleznine nad 30 dni s porodniškim dopustom ter ostali izostanki. Med temi so se povečali: neplaćani opravićeni in neopravićeni izostanki, plaćani opravićeni izostanki, izredni plaćani dopust ter študijski dopusti.

Prodaja in izvoz

Po vseh prodajnih poteh smo prodali 1.529.748 parov razne obutve, kar je 3% več kot v enakem obdobju lani. Skupna realizacija znaša 6.556 milij. din in je večja za 69%.

Preko MPM smo prodali 775.800 parov obutve v vrednosti

3.061 milijonov din. Kolićinska prodaja je večja za 7%, vrednostna pa za 83%.

Od skupne prodaje v MPM je bilo prodano 272.516 parov Alpina obutve, ali 12% več, v vrednosti 1.537 milij. din.

Kolićinska prodaja v MPM je bila 1% pod planirano, vrednostna pa je presegla plan za 8%.

Preko grosistov smo prodali 34.370 parov obutve, kar je 29% več, v vrednosti 203 milijone din, kar pa je 149% več.

V I. polletju smo izvozili 719.596 parov obutve, kar je 1% manj kot v istem času lani. Na Zahod smo izvozili 350.555 parov ali 25% manj, na Vzhod pa 369.041, to pa je 40% več.

Izvozili smo 56% kolićinske proizvodnje, na Zahod 27% in na Vzhod 29%.

Zahodna realizacija znaša \$ 2.024.191 (neto izvoz) in je za 24% manjša, vzhodna realizacija pa znaša \$ 8.050.700, kar je 31% več kot lansko I. polletje.

Pokritost uvoza z izvozom neto: 91,8%.

Zaloge

Skupne zaloge v DO Alpina so ob koncu polletja znašale 5.943 milijonov din in so bile za 52% večje kot lani ob istem času.

Vrednost materiala na zalogi je ob koncu polletja znašala 1.957 milijonov din, to je 57% več kot ob enakem času lani, v povprečju pa so bile zaloge višje za 66%.

Zaloge konćnih izdelkov so bile ob koncu polletja višje za 11%, vrednostno pa za 122%.

Vrednost zalog nedokonćane proizvodnje skupaj z zgornjimi deli, je ob koncu polletja znašala 709 milijonov din in je bila za 13% večja kot ob istem času lani, povprećne zaloge pa so znašale 674 milijonov din in so bile višje za 55%.

V MPM je bilo 30. 6. na zalogi 404.783 parov obutve, kar je 32% oziroma 187.987 parov manj kot ob istem času lani.

Osební dohodki

Povprećni neto OD za redno delo v I. polletju 1986 v primerjavi s I. polletjem 1985 ter z istim obdobjem z uošćtevanjem poraćuna:

(Nadaljevanje na 2. strani)



IZ NAŠIH PRODAVAONICA

Prodavaonica Mostar je počela sa radom sredinom godine 1971 i te godine smo radili bez plana, da bi 1972 dobili plan 2.200.000,—, koji smo prebacili i postigli dobar uspjeh u mreži.

Postignuto ostvarenje prebaćaja u toj godini je obećavalo, da će prodavaonica Mostar postizati dobre uspjehe u mreži. To se ostvarilo, jer je prodavaonica za 1986 godinu dobila plan 110.000.000,— i za prvih pet mjeseci ostvarila finansijski 107% i parovno 108%, a u odnosu na 1985 godinu smo ostvarili finansijski 189% i parovno 111%, što obećava, da ćemo postavljati plan, koji je povećan za 154% u odnosu na ostvarene u prošloj godini, postići, a u koliko kolekcija za jesen-zimu bude na vreme urađena i poslata u prodavaonice čak i prebaciti. To su dva faktora koja pored zalaganja zaposlenih najviše utjeću na dobar uspjeh. Radi postizanja još boljih rezultata, proširenja asortimana, poboljšanja uslova rada zaposlenih, potrebno bi bilo prodavnicu adaptirati, jer od manje opravke 1974 godine nismo uspjeli da investiramo, a postignuti rezultati pokazuju, da bi investicija bila opravdana.

U prodavnici je zaposleno pored poslovođe još četiri prodavaća. Poslovođa Iso Mandarić i prodavaći Nedeljko Mandarić, Zinaida Sejdić, Milena Zevko i Miodrag Ilić.

Iso Mandarić



Dela na »Trebijski cesti« zaenkrat napredujejo počasi. Upamo, da bo odslej boljje



S komisije za inovacije

Komisija za inovacije je na svoji zadnji seji obravnavala koristni predlog »izboljšave pri organizaciji v nabavnem sektorju« — ki so predvsem predlogi za zmanjšanje zalog.

Predlagatelj Francija Moreta so k razmišljanju o pripravi predloga spodbudili članki v tovarniškem glasilu in problemi na likvidaturi. Njegov cilj je bil, da s svojimi predlogi skuša pomagati in pospešiti, da bi imeli v računalniškem centru čimprej opise — normativ materialov.

Predlagatelj je v predlogu navajal več področij: opis — normativ materiala; vnos — zbiranje parov po številkah za določen artikel po kupcih in rokih; planiranje; izpis potreb naročil za nabavne referente; nabava; prevoz; prevzem materiala — izpis prevzemnice; materialna likvidatura; finančna likvidatura; zahtevnica materiala; povratnica, katerih sprememba bi povzročila boljše organizacijo na področju nabave za lahko in športno obutev, predvsem zmanjšanje zalog. Predlagatelj v predlogu navaja, da za nastanek zalog ni pregleda, zato največkrat ne vemo kje in zakaj nastajajo. Bistvo je, da opise posredujemo preko terminala na računalnik. Šele tedaj bomo imeli pravilno osnovo za nabavo materiala oz. pregled kje in zakaj nastajajo stroški zalog. V opisu

— normativu materiala pa je največja težava pri pravilnem postavljanju šifer ter dajanju čimbolj točne planske cene.

Zbiranje parov po številkah za določen artikel po kupcih ter rokih, se sedaj vodi preko dveh linij. Vsaka linija že prej razišče trg. Na-

bavni referent bo lahko preko računalnika po okvirnih podatkih že naročil pri dobavitelju okvirno naročilo.

Ker bi s tem imeli opis normativa materiala za določen artikel z vsemi določenimi zahtevami in spremembami za določenega kupca že v računalniku, lahko planski oddelek, ko določi roke potrebe, takoj zahteva izpis potrebe nabavni službi. Pri tem pridobimo precej časa, še bolj pomembno je to, da smo sigurni, da je pravilno naročeno nabavnim referentom, tako šifre materiala, kot barve ter sortimenti.

Na računalniškem izpisu lahko nabavni referent vidi, pri katerem dobavitelju je ponavadi naročal material, oziroma če je teh več, kateri je boljši, tako po ceni, kvaliteti, rokih. Nabavni referent ima tudi vpogled na zalogo materiala, ki ga nismo porabili in ga potem naroči manj.

Ko dobimo material, ga moramo pravilno prevzeti. Ker imamo v skladišču premalo terminalov, predlagatelj v prijavi predloga, da bi imeli terminal samo v sprememnem oddelku, ter v skladišču rezervnih delov.

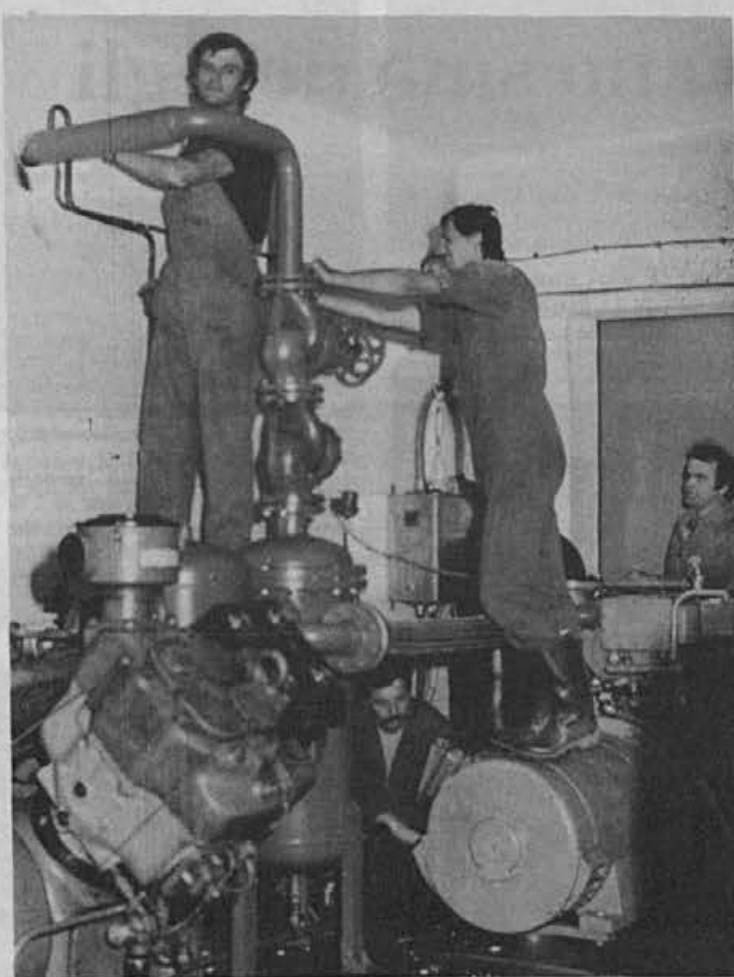
Koristno bi bilo, če bi imeli poleg terminala v sprememnem oddelku tudi tiskalnik, tako da bi takoj izpisali prevzemnice. Predlagal je še več drugih sprememb...

Največjo pridobitev pa predlagatelj vidi v tem, da materiala (če je pravilen opis-normativ, roki, ter da je pravilen prevzem tudi kvaliteten) v proizvodnji ne more manjkati.

Vodja službe za organizacijo in informatiko je na komisiji povedal, da predloga nikakor ne bomo mogli uporabiti v celoti, da pa so do sedaj že upoštevali določene pripombe in predloge predlagatelja in tudi v bodoče jim bodo nekateri predlagateljevi predlogi v pomoč.

Komisija je ugotovila, da gre za koristni predlog, kjer inovativnega dohodka oziroma prihranka ni mogoče izračunati in je odmerila nadomestilo na podlagi 38. in 35. člena Samoupravnega sporazuma o inovacijah v DSSS, in tako znaša enkratno izplačano nadomestilo avtorju 63.067,— din.

Karla KRIŽNAR



Zahtevnejši stroji in naprave zahtevajo redno vzdrževanje

(Nadaljevanje s 1. strani)

PRIČAKOVANO SMO DOSEGLI

Povprečni neto OD za redno delo je torej v DO Alpina v I. polletju znašal 81.889,— din in je za 130 % višji kot v enakem obdobju lani.

Celotni prihodek in njegova delitev v I. polletju 1986

ELEMENT	TOZD Proizv.		TOZD Prodaja		DSSS		DO Alpina	
	I. poll. 1986	IND	I. poll. 1986	IND	I. poll. 1986	IND	I. poll. 1986	IND
CELOTNI PRIHODEK	5.452.444.769	178	3.071.744.397	174	506.125.700	234	9.030.314.866	179
DOHODEK	1.626.846.588	218	599.222.076	193	223.045.981	252	2.449.114.645	214
ČISTI DOHODEK	964.093.763	187	504.083.020	190	171.599.656	240	1.839.776.439	192
Del za OD	836.926.353	237	254.980.562	233	159.412.051	254	1.251.318.966	238
Del za rezervni sklad	65.073.863	218	23.968.883	193	—	—	89.042.746	211
Del za poslovni sklad	12.994.143	16	201.541.030	155	—	—	214.535.173	101
Del za skupno porabo	49.099.404	98	23.592.545	176	12.187.605	139	84.879.554	117
— stanovanjski del	45.391.354	259	13.728.545	261	8.659.382	271	67.779.281	261
— splošni del	3.708.050	11	9.864.000	121	3.528.223	63	17.100.273	47
Akumulacija	126.108.631	50	258.061.110	153	—	—	384.169.741	91



Razvoj v kvaliteto — kaj je to?

Naša usmeritev je, da z boljšo kakovostjo zaslužimo več

V našem srednjeročnem planu za obdobje do leta 1990 smo določili, da se v bodoče ne bomo več razvijali v smeri povečevanja zmogljivosti (kapacitet) in količinskega obsega proizvodnje, temveč bo naš cilj, da z obstoječimi zmogljivostmi izdelujemo tako obutev, za katero bomo v svetu iztržili več. To smo poimenovali »razvoj v kvaliteto«.

Spremembe v to smer pa seveda ne bodo prišle same od sebe, ampak jih lahko dosežemo samo z načrtnim in temeljitim delom. Zato ne bo odveč razčleniti nekoliko podrobneje, kaj je tisto, kar lahko naš izdelek v prihodnje pripelje na višjo cenovno raven.

Predvsem je treba bistveno izboljšati naše delo na naslednjih področjih:

— razvoj izdelkov, v okviru tega še posebej design (oblikovanje, izgled)

— kvaliteta proizvodnje in poslovanja v celoti

— trženje, v okviru tega še posebej tržno komuniciranje

— izboljšanje na navedenih področjih se mora v končni fazi odraziti v doseženih višjih cenah.

Poglejmo si naloge na teh področjih nekoliko podrobneje.

Razvoj izdelkov

Naš cilj je razviti take izdelke, ki bodo na svetovnem trgu pomenili čim več.

Pri ženski modni obutvi je nedvomno najpomembnejši kriterij modnost. Upoštevati je treba zahteve mode, vendar do take mere, da so izdelki sprejemljivi za tržišče, kateremu so namenjeni.

Pri športni obutvi je kriterij funkcionalnost (uporabnost, praktičnost), zanesljivost in dobro oblikovanje. Izdelki morajo biti taki, da jih lahko enakovredno postavimo v vrsto podobnih izdelkov vodilnih svetovnih izdelovalcev obutve.

Naši strokovnjaki v razvoju morajo zato sproti spoznavati, kaj se v svetu dogaja, da bi lahko razvili izdelke, ki bi ustrezali tem zahtevam. To pomeni, da morajo stalno dobivati čimveč informacij, tako iz strokovnih revij (tujih), kot tudi z obiski sejmov, drugih firm, itd.

Če se hočemo kot tovarna izboljševati na področju razvoja, bomo morali v razvoju bodoče vključevati še več kadrov, strokovnjakom pa omogočiti usposabljanje in pridobivanje informacij. Ker to delo zahteva dinamičnost, potovanja, itd., moramo vključevati mlade ljudi, s potrebo predizobrazbo. Poznati morajo čevlarsko stroko in obvladati tuje jezike, da bodo lahko pridobivali informacije s svetovnega trga, na katerega smo vezani. Celoten kolektiv se mora zavedati, da je naš zaslužek in kruh odvisen od dobrega (pravega) izdelka, zato je važen pravilen in ustvarjalen odnos do razvojnega kadra, in novih delavcev v razvoju ne imejmo za neko odvečno režijo.

Design

Oblikovanje izdelkov (design) izpostavljam še posebej zato, ker je danes pri prodaji izdelkov v svetu to vedno pomembnejše in ker ugotavljamo, da je v Alpini to ena naših šibkih točk. Design je tisto, kar izdelku lahko da neko dodatno vrednost. Pri ženski modni obutvi ne gre več samo za to, da izdelamo čevelj, ki služi svojemu osnovnemu namenu (obuvalo), temveč je naš namen izdelati čevelj, ki ga bodo potrošniki hitro pokupili, ker je takšen, kot ga potrošnik v tistem trenutku zahteva (moden). Pri športni obutvi je cilj izdelati izdelek, ki odgovarja vsem funkcionalnim zahtevam, ki pa je poleg tega tudi lep in oblikovan v stilu, ki v tistem trenutku v svetu prevladuje.

Če hočemo to doseči, bomo morali pri razvoju izdelkov dati še posebej poudarek designu in imeti za to nalogo usposobljen kader.

Kvaliteta

Z izrazom kvaliteta imam v mislih tako kvaliteto same proizvodnje, kot tudi kvaliteto vsega ostalega poslovanja. Če hočemo, da bo naš izdelek v vseh pogledih neoporečen, moramo dobro delati na vseh področjih: pri razvoju novih izdelkov, preko materialov, v sami proizvodnji (izdelavi), pakiranju in odpremi izdelkov, distribuciji na posamezna tržišča in kupca in tudi pri reševanju vseh morebitnih težav, ki jih kupec z izdelkom ima. Torej z izrazom »kvaliteta« ne mislimo samo na končno kontrolo, ki klasificira slabe izdelke, kajti to je »štetje mrtvih za ovinkom« (citata dr. Radovana Andrejčiča). Z izrazom kvaliteta mislimo na dobro (čim boljše) opravljanje vseh delovnih nalog v delovni organizaciji. Z izrazom kvaliteta imamo v mislih »opraviti vsako delo dobro že prvič«, ne pa da imamo na vseh področjih kar naprej težave zaradi napak, ki jih delamo pri delu in jih moramo kasneje odpravljati. Če bomo na vseh področjih dobro delali, tako kot smo govorili prej, moramo doseči, da bi naši kupci Alpino doživljali nekako takole:

»Alpina mi je ponudila izdelke, ki so resnično funkcionalni, modni in lepi. Ko sem te izdelke naročil, mi jih je Alpina dobavila točno v dogovorjenih rokih. Izdelki so bili brezhibni in z njimi ni bilo nobenih težav. Zato nameravam izdelke v Alpini naročiti oziroma kupiti tudi prihodnjo sezono in sem pripravljen plačati celo nekaj več.«

Trženje

Kot vemo, prodamo približno polovico naših izdelkov na zahodno tržišče, četrtino na Vzhod in četrtino na domačem trgu. Da bi lahko te izdelke čimbolje prodajali in da bi iztržili več denarja, bomo morali vedno bolj obvladati tudi trženje. Ni več dovolj, da v neki tuji državi najdemo trgovca, mu prodamo naš izdelek in mislimo, da smo svojo nalogo opravili. Če bi delali tako, bi večji del ustvarjenega dobička ostal v rokah inozemske trgovine. Kolikor mogoče moramo nadzirati prodajo našega izdelka, od uvoznika preko prodaje na drobno h končnemu potrošniku. Poznati je treba maloprodajne cene izdelkov naše konkurence na posameznih trgih in strukturo te cene, to je vse stroške, ki nastanejo na poti izdelka iz tovarne do končnega potrošnika. Edino poznavanje vseh teh informacij nam omogoča resnično iztržiti ceno, katero je za izdelek mogoče dobiti.

Tržno komuniciranje

Izjemno pomembno je tudi, kako naš izdelek potrošnikom predstavimo. Ta aktivnost je pri nas v glavnem poznana pod nazivom »ekonomska propaganda«. Vendar je ekonomska propaganda kot taka le del tržnega komuniciranja, ki poleg ekonomske propagande obsega še osebno prodajo (to je dejavnost potniške mreže), pospeševanje prodaje in publiciteto. Preko vseh omenjenih načinov končnim potrošnikom posredujemo informacije o izdelku in s tem se na posameznem trgu ustvarja image (predstava) o izdelku in o firmi. Dober image da izdelku neko dodatno vrednost, ki jo imenujemo

(Nadaljevanje na 4. strani)



Skladiščniki dnevno naložijo najmanj en kontejner obutve



Za družbo bogatih moramo dobro delati vsi. Tudi v Alpini bolj razmišljamo o delitvi kot o delu

Ker je večina ukrepov naše vlade podkrepjenih z ustreznimi zakoni, ki prinašajo tudi hude kazni kršilcem, jih moramo v poslovanju seveda upoštevati. Ob tem pa je največji problem, ker se pogoji gospodarjenja spreminjajo in ne omogočajo normalnega poslovanja ali trajnejših usmeritev.

Nekateri ukrepi sicer poskušajo z razbremenitvijo gospodarstva, težijo povečati njegovo akumulacijo, drugi pa so usmerjeni v spodbujanje izvoza. Žalostno pri vsem tem je, da se bomo kmalu utopili v administriranju, ukrepih, zakonih in birokraciji, čeprav vsak dan ponovno ugotavljamo, da to ni učinkovit način za reševanje problemov. Delovanje tržnih in ekonomskih zakonitosti je do sedaj edini preizkušeni in dokaj dober način za urejanje gospodarskih tokov. Tak sistem je seveda dokaj krut in ne dopušča slabega dela: tisti, ki je slabo gospodaril, mora propasti; pri čemer ga bo vedno nadomestil bolj sposoben proizvajalec.

Na ta način postaja družba, ki temelji na takih osnovah dela in gospodarjenja, družba bogatih in sposobnih enot, ki skupno tvorijo bogato in hitro se razvijajočo državo. Tu tudi zmanjšamo milijone predpisov in njihovih sprememb, dodatnih ukrepov in resolucij. Pa vseeno nekako znajo ravnati in poslovati.

Tisti redki predpisi, ki so, pa so jasni in kratki in jih tudi spoštujejo.

Sicer pa deluje tržni zakon, z nekaterimi malenkostnimi olepšavami, ki pa sploh ni potrebno, da je napisan.

Pri nas zaradi različnih razlogov delamo drugače. Brez veliko truda in dela bi želeli postati čez noč bogati, in to po možnosti vsi skupaj, ne glede na prispevek posameznikov k skupni pogači. Ogromna birokratska in administrativna struktura se neprestano poklicno ukvarja s problemom, kako kaj deliti in kdo je za kaj upravičen. Precej manj pa si ti ljudje belijo glave, kako priti do tistega, kar bi lahko delili. Na

žalost so te — »delitvene strukture« po svojem položaju precej bližje organom, ki vodijo našo družbo, kakor proizvajalci, ki »pogačo pečejo«. Pri tem nastopa znano dejstvo, da na primer, »plačo zapraviš veliko lažje, kot jo zaslužiš«.

Tako še kar naprej veselo delimo in si izmišljamo vedno nove načine, kako doseči, da bomo vsi enaki in živeli dobro. Posledica takega ravnanja pa je, da bodo dobri kmalu precej izčrpani in postali bodo slabi. Malo verjetno je, da bodo slabi tudi ob pomoči postali dobri in tako postajamo družba slabih ali »družba revežev«. Tuji krediti so nam omogočili nekajletno blagostanje na tuj račun. Ne hitro, vendar smo vseeno prišli do spoznanja, da je potrebno izposojeno tudi vračati in ko bomo nekoč ugotovili, da bo bogastvo in trajno visok standard mogoče doseči le z boljšim delom, bomo že precej daleč.

Alpina je zaenkrat še razmeroma solidna tovarna, ki nekako uspeva krmariti v razburkanem morju stalno spreminjajočih se pogojev gospodarjenja, vendar pa ne smemo misliti, da v nekaterih pogledih nismo Jugoslavija v malem. Veliko preveč razmišljamo o tem, kako deliti, premalo pa o tem, kako ustvariti. Tudi mi smo solidarni in poskušamo deliti bolj po sistemu enakih potreb, kot po načelu koliko in kako kdo naredi in prispeva k skupni pogači.

V sedanji, dokaj kritični situaciji, se je pokazalo, da smo strateško gledano pravilno usmerjeni in nam položaj, ki smo ga dosegli, omogoča dolgoročno perspektivo, vendar samo pod pogojem, da bomo na vseh področjih res delali kot je najbolje treba, da bomo na svetovnem tržišču res konkurenčni.

Bojan STARMAN

Razvoj v kvaliteto — kaj je to?

(Nadaljevanje s 3. strani)

psihološka vrednost. To dodatno vrednost izdelek lahko ima, če jo znamo ustvariti, ali pa jo nima. Tržno komuniciranje je investicija, ki stane; v primeru, če je dobro opravljena, pa se ta denar povrne z obrestmi.

Cene

Naš končni cilj je iztržiti za naše izdelke višje cene, s tem ustvariti kot delovna organizacija večji dohodek, večji ostanek dohodka za razširjeno reprodukcijo in večje osebne dohodke, to je boljši standard zaposlenih.

Bistveno je, da vemo, da na svetovnem trgu ne dosežemo večjih cen tako, da cene enostavno povišamo. Višje cene lahko postavimo šele kot posledico dobro opravljenih nalog, ki sem jih omenil.

Znanje-kadri

Vse omenjene naloge bomo v bodočnosti kot tovarna sposobni opravljati bolje kot danes ali bolje kot v preteklosti le, če bomo več znali, če bo več primerno usposobljenih delavcev. Alpina v prihodnje potrebuje nove, izobražene, sposobne in zagnane ljudi, tako na področju razvoja, designa, trženja, kot tudi na področju organizacije, obdelave podatkov, itd. Če bomo to potrebo razumeli vsi, bomo nove kadre vključili v delo z večjo pripravljenostjo in mladi ljudje bodo dobili občutek, da so koristni, in da lahko s svojim delom v firmi nekaj ustvarijo in nekaj dosežejo. To pa bo prispevalo k našemu nadaljnjemu razvoju.

Torej naj velja: ne samo »VEDNO VEČ«, ampak predvsem tudi »VEDNO BOLJŠE«.

Tomaž KOŠIR

Če vemo, lahko ukrepamo

Nov računalnik z novimi terminali omogoča boljše informiranje za delo

Z novim računalnikom so prispeli tudi dodatni terminali. Da ne bi čakali neizkoriščeni (v času, ko še niso izdelani posamezni deli informacijskega sistema), smo jih postavili na mesta, kjer bodo tudi kasneje. Zaenkrat za proizvodno in nabavno področje še ni interaktivnih obdelav, smo pa zato pripravili vpogled v vse podatke, kateri lahko koristijo uporabnikom pri njihovem delu. Postavljeni terminali so mnogim prvi stik z računalnikom in namen postavitve je tudi privajanje na delo s tipkovnico, kar bo kasneje pri delu mnogim nujno potrebno. Naj povem, da kalkulante vnašajo variabilne cene v računalnik same, na svojem delovnem mestu, medtem, ko so do sedaj to delo opravljale v računalniškem sistemu.

V planskem oddelku, razvoju in nabavi smo postavili naslednjo opremo: v plansko službo 2 terminala in tiskalnik, v razvoj lahke obutve 2 terminala, v razvoj športne obutve, nabava lahka obutev, nabava športna obutev in skladišče rezervnih delov po 1 terminal in v prevzemni oddelek dva terminala.

Tu so vam na vpogled naslednji podatki: zaloge materiala, matična datoteka materialov, matična datoteka barv, planske in zadnje nabavne cene, nabavne cene, podatki o dobaviteljih, podatki o artiklih, grupe artiklov, podgrupe za artikle, skladiščni dokumenti, delovni koledar.

Kaj posamezne službe pri svojem delu rabijo?

Planska služba si pri delu pomaga z vpogledi v zaloge materialov in v zaloge končnih izdelkov. Pri zalogi materialov se zaradi nenatan-



KAKO USTVARJAMO



Kako do nove kolekcije

»Pravzaprav se imenujemo služba za nakup blaga. To pa pomeni, da je naša vloga, kar zadeva kolekcijo, predvsem v tem, da spremljamo modne tokove in tako za maloprodajno mrežo nakupimo obutev, ki obeta, da bo dobro prodajna«, sta pripovedovali Silva Pivk in Vida Balantič.

»V kratkem rečeno; poskrbeti moramo, da je v prodaji obutev od februarja do avgusta, tako, da je v vsakem obdobju na prodaj blago, ki je zanimivo za kupce in prinaša tudi nam primeren dohodek. Tako vidimo našo vlogo v začetni fazi priprave kolekcije v obliki idejnih zamisli, kar potem izdelajo v modelirnici.

Vemo, da je skrajni čas za pripravo kolekcije za pomlad-poletje 1987. Naloga, kako naj bi ta kolekcija izgledala, je bila poverjena inozemskemu

modelirju Wahrheitu. Ko so osnutek kolekcije pregledovali naši poslovodje, so menili, da le del te kolekcije ustreza potrebam. Zato je glavni direktor posebej zadolžil skupino (Silva Pivk, Vida Balantič, Franc Jesenko), da kolekcijo prilagodijo zahtevam.

»Vskočili smo res, potem ko so trgovci zatrdili, da je le 20 % predlagane kolekcije ustrezne,« je povedala Silva Pivk.

»Naše delo se je tako razširilo. Od idejnih zamisli bomo preko analize prodaje pri nas in v Italiji poskušali pripraviti dodatne predloge za kolekcijo.

Ugotavljamo, da bomo morali uvesti še nove grupe, kjer smo prej računali na tujega modelirja. Predvsem gre za počitniški del kolekcije.

O tem, kakšne bodo značilnosti te kolekcije, je

TOZD PRODAJA (MPM)

— vnos računov dobaviteljev in vseh dokumentov, v zvezi z zalogami v maloprodajni mreži (z izjemo poročil o štirinajstdnevni prodaji, inventur in dobavnih skla-dišča gp za prodajalne)

— vpogledi zaloge in prodaje v maloprodajni mreži po prodajalnah, artiklih, vrstah obutve in dobaviteljih.

— naročanje izpisov podatkov o prodaji in zalogi v maloprodajni mreži, kakor tudi naročanje izpisov cenikov, inventurnih popisnih list itd.

— kontroliranje mesečnih obračunov zalog in prodaje po prodajalnah, kontroliranje poročil o štirinajstdnevni prodaji in kontrola inventur.

Komerciala športne obutve:

— vpogled zaloge v skladišču gp po artiklih in skupno

— naročanje izpisov dela dokumentacije za odpreme v izvoz

Borut Oblak
Jure Erznožnik

12-9636

ALENKA

23½-28



10-9630

DORA

35-41



5-9624

FRANI

35-41



Obutev iz letošnje kolekcije pomlad-poletje

spregovorila Vida Balantič:

»Predvsem najprej ugotavljamo, kako je z usmeritvami v Italiji, ali so šele na začetku ali že upadajo. Pri nas to prilagodimo eno sezono kasneje.

Če govorimo o značilnostih obutve, naj omenim zlasti sling pri elegantni obutvi; to je v peti

odprt čevljev, da izgleda kot sandal. V Italiji prevladujejo naravni materiali, ki jih pri nas zaradi cen v precejšnji meri zamenjujemo z umetnimi. Tudi tekstila oz. platna je precej.

Pri obliki bi omenila še kal peto in pluto.

Modne barve so črna, bela, barva fuksije, zelena.

Elegantni čevlji so precej gladki, tudi okraski so; spomladi je bilo veliko laka, pri moških odtisi.

Veliko bi še lahko govorili.

Očitno pa je težav več. Med temi je nerazčiščeno vprašanje — kdo bo sploh vodil pripravo kolekcije lahke obutve.

Služba, kjer smo govorili, pravzaprav ni nosilec tega opravila, čeprav ob dolžnostih, ki jih prevzemajo, pade odgovornost za prodajo prav nanje.

Verjetno so na vrsti ključni ljudje, ki že dalj časa obljublajo rešitve.

Nejko PODOBNIK



Računamo, da bomo prihodnje leto prodajali približno take modele

čnega dela pojavljajo netočni podatki, kar poskušamo odpraviti. Možna je kontrola ročno izračunanih zneskov na dokumentih z vpogledom v prometne dokumente na računalniku.

V razvojnih oddelkih najbolj rabijo vpogled v planske cene materiala, sprotno se vpisujejo variabilne cene artiklov.

Nabavna služba ima vpogled v zalogo materiala, lahko pogledajo planske in nabavne cene materiala ter osnovne podatke o materialih in dobaviteljih.

V prevzemnem oddelku in skladišču rezervnih delov lahko skladiščniki primerjajo zalogo na računalniku z dejansko zalogo v skladišču, prikazane lahko dobijo že vnešene dokumente o prometu materiala v skladišču.

V prodaji in na izvozu pa je naslednja oprema: v operativni MPM 1 terminal, ki ga rabi tudi služba za dokumentacijo, vodje rajonov imajo 1 terminal, prav tako organizator poslovanja in izvoz.

Posamezne službe — naslednje obdelave:



ZA UREDNIKOVO MIZO na temo: KAKO LETUJEMO LETOS, v katerem so sodelovali: Tone Tavčar, Maks Plesec, Marjana Modrijan.

Delo-življenje: Kako ocenjujete letošnje letovanje?

MAKS PLESEC: Bil sem v Medulinu v Alpinini prikolici. Vreme je bilo lepo in kar



zadeva prikolico, je bila vsa oprema dobro urejena. Cene za prikolice so sprejemljive. Drugače smo si hrano sami kupovali in kuhali. Tu je nova trgovina, ki je dobro založena, pa tudi cene so ravno take kot v Žireh. Plaža je bolj oddaljena, posebno za odrasle, tukaj je voda bolj za otroke. Le popoldan, ko je bila plima, smo se lahko kopali tudi mi.

Delo-življenje: Kakšne pa so možnosti za kakšno dodatno rekreacijo in za zabavo?

MAKS PLESEC: V kraju je bil Luna-park za otroke. V hotelih pa je bila glasba in ples.

Delo-življenje: Kako torej v celoti ocenjujete letošnje letovanje?

MAKS PLESEC: Bilo mi je zelo všeč. Če se bo dalo, bom šel tudi drugo leto na morje v Alpinine prikolice. Sonce zelo dobro vpliva na moje zdravje. Sicer pa na letovanje grem raje prej kot pa v najhujši vročini in v največji zasedenosti campa. Raje vidim, da je manj ljudi, tudi čakanja v trgovinah je manj.

MARJANA MODRIJAN: Bili smo v Ankaranu. Kuhali smo sami, ker imamo majhne otroke. Trgovina in plaža sta blizu, vreme je bilo enkratno. Le prikolice so že bolj izrabljene. Če sarkoli se dotakneš, povsod se nekaj podre. Kuhinjska oprema je dobra. Prikolice imajo tudi to prednost, da zjutraj lahko vstaneš, kadar hočeš. Mislil pa, da ni prav, da je vedno kakšna Alpinina prikolica nezasedena. So pa ljudje, ki jim letovanje ni omogočeno.

Delo-življenje: Ali pogosto hodite v naša letovišča?

MARJANA MODRIJAN: Dvakrat smo šli v Ankarano, enkrat v Umag in enkrat v Čateške toplice.

TONE TAVČAR: Bil sem v Čateških toplicah in to tretjič po vrsti. Koristim možnost letovanja tedaj, ko ni zasedeno, ker odobrenega letovanja še nisem imel, ker imam premalo točk.

V Čatežu je bilo zelo v redu. Letos so nove hišice. Prikolic je več, so pa precej oddaljene od bazenov. Bazeni so 4. Vreme je bilo lepo, cene pa so take, kot pri nas.

Trgovina je odprta deljeno, nedelja in prazniki pa samo dopoldan. Zaradi prehrane je urejena samopostrežna restavracija, lahko pa si kuhaš sam.

Delo-življenje: Ali je za letovalce tudi kako drugače preskrbljeno?

TONE TAVČAR: V nedeljo igra pred hotelom godba na pihala, v campu je veselica ob četrtkih. Tudi za športnike je poskrbljeno.

Delo-življenje: Kaj bi kazalo storiti glede letovanja v prihodnje?



TONE TAVČAR: Če bi gledal samo nase, bi glede prostih terminov dejal, da je premalo hišic. Tudi zasedene niso vedno. Sezono bi morali podaljšati. Od aprila do oktobra. Bazeni v Čateških toplicah so vedno enako topli, tudi pokriti so.

MARJANA MODRIJAN: Tudi jaz mislim, da prikolice niso vedno zasedene. Ljudem bi morali sporočiti, da so kapacitete še proste. Ko so ljudje enkrat odbiti, ne sprašuje več. Leto-



valci z otroci ne morejo na dopust izven sezone, ker so otroci v šoli.

MAKS PLESEC: Upokojenci naj bi še naprej imeli možnost letovati v Alpininih hišicah in prikolicah.

Delo-življenje: Se vam zdi dobra misel, da bi nekateri delavci dobili možnost letovanja tudi glede na delovne pogoje, zdravstveno stanje. Ali bi bilo dobro, da bi takim ljudem letovanje omogočila Alpina?

MAKS PLESEC: To ne bi bilo slabo. Teden dni letovanja, kolikor si ga ponavadi lahko privo-

ščim, je premalo, vse, kar je dalj časa, pa je predrago. Posebno to velja za ljudi, o katerih govorimo.

Delo-življenje: Ali so cene sprejemljive, ali bi bilo dobro tudi regresirati? Pojavlja se misel, da regres ne bi bil več odvisen od OD, ampak za vse enako. Pred leti je bilo rečeno, naj regres dobijo tisti, ki težko letujejo, zdaj pa ga dobijo vsi.

MARJANA MODRIJAN: Naša družina je kar precej številna, zato je vprašanje, koliko časa bomo še hodili na morje. Glede regresa pa bi dejala, da vsak denar pride prav. Ker je precejšnja razlika v plačah, je tudi prav, da je razlika v višini regresa.

ZAKLJUČEK: Ne pričakujemo, da lahko trije ljudje ocenjujejo organiziranost letovanja v imenu vseh drugih delavcev.

Prav gotovo pa misli, ki so jih povedali, spodbujajo, da stvari organiziramo še bolje. Saj navsezadnje sploh ne gre samo za osebno zabavo delavcev ali »luksuz«, temveč je rekreacija sestavni del ustvarjalnega procesa. Če bi stvari pojmovali tako, bi na to področje usmerili še več denarja in organizacijskih moči.

Poskrbeti za boljše delovne pogoje in večjo varnost

Investicije in investicijsko vzdrževanje — naša vsakdanja skrb

Alpina — obrat Gorenja vas

Začela se je gradnja prizidka, garderobe, razširitev deponije in garaže.

Gradnja bo predvidoma končana do konca novembra letos.

Gradnja prizidka šivalnice Alpina v Šentjoštu

bi po pogodbi morala biti končana do 30. junija. Dela pa niso bila opravljena, za kar so glavni vzrok neugodne vremenske razmere v spomladanskem času. Nekaj zamude pa je nastalo tudi, ker je izvajalec kasnil z začetkom del.

Izvajalec del je zaprosil za podaljšanje pogodbenega roka, in sicer do 15. septembra.

V šivalnici Alpina Žiri prezračevanje in ogrevanje

še vedno ni dokončano oziroma deluje pomanjkljivo. Zakaj naprave ne delujejo, kot bi morale, še ni natančno ugotovljeno.

Pogodbena dela izvajalca »FILBO« še niso prevzeta. Pa tudi plačali še nismo vsega.

V času kolektivnega dopusta pa so v nekaterih prostorih Alpina Žiri montirali naprave za javljanje požara.

Rajko Šubic



Obnova se izplača

V letošnjem letu smo v MPM obnovili prodajalne v Beogradu, na ulici Maršala Tita 36, in v Zadru. V Sarajevu smo prav tako opremili novo prodajalno, tako da imamo sedaj v tem mestu že tri prodajalne. Sredi junija smo pričeli z obnovom prodajalne v Ptuj, kjer smo obnovili tlake, izolirali zidove, obnovili omete, vodovodno napeljavo, elektroinstalacijo, centralno ogrevanje, uredili sanitarije in podobno. Opremo v skladišču smo samo obnovili in menjali dotrajane dele polic, v prodajnem prostoru pa smo opremo v celoti zamenjali z novo, ker je bila dosedanja že precej izrabljena. V Ptuj smo se prvič odločili tudi za novega dobavitelja opreme, kot dodatek naši domači. Namesto dosedanjega Alprema poskušamo sodelovanje z Alprosom iz Sentjurja. Delo se odvija nekako po planu, zato računamo, da ne bomo kasnili. Naslednja prodajalna, ki je predvidena za obnavljanje, je Celje. Pripravljena je projektna dokumentacija, trenutno pa izbiramo najugodnejšega izvajalca gradbenih del. Z ob-

novo nameravamo začeti konec julija. Tedaj bodo obnavljali tudi ulico ob prodajalni, tako da bi ta čas res koristno izrabili, saj bo prodajalna zaprta tudi zaradi obnavljanja ulice. V tej prodajalni nas čaka kar precej dela, ker bomo v nadstropju urejevali skladišče, kamor bo potrebno speljati nove stopnice in tovrstno dvigalo, samo nadstropje pa iz stanovanjskega dela s prezidavami prirediti za skladišče, pisarno, sanitarije in garderobo. V prtiličju bomo v okviru možnosti razširili prodajni prostor.

Iz razgovorov z možnimi izvajalci gradbenih del na tem objektu vidimo, da bo prodajalna zaprta približno dva in pol do tri mesece, če ne bo prišlo do kakšnih večjih zastojev ali nepredvidenih del. Poleg teh večjih obnovitvenih posegov v prodajalno pa se stalno odvija tudi redno vzdrževanje lokalov, kot je beljenje, vzdrževanje — popravila vodo- in elektroinstalacije, ter menjava posameznih dotrajanih delov opreme.

Marjan Jereb

Iz naših prodajaln

Prodajalna Ljubljana V. je v starem delu Ljubljane, na Mestnem trgu. Odprta je bila v začetku leta 1980 v zamenjavo za prodajalno Ljubljana I, katero smo morali zapreti, ker so nam vzeli prostor, kjer je ta prodajalna bila. Sedanja prodajalna meri 49 m², skladišče je v prvem nadstropju, sam prodajni prostor je le 16 m². Torej imamo izredno majhne in nefunkcionalne prostore. Podobno velja za izložbe, kar nam ne omogoča večjega razstavljanja blaga.

Za leto 1986 imamo plan 18.500 parov in 93.000.000,— din. Plan v I. polletju je dosežen 115 % po parih in 125 % finančno, kar kaže, da smo na dobri poti, da presežemo tudi letni plan. V obdobju do konca maja smo dosegli 29. mesto po doseženem prometu v MPM in upamo, da bomo to mesto tudi obdržali, če ne celo izboljšali. Osebe v prodajalni je povečini še iz prejšnje prodajalne, tako da skupaj delamo in se tudi po svojih močeh trudimo od 18 do 22 let Jožica Milek, Tone Novak, Kristina Rajh in Avgust Grah.

Kolektiv prodajalne Ljubljana V.

Prodajalna v Ptuj popolnoma obnovljena

Gre za obnovo prodajalne, ki je po 11-ih letih že dokaj zastarela, zato je bila potrebna celovita obnova opreme, preureditev izložb, obnova podov, hkrati pa ureditev garderob in sanitarij.

Ptujska prodajalna, ki je v središču mesta, sedaj sodi med večje Alpinine prodajalne in kot vse kaže, se bo obnova izplačala. Že naslednji dan po otvoritvi, ki so jo domačini očitno težko čakali, so prodali skoraj 500 parov obutve v vrednosti 190 starih milijonov.

Spet velja pohvaliti skupino za adaptacije, ki je v enem mesecu napravila veliko dela.

Več iz same prodajalne v naslednji številki.

Nejko Podobnik

Naši prodajalci nam pošiljajo tudi izrezke iz časopisov, ki pišejo o nas

Nakon kraće pauze

Nakon kraće pauze danas ponovno otvara zadarska prodavaonica »Alpina« u Beogradskoj ulici 6. Adaptacijom i opremanjem dosadašnjeg prostora grad je dobio suvremeni salon obuće. Investicijom od 16 milijuna dinara cjelokupan prostor je preuređen, a obogaćen je i asortimanom muške, ženske i dječje obuće, kazao nam je Miloš Starević, rukovodilac »Alpinina« salona.

Široko zasnovana obnova naših prodajnih zmogljivosti v MPM prinaša boljšo prodajo

U posjeti Jablanici



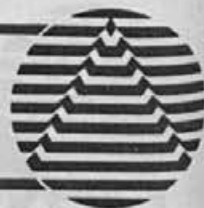
Naši prodajalci so si tokrat privoščili oddih

U organizaciji »ALPINA« OOUR-a »PRODAJA«, radnici bosansko-hercegovačkih prodavnica iz Banja Luke, Tuzle, Zenice, Sarajeva, Mostara i Travnika, sredinom maja mjeseca posjetili su Jablanicu. Ovo malo mjesto u Hercegovini, u istoriji naših naroda poznato po najhumanijoj bitci drugog svjetskog rata — Bitci za ranjenike, dva dana je bilo domaćin našim radnicima.

U subotu 17. maja u ranim večernjim časovima završilo se okupljanje ispred hotela »Jablanica«. Poslije večere, iako umorni od puta niko nije želio da propusti drugarsko veče, gdje smo uz igru, pjesmu i veselje ostali do kasno u noć. U nedelju 18. maja posjetili smo muzej u Jablanici, kao i poznati most — simbol istorijskog događaja. Svaki naš radnik je u talase hladne Neretve spustio crveni karafil kao dužnu počast poginulim borcima za slobodu.

Iz Jablanice smo otišli sa željom da se uskoro ponovo sretnemo. Jer, ovakva druženja naših radnika koja prerastaju u tradiciju, prilika su za sklapanje novih poznanstava, razvijanje drugarstva, kao i upoznavanje sa značajnim spomenicima iz Narodnooslobodilačke borbe.

Muhamed Šarić



Med dopustom Alpina ni prazna

Blizu 240 v prvem tednu in okoli 150 drugi teden dopusta — toliko ljudi je delalo tudi med kolektivnim dopustom.

Na termoplastih so delali kar v treh izmenah, prvi teden tudi na lotosih, drugi teden pa so na obeh strojih firme Lorenzzin vliвали podplate za tekaške čevlje.

V orodjarni je delalo v obeh tednih kar dve tretjini vseh delavcev.

»Izgleda, da je letos nekoliko drugače kot prejšnja leta: priprave so se začele že prej: kljub temu smo v mnogih stvareh v zamudi,« so mi povedali.

»Model pancerja Scorpio je že na projektih za zahodno tržišče, mi pa bomo lahko veseli, če bomo vzorčno številko izdelali do sestanka s

kupci — septembra, čeprav bi bilo koristno, da bi model že prej tudi testirali.

Zaključili smo z izdelavo podplata za tekaški čevlji Rotofelo, prav tako BX serijo otroških pancrjev.

V delu je vlit tekaški čevlji. Pripravljajo se nove serije tekaških podplatov Rotofela, serija manšet EZX ter manšete in tesnila MSC, manšete in šale Alfa in še druga dela, med drugim prilagajanje orodij na strojih Lorenzzin.

Nadur sicer ne delamo, drugače pa delamo vse šhte.

Vzdrževalci imajo kot vedno polno dela: tu so vzdrževalna dela, izdelava opreme za prodajalno v Ptujju, pomoč pri prekrivanju strehe v Goropekah. Prvi teden je de-

lalo 34 ljudi, drugi teden pa 14.

»Pritakne se še kakšna okvara in dela res ne zmanjka«, so pripovedovali skoraj vsi, s katerimi sem govoril.

Kot se je že vnaprej vedelo, je bilo živo tudi v skladišču končnih izdelkov, čeprav le na dopoldanski izmeni, saj so v obeh tednih vsak dan naložili po en kontejner.

Opremljali pa so tudi tekaške čevlje in apreski s čapljami, za kar je ves čas »Pri Županu« delala kar cela ekipa.

Odpredelali pa so poleg domačega tržišča še za Alpino Sports Corporation v ZDA, za Heierling v Švici in Bonisa v Italiji.

Na koncu sem pokukal še v kuhinjo. Andrej in Matjaž sta hrabro obvladovala vsa kuhinjska opravila, čeprav so prvi teden in konec drugega pomagale tudi sodelavke.

Bife je bil seveda v vročih poletnih dneh ves čas na razpolago.

»Še dobro, da so letos vsi dali sezname, koliko ljudi dela, tako, da ni težav s pravo malico,« je menil Andrej, »kosil pa v času dopustov ni.«

Nejko PODOBNIK



Model za vlivanje tekaških čevljev



V plastiki so delali ves čas dopusta



Med dopustom so čistili predvsem dijaki in delavci, ki nimajo dovolj dopusta, med njimi sta bili tudi Francka Štremfelj in Darja Logar



Ta fotografija pa je iz Županovega hleva, kjer so prepakirali vso obutev in jo opremljali z novimi nalepkami



V mizarski delavnici so pripravljali opremo za prodajalne



KAKO USTVARJAMO



Nič ne bom govoril, saj tako nič ne zaleže

»Na Colu je že velik obrat; dvesto zaposlenih terja veliko organizacijskih ukrepov,« je menil vodja obrata Marjan Špeh. »Kar je še posebnost in predstavlja veliko dodatnega dela, je to, da je

obrat v drugi občini, da imamo opravka z občinskimi organi, družbenopolitičnimi predstavniki, banko, krajevnimi skupnostmi, kjer živijo delavci, ki delajo v obratu... Ta razpetost med Žir-

mi in Colom tudi zahteva svoje. V tisti uri zjutraj, preden se odpravim na Col, je veliko opravkov, tudi takih, ki bi jih morali rešiti drugi,

vodilni in vodstveni. To zlasti velja za stvari, ki zadevajo proizvodnjo. Marsikdo bi lahko uredil stvari v Žireh, da bi proizvodnja na Colu



Andreja Sajovic



Tanja Hladnik



V jedilnici na Colu je že kar gneča



Andreja Sajovic in Marija Krapež že kar dobro obvladata delo



Inštruktorica Zlata Rupnik pomaga svojim varovankam, med katerimi je tudi Marija Semrl



Kljub obilici dela so bili v kuhinji dobre volje



Vida Krapež

bolje tekla. Še bi lahko pripovedoval, toda povedal sem že velikokrat in nič se ne spremeni.

Ob vsem tem pa delo ni pravilno vrednoteno, predvsem zaradi novih določil na področju nagrajevanja. Mislim, da si kaj takega ob tako slabi organizaciji ne bi smeli privoščiti.

Na kaj konkretno mislite?

»Tabela iz novega pravilnika v teh pogojih razvrstila delo, saj je ne moremo uporabiti pravično; saj tiste, ki so za razmere res krivi, nič ne prizadene.

Sicer pa naj še naštejemo nekaj drugih stvari: med vrednotenjem dela s klasi-

(Nadaljevanje na 10. strani)



VAŽNO JE ...

... DA VEMO



Kadrovske novice



V juliju smo imeli prav tako precej prihodov in odhodov delavcev, največ pa je bilo seveda dijakov in študentov, ki so sklenili delovno razmerje za delo med počitnicami.

Z delom so v TOZD Proizvodnja nastopili: Peter Trček, ki se je vrnil s služenja

vojaškega roka, Borut Peternej in Roman Andrejka, ki se je vrnil s poklicne rehabilitacije, ter 22 dijakov in študentov za delo med počitnicami. Za delo med počitnicami je v Delovni skupnosti skupnih služb nastopilo 11 dijakov.

V TOZD Prodaja so začeli delati Dobrila Djerić, v prodajalni Valjevo, Gordana Georgiev, v prodajalni Zemun, Nataša Svoljšak, v prodajalni Šentvid, Božica Šubelj, v prodajalni Domžale in Katarina Kužumilović, v prodajalni Dubrovnik.

Z delovnim razmerjem so v TOZD Proizvodnja prenehali delati Janez Jereb, Hil-

da Prosen, Roman Turkovič, Helena Ušeničnik, Ana Kopač, Nada Žakelj, Janez Pečelin, Smiljana Berčić, in iz obrata Col Marija Srebot, iz obrata Gorenja vas pa Pavla Kržišnik, prav tako pa tudi 13 dijakov, ki so prenehali z enomesečnim počitniškim delom. Prav tako so prenehali z delom v Delovni skupnosti skupnih služb Vasilija

Jesenko, Vilka Poljanšek in Rado Kavčič ter 7 dijakov, ki so prenehali z enomesečnim počitniškim delom.

Iz TOZD Prodaja so prenehali z delom: Katica Sakoman, iz prodajalne Zagreb IV., Marjeta Likar, iz prodajalne Domžale, Eva Milošev, iz prodajalne Subotica in Danko Zelić, iz prodajalne Slavonski Brod I.

POROČILI SO SE

Na novo življenjsko pot je v tem času stopila Marija Rudolf, sodelavka iz obrata Col. Ob tem koraku ji iskreno čestitamo in želimo sreče, zdravja in razumevanja v zakonu.

OB UPOKOJITVI

Dolgoletnim sodelavcem Hildi Prosen, iz prikrojevalnice, Ivani Ferlan, iz obrata Gorenja vas, Heleni Ušeničnik, Ani Kopač in Nadi Žakelj, iz šivalnice, ter Vilki Poljanšek iz finančno računovodskega sektorja, ki v tem mesecu odhajajo v pokoj, želimo še mnogo let trdnega zdravja, dobre volje ter zadovoljstva med domačimi!

KAKO USTVARJAMO

(Nadaljevanje z 9. strani)

čnim oz. naravnim materialom je prevelika razlika, norme so preostre, saj ljudi priganjamo, kot bi bili na prisilnem delu, OD delimo na račun norm, plan popravljamo iz meseca v mesec; stimuliramo nabavne referente, da nimajo zalog, potem pa proizvodnja stoji.

Skratka, vse trpi oddelek, drugi pa se »skrijejo« za tovarniškim povprečjem.

Krivda za vse to pa je »na vrhu«. To se vidi, kakor hitro je vsaj približno tako pripravljeno, kot bi bilo treba.

Ta mesec, na primer, lahko izpolnjujemo planske obveznosti, čeprav je to delo premalo plačano.

Na Colu, kjer bodo v prihodnjih letih zaposlili še okoli dvajset ljudi, se je pred kratkim zaposlilo osem mladih delavcev. Zlata Rupnik je njihova inštruktorica:

»Predvsem si prizadevam, da z novimi delavkami dosežemo kvaliteto, zato v času uvajanja ne gledamo na normo. Ko delavka doseže to, počasi napreduje tudi v hitrosti.«

Andreja Sajovic, doma iz Podkrajja je bila prej zaposlena v Lipi v Ajdovščini:

»V Lipi sem delala osem let. Tu imam sedaj bližje v službo. Tudi drugače sem zadovoljna. Normo dosegam že od prvega dne. O nadaljnjem usposabljanju nisem razmišljala.«

Marija Krapež, s Cola, je čakala, da je bila stara 15 let, da se je lahko zaposlila pri nas:

»V Alpini sem okoli dva meseca. Če naredim normo, še kar dobro zaslužim, od 60—70.000,— din. Sicer pa živim pri starših, tako, da sem kar zadovoljna.

Če bi bilo usposabljanje organizirano na Colu, bi se tudi vključila, da bi si pridobila kvalifikacijo.

Ta čas so, kot vemo, na praksi tudi naši štipendisti:

Tanja Hladnik je končala 1. letnik čevljarske šole v Kranju:

Spoznavam se z delom, ki je drugačno kot na praksi v šoli. To je koristno. V treh tednih se navadimo marsikaj.

Marija Šemrl je končala 2. letnik:

Kar zadeva stroko, je praksa sigurno koristna, čeprav delamo z drugačnimi materiali kot v šoli. V šoli smo letos na praksi imeli sekalnico, tu pa se seznanjam še z drugimi stvarmi.

Vida Krapež je že zaključila tretji letnik in se bo letos vpisala v zadnji letnik usmerjenega izobraževanja na čevljarski šoli v Kranju:

»Mislim, da je praksa nujno potrebna, če želimo res dobro delati. Veliko je odvisno tudi od nas praktikanтов. Če kaj ne vemo, lahko vprašamo. Tako se vključujemo v delo, spoznavamo stroje, materiale, delovne postopke, razmere.«

Nejko PODOBNIK



Ob odhodu v pokoj na sprejemu pri direktorju TOZD Proizvodnja: Alojz Kolenc, Ivana Ferlan, Julka Erznožnik in Venčelj Justin

20 %
delavcev
daje kri

Uspešna krvodajalska akcija v Žireh in Gorenji vasi

27. junija letos je bila krvodajalska akcija v Gorenji vasi, 7. in 8. julija pa v Žireh. Udeležilo se jo je 259 članov našega kolektiva, od tega 224 v Žireh in 35 v Gorenji vasi.

Krvodajalska akcija je dobro uspela, saj smo z 20 % udeležbo vseh delavcev tako v Žireh kakor v Gorenji vasi ponovno dokazali svojo človekoljubnost in zavest, da je kri nenadomestljiva za tistega, ki jo potrebuje.



Raziskava o našem počutju (psihoklimi) v delovni organizaciji je nakazala veliko problemov, ki jih moramo rešiti

Človek je ključni dejavnik naših uspehov

Filozofska fakulteta iz Ljubljane — katedra za psihologijo dela — izvaja po delovnih organizacijah raziskave o psihološki klimi. Tako raziskavo so konec maja izvajali tudi pri nas v Alpini. Rezultati raziskave so zanimivi za vse, zato tudi na željo anketiranih objavljamo povzetek rezultatov raziskave.

V raziskavo smo vključili 204 naše delavce, od katerih jih je bila večina iz proizvodnje, ostali pa iz komercialne, razvojnih oddelkov, vodstveni in vodilni delavci. Prav tako smo si prizadevali, da so bili v anketiranje vključeni približno v enakem številu delavci vseh treh linij.

Prvi rezultati kažejo, da imajo delavci pozitivno mnenje o mnogih zadevah v delovni organizaciji, da pa istovrstno obstaja tudi več problemov, ki jih bomo morali s skupnimi močmi čim prej odpraviti.

Iz odgovorov anketiranih ugotavljamo, da delavci podpirajo sedanjo poslovno politiko Alpine, od usmeritve v izvoz do vse večjega poudarjanja potrebe po kvalitetno izdelani obutvi.

Delavci so ponosni, da pripadajo kolektivu Alpine, menijo, da pripadajo delovni sredini, ki svoje delo dobro opravlja.

Opozarjajo pa, da smo pri odločanju v Alpini preveč previdni in da bomo za uspeh morali precej več tvegati.

Kot enega glavnih problemov delavci omenjajo problematiko organizacije dela. Iz odgovorov anketiranih je razvidno, da v Alpini večkrat ni popolnoma jasno, kdo je za kaj zadolžen, ter da zaradi pomanjkljivega planiranja in slabe organizacije trpi produktivnost.

Poudarjajo, da zaradi občasnega birokratskega poslovanja politike prihaja do zastojev, prav tako pa zaradi »gore papirja« in dolgotrajnih postopkov v Alpini težko prodrejo originalne in nove ideje.

V zvezi s svojim delom dodajajo, da v primeru težav pri delu lahko vedno računajo na pomoč vodij in sodelavcev.

Močno se strinjajo tudi s trditvijo, da vodstvo Alpine meni, da bi se dalo vsako delo še izboljšati.

Na več problemov opozarjajo anketirani tudi na področju kadrovanja in napredovanja kadrov. Tako je več delavcev mnenja, da v Alpini premalo skrbimo za to, kako postaviti pravega človeka na pravo mesto, kot tudi, da naš sistem napredovanja ni tak, da bi omogočal napredovanje najboljšim. Anketirani zagovarjajo stališče, da se v Alpini še vse premalo izobražujemo, prav tako pa bi k sodelovanju morali pritegniti več strokovnjakov izven tovarne.

Menijo tudi, da je vodstveno delo nevhvaležno, da je avtoriteta vodij premajhna, nimajo pa tudi dobrega mnenja o strokovnosti svojih vodij.

Naslednje področje izkazanih problemov je vprašanje odgovornosti, ki je v Alpini, po mnenju anketiranih, preslabo opredeljena in razmejena. Tako poudarjajo, da se za napake v Alpini ni potrebno veliko opravičevati, kot tudi, da ljudje nočejo prevzeti odgovornosti.

Na področju nagrajevanja in stimulacij anketirani menijo, da še vedno premalo nagrajujemo po delu, odločno pa podpirajo trditve, da je potrebno še nadalje razvijati sistem stimulacij na doseganje plana in kvalitete. V Alpini so kritike pogoste, za napake je človek pogosto kaznovan, zato pa je pre malo pohval za dobro opravljeno delo.

Strinjajo se tudi s trditvijo, da ima človek v Alpini občutek stalnega pritiska, s katerim se skuša izboljšati delovna učinkovitost.

Delavci poudarjajo, da premalo vzpodbujamo inovativno dejavnost in premalo upoštevamo ideje in predloge sodelavcev. Izgleda, da imamo predlogov precej, vendar pa jih ne uporabimo v praksi oz. niti ne obvestimo delavce o tem, ali so njihovi predlogi dobri in uporabni.

Iz odgovorov anketiranih lahko ugotovimo še, da so še vedno premalo informirani o pomembnih zadevah v delovni organizaciji, še posebej pa jim primanjkuje informacij, potrebnih za uspešno opravljanje dela.

Rezultati ankete kažejo tudi na to, da odnosi med ljudmi v našem kolektivu niso dobri in da bomo temu področju morali posvetiti v bodoče precej pozornosti. Tako velik del anketiranih ugotavlja, da je vzdušje v Alpini živčno in nesproščeno, da se med seboj veliko premalo poznamo, da so odnosi med ljudmi hladni, odnosi med vodstvom in delavci pa nepristni. Med delavci ni pravega zaupanja. Poudarjajo, da je za človeka najbolje, če se dobro razume z ljudmi, se izogiba nesporazumov in se ne spušča v prepire.

Tudi sestanki ne potekajo gladko in hitro.

Prvi rezultati raziskave o psihološki klimi v delovni organizaciji nam torej poleg dobrih strani nakazujejo tudi množico problemov, ki jim bomo morali biti kos, če bomo želeli dobro poslovati. Vsi ti problemi namreč zadevajo ljudi — kot posameznike ali skupino, prav človek pa je po mnenju anketiranih ključni faktor našega poslovanja.

Zato pozivam vse, ki imate kakršnekoli predloge in ideje, kaj moramo v Alpini izboljšati, predvsem pa, kako naj to izboljšamo, da nas s tem seznanite. S skupnimi močmi bomo lažje našli rešitve. Vaše predloge posredujte do konca avgusta vodji splošno-organizacijskega sektorja ali pa vodji kadrovske službe.

Naš cilj pri tem naj bo, da bomo še vrsto let živeli od proizvodnje čevljev, in to bolje, kakor sedaj.

Mišo ČEPLAK



Tudi letos se je mnogo delavcev odzvalo človekoljubni akciji



Obnovljena je začetna tabla trim steze.



Morda gradnja že letos

O začetku blokovne gradnje v soseski S 7 v Žireh tečejo razgovori že dobra tri leta. Na sestankih je bilo izrečenih že toliko obljub, vendar se stvari ne premaknejo. Najprej je bil menda vzrok pri prejemnih potrebah po stanovanjih v kraju, nato se je zataknilo pri odkupu zemljišča in nazadnje še pri ogrevanju.

Sredi aprila letos smo se ponovno sestali s predstavniki Lokainvesta, Samoupravne stanovanjske skupnosti Škofja Loka in vseh zainteresiranih delovnih organizacij v Žireh. Na tem sestanku so bili sprejeti naslednji sklepi:

— Lokainvest se zadolži, da takoj naroči tehnično dokumentacijo za gradnjo objekta s kotlovnico.

— Lokainvest se zadolži, da pripravi oceno stroškov za financiranje infrastrukture in določi, kako bodo ta sredstva porabili (dinamika) — do konca meseca maja 1986

— Ko bodo izdelani idejni projekti, bodo podpisali uvodne (preliminarne) pogodbe z zainteresiranimi kupci. Izhodiščna cena bo 250.000,— din za m².

Z gradnjo se mora pričeti konec leta 1986, s tem, da se plačilo porazdeli na pet obrokov; vključene so tudi podražitve. Predvidena vselitev je junij 1988, ker se začetek gradnje prenese v sosesko S 7/II., kjer je predvidena gradnja kotlovnice, kar podaljšuje čas gradnje. Po tem sestanku smo že dobili informacije, da se bodo določene aktivnosti v zvezi z začetkom gradnje časovno nekoliko zamaknile, ker ni bil sprejet odlok o prenehanju lastninskih pravic za območje zazidalnega načrta S 7 v Žireh. Zazidalni načrt za sosesko S 7 je bil potrjen in sprejet 13. novembra 1983. Že po sprejetju je doživel nekaj sprememb, predvsem na področju cestnega omrežja. Prav v tem se je tudi

sedaj zataknilo. Sprejeta je bila tudi sprememba faznosti, da bi pridobili zemljišča, in sicer se III. faza po zazidalnem načrtu operativno izvaja kot I. faza. Tudi izvršni svet skupščine občine Škofja Loka v mesecu avgustu 1985 namreč ni sprejel predlagane rešitve etažnega centralnega ogrevanja na tem objektu in sicer zaradi ekoloških (varovanje okolja) razlogov. Zato so se začeli razgovori o tem, da bi začeli z gradnjo objekta, kjer je predvidena tudi kotlovnica. Istočasno pa so se iskale tudi druge rešitve ogrevanja. Nova rešitev je z možnostjo priključka na že obstoječo kotlarno v zaključeni soseski Jezera (bloki H-12 in M-5). Prevelika zmogljivost te kotlarne je bila narejena tudi s projektantom zazidalnega načrta — AP Idrija, ki je ugotovil, da v obstoječi soseski Jezera ni bila izvršena navezava vseh objektov na kotlarno, zato še obstajajo rezerve, ki bi zadoščale za ogrevanje okrog 90 stanovanj.

Po zadnjih informacijah kaže, da bodo konec letošnjega leta v Žireh le začeli z blokovno gradnjo. Upamo lahko le, da se bodo aktivnosti na tem področju nadaljevale, kajti cene za m² stanovanjske površine skokovito naraščajo. Samo za primerjavo: sredi leta 1983, ko so se začeli razgovori za blokovno gradnjo v Žireh, bi bila izhodiščna cena od 45.000,— do 50.000,— din, koncem letošnjega leta pa bi bila že 250.000,— din.

Marta Mlinar



Stojnice za priložnostne prodajalce so sedaj urejene, vendar so večinoma prazne.

Z njimi je rasla Alpina



Milka pa je bila tedaj zgled svojim mlajšim kolegicam, kot je bila nekdanj med vojno kot skojevka, aktivistka in kurirka.

»Veliko potrpljenja je bilo potrebno, čeprav se je prav vodja obrata Klemenčič trudil, kolikor se je mogel.

Vendar so se pogoji dela počasi izboljševali, posebno še, ko je vodstvo prevzel Marjan Špeh.

Sedaj je Milka že osem let upokojena.

»Da, leta 1977 sem odšla v pokoj; sprva kar rada; po štirinajstih dneh pa mi je že postalo dolgočas.

Še sreča, da imamo okoli hiše precejšen vrt, kjer je vedno veliko dela. Tu in tam se pri nas oglašijo tudi kakšni znanci iz Žirov, ki potujejo tod mimo.

Kar zadeva Alpino, pa sem več ali manj na tekočem, kaj se dogaja. Rada hodim tudi na novoletna srečanja upokojencev. Veliko izvem tudi iz Deloživljenja, ki ga dobivam. Veseli me, da dobro napredujete, čeprav so razmere za delo zelo težke in upam, da bo tako še naprej,« je končala prijazna gostiteljica, ki nama je prav po primorsko širokogrudno postregla.

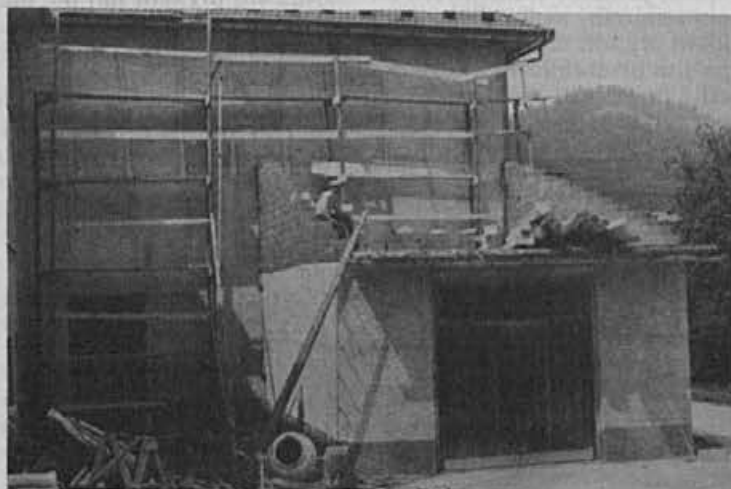
Veste, tista hišica na levi z lepim vrtom, takoj, ko se pripeljete v Črni vrh, je Milkina; prav gotovo vas bo vesela!

Nejko PODOBNIK

»Preden sem prišla v Alpino, sem bila zaposlena v Modnih oblačilih v Žireh, podjetju, ki je tedaj propadlo,« je pripovedovala Milka Grošelj, naša nekdanja delavka, ki sedaj živi v Črnem vrhu nad Idrijo.

»Tedaj sem delala na vstavi podloge kot priučena. Spominjam se, da sem bila veliko bolj zadovoljna, kot v Modnih oblačilih. Med tem časom smo tudi gradili hišo v Črnem vrhu in nekaj mesecev zatem, ko je Alpina odprla obrat na Colu, sem se tu zaposlila. Štiri leta sem delala na kontroli. Tu namreč tedaj ni bilo ljudi, ki bi se kaj spoznali na stroko, saj ni bilo nobene čevljarke tradicije.

V nekdanjem Prosvetnem domu smo takrat res delali v težkih pogojih, v gneči, slabem, od hlapov lepila onesnaženem zraku, mrazu.«



Zadružni dom bo končno dograjen



Pri obnovi ostrejšja doma na Goropekah so sodelovali tudi dijaki



»Odlagališče trdnih odpadnih surovin« je sedaj že do ceste zatrpano s čisto navadnimi smetmi



Križišče na Jezerih je sedaj bolje urejeno

Skakalci tudi poleti ne počivajo

Vadba Alpininih smučarjev — skakalcev, poteka po začrtanem planu. Tudi v teh poletnih mesecih je vadba kar pestra, saj se izmenoma prepletajo obdobja kondicijskih priprav z vadbo tehnike na plastičnih skakalnicah.

Reprezentanti so v juliju opravili tudi prvi skupni trening. Mladinci so vadili v avstrijskem vadbemem centru — Stamsu, člani pa v zahodnonemškem Berchtesgadenu. Konec julija in v začetku avgusta je bil za vse žirovske skakalce v poznanem taboru Fažana pri Puli, trening namenjen kondicijskim pripravam, ter utrjevanju elementov tehnike na suhem.

Kot je že v navadi, se reprezentance in klubi, v drugi polovici avgusta, selijo na Češkoslovaško, kjer imajo precej raznovrstnih objektov, potrebnih za dober trening.

V mladinski in članski kategoriji so tekmovalci, ki se pripravljajo po klubskem ali reprezentančnem programu, izpostavljeni precejšnjim obremenitvam tudi zaradi odsotnosti iz šole ali

delovne organizacije. Za naslednjo sezono smo ta pereč problem uspešno rešili, saj sta na pomoč priskočili delovni organizaciji Etiketa in Poliks, ki sta Borutu Muru in Robiju Kopaču odobrili plačan dopust za reprezentančne treninge in tekmovanja. Medtem ko mladinski reprezentanti zaenkrat teh problemov še nimajo, saj vsi trije, to so brata Primož in Andraž Kopač ter Matej Oblak obiskujejo smučarski oddelek pri gimnaziji v Šk. Loki, kjer je pouk časovno prilagojen treningom in tekmam.

V klubu potekajo tudi aktivnosti v zvezi z izgradnjo skakalnega centra pri 70 m skakalnici v Novi vasi. Ing. Gorišek že pripravlja načrte za tri skakalnice in sicer, prenovo-modernizacijo 70 m, izgradnjo zaradi problema zemljišča že dolgo časa pereče 30 m plastične skakalnice, ter novogradnjo 90 m objekta s potrebno instalacijo za zasnežitev skakalnic v primeru zelenih zim.

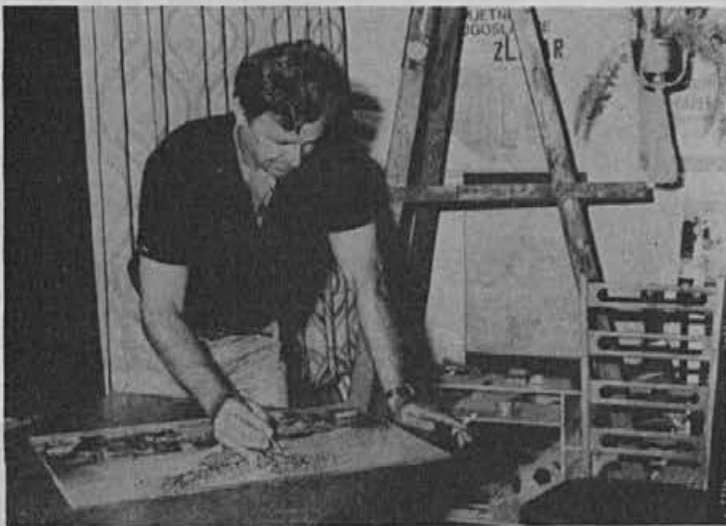
Niko Dolinar



Veliko dela pri regulaciji Sore



Ocenjujemo naše delo v prvi polovici leta



KONRAD PETERNELJ RAZSTAVLJAL V FRANKFURTU

Te dni se v Frankfurtu izteka enomesečna razstava likovnih del našega sodelavca Konrada Peternelja, ki je tu pokazal sedemindvajset svojih slik, izdelanih predvsem v oljni tehniki in na pleksi steklu. V nizu devetdesetih njegovih razstav na prvi videz ne bi bilo nič posebnega, če ne bi vedeli, da je bilo to v Frankfurtu, ob odprtju mednarodne banke in ob prisotnosti najvišjih finančnih krogov iz te države, konzularnega zbora in seveda predstavnikov Ljubljanske banke. Med gosti je bil tudi predsednik IS Slovenije Dušan Šinčič.

Konrada in njegovo slikarsko delo poznamo že desetletja; letos se je srečal z Abrahamom; tudi to je prilika za kratak pomenek.

Kaj si torej hotel pokazati na tej zadnji razstavi?

»Dobro sem se zavedal, kje bo ta razstava, zato sem razstavil dela, za katera mislim, da so trenutno moje najboljše slike.«

Škoda je le, da nisem razstavil tudi svojih grafik, za katere se ljudje zelo zanimajo. Seveda bi bil za tako razstavo potreben še en prostor.«

Kakšni pa so tvoji vtisi s te razstave?

»Moram reči, da lepi. Presenetil me je že sam sprejem in pozornost, ki so mi jo izkazali. Prisotni so se zelo zanimali tudi za slike in že kar na začetku je eno izmed slik kupil guverner nemške banke.«

Delaš največ na pleksi steklu, tu in tam slikaš tudi na platno. Znanе so tvoje grafike, risbe s tušem in v zadnjem času slike v mešani tehniki — tuš in akvarel.

Kaj meniš o teh tvojih izraznih možnostih?

»Kot že rečeno, je za moje grafike kar veliko zantmanje. To je tehnika, v kateri rad delam, saj se med drugim pokaže risarsko znanje. Kar zadeva mešano tehniko, s čimer se ukvarjam zadnjih 4—5 let, pa je sicer lepa, toda izredno zahtevna, saj moraš zelo paziti, da z barvami ne pretiravaš in namesto slike ustvariš kič. Prav zato v tej tehniki rajši slikam zimske motive.«

Predvsem pa v zadnjem času v vseh delih posvečam večjo pozornost podrobnostim. Preden začnem s sliko, napravim večših ogromno skic.«

Še beseda, dve o načrtih letos

»Najprej bi se rad malo odpočil; sicer pa je doma še drugega dela dovolj. Kasneje se mi obeta razstava v ZDA in morda še kje. Tja bi rad prenesel tudi vsaj del slik, ki so bile v Frankfurtu. Morda bo kakšna razstava tudi doma.«

N. P.



Igrišče Ježera je tipičen primer, kako se lahko uničuje družbena imovina, saj morajo vsako leto obnavljati vsaj ograjo. Del krivde zadene prav gotovo tudi starše otrok, ki se tu igrajo ...



V »Melcovi grapi« urejujejo jezo in strugo

Darovali so za mrliško vežico

— Frančiška Klemenčič, Jarčja dolina, 5.000 dinarjev namesto cvetja na grob Marjane Filipič

— Anica Grošelj, Jarčja dolina, 1.500 din, namesto cvetja na grob Marjane Filipič

»DELO — ŽIVLJENJE« je glasilo ALPINE, tovarne obutve Žiri, Strojarska ul. 2, n. sol. o., ki ima v svoji sestavi TOZD Proizvodnjo, TOZD Prodajo in Delovno skupnost skupnih služb. — Ureja ga uredniški odbor: Marija Albreht, Tatjana Dolenc, Milena Lukančič, Tatjana Mohorič, Helena Kavčič, Marjan Pišljak, Anuška Kavčič — tehnični urednik, Nejko Podobnik — glavni in odgovorni urednik. — Izhaja mesečno, naklada 2200 izvodov. Fotografije: Brigita Zemljarič. Tisk: TK Gorenjski tisk, Kranj