

Razbremenitve povsod in na vseh ravneh

**Objavljamo del
zahteve za zmanjša-
nje prispevkov in da-
jatev, ki jo je direktor
Bojan Starman po-
slal odgovornim ob-
činskim in republi-
škim funkcionarjem**

Prišel je čas, ko se bomo morali prav vsi zamisliti nad položajem našega gospodarstva, saj je le-ta tako kritičen, da nas loči od popolnega propada gospodarstva le še nekaj mesecev.

Eden od vzrokov za tako stanje je tudi nenormalno visoka cena naše družbe. Zgradili smo izredno močan porabniški sistem, ki pa je popolnoma pozabil na meje, ki še omogočajo normalno poslovanje in konkurenčnost naših podjetij. Dovolili smo si namreč tako veliko mero neznanja, da pri porabi nismo pomislili, da virov dotoka denarja ne bi smeli uničiti. Vsakdo bi moral vedeti, da iz praznega vodnjaka vode ni mogoče zajeti.

Upamo, da smo sedaj izvolili pametnejše vodstvo, ki bo razumelo nastale razmere in bo nemudoma ukrepalo v obratni smeri, kakor pa so to delali predhodniki.

Vsi prispevki, tako za republiko, kakor za občino, so se v tem letu, zaradi različnih vzrokov, zelo povečali. Pri tem opozarjam, da so bili že v lanskem letu nenormalno visoki.

Primerjave so možne samo v tuji valuti, zato navajam podatke za Alpino v USD.

Davkov in prispevkov iz rezultata smo v prvih petih mesecih letošnjega leta plačali 413.000 USD, lani pa 166.000 USD. Indeks je 249.

(To je kljub temu, da smo izkazali izgubo po prvih treh mesecih poslovanja).

V teh prispevkih izstopa po porastu prispevek za invalidsko pokojninsko zavarovanje, ki je lani znašal 25.000 USD, letos pa 100.000 USD, kar pomeni, da je porastel štirikratno.

— Predpisani prispevki, ki niso odvisni od dobička, pa so bili lani 230.000 USD, letos pa 422.000 USD. Indeks povečanja je 184.

Pri tem izstopa komunalni prispevek v občini Šk. Loka, ki je lani znašal 44.000 USD, letos pa 154.000 USD. Indeks porasta znaša 346.

Skupno so samo v letošnjem letu, ne glede na izkazano izgubo, prispevki in dajatve (brez dajatev iz OD) porasli za 111 %.

Pretežni del odliva denarja pa kljub temu predstavlja prispevki iz OD (bruto — neto), ki pa so dolarsko gledano tudi močno porasli (več kot 50 %).

Teh nekaj podatkov pove, da se iz podjetij preliva nenormalno veliko denarja v sfero porabe. Mislim, da damo toliko denarja, da imajo nekateri težave, kako ga porabiti.

Na drugi strani pa je popolnoma jasno, da ob zamrznjenih tečajih in vseh problemih, ki jih imamo v go-

spodarstvu, te ogromne dajatve niso več pokrite z rezultati, temveč samo povečujejo izgubo.

Zaradi tega je pretežni del gospodarstva v veliki likvidnostni in realno tudi rezultatski agoniji. Take družbene nadgradnje, in seveda tudi drugih neracionalnosti, nihče več ni pripravljen (zmožen) plačati, še posebej pa ne zahodni trg, zato se bodo naši stroji morali ustaviti ali pa proizvajati izgubo.

V gospodarstvu se zavedamo, da so bili v času velike inflacije prispevki in dajatve gospodarstva, preden so prišli do porabnikov ali preden so bili porabljeni, pogosto realno tudi za več kot polovico nižji.

Na taki predpostavki so bile oblikovane tudi prispevne stopnje. Danes, ko inflacije ne priznamo več, pa so ti prispevki realno drugačni — višji.

V zadnjih letih je bilo tudi precej sprememb v načinu zbiranja sredstev, zaradi tega so natančni in realni izračuni skoraj nemogoči. Dejstvo pa je, da se realni seštevek vseh dajatev iz leta v leto povečuje. Danes ostaja

(nadaljevanje na str. 2)



Iz naše šivalnice

*NAŠ
KOMENTAR*

To je čas preživetja — pravimo; je pa tudi čas sprememb. Ko razmišljamo o preživetju — se ponavadi spomnimo na pomanjkanje vseh vrst (najbolj denarja), skrajno varčevanje, omejevanje režije, radikalne ukrepe na področju stroškov...

Potem pa še, ko že izšolanih delavcev nimamo kam dati, ker se krči tržišče, programi, naročila... Skratka, neko nenormalno moreče stanje, ki grozi, da bo še hujše.

Je pa to tudi čas sprememb, ki dajo misliti: uvaja se večlastništvo (družbena lastnina izginja), oblikujejo se državna, zasebna, združna in mešana podjetja. Porajajo se delnice, borze...

V skladu s tem smo tudi na pragu drugačnih odnosov: lastnik — manager — delavec.

Vse to skupaj pa ni več originalni jugoslovanski model; to je v razvitem svetu povsem uveljavljena praksa.

Prav to nam je lahko spodbuda, ko v fazi preživetja razmišljamo kako naprej.

Namreč, če ne upoštevamo tržnih zakonitosti, ne bo uspeha; če ni dovolj znanja prav tako ne; če smo pre malo produktivni (ali s preveč stroški); tudi ne more biti uspeha; če smo neposlovni, vodi pot v izgubo; če ni denarja, ne bo razvoja.

To pa je prvi korak, da iz mlake preživetja začnemo na novih temeljih — nov razvojni cikel. Kljub zaenkrat nezanesljivim razmeram.

N. P.



(nadaljevanje s str. 1)

Razbremenitve povsod in na vseh ravneh

podjetjem le še okrog 40 % dohodka, 60 % pa je namenjeno družbeni porabi. Pred petimi leti pa je bila situacija obratna.

Zaradi tega v gospodarstvu zahtevamo:

— da se vse prispevne stopnje in dajatve na ravni občine Škofja Loka takoj znižajo za najmanj 30 %;

— da se vse prispevne stopnje in dajatve ter obvezno združevanje v republiko Sloveniji takoj znižajo za najmanj 30 %;

— da se v roku enega meseca naredi natančen izračun vseh dajatev na ravni občine in republike, z namenom, da znižamo skupne obremenitve gospodarstva na raven iz leta 1987;

— da se zamrzne plačevanje dajatev, dokler bo denarno stanje na računih porabe višje, kakor pa v gospodarstvu.

Realizacija predlogov za razbremenitev gospodarstva je nujna, in bo dolgoročno koristna tako za porabnike sredstev, kakor tudi za gospodarstvo.

Prikaz obremenitve podjetja

Izhajamo iz dejanskega obračuna Alpine 31. marca 1990 in vzporedno s primerjavo obračuna, ki bi dajal bruto dobiček v višini 1/3 bruto osebnih dohodkov.

1. Obremenitve v breme stroškov

a) vrste davkov in prispevkov ter stopnje: prispevki iz bruto OD:

	veljavne stopnje za izplačilo 15. 3.
- prispevek za otroško varstvo (občinski)	1,77 %
- prispevek za izobraževanje	4,90 %
- rep. prispevek za izobraževanje	1,45 %
- prispevek za kulturno skupnost	0,35 %
- prispevek za telesno kulturno skupnost	0,52 %
- prispevek za socialno skrbstvo	0,46 %
- rep. prispevek za socialno skrbstvo	0,45 %
- občinski davek	0,75 %
- republiški davek	0,60 %
- prispevek za zdravstveno zavarovanje	0,61 %
- prispevek za invalid. in pokojn. zav.	19,10 %
- prispevek za dodatna sr. za zdrav. var.	11,94 %
- prispevek za zaposlovanje	0,52 %
- rep. prisp. za otroško varstvo	2,51 %
Skupaj:	45,93 %

Povprečna stopnja prispevkov je v letu 1988 znašala 41,70 %, v letu 1989 42,97 %, letos pa 44,82 %, torej se vseskozi zvišuje.

Prispevki iz bruto OD

- republ. prispevek za SLO	0,046 %
- občinski prispevek za SLO	0,580 %
- prispevek za štipendiranje	0,500 %
Skupaj:	1,126 %

Poseben ekološki davek 0,04 din/KWh

Skupaj je 14 vrst davkov in prispevkov iz bruto OD, 3 vrste prispevkov na bruto OD in še posebej ekološki davek, torej skupno 18 vrst davkov in prispevkov.

b) dejanska višina neto osebnih dohodkov in davkov ter prispevkov iz obračuna 31. 3. 1990

	v 000 din
neto OD	20.937
davki in prispevki iz BOD	15.363
davki in prispevki na BOD	344
Skupaj	15.707
ali v % na neto OD	75,0 %

2. Obremenitve v breme dobička — izgube

a) Vrsta davkov in prispevkov ter stopnje

— OSNOVA DOHODEK

- prispevek za pokrivanje dela stroškov enostavne reprodukcije Železn. gosp. Lj.	2,40 %
- Gospodarska zbornica Jugoslavije	0,817 %
- Gospodarska zbornica Slovenije	odločba

— OSNOVA BRUTO OD

- republ. prispevek za požarno varnost	0,032 %
- občinski prispevek za požarno varnost	0,220 %
- komunalni prispevek	4,210 %
- republiški stanovanjski prispevek	0,130 %
- občinski stanovanjski prispevek	1,610 %

Skupaj 6,202 %

— DAVČNA OSNOVA A (DOBIČEK + 1/2 plač)

- prispevek za usmerjeno izobraževanje in skupne naloge vzg. in izobr.	4,73 %
- republiški prispevek za razisk. dej.	2,34 %
- občinski prispevek za razisk. dej.	0,09 %
- prispevek za zdrav. varstvo	0,60 %
- prispevek za zaposlovanje	0,62 %
- prispevek za pokojn. in invalid. zav.	5,86 %
- prispevek za kulturo	1,70 %
- prispevek za telesno kulturo	0,08 %
- rep. prisp. za posp. proizv. hrane	1,20 %
- obč. prisp. za posp. proizv. hrane	0,57 %
- rep. prispevek za interv. v osnovni preskrbi	0,10 %
- obč. prispevek za interv. v osnovni preskrbi	—
- rep. prispevek za blag. rezerve	0,70 %
- obč. prispevek za blag. rezerve	0,19 %
- prispevek za solidarnost	0,20 %

Skupaj 18,98 %

— DAVČNA OSNOVA B (DOBIČEK + 1/2 plač — olajšave)

- prispevek za usposabljanje zemljišča za kmetijsko proizvodnjo	1,50 %
- prispevek za vodno gospodarstvo	2,16 %
- republiški davek	4,20 %

Skupaj 7,86 %

Skupaj torej 25 vrst različnih davkov in prispevkov.

b) Dejanska višina davkov in prispevkov iz obračuna 31. 3. 1990 5.443.000 din

Navedena višina pomeni še dodatno 26,0 % na neto osebne dohodke.

3. Obremenitve v obliki obveznega združevanja in posojila

a) Vrste obveznih združevanj:

— OSNOVA DOHODEK + AMORTIZACIJA

- posojilo za manj razvite 2,8 %

— OSNOVA NETO DOBIČEK

- za elektrogospodarstvo	2,26 %
- za nafto in plin	2,00 %
- za železnico	2,88 %
- za luško infrastrukturo	0,49 %
- za ceste in letališko infrastrukturo	3,87 %
- za ključne objekte RTV	0,40 %

Skupaj 11,90 %



Orodjarna potrebuje vedno manj ljudi



KAKO USTVARJAMO



alpina



Dvadeset godina je postojanja prodavnice Alpina Valjevo...
Pozdravljamo sve iskrene saradnike
kolektiva Alpine Valjevo

— OSNOVA PORABLJENA ELEKTRIČNA ENERGIJA
za elektrogospodarstvo

Torej skupno 8 vrst posojil oziroma obveznih združevanj.

b) Dejanski obračun posojila in obveznega združevanja:	
- posojilo za manj razvite	976.675 din
- združevanje v infrastrukturo	888.625 din
- združevanje od porabljene elek. energije	
Skupaj	1.865.300 din

V primeru, da bi ustvarili v prvem tromesečju bruto dobiček v višini 1/3 mase bruto osebnih dohodkov (to je 12.100.000 din, kar predstavlja 4,8 % na stanje poslovnega sklada 31. 3. 1990), bi znašalo obvezno posojilo in združevanje:

- posojilo za manj razvite	1.264.354 din
- združevanje v infrastrukturo	421.379 din
- združevanje od porabljene električne energije	888.625 din
Skupaj	2.574.358 din

Število različnih vrst prispevkov, davkov, posojil in združevanja:

	vrst
	dajatev
- iz osebnih dohodkov	14
- na osebne dohodke	3
- davki in prisp. iz dobička	25
- posojilo in obvezna združ	8
Skupaj:	50

Prikaz celotne obremenitve za prvo trom. in izračunano obremenitev v primeru, če bi bil ustvarjeni dobiček v višini 1/3 mase BOD, kar je minimalni donos kapitala — 4,8 % na poslovni sklad po stanju 31. 3. 90 ali 8 % dobička v prodaji, kar je normalno za našo panogo.

	v 000 din	
	obr. I-III. 90 dejansko	obr. I-III. 90 varianta
1. Celotni prihodek	105.603	150.603
2. Odhodki	150.524	138.503
2.1. material, storitve, trg. blago	113.880	101.859
2.2. neto OD	20.937	20.937
2.3. davki in prispevki	15.707	15.707
3. Bruto dobiček	79	12.100
4. Davki in prispevki iz dobička	5.443	8.559
5. Akumulacija (3-4)	(5.364)	3.541
6. Obvezna posojila in združevanja	(1.865)	(2.574)
7. Ostane za podjetje	(7.229)	967
8. Odstotna obdavčitev dobička		92.0 %
9. Višina vseh dajatev v % na neto OD	109.9 %	128.2 %

Iz zgornjega prikaza je razvidno, da bi morali dosežati stopnjo rentabilnosti (bruto dobiček v primerjavi s poslovnim skladom) v višini 4,8 %, da bi lahko zadostili vsem obveznostim in povečali naš poslovni sklad za 967.000 din. V tem primeru bi bila obdavčitev dobička kar 92 %.

Franciška Peternel

20 let prodajalne Alpina Trbovlje

Tudi mi v Trbovljah smo v mesecu maju dočakali 20-letni jubilej prodajalne.

Čeprav smo imeli skozi vse obdobje določene probleme, smo zaposlene veselo dočakale letnico 1990; to tem bolj, ker se v zadnjem obdobju tako kot drugi, trudimo za večjo prodajo, kar pa se ne posreči vsem enako.

Smo eden izmed manjših kolektivov, ki ga ves čas pesti prostorska stiska. Kljub temu, da je lokacija prodajalne zelo ugodna pa je njena površina 45,5 kvadratnih metrov vključno s skladiščem, premajhna.

Kolektiv naše prodajalne sestavljamo tri prodajalke, do lanskega leta, ko se je upokojila Tanja Žagar, dotedanja poslovodkinja, smo bile štiri. V bližnji prihodnosti nas bo pa zapustila zaradi upokojitve še Heda Rozina.

Vendar, kljub vsem težavam, ki nas pestijo v zadnjem obdobju (kar velja za vse prodajne mreže po državi) zaradi zmanjšane kupne moči prebivalcev, bomo poskušale ustvarjati kolikor mogoče velik promet, če bodo le izdelki kvalitetni, izbira dobra in ne previsoke cene.

Pozdrav vsem v MPM in vsemu kolektivu Alpine — kolektiv prodajalne iz Trbovelj: Heda Rozina, Marjeta Izlakar in Ani Zupančič.

mi vam vi nam

Objavljamo nekaj trditvev in izzivov; upamo, da se boste oglasili z vašimi mnenji...

Organizacija:

Ko spregovorimo o organizaciji, ponavadi pomislimo na referendume, kilograme samoupravnih aktov, organizacijske sheme, dolgotrajne seje, vse skupaj z majhnim učinkom. Pomisliti bi morali predvsem — kako narediti in zaslužiti več.

Organizacija:

Organizator mora obvladati znanja in poznati novosti s področja organizacije. Kdor se tega ne zaveda, je organizator samo po položaju — in plači.

Kadri:

Kader je tisti delavec (na vseh ravneh), ki se zaveda, da mora svoje znanje spremeniti v prakso.

Kadri:

Bodoče strokovnjake bomo vzgojili, če jih bomo motivirali že prvi dan, ko bodo prišli v tovarno, pa tudi spodbujali in spremljali ves čas, dokler bodo še osebno in strokovno napredovali.

Denar:

Če se bojimo kreditov, delnic drugih financerjev ali celo »delavskih« delnic, kje naj še dobimo denar za razvoj?

Denar:

Kaj pomaga, če imamo računalnik, če na koncu izračunamo le izgubo; gospodinja »pride skozi« le s čisto navadnim seštevanjem in odštevanjem.

Uredništvo



Še drage kredite je težko dobiti

V posebni finančni službi delajo poleg Anice Oblak še Majda Pivk, Stazi Filipič, Marjana Jesenko, Cveta Žerjal, Vilma Klemenčič, Majda Mahnič, Marija Jereb in Helena Ovsenk.

Kaj pa delajo, kakšne težave imajo; to je bila tema razgovora z vodjo te službe Anico Oblak.

»Če naštejemo samo glavne naloge, bi bile naslednje: skrb za likvidnost podjetja, plačevanje vseh vrst obveznosti; računov, prispevkov, prometni davek ...

Potem je tu blagajniška služba, oskrbovanje s krediti, vlaganje prošelj za odobravanje raznih kreditov in njihovo vračanje, evidenca terjatev do kupcev, izterjava, opominjanje in predlogi za tožbe, skrb za pravilno obračunavanje prometnega davka, kontrola in obračunavanje plačil (kupci in dobavitelji).

To bi bile naloge, kakšne pa imate težave?

»Največja težava je seveda pomanjkanje denarja. Z najemom kreditov pri drugih firmah, ki jih ni več mogoče dobiti niti z bančno garancijo in po 83 % letni obrestni meri.

To kaže na to, da trg denarja že deluje, saj je denar res težko dobiti, kljub temu, da ga poskušamo dobiti preko centra za gospodarsko svetovanje.

V zadnjem času se zelo poslužujemo prodaje vrednostnih papirjev (certifikatov), (za plačilo izvoza na Vzhod). Nekatere firme, ki poslujejo z Vzhodom, kot sta Jugotekstil Ljubljana ali Petrol, od-

kupijo certifikate po 12 % znižani vrednosti (diskontna stopnja).

Priliv iz naše maloprodajne mreže je sicer majhen, vendar pomemben za vsakodnevno oskrbo. Nekaj sredstev za premoščanje težav v plačilih predstavljajo tudi hranilne vloge delavcev in upokojencev v naši hranilni službi.

Kredite vračamo v roku, tako da vzdržujemo zaupanje upnikov, medtem ko s plačili obveznosti kasnimo približno trideset dni.

Kakšno pa je sodelovanje z drugimi službami?

»Moram reči, da je veliko bolje odkar delamo s pomočjo računalnika. To ob strokovnem delu in zavesti, omogoča izpolnjevanje nalog. Sicer pa je najtežje dogovarjanje s komercialo, ker so roki za plačevanje za nas vedno prekratki. Pogovori o podaljševanju rokov plačil sicer še tečejo ... Vendar vse kaže, da premalo poznajo dejanski likvidnostni položaj.

Dobro sodelujem tudi s plansko-analitsko službo, ki je sicer prav tako v okviru finančno-računovodskega sektorja, je povedala Anica Oblak.

Nejko Podobnik



Iz posebne finančne službe, kjer skrbijo za plačila, denar ... z leve: Stazi Filipič in vodja službe Anica Oblak

Aktualni intervju



Za 30 % znižati obremenitve

Pogovarjamo se z delegatom v občinski skupščini Škofja Loka Jankom Rejcem

Delo-življenje:

Prav gotovo ste na prvih sejah že zbrali prve vtise, ki so bili verjetno za vas, ki ste v tem dogajanju začetnik, zanimivi. Kakšni so?

Janko Rejc:

Prve seje so bile bolj konstitutivne in se je manj govorilo o problematiki oz. programih. Do izraza so prišli interesi strank, ki pa smo jih usklajevali, tako da je sedaj formirana večina organov in izvoljeni ključni ljudje.

Moram tudi reči, da je bilo pri vseh delegatih čutiti veliko mero resnosti, saj nikoli ni bilo vprašanje sklepčnosti.

Kot že rečeno, do obravnave vprašanj doslej še ni prišlo, saj bo to pripravil šele novoizvoljeni izvršni svet, za katerega mislimo, da je dobro sestavljen.

Delo-življenje:

So bila morda že nakazana kakšna vprašanja, ki naj bi jih reševali prioritarno?

Janko Rejc:

Da, prav Franci Mlinar je zahteval razbremenitev gospodarstva za 30 %. Poudarjena bodo tudi ekološka vprašanja ... Vprašanja lastnine prav tako, kar pa bo moralo biti podprto z ustreznimi zakonodajo.

Delo-življenje:

Kako pa boste sodelovali s predstavniki kraja oz. krajan, da bodo vaša stališča res v interesu Žirovcev?

Janko Rejc:

Verjetno bo v nekaterih bolj političnih vprašanjih prišla do izraza strankarska pripadnost sicer pa smo že v stiku s predstavniki krajevne skupnosti, da bomo zastopali skupne žirovske interese.

Delo-življenje:

Katero bo po vašem mnenju prvo vprašanje, ki se ga bo lotila skupščina?

Janko Rejc:

Izvršni svet bo pripravil načrt dela, v katerem bo prav gotovo morala biti poudarjena ocena gospodarskega položaja. Na podlagi ocen bo šele moč graditi delo.



KAKO USTVARJAMO



Sestanek predsednikov sindikata Poljanske doline in Žirov je vodil predsednik občinskega sindikata Sandi Bartol

Čevlji: med tekači — poolom — in kupci



Vodja tekmovalne službe Janez Šmitek

Čprav smo sredi poletja, moramo razmišljati, kako bomo delali naprej. Tokrat smo se pogovarjali z vodjem tekmovalne službe Janezom Šmitkom — o smučarskem teku in naših čevljih za ta šport. Takole pravi: »Glede na težke čase v smučanju, smo začeli varčevati. Vemo tudi, da je tekaški program za nas pomemben, saj sodimo med pomembnejše proizvajalce (prodali smo 200.000 parov). To je sicer manj kot prejšnja leta, toda če upoštevamo razmere, kar veliko, saj je v nekaterih firmah prodaja padla kar za 80 %. Največji problem je Srednja Evropa, kjer sploh ni bilo snega; znano pa je, da ljudje tečejo, ko si smuči lahko navežejo doma... Naša pozornost je še posebno usmerjena v države, kjer imajo kvalitetne tekmovalce, množič-

nost, stalen sneg in zadostno kupno moč. Znano je tudi, da pet držav predstavlja središče tega športa; to so Švedska, Norveška, Finska, Italija in Sovjetska zveza. Vemo, da je v Sovjetski zvezi kupna moč nizka, v Italiji pa pogosto ni snega, čeprav je prav tu največje povpraševanje po najkvalitetnejši opremljeni. Poseben status imata Japonska in Združene države Amerike, kjer pa nimajo dovolj stikov s kvalitetnimi tekmovalci. Smo člani tako alpskega kot nordijskega smučarskega poola, kar je nujno, saj samo od naših tekmovalcev ne moremo pričakovati boljših rezultatov (majhno število, pomanjkanje strokovnjakov in denarja). V prej omenjenih deželah pa si prizadevamo pridobiti po enega do dva vrhunska tekmovalca oz. tekmovalko. To nam sedaj še kar uspeva, saj z našimi čevlji nastopajo: Jan Ottosson, Thomas Eriksson, Larry Poromaa, Lis Frost, Tarja Langli, Torgier Björn, Inger Lise Hegge, Elin Nilssen. Dogovarjamo se še z nekaterimi znanimi italijanskimi tekmovalci Rungoldierom in bratoma Tomer. Vsi ti tekmovalci osvajajo točke svetovnega pokala. Vključeni smo tudi v jugoslovanski pool, za kar plačamo 4000 DEM. Z našimi čevlji tekmuje polovica reprezentance, vendar s poslovanjem poola nismo zadovoljni. Rad bi navedel primer investiranja na Norveškem in Švedskem, kjer vlagamo v tekaški šport 1 — 1 in pol % prometa in 3 % za reklamo. To je zelo malo...

Kar zadeva naše tekaške čevlje, lahko rečem, da smo med vodilnimi po inovacijah. Prvi na svetu smo že pred dvema letoma naredili plastično manšeto; omenil bi še mehanizem za kanting. Naš problem pa je, da je tekmovalcem čevljev preveč komforten in pretežak, moral pa bi biti kot šprinterica. Težave imamo tudi s kakovostjo, ki niha posebno takrat, ko prihaja do sprememb.

Problem je v tem, ker nobena stvar ni dovolj preizkušena. Kljub temu, da je od zasnove do produkcije predolg čas, na trg še prihajajo nedokončani čevlji. Del »zaslug« za to gre tudi našim tujim kupcem, katerih informacije so sicer koristne, vendar pogosto postavljajo zahteve šele tedaj, ko določene rešitve vidijo na trgu. Tako pa ni mogoče delati, je končal Janez Šmitek. N. P.



Inovacije

Kakovost je zastonj

GGP Delo — Gospodarski vestnik je izdalo zanimivo knjigo Philipa B. Crosbyja KAKOVOST JE ZASTONJ.

Reševanje problemov

Človek se najbolj razkrije takrat, ko začne reševati problem. Bolj kot v kateremkoli trenutku takrat izgine ves civilizacijski lošč in človek pokaže svoj pravi obraz. Pogosto mislim tako o ljudeh, ki pijejo. Pravi človek je tisti, ki se pokaže kmalu potem, ko pijača začne delovati. Številni ljudje se absolutno najbolj izkažejo, ko se soočijo s težavo. Treznejši, mirnejši in jasnejši postanejo, čim težji so problemi. Številni zažarijo samo, če pride do težav; številni se dejansko dolgočasijo brez njih; številni se ne izkažejo. Razumevanje V dejavnostih, kjer resnično hočejo reševati probleme zato, da bi jih rešili, morajo znotraj lastnih zidov ustvariti odprto družbo, v kateri bosta prevladovala osnovna koncepta poštenosti in objektivnosti. Poštenost v tem primeru pomeni splošen odnos, po katerem »mi tukaj delamo stvari pravilno, ker je to naša politika in ker je prav, da tako delamo«. Tak odnos izključuje možnost, da bi zvijačniju ali hujskanju pritaknili kakršnokoli pozitivno lastnost. Odprta in ravna pot je tista, ki pelje naprej. Objektivnost dosežemo takrat, če za probleme ne krivimo posameznikov. Pri delu uporabljamo vprašanja in ugotavljamo vzroke. Delo ni bilo uspešno, ne posameznik. Lahko da ta dva nista primerena drug za drugega in moramo zamenjati enega ali drugega. V vsakem primeru ima človek priložnost, da se izkaže kdaj drugič in v drugačnih razmerah. Če nadaljujemo s predpostavko, da gre pri taki obravnavi za delo, ne za posameznika, potem lahko obravnavamo problem sistemsko na odkrit način. Probleme objavimo, se o njih pogovorimo in ugotovimo vzroke zanje. To ugotavljanje predpostavlja odgovornost za pravo opredelitev stanja, za komuniciranje s prizadetimi in za izdelavo akcijskega plana z določenimi roki. Na prvi ravni nadrejenosti lahko rešijo 85 % vseh problemov, ki se pojavijo. Od preostalih 15 odstotkov jih okoli 13 odstotkov lahko razrešijo na drugi ravni nadrejenosti ali na ravni dveh različnih služb, ki se sporazumeta, da bosta na dogovorjen način nekaj spremenili ali skupaj ukrenili. Preostala dva odstotka morda zahtevata tri organizacijske dejavnosti ali ravni. Vendar ju je mogoče razrešiti. Od časa do časa se boste srečali z zadevo, za katero ni rešitve. (se nadaljuje)



na temo: KAKO NAPRAVITI SELEKCIJO PROGRAMOV OZ. RAZVIJATI DODATNE DEJAVNOSTI

V razgovoru so sodelovali: Tone ENIKO, Jure OREŠNIK in Marijan BOGATAJ; razgovor je vodil Neško PODOBNIK, zapiske je uredila Anuška KAVČIČ.

Delo-življenje:

Se vam zdi, da je selekcija naših programov (proizvodnje in prodaje) primerno utemeljena, zlasti če upoštevamo vprašanje rentabilnosti?



Tone ENIKO:

Ker že nekaj časa nimamo posebnega dobička z našimi programi, bi lahko poenostavljeno rekli, da so neutemeljeni. Vendar moramo pri tem upoštevati problematiko panoge kot celote in vse probleme in tegobe, s katerimi se srečuje celotna industrija te vrste. (Velika usmerjenost na zahodna tržišča, odvisnost od uvoza, velike obremenitve na živo delo kot ekstenzivno delovna panoga itd.) Znotraj tega pa potem ugotavljamo rentabilnost svojega programa; kar pa se zagotovo ne da reševati s prestrukturiranjem in realno moramo ostati v okviru programov za čevljarstvo industrijo.

Vendar naš program je bil zastavljen tudi na dolgi rok; imamo modni in športni program.

Če bi natančneje analizirali naše dolgoročne usmeritve, bi ugotovili, da se nam v zadnjih dveh, treh letih vse odvija precej drugače, kot smo predvideli. Npr. za leto 1990 smo planirali izdelavo 2.500.000 parov čevljev, od tega 400.000 parov smučarskih čevljev. Menim, da smo prepozno reagirali, da bi to našo dolgoročno usmeritev še pravočasno preusmerili in bi se kratkoročno lažje orientirali, čeprav bi se gotovo tudi v tem primeru srečevali z velikimi problemi, tako kot se sedaj.

Rentabilnost bi postavil na podjetniško raven, to je da mora tovarna s svojim programom pokriti vse stroške. Kaj pa znotraj tega počnemo s posameznimi programi, je seveda tudi stvar poslovnih odločitev.

V zvezi s programi je potrebno analizirati mnogo stvari, ki vplivajo na njihovo rentabilnost. Na primer, včasih je bilo nujno

izvažati, da smo dobili devize, danes pa to ni več tako neobhodno. Po drugi strani se zavedamo tudi tega, da je v sedanjih razmerah izvoz naša edina možnost, tako športne kot tudi modne obutve, pri proizvodnji nad dva milijona parov.

Delam sicer na področju, kjer se te stvari globalno kažejo; trenutno je tako, da je inflacija v zadnjih letih onemogočila kakršenkoli realen ekonomski pogled. Šele z natančno analizo smo lahko ugotovili, ali smo nek posel pokrili.

Marijan BOGATAJ:

Lahko bi rekel tudi, da pri nas nimamo čistih stroškovnih analiz, ampak imamo nekaj, kjer je zajeto več stvari skupaj. Imeti bomo morali analize na zaključene dele programov.

Tone ENIKO:

To drži; imamo sicer dokaj dobro vzpostavljen sistem obračuna po stroškovnih mestih, vendar to v preteklosti ni zaživel zato, ker strošek do nedavnega ni bil upoštevan kot ekonomska kategorija; pomemben je bil samo dohodek.

Dohodek pa smo vedno imeli in dejansko, če bi se še tako trudili, ni bilo pravega interesa. V računovodskih obračunih je veliko zmedo naredila tudi zakonodaja.

Zdaj se v tem pogledu preprosto vračamo dvajset let nazaj in naša naloga je, da bi stvari uredili in seveda dodali določene sobodne prijeme.

Marijan BOGATAJ:

Na kakšen način torej narediti selekcijo naših programov? Kakšna merila naj bi imeli za to?

Današnji čas je povsem nekaj drugega in posebnega in ne dopušča večjih možnosti na tem področju, ker se pač borimo za vsakodnevno delo. Trenuten položaj je tak, da smo prav na vseh programih prišli v težave, saj nam primanjkuje naročil. To se bo poznalo že čez dva do tri mesece.

Proizvodnja tako nima nobene druge možnosti, kot sprejeti ponujena naročila in tista čimbolje realizirati.

Tone ENIKO:

Imamo programe in na teh programih temelji vsa struktura stroškov, predvsem fikсни stroški in mi skušamo ta program izpeljati.

Sedanji položaj povsem razumem, vendar je premalo, če te stvari le sproti rešujemo. Lotiti bi se morali tudi ukrepov, ki zadeve uravnavajo na dolgi rok.

Marijan BOGATAJ:

Resnično smo trenutno samo »gasilci« in rešujemo iz ure v uro proizvodnjo v vseh sferah, od

nabave materiala, do priprave proizvodnje in prodaje.

Jure OREŠNIK:

Kar zadeva selekcijo programov na podlagi rentabilnosti (če govorim za športni program), lahko rečem, da se je rentabilnost pred leti ugotavljala, nekaj let nazaj pa ni bilo več pomembno koliko kaj stane, ker je bila za nas pomembna le dosežena cena in smo šele potem ugotavljali, kako se bodo programi stroškovno pokrivali. V zadnjem času pa smo ponovno vzpostavili sistem, ki dokaj jasno pokaže, kako se pokrivajo naši programi; kakšen je naš dohodek oz. izguba. Na podlagi tega delamo tudi selekcijo programov; seveda pa iščemo tudi nove, dodatne programe. Obstoječe programe, ki so bili vse do sedaj naši glavni in najboljši programi, menim, da bi morali obdržati še naprej, vendar gledati tudi na to, da jih bomo stroškovno čimbolj očistili ali na drugi strani dvignili produktivnost, skratka naredili vse, da bo program rentabilen. (Trenutno je še zelo malo takih, za katere bi lahko rekli, da nam prinašajo dobiček). Ko računamo uspešnost naših programov, se nam še vedno pokaže nerealna slika, vendar računamo tudi na to, da se bo tečaj pri izvozu do takrat, ko bomo za izvoženo obutev dobili denar, tudi spremenil in da bo vsaj del programa rentabilen, kot je bil takrat, ko smo mu postavili cene.

Skratka, na rentabilnost vpliva veliko dejavnikov, tudi takih, ki jih ne moremo povsem natančno opredeliti.

Delo-življenje:

Kako utemeljevati ukinjanje oz. razširjanje programov?

Jure OREŠNIK:

Ukinjanje kar počez, brez stroškovnih analiz, ni pametno, kajti preveč truda in sredstev je bilo vloženo v razvoj programov in distribucijo po svetu. Če bi, na primer, v sedanji težki situaciji ukinili smučarski program (npr. pancerja, tekaške) in bi se kasneje spet pokazalo, da bi to lahko še vedno delali, bi pri tem izgubili najmanj 10 let. Tu gre tudi za naložbe, ki jih je treba povrniti.

Marijan BOGATAJ:

Pri tem, katere programe ohraniti in katere delati in katere ne, bo imel prvo in zadnjo besedo finančnik, ker je predvsem važno, kaj nam program prinaša.

Delo-življenje:

Kaj pa menite o razširjanju določenih delov programov oz. novih programih?

Jure OREŠNIK:

Na vsak način bo treba programe tudi razširjati in na podlagi obstoječih programov in znanja, ki ga imamo, delati tudi

na dodatnih programih, ki so glede na kapacitete, ki jih moramo zapolniti, utemeljeni, seveda če so rentabilni. To pomeni predvsem na kratki rok in v okviru tega, kar imamo. Na dolgi rok pa bi morali delati tako, da bi bolj analizirali in razmišljali tudi o določenih programih, ki bi jih imeli v rezervi, če bi osnovni izpadli. To se je v zadnjih letih dogajalo, vendar rezervnih programov nismo razvili, zato so bile težave še toliko večje.



Marijan BOGATAJ:

Menim, da je Alpina edina na svetu, ki izdeluje toliko vrst obutve, v tako majhni proizvodnji, ko sicer ne gre za majhne količine, vendar je preveč vrst obutve. Rešitev ni v iskanju še dodatnih vrst proizvodnje, temveč v povežovanju z velikimi firmami v svetu, s katerimi bi si lahko zagotovili večje količine. S tem bi povečali tudi storilnost in izboljšali kvaliteto. Če bomo delali vse, bodo rezultati slabši. Rešitev je torej le v specializaciji.

Jure OREŠNIK:

S komercialnega stališča bi radi velike serije, velike količine in malo modelov. Vendar trenutno nas trg sili v to, da moramo delati širši asortiman, če hočemo kaj prodati.

Tone ENIKO:

V tej težki situaciji je vprašanje, če smo sposobni te zadeve pogasiti in se znotraj opredeliti za tri sfere in sicer: najprej bi morali biti na vrsti finančna prevetritev firme, potem ponovno tržno vrednotenje celotnega programa in tretje prizadevanje za podjetniški razvoj.

To pa se ne da doseči brez nekega strateškega plana, ki sicer ne sme končati v neki birokratizaciji, vendar bo nujno premagati to odklonilno stališče do planiranja, kar je v zadnjem času čuti.

Marijan BOGATAJ:

Ko ugotavljamo, kako delamo in skušamo analizirati našo storilnost, lahko ugotovimo, da je za 8 ur in pol učinkovitega dela v



proizvodnji naša storilnost takšna kot na Zahodu. Bo pa nujno, da se bomo začeli pogajati, da bi učinkovito delali 8 ur. Vse socialne kategorije bomo morali kratkoma črtati, če se bomo hoteli primerjati z Zahodom. Vse preveč smo obremenjeni s celo vrsto stranskimi dejavnostmi, ko moramo imeti od pleskarja, do različnih referentov, ki se ukvarjajo s temi zadevami, ker nas vse to preveč obremenjuje; zato imamo tudi toliko nižje osebne dohodke in smo tudi manj rentabilni.

Tone ENIKO:

Strinjam se s tem in menim, da sociala spada v sfero države, vendar tega ne moremo spreminiti čez noč. Zakaj o tem ne naredimo nekega načrta, ko se že leta o tem samo pogovarjamo in strašimo ljudi.

Človek je prepomemben, da bi ga obravnavali samo kot številko. Zakaj ne rečemo človeku, da se bo izobraževal na nekem področju, in bo potem tam tudi delal? Zato, ker tega ne vemo! In če bi bile pri tem potrebne prekvalifikacije, bi bil človek takoj za to, da se prekvalificira in tako obdrži delo.

Delo-življenje:

Kaj predlagate za sodelovanje v smeri: ekonomske analize — komerciala — proizvodnja?

Tone ENIKO:

Lahko rečem, da delamo hude napake prav na področju ekonomskih analiz, ko pogosto števamo »jabolka in hruške«.

Tu je treba imeti predvsem kriterije in če ni kriterijev, ni kaj analizirati. Pomembno je planiranje, da sploh lahko kaj analiziramo. Analiza pomeni razdelitev celote na manjše dele in potem zbiranje teh delov v celoto, da lahko stvari razjasnimo.

Delam na področju, kjer se zadeve spremljajo in tudi analizirajo. Ugotavljamo kaj se je zgodilo in zakaj se je zgodilo, nikakor pa ne sprejemamo odločitev, ki bi pripeljale do tega, ker se nekaj zgodi.

Zdaj, ko smo postali podjetje, smo izdelali način spremljanja stvari, ki smo jih že imeli in jih le še posodabljam. Razdeliti moramo firmo na poslovno-izidne enote, za katere smatramo, da so za nas zanimive (MPM in proizvodnja), nato odločiti, kako znotraj deliti športni in lahki program in to računovodsko razdeliti. Artikel nato spremljamo, kaj se z njim dogaja po vseh prodajnih poteh in ugotavljamo rezultat za vsako enoto posebej in tudi skupaj za vsako poslovno-izidno enoto po prodajnih poteh, nato spremljamo rezultate zunanjih predstavnikov (firm) in tako zadevo zaključimo. Notranje strukturiranje pa je stvar organizacije dela, ki je tudi poznana.

Dogajalo se bo, da bomo na dolgi rok planirali tudi finančno politiko in kapitalizacijo firme, kar v preteklosti nismo delali, ker je bil denar vedno na razpolago.

Menim, da je problem, ki se nam pojavlja, zdaj večji tudi v tem, ko smo se doslej samo širili, zdaj ko pa smo ugotovili, da smo po obsegu preveliki in da bi se morali začeti celo krčiti, se ne najdemo več.

Marijan BOGATAJ:

Rešitev bo samo v razdelitvi podjetja na več manjših enot. Vse tovarne naše panoge smo razvijali vse (od plastike, orodjarne ipd.), pokazalo pa se je, da smo s temi proizvodi preveč odvisni od uvoza in da jih je težko prodati.

Delo-življenje:

To kar je bilo povedano, lahko rečemo, da je zelo blizu tistemu, kar nekateri imenujejo notranje podjetništvo. Če na eni strani ugotavljamo, da nimamo dovolj denarja za nov razvojni cikel, na drugi strani pa smo premalo učinkoviti v posameznih enotah in tudi kot celota, zagotovo manjka podjetnosti, motivacije, nekaj več denarja, do tega, da bi morali imeti tudi boljši informacijski sistem.

Kakšno boljšo povezavo vzpostaviti na relaciji komerciala — proizvodnja, torej?

Marijan BOGATAJ:

Kar zadeva našo proizvodnjo bi bilo pomembno, da bi dosegli storilnost, kvaliteto, rentabilnost. To pa lahko le v povezavi z velikimi firmami na Zahodu. Opustiti pa bi morali sodelovanje z manjšimi proizvajalci, ki nam drobijo proizvodnjo.



Jure OREŠNIK:

Pri nas bo treba najprej nekaj stvari razčistiti, kar se veže tudi na podjetje. Vemo, da strategije nimamo in to je naša velika pomanjkljivost.

Prva stvar, ki lahko sledi tudi iz naše strategije (če smo se odločili za tržno gospodarstvo), je popolnoma jasno, kdo mora kaj delati; to je treba najprej ugotoviti.

Tone ENIKO:

Poudariti moram, da nisem finančni delavec, temveč računovodski delavec. Angažiral sem se na notranjem stroju podjetja in mislim, da bi morali ugotoviti, kaj kdo dela in poslovanje splanirati, da bi imeli kriterije za analizo, ker se brez tega ne da delati. To pomeni izboljšati notranjo organiziranost podjetja in določiti kriterije za notranjo organizacijo, vključiti to v plane in vse to povezati z ekonomiko poslovanja. Na vse to pa bo treba navezati še revizijo (kontrolno), ki bi se skladala tudi z zunanjo revizijo, kar se nam tudi obeta v bodoče.

Šele potem bomo lahko ugotovili, če smo z obstoječim programom pokrili vse stroške na ravni podjetja.

ZAKLJUČEK:

Kaj iz tega izhaja: Najprej doslednost v tistem, kar že delamo; k temu gre racionalnost vsega obstoječega: od organizacije do stroškov.

Potem pa je tu kompletna sfera podjetništva s finančnimi in drugimi stimulacijami lastnikov, menedžerjev in delavcev. Odnos med tem je poseben ključni dejavnik, ki ga bodo deloma pomagali razrešiti zunanji predpisi, deloma pa bomo morali to opraviti sami.

Kmalu pa bo iz tega moral nastati nov razvojni cikel s preštudiranim vsebinskim programom organizacije, tehnologijo, kadrovskimi posodobitvami in veliko denarja. Brez tega pa ne bo napredka.

Kako napraviti selekcijo programov oz. razvijati dodatne dejavnosti

v premislek..

Nič ne pomaga, če nekdo obvlada komercialne posle, če hkrati ne pozna osnovnih usmeritev podjetja.

dr. Mitja Tavčar

Delati v timu, zlasti pa tim voditi demokratično, je posebna umetnost in terja specifično izobrazbo.

dr. Pavao Brajša

V ustvarjalnem izobraževanju se je uveljavila tehnika nasprotovanja. Tako je kritičnost večja in možnost za izvirne ideje tudi.

dr. Vid Pečjak

Socialni delavci navajajo, da jim napake uradnikov povzročajo več stroškov kot katerikoli drugi vzrok.

(Philip B. Crosby)

Inovativno usmerjeno gospodarjenje zahteva ustrezno kontinuirano oblikovanje kadrov, da je tako poslovno politiko možno tudi izvajati.

(Jože Jan)

Ena najbolj uspešnih pospeševalnih oblik inovacijske dejavnosti so različni inovacijski centri, ki glede na razvitost in potrebe okolja omogočajo ugodne pogoje za realizacijo tržno zanimivih investicij.

(dipl. ing. Marijan Stebe)



Kadrovske novice



služenja vojaškega roka.

Poleg številnih upokojencev so z delom konec meseca maja in v juniju prenehali: Matej Likar, ki je odšel v JLA in Vladimir Mikuš, iz obrata Col; Mira Čadež, iz obrata Gorenja vas; Marija Krek in Hilarij-Joze Tominec iz obrata Šentjošt. Iz proizvodnih oddelkov v Žireh so v tem razdobju prenehali delati še: Janez Grošelj, Vinko Miklavčič, Anton Ušeničnik, Janja Vehar ter Bojan Eniko in Andrej Jezeršek, ki sta odšla na služenje vojaškega roka.

V mesecu juniju se je po prihodu iz JLA zaposlil en delavec, z delom pa je prenehalo 29 delavcev.

V mesecu juniju 1990 je nastopil delovno razmerje Borut Pivk, v oddelku brizgane obutve, ki se je vrnil s

Ob odhodu v pokoj

Iz naše delovne sredine odhajajo v pokoj dolgoletni sodelavci Marija Pivk iz obrata Rovte, Anica Likar iz obrata Col, Marija Košir, Terezija Šifrer, Jožefa Debeljak iz obrata Gorenja vas, Ljudmila Podobnik, Ivanka Jereb, Kajetan Novak in Franc Jesenko iz razvojno pripravljalnih služb, Martina Pečelin iz oddelka šivalnice, Jakob Bogataj iz sekalnice, Venceslav Bogataj iz prikojevalnice, Ludvik Istenič iz lahke montaže, Alojz Podobnik iz težke montaže, Ivanka Žakelj iz planskega oddelka in Jožef Dolenc iz vzdrževalnih obratov ter iz prodajalne Split Jasna Bjažević in Jovanka Trifunović iz prodajalne Beograd I. Vsem skupaj želimo veliko zdravja, razumevanja in zadovoljstva med domačimi, predvsem pa veliko dobre volje ob aktivnostih, za katere jim je v času delovnega razmerja zmanjkovalo časa!

Ob vstopu na novo življenjsko pot

Sodelavcem Martini Pregelj iz obrata Col, Silvi Stanovnik iz obrata Gorenja vas, Franji in Janezu Novak iz DSSS, ob vstopu na novo življenjsko pot iskreno čestitamo in jim želimo predvsem mnogo zdravja, medsebojnega razumevanja, osebne sreče in zadovoljstva v zakonu!

Predčasno v pokoj da ali ne

Prejšnji mesec je obiskal Alpino Vinko Šimnovec, strokovni svetovalec skupnosti pokojninskega in invalidskega zavarovanja v Kranju.

Ob tej priložnosti se je pogovarjal tudi z delavci, ki jih je zanimala problematika pokojnin; med njimi je bilo večina takih, ki imajo vsaj en pogoj za predčasno upokojitev. Lahko rečemo, da je razgovor potekal odkrito. Vinko Šimnovec je poudaril, da so ta čas pokojnine v primerjavi z osebnimi dohodki mnogih zaposlenih delavcev kar dobre. Res pa je, da je odločitev o tem ali se upokojiti ali ne, ko človek izpolni vsaj del pogojev, pomembna osebna odločitev. Na drugi strani pa tudi Alpina išče različne možnosti, da bi s čim manj bolečimi ukrepi nekako zmanjšala stroške, med katere sodijo tudi osebni dohodki.

Seveda so taki ukrepi lahko tudi neracionalni, ker bomo znane določenih strokovnjakov le težko pogrešali.

Redno starostno pokojnino lahko uveljavljamo s polno po-

kojninsko dobo 35 oz. 40 let) ne glede na starost. Lahko pa jo uveljavljamo tudi pri starosti 60 let za moške in 55 let za ženske z najmanj 20 leti delovne dobe. S 15 leti zavarovalne dobe pa pri dopolnjeni starosti 60 let za ženske oziroma 65 let za moške.

Predčasna pokojnina se odmeri enako kot vse starostne, odvisno od delovne dobe, nato pa jih zmanjšajo za 1,5 odstotka za vsako leto predčasnega odhoda v pokoj, glede na starost, in za 0,5 odstotka za vsako manjkajoče leto delovne dobe. To pomeni, da se predčasna pokojnina zmanjša največ za 10 odstotkov in najmanj za 2%.

Primer:

Ženski s 30 leti delovne dobe in moškimi s 35 leti delovne dobe in z najnižjo starostjo, ki je možna za predčasno upokojitev 50 let ženska, 55 moški, odmerijo pokojnino v višini 75% od pokojninske osnove (najvišja osnova za polno delovno dobo je 85%) nato pa pokojnino zmanjšajo še za 10 odstotkov. Za toliko odstotkov manjšo pokojnino do-



Sestanka s predstavniki skupnosti invalidskega in pokojninskega zavarovanja se je udeležilo precej naših delavcev, ki so se zanimali za pogoje upokojevanja

bijo ti upokojenci ves čas, dokler ženske ne dopolnijo 55, moški pa 60 let starosti. Potem dobivajo pokojnino v odvisnosti od dopolnjene delovne dobe.

V primeru, ki smo ga navedli, v višini 75% pokojninske osnove. V pokojninsko osnovo se štejejo osebni dohodki vse od leta 1966 dalje, ti dohodki se valorizirajo na zadnje leto dela, s količniki, ki se določijo na podlagi porastu osebnih dohodkov v Sloveniji. Za izračun pokojninske osnove se vzame najugodnejše 10-letno obdobje, na podlagi te osnove se naredi izračun pod prej navedenimi pogoji.

Na vprašanje, ali lahko pričakujemo spremembo zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju, je poudaril, da bo do tega verjetno prišlo, ne ve pa se kdaj. V Evropi imata le Jugoslavija in Albanija še tako nizke pogoje za upokojitev. Kar zadeva odločitev, ali se upokojiti v prvem ali v drugem polletju, je povedal, da je v času velike inflacije bilo bolje upokojiti se v prvem polletju, sedaj, ko je inflacija nizka, pa je popolnoma vseeno.

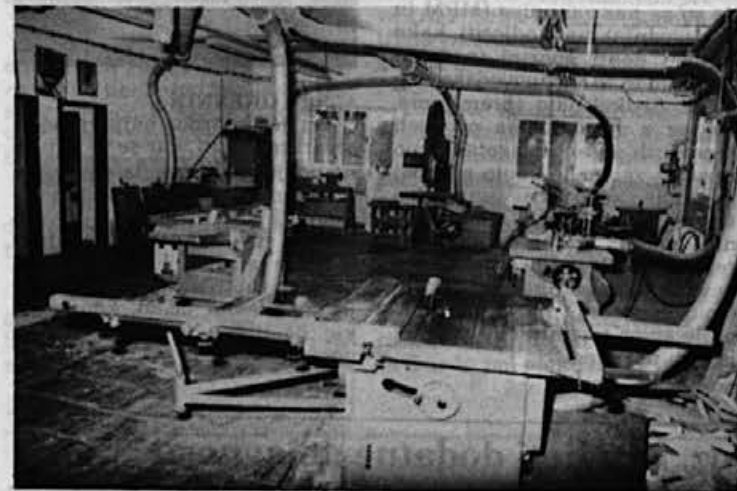
Marsikdo bo sedaj pred odločitvijo: ali se upokojiti ali ne. Vsak najprej pomisli le na viši-

no pokojnino in koliko bo kdo prikrajšan. Pri predčasni upokojitvi dobi upokojenec nekaj manj (največ do 20%), po dopolnjeni starosti, 60, 55 let) pa je ta razlika še precej manjša. Ima pa ob tem človek najmanj 8 ur več časa, občutek svobode...

Marjeta FRLAN



Kdo bo poskrbel za dovolj dela za vse delavce v naših orodjarnah



Mizarska delavnica sameva



Pestro v avtomoto društvu Žiri

Začetki moto društva Žiri segajo v jesen 1948, ko se na pobudo Okrajnega ljudskega odbora Škofja Loka v Žireh osnuje klub ali društvo ljudske tehnike.

Na seji krajevnega odbora Žiri je Tomaž Mrovlje (Kokelj) predlagal naj mentorstvo prevzame odbornik KLO Žiri Janko Jereb, ki se je že ukvarjal z avtomobilizmom in ima veselje do tega.

Ljudska tehnika, ki je bila tedaj ustanovljena, je imela razne sekcije: modelirji, radioamaterji in fotoamaterji, avtokrožek je vodil Janko Jereb, pri modelirjih je prednjačil Milan Podobnik, radioamaterje je vodil Franc Strlič (Gromov), fotoamaterje pa so zaupali fotografu Viktorju Grošlju. Večina krožkov, razen fotokrožka, je zaživela.

Jeseni 1948 se je v izpraznjeni delavnici nove Zajcove hiše, kjer je gostoval tudi en razred osnovne ali obrtne šole, pričel teoretični tečaj za amaterske voznike motornih vozil. Stroški tečaja in vožnje so znašali takratnih 560,00 dinarjev, kar je bilo nekaj več kot polovica povprečne plače.

Izvedbo avtomoto tečaja v Žireh je vodilo avto moto društvo Škofja Loka, ki je imelo poleg krožka v Žireh tudi krožek v Škofji Loki, Selcah in Godešiču. Vodje tečaja in predavatelji so bili poleg Janka Jereba, Janez Zupanc, Janez Paulus in Jesenovec iz Škofje Loke. Toda bili smo brez avtomobila za praktično vožnjo. Tomaž Jereb iz Račeve, ki je pomagal Janku Jerebu, je vodil razgovore, da od Ivana Zajca odkupijo starejši Pontiac, ki je bil v garaži poleg prostorov, kjer je bil tečaj. Ko smo izrazili namen, da avto kupimo, so nas prehiteli Ločani, ki so avto sami popravili, vendar ga Žiri nikoli niso videli. Po raznih neveselostih z avto moto društvom Škofja Loka, ki bi moralo po pobranih denarnih sredstvih tudi izvesti praktično vožnjo, je to kaj žalostno propadlo.

NAPROZA (Nabavno prodajna zadruga) Žiri nam je kasneje za mali denar odstopila poltovorni avto Škoda, s katerim pa nismo uspeli pripraviti tečajnikov do vozniškega izpita. Nekaj posameznikov je sicer leta 1952 opravilo izpit v Škofji Loki pred

republiško komisijo, v kateri so bili Hinko Kapun, Marko Debelak, ing. Zupančič, Kelih in Janez Centa; ponavadi trije od imenovanih. Ker smo imeli česte neveselosti s popravilom motorja v avtu Škoda, ker tudi ni bilo ustreznih delavnic za popravila, smo nato kupili osebni avto Ford Eifel, ki pa je že tudi imel za sabo nekaj lastnikov in temu primerno število kilometrov. Imel je še mehanične zavore, katere nam je Jernej Mlinar (Bartel) predelal v hidravlične in nam tudi, kolikor je bilo mogoče, izboljšal amortizerje, saj je avto hudo poplesaval po nape-ti makadamski cesti.

Poleg mlajših, je bilo tudi precej starejših članov kot so Mici Demšar (Bernik), Franc Bajt, Tomaž Jereb, Franc Jereb, Janko Novak, Janko Poljanšek, Janez Kokelj, Vika Seljak, Vida Zajc, Francka Jereb, Zdravko Kosmač, Jakob Kristan, Lojze Gantar, Janko Žakelj, Franc Mlinar, Stanko Albreht in še mnogi drugi. 1957 smo imeli prve izpite v Žireh z našim motorjem znamke Puch, ki pa je bil ravno ta dan pokvarjen, zato smo si izposojevali druge motorje in na avtomobilu krožka Ford Eifel. To je bil preizkus znanja, saj nas je od 30 kandidatov položilo le 6 ali 7. Naslednje leto 1958, smo zopet poklicali komisijo. Tedaj je bil rezultat malo boljši.

Ivan Reven



PEGAZ
TRAJNA DELOVNA SKUPNOST
SAMOSTOJNIH KULTURNIH DELAVCEV
PRŽANJSKA 10/B
LJUBLJANA P. P. 55, TEL.: 555-459

NAROČILNICA

Nepreklicno naročamo _____ izvod(ov) knjige mag. Franceta Križnarja: *Življenje in delo glasbenika in skladatelja Antona Jobsta (1894—1981)* po prednaročniški ceni 150 din. Ta cena velja do 31. julija 1990.

NAROČNIK _____

NASLOV _____

DATUM _____

PODPIS _____

Izpolnjeno naročilnico pošljite na naslov:
PEGAZ p. o., Pržanjska 10b, 61117 Ljubljana

Literarni kotiček

FRANCESCO PETRARCA (1304—1374)
italijanski pesnik in humanist

Sonet (311)

Ta slavček, ki premilo tožbo lije,
morda nad zarodom, za ženko joče;
žalosten stok mu vre iz melodije
čez log in čez nebo, v zvezdáh sijoče.

Vso noč me spremlja, nikdar ne počije,
zle usode ko da spomniti me hoče:
Nisi verjel, da smrtna ura bije
vsemu, sam si si krivi! mi pevec kloče.

Kako lahko se varna glava zmoti:
si vedel, da kot sonce jasni luči
te kdaj pustita v najtemnejšem kóti?

In slišim glas usode, ki me muči
in gladi bolj kot druge na tej poti:
Z življenjem in v solzáh, mi dé, se uči!

Izbrala Betka Pišlar





Žirovski dan je privabil tudi najmlajše. Kdo bo najlepše narisal?



V gostišču »Sora« v Brekovicah ta mesec razstavlja Simon Šubič, ki je pričel slikati pred nekaj leti. Ugotovil je, da mu kar dobro gre. Njegovo slikanje pomeni nadaljevanje žirovske tradicije naivnega slikarstva, zato bi bilo zanimivo, če bi še napredoval...

Njegova razstava je že tretja samostojna razstava in predstavlja določeno presenečenje, saj je prej razstavljal v Domžalah in na Bledu

ČRNA PIKA



Čeprav ni v Žireh, se pa vsak dan vozimo mimo — in skale na vrhu zidu grozijo



Zadnja dela na cestišču ob dograditvi ceste in pločnikov skozi Žiri



Novo asfaltirano cesto je odprl Martin Frelih, ki je med najbolj zaslužnimi za to cesto.

Zadnja leta Goropeke in sosednja vas Opale zelo napredujejo. Pred nekaj leti so dobili telefone, pred dvema letoma so zgradili vodovod s črpališčem, letos pa so razširili in prenovili dosedanje ozko cesto in jo z asfaltom spremenili v sodobno prometno povezavo z dolino. To je velik dosežek, da ljudje ne bodo več bežali v dolino, ko je po zadnji vojni vas s kmetijami propadala.

Franci Mlinar v občinski vladi

26. junija je občinska skupščina v Škofji Loki vendarle izvolila novo občinsko vodstvo.

Za predsednika IS je na tajnem glasovanju Vincencij Demšar dobil 36 glasov, proti pa jih je bilo 19.

Za podpredsednika IS je bil izvoljen Borut Bajželj, 51-letni sistemski inženir, ki bo odgovoren tudi za družbene dejavnosti, za člane pa Franc Mohorič, 34-letni dipl. ing. gradbeništva, je odgovoren za infrastrukturo, Ludvik Leben, 47-letni dipl. ekonomist, za turizem, gostinstvo in preskrbo, Franci Mlinar, 36-letni dipl. ekonomist, za finance in informatiko, Jurij Kumer, 48-letni mag. kmetijskih znanosti, za kmetijstvo Emil Okorn, 47-letni ing. elektrotehnik, za obč. upravo in proračun, Sonja Jakopin 52-letna dipl. ekonomistka za industrijo, Blaž Kujundžič 34-letni gimnazijski maturant (absolvent sociologije), za ljudsko obrambo in notranje zadeve, Anton Jenko, 39-letni dipl. eko-

nomist, za planiranje in urejanje prostora, Franc Rupar, 47-letni dipl. ing. kemije, za skupnosti, Marija Pogačnik, 48-letna dipl. ing. kemije, za varstvo okolja in Janez Jenko, 41-letni avtomehaničar, za obrt in podjetništvo.

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