

*delo
življenje*

12

olok
sijoitus

21

V LETU 1969 ŽELIMO VSEM
BRALCEM VELIKO DELOVNIH
USPEHOV, OSEBNE SREČE IN
ZADOVOLJSTVA

UREDNIŠKI ODBOR

NEKAJ O REKLAMI

V tekočem letu smo dali znatna sredstva v reklamne namene in gotovo ni vseeno, kakšen učinek dosežemo. Kadar se govori o 20 milj. je prav, da ugotovljamo kaj reklama prinaša podjetju.

Prvo povejmo, kaj hočemo doseči: namen reklame je v tem, da predstavljamo nove proizvode, zainteresiramo potrošnike za naše blago, prikazujemo svojo prisotnost in novosti.

Vse skupaj, vidimo z namenom, da svoje delo in prizadevanje vnovčimo na trgu. Oblika je kaj različna. Vsak dan lahko opazimo in ugotovimo, da največji učinek doseže originalna, zanimiva in neprisiljena reklama. Preko televizije ali tiska poznamo vrsto dobrih in slabih primerov reklamiranja. Za vse pa se dosti plača in celo preplača. Vsak za sebe ve, da so nekatere reklame zelo vsiljive in nezanimive. Težko je seveda sedaj in na tem mestu naštevati, katera so, vsako podjetje najbrž želi doseči svoj namen, razlika pa se seveda vidi in zato je toliko bolj važno, da smo mi to službo specializirali in bomo poskušali vloženi denar smiselno naložiti v razne oblike, ki jih bomo smatrali za najbolj uspešne. Poznan je stavek: "Reklama je metanje denarja skozi okno, ki se vrne skozi glavna vrata."

Da se bodo sredstva vrnila res skozi glavna vrata in bomo kot

protivrednost temu uspešno prodali naše izdelke in obdržali kvalitetno raven ter renome, je potrebno strokovno in študijsko določati obliko reklame. Brez dvoma, reklama je uspešna, če jo posredujemo čim širšemu krogu potrošnikov. Lepo je slišati pripombe: lep film imate na televiziji, vaša reklama je med najboljšimi, zelo je prikupna in nevsiljiva ipd.

Zgodilo se je pa predvsem letos, da smo imeli odločno premalo obutve v tistih modelih, ki jih je reklama posređovala. Deležni smo bili kritike in kaj takega se ne sme ponavljati. Če se poslužimo reklame, potem moramo imeti zadosti blaga.

Ob tem pa bi opozoril še na posredovanje uspehov in dosežkov v posameznih podjetjih. Ni treba preišljevat, zakaj to, naša družba daje možnost vsem podjetjem, da uspevajo. Dosegli smo še kar sodobne metode dela, poslovanja in rezultate.

Nekatera podjetja pa so se v tej borbi za čimboljše mesto, še posebno povzpela. Taka podjetja pa lahko opazimo na ekranih, preko radia ali tiska. Predstavljajo se in gotovo imajo poseben vzrok, da to storijo. Navedel bom primer "Kovinoplastike" Lož. Bila je to oddaja med TV dnevnikom. Kaj je bilo bistvo? Njihova dva predstavnik, šef proizvodnje in predsednik delavskega sveta, sta pojasnevala nagel vzpon in kaj so v podjetju ukrenili, da so dosegli tak uspeh in visoke osebne dohodke. Iz besed teh dveh

predstavnikov podjetja je bilo razbrati sledeče: Pri nas obstaja vsesplošen interes in veliko volje, da dosežemo kar največ in vsak strokovnjak in delavec z visoko stopnjo zavesti in prizadevnostjo, prinaša podjetju svoj delež. Občutek sem imel, da je zelo homogen in dober kolektiv. In to, kar je bilo povedanega in pokazanega, je bilo res nekaj izrednega. Podobne oddaje se vrstijo iz dneva v dan. Imamo priliko spoznati vrsto podjetij in izrednih dosežkov. Vprašam se pa, če take oddaje na nas kaj vplivajo in če puste vtis. Za mene je vsaka podobna stvar veliko opozorilo. Ne smemo pa pozabiti, da je take vrsta oddaja najbolj vredna reklama in da splošnemu prepričanju o vrednosti podjetja največ.

Želel bi, da se vsak izmed nas zave, kje smo in kakšno je naše mesto. Reklama nam bo pomagala ne more pa nas rešiti. Da nekaj dosežemo, smo mi in dovolj je nas.

Beseda r e k l a m a izhaja iz latinščine in pomeni: javno opozarjanje na kaj, ponujanje, priporočanje, naznanjanje, oglašanje.

Izidor REJC

USPEHI IN PROBLEMI PRODAJNE MREŽE

Naše podjetje se je že pred

leti odločilo, da osnuje lastno prodajno mrežo. Od takrat se je število naših prodajalen iz leta v leto večalo, tako jih imamo trenutno že 40 v raznih krajih države in to v glavnem v večjih potrošniških centrih. Takšen način prodaje naših proizvodov se je zelo dobro izkazal, saj je tovarna tako rekoč v neposrednem stiku s potrošniki. Nasprotno pa so tovarne, ki nimajo lastnih prodajalen, dostikrat popolnoma odvisne od dobre volje trgovskih podjetij in imajo stalno težave s prodajo svojih izdelkov.

Poleg tega, da naše prodajalne plasirajo praktično vse, kar proizvajamo za domači trg, nam posredujejo tudi želje in potrebe potrošnikov, tako da se proizvodni program vedno prilagaja dejanskim potrebam potrošnje. Lastne prodajalne imajo tudi to prednost, da tovarna po najkrajši poti pride do denarja za prodane izdelke in si tako zagotovi hitro obračanje obratnih sredstev. Nasprotno pa je prodaja trgovskim podjetjem vedno zvezana z določenim kreditiranjem kupcev, zato tovarnam, ki nimajo lastne prodajne mreže vedno primanjkuje obratnih sredstev.

Promet naše prodajne mreže je celo nekoliko večji kot znaša brutto produkt tovarne. Ta pojav je razumljiv, če upoštevamo, da naša tovarna ne more proizvajati vseh mogočih vrst obutve. Potrošnik raje zahaja v take prodajalne, ki imajo

popolen sortiment obutve, zato moramo kupovati od drugih proizvajalcev takšne artikle, ki sami ne proizvajamo. Pri tem "dosortiravanju" pa vedno gledamo na to, da so tudi dodatni artikli kvalitetni in da cene niso previsoke. Ker vemo, da nekateri petični kupci bolj cenijo inozemsko obutev, smo nekaj takih artiklov letos uvozilicelo iz Italije in z njimi dopolnili sortiment v naših prodajlnah, ne da bi s tem škodili prodaji naših lastnih izdelkov.

Dosortiranje z izdelki drugih proizvajalcev je pogosto potrebno tudi zato, ker naša tovarna zaradi izvoznih obveznosti ne more zadostiti vsem zahtevam domačih potrošnikov. Ker so naše prodajalne vedno založene s popolnim sortimentom, imajo dober promet in zato sorazmerno nizke režijske stroške. To pa nam omogoča, da držimo solidne prodajne cene in kljub temu ustvarjamo kar dober dohodek pri prodaji.

Postavlja se vprašanje, ali naša prodajna mreža že zdostuje, ali pa bi jo bilo treba še širiti. Če bi gledali samo na letošnje razmere, bi sedanje število prodajalen kar zadostovalo, saj bi lahko prodale še več, če bi tovarna lahko proizvedla. Če pa upoštevamo, da izvoz ni prav nič stabilen (posebno ne v vzhodne dežele) in da se nekega trenutka lahko ustavi, je nujno, da našo

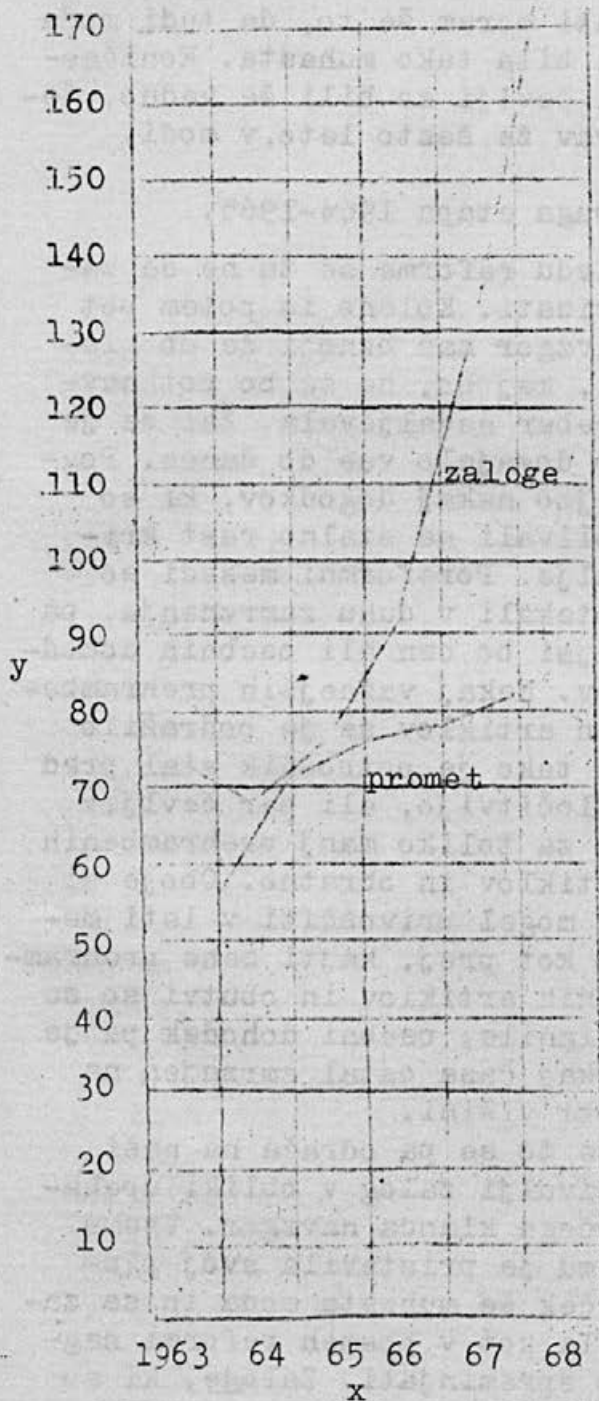
prodajno mrežo širimo. Če bi namreč zaradi političnih in ekonomskih mednarodnih pojavov prišlo do splošne stagnacije izvoza obutve, nam bo preostalo samo domače tržišče. Tu pa se bo obdržala tista tovarna, ki bo imela široko razpredeno lastno prodajno mrežo, vsi drugi pa se bodo znašli v škripcih.

Poleg tega moramo računati tudi s tem, da se bo obseg naše proizvodnje tudi v naslednjih letih povečal, saj še daleč nismo izrabili vseh možnosti. Tudi s tega stališča moramo pravočasno poskrbeti za večjo prodajo in zato postopno odpirati še nove prodajalne.

Naše prodajalne uživajo med potrošniki precejšen ugled in s tem zbudajo pri potrošnikih zanimanje za naše izdelke. Renome, ki ga naša obutev uživa, pa nas ne bi smel uspavati, da ne bi v bodoče skrbeli zaboljšanje kvalitete in še posebej za skrbnejšo izbiro modelov. Do danes skoraj nepoznani proizvajalci se že pojavljajo na trgu z občudovanja vrednimi modeli in tudi s kvaliteto nas marsikdaj posekajo. Ne smemo dovoliti, da bi zaoptimali za splošnim razvojem, ampak moramo proizvodnjo prilagajati sodobnim zahtevam: modernejši modeli, boljša kvaliteta in nižja lastna cena.

Franci WOLF

ZALOGE IN TRŽNO GOSPODARSTVO



y = Poprečno število parov na zalogi v naših prodajalnah v 000 in poprečni parovni promet v 000

x = leto

Naše mlado jugoslovansko gospodarstvo se je po reformi odločilo da stopi na pot tržnega sistema gospodarjenja. Ta način gospodarjenja pa ne gre brez žrtev in težav, kajti trg in njegov mehanizem sta neizprosna za vsakega proizvajalca. Vse to občuti skoraj vsako podjetje kajti šele tržni način gospodarjenja nam pokaže na določene slabosti v proizvodnji sami; kakor tudi na težave pri prodaji proizvodov le-te običajno izhajajo iz proizvodnje. Šele na trgu nam uspe zvedeti ali je naša proizvodnja dovolj cenena in ali so naši proizvodi krojeni po zadnjih modnih novostih. Jasno, vrh te drame se pojavi šele na trgu, ko je blago že proizvedeno, ko smo že vložili toliko materiala in dela v naš proizvod. Proizvod je že gotov in šele sedaj zvemo, ali so bila sredstva koristno naložena in ali je bilo delo koristno porabljeno za izdelavo tega proizvoda. Uspeh je, če trg sprejme tak proizvod; neuspeh pa se odraža v zalogah, katere se kopičijo iz dneva v dan. Zaloge so torej nujno zlo v tržnem gospodarstvu. Tržni zakoni veljajo za vse proizvajalce enako in tako ostanejo kot zmagovalci na bojišču /trgu/ le najsposobnejši.

Analiza gibanja zalog in analiza stroškov proizvodnje nam dasta dovolj jasen portret vsakega podjetja.

Del našega portreta si oglejmo še mi.

GRAFIKON

Spoštovani bralec naj si najprej ogleda grafikon na prejšnji strani, kateri prikazuje količinski poprečni promet v letih 1963-1968 v naših prodajalnah /spodnja krivulja/ in količinsko povprečne zaloge v istih letih tudi v naših prodajalnah /zgornja, daljša krivulja/.

Spodnje krivulje t.j. količinskega povprečnega prometa ne bomo študirali, pač pa si bomo ogledali nekoliko od bližje krivuljo t.j. krivuljo količinske povprečne zaloge.

Bravcu svetujem, da potuje po tej krivulji peš, kajti vsaka hitrost poveča možnost, da se prezre kak važnejši dogodek, ki je vplival na obliko krivulje. Načrtno sem izbral pregled zalog iz leta 1963-1968. V tem razdobju se je v jugoslovanskem gospodarskem prostoru marsikaj spremenilo. Spremenilo se je tudi marsikaj v našem podjetju. Na obliko krivulje torej vplivajo notranji in zunanji gospodarski dogodki.

Med notranje štejemo vsako spremembo v tehnologiji, boljsem izkoriščanju kapacitet itd. Zunanje pa bomo spoznali na trasi naše krivulje od leta 1963-1968.

Prva etapa od leta 1963-1964.

Na tem odseku krivulja pada zaloge so torej v upadanju. Vsi vemo, da do leta 1964 tudi ni bilo težav s prodajo na-

ših izdelkov. Vzrok je močno inflacijsko gibanje /denarja je bilo veliko v obtoku/. Dodati moram še to, da tudi moda ni bila tako muhasta. Koničasti čevlji so bili še vedno, čeprav že šesto leto, v modi.

Druga etapa 1964-1965.

Sledu reforme se tu ne da zabrisati. Koleno in potem pot navzgor nas oznoji že ob misli, kaj bo, če se bo pot navkreber nadaljevala. Žal se je to dogajalo vse do danes. Pogledajmo nekaj dogodkov, ki so vplivali na stalno rast krivulje. Poreformni meseci so potekali v duhu zamrznjenja, pa najsi bo cene ali osebni dohodkov. Nekaj važnejših prehrambnih artiklov se je podražilo in tako je potrošnik stal pred odločitvijo, ali par čevljev in za toliko manj prehrambnih artiklov in obratno. Oboje si ni mogel privoščiti v isti meri kot prej, kajti cene prehrambnih artiklov in obutvi so se dvignile, osebni dohodek pa je nekaj časa ostal zmrznjen na isti višini.

Vse to se pa odraža na naši krivulji zalog v obliki upeha-jočega klanca navzgor. Vsemu temu je pristavila svoj piskrček še muhasta moda in se začela kot v posmeh reformi naglo spreminjati. Zaloge, ki so bile že do takrat v porastu so začele rasti še hitreje, ker nemodna obutev ni šla več v promet. Zato je tudi razumljiva skrb podjetja, kakšne artik-le se bo naročalo proizvodnji. Vsak spodrseljaj in sabotaža v

tej smeri so bile posledice vse večje zaloge. Neprijetno pri vsem tem je, če se hočemo nastalih zalog znebiti moramo močno znižati cene artiklov. To znižanje pa je po navadi "od oka" ali pa po dosedanji izkušnji. To se pravi brez prave analize krivulj in povpraševanja. Na ta način pa spet lahko utrpimo škodo, če smo znižali preveč in prodali vse, je izkupiček manjši kot bi bil lahko. V primeru, da smo znižali premalo, se nam maščuje na ta način, da artikel ostane na zalogi. Vprašanje je, kako ugotoviti takemu pa tudi novemu artiklu optimalno ceno v danih tržnih pogojih. Vse to ne bo šlo, dokler se ne bosta začeli proučevati krivulji ponudbe in povpraševanja ter njuni elastičnosti. Ekonomska teorija uči, da se dobi optimalni dohodek v dani tržni situaciji v sečišču krivulj ponudbe in povpraševanja. Te težke naloge pa čakajo na popolno analizo tržišča.

Grafikon je prikazan samo za promet in zaloge v naših prodajalnah. Kako so se gibale zaloge v skladišču podjetja, si danes zaradi preobširnosti članka ne moremo ogledati. Da pa ne bo ugibanj, vam lahko povem, da krivulja zalog v skladišču podjetja ne bi bila nič manj strma in navpična. Za zaloge obutve v skladišču podjetja je še toliko večja nesreča, ker se te ne nahajajo na trgu in tako niso artikli izpostavljeni ogledu kupcev.

Pri opazovanju krivulje zalog sem se opredelil samo na vplive od zunaj. Notranjih vplivov je brez dvoma bilo pri nas veliko. Za tako razpravo pa je potrebna zelo natančna analiza proizvodnje in stroškov proizvodnje.

Vseeno pa upam, da je spoštovani bralec dobil pregled nad opisanim delom našega portreta in da bo ob priliki odločanja o zalogah, znal oceniti naš položaj in s tem pravilno odločati ter podpreti vodstvo v njegovih prizadevanjih za uspešno poslovanje..

Jože KOPAČ

PODJETJE SE PREDSTAVLJA -
KMETIJSKA ZADRUGA ŽIRI

Kmetijsko gozdarska zadruga "Sora" Žiri je bila ustanovljena 19/3 1948 in letos praznuje 20-letnico svojega obstoja. Nastala pa je iz takratne Živinorejske zadruge, ki se je ukvarjala predvsem z odkupom viškov mleka, katerega je tudi deloma predelovala in Lesno-produktivne zadruge, katere dejavnost je bila promet z lesom oz. tudi predelava lesa na žagi. Sicer pa ima zadružništvo v Žireh že precejšno tradicijo, saj poznamo razne oblike zadrug (ne samo s področja kmetijstva) že v predvojnem obdobju. V povojnem obdobju pa so se oblike zadružništva zelo naglo

spreminjale in tako je tudi našo zadrugo zadela cela vrsta raznih reorganizacij, predvsem raznih pripojitev in odcepitev posameznih dejavnosti, ki so bile organizirane po odsekih zadruga. Novoustanovljeni zadrugi se je kasneje pripojila še Kmetijsko obdelovalna zadruga, nekaj časa pa je imela tudi gostinsko dejavnost in odkup čipk. V letu 1961 pa se je k njej pripojila še Kmetijska zadruga Rovte in v letu 1962 Mesarija Žiri.

Prvi predsednik novoustanovljene Kmetijske zadruga Žiri leta 1948 je bil Žakelj Vinko iz Dobračeve po domače "Fricov Cene".

Tako je postopoma nastajala zadruga, kakršno imamo danes. Njena razvojna pot ni bila posuta s cvetjem, kakor hi bila nobenemu podjetju v Žireh, vendar pa je bilo v zadrugi to še bolj občutljivo, ker imamo opravka z dejavnostjo, na kateri je toliko ljudi življenjsko zainteresiranih in ker se je naša splošna politika v kmetijstvu izvajala preko kmetijskih zadrug in preko drugih kmetijskih organizacij, pri čemer je bilo precej kmetov tudi prizadetih in to vse od organizacije kmetijsko obdelovalnih zadrug pa do arondacije zemljišč zaradi organiziranja družbene kmetijske proizvodnje pri kmetijskih organizacijah. Te akcije so sicer dale zelo pozitivne proizvodne rezultate, saj se je kmetijska pro-

izvodnja z organizacijo takih posestev zelo dvignila. Tudi pri nas so bili količinski rezultati zadovoljivi. Toda glede na dejstvo, da pri nas kmetijski prihodki še zdaleka ne dosegajo ekonomskih cen in da poleg tega v Žireh tudi sicer ni glede na površine in kakovost zemljišč, ki bi za takšno proizvodnjo prišla v poštev, pogojev za takšno proizvodnjo, je bil finančni rezultat negativen. Enako stanje pa je tudi še po nekaterih drugih krajih. Zaradi tega se je zadruga odločila za opustitev lastne proizvodnje in se vse bolj usmerja v proizvodnjo v kooperaciji in tudi sicer na večje sodelovanje s svojimi člani.

Kmalu po ustanovitvi zadruga je bil imenovan gradbeni odbor za gradnjo Zadrughnega doma v Žireh. To je bila poleg gradnje šole ena največjih akcij v povojnem obdobju. Z velikim trudom in prizadevanjem vseh občanov Žirov je postopoma zrastle stavba, ki danes predstavlja novi center Žirov in okrog katere se odvija politično in kulturno življenje kraja. Ves potreben les so kmetje podarili brezplačno, ogromno prostovoljnega dela pa so opravili občani, katerim je zato treba dati za to vse priznanje. Še posebej pa gre priznanje nekaterim tovarišem, ki so imeli gradnjo na skrbi, ker v takratnem času in ob pomanjkanju gradbenega materiala to res ni bila lahka naloga.

Sedanja zadruga obsega celotno področje bivše občine Žiri in celotno področje Rovt do Podlike in Cest. V zadrugo je včlanjenih 341 kmetov in so le redka gospodarstva, ki so izven zadruga. Zaradi takega specifičnega položaja zadruga, se tudi samoupravni sistem v njej nekoliko razlikuje od sistema v drugih delovnih organizacijah. Zadrugo vodi združni svet, ki je sestavljen tako, da je v njem 50% kmetov - članov zadruga, 50% pa delavcev zaposlenih pri zadrugi. Enak je tudi sestav upravnega odbora. Na tak način torej kmetje enakopravno odločajo o notranjih zadevah in razvoju zadruga. Niso pa te samoupravne pravice razvite se do takšne stopnje, da bi bili udeleženi tudi pri delitvi skupnoustvarjenega dohodka, kar bi brez dvoma zelo stimulatивно vplivalo na večanje proizvodnje. Za takšno stanje pa ni odgovorna zadruga, saj ji tudi obstoječi predpisi takšnih možnosti ne nudijo, temveč jo izenačujejo z ostalimi delovnimi organizacijami. Ker se pa prav sedaj vršijo obširne razprave o kmetijstvu, pričakujemo od pristojnih organov, da bodo sprejeli odgovarjajoče pozitivne predpise, ki naj bi omogočili še boljše sodelovanje med zadrugo in kmetom. Toda tudi pri sedanji situaciji ne smemo misliti, da kmetje v zadrugi ne morejo na ničesar vplivati. V takem samoupravnem sistemu, kot je v naši zadrugi tudi oni popolnoma enakopravno odločajo o cenah in maržah,

o dajanju kreditov kmetom iz združne hranilnice ter o poslovni politiki zadruga sploh.

V zadrugi je trenutno zaposlenih 47 delavcev. Njena realizacija pa bo po predvidenem planu dosegla letos že 1 milijardo S din. Ta realizacija se je v zadnjih letih zelo naglo dvignila s širitvijo obstoječih in odpiranjem novih dejavnosti zadruga. V zadnjem obdobju smo odprli tudi nekaj prodajaln, predvidene pa so še nove. Tu so bila mnenja nekaterih, da naj bi se zadruga s trgovinami ne ukvarjala. Toda podobna situacija, kakor pri drugih proizvajalcih (tudi v Alpini) nam je narekovalo potrebo po tem, da organiziramo lastno trgovsko mrežo. Vsi naši proizvođači, katere je vedno težje plasirati na trg, nam kažejo tako sliko, da je pri ustvarjanju dohodka delitev vedno v korist trgovine in to 80:20. Z drugim konkretnim primerom, če je razlika med našo proizvodno ceno čajnega masla in prodajno ceno v trgovini 200.- S din za kg, ostane zadrugi 40 S din trgovini pa 160 S din. Poleg tega niti trgovski mreži v Žireh ne moremo oddati niti n.pr. krompirja in drugih kmetijskih pridelkov, ker to raje uvažajo iz Škofje Loke in Kranja, mi pa moramo iskati trg za to zunaj našega področja. To in pa še tudi drugi momenti nam torej kažejo upravičenost odločitve, da organiziramo lastno trgovsko mrežo vsaj na svojem področju.

Investicijski program zadruga, ki smo ga letos sprejeli, je zelo obširen in bo potrebno mnogo navora in vlaganj za njegovo realizacijo. V prvi vrsti imamo predvideno gradnjo novega žagarskega obrata z novo sodobno opremo. Obstojča žaga v Žireh nam trenutno ne zadosti niti 1/3 potreb, ki jih imajo kmetje, ki režejo les za potrebe svojih gospodarstev, nadalje potrebe podjetij, ki so v Žireh uporabniki rezane-ga lesa in potrebe zadruga, ki les poseka v lastnih gozdovih predela in tako doseže boljši finančni rezultat. Zaradi tega stanja smo se morali posluževati uslug sosednjih žag (predvsem Sovodnja). Pri tem pa smo po grobem izračunu zaradi povečanih stroškov samo v lanskem letu izgubili cca 5.000.000 S din dohodka. To dovolj jasno kaže upravičenost in potrebo te investicije, ki bo znašala predvidoma cca 25.000.000 S din. Nadalje je v planu gradnja nove trgovske hiše na Dobračevi, kjer bo mesnica, samopostrežna trgovina in buffet. Poleg tega pa imamo v programu novo mlekarno in klavnico. Poleg navedenega bo zadruga vložila še več sredstev v kooperacijsko proizvodnjo predvsem pitane živine in namenjenih je več sredstev za kredite kmetom, ki naj bi s temi krediti modernizirali svoje gospodarske objekte in si nabavili mehanizacijo. Zlasti slednje je nujno, ker se je v povojnem obdobju veliko kmečkih ljudi predvsem mlajših zaposlilo in na kmetijah manjka delovne sile, ki jo je treba

nadomestiti z mehanizacijo. Poleg tega smatramo, da bodo s tem dane večje možnosti, da bodo mlajši ljudje rajši ostajali doma na kmetijah, če jim bo tam mogoče primerno živeti. Za to pa so seveda potrebni tudi drugi ukrepi, s katerimi naj bi se vsaj omilila sedanja težka situacija v kmetijstvu. Seveda to ni v moči zadruga, da vse to uredi, ker to lahko uredijo samo pristojni višji forumi, predvsem zvezna in republiška skupščina, poudariti pa moramo, da se zadruga za take rešitve vedno in povsod poteguje, ker je pravzaprav edina, na katero se kmet opira in ki je tudi dolžna zastopati njegove interese v skladu s splošnimi interesi.

S tem smo le skušali prikazati del problemov, s katerimi se zadruga ukvarja in njen predviden razvoj v bližnji prihodnosti. Ne vem, če je to dobro uspelo. Zahvaljujemo se uredništvu "Življenje, delo", ki nam je dalo na razpolago prostor v vašem listu za ta prispevek. Z veseljem se bomo odzvali takemu vabilu tudi v prihodnje.

Viktor MAČEK

IN MEMORIAM !

V novembru nas je za vedno zapustil naš upokojenec Matej STRLIČ. Z njim je izgubil naš kraj enega od dragocenih borcev za pravice delavskega raz-

reda.

Člani kolektiva bomo Mateja za vedno obdržali v najlepšem spominu, zakaj prav on je bil med prvimi pobudniki za združitev vseh čevljarjev v Žireh. V odločilnem trenutku je prvi podpisal jamstvo za ustanovitev skupne delovne organizacije, ki se je razvila v današnjo sodobno in moderno tovarno "Alpino".

Že v svoji mladosti in vseskozi je bil pripravljen sodelovati na vseh področjih kulturnega, prosvetnega in gospodarskega življenja Žirov. Svoje bogate izkušnje je prenašal na mlade in jih vzgajal v naprednem duhu.

SLAVA NJEGOVEMU SPOMINU !

MIROSLAV CERAR IN IVO DANEV
MED NAMI

Nekaj zelo zanimivih obiskov je bilo v zadnjem mesecu. Res je, da se bo raje odločil in prišel. Poleg postavnih ljudi v našem podjetju ne registriramo ostalih obiskov. Visokih družbenih funkcionarjev zelo, zelo dolgo ni bilo. Enostavno ne zaidejo k nam.

Pred dnevi pa smo imeli zelo prijeten obisk. V Alpini je bil naš najboljši športnik Miroslav Cerar. Precj ljudi mi je drugi dan reklo zakaj ga nisem prignal še k njim. Razumljivo, vsakdo bi rad spregovo-

ril z njim besedo se rokoval in ga od blizu videl.

S svoje strani lahko rečem, da jename napravil izreden vtis. Saj smo ga vajeni, da zmaguje, da je vedno med najboljšimi na svetu, da je skromen in vzoren športnik. To smo gledali in se prepričali preko radia in televizije ter časopisa.

Čisto nekaj posebnega pa je, ko se sam prepričaš. Na kratko povem: težko bi našel tako skromnega in prijetnega človeka, ki bi ga dolgoletna slava in popularnost ne spreminila. Če je kdo vzor športnika potem je Miro in njegova prisotnost, beseda, misel vse to potrди.

Zanimal se je za podjetje, pripovedoval o doživetjih, predvsem o Mehiki, o prihodnosti, o načrtih.

Z veseljem je šel pogledati proizvodnjo in sami ste videli, da je ves tak kot ste ga spoznali in ste imeli ob njemu prijeten občutek. Povedal je, da je dobil zelo lep vtis o našem podjetju in nam želi mnogo uspehov ter, da bo, kadar bo malo več časa, prišel in se kaj več pogovoril z nami.

Nekaj dni kasneje sem ga obiskal na njegovem domu. Pokazal mi je v svoji prisrčnosti celotno žetev svojega izredno uspešnega dolgoletnega udejstvovanja.

Človek se zamisli, koliko poti je steklo za vsako kolajno in pokal ter nagrade in nagrade. Vitrina je polna in edinstvena. Ko bi mogla spregovoriti bi

nas popeljala na vse konce sveta, kjer nas je vedno zastopal po svojih močeh.

Nepozabni so vtisi s Cerarjem. Upan, da mu bo čas omogočil obdržati obljubo, pa ga bomo še videli pri nas.

Slučaj je nanesel, da je pred nekaj dnevi prišel tudi Ivo Daneu, najboljši košarkar naše države in med najboljšimi na svetu.

Tudi skromen, prijazen in vestisti Ivo, o katerem se veliko piše doma in v svetu. Vesel je bil, ko je videl proizvodnjo, videli sta ga tudi vi.

Zanimal se je za naše poslovanje in pripovedoval o Mehiki, o veliki zmagi nad Sovjetsko zvezo. Obljubil je, da bo prišel še v podjetje, takrat ko bo ligaški premor. Gotovo bo držal obljubo.

Tako smo videli in bežno spoznali nosilca zlate in srebrne olimpijske medalje, predvsem pa naša najboljša športnika in vzornika mladi generaciji.

Izidor REJC

TURIZEM NA ZADNJI STRANI

Turizem na zadnjem mestu bi bil mnogo bolj primeren naslov. Da je temu tako, bi navedel samo nekaj bistvenih vzrokov:

1. V našem kraju ni nobenega večjega sodobnega gostišča, ki bi služil temu namenu. S tem mislim sodobno kuhinjo, lokal

in primerne tujske sobe, če izvzamemo Planinski dom na Goropekah, ki pa ima zelo majhne kapacitete.

2. Slabe ceste do Žirov, so še bolj važen element, ki zavirajo pospeševanje turizma kot gostinstvo. Prepričan sem, da dokler ne bo asfaltirane ceste Škofja Loka - Logatec, toliko časa ne bo turistov, razen poslovnih ljudi, ki morajo priti v Žiri po opravkih. Ko bo naš kraj povezan s sodobno cesto, bo zaživel turizem ne samo v Žirah, temveč tudi v Poljanski dolini in okolici (Rovte, Smrečje).

3. Nujno bi bilo organizirati učinkovito recepcijsko službo. Recepcijska služba, ki jo imamo sedaj, ne odgovarja, ker se samo s honorarnim delom ne da več tega opraviti. Morali bi imeti stalnega uslužbenca, ki bi bil receptor in propagator turizma v našem kraju.

4. Želimo, da bi se čim več ljudi včlanilo v naše društvo, da bi skupaj reševali navedene probleme, ki so najvažnejši za uspešen razvoj turizma v našem kraju. Poleg tega bi morali dobiti ustrezen kader, ki bi znal zbrati okrog sebe ljudi ter zainteresirati podjetja za uspešne akcije na področju turizma. Tega ne bi mogel trditi, da se Žirovci še niso vključili v olepšavo kraja, posebno še nekateri posamezniki. So pa stvari, katerih posameznik ne more rešiti pač pa skupaj s Krajevno skupnostjo, Ribiškim društvom, Lovsko družino in ostalimi.

Da je turizem v Žireh na tako nizki ravni, nosijo odgovornost tudi samoupravni organi, ker je bilo v preteklem proračunu več pozornosti odpiranju novih delovnih mest v gospodarstvu kot pa razvoju gostinstva in turizma.

Društvo brez sredstev ob tako nizki dotaciji in nepobrani članarini pri posameznikih in podjetjih, ne more biti bolj aktivno. Saj vsi vemo, da denar in volja do dela rodi uspeh pa naj bo v kateri koli dejavnosti.

Vinko NAGLIČ

OB ROB TURIZMU

Turizem na zadnji strani je naslov članka, ki je bil določen na osnovi akcije: Izbiramo turistično najbolj prizadeven kraj.

Ne imejmo oči zaprtih, turizma v Žireh skoraj ni čeprav so pogoji. Najbrž je res, da nihče sam ne bo napravil sodobnega gostišča. Finančna sredstva poklicanih so neznatna. Marsikje ponudijo pod ugodnimi pogoji investitorjem izven kraja ali občine. Morda bi tako šlo. Obstoječi lokali razen pri Kavčiču - životarijo.

Tudi Alpina nadvse pogreša sodobni lokal, prenočišče za svoje poslovne ljudi. Trenutno je edini izhod v Goropekah. Poznamo pa vrsto gostišč, ki so

v privatnih rokah in to širrom Slovenije ter drugod, pa se vanje spotoma radi zatečemo in smo zelo zadovoljni. Tudi v Žireh bi se v privatni režiji dalo marsikaj napraviti, kolikor vidim kot stranski opazovalec. Mislim tu prostor in lokal pri Bahaču.

Stare, trde spore bomo morali odvreči proč in dati priliko tistim, ki želijo nekaj napraviti. Pred leti, pred vojno (tako smo brali v Delu) je bil turizem v Žireh na višku. Kaj je sedaj iz tega pa imamo na razpolago še asfaltirano cesto.

Podjetja pa nimamo toliko denarja, da bi ta problem reševali, mi proizvajamo in reproduciramo. Zdi se mi pa, da smo veliko napravili že s tem, ko je bilo odprtih mnogo delovnih mest.

Gostinski objekti se po mojem delajo s krediti zainteresiranih. Članarine in dotacije to je samo neznatni vir.

Iz vsega povedanega je razvidno, da je treba turizmu v Žireh dati druge osnove in nanj gledati kot na pridobitnost, ne pa kot dejavnost postranskega pomena.

Izidor REJC

Temelj Fortunatu, ki je v preteklem mesecu odšel v zasluženi pokoj, želimo še mnogo lepih dni.

NOVICE IZ KADROVSKEGA ODDELKA

V mesecu novembru smo obdržali enako število zaposlenih kot je bilo v prejšnjem mesecu in sicer 1151. Nastale so le spremembe v posameznih obratih, kot sledi: obrat Žiri 976, obratrede osnovne šole. Gorenja vas 113 in prodajna mreža 162.

Na novo so se zaposlili Žust Iva v nabavnem oddelku, Novak Kristina, Misa Vinko, Mitič Sveto, Forstnerič Ida in Plevnjak Stjepan v prodajni mreži.

Delovno razmerje je prenehalo temelj Fortunatu zaradi izpolnjenih pogojev za upokožitev, Tolar Franc, Kunc Rado in Modic Jože so odšli na služenje kadrovskega roka, Mazzini Gabrieli pa je prenehalo delo po njeni odpovedi.

V stalno delovno razmerje za nedoločen čas so bili sprejeti tudi delavci, ki so bili sprejeti v delovno razmerje za določen čas. Ti delavci so: Oblak Stanislav, Demšar Ciril, Istenič Cveta, Novak Stefka, Naglič Rozika, Žakelj Stanislava, Kavčič Marija, Tratnik Urška, Novak Stefan, Mravlje Miran, Demšar Ivica, Mravlje Milan, Bogataj Marija, Oblak Milan I, Kobal Lidija, Velkavrh Marija, Perič Blagica, Čadež Marinka, Polanc Anka, Podobnik Darinka, Oblak Milan II, Jereb Milan, Tinauer Rudi, Špik Marija in Zupan Alojzija.

V letošnjem letu je bilo sprejetih na delo 52 nekvalificira-

nih delavcev. Osnovna šolska izobrazba teh delavcev je sledeča: 13 jih ima zaključeno osemletko, 8 delavcev je dovršilo 7 razredov, 23 delavcev 6 razredov osnovne šole, 4 delavci imajo le 5 razredov osnovne šole in 4 delavci 4 raz-

Angelca FILIPIČ

V mesecu novembru so se poročili: Pišljar Marjan, Stanonik Ciril, Pešič Marin, Oblak Magdalena, Žakelj Joža, Prek Cirila, Naglič Milka 2465, Krek Slava in Čemažar Ida.

Iskreno čestitamo!

SEZONA SMUČANJA

Prvi sneg, ki smo ga že vsi prav nestrpnostno pričakovali, je končno pobelil Žiri in okolico. Tega snega so se vsekakor najbolj razveselili smučarji, saj bodo po dolgem času zopet lahko preizkušali svoje znanje in večina na snegu. Da bo letošnja sezona čim bolj pestra bo poskrbel Smučarski klub "Alpina", ki bo organiziral več tekmovanj tako v slalomu in veleslalomu, kakor tudi v smuških skokih. Bolj kakor prejšnja leta, so se za to zimsko sezono pripravili tudi člani kluba. Poleti so imeli kondicijske treninge, prvi sneg so izkoristili že za prvo tekmovanje v okviru kluba, ki je bilo v Goropekah. Najboljši med posamezniki so bili pri:

mlajših mladincih: Oblak Marjan zastopali naš klub.

star.mladinkah: Seljak Helena
" mladincih: Pečelin Franci
pri članih : Žakelj Janez

Že to prvo tekmovanje je pokazalo, da so tekmovalci dobro pripravljene. Se posebej razveseljivo pa je to, da imamo zelo dobre mladince, ki bodo lahko solidno zastopali klub in bili dostojna zamena sedanji članski generaciji.

Ker je za doseganje dobrih rezultatov potrebna tudi dobra oprema, je upravni odbor kluba sklenil, da bo članom pri nabavi opreme pomagal tudi denarno in je zato namenil 3000 Nd.

Ker hočemo zimsko življenje v Žireh še bolj poživiti, smo se namenili nabaviti smučarsko vlečnico, seveda, če bomo dobili za to potrebni denar. Vlečnica naj bi bila prenosna, tako, da bi jo lahko uporabljali v Goropekah kot na skakalnici ali na Mrzlem vrhu.

Upravni odbor je poleti organiziral več akcij, da se dokončno uredi skakalnica pa na to ni bilo prevelikega odziva, tako, da je delalo na skakalnici največ pet, šest ljudi, največkrat pa samo dva. Kljub temu so opravili veliko dela. Kdor hodi mimo skakalnice, lahko prizna, da se sedaj precej razlikuje od tiste na kateri je bilo izvedeno državno prvenstvo.

Da pa nam skakalnica ne bo samo v okras smo pričeli s šolo za smučarske skoke pri najmlajših, da lahko čez nekaj let pričakujemo že prve domače skakalce, ki bodo dostojno lahko

Govoriti o tem, kaj vse pričakujemo od letošnje sezone, je še prerano. Počakati moramo na prvo večje tekmovanje, kjer se bo šele pokazalo, kakšno vrednost imajo naši tekmovalci.

Miha GOVEKAR

MODNI KOTICEK

Gotovo nas bo zanimalo, kaj nosimo in kaj bomo nosili v prihodnjih mesecih.

Danes se pogovorimo o čevljih, saj še največ vemo, ker jih sami izdelujemo.

Moda koničastih čevljev (moških in ženskih) je že mimo, saj sta široka konica in moderni kroj kar korajžno zakoračila v novo sezono.

Nov moderni kroj moškega čevlja je široka konica, razno okrasno vrtanje z zasenčenimi robovi in luknjicami. Podplati so nazobčani in širši od prejšnjih in so sploh precej grobi. Skoraj slične spremembe je doživela tudi moda ženskega čevlja le, da je tu še kopica modnih drobnih dodatkov. Peta je še precej groba in ravna (nizke pete močnejše, višje pa se tanjšajo). Ko opazujemo izložbe trgovin, katere so dobro založene, vse te spremembe lahko zapazimo. Vidimo tudi, da naše tovarne kar dobro sledijo tuji modi, kot npr. nemški in italijanski. Seveda so zunaj posamezne grupe bolj bogato zastopane

kot pri nas doma. Kdor želi biti lepo in po modi obut, bo dobil vse zaželjeno doma, ker smo se tudi mi vključili v izdelovanje modne obutve.

Toliko za danes, drugič pa še o čem drugem.

N.N.

OPOZORILO DOPISNIKOM

Kljub sporočilu, da ne bomo objavljali nepodpisanih dopisov in sestavkov, še vedno prejemo nepodpisano gradivo.

Na posebno željo dopisnika mu bomo članek objavili s kratico ali šifro, sam sestavek pa mora imeti čitljiv podpis avtorja, ker je naš list odprtega značaja, sicer prispevkov ne bomo objavljali.

Uredniški odbor

FILMSKI SPORED ZA ČAS OD 15.12. DO 15.1.1969 V KINU "SVOBODA" ŽIRI

- 18.12. SKRIVNOSTNA GROBNICA nemški kriminalni
- 21.-22. LJUBEZENSKI PRIMER
- 12. USLUŽBENKE PTT jugoslovanski ljubav.
- 25.12. SINOVI KATIE ELDER ameriški vesterni
- 28.-29. KAKO UBIJEŠ SVOJO ŽENO ameriški pustolovski
- 12. KLEOPATRA
- 1.-2. ameriški zgodovinski
- 1.1969 ANŽELIKA LEPA IN
- 4.-5. LJUBAVNA
- 1. francoski zabavni

- 8.1. GRK ZORBA ameriški pustolovski
- 11.-12. ŽANDAR V NEW YORKU francoski zabavni
- 1. HAZARDER ameriška drama

"Delo, življenje" je glasilo Alpine, tovarne čevljev Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Silva Burnik, Albinca Možina, Alfonz Zajec, Anton Hribar, Jože Peternej, Vladimir Pivk, Tone Žakelj, Ivan Capuder - odgovorni urednik, Jožica Jamnik - glavni urednik. Izhaja mesečno. Naklada 950 izvodov. Žiri, 16. decembra 1968.

- REŠITEV KRIŽANKE ŠT. 25
 VODORAVNO: 1. KIBUC, 6. TOTRA, 11. ARARAT, 13. MADRAS, 14. RAZA, 15. MILENKO, 16. ADEN, 17. RESOR, 18. VAN, 19. SATAN, 20. KSI, 22. KOBAL, 23. BATA, 24. NIKOLIĆ, 27. APEL, 28. KAOLIN, 29. SIRENE, 31. BKRAN, 32. MIREN.

Na zadnji strani objavljamo NOVOLETNO NAGRADNO KRIŽANKO; za katero so razpisane 3 nagrade:

- 1. nagrada 50.- ND
- 2. nagrada 30.- ND
- 3. nagrada 20.- ND

Rešitev križanke pošljite uredniškemu odboru do 25. decembra 1968. Izid žrebanja bo objavljen v prihodnji številki.

Peto
Ivan
žan
hli.
Ob
Župa
ras
Rod
mis
Tud

Vsi
vse
"Sl
sl...

Nihče, kar jih je sedelo
na prestolu kdaj popred,
do kolena ti ne seže
niti prorok Mohamed.

Ah, kedar te vzame Alah
k sebi v svetli sedmi raj,
kaj bo z nami, kaj bo z nami,
s hlapci tvojimi tedaj!"

To so tarnali, jokali,
in še bolj in zmerom bolj;
on pa sname z nog sandale,
položi jih na prestol.

In vse paše, vsi vezirji,
vse hitelo je navzkriž:
"Oj sandale, naša radost,
ve naš bog, naš paradiž -"

To poskoči takrat sultan,
to jim zakriči v obraz:
"Uh, vi tepci, vi sleparji,
kaj ste rekli, da sem jaz?..."

Ibrahim je na prestolu -
on je sonce, on je kralj;
na prestolu so sandale,
in vaš kralj je par sandal.

Pridi, Omar, pa jih ženi
po vsem mestu naokrog
in oznanjaj: "To so hlapci
in sandale so jim bog!"

Ivan CANKAR

VODORAVNO: 1. in 34. Novoletna čestitka uredniškega odbora, 15. alkaloid v kavi, 16. izdajatelj, založnik, 17. pismo potrdilo ali izvid, 18. grška boginja Meseca in ljubezenskega čara, 20. luka v Izraelu, 21. afriška država (glavno mesto Nairobi), 22. v glasbi 1. osnovni ton tonovske lestvice, 24. mlado govedo, 25. nenadna smrt, 28. zdravilna rastlina, 29. žitna pokrajina v Jugoslaviji, 31. naslov staroegiptovskih vladarjev, 33. bikoborec, ki se bori peš.

NAVPIČNO: 1. kratica za Smučarski klub Alpina, 2. vrhovno papeško sodišče, 3. učinek, posledica, 4. vprašanje za 2. sklon za rastline in reči, 5. sukanec, 6. osebni zaimek, 7. mednarodna kratica za sever, 8. kemični simbol za kisik, 9. nasprotno od majhna, 10. posteljno pokrivalo, 11. majhno okno, 12. ime tovarne električnih aparatov v Cerknem, 13. kazalni zaimek, 14. Tališova osvežilna pijača, 18. kmetijsko poslopje, 19. enomestno celo število v matematiki, 21. domač kmečki praznik, 22. moški glas, 23. ansambel narodnih pesmi in plesov iz Skopja, 24. tesan hlod, 25. ime Marxa, 26. vodni hlapi, 27. šesta, sedma in triindvajseta črka, 28. nadavi, predplačila, 29. velika kača, ki se ovije okrog žrtve in jo zaduši, 30. ameriško moško ime, 32. vrhunski športnik, 33. kratica za televizijo, 35. soglasnik, 36. samoglasnik.

Vladimir PIVK

