



## Ključ je vendarle v izvozu na zahod

Kako z devizami v letu 1985 ob tem, da bo verjetno razpolagalna pravica ostala ista.

Trenutno kaže, da bo izvoznikom tudi v letu 1985 ostalo za lastno uporabo 45,9 % deviznega priliva, čeprav dokončnih in zanesljivih sklepov o tem v trenutku pisanja tega stavka še ni. Razmišljanja o tem, kako reševati problem deviz, torej temeljijo na predpostavki 45,9 % razpolaganja. Ali bomo s temi devizami lahko pokrili vse naše uvozne potrebe? Ali bomo uspeli kupiti tudi kaj strojev? Ali bomo uspeli zmanjšati našo zadolženost do poslovne banke? Ali do poslovne banke? Ali bomo imeli devize za pokrivanje cele vrste stroškov, od najemnine za računalniki, stroškov sejmov, potovanj v tujino, itd.? Vse to se vprašanja, katera moramo razrešiti, kajti če kateremukoli od teh ne bi bili kos, bi to povzročilo resne motnje in težave v našem poslovnem procesu. Odgovor na vsa ta vprašanja pa je samo eden: zadosti velik izvoz na konvertibilno področje!

Ne bo odveč, če si na kratko prikličemo v spomin zgodovino tega deviznega problema. V lanskem letu je bilo za usnjarsko predelovalno industrijo v Jugoslaviji ugotovljeno, da bi za svoje potrebe potrebovala približno 70 % deviznega priliva, da bi se lahko oskrbovali z repromateriali in nujno opremo. V času do leta 1980 smo lahko uvozili s konvertibilnega področja toliko, kot smo izvozili, oziroma celo več. Ko pa je bila Jugoslavija prisiljena začeti omejevanje zunanje zadolženosti, se je tudi za delovne organizacije razpolaganje z devizami zniževalo. Tako je bilo to razpolaganje znižano na približno 80 %, kasneje pa na 65 %, kar je bilo v veljavi do meseca aprila 1982.

Alpina je svoje devizne potrebe in obveznosti pokrivala z ustvarjenimi devizami vse dotlej, dokler je bilo razpolaganje z devizami vsaj 65 %. V začetku maja 1982 je prišlo na tem področju do silovitega poslabšanja. Razpolaganje z devizami v letu 1982 se je znižalo pod 30 %, kasneje je bil ta od-

stotek sicer izboljššan, tako da je v letu 1983 in 1984 bilo razpolaganje približno v višini 45 %, kar naj bi veljalo tudi v letu 1985.

Znižanje razpolagalne pravice z devizami v letih 1980, 1981 ter močno znižanje v letu 1982, je pripeljalo Alpino v zelo težak položaj. V tistem času je Alpina izvozila na konvertibilno področje približno četrtino svoje proizvodnje (količinsko od 300 do 350 tisoč parov letno). Delež deviz, ki nam je ostal na razpolago od tega izvoza, niti približno ni zadoščal za preskrbo proizvodnje z uvoženimi repromateriali, kaj šele za opremo. Da je proizvodnja sploh lahko tekla, se je bilo treba devizno zadolževati. Največji dve devizni zadolžitvi za repromaterial sta bili najem kredita od banke LHB Frankfurt, v višini 2,5 milijona mark (DM) in kasneje terminski nakup deviz od poslovne banke (Jugobanke), v skupni vrednosti 2,5 milijona dolarjev (US \$). Poleg teh smo najeli še manjše kredite, da smo reševali sprotne težave, kot so italijanski kredit Crediop, ameriški kredit za kože CCC, itd. . . .

Pri uvozu opreme je bilo še veliko slabše, saj za uvoz opreme v glavnem nismo dobili niti uvoznih dovoljenj niti nam ni uspelo zagotoviti deviznih sredstev.

Edini izhod iz nastalega položaja smo videli v povečanju izvoza na konvertibilno področje. Kot je znano, smo ta izvoz tudi znatno povečali, od letnih količin okoli 350.000 parov v letih 1980 in 1981, na

(nadaljevanje na 2. str.)



## Inovacije so še vedno pastorek

Pred kratkim je občinski svet zveze sindikatov Škofja Loka organiziral posvet vseh tistih, ki se v naši občini ukvarjajo z inovacijsko dejavnostjo.

Žal se je sestanka udeležilo le petina vabljenih, vendar je razprava močno pokazala na pomanjkljivosti, ki ovirajo hitrejši razmah te, za naš gospodarski in družbeni razvoj pomembne dejavnosti.

OZD imajo še vedno slabo urejene samoupravne akte na tem področju, vodstveni delavci kažejo v večini primerov premalo zanimanja za to, ponekod pa imajo celo odklonilno stališče.

Spodbud je premalo, organiziranost pomanjkljiva, povezava med znanstvenimi ustanovami in združenim delom šibka.

Vse te in še druge težave so našli na tem posvetu.

Ob koncu so se dogovorili, da bodo ob podpori sindikata in v sodelovanju z občinsko raziskovalno skupnostjo, začeli z akcijo za razširjanje množične inventivne dejavnosti, izvršni svet občinske skupščine pa naj bi srečanja z direktorji OZD usmeril v razpravo o teh vprašanjih.

N. P.



Miss Kanade si je z zanimanjem ogledala proizvodnjo



# DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



## Ob rob sklepov delavskih svetov

Osrednja točka na sejah delavskih svetov konec januarja so bila poročila o inventurnem popisu ob koncu leta 1984. Iz poročila predsednika centralne inventurne komisije Toneta Enika je razvidno, da je bilo poslovanje v lanskem letu v glavnem pravilno in v večini primerov ni večjih viškov oz. primanjkljajev. Kot vsako leto doslej, je bilo največ nepravilnosti ugotovljeno v skladišču gotovih izdelkov, kjer je manjko nekoliko prevelik, in ker verjetno tiči vzrok za takšno stanje v napaki pri vodenju dokumentacije, je delavski svet TOZD Proizvodnja sprejel sklep, da je potrebno raziskati, kje je do napake prišlo; za to pa so zadolženi vsi, ki so odgovorni za poslovanje s skladiščem, skupaj z delavsko kontrolo. O izsledkih pa se poroča na nasled-

nji seji delavskega sveta. Isto velja za nekoliko prevelike manjke osnovnih sredstev v centrali TOZD Prodaje. Opozorjeno je bilo tudi, da se dokumentacija pri posojanju osnovnih sredstev še vedno ne vodi tako, kot bi se morala.

Pri ostalih popisih pa se ni ugotovilo večjih odstopanj dejanskega od knjižnega stanja in so bili sprejeti sklepi, da se inventurni viški knjižijo v dobro izrednih dohodkov, inventurni manjki pa v breme izrednih izdatkov.

Delavski sveti so nadalje obravnavali še smernice dolgoročnega razvoja DO Alpina, ki so podlaga za podrobnejšo opredelitev dolgoročnih razvojnih ciljev delovne organizacije do leta 1995, oz. do leta 2000. Smernice so bile potrjene v predloženem besedi-

lu, cilje, naloge in usmeritve iz teh smernic pa bomo upoštevali pri pripravi smernic za pripravo srednjeročnega plana DO 1986-1990.

Sprejet je bil še samoupravni sporazum o usklajevanju letnih načrtov zaposlovanja v občini za leto 1985, ki ga vsako leto posreduje v sprejem Skupnost za zaposlovanje. Ugotovljeno je bilo, da se opredeljenih okvirnih ciljev na področju zaposlovanja v Alpini držimo in izvajamo kadrovske politike približno tako, kot je predvideno v teh letnih načrtih.

### Delavski svet TOZD Proizvodnja

je sprejel aneks samoupravnega sporazuma o ugotavljanju in razporejanju dela deviz za družbeno priznane reprodukcijske potrebe OZD organiziranih v okviru Splošnega združenja usnjarsko predelovalne industrije Jugoslavije, kot obliki združevanja in povezovanja, za podpis pa pooblastil glavega direktorja Tomaža Koširja. Delegati so podrobneje razpravljali o postavi-

tvi delavnice za izdelavo zgornjih delov v Šentjoštu in v zvezi s tem sprejeli sklep o podpisu Samoupravnega sporazuma o medsebojnih pravicah in obveznostih pri izgradnji proizvodnega obrata Alpine ob Kulturnem domu v Šentjoštu.

Gradbeniki ocenjujejo vrednost investicije oz. vloženih sredstev, ki jih prispeva Alpina, približno 700 do 900 starih milijonov din. S tem, da se bo v teh prostorih postopoma možno urediti približno 30 delovnih mest.

Iz samoupravnega sporazuma izhajajo naslednje obveznosti za izgradnjo, ki jih prevzemajo: 1. KS Horjul - vaški odbor Šentjošt:

- zagotovitev potrebnega zemljišča za gradnjo in prenos lastništva

- izpraznitev in rušenje stare šole in priprava zemljišča za gradnjo

- brezplačni les za izgradnjo ostrejša in prispevek v gradbenem materialu, ki je že nabavljen

### (Nadaljevanje s 1. strani)

količino preko 600.000 parov v letu 1982, v letu 1983 smo že izvozili preko 900.000 parov, lani pa že 1,2 milijona parov. Udeležba izvoza na konvertibilno področje se je v tem času povečala od 20 na 60 % naše skupne proizvodnje.

Ali je povečanje izvoza ob 45 % razpolaganju z devizami sploh dalo kak rezultat?

Odgovor je absolutno pritrdilen. Kot sem že omenil, smo bili v letih 1981 in 1982 prisiljeni najemati kredite za uvoz re-promateriala, če smo hoteli, da je proizvodnja sploh lahko delala. V letu 1983 smo že oskrbeli proizvodnjo z uvoženimi materiali, v glavnem brez novih zadolžitvev in uspeli odplačati del dolga Jugobanki.

Še več pa je bilo na tem področju doseženega v letu 1984. Uspeli smo se oskrbeti z uvoženimi re-promateriali. Poleg tega smo v letu 1984 prvič po več letih uvozili nekaj opreme, skupno v vrednosti 250.000 \$. Poleg tega smo lani morali plačati tudi 750.000 \$ obveznosti in obresti od inozemskih kreditorov. Tako smo sedaj v celoti odplačali kredit LHB Frankfurt iz leta 1981. In končno, tudi v le-

tu 1984 smo uspeli odplačati en del devizne zadolžitve do Jugobanke, tako da od skupne zadolžitve 2,5 milijona \$ iz leta 1982 še nismo plačali nekaj manj kot milijon ameriških dolarjev.

Vse to je bilo seveda mogoče le iz naslednjih razlogov:

- ker smo 60 % fizične proizvodnje prodali na konvertibilno področje,

- ker imamo kar nekaj takih poslovnih partnerjev, ki nam zaupajo in so zato pripravljene financirati za nas uvožene re-promaterialne (začasni uvoz)

- ker uspešno povečujemo obseg dela po dolgoročni proizvodni kooperaciji s firmo Beneco

- ker smo vložili veliko naporov v to, da so posamezne poslovne odločitve bile v smeri zastavljene poslovne politike, ki je imela za enega osnovnih ciljev, odpraviti naše devizno neravnovesje.

Kot je bilo še večkrat omenjeno, nam v letu 1984 ni najblj pomagala naša ekonomska politika, saj je vrednost dinarja v odnosu do zahodnih denarnih enot med letom premalo padala. To nam je tudi nekoliko zmanjšalo dinarski izkupiček od izvoza na konvertibilno področje. V trenutku pisa-

nja tega sestavka nam rezultati zaključnega računa sicer še niso poznani, v kratkem pa bomo na zborih delavcev razpravljali tudi o tem.

Naj zaključim z naslednjo mislijo: za uspešno delo in poslovanje mora tovarna ustvariti oboje, devize, da se lahko oskrbuje z materiali in stroji, in seveda dinarje, s katerimi na koncu koncev izplačujemo tudi osebne dohodke. Od količine teh dinarjev je odvisno, kako visoki bodo osebni dohodki. Toda le, če bomo imeli dovolj deviz, bomo sploh lahko delali; to pa je osnovna dolžnost, v prvi vrsti vodilnih delavcev, da vodimo poslovno politiko, ki nam bo prinesla dinarsko in devizno čimboljši možni rezultat. V zadnjem času je bil tečaj klinškega dolarja nekoliko bolj ugoden, kot tečaj ameriškega dolarja, predvsem pa ostalih zahodnoevropskih valut. To pomeni, da dinarsko bolje zaslužimo pri izvozu na vzhod. Zato smo se tudi odločili, da bomo v letu 1985 izdelali nekaj več obutve za Sovjetsko zvezo. Vendar pa moramo imeti pri vsem tem vskozni pred očmi naše možnosti pri oskrbi z materialom in to, koliko deviz je za to oskrbo potrebnih.

Povečanje vzhodnega izvoza ne bo smelo iti na račun zmanjšanja izvoza na zahod, ker bi se ponovno znašli v deviznem neravnovesju. Posledice tega pa bi bile v prihodnjih letih lahko za našo oskrbo z materiali usodne.

Na vseh področjih dela v tovarni je treba za zahodne posle vložiti veliko več truda, kot za izvoz na vzhod; to velja za vsa področja našega dela: za proizvodnjo, ker so serije za zahod majhne, za vzhod pa velike. Priprava proizvodnje ima več dela z manjšimi serijami za zahod, kot z velikimi serijami za vzhod. Lažje je pri nabavi materiala, saj so zahteve glede kvalitete materiala za proizvodnjo za zahod višje kot za proizvodnjo na vzhod. V razvojnih oddelkih je treba v izdelek vložiti več truda, če hočemo, da bo na zahodu konkurenčen. To velja končno za prodajo, saj je prodati izdelke na zahtevnih in konkurenčnih zahodnih tržiščih težje, kot na vzhodnih in na domačem trgu.

Zaradi vsega tega si včasih marsikdo postavi tudi naslednje vprašanje: Zakaj toliko pospešujemo izvoz na zahodno tržišče?

Namen tega sestavka je bil poizkušati odgovoriti na to vprašanje.

Tomaž KOŠIR



# DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Za proizvodni objekt zagotavlja KS Horjul — vaški odbor Šentjošt še vsa potrebna komunalna infrastrukturo v sklopu kulturnega doma (voda, elektrika, kotlovnica, greznica), za kar ni treba plačati prispevka na priključno moč ob gradnji ter uporabo skupnih prostorov in naprav v kulturnem domu.

2. Izvršni svet SO Ljubljana Vič-Rudnik zagotovi in plača pripravo projektne dokumentacije za gradnjo objekta po tehničnih in drugih podatkih investitorja.

3. Investitor DO Alpina TOZD Proizvodnja zagotovi uvrstev naložbe v plan DO za leto 1985 in zagotovi sredstva za gradnjo objekta in nakup opreme.

Nadalje je delavski svet potrdil dopolnilno odredbo o nadurnem delu še za oddelka 615 in 642 v mesecu januarju, v mesecu februarju se uvede nadurno delo v oddelku 624 in po potrebi v oddelku 616.

Sprejme se še pravilnik o oblikovanju cen v predloženem besedilu.

## Delavski sveti TOZD Proizvodnja, Prodaja in DSSS

so poleg tega sprejeli še sklep, da se lastni prispevek delavcev za redni topli obrok poveča na 30.— din dnevno in sprememba velja od 1. januarja dalje, za malice za zunanje pa od 1. novembra 1984 velja nova cena v višini 150.— din.

V javno razpravo se daje predlog osnutka sprememb točkovne liste in sicer od 4. do 19. februarja.

Delavski sveti so še razglasili samoupravne splošne akte, ki so bili sprejeti na referendumu oz. zboru delavcev za veljavne od 1. januarja dalje.

Potrjene so bile nove višine stimulacij za prevoženi kilometer, ki se povečujejo za 20% in veljajo od 1. januarja dalje.

Delavski svet TOZD Prodaje je potrdil še plan prodaje v MPM, razdeljen po vrednostih in parih na posamezne prodajal-

ne, odobril sredstva iz investicijskega vzdrževanja za obnovo prodajalne Ljubljana IV. in sprejel novo regresivno skalo, ki je bila tokrat v razredih prometa od 300.000 do 500.000 na zaposlenega, povečana nekaj več, kot ostali razredi.

## Delavski svet delovne organizacije

je potrdil sklepe komisije za varstvo pri delu in srejal sklep da se Počitniškemu društvu Šk. Loka nakaže avans v višini 1.000.000 din za nakup dveh bi-valnih enot v Strunjanju, ostali znesek pa se nakaže po planu plačila, ki bo sprejet v marcu.

A. K.

## Z referendum



## Sindikati ocenjujejo s pogledom v prihodnost

Ob koncu prejšnjega meseca je bil v Sindikalni dvorani posvet predsednikov osnovnih organizacij zveze sindikatov. Ta oblika dogovarjanja za delo je že ustaljena in kar uspešna, čeprav je bila tokrat udeležba bolj slaba.

Predsednik občinskega sveta zveze sindikatov Škofja Loka Niko Sedej je opozoril na naloge, ki čakajo sindikalne organizacije.

«Kar zadeva pogoje gospodarjenja, se je treba zavedati, da bomo v letošnjem letu morali najti izhodišče za naslednje srednjeročno obdobje», je menil Niko Sedej. »Izboljšati bo treba kakovost proizvodnje in zagotoviti njeno nadaljnjo rast. Poslovne procese v delovnih organizacijah bomo morali načrtovati še boljše, povečati sodelovanje med delovnimi organizacijami in kolikor mogoče zmanjšati stroške.

Investicije bodo morale biti še bolj utemeljene, zaposlovanje tako, da bo resnično zagotavljalo večji učinek. Zaloga zaradi različnih razlogov obremenjuje vedno bolj, zato bo delo moralo biti tako, da bodo le-te čim manjše.

Ena osrednjih težav, s katero se soočamo je inflacija, na kar med drugim vpliva tudi cenovna politika OZD, ki naj bi bila v prihodnje bolj usklajena z novimi predpisi, ki naj bi zajezili to ekonomsko zlo današnjega časa.

Ugotavljamo tudi padec družbenega standarda, saj nekatere družbene dejavnosti komaj še zmorejo delati. Za našo občino

velja, da bi morali družbeni proizvod povečati za 5%, da bi zmogli obremenitve, ki so že skorajda nujne. Izvoz je postal neobhodna usmeritev. Nekatere delovne organizacije naše občine sicer kar dobro izvažajo že leta, druge pa možnosti šele iščejo.

Kar zadeva osebne dohodke, bodo le-ti v največji meri pač odvisni od ustvarjenega dohodka, kar velja tudi za sporazume dejavnosti, ki bodo usklajevali te odnose znotraj posameznih panog.

Udeleženci sestanka so se pogovarjali tudi o organizaciji razprav o rezultatih gospodarjenja v preteklem letu, ki naj bi bile usmerjene čim bolj vsebinsko, torej, da ocenjujemo naše delo in se dogovarjamo za boljše rešitve.

Pri tem naj nam pomagajo primerjave s sorodnimi delovnimi organizacijami in delovnimi organizacijami v občini.

Besedo, dve so namenili tudi stanarinarim, ki se od 1. januarja dalje povišujejo za 35%, v drugi polovici leta pa se bodo dvigovale različno. Stanovanjska vprašanja se v naši občini v zadnjem času ne rešujejo tako hitro, kot kažejo potrebe, ker tudi ni urejenih pogojev za gradnjo. Kot kaže, bo prostorski plan sprejet v letu 1986 in bo možna tako družbena usmerjena, kot zasebna gradnja.

Za uspešnost našega dela je pomembno tudi, kako delamo na področju izobraževanja, posebno še izobraževanja ob delu, kako razširjamo inovacijsko dejavnost, itd.

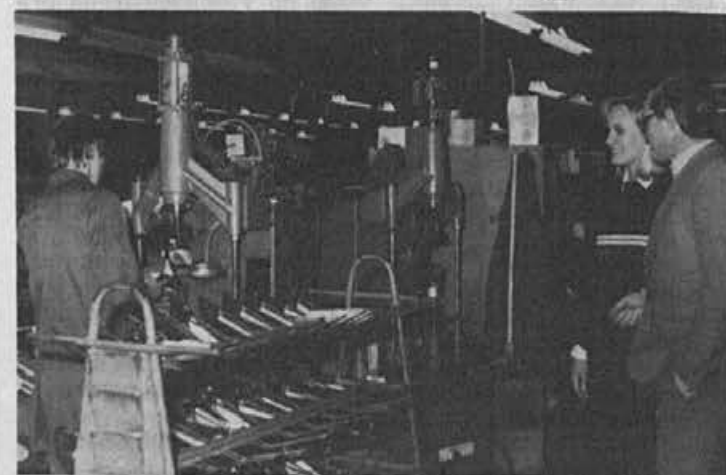
Ob koncu so prisotni spregovorili še o pripravah na volitve, ki bodo prihodnje leto. Dogovo-

ri so se, da bomo z evidentiranjem pričeli takoj, hkrati pa bodo na svojih sestankih obravna-

vani načela odprtih ali zaprtih kandidatnih list večih kandidatov, itd.

N. P.

## Miss Kanade v Alpini



Smučarski šport vzbuja vse večje zanimanje. V tem »businessu« se obračajo ogromne vsote denarja. Posebno pozornost širše javnosti pa privlačijo vrhunska tekmovanja, kot so sedaj svetovna prvenstva in olimpiade. Sarajevska je uspešno za nami, kanadska v Calgaryju pa ni več tako daleč. Pravočasno sprožena široka propagandna akcija pomeni zagotovljen uspeh glede obiska in seveda sponzoriranja.

Tako so prireditelji naslednje olimpiade sklenili, da bo vsakoletna miss Kanade ambasador njihove največje zimskošportne prireditve, ki bo s potovanji, razgovori, banketi, ipd., poizkušala vzbuditi kar največje zanimanje za olimpiado. Koncem januarja smo imeli priliko spoznati privlačno Karen, miss Kanade, ki je bila kot gostja Elana, tudi pri nas v Alpini.

Z zanimanjem si je ogledala našo proizvodnjo in prisluhnila besedam o našem razvoju, sedanjem položaju na svetovnem tržišču in seveda našim načrtom za prihodnje, posebno kar zadeva nastop na kanadskem tržišču.



## Inventura ni le formalnost

Po zakonu o knjigovodstvu so organizacije združenega dela in drugi uporabniki družbenih sredstev dolžni enkrat letno opraviti popis vseh sredstev in virov sredstev in uskladiti knjigovodsko stanje s stanjem, ugotovljenim s popisom. Popis je treba opraviti na koncu vsakega poslovnega leta s stanjem na dan 31. decembra.

Poudariti moram, da k inventuri ne sodi samo sam popis, ampak da je aktivnost v zvezi s tem precej širša. Ta se začne že s samim imenovanjem popisnih komisij, nadaljuje s pripravami na popis in šele potem sledi sam popis. Rezultate popisa je treba primerjati s knjižnim stanjem in na podlagi tega je treba izdelati še poročilo o popisu in ga predložiti delavskemu svetu, ki o tem dokončno sklepa. Če hočemo, da bodo rezultati popisa dobri, morajo biti ustrezno izvedene vse našteje faze.

V Alpini je letos potekal popis dokaj dobro, prav v vseh fazah. Komisije so v večini pristopile k popisu zavzeto in temu primeren je bil tudi rezultat popisa. Kako pomembna je inventura, je razvidno že iz tega, ker obsega popis celotnega premoženja, ki je vreden kar nekaj milijard. Kljub temu mnogi pripisujejo inventuri vse preveč formalni značaj. Tako mnenje kaže na slab odnos do družbene imovine. Ob inventuri se tako tudi izkaže, kako gospodarimo z osnovnimi sredstvi, drobnim inventarjem, kakšno je stanje v skladiščih materiala, v skladišču gotovih izdelkov in podobno. Bolj ko je poslovanje urejeno, manj problemov se izkaže pri inventuri. Žal se je tudi letos izkazalo, da ponavljamo stare napake. Že tolikokrat ob inventurah zapisane zahteve se niso, ali so se le v manjši meri, uresničile. Zlasti so se ti problemi pokazali pri gospodarjenju z osnovnimi sredstvi, drobnim inventarjem in pri poslovanju v skladišču gotovih izdelkov.

Če primerjamo nekajletne zaporedne rezultate inventure, se da iz tega ugotoviti, da obseg sredstev (s tem pa tudi obseg poslovanja — proizvodnja, prodaja, nabava, itd.) hitro narašča. Temu ustrezno pa ne napredujemo v organizacijskem smislu, kar se vedno znova odraža pri letnih popisih.

Sedaj je naša prva naloga, da vse sklepe delavskih svetov v zvezi z inventuro realiziramo. Šele tako lahko pri naslednjem popisu pričakujemo boljše rezultate. K opisom bo v bodoče treba pristopiti še bolj načrtno, začeti pa je pri imenovanju komisij in potem naprej. Mislim, da bo treba za nekatere popise žrtvovati tudi nekaj več časa, čeprav to sovпада s prazniki. Mislim, da se popis ne sme pričeti prej, kot je zanj vse pripravljeno, saj le tako lahko pričakujemo zanesljive rezultate.

Kako bomo uspeli odpraviti nepravilnosti, ugotovljene ob letošnji inventuri, bo vidno, če prej ne, ob popisu ob koncu leta 1985.

Tone ENIKO



Na letnem članskem sestanku sindikata delavcev delovne skupnosti skupnih služb je poročal predsednik Tone Eniko



Stane Sečnik

## Vsak bi moral poskusiti

Prvi je z viličarjem pred sedmimi leti začel voziti Stane Sečnik. Potem so se mu pridružili še Lojze Bogataj, Vinko Logar in Franc Tolar. Tako so sedaj štirje, ki prevažajo material, stroje in druge stvari po našem dvorišču, iz skladišča do proizvodnje, iz skladišča v skladišče...

Tudi v mrzlih dneh, ko se ostali tako radi tiščimo radiatorjev, so ti fantje vedno na svojih konjičkih.

Delo opravljajo v dveh izmenah, organizacijsko so vezani na vodjo skladišč materialov, oz. preko nabave, na delovno skupnost skupnih služb.

Pogovarjal sem se z dvema, s Tonetom Sečnikom in Lojzetom Bogatajem. Takole sta pripovedovala:

»Že relacija po dvorišču je kar cel kilometer. Praktično smo vedno zunaj, izpostavljeni vsem vremenskim neprilikam. Tako delo lahko opravljaš le nekaj let, saj pridejo prehladi, revma in druge bolezni. Pogreti se nimamo kje, saj je pri Alfonzu, kjer je naš »sedež« le 14° C.

Včasih se vsaj malo pogrejemo v kadih pri montaži šal. Sicer pa je še slabše, če greš za nekaj minut na toplo, potem pa spet na mraz. Ogrejemo se pravzaprav šele doma. Na viličarju imamo sicer bunde in apreski. To pa je tudi vse; niti ustreznih rokavic nimamo.

Prav zaradi tega se nam zdi, da je naše delo bolj naporno, kot delo tistih, ki vozijo v skladišču končnih izdelkov.

Sicer pa se, kar zadeva vožnje, delavci obračajo kar na nas. Včasih ne moremo vsem ustreči takoj, saj je kar veliko dela. Še dobro, da je vsaj dvorišče spluženo, odkar imamo traktor...

Še nekaj je problem. Ko pripeljejo po 5 ton težke stroje, jih dvigujeta dva viličarja. Z žage pripeljejo 3,5 tonskega, vključni se kdo izmed nas; sprašujemo se, kaj bi bilo, če bi prišlo do kakšne nesreče, ker je težko uskladiti delo dveh viličarjev. Moti nas tudi, ker niso naše vozne poti povsod označene. Tako včasih zmečkamo kakšno škatlo, potem se pa hitro dobi kdo, ki vpije na nas.

Sicer pa lahko rečeva, da je vzdrževanje dobro. Rezervni deli se dobijo, drugo opravijo domači vzdrževalci.

Skratka, poizkusiti je treba delo, da ga veš ceniti!

N. P.



# KAKO USTVARJAMO



## Iz naših prodajaln



In Lojze Bogataj ...

## Lepo urejena izložba

Kot v mnogih krajih, so tudi v Travniku letos organizirali tekmovanje v urejanju balkonov, dvorišč, izložb. Med prodajalnami se je z lepo urejeno izložbo izkazala tudi naša prodajalna, saj so ji dodelili drugo nagrado. Iskreno čestitamo, z željo, da bi tudi druge prodajalne kdaj pohvalili, naj bo to po urejenosti, postrežbi in podobno.

MJESNA ZAJEDNICA „CENTAR“  
TRAVNIK  
SAVIET MJESNE ZAJEDNICE

dodjeljuje

*Diplomu*

*Prodavnici „Alpina“ broj 38*

*II nagrada*

*za najljepši izlog*

U OKVIRU NAGRADNOG TAKMIČENJA  
„TRAŽIMO NAJLEPŠI BALKON, DVORIŠTE  
IZLOG I ZELENİ POJAS“



Travnik,

Predsjednik Savjeta



### Pišejo nam iz prodajalne Bjelovar I

Naša prodavaonica otvorena je 1969. godine. Locirana je u starom centru grada, u priličnoj staroj zgradi tako da vanjski izgled nije baš zadovoljavajući. Djelomičnom adaptacijom početkom 1982. godine uređen je prodajni prostor, a time su i uvjeti prodaje poboljšani, jer smo tada dobili nove police samoizbora, a ujedno je i prodajni prostor nešto povećan. Također je riješeno i grijanje postavljanjem termo peći.

Prodavaonica još uvijek nema uređenih sanitarija, pa je to jedini problem što se tiče uvjeta rada.

Po ostvarenom prometu prodavaonica zauzima mjesto u drugoj polovini rang liste »Alpina« prodavaonica.

Plan za 1984. godinu bio je postavljen 27.000.000, a prodavnica će ostvariti samo 25.000.000.— din. Za neostvorenje postavljenog plana prvenstveno je značajno naglo opadanje kupovne moći, a zatim velika konkurencija stranih prodavaonica u našem gradu. Za neostvarenje plana u pojedinim mjesecima često puta uvjetuju vremenski uslovi, prekasna isporuka od stranih dobavljača (jer je poneki put presudno zakašnjenje od sedam dana) te previsoke cijene »Alpina« kolekcije za pojedine modele u odnosu na konkurenciju.

U prodavaonici »ALPINA« Bjelovar I su zaposleni: Zlata Šiprak, Vera Gojević i Mirjana Draksler.



## V Mariboru prenovljena prodajalna

Sredi decembra lani je bila v Mariboru ponovno odprta prenovljena prodajalna Alpine. Odprla jo je vodja rajona I Iva Sobočan in po stari navadi podarila prvemu kupcu izbran model čevljev.

Prodajni prostor v stari prodajalni je bil zelo majhen in za delo neprimerno urejen; tudi skladiščni prostori so bili utesnjeni, tako smo delali v zelo težkih pogojih.

Prenovljena prodajalna je lepa, kupca privabi že sodobno urejen vhod z izložbenim oknom. Naše možnosti skladiščenja so precej večje kot so bile, prodajni prostor omogoča kupcem pregled in večjo izbiro. Delo je sedaj lažje in promet se je precej povečal.

Prenovljeno prodajalno so opazili tudi naši kupci, ki so pokazali precejšnje zanimanje in izražajo tudi priznanje. Že to daje upanje, da bomo tudi bolj prodajali. Zdi se nam prav, da se zahvalimo odgovornim delavcem, da so prisluhnili našim večletnim željam in dosegli, da je prodajalna v tako kratkem času lepša, funkcionalnejša in uspešnejša.

Prodajalci prodajalne v Mariboru



## na temo KAKO SE V REDNO DELO VKLJUČUJEJO PRIPRAVNIKI

V razgovoru so sodelovali: Sašo KENDA, Irma ŠINK, Vida ŠTUMBERGER, Janko OBLAK in Eva DOLENC.

Razgovor je vodil Nejko PODOBNIK, zapiske je uredila Anuška KAVČIČ.

1. V šoli si se pripravljaj oz. usposabljal za poklic prikrojevalca. V tovarni je nanese, da si se lotil drugega dela. Kaj misliš o tej svoji preusmeritvi? Kaj nameravaš?



Sašo KENDA:

Na srednji čevljarški šoli v Kranju sem se usposabljal za prikrojevalca zgornjih delov in opravljal proizvodno prakso v Alpini. Vendar mislim, da se je teoretično znanje premalo povezovalo s prakso v tovarni. Vsega znanja, ki sem ga pridobil v šoli, nisem mogel uporabiti tudi v praksi, ker nisem opravljal dela, za katerega sem se usposabljal. V času pripravniške prakse sem bil premeščen v montažo, kjer sem delal samo tri faze. Mislim, da bi moral spoznati tudi ostala dela, kar bi mi prišlo prav pri doseganju norme in kvaliteti dela, saj se zavedam, da je potrebno delo opravljati vestno, disciplinirano in s polno odgovornostjo. Teorijo bi res morali bolj povezovati s prakso, ker je tako kasneje lažje začeti z delom in v delovni organizaciji so tako boljši delavci, ki dosegajo večji učinek.

Drugače pa sem z delom zadovoljen, sodelavci so me lepo sprejeli in mi pri delu tudi pomagajo.

Za v prihodnje pa nameravam še nadaljevati šolanje, če mi bo delovna organizacija to omogočila.

Eva DOLENC:

Dovolite, da dodam, da je Sašo spremenil svoj delokrog in namesto da bi ostal v prikrojevalnici, je odšel v montažo; tako se je moral v času pripravništva dobesedno prekvalificirati na nova delovna opravila.

Razumljivo je, da se njegovo teoretično znanje in delo, ki ga v

Alpini opravlja sedaj, ne pokrivata. Čeprav Sašo pravi, da je z delom zadovoljen, menim, da bi bilo edino pravilno, da bi ostal v prikrojevalnici in delal tudi v praksi tisto, za kar se je izučil. Res pa je, da se v času, ko nekoga pošljemo v šolo, do tedaj, ko ti ljudje pridejo v tovarno, lahko marsikaj spremeni. Sašo je tako »prekvalifikacija« opravil že v času pripravništva. Na tem področju bo tudi opravljal strokovni izpit, čeprav se je v šoli učil drugo.

2. Na IV. stopnji usmerjenega izobraževanja si se usposabljala za izdelovalko zgornjih delov obutve. Sedaj delaš v šivalnici. Koliko faz si delala in ali jih obvladaš toliko, da ne bo problem doseganje norme in kvalitete, ko boš redno razporejena?

Irma ŠINK:

Usposabljala sem se za izdelovalko zgornjih delov, v kar spada prikrojevalnica in šivalnica. Razporejena sem bila samo v šivalnico, ker v prikrojevalnici ni bilo potreb. Zato predvidevam, da bom tu tudi ostala. Delala sem že več faz pri artiklu Jean Janine. Zaradi kvalitete dosedaj nisem imela težav in tudi za naprej upam, da ne bom imela problemov, kar zadeva normo pa menim, da so precej visoke, vendar upam, da bom po razporeditvi kos tudi normi.



Glede preместitve menim, da je, predvsem za nas mlade, pomembno, da se vsakega dela privadimo in da obvladamo čimveč del, zato so preместitve neizbežne in sprejeti jih moramo. Res bomo nekoliko manj naredili, vendar se bomo tudi več naučili. Še vedno se želim usposablјati v poklicu, če bo mogoče.

3. Kot obutvenemu tehnologu so ti zaupali nalogo, ki ni čisto v skladu s tvojim dosedanjim usposabljanjem. Kako se nameravaš lotiti tega novega dela in sprotnega usposabljanja?



Vida ŠTUMBERGER:

Vsak, ki začne delati, ima težave in prav tako jih imam tudi jaz. Sprva sem mislila, da sem se v šoli le nekaj naučila in da nekaj znam, ko pa sem prevzela to delo, sem spoznala, da še popolnoma nič ne znam, saj se praksa res precej razlikuje od šole. Mislim, da je delo nekje v proizvodnji za začetnika lažje, saj lahko vpraša mojstra, sodelavce, tu pa sem popolnoma samostojna in se moram največkrat sama znati, kakor vem in znam. Delo je tudi dokaj odgovorno, zato imam včasih težave, vendar delavci razumejo, da sem začetnica in mi pomagajo. Tudi delavka, ki je prej delala ta dela mi je veliko povedala in pokazala, kar mi je izredno koristilo.

Mislim pa, da bi nam tudi šola lahko dala malo boljše osnove in predvsem teorijo povezala s prakso. Tu mislim na praktične preizkuse materiala. Delam predvsem fizikalne preizkuse in sifriranje materiala, kar je še bolj zahtevno in traja nekaj časa, da se privadiš. Za naprej se bom skušala čim bolj usposobiti, da bi delo lahko nemoteno opravlјala.

4. Vodja oddelka spoznava učinke izobraževanja delavcev pri vsakodnevem delu. Kakšne so vaše izkušnje, oz. kakšne so razlike med usposobljenostjo mladih delavcev nikdaj in danes?

Janko OBLAK:

Menim, da imajo ti mladi ljudje vsi premalo prakse. Več prakse bi morali vključiti predvsem v prvo, drugo in tretjo stopnjo izobraževanja. Po drugi strani pa jim tudi mi še premalo nudimo. Že pride tako, da nimamo takšnega dela, ali da je pripravnikov več in težko vse spremljamo. Nujno bi bilo, da bi jih naučili opravljati vse faze in tudi s tem

bi pridobili nekaj prakse več. Posebno je to nujno za sekalnico.

Razlika med prejšnjimi mladimi in zdajšnjimi pripravniki pa je precejšnja. V prejšnjih letih so se za te poklice odločali v glavnem slabši učenci, otroci iz posebne šole in kvečjemu nekateri posamezniki, ki so uspešno zaključili osemletko. Takrat so šli skoraj vsi v druge šole. V zadnjih nekaj letih pa se je to bistveno spremenilo in potrebe ter zasičenost z nekaterimi poklici, so narekovale, da so se v to smer pričeli vključevati tudi boljši učenci. Tako imamo sedaj mlade, ki so na bistveno višji inteligentni ravni in se lažje pričujo.

Skoraj vsak ima tudi želje za nadaljnje izpopolnjevanje in ne zanima ga samo tisto delo, ki ga trenutno opravlјa. Tako bomo v kratkem dobili zelo kvaliteten kader, veliko pa je odvisno tudi od nas, da bomo ljudi pravilno usmerili in jim omogočili, da bodo znali več.



S premeščanjem bomo mlade usposablјali in tega je veliko, saj je naša proizvodnja sezonska in tudi to pogojuje veliko fluktuacijo delavcev. Vedeti moramo, da v našem oddelku delavci obvladajo tudi po 30 različnih operacij in če se mladi ne bodo priučili vsaj kakšnim 20 različnim delom, potem v našem oddelku ne bodo tako koristni, kot bi lahko bili. Tudi doseganje norme pri nas ni tako enostavno, saj so operacije zelo kratke in zato morajo biti večje količine; vse to pa je naš zaslužek ...

Se enkrat pa bi poudaril, da je prakse še vedno premalo, saj mislim, da bi že v šoli morali imeti 3 dni prakse in 2 dni teoretičnega pouka. Učenci bi tako pridobili več.

V našem oddelku mladim pomagamo kar se da, saj se zavedamo, da, več če jih bomo naučili, več nam bodo koristili, saj je starejših delavcev vedno manj in mladi bodo postopoma morali prevzemati njihovo delo.



VAŽNO JE...

... DA VEMO



## Kadrovske novice



nik, Lojzka Bizja, Terezija Vidmar, Marija Mikuž, Marija Tratnik, Magdalena Čuk, Danijela Leskovic, Jelka Benčina, Mojca Širca, Marjetka Rudolf, Ernesta Vidmar, Zora Mikuš, Marija Kobal, Sonja Rupnik in Irena Leban. V obratu Gorenja vas so sklenili delovno razmerje: Tatjana Bevk, Marinka Kumar, Marinka Rejc, Amalija Lukančič, Silva Stanonik in Vilma Oblak. Delavca Irena Tratnik in Dominik Miklavčič pa sta nastopila delo v oddelkih v Žireh v tozdu Proizvodnja. V delovni skupnosti slupnih služb je nastopila delo pripravnica Dominika Oblak.

Z delom so v TOZD Proizvodna prenehali: Tanja Milavec iz obrata Col, Zorica Tomić, Nevenka Kosmač, Vi-

ljem Prosen in Irena Tratnik iz oddelka v Žireh in iz TOZD Prodaje Djurdja Zrinski iz prodajalne Zagreb I.



## Pozočili so se

Sodelavki Mariji Zebec iz TOZD Proizvodnja ob vstopu na novo življenjsko pot iskreno čestitamo in ji želimo mnogo sreče, zdravja in zadovoljstva v zakonu!

### V POKOJ ODHAJA:

Sodelavki Djurdji Zrinski iz prodajalne Zagreb I. želimo ob odhodu v pokoj, veliko dobrega počutja v domačem krogu, sreče in zadovoljstva, predvsem pa mnogo trdnega zdravja!

## RAZGOVOR ZA

## Sodelovanje dobro, toda denarja ni

5. Delovne organizacije so postale soudeležence izobraževanja. Kako ocenjujete to v praksi in kaj bi kazalo izboljšati?



Eva DOLENC:

Usmerjeno izobraževanje je delovne organizacije živo vključilo v vzgojno izobraževalni proces. Vsako šolsko leto preživi učenec določeno število dni v delovni organizaciji. V prvem letniku se ta čas imenuje proizvodno delo (PD). Učenec spoznava delovno okolje, delo in organizacijo, v kateri bo po šolanju zaposlen. V naslednjih letnikih, ko učenec dobiva v šoli teoretična in praktična znanja iz stroke, opravlja v delovni organizaciji delovno prakso (DP), se pravi, da šolska znanja že skuša preverjati in vključevati v konkretnem — živem delu.

### ZAKLJUČEK:

Vprašanja so torej: Kako zastaviti učnovzgojni proces, da bomo izsolali delavce, ki bodo v praksi čimprej koristni. Ob tem pa bodo imeli dovolj ostalih znanj za razumevanje procesov v delovni organizaciji.

Čas in trajanje delovne prakse določajo posamezni učni programi različno — od 10 do 30 dni na leto.

Prva zaposlitev po končanem šolanju je opravljanje mesečnega pripravništva. Organizacija in izvedba proizvodnega dela, delovne prakse in pripravništva vključuje v izobraževalni proces množico delavcev iz delovne organizacije. Tako, na primer, sodelujejo z učenci na proizvodnem delu oz. delovni praksi:

- za uvajalni seminar: organizator varstva pri delu, direktor TOZD, vodja kadrovske službe
- za praktično delo: inštruktor. Pripravnik ima za uvajanje v delo mentorja in inštruktorje. Pri spoznavanju in vključevanju v delovno organizacijo pa mu pomagajo: glavni direktor, vodja TOZD, vodje posameznih služb. Pripravništvo se zaključi s pripravniškim izpitom, kjer so ob pripravniku in mentorju še predsednik izpitne komisije in stalni član izpitne komisije. Koordinator vseh teh povezav je organizator izobraževanja.

Če povem, da imamo v naši delovni organizaciji 82 študentov, 40 pripravnikov in približno 20 dijakov — neštudentov, ki opravljajo delovno prakso in pripravništvo, potem je razvidno, kakšna množica delavcev Alpine je direktno vključenih v proces izobraževanja.

Kaj bi kazalo izboljšati? Vsi skupaj se trudimo, a hkrati tudi učimo, da je tak način izobraževanja nov. Zato bomo o izboljšavah verjetno morali govoriti nekaj kasneje, ko bo za nami nekoliko več izkušenj.



Sredi januarja je bila v Žireh okrogla miza na temo ZDRAVSTVO NA ŽIROVSKEM, ki je bila organizirana na predlog delegatov, ki že dlje časa ugotavljajo nekaj pomanjkljivosti, ki bi se jih dalo odpraviti, medtem ko so druge težave skoraj nepremostljive.

Sodelovali so: direktor zdravstvenega doma Škofja Loka, predstavnica občinske zdravstvene skupnosti, delavci zdravstvene postaje v Žireh, vodja lekarniške postaje, predsednica komisije za zdravstvo in socialno skrbstvo pri KS Žiri, delegati, predstavniki osnovnih organizacij sindikata in drugi.

V zvezi z laboratorijskimi preiskavami v Žireh so se dogovorili, da bo zdravstveni dom sredi leta 1985 zaposlil še eno sestro, ki se bo deloma ukvarjala tudi s to dejavnostjo. Prostora za laboratorij seveda tudi ni, vendar je možno, da bi z nekaterimi prezidavami pridobili vsaj za silo ustrezen prostor.

Žirovci imamo težave, ker je eden izmed zdravnikov zaradi specializacije pogosto odsoten. V bodoče bo dr. Sedej vsaj en dan v tednu delal popoldne, vedno pa bo v ordinaciji sestra, ki bo usmerjala bolnike.

Ortodont naj bi v Žireh delal vsaj enkrat na štirinajst dni, če pa bi bilo potrebno pa tudi pogosteje.

Lekarna naj se s svojim delovnim časom približa potrebam uporabnikov in naj bo odprta vsak dan vsaj do 15. ure, tudi tedaj, ko bo ordinacija samo dopoldan.

Ginekologinja dr. Poljančeva naj bi v Žireh delala dvakrat mesečno od 4—5 ur, če bi bilo potrebno, tudi večkrat.

Kar zadeva gradnjo zdravstvene postaje v Žireh je bilo ugotovljeno, da v bližnji prihodnosti ni stvarnih možnosti za to, čeprav so potrebe velike.

Poudarjeno je bilo, da ima žirovsko združeno delo veliko razumevanja za vprašanja zdravstva.



## Kaj najavljajo vodilni proizvajalci smučarskih čevljev za sezono 1985/86

**Zadnji vstop ali klasični preklop?**

**Oprajem in funkcionalnost sta ključ**

Nobenega dvoma ni, da so v zadnjem času smučarski čevlji doživeli največji korak v razvoju, odkar so se začeli izdelovati iz plastičnih materialov. Vstop zadaj ni več težnja ali moda, ampak je najvidnejši dejavnik na trgu. Kdor je zamudil vlak pri oblikovanju take nove kolekcije, je verjetno zamudil vse.

Čevlji so očitno tisti, ki smučarju omogočijo ali pokvariyo pri smučanju lep dan, zato proizvajalci smučarskih čevljev še vedno iščejo najboljšo pot za izdelavo »idealnega čevlja«. Prodajalčev nasvet, da bi morebitne slabe točke pri čevlju odpravil (raztegovanje, oblepljenja, večje pritegotvanje zaklopk itd.), ne vžge več. Pri prvem obujanju mora čevljev absolutno pasti na nogo, če ne, izbere kupec drug model. To se najbolj pričakuje od čevljev z vstopom zadaj, ki so namenjeni rekreativcem in boljšim smučarjem, ne pa tekmovalcem.

**DOLOMITE** — gre povsem v smeri s tem razvojem na tržišču. V tej sezoni so uspešno prodajali čevlje z vstopom zadaj, zato bo njihova kolekcija 85/86 vsebovala kar 11 takih modelov. V programu bodo tudi čevlji na preklop za zahtevnejše smučarje, (vendar ne bodo preveč komplicirani) medtem, ko bo za prave tekmovalce namenjena le omejena količina.

**DYNAFIT** — bo nadaljeval serijo 3F v tekmovalnem razredu, ker smatra, da je še vedno na vseh tržiščih dovolj potrošnikov v tem razredu. Za manj zahtevne smučarje so razvili 4 nove modele z vstopom zadaj, ki se odlikujejo po komfortu, lahkotnosti, toploti, ne prepuščajo vode; kot eden vodilnih proizvajalcev (po razvoju mode, po količinah pa nikakor ne; opomba pisca) pa trdijo, da so razvili čevlje po svojih zamislih in da niso kopirali.

**KOFLACH** — je v tej sezoni razvil Comp 511, model čevljev, ki so jih dobro prodajali. Te nameravajo obdr-



**Dva modela, ki obetata — MSX in TARGA**

žati tudi vnaprej kot ponudbo v vrhunskem razredu. V srednjem cenovnem razredu prinašajo dva nova modela z vstopom zadaj, novim sistemom prilagajanja manšete smučarjevim nogam, od gležnja navzgor. Za fiksiranje stopala bodo pri enem vgradili »airfit« (sistem zračnice), pri drugem pa mehanski regulator.

**NORDICA** — smatra, da bo delež čevljev z vstopom zadaj 60 % v celotni ponudbi, in tako so tudi prilagodili svojo kolekcijo. Revolucionarnih novosti nimajo, osredotočili so se bolj na detajle pri obstoječih čevljih, glavno vodilo pri oblikovanju kolekcije pa je bilo »za vsak razred potrošnika, glede na znanje in gnotne zmožnosti, poseben model«.

**RAICHLE** — je poleg Salomona verjetno edini proizvajalec, ki je na ameriškem trgu uspel bistveno povečati količine v višjem cenovnem razredu in je trenutno po parih drugi (za Nordico). Uspeh pripisujejo dobro razvitim sistemom RX-7 in RX-8 (sistem Flexon), kjer so originalno rešili gibanje čevlja pri smučanju na vseh vrstah terenov. To jim bo osnova za nadaljnje delo, tudi v cenejših verzijah, razvili pa bodo nov Flexon Comp Slalom, saj so do sedaj pretežno smukači uporabljali njihove čevlje (Olimpijski

zmagovalci v smuku Amerikan Bill Johnson).

**SALOMOM** — prinaša otroško-deško verzijo SX 91 EQUIPE (SX 81) in celotno serijo (SX 71, 61, 51) kot datek stari (SX 80, 70, 60, 50), ki bodo imeli regulator naklona in flexa po SX 91. To najbrž pomeni, da njihov cilj — postati št. 1, ni več daleč in da bodo slejkoprej nudili 1,5 milj. parov čevljev. Skrbno načrtovan razvoj s patentiranimi originalnimi rešitvami in agresivnim marketingom prinašajo sadove večletnega vlaganja (pred 5 leti so šele najavili proizvodnjo smučarskih čevljev).

**LANGE** — poslednji iz serije »klasikov« tudi ne počiva. Že nekaj let delajo na razvoju čevlja z vstopom zadaj in, kot kaže, je sedaj v taki fazi, da se lahko predstavi širši javnosti.

Kaj pa ALPINA? — Model ELITE v višjem cenovnem razredu ni zaživel kot smo si želeli, saj v prvi sezoni nismo uspešno rešili flex čevlja, letos pa smo dokaj do delan čevljev izdabavili prekasno (ravno tako prvo sezono). V naslednji sezoni je še vedno v kolekciji, vendar v perspektivi bomo morali verjetno izdelati nov »programiran« čevljev v tem cenovnem razredu.

V srednjem cenovnem razredu prinašamo nov čevljev MSX in LSX, ki je v trendu vodilnih proizvajalcev. Po razmeroma dolgotrajnem razvoju osnovne forme, smo, upam, uspeli najti pravo passformo, ki bo zagotovila, da se bo čevljev tudi uspešno vozil in seveda prodajal.

Največje količine naročil pa pričakujemo na spremenjeni Orbis formi, ki je enostaven udoben čevljev z vstopom zadaj, z eno enostavno zaklopko in gumi detajlom, ki dovoljuje gibljivost s koleno.

Posebej ugodno je bil sprejet ta model v otroških številkah (celotna serija vsebuje 12 velikostnih števil, kar pomeni sortiment od 30—46).

V kolikor bodo forme pravočasno na razpolago za brizganje serije, potem s proizvodnjo ne bo problemov, saj smo že do 20. januarja na te forme prejeli okoli 30.000 parov prednaročil, največ pa jih pričakujemo po stečeni prodaji, saj se moramo zavedati, da kupci s prodajnimi vzorci razpolagajo šele mesec dni.

V kolekciji ostanejo še modeli na Mars in SR šali, vendar bo njihov delež verjetno manjši, kot v prejšnjih sezonah. Kaj hočemo — razvoj pač terja svoje!...

**Tone KAVČIČ**

### EKONOMSKI IZRAZI

**DEVIZA** — vsaka terjatev ali dolg v tujini. Ima lahko različno obliko: tuj denar, ček na tujo valuto, menica na tujo valuto, akreditiv in podobno. V kapitalističnih državah se z devizami trguje na **b o r z a h**.

**KONVERTIBILEN** — sprejemljiv, zamenljiv. Konvertibilna valuta je tuj denar, ki je zamenljiv za zlato. Pod pojmom konvertibilne valute danes razumemo tudi nepolnovreden tuj denar, ki je čvrst, krepak, trden, ni pa zamenljiv za zlato.





## Vlagamo, toda manj kot drugi

Kljub izvoznim usmeritvam ne smemo pozabiti na domače tržišče. Zato vedno vlagamo nekaj sredstev tudi za odpiranje novih prodajal, njihovo obnovo ali opremljanje.

Izkušnje namreč kažejo, da se tako investiranje praviloma izplača. Naj naštejemo nekaj naših letošnjih načrtov. V Sarajevu smo kupili nov lokal. Bodoča prodajalna je v poslovnem središču, ki je še v gradnji, v bližini hotela Holiday Inn in drugih pomembnih stavb, kamor prihaja veliko ljudi. Tako lahko upamo, da bo prodajalna tudi uspešna.

Gre za trgovino, ki je s 186 m<sup>2</sup> kar velika.

Cena v pogodbi je 11 milijonov din in računamo, da bi celotna investicija veljala 17 milijonov din.

Ce bo vse po sreči, bomo jeseni začeli z deli v lokalu in opremljanjem; morebiti bo prodajalna odprta že do konca leta.

V Tuzli pa smo kupili prostor za manjšo prodajalno (70 m<sup>2</sup>), za kar smo namenili 4,5 milijonov din. Potrebna bosta še okoli 2 milijona dinarjev, da bo prodajalna lahko jeseni odprta. Čeprav je prodajni prostor po površini majhen, je visok, zato bo možno urediti galerijo in tako povečati poslovni prostor.

Za prodajalno na Kraigherjevi ploščadi v Ljubljani smo dali spet 15 milijonov din in upamo, da bomo lahko tu vsaj do leta 1987 uredili prodajalno.

Dolgo se vlečejo tudi priprave v Vukovaru, kjer bo treba prostore obnoviti in opremiti in res je škoda, da nam to še ni uspelo.

IVAN CAPUDER

## Kam bomo letos vložili sredstva za reklamo

V letu 1985 načrtujemo tiskanje propagandnih gradiv za smučarsko, tekaško in surf obutev. Gre za kataloge, ki jih bomo izdelali tudi za naše kupce v tujini. Pripravili bomo tudi plakate, ki bodo predstavljali smučanje, tek na smučeh, in nalepke. Tržišče zahteva sodobno oblikovanje, zato smo tiskane materiale naročili pri agenciji Delo Studio Marketing v Ljubljani. Predvidevamo, da bodo stroški za izdelavo tega zajeli tretjino sredstev planiranih za ekonomsko propagando.

Ostala sredstva bomo namenili za oglaševanje v sredstvih javnega obveščanja (radio, TV, časopisi in revije), sodelovanje na smučarskih prireditvah, sodelovanje na sejnih, najemnine reklamnih površin, sofinanciranje športnih klubov, ki nosijo ime Alpine, izdelovanje reklamnega materiala, kot so zastave, transparenti, štartne številke, značke, obe-

Planiramo nakup video opreme (rekorder, TV sprejemnik in kamera), ki bi jo potrebovali za razne predstavitve tovarne in naših izdelkov na raznih prireditvah in sejnih doma in v tujini. V ta namen bomo izdelali tudi video kasete, na katerih bo predstavljena nova tekaška vez s smučarskim čevljem (Control system), smučarska obutev, proizvodnja in tovar-

na kot celota. Kasete bodo lahko uporabljali tudi naši inozemski kupci.

V oglaševanju bomo večino akcij usmerili na radio in TV. Tu planiramo redno oglaševanje vseh izdelkov, tako športne in modne obutve. Prav tako se bomo predstavljali v časopisih in revijah. V tozdu prodaja je planirana prenova opreme za izložbe ter izdelava sezonskega aranžerskega materiala za prodajalne. Oprema za aranžiranje izložb je že zelo dotrajana in zastarela, zato jo bo potrebno postopno zamenjati. V ta namen pripravljamo nekaj predlogov za aranžiranje izložb.

In na katerih sejnih bomo letos razstavljali svoje izdelke? To so predvsem sejme ISPO v Münchnu, Sejem Koža i obuča v Zagrebu, sejem Turizam i sport v Sarajevu, sejem MODA in SKI EXPO v Ljubljani in pa prodajni sejmi na katerih sodelujejo prodajalne.

Marija KOŠIR



Pod temle znakom boste v prihodnjih mesecih razreševali zanimiva proizvodna, tehnološka in organizacijska vprašanja.

Začeli bomo namreč z razpisi, ki nam bi pripomogli k širitvi ustvarjalne misli in dela. Tudi lepe nagrade bodo, zato bodite pozorni!

## Koliko smo zaslužili lani v primerjavi z letom prej

POVPREČNI NETO OD ZA REDNO DELO V LETU 1984  
V PRIMERJAVI Z LETOM 1983

TOZD	LETO 1983	LETO 1984	IND
PROIZVODNJA	17.015,18	24.928,54	147
PRODAJA	20.498,66	27.807,78	136
— MPM	20.391,28	27.467,44	135
— ostala prodaja	21.121,10	29.649,62	136
DSSS	18.469,36	27.176,24	147
DO ALPINA	17.963,40	25.805,78	144

## Sejem MODA 85

V dneh od 14. do 17. januarja je bil na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani jubilejni 30. sejem konfekcije, modnih tkanin, pletenin, usnjene in krznenne konfekcije, obutve, galanterije in modnih dodatkov.

Tisti, ki sejme redno obiskujemo in razstavljamo svoje izdelke, smo bili nad letošnjim sejemom kar malce razočarani. Tega, da razstavljene izdelke zelo težko najdemo v trgovinah smo že navajeni, saj vemo, da gre pač skoraj vse v izvoz in za domačega kupca ostane bore malo. Tisto pa, kar se dobi v trgovinah, je že tako drago, da predstavlja za povprečne dohodke že kar luksuzno blago.

Izredno lepo kolekcijo ženskih in moških pletenin sta predstavili naši vodeči tovarni pletenin Rašica in Almira. Za prosti čas je Pletenina razstavila prekrasen program ženskih in otroških trenirk, puloverjev in hlač. Kar zadeva konfekcijo ne gre pozabiti na Muro, Labod in Kroj. Pri usnjeni konfekciji in krznu se je z lepo kolekcijo usnjenih kompletov in krzna izkazala Industrija usnja Vrhnika. Žal so njeni izdelki tako dragi, da jih bomo verjetno samo ogledovali. Pri obutvi ni bilo veliko novosti. Razstavljali so Peko, Leda Zmaga, Ciciban in Alpina. Leda je imela lepo kolekcijo ženskih sandal, Peko pa je boljši pri moških čevljih. Za Ciciban vemo, da ima zelo lepe in tudi drage otroške čevlje.

Ko ocenjujemo sejem v celoti, se nam zdi, da je izgubil na svojem pomenu, saj čas sejma ne ustreza niti kupcem niti razstavljalcem. Zimsko blago je prodano, poletne kolekcije pa še ni. Vendar je bilo obiskovalcev veliko več kot prejšnja leta. Morda tudi zato, ker je to edini tovrstni sejem pri nas v Sloveniji.

Marija KOŠIR



## Z njimi je rasla Alpina



»V sedanji Alpini sem pričel z delom 2. avgusta 1948«, zbrano obuja spomine Lojze Starman, nekdanji vodja mehanične delavnice.

»Naša delavnica je bila najprej pri Franci Jernačevi (Demšarju) in ukvarjali smo se predvsem z vzdrževanjem in popraviljanjem starih strojev, ki so jih takrat dobili od vsepovsod. Moje prvo delo je bila izdelava konzol za štanice«, pove, kot da bi se zgodilo včeraj.

»Sicer pa sem se s kovaštvom ukvarjal že pred vojno. Delal sem pri očetu, ki je imel samostojno obrt. Ta večina mi je prišla prav celo med vojno. Ko sem bil mobiliziran v nemško vojsko, sem bil v jarku le 14 dni, potem pa sem izdeloval celo okrasne predmete. Podobno je bilo tudi kasneje v ruskem ujetništvu, kjer so me nagovarjali, da bi ostal za stalno. Tista hčerka je bila res taka, da me ne bi bilo sram pokazati se z njo v Žireh«, hudo domišljivo, kot zna le on, pristavi Lojze. »No, pa sem se raje odločil za dom, kamor sem se vrnil novembra 1945. Dva dni zatem so bile že prve volitve in spominjam se, ko je skupina ljudi ob zvokih harmonike odhajala na

volišče. Začudeno sem strmel vanje, tedaj pa skoči k meni Pavle Mrovlje in mi pomoli harmoniko. Na, igraj, saj znaš! Pa sem odšel z njimi, igral domače viže, bo že kako, sem si mislil.«

Potem je Lojze nekaj časa še delal pri očetu. Toda davki so bili previsoki. Oče je opustil obrt, Lojze pa se je zaposlil. Postal je pravi mojster v izdelovanju ročnega čevljarkega orodja, mojster, ki mu ga še danes ni para, saj ima že vseskozi čez glavo dela. Delal je tudi za mnoge večje tovarne, celo v Švico, poučeval druge...

»V Alpini s tem nekako nisem imel sreče. Ni bilo pravega zanimanja, pa tudi vsak ni za tako delo. Res je bilo vseskozi ogromno dela. Nekaj časa sva še z očetom doma delala za Alpino, v začetku sem v tovarno nosil svoje orodje.

Kasneje smo tu odprli opremljeno mehanično delavnico. Vsaj nekaterim delom sta se kasneje priučila Pavel Filipič in Andrej Stanovnik. Ni mi pa uspelo, da bi nekoga naučil izdelovati vsa orodja od začetka do konca.«

V zadnjih letih pred upokojitvijo je Lojze postal vodja, toda najraje je ostajal pri svojem delu.

»Kaj pa mi je preostajalo; vsak ponedeljek je bilo treba nabrusiti tudi do 80 škarij. Nož sem izdelal v eni uri, in tako naprej; kleščice, cvikarice, kladiva, rašplje...«

Danes, osem let po upokojitvi je Lojze še vedno iskan strokovnjak. Želim mu, da bi še dolgo koval svoje mojstrovine in da bi vendarle našel nekoga, ki bi mu približal svojo umetnost.

Nejko PODOBNIK

## Še o knjigah Prešernove družbe in novih poverjenikih

Knjige, ki jih posredujejo delovnim ljudem poverjeniki Prešernove družbe, so zelo poceni. Redno koledarsko zbirko, ki predstavlja znak članstva Prešernove družbe, njeni naročniki pa imajo velike ugodnosti tudi pri nakupu drugih knjig Prešernove družbe, je v najpreprostejši vezavi letos mogoče naročiti že za 1400 dinarjev. V zbirki, ki izide novembra, bo sedem knjig: **Koledar, knjiga s pregledom dogodkov v preteklem letu, vrsto zanimivih člankov in barvnimi reprodukcijami, na natečaju nagrajena romana Toneta Peršaka Sledi in Polone Škrinjarjeve Grenko brinje**, satirični in humoristični spisi Miloša Mikelna **Zgaga vojvodine Kranjske**, mladinski roman Vitana Mala **Baronov mlajši brat**, bogato barvno ilustriran priročnik dr. Ivana Sedeja **Sto znanih slovenskih umetniških slik in priročnik dr. Mihe Likarja Ljudje pravijo o zdravju** — to je knjižni dar za predplačnike.

## Pisateljska nagrada

Skupaj z Zvezo sindikatov razpisujemo pisateljsko nagrado, da bi za naše bralce vsako leto pridobili najboljšo slovensko povest ali roman. V prihodnjih letih bomo izdajali še več, po 20 do 30 naslovov, s tem pa bo naš program še bolj vabljiv za zelo različne težnje slovenskih družin.

Za delo poverjenika se lahko priglasi vsakdo samostojno ali pa ga predlaga sindikalna organizacija. Poverjeniki delujejo tudi v krajevnih skupnostih, knjigarnah, knjižnicah, zvezi kulturnih organizacij, v šolah in društvih. Za začetek je treba Prešernovi družbi sporočiti le naslov novega poverjenika in oznako območja, na katerem je pripravljen delovati.

Prešernova družba

## Nagrade za poverjenike

— prvo v višini	dinarjev 20.000,00
— dve drugi po	15.000,00
— sedem tretjih po	10.000,00

Nagrade bodo podeljene ob obletnici rojstva dr. Franceta Prešerna 3. decembra 1985 — ob izidu Redne letne knjižne zbirke Prešernove družbe za leto 1986.

Vsi poverjeniki so upravičeni tudi do določenega odstotka denarnega nadomestila od vrednosti zbranih naročil.

Z ustanovitvijo nagrad želimo približati slovensko knjigo kar najširšemu krogu delovnih ljudi in občanov, obnoviti in povečati število članov Prešernove družbe, ki bodo pri uresničevanju teh ciljev dosegli najboljše uspehe v letu 1985.

S tem razpisom vabimo posameznike, knjigarne, knjižnice, krajevne konference SZDL, osnovne organizacije sindikata, šole, društva in druge, da se vključijo v splošno gibanje za knjigo kot poverjeniki Prešernove družbe.

Prijave za delo poverjenika, poročila o delu poverjenikov, predloge za nagrade poverjenikom in vsa vprašanja v zvezi s tem pošiljajte na naslov: Prešernova družba, Borsetova 27, 61000 Ljubljana, tel. 218-909 ali 218-950.

## Društvo psoriatikov obvešča

Vsak, ki želi postati član društva psoriatikov SR Slovenije, naj pošlje pristopno izjavo z matičnimi podatki ter točnim naslovom tajnici društva — Marija Kolman, Visočje 3, 64290 Tržič.

Članarina znaša letno 200,00 din in jo vsak lahko poravnava s spl. položnico in to na naslov: Društvo psoriatikov SRS, Ljubljana, Lavričeva 4a, št. žiro računa: 50102-678-77521.



# TO JE NAŠ KRAJ



## Žirovski pionirji na smučarskem tečaju uspešni

Na Osnovni šoli Padlih prvoborcev Žiri je bil letos organiziran 29. smučarski tečaj. Nanj smo se tudi letos skrbno pripravili. Za smučarske učitelje in voditelje smo pred začetkom tečaja pripravili enodnevni seminar, na katerem smo obnovili osnovno in nadaljevalno šolo smučanja.

Letos smo zaradi denarnih stisk pričakovali precej manjši vpis v smučarski tečaj. Obisk je bil kljub temu dober. Pod vodstvom 16 smučarskih vaditeljev je smučalo na Žigonovem griču kar 143 učencev in učenek. Tečajniki so bili razporejeni v skupine začetnikov, srednje dobrih smučarjev in v skupine, ki so že usmerjene v tekmovalno šolo alpskega smučanja. Vreme nam v začetku ni bilo naklonjeno in smo začetek tečaja zaradi močnih snežnih padavin morali preložiti za dva dni. V teh dveh dneh smo sproti tlačili sneg in tako pripravili smučišče za šolo smučanja. Učenci so nato vseh pet dni uspešno in marljivo vadili. V veliko pomoč sta jim bili

dve smučarski vlečnici. Z njima je vaditeljem uspelo doseči veliko večjo učinkovitost pouka. Ob koncu tečaja je bil v vseh vrstah viden lep napredek. Za vse udeležence tečaja smo pripravili še zaključno tekmovanje po vrstah.

Na tečaju nismo pozabili tudi na varnost učencev. Za prvo pomoč sta skrbeli dve učenci, ki sta razdeljevali tudi malico. Ob zaključku tečaja smo lahko z veseljem ugotovili, da nismo imeli nobene resnejše poškodbe, saj so smučarski vaditelji prav varnosti posvečali veliko pozornost.

S poukom na snegu še nismo v celoti zaključili. V okviru pouka telesne vzgoje bo še vsak učenec od 5. do 8. razreda opravil 5 ur pouka iz teka na smučeh. Tako bodo imeli vsi žirovski otroci enake možnosti, da spoznajo to športno zvrst in se po nagnjenih odločijo za nadaljnje izpopolnjevanje v smučarskem klubu.

Darj ERZNOŽNIK

## Športne novice

Januar je bil, vsaj v prvi polovici, bogat s snegom in mrazom in temu primerno tudi s športnimi tekmovanji. Nastopili so skakalci, smučarji in sankarji.

Že 2. januarja je bilo v Novi vasi na 70-metrski skakalnici tekmovanje za »Pokal cockte« za starejše mladince.

1. mesto je dosegel Borut Mur, drugi je bil Robert Kopač, tretji pa Iztok Gლობ iz Titovega Velejnja.

**Pokal Žirov — 37 tekmovalcev**  
13. januarja je na sankarskem tekmovanju za »Pokal Žirov« od Goropek do Maršaka nastopilo 37 tekmovalcev.

Prva mesta so dosegli:  
10—15 let moški: Andrej Oblak, s časom 3.39  
10—15 let ženske: Romana Sparovec, s časom 4.37  
15—22 let moški: Andrej Gorjup, s časom 3.31  
nad 15 let ženske: Sonja Poljanšek, s časom 4.21  
nad 22 let moški: Brane Grošel, s časom 3.50

**Pokal Bedrih — tudi letos številna konkurenca**  
Smuk za »Pokal Bedrih« prireja SK Alpina. 13. januarja je

nastopilo 106 tekmovalcev, prva mesta po posameznih kategorijah pa so osvojili:

— pionirke: Adrijana Burjek, s časom 23,92  
— pionirji: Bogdan Krvina, s časom 23,79



Sonja Poljanšek uspešna v Železnikih

Foto: Marjan Pišljar

— članice 15—35 let: Mojca Podobnik, s časom 23,12  
— članice nad 35 let: Stana Podobnik, s časom 27,01  
— člani: Dušan Seljak, s časom 29,61  
— člani 30—40 let: Lojze Oblak, s časom 29,82  
— in člani nad 40 let: Rado Podobnik, s časom 31,25

**Pokal »SELO 85« v sankanju**  
19. januarja je nastopilo na Selu 49 tekmovalcev; prvi so bili:  
— pionirke 10—15 let: Urška Grošel, čas 5.18  
— pionirji 10—15 let: Iztok Logar, čas 5.01  
— ženske nad 15 let: Sabina Eisele, čas 5.16  
— moški 15—22 let: Drago Eniko, čas 4.38  
— moški nad 22 let: Rado Tavčar, čas 4.11

### Naši gostujejo

20. januarja se je ekipa sankarjev iz Žirov udeležila sankarskega tekmovanja »Po poteh partizanske Jelovice« v Železnikih. Od Žirovcev je bila najuspešnejša Sonja Poljanšek, ki je osvojila srebrno medaljo, Rok Sparovec pa je bil četrti pri pionirjih.

*Dopisujte*

### Smuk na Hotavljah

20. januarja je bil na Hotavljah smuk. Zmagal je Dušan Seljak, drugo mesto je osvojil Drago Krolnik, tretji pa je bil Tomaž Ferlan.

Sankanje je zimski šport, ki se je v Žireh začel razvijati pred tremi leti. Sankači so kmalu organizirali svojo sekcijo, v katero je včlanjenih 60 članov, ki s prostovoljnim delom urejajo sankarsko progo iz Goropek do Petriča in pripravljajo tekmovanja: iz Goropek po cesti, iz Goropek po progi, z Breznice, z Mrzlega vrha, s Koprivnika. Člani tekmujejo na navadnih sankah, vsa tekmovanja, ki so organizirana doma, pa veljajo za »Pokal Žirov«. Zanimanje za ta šport je čedalje večje, ker je najcenejše med zimskimi športi, proge so kar v bližini Žirov in ker je vsa stvar dobro organizirana pri sankarski sekciji.

Marjan PIŠLJAR

### ZA MRLIŠKO VEŽICO SO DAROVALI

Sindikata Etikete 2.000 din ob smrti matere Milana Filipiča; Anton Beović 3.000.— din ob smrti matere.

V času od leta 1978—84 so ljudje darovali skupaj 183.215.— din. Od tega je bilo za dela Mizerskega podjetja porabljenega 169.470.— din; kupili so tudi tekač za mrliško vežico za 9.879 din. Tako ostaja še 3.867 din.

Kot sami veste, je treba v mrliški vežici urediti še marsikaj, zato bi veljalo za akcijo nadaljevati.

## Dragi mladinec!

Tvoje šolanje v osnovni šoli se bliža koncu. Verjetno si že razmišljal, kam po njej.

Vabimo te, da izbereš živahen, napet in zahteven poklic — poklic miličnika. Ta ti bo omogočal, da boš lahko pomagal ljudem, varoval družbeno premoženje, urejal promet, skrbel za javni red in mir, zagotavljal potnikom varno vožnjo, skrbel za varnost na morju, skratka, zagotavljal ljudem ugodno in varno počutje v vsakdanjem življenju.

Oglasi se pri šolskem svetovalnem delavcu ali na najbližji postaji milice, kjer boš dobil podrobne informacije o pogojih, ki jih moraš izpolnjevati za ta poklic in vse o šoli, ki te bo pripeljala do njega.

Najboljši učenci lahko po končani kadetski šoli nadaljujejo šolanje na Višji šoli za notranje zadeve, pa tudi na drugih višjih in visokih šolah ter na vojaških akademijah.

Rok za prijavo je 31. marec 1985 na najbližji postaji ali oddelku milice.

Vprašaj, premisli — odloči se!

SEKRETARIAT

ZA NOTRANJE ZADEVE REPUBLIŠKI  
KOMISIJA ZA ORGANIZACIJO,  
PRIPRAVE IN SPREJEM KANDIDATOV  
V KADETSKO ŠOLO ZA MILIČNIKE



## Jubilejno, 40. državno prvenstvo v smučarskih skokih uspešno

Zares, Žirovci so si zaslužili pohvalo. Posebno to velja organizatorjem in vsem tistim, ki so pomagali, da je bila skakalnica lahko pravočasno nared.

Tudi samo tekmovalce je odlično organiziral smučarski skakalni klub Žiri. Udeležba je bila praktično stodontna, saj so tekmovali res vsi najboljši. K dokončnemu uspehu tekmovanja je prav gotovo pripomoglo veliko število gledalcev, kar okoli 2.000 jih je bilo. Seveda je bilo naklonjeno tudi vreme, za razpoloženje pa je na eni strani poskrbela Pihalna godba Alpine in pa organizatorji, ki so pripravili okrepčila.

Morda je bila ena sama pomankljivost — slabo ozvočenje, kar je vplivalo na ljudi, da so komentirali skoke med seboj in s tem motili še druge.

Zmagal je Vasja Bajc, SSK Ilirija, ki je s skokom 66,5 in 64,5 m osvojil 189,1 točko, drugi je bil Bojan Globočnik, SSK Triglav s skokoma 65 in 63 m in 187,7 točke, tretji pa Miran Tepeš, SSK Ilirija, s skokoma 65,5 in 63,5 m ter 187,5 točkami. Odlično šesto mesto je osvojil domačin Borut Mur, s skokoma 62,5 in 64 metrov in pri tem dosegel 180 točk. Robert Kopač je bil z dvema skokoma po 59 m dvajseti, Igor Eržen pa 28.

Ob tem pomembnem športnem dogodku pa ne smemo pozabiti na mlade, obetajoče skakalce, ki so kot predskakalci s svojimi lepimi in dolgimi skoki navdušili gledalce. To pa je hkrati tudi jamstvo, da bo skakanje v Žireh še napredovalo.

Marjan PIŠLJAR



V imenu pokrovitelja jubilejnega 40. državnega prvenstva v smučarskih skokih je spregovoril vodja prodajnega sektorja Alpine Bojan Starman, čestital tekmovalcem za njihove uspehe in jim zeželel uspešno športno pot

Najboljši na državnem prvenstvu 1985 v Žireh: Od leve proti desni — Bojan Globočnik, (2. mesto) Vasja Bajc (1. mesto), Miran Tepeš (3. mesto), Janez Štirn (4. mesto) Matjaž Žagar (5. mesto), Borut Mur (6. mesto)

## NE POZABIMO



2000 gledalcev je obkrožilo belo areno



Zmagovalec Vasja Bajc



Kozolci so že stoletja krasili slovensko krajino. Ali bodo res izumrli?

Foto: Marjan Pišljari

### 4549 nas je

Gibanje prebivalstva na KU Žiri v letu 1984

Rojeni: 108

Umrli: 37

Naravni prirast prebivalcev je: 71

Selitveni prirast oz. padec je: 8

Priseljenih: 12 prebivalcev

Odseljenih: 20 prebivalcev

Anka KAVČIČ

»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 Pišljari, Anuška Kavčič — tehnični urednik, Nejko Podobnik — glavni in odgovorni urednik. — Izhaja mesečno, naklada 2200 izvodov. Fotografije: Brigita Grošelj. Tisk TK Gorenjski tisk, Kranj