



Plan družbeno - ekonomskega razvoja in mi

V prejšnji številki našega mesečnika smo se lotili vprašanja poslovne preobrazbe. Nič takega ni bilo povedanega, da ne bi mogli doseči. Vse zadnje seje samoupravnih organov so bile v smislu urejevanja notranjih odnosov in pogojev dela. Samoupravna aktivnost je izrazita. Kljub temu, da v glavnem vsi vemo, kaj je treba storiti, še zmeraj ni prave spremembe in ne moremo enostavno reči: bistveno smo se popravili. Ne trdim, da ni bolje, vendar premalo, in veliko več odločnosti bo treba. Znamo izražati skrb za poslovne rezultate, za prihodnost delovne organizacije, manjka pa nam občutek za kritično oceno svoje udeležbe v poslovnem in družbenem življenju.

Vsi smo priča stalnemu ugotavljanju v dnev-

nem časopisju o stopnji inflacije, o posameznih gospodarskih težavah, o nelikvidnosti, o ogroženosti življenjskega standarda delavca z nižjimi OD. Življenjski stroški rastejo, OD zaostajajo.

Tudi v naši delovni organizaciji se srečujemo s številnimi zahtevami za dvig OD. V glavnem so to enostavne ugotovitve, da je pač treba več izplačati. Vsem je dovolj poznano, da je samoupravna praksa dosegla tako stopnjo razvoja, ko so dane možnosti za popoln pregled poslovanja na vseh nivojih. V statutih delovne organizacije in TOZD je zapisano toliko novega, da je pri minimalni zainteresiranosti vsak član kolektiva lahko seznanjen z dogodki in poslovnimi rezultati. Poslušamo še vedno in bomo tudi v bodoče na

osnovi ekonomike in družbeno ekonomskih ciljev. Vsa naša interna zakonodaja postaja tako temeljita, da se ne bomo več mogli izgovarjati najo.

Vse to ne bo nič pomagalo, če ne bodo uspehi večji, ki pa so lahko samo na osnovi našega boljšega dela. Iz prakse vemo, da je delitev dohodka na ustrezne kategorije zelo enostavna, če je le-ta dovolj velik. Nasprotno, pa smo kot v pasti in iščemo izhod. Tako delitev opravljamo v glavnem enkrat letno. Prav bi bilo, da se za delitev bolj pripravimo in da jo imamo vse leto pred očmi. Prepričan sem, da bi bili tako vsak na svojem delovnem mestu bolj odgovorni. Taka polna odgovornost je potrebna vsem. S tem bi dosegli, da bi pravočasno

reševali težave podjetja in naše družbe sploh.

Smo pred veliko nalogo: da planiramo družbeno ekonomski razvoj do leta 1980. Za naše občinsko področje je pripravljen delovni osnutek s številnimi ugotovitvami in optimističnimi predvidevanji. Napravljen je bil na osnovi ugotovitve, kako velike rezerve obstojajo na vseh področjih dela. Te rezerve pomenijo veliko možnost za hitrejši in skladnejši razvoj. Posebno pomembno je, da načrt zajema vse sfere družbenega dela in predvideva nagel porast družbenega standarda. Metodologija planiranja je na sodobnih izhoriščih družbenega razvoja. Novost je v dejstvu, da delovna organizacija prikaže svoj načrt razvoja kot celoten si-

stem družbeno ekonomskih odnosov in ne samo kot vrednotenje poslovnih dogodkov. Dolžni smo, da takoj ta dolgotrajni družbeni načrt pripravimo in prikažemo ter potrdimo svojo, kar se da največjo udeležbo.

Da pa se lotimo tako zahtevne naloge, moramo biti prepričani v lastni razvoj, perspektivo in uspeh. Vseč nam je, ko lahko ob kakršnikoli situaciji poudarimo ali zapišemo uspehe. S hitrejšim razvojem naše družbe mora biti uspehov vedno več. Če bomo počasi in neodločni, si ne bomo priborili častnega mesta v družbeno ekonomskem planu prihodnjega planskega obdobja. Torej, ko smo pisali o poslovni preobrazbi in ko pogosto obravnavamo poslovanje, je to samo resen opomin za prihodnost. Prihodnost si pa krojimo sami, tudi sedanjost je naša, rezultat našega dela. Ostane nam še ugotovitev: družbeno ekonomski razvoj pospešuje svoje korake, mi pa, če ne bomo boljši, bomo zaostali. Na to pa prav gotovo ne moremo pristati, zato sem prepričan, da smo že našli nekaj rešitev in da so ostale pred nami.

Torej mora veljati dejstvo, da se bomo lotili družbeno ekonomskega načrta razvoja z vso odgovornostjo, tisto, ki jo sicer poznamo, pa še ne izvajamo dosledno.

Ta odgovornost je sedaj odgovornost za čim hitrejši družbeno ekonomski razvoj. To pa ni fraza, ampak odgovorno življenje in delo.



V MURSKI SOBOTI NOVA PRODAJALNA

V Murski Soboti smo 23. avgusta odprli novo prodajalno.

Ta prodajalna je v novem blagovnem centru podjetja Merkur in je ena izmed največjih in najlepših do sedaj. Tako imamo sedaj že 60 prodajaln. Plan te prodajalne je za sedaj 2,200 milij. din, po prvih rezultatih pa mislimo, da bo dosegla precej več kot smo predvideli.

Opremo za prodajalno v Murski Soboti je zopet izdelala naša skupina za opremo in adaptacije.

Ivan CAPUDER

Izidor REJC, dipl. oec.



Kako bomo v nabavni službi izboljšali poslovanje

Potruditi se, da se izboljšajo naši medsebojni odnosi, zlasti med vodilnimi in vodstvenimi delavci v podjetju.

Se poboljšati medsebojne odnose v nabavni službi.

Ugotoviti, če je zasedba vseh delovnih mest v nabavni službi pravilna. V svezi s tem predlagati morebitno reorganizacijo delovnih mest.

Uvesti stalno kontrolo izvrševanja delovnih nalog.

Izposlovati, da v uvozni službi obe samostojni uvozni referentki čimprej pridobita pogoje za opravljanje zunanjetrgovinskih poslov in nato takoj razpisati mesto vodje uvoznega oddelka.

Primerno organizirati prevzemni oddelek in vhodno kontrolo v podjetju.

Uvesti točno evidenco nad dejanskimi zalogami materialov (skladiščne in posebne materialne kartice), tako, da bodo ob vsakem času na voljo točni podatki o dejanskih zalogah, o količinah materialov, ki so že vezani za planirano proizvodnjo, in o prostih količinah materialov v zalogi.

Razširiti raziskave domačega tržišča za vse vrste materialov. Vztrajati na tem, da se čimveč materialov planira iz domačega tržišča tudi načega tržišča in ga na dobavljati.

Nabavni referenti morajo pogosteje pregledovati sezonske in mesečne materialne potrebe. Vodja domače nabave jih mora pogosteje kontrolirati, če te potrebe redno spremljajo. Zaradi morebitnih sprememb materialov in dobavnih rokov je treba vzpostaviti tesnejšo povezavo s planskim oddelkom.

Prevzemalci usnja morajo z večjo odgovornostjo prevzemati usnje na terenu. Če bodo na terenu prevzeli material neustrezne kvalitete, ga bodo morali sami vrniti dobavitelju.

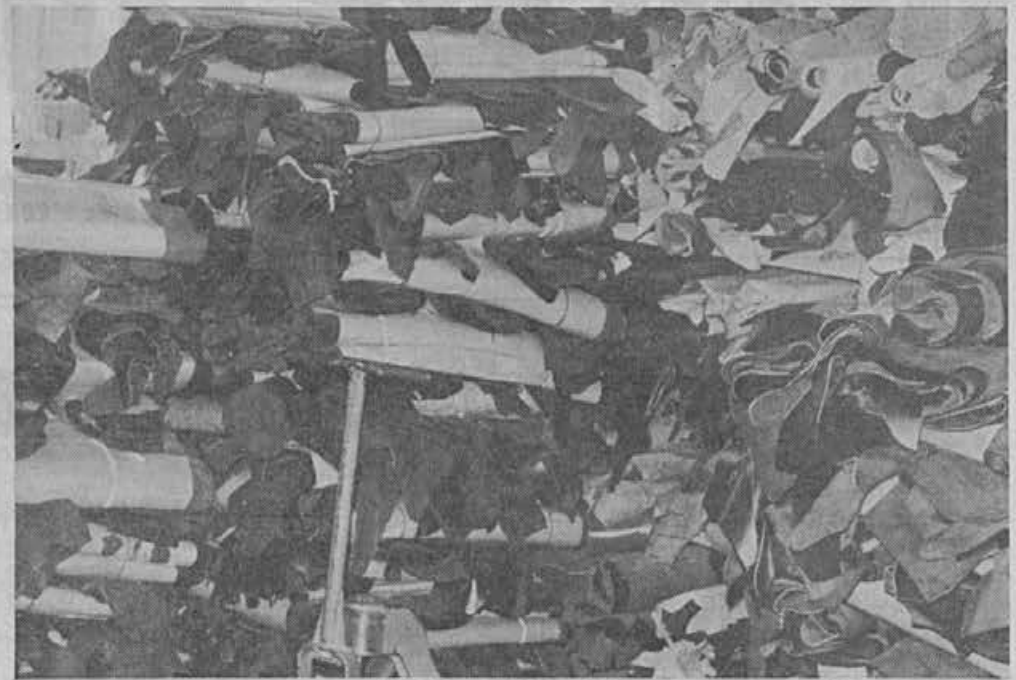
Ugotoviti, kdo iz malomarnosti daje nabavni službi prepozno materialne potrebe in ga predlagati komisiji delavske kontrole.

Za vse materiale, ki jih ne bomo mogli pravočasno preskrbeti, bomo takoj obveščali planski oddelek.

Poostri evidenco materialov, ki so vezani na plačilo prometnega davka.

Vodjo avtoprometa (transporta) zadolžiti, da nekatere šoferje strožje kontrolira pri dostavljanju materialov.

Razširiti moramo sodelovanje in informiranje



Prostorska stiska se pozna tudi v skladišču zgornjega usnja

nost organov in družbenopolitičnih organizacij o naših problemih.

Do sedaj je bilo naše vodilo: cena, kvaliteta, dobavni roki.

Izkušnje pa so pokazale, da mora v bodoče biti naslednji vrstni red:

KVALITETA, DOBAVNI ROK, CENA.

Lojze Kopač

Tudi drugje niso brez težav

Večkrat se postavlja vprašanje, če imajo tudi druga čevljarstva enakih težav v preskrbi s surovinami, kot jih ima naše podjetje.

Res, nismo edini. Za osvetlitev si oglejmo odstavek iz zapisnika skupne seje proizvodnih grupacij sekretariata za usnjarsko predelovalno industrijo pri Gospodarski zbornici Jugoslavije. Zapisnik je izdela 23. 8. 1974 v srbohrvaščini in naj ga zato citiram dobesedno:

Pitanje snabdevnosti sirovin in repromaterialima MUCI SVE NAS, jer odatle potiču posledice u proizvodnji, dohotku i stepenu produktivnosti.

Ali pa, v tovarniškem časopisu Planike Kranj:

Ko naredimo vzorce in jih kupec potrdi, se prično takele težave:

Nabavna služba ne more dobiti gornjega usnja v roku, ki so ga na sestanku predvideli, nabava ne dobi usnja iste barve, ne more nabaviti cenejšega materiala za podlo-

go, ker ga ni v ustrezni barvi, kvaliteti za predvideno ceno, ne more dobiti pravočasno podplatov iz inozemstva. Ali pa, ne more dobiti potrebne količine, ali vseh velikosti. Vse to seveda ne zvemo takoj, ampak največkrat šele takrat, ko bi, na primer, podplate že potrebovali v proizvodnji. V takem primeru je treba proizvodnjo prekiniti in že je tu zamuda, ki podaljša obljubljeni dobavni rok kupcu.

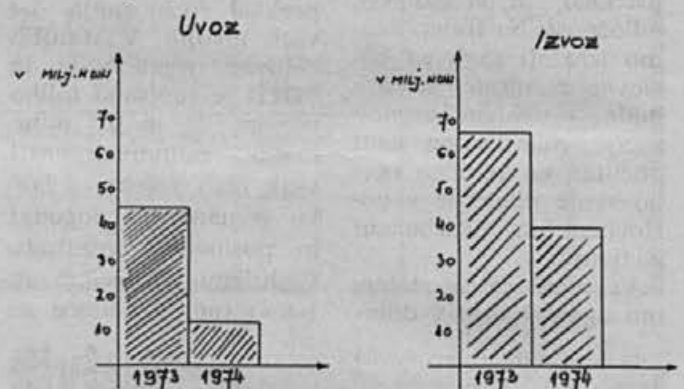
Mislím, da sta ta dva primera dovolj zgovoren dokaz, da isti problemi mučijo vse nas in da nimajo prav tisti, ki zatrjujejo, da druga čevljarstva podjetja v preskrbi s surovinami in repromateriali nimajo problemov. Nasprotno. V nekaterih drugih čevljarstvih podjetjih, tudi v Sloveniji, nekateri očitajo nabavni službi: »Zakaj pa Alpina nima zastojev v proizvodnji.« Vemo pa, da Alpina ni izjema. Problemi v preskrbi so povsod enaki.

Lojze KOPAČ

Naš uvoz in izvoz

Za nazornejši prikaz našega udeleževanja v mednarodnem prostoru in za boljše argumentiranje podatkov s področja celotnega uvoza, vam prikazujemo naslednje podatke s področja uvoza in izvoza in jih primerjamo:

V letu 1973 je znašal celotni uvoz	44.897.566,85 din
V letu 1974 do 30. 6. smo uvozili za	12.649.421,05 din
V letu 1973 smo izvozili gotovih izdelkov	67.760.334,00 din
Do konca junija 1974 smo izvozili za	38.087.021,00 din



Grafični prikaz razmerja uvoza in izvoza: leto 1973 proti I. polletju leta 1974

Razmerje med uvozom in izvozom kaže že lani zelo dober rezultat, posebno pa je ta pozitiven rezultat odražajoč v letošnjem letu.

1973 uvoz = 66 : 100
1973 izvoz

I. polletje 1974 uvoz = 33 : 100
I. polletje 1974 izvoz

Naš uvoz usnja

Mnoge bo gotovo zanimalo, kolikšen je bil uvoz usnja v lanskem letu in kolikšen je letos. Iz kartic, ki jih naša služba redno vodi, smo zbrali podatke o uvozu posameznih vrst usnja v lanskem letu in prvih šestih mesecih letos:

leto 1973	v 000 kv. m
goveje usnje - napa	40
goveje usnje - lak	7
telečje gornje usnje	2
vix kravina cepljenec	7
ševro	11
skivers	16
Skupaj:	83
leto 1974 — I. polletje	
goveje gornje usnje - napa	4
goveje gornje usnje - lak	3
vix kravina cepljenec	1
skivers	3
Skupaj:	11

(Nadaljevanje na 3. str.)

Zakaj uvažamo slabo usnje?

Na zadnjih sejah delavskega sveta so člani že mnogokrat zahtevali pojasnilo, zakaj je bilo letos že dvakrat uvoženo gornje usnje neprimerne kvalitete za naše potrebe.

Ker vem, da tudi druge delavce, vsi niso člani delavskega sveta, ta zadeva zanima, nekaj informacij o naših poslih.

Najprej o uvozu gornjega usnja iz Avstrije.

Na podlagi materialnih potreb, je bilo potrebno poiskati dobavitelja, ki proizvaja khrati gornje naravno usnje in gornje umetno usnje. Ker je naša razvojna služba takega proizvajalca že poznala, je dala materialne potrebe 13/3-1974, s takole pripombo:

Umetno usnje. Biti mora enake barve, oziroma dodelave kot Stiefelnappa, zato predlagamo nabavo pri firmi Schmidt.

Sprejeli smo to naročilo tehnične službe, čeprav smo, glede na izkušnje v zvezi s to firmo, dvomili, če smo vsi skupaj zadovoljni z materialom. Hkrati smo, z vodstvom tehnične službe vred, dvomili, če nam bi kdo doma izdelal napo v isti niansi rjave barve kot bo umetno usnje?

Tako smo pristali in pri Schmidtu naročili naravno in umetno usnje, posebno še, ker je dobavitelj jamčil, da bo napa zanesljivo iste nianse, kot je umetno usnje in da bo usnje točno take kvalitete, kot je vzorec, ki nam ga je dal.

Kvalitativni prevzem usnja je bil dne 1. julija in odpoklic pošiljke je bil 9. julija, t.j. v času, ko sem bil na tridenskem letnem dopustu.

Ko sem se vrnil z dopusta, sta mi prevzemalca povedala, da usnje ni bilo najboljšo, zato sta prinesla po 3 kože črne in rjave nape na vpogled. Pri proizvajalcu pa sta se dogovorila, da pošiljke ne smejo odposlati, dokler jo ALPINA ne odpokliče. Kako je potekal odpoklic in uporaba usnja bom poročal v prihodnji številki glasila, ker zadeva danes še ni popolnoma razčiščena.

Uvoz laka iz Italije

Tolmačenje, zakaj je prišlo do nekvalitetnih dobav lakastega usnja iz Italije, sem že dal družbeno-političnim organizacijam naše delovne organizacije.

Poudarjam pa še tole:

Pogodba za dobavo 18.000 kv. m laka iz Italije je bila sklenjena lani, 13. oktobra na

podlagi materialnih potreb. Po dolgotrajnih razgovorih, ki jim je prisostvoval tudi direktor našega podjetja, smo se dogovorili za ceno, kakršno še ni dobilo nobeno drugo podjetje v Jugoslaviji. Pri kvadratnem metru laka je bila cena za 5.600 din nižja od takratnih tržnih cen na jugoslovanskem tržišču. Pri celji količini 18.000 kv. m bi podjetju prineslo nekaj več kot 100 starih milijonov. Kje jih lažje zaslužimo!

Dogovorjeno pa je seveda bilo, da pogodba velja samo v primeru, če bodo vzorčne količine, ki jih bodo poslali vnaprej, odgovarjale vsem pogojem postavljenim v pogodbi.

Vzorčne količine, ki nam jih je dobavitelj poslal konec novembra lani, smo komisijsko pregledali in ugotovili, da kvalitativno povsem ustrezajo. Pogodbo smo potrdili in prosili za čimprejšnje dobave.

Kvalitativni prevzem čim večje količine je bil določen za 23. 1. 1974. Dne 16. januarja smo dobavitelja po telexu opozorili, da smo dali prevzemalcema nalog, naj bosta pri prevzemu dosledna, če kvaliteta ne bi bila ustrezala prejetim vzorčnim količinam, usnja ne smeta prevzeti.

Prevzem pošiljke v našem skladišču je bil dne 31. januarja. Skladiščnik je na podlagi poizkusov ugotovil, da se lak lušči.

Kvalitativna prevzemalca te napake pri prevzemu usnja pri proizvajalcu nista ugotovila.

Dobavitelja smo o tej pomanjkljivosti usnja takoj obvestili, mu dali usnje na razpolago, domača nabava pa je v zelo kratkem času uspela nadomestne količine nabaviti na domačem tržišču, seveda po precej višjih cenah.

Nekateri mi očitajo, da bi moral že vnaprej vedeti, da za tako nizko ceno inozemski dobavitelj ne bo dal kvalitetnega usnja. Če ne bi ravno takrat nastopila naftna kriza, ki je povzročila poslabšanje kvalitete laka v vsej Evropi (zaradi poslabšanja kvalitete kemikalij, ki izvirajo iz naftnih derivatov), bi nam ta posel zanesljivo uspel, saj smo sklenili pogodbo z drugo največjo tovarno usnja v Evropi, ki je z nizkimi cenami in kvalitetnim usnjem hotela na vsak način priti na jugoslovansko tržišče.

No, dejstvo je, da naše podjetje niti pri prvem niti pri drugem poslu ni in ne bo imelo kakšne večje izgube, zanesljivo ne večje, kot jo ima, kadar nam kako domače podjetje dobavi material neustrezne kvalitete. O neki škodi, 60–100 milijonov dinarjev, ni govora, kakor so se baje razširile govorice, ki jih spremljajo še druge izmišljotine, kakor npr., da so zaradi tega zahtevali od mene naj odstopim in podobno.

Ne vem, kdo tako natolcuje. Za ljudi, ki delajo tako krivico človeku, ki se že več kot 25 let trudi in bori za razvoj podjetja, ne bi smelo biti mesta med nami, kaiti tako grdo obrekovanje bi moralo biti tuje v naši socialistični samoupravni družbi.

Lojze Kopač

Največ kupujemo na Vrhniki

Ze nekaj let, zlasti pa v letu 1973 in letos je naš odjem na Vrhniki in v njihovem obratu smartno pri Litiji mnogo, mnogo večji kot pri kateremkoli drugem našem dobavitelju. Celoten obseg nakupa v teh dveh tovarnah je lani znašal preko dve milijardi starih dinarjev, v letošnjih prvih osmih mesecih pa že skoraj 1,5 milijarde.

Kljub temu, da so njihove cene že nekaj let nekoliko višje od cen drugih usnjarskih podjetij v Jugoslaviji in na svetovnem tržišču, z njihovimi proizvodi nismo bili

vedno v celoti zadovoljni. Večkrat smo imeli v naši proizvodnji težave z njihovim lakastim usnjem. Izdelava laka je že v tovarnah usnja najbolj zahtevna. Usnjariji trdijo, da pri nas premalo pozornosti posvečamo pravilnemu cvikanju laka in da premalo pazimo na pravilno krojenje laka. Verjetno to ni brez osnove. Tudi sam menim, da bi imeli precej manj težav, škartov in reklamacij, če bi bili pri cvikanju in krojenju laka bolj pozorni.

Lojze KOPAC

Naš uvoz in izvoz

(Nadaljevanje z 2. str.)

Iz podatkov lahko ugotovimo, da smo letos bistveno (okrog 80 %) zmanjšali uvoz usnja. Nujno bomo morali uvažati še vnaprej skivers (podlogo za izvozne čevlje), ker na domačem trgu ne najdemo enakovredne zamenjave oz. v zadostnih količinah.

Vsi našeti materiali so za gornje dele, medtem ko podplatnega usnja sploh ne uvažamo več. Uvažamo pa velike količine podplatov (PU, PVC, gumijaste), s katerimi je tudi največ težav. Na svetovnem trgu trenutno primanjkuje surovin (komponent) za proizvodnjo podplatov, saj je naftna kriza najbolj prizadela prav te proizvajalce. Tuč cene so se močno dvignile. Največ podplatov dobimo iz Nemčije, Italije in Avstrije, kjer je ta panoga najbolj razvita, pomanjkanje nafte pa so najbolj čutili prav te države. Od tu tudi problemi zaradi slabše kvalitete in zamujanja dobavnih rokov prej vselej solidnih partnerjev.

Ob razvijanju lastnih zmogljivosti si bomo zagotovili, da bomo te podplate (ki nam jih sedaj primanjkuje in nam povzročajo velike težave) lahko v pretežni meri sami proizvajali doma.

Tone Kavčič

Pod kakšnimi pogoji letos izvoz v Sovjetsko zvezo

Konec junija je bila v Moskvi končana izbira vzorcev obutve vseh jugoslovanskih proizvajalcev za leto 1975. Po končni izbiri je bilo organizirano posvetovanje o kvaliteti obutve, in sicer ga je organiziral RAZNOEXPORT, to je izvozno-uvozno podjetje v Moskvi in izvozno-uvozna združena organizacija dela CENTROTEXIT Beograd.

Ker se je kvaliteta jugoslovanske obutve iz leta v leto slabšala, je Raznoexport zahteval preventivne ukrepe za izboljšanje kvalitete jugoslovanske obutve izvožene v SZ.

Ze oktobra 1973 je Zvezna industrijska zbornica v Beogradu organizirala posvetovanje o kvaliteti obutve, ki se izvažajo v SZ. Posvetovanja so se udeležili predstavniki vseh jugoslovanskih tovarn obutve, ki izvažajo v SZ in sovjetska delegacija, s svojimi najvišjimi odgovornimi predstavniki Raznoexporta in predstavniki ministrstva za finančna in trgovska vprašanja.

Junija letos se je posvetovanje v Moskvi v nekem smislu nadaljevalo z utemeljitvami najnovjših podatkov o stanju kvalitete izdobljene obutve v zadnjih mesecih leta 1973 in I. kvartalu leta 1974. Na posvetu so sodelovali tudi predstavniki Raznoexporta iz Moskve, direktorji veleblagovnic, direktorji republiških baz v SZ, predstavniki Centrotexitla in jugoslovanskih tovarn, ki so sodelovali pri izbiri kolekcije. Glavni referat je imel direktor sektorja za obutve Raznoexporta tov. Evdokimov.

Sovjetski kupci so nezadovoljni zaradi visokega odstotka reklamirane obutve, ki se dobavlja iz Jugoslavije. Vso obutve, ki je dobavljena iz Jugoslavije, se ponovno kontrolira na okrog 40 mestih in

bazah republik, kamor se dobavlja. Ker trdijo, da kvaliteta jugoslovanske obutve, ki jo uvažajo kot najdražjo in najboljšo obutve, ne zadovoljuje njihovim zahtevam, bodo primorani v pogodbah zaostriji pogoje in storiti nekatere dodatne ukrepe nekvalitetne nošene in nenošene obutve, zaradi neodgovarjajočih sortimentov, uporabe slabih materialov, oziroma slabših, kot so predvideni v pogodbi. Od skupno izdobljene obutve je 1,81 % reklamirane obutve, skupni odstotek vrnjene nenošene obutve v letu 1973 pa je 2,48 %, v I. kvartalu 1974 pa znaša odstotek vrnjene nenošene obutve kar 2,80 %. Nošene obutve pa je reklamirano v I. kvartalu leta 1974 2,20 %. Po statističnih podatkih, ki jih dosledno vodijo v SZ, je razvidno, da je največ reklamacij pri zimski obutvi in to v IV. in I. kvartalu koledarskega leta.

Prisotni direktorji veleblagovnic in posameznih baz so poročali na podlagi svojih statističnih podatkov ter prikazali izredno visoke odstotke reklamirane obutve. Ker je odstotek reklamacij nenošene obutve znatno porastel, ga ne morejo več pokrivati z bonifikacijo, ki jim je priznana za reklamirano nošeno obutve in vsled tega bodo še poostriili kriterij predhodne kontrole, to je prevzema blaga v veleblagovnicah, oziroma republiške baze.

Nošena obutve je reklamirana predvsem iz sledečih vzrokov:

— z največjim problemom se srečujejo pri odlepljenju podplatov in to predvsem pri zimski obutvi. Zato so zahtevali, da se mora lepljenje podplatov za vsak artikel posebej laboratorijsko testirati in bodo njihovi kontrolorji ob priliki obiskov in kontro-

(Nadaljevanje na 4. str.)



Interna zakonodaja se ureja

9. septembra letos je bilo skupno zasedanje najvišjih organov samoupravljanja naše delovne organizacije. Sestali so se skupni delavski svet, delavski svet TOZD Proizvodnja, delavski svet TOZD Prodaja in svet delovne skupnosti skupnih služb.

Osrednja točka je bila sprejem pravilnikov. Po obravnavi so bile pripombe, ki so bile dane v času javne obravnave, v glavnem upoštevane in sprejeti so bili naslednji splošni akti:

PRAVILNIK O UCENCIH V GOSPODARSTVU
PRAVILNIK O PRIPRAVNISTVU
PRAVILNIK O UPORABI SREDSTEV SKUPNE PORABE

PRAVILNIK O UPORABI SREDSTEV ZA REPREZENTANCO

PRAVILNIK O SAMOUPRAVNI DELAVSKI KONTROLI

PRAVILNIK O LJUDSKI OBRAMBI

PRAVILNIK O ORGANIZACIJI IN NACINU VODENJA KNJIGOVODSTVA

PRAVILNIK O UREJANJU IN IZDAJANJU GLASILA DELOVNE SKUPNOSTI

PRAVILNIK O UREJEVANJU IZDAJATELJSKIH RAZMERIJ MED ORGANIZACIJO ZDRUŽENEGA DELA »ALPINO« IN CASOPISOM »DELO - ŽIVLJENJE«

SAMOUPRAVNI SPORAZUM O TEMELJNI VSEBINSKI ZASNOVI GLASILA DELOVNE SKUPNOSTI »ALPINA«

SAMOUPRAVNI SPORAZUM O OBVEZNOSTIH DELAVCEV V ZDRUŽENEM DELU.

Potrjen je bil osnutek samoupravnega sporazuma o ureditvi medsebojnih razmerij v združenem delu v delovni organizaciji ALPINA, z dopolnilom, da izvršilni odbor SDS pripravi nov predlog določb o dopustih, v katerem število dni dopusta za posamezne skupine let ne sme biti manjše, kot je bilo v dosedanem pravilniku o delovnih razmerjih. Določbe tega sporazuma je potrebno vskladiti s določbami statuta delovne organizacije, ki je bil v osnutku prav tako potrjen. Oba navedena akta obravnavajo in sprejemajo neposredno vsi delavci naše delovne organizacije.



Delavski sveti so imeli polne roke dela ob sprejemanju splošnih aktov OZD. Na sliki: delegati skupnega DS

Delavska kontrola v polnem zamahu

Vloga delavske kontrole v podjetju naj bi bila zlasti v tem, da bi se povečala osebna odgovornost vsakega posameznika na delovnem mestu. Vemo, da se pri vsakem delu pojavljajo tudi napake. Vendar je potrebno, da te napake analiziramo in ugotovimo v kakšni meri je do njih prišlo po krivdi posameznika. Zavedati se moramo, da se naša delovna organizacija v letošnjem letu ne more ponášati z nikakršnimi delovnimi uspehi. Zato je potrebno, da se vsak vpraša, ali je na svojem delovnem mestu res naredil tisto, kar bi moral. Smatram, da bi bilo potrebno, da se v bodoče za vse napake, ki se bodo pojavljale, vodi posebna evidenca, da se bo lahko ugotovilo, na katerih delovnih mestih se pojavljajo pogostejše. Zmotno je mnenje, da smo dolžni ugotavljati napake samo člani odbora delavske kontrole. Dolžnost vsakega člana de-

lovne skupnosti je, da nam pomaga in nas opozarja, kar misli, da je nepravilno. Le tako lahko pričakujemo, da bo naše delo uspešno.

Prišel je čas, ko ni več prostora za površnost. Do spodrsrlajev, kot se pojavljajo letos je prišlo največ zaradi premajhne odgovornosti vseh. Menim, da je bilo tudi dosedanje delo vodilnih delavcev preveč kompromisno in popustljivo. Ne bi se smelo dogajati, da bi prihajalo med vodilnimi delavci do takih nesoglasij. Posledice slabih odnosov se odražajo v celotnem poslovanju delovne organizacije.

Delavska kontrola je v dosedanem delu že obravnavala primere v zvezi s slabo kvaliteto v proizvodnji. Vem, da smo se nekaterih stvari lotili prepozno. Nekateri napake so že preveč zastarele. Vendar uspeh je že tu, da je delo steklo in da bomo začeli obravnavati tudi napake, ki bodo še sveže. Težava je v tem, da smo se morali lotiti dela brez vsakih izkušenj na tem področju, ker je bila delavska kontrola letos prvič izvoljena. Vsak lahko tudi ve, da je delo delavske kontrole zelo nevaležno. Mislim, da smo vse primere in da jih bomo tudi v bodoče, obravnavali nepristransko. Ni treba pričakovati, da se napake ne bodo več pojavljale. Upam, da bo že uspeh, če se bodo vsaj zmanjševale in da bi se povečevala zavest posameznikov, da bi se počutili bolj osebno odgovornega.

Zdaj se mi, da bo morala delavska kontrola v bodoče posvečati pozornost tudi temu, ker se v naši delovni skupnosti prehitro odpirajo režijska delovna mesta. Ko gremo k malici, pogosto vidimo nove ljudi, ki ne delajo v proizvodnji. Mislim, da bo tudi za režijska delovna mesta treba imeti najprej delo in šele potem iskati delavca, ne pa, da je ravno narobe.

Predsednik komisije delavske kontrole
Rudolf Poljanšek

Samoupravna kronika

Od 15. 8.—15. 9. 1974

16. 8. Izvršilni odbor

Sklenjeno, da se da v javno obravnavo: osnutek pravilnika o gibanju tujcev, osnutek pravilnika o povračilu potnih in drugih stroškov v zvezi z delom in osnutek družbenega dogovora o enotnih načelih in merilih kadrovske politike v občini Skofja Loka.

2. 9. Odbor za izobraževanje

Razprava o štipendijah oz. višinah štipendij. Sprejet predlog, po katerem naj bi se štipendije povišale v skladu s povečanjem življenjskih stroškov, možnostmi tovarne, osebnimi dohodki delavcev in višnamaj štipendij v sorodnih podjetjih. Predlog je predložen izvršilnemu odboru delavskega sveta.

Odobren študijski dopust za opravljanje zaključnih izpitov 1 delavki na administrativni šoli, zavrtnji pa prošnji za šolanje na administrativni šoli in ekonomski fakulteti — poslovna smer.

3. in 4. 9. Odbor za osebno odgovornost

6. in 7. redna seja odbora. Na obeh sejah obravnavano 15 kršitev delovnih obveznosti. Izrečeni naslednji ukrepi: 8 opominov, 1 javni opomin, v petih primerih sprejet sklep, da se postopek ustavi, v enem primeru pa se obravnava predloži za ne določen čas.

9. 9. Skupno zasedanje Skupnega delavskega sveta, Delavskega sveta TOZD proizvodnja, Delavskega sveta TOZD prodaja in Sveta DS

Pregledani sklepi prejšnje. ga skupnega zasedanja in sprejeto poročilo o izvršitvi teh sklepov. Podan načrt ukrepov za izboljšanje proizvodnje, ki ga je pripravil vodja TOZD Proizvodnja in načrt dela nabavne službe, ki ga je pripravil šef nabavne službe.

Sprejeto 11 pravilnikov — splošnih aktov podjetja, samoupravni sporazum o ureditvi medsebojnih razmerij v združenem delu v delovni organizaciji in statut delovne organizacije dan v sprejem neposredno delavcem DO.

Pod razno sklenjeno, da se delovno mesto vodje pravne službe ponovno razpiše s pogoji, ki jih pripravi izvršilni odbor. Stanovanje do zaključka tega razpisa ostane rezervirano. V kolikor razpis ne bi uspel, se stanovanje odda. Odobreno najetje kredita podjetja Union, odobren odpis zneskov za rešitev reklamacij pri izvoznih poslih, odobreno plačilo akontacije na račun honorarja zunanje sodelavca-kreatorja, odobreno povečanje nadomestil po Temeljnem zakonu o zdravstvenem zavarovanju za nadomestila bolnih do 30 dni, klubu zdravljenih alkoholikov, ki se bo ustanovil v ALPINI, odobrena manjša denarna pomoč.

Na glasovanje dan predlog sindikalne organizacije o organizaciji piknika za delavce tovarne, vendar predlog ni bil sprejet.

Pod kakšnimi pogoji...

(Nadaljevanje s 3. str.)

le kvalitete po tovarnah v bodoče zahtevali na vpogled tudi laboratorijske ateste;
— kot druga pomembna napaka, ki se tudi pogosto pojavlja in je vzrok reklamacij nošene obutve, je prekosmateno gornje usnje za podplatnim robom;
— posebno pri zimski obutvi je bilo mnogo pripomb na vdolovanje slabega flamaste-ga materiala (zgornjega usnja);
— kot nov, dosedaj nepomemben vzrok za reklamacije nošene obutve se je pojavilo luščenje barve plastik boksov iz nekaterih tovarn;
— poseben poudarek so dajali tudi vprašanju reklamacij zaradi pokanja in luščenja laka;
— pri kontroli in prevzemu jugoslovanskega blaga je bil velik izmet zaradi slabo izcvikanih in raztrganih podlog;

— prav tako je bil precejšen izmet obutve zaradi slabo izcvikanih konic in petnega dela obutve;
— razne obrobe so bile nepravilno našite iz materialov neustreznih kvalitete;
— bili so celo primeri, da so bili okrasni šivi na obutvi prekinjeni, strgani ali celo šivani brez sukancev;
— kot poseben problem pri zimski obutvi so navajali uporabo slabih zadrž. Zadržge so nepravilno vdolane, ali pa so nekvalitetne in se že po krajši nošnji pokvarijo;
— kot novo reklamacijo pri nošeni obutvi so navajali tudi trganje umetne podloge v petnem delu pri salonkah, na kar je bilo soglasno ugotovljeno, da se je kvaliteta vile-dona, katerega vse tovarne vdoljujejo, res iz leta v leto slabšala;
— pri nekaterih artiklih so množično odpadale zaponke in okrasji;

— predvsem pri ženski obutvi je bilo precej pripomb na nepravilno pritrjevanje pete;
— pri ženskih galanterkah pa so imeli mnogo reklamacij zaradi slabe kvalitete napetnikov in zaradi odpadanja let-eh.

Na koncu posvetovanja je bilo zaključeno, da je treba kvaliteto izdelave in kvaliteto vdolanih materialov posvečati več pozornosti, da bi se odstotek reklamacij v bodoče zmanjšal, za kar so zadolžene vse tovarne obutve, izvoznice v SZ, da s svojim strokovnim kadrom rešijo nastale probleme, sicer bodo kupci primorani najslabše tovarne izločiti iz spiska izvoznikov v SZ.

Vsi navzoči smo bili mnenja, da je ta problem dovolj resen in da moramo storiti vse, da bi zaščitili lastne tovarne na sovjetskem tržišču in opravičili ugled jugoslovanske obutve.

Anton KLEMENCIC



Razvoj oddelka za raziskavo prodaje

Komaj začnemo. Težko je pisati, kajti oddelki prav. zaprav še ni formiran. Skušal pa bom na kratko prikazati, zakaj je prišlo do odločitve, da se ta oddelki ustanovi, in katere probleme bo v perspektivi ta oddelki lahko reševali.

Ze dalj časa je v prodajni službi opaziti pomanjkanje analitičnega dela. Obstoječa delovna mesta so bolj operativno usmerjena. V nazivih nekaterih delovnih mest sicer najdemo besedo »analitika«, vendar v bistvu ne gre za poglobljeno analitično delo, ampak se predvsem zbirajo podatki. Zaradi tega so poslovne odločitve pogosto strokovno premalo pripravljene. Vem pa, da sedanje gospodarsko stanje ne dovoli več odločanja »na pamet«.

V zadnjem času prihaja v prodajni službi do nekaterih sprememb. Računalnik bo kmalu zbiral podatke, ljudje pa se bodo sedaj lahko prousmerili na bolj zahtevna opravila.

Z uvedbo računalnika bomo lahko reševali nekatere probleme bolj strokovno, ker bo na razpolago več točnejših in sprotnih (ažurnih) podatkov. Poleg tega nam bo avtomatska obdelava podatkov omogočila opraviti številne naloge, katerih »ročno« ne bi bilo možno izvesti.

Zaradi navedenih vzrokov se je vodstvo prodajne službe odločilo, da se v sklopu prodajne službe postopoma formira oddelki za raziskavo prodaje. Ker sem dobil nalogo, da izdelam program dela za ta oddelki in začnem z delom na tem področju,

lahko povem nekaj več o tem.

Program dela za raziskavo prodaje je že sedaj precej obsežen, prav gotovo pa ga bo treba še sproti dopoljevati. Navedel bom samo glavna področja dela:

1. Analiza položaja podjetja in tržišča prodaje. To področje vključuje analizo gibanj obutvene industrije v Jugoslaviji, analizo konjunktturnih gibanj, analizo konkurence in podobno.

2. Analiza poslovanja maloprodajne mreže. Sem sodi analiza ekonomičnosti in rentabilnosti poslovanja prodajalca, analiza možnosti za odpiranje novih prodajalnih s predračuni rentabilnosti vlaganj v nove prodajalne, proučevanje možnosti za izboljšanje sistema distribucije obutve, kot je n. pr. izdelava standardnih sortimentov za posamezna prodajna področja in podobno.

3. Raziskava smernic proizvodnega programa. Cilj tega področja je dati proizvodnji čimveč informacij o zahtevah tržišča, tako da bi napore proizvodnje v čimvečji meri uskladili s potrebami in zahtevami prodaje. Zajemalo bi naslednje: analizo prodajnih sezon, analizo uspešnosti prodaje posameznih kolekcij, analizo vzrokov slabe prodaje posameznih artiklov v preteklih sezonah, napoved prodaje po skupinah obutve s ciljem, da bi izdelali obutev v čimbolj pravih količinah in podobno. Vključili bi tudi mrežno programiranje celotnega poslovnega procesa v podjetju, kar bo to v podjetju možno izvesti.

4. Raziskava prodajne politike. Npr. analiza prodaje po različnih prodajnih poteh (npr. analiza možnosti za povečanje angro prodaje), analiza politike cen, ekonomska propaganda in podobno.

Tako sem navedel samo glavna področja iz programa dela oddelka za raziskavo prodaje. V programu dela so ta področja seveda podrobno razdeljena in so že predvidena tudi potrebna delovna mesta.

Tak je program, ki smo si ga zastavili. Kdaj pa bo možno zastavljeni program v celoti realizirati? To je v glavnem odvisno od naslednjih dejavnikov:

— **kadrovska zasedba:** realizacija programa dela je v prvi vrsti odvisna od tega, kdaj bo možno za vsa predvidena delovna mesta dobiti ustrezne ljudi. **Poudariti moram, da vsa delovna mesta v tem oddelku ne pomenijo povečanja režije.** Nekateri dosedanj delavci prodaje bodo namreč lahko prevzeli nekatera delovna mesta v tem oddelku, ker bo njihovo sedanje delo, to je zbiranje podatkov, v prihodnje opravljal računalnik,

— **druga omejitev za izvedbo nekaterih predvidenih nalog pa je pomanjkanje razpoložljivih podatkov.** Precej analiz bo namreč izvedljivih šele potem, ko bodo v računskem centru zbrani ustrezni podatki, katerih »ročno« ni mogoče dobiti.

Upam, da bomo vse te probleme kmalu prebrodili in da bo delo oddelka čimprej steklo. Za sedaj kadrovske zasedbe praktično še ni. Sam sem se lotil reševanja nekaterih problemov, ki se mi zdi-

jo najbolj pomembni. Glavne stvari, ki so že narejene ali pa so v delu, so naslednje:

a) Izračun ekonomičnosti poslovanja prodajalca: skrajni čas je že, da ugotovimo, katere prodajalne nam prinašajo dobiček in katere izgubo in da temu primerno ukrepamo. Ne smemo se več zadovoljiti z eno samo številko, to je s finančnim rezultatom maloprodajne mreže kot celote, ne da bi vedeli, katere prodajalne so ta rezultat ustvarile. Izračun ekonomičnosti poslovanja prodajalca se že izdeluje letno in polletno.

b) napoved prodaje po skupinah obutve za celotno maloprodajno mrežo in za posamezne prodajalne: cilj napovedi prodaje je, da se bodo pri naročanju obutve za prihodnjo sezono upoštevali kvantitativni podatki o prodaji obutve v preteklosti, da bi tako naročila obutve proizvođači čimbolj približali potrebam tržišča. Nikakor si ne smemo več dovoliti naročanja po prosti presoji, saj na tak način sicer lahko večsah »zadenemo«, včasih pa tudi ne. Sistem za napoved prodaje je že izdelan in je trenutno v fazi programiranja v računskem centru, uporabili pa ga bomo lahko pri naročanju za sezono jesen-zima 1975/76. Prej tega sistema ni možno uporabiti, ker nam sedanje evidencije ne nudijo vseh potrebnih podatkov. Do omenjenega roka pa bo vse potrebne podatke že lahko posredoval računski center.

c) analiza vseh jugoslovanskih občin glede na to, kje bi se še izplačalo odpreti no-

ve prodajalne: gre za to, da si priskrbimo čimveč podatkov, na osnovi katerih se bomo lahko odločili, kje je smiselno odpreti nove prodajalne in kje ne. Tudi na tem področju je treba odločitve strokovno čimbolj utemeljiti, ker odločanje brez analize ne daje vedno dobrih rezultatov.

Č) izvedena je bila obširna anketa potrošnikov obutve s ciljem, da bi čimbolj spoznali potrebe in želje naših potrošnikov in da bi tako lahko v bodoče pripravili čimbolj ustrezne kolekcije. Anketo je obdelal računski center. Ti rezultati so že znani in jih bo možno koristno uporabiti tako v tehnični kot v prodajni službi.

Poleg navedenih so v pripravi še nekatere druge stvari, ki jih tu ne bom navedel. Problemi, ki se že rešujejo, so sicer pomembni, so pa le drobtinica iz celotnega programa dela oddelka za raziskavo prodaje. Seveda bo možno z izvedbo kompletne programa dela začeti šele tedaj, ko bo oddelki dobil ustrezno kadrovsko zasedbo.

Razen tega moram poudariti, da je analitično delo take narave, da se rezultati kažejo šele po določenem obdobju. Za primer vzemimo naslednje: z analizo absorpcijske moči jugoslovanskih občin za obutev smo ugotovili, da se nam npr. izplača odpreti prodajalno v Puči. Za tako analizo porabi en človek mesec ali dva. Rezultati te ugotovitve pa se bodo pokazali šele čez nekaj let. Zakaj? Treba je najprej ustvariti sredstva za investicijo v novo prodajalno, nato (Nadaljevanje na 6. str.)

Tudi v TOZD Prodaja se izobražujejo



Na Trebiji so bili ob koncu avgusta in začetku septembra trije seminarji za prodajalce v naši prodajni mreži, ki so se zaposlili pri nas v zadnjih dveh letih.

Predvsem so se spoznavali z organizacijo podjetja in prodaje, s kadrovske politiko, družbenopolitičnim življenjem v tovarni, posebno zanimiva pa je zanje bila tema o izdelavah obutve, materialih in vzdrževanju oz. negi obutve.

Okrog 60 mladih prodajalcev, kolikor je bilo vseh skupaj, je izredno aktivno posegalo v razpravo in predlagali so nekaj stvari, ki bi jih bilo dobro upoštevati, kot na primer: da bi pri izboru kolekcije sodelovali tudi mlajši prodajalci, da bi družbenopolitično življenje morali bolj razširiti tudi mrežo, da bi se morda sindikalne organizacije formirale v okviru republik, da bi uvedli v našem glasilu 1 stran, napisano v srbohrvaščini, in še mnogo stvari.

Vsi skupaj, z njimi vred menimo, da bi taki seminarji tudi v bodoče mnogo pripomogli k boljšemu delu in poslovnim rezultatom.

V kakšnih razmerah delajo delavci v oddelku plastike?

To vprašanje je aktualno že od prvih začetkov razvoja tega oddelka. Vsak po svoje vidi, ocenjuje in se sprašuje.

Vsi veste, da je oddelek zasedel prostore, kjer je bilo prej skladišče materiala. Prostori so zato utesnjeni, bili so brez ventilacijskih naprav, po tleh je asfalt, kar z ozirom na tehnološki proces absolutno ne ustreza, saj organska topila topijo smole. Povrh vsega pa so prostori prehodni in služijo kot dohod do ostalih skladiščnih prostorov, kar je skrajno neprimerno.

Pri delovnem procesu se uporabljajo zdravju škodljivi in lahkovnetljivi materiali, zato tako ni smelo ostati.

V barvarni in prostoru kjer se brizgajo podplati, so bile vdelane ventilacijske naprave. V začetku septembra so bile opravljene meritve hlapov organskih topil v zraku, osvetlitve delovnih mest in mikroklima. Rezultatov meritev še ni, zato o njih kdaj drugič. Kolikor pa sem lahko zasledovala potek meritev, naj povem, da koncentracije organskih topil niso tako velike, kot so nekateri sklepali. Samo po močnem vonju kemikalij ali po smradu ne moremo in ne smemo sklepati o škodljivosti.

Delavce zaposlene v tem oddelku bomo občasno pošiljali na specialne zdravniške preglede (tako kot to delamo v drugih oddelkih) in tako kontrolirali škodljivo delovanje delovnega okolja na njihovo zdravje.

Za zmanjšanje koncentracij organskih topil bi se v tem oddelku dalo še veliko napraviti. Tako bi bilo mogoče

hlape metilenklorida, ki se pojavljajo ob spiranju šob, loviti v posodo s pokrovom ali v posebne vrečke, ki bi jih bilo treba po uporabi zapreti in odstraniti iz oddelka. Poleg tega pa bi tudi delavci sami morali bolj spoštovati red in disciplino pri delu. Prav gotovo bi se potem ne dogajalo, da bi bile vse posode, v katerih so hlapljive tekočine, brez zamaškov, oziroma ne bi bila posoda, kjer umivajo roke v topilu, brez pokrova.

Glede na to, da so materiali lahkovnetljivi, je bil oddelek opremljen z ročnimi gasilnimi aparati. Prepoved kajenja v teh prostorih je veljala že takrat, ko je bilo tam še skladišče. Splošno znano je, da pri nas velja prepoved kajenja v vseh proizvodnih prostorih in skladiščih. Lahkovnetljivi materiali se namreč uporabljajo tudi v montaži in šivalnicah, zato oddelek plastike ni izjema. Kljub temu smo izobesili številne znake prepovedi kajenja v tem oddelku in pred vhom vanj.

Kar zadeva spoštovanje te prepovedi se mi zdi, da jo delavci tega oddelka ne kršijo. Spoštovati pa bi jo morali tudi tisti, ki se poslužujejo prehoda skozi ta oddelek v skladišče.

V drugih oddelkih je poskrbljeno za kadike tako, da so postavili pepelnike na hodnikih ali določili za kajenje prostor. V oddelku plastike smo ta problem hoteli rešiti s tem, da bi na steno pred vhom pritrčili nekaj pepelnikov. Toda kje najti primeren prostor, kajti predpro-

stor je izredno zatrpan. Na vprašanje uredniškega odbora, kako je glede kršitve prepovedi kajenja, naj povem, da lahko vsakdo prijavi kršitelja na odbor za osebno odgovornost zaradi kršenja požarnovarnostnih predpisov. Moje mnenje pa je, da bi bilo veliko boljše in učinkoviteje, če bi vsak posameznik, ki krši prepoved kajenja, pomislil na možne posledice, to je na velike materialne škode, ki jih povzročajo požari in na človeške žrtve, ki jih terjajo.

Marija Kastelec

V slovo Frani Mlinar

V prvih jesenskih dneh smo se poslovili od naše bivše delavke, Frani Mlinarjeve.

Fani je že pred vojno bila zaposlena kot šivalka obutve v Postolarski zadruzi, v našem podjetju pa se je zaposlila že junija 1945. leta. Zaposlena je bila do marca 1954, ko je za nekaj časa prekinila delo in se zaposlila v podjetju METKA. Leta 1959 se je zopet zaposlila v našem podjetju, kjer je ostala vse do upokojitve. Bila je vestna in prizadev-

na delavka. V času zaposlitve je opravila strokovni izpit za kvalificirano šivalko obutve. S svojim znanjem in prizadevanjem pri delu si je pridobila tudi interno priznanje visokokvalificirane šivalke obutve.

Frani se bomo vedno spominjali kot dobre in pridne delavke. Vse do zadnjega se je trudila, da bi bila na svojem delovnem mestu čimbolj uspešna, bolezen pa jo je prehitro iztrgala iz naših vrst.

Razvoj oddelka za raziskavo prodaje

(Nadaljevanje s 5. str.)

poiskati ustrezen lokal v tem kraju, kar je včasih zelo dolgo trajno, lokal usposobiti in šele potem lahko odpremo prodajalno. Potem pa mora prodajalna nekaj časa poslovati, da lahko ugotovimo, ali je dobra ali slaba. Šele tedaj lahko vidimo, kakšen je rezultat analize, ki jo je nekdo izdelal pred nekaj leti in je z njo ugotovil, da bi bilo pametno odpreti to prodajalno.

S tem morda nekoliko draističnim primerom sem hotel pokazati, da pri takih stvarih ne smemo biti preveč nestrpni, ker se rezultati dela pogosto kažejo šele kasneje. To velja tudi za računski center. Leta obstoja že pre-

cej časa in že so se postavljala vprašanja, kakšno korist nam prinaša. Smo tik pred tem, da bodo prešle na elektronsko obdelavo vse prodajalne. S tem bodo podatki, katere bo RCA dajal, kompletni in nekajletno delo bo začelo dajati prve koristi. S tem hočem poudariti, da moramo na take stvari, kot so računalnik ali oddelek za raziskavo, gledati dolgoročno. Prav na teh področjih je namreč treba vložiti veliko dela, preden se pokažejo rezultati.

Prav zato pa teh področij ne smemo ocenjevati »od danes do jutri«, ampak vedno le na daljši rok.

Upam, da sem vsaj v grobem prikazal, kaj vse se

predvideva pod nazivom »oddelek za raziskavo prodaje«. Tudi v bodoče bom skušal preko glasila sproti seznanjati člane kolektiva z napredovanjem oddelka. Upam, da bo delo v oddelku čimprej zaživelo tudi v večjem obsegu in da bo oddelek pripomogel k temu, da bodo naše poslovne odločitve bolj strokovno utemeljene in pravilne, kajti le tako bomo lahko obdržali svoje mesto v čedalje težjih pogojih gospodarjenja.

Tomaž Košir, dipl. oec.

Kam gre denar, ki ga vlagamo v izobraževanje

Veliko štipendistov imamo. Nekateri so celo že končali šolanje in že delajo med nami. Drugi spet so celo zapustili delovno organizacijo. Razlogi so različni, zato raje o tem drugje.

Na vsakem koraku lahko slišimo: »Ali se nam izobraževanje sploh izplača. V tovarni ni čutiti kakšnega izboljšanja. Nekateri bivši štipendisti pa so celo kršili štipendijsko pogodbo in odšli.«

Na take upravičene pripombe samo kratko mnenje: Večinoma je odbor za izobraževanje izbral štipendiste med najboljšimi kandidati, zato je uspeh le-teh v praksi bolj odvisen od organizatorjev dela, kajti mladi imajo znanje in sposobnosti. Treba jih je uvesti v delo in jim zaupati primerne naloge.

Kar zadeva kršitve štipendijskih pogodb pa tole. Nekateri so na svojo pest odšli iz podjetja že pred časom, drugi nadaljujejo šolanje na svoje stroške, oboji pa so naši dolžniki. Odbor za izobraževanje je že sklenil, da se vsem dolžnikom izstavi račune, izterja pa takrat, ko bo to mogoče, kar bo izvedla pravna služba.

N. P.

Kadrovske novice

V zadnjem mesecu smo sprejeli na delo 17 delavcev, z delom pa je prenehalo 6 delavcev.

V obratu v Zireh so nastopili delo Ciril Vidmar, KV gumar, Franc Oblak, strojni ključavničar, Silva Pišek, upravno-administrativni tehnik, Danica Jereb, šivalka obutve in Peter Jereb, NK delavec. Iz JLA so se vrnili na delo Andrej Nagode, Pavel Nicoletti, Milan Trček (mlajši) in Ivan Bogataj. Delo so prenehali Zdenka Poljanšek, šivalka obutve in Ljudmila Zakelj, snazilka.

V Gorenji vasi ni bilo primerov novih zaposlitev, z delom je prenehala Monika Justin, NK delavka. Tudi na Colu nismo sprejeli novih delavk, delo pa je na lastno že-

ljo prenehala Ljudmila Krapež.

V prodajni mreži smo sprejeli več novih delavcev. Veliha Radosavljevič je nastopil delo v prodajalni I Beograd, Terezija Vrabl v prodajalni Ptuj, Anica Ribič v prodajalni Varaždin, Francka Osredkar v prodajalni II Skofja Loka, ter Tatjana Strosar v prodajalni v Novi Gorici. V Murski Soboti, kjer je bila v mesecu avgustu odprta nova prodajalna so: za poslovodjo prodajalne je bil imenovan Alojz Bratkovič, kot prodajalka pa sta bili sprejeti Albina Drvarič in Anica Lipič. Z dela je izstopila prodajalka iz Reke Clauderte Aloisio in Spaso Beatović, prodajalna Dubrovnik.

A. F.



Kaj bi lahko bilo, če bi ogorek padel mimo pepelnika?



Od nas je odvisno, če bomo na cestah varnejši

KOMISIJA ZA VARNOST IN VZGOJO V CESTNEM PROMETU PRI SO SKOFJA LOKA pripravlja načrtno prometovzgojno akcijo in želi čim širšega sodelovanja vseh samoupravnih delovnih organizacij.

Začelo se je novo šolsko leto. Na cestah venomer srečujemo mladino. Komisija za varnost in vzgojo si prizadeva, da bi uspešneje usmerili

postavlja nesrečam. Otrokom bi namreč morali nuditi sistematično celotno prometno vzgojo, tako teoretično, kakor tudi praktično. Nikakor pa se ne moremo zadovoljiti, da je v to dejavnost vključena zgolj osnovna šola, ampak prav gotovo tudi starši, AMD in končno tudi samoupravne družbene in delovne organizacije, seveda vsak po svoje. Taka široka vzgojna akcija

temu. Spričo dejanskega cestnoprometnega stanja in vse preveč prometnih nezgod, sodi varnost ljudi na cesti med večje družbene probleme. To zahteva širše družbeno obravnavanje in vsekakor sodi tudi na dnevni red razprav samoupravnih družbenih teles. Zato bi kazalo na začetku te akcije poiskati v vsaki delovni organizaciji najprimernejšo obliko. Primerno bi bilo določiti nekoga, ki bi vodil evidenco in spremljal potek te dejavnosti znotraj organizacije, hkrati pa bil povezan s komisijo SO. Delo komisije mora sloneti na vseh pomembnejših družbenih telesih področja občine, če želimo doseči uspeh. Akcija prometne preventive naj bi zajemala prav vse delovne organizacije in vsakogar v njej. Kolikokrat so starši na delovnem mestu nemalo v skrbi za svojega otroka! In če bo ta vzgojna akcija uspešnejša, bodo prenekateri starši bolj mirni in bolj uspešni pri svojem vsakodnevem poklicnem delu.

In, ali veste, kaj pomeni akcija »Rumena ruta«? Prvošolčki jo bodo nosili en mesec na začetku šolskega leta in s tem opozarjali na svojo prisotnost v cestnem prometu.

Vozniki motornih vozil, ne dopustite, da bi ugasnilo komaj začetno življenje pod vašim vozilom!

Marjan MISSON

Tovarišici Milki ZAKELJ želimo ob odhodu v pokoj še vrsto let trdnega zdravja!



Starši, upoštevajte nasvet in opozorite otroke na najbolj prometno križišče na njihovi poti v šolo!

zlasti šolsko mladino, da spozna nevarnosti na cesti, hkrati pa jih navaja na disciplino v cestnem prometu. Za dosego le-tega sta potrebna dva pomembna dejavnika, in sicer pazljivost voznikov in kar najboljša tovrstna vzgoja naših otrok.

Osnovnim šolam smo že poslali dopis z letaki, ki bodo razdeljeni med najmlajše šolarje. To pa bi bilo še vse premalo! Šola sicer skrbi za prometno vzgojo svojih učencev po učnih programih, a zgodi se, da otrok v šoli odlično obvlada znanje prometa, na cesti pa prav ta ovira promet, sebe in druge pa iz-

pa tudi zahteva, da bi bila dejavnost koordinirana z namenom, da dosežemo pri otroku čim boljši vzgojni učinek.

Starši naj večkrat spremljajo zlasti mlajše otroke v šolo, trgovino in drugam. Na cesti naj jih poučijo, kje in kako morajo hoditi ali se voziti s kolesom, vsekakor naj otroke kontrolirajo in se prepričajo, koliko so uspeli pri tej vzgoji. Spričo take vzgoje je zagotovo pričakovati manj nesreč, manj smrtnih žrtev in manj invalidov. Človeško življenje nam mora predstavljati največjo dragoceno.

Vsaka delovna organizacija lahko po svoje prispeva k

Zazidalni načrt za področje Alpina

Projektivno podjetje PA iz Ljubljane je po naročilu tovarne obutve ALPINA izdelalo zazidalni načrt, ki zajema na severni strani tovarne industrijsko cono z rezervatom, na južni strani tovarne pa trgovski center s parkirnimi prostori. Sedanji parkirni prostori v tovarniškem dvorišču pa naj bi se odpravili.

Zazidalni načrt za področje ALPINA je bil dan v obravnavo in potrditev na SO Skofja Loka, svetu za urbanizem, gradbene in komunalne zadeve. Sklep omenjenega sveta je bil, naj se ta zazidalni načrt da v razgrnitev in razpravo na KS Ziri.

Načrt je razgrnjen, oziroma na vpogled na Krajevni skupnosti Ziri od 12. 9. 1974 do 12. 10. 1974.

Vsak občan lahko da svoje mnenje in pripombe k temu načrtu.

Rajko SUBIC

Kakšna bo malica

Toliko besed je bilo že izrečenih na ta račun. Pikrih in pohvalnih. No, v želji, da se stvari uredijo za dalj časa, je izvršni odbor sindikalne organizacije že večkrat razpravljala na pobudo mnogih ljudi v podjetju. Spoznali smo, da bi bilo dobro ugotoviti, kaj ljudje nasploh menijo o malici. Izvedli smo anketo, ki jo je izpolnilo skoraj četrtno vseh zaposlenih.

Večina je z malico delno zadovoljna, posebno v letnem času pa pogrešajo zelenjavo. Mnogo pripomb je padlo tudi na račun premajhne pestrosti jedilnika. Stevilni so predlagali, da bi izboljšali kvalifikacijsko zasedbo v kuhinji in da bi uvedli novo delovno mesto ekonoma.

Izvršni odbor sindikalne organizacije meni, da so delavci na vprašanja odgovarjali tako resno in ustvarjalno, da je treba njihovo mnenje posredovati ustrezni službi, ki naj bi ta vprašanja rešila, tako da bo prehrana pestra in zdrava.

Sindikalna organizacija





Nagradna križanka »Naše prodajalne«

				PAVLA TREVEN	DOLIJNA KOROŠKEM	STARORIMSKI PESNIKI (METAMORFOZE)	SVETIŠČE, KJER DARUJEJO BOGOVOM	ZLI DUH IZ PERZijske AVESTE	JOŽEFA HAGLIC	PLIN ZA NEONSKE LUCI	PREBIVALEC AONIJE	MILENA BAJC	REDKO MOŠKO IME (RUSTIJUS)	PREBIVALEC ETIOPIJE	PTIČ ZVRGOLINČEK	ANTON ERŽEN
ČLOVEK, KI OPISUJE	KEMIČNA IZPELJAVA	VOKALNI UMETNIK	PAVLA ALBREHT PESNICA PEROCI	JURČIČEVA POVEST ANTONIJA ANDREUZZI												
OSEBNI DOHODEK		RASTLINA PERLICA ZOLAJEV ROMAN			MAJŠE NASELJE				PRIPRTJE TEATRALEN ČLOVEK							POŠKODBA TELESA
ODISEJEVA ŽENA			L		ŽENSKO IME ZATIČEK, ZAMASEK		N				ZIDARSKA ŽLICA SADEŽ VTRON LUPINI					
VELIKA BURMANSKA REKA		A		ZOFIJA LOGAR		KRUTI RIMSKI CESAR IVANKA (KRAJSE)						KOVINA ZA ČINKANJE PLISIRANO KRILLO				
SINEK			ANDREJ NAGODE HOMERJEVA PESNITEV	IME PEVKE ZUBOVIČ					RENATA PIVK				NOVAK ANA VNETJE UŠESA			
NAVDUŠEH APLAVZ	V			KRAJ V BOKVI KOTORSKI KLADA ZA SEKANJE					IME GRAFIKA JUSTINA TROPSKA RASTLINA				O	IME PEVKE KOHONT	OSTRI LEDENI BLOKI	
VERA ANŽELM		ERŽEN TEREZIJA	LIKAR ANICA VRSTA BLAGA	NAVJAHNA TIČICA NAŠA ELEKTROTORNJA				BOLEZEN KOSTI MICKA								
SVETILKA NA ACITILEN						SL. ZGODOVINARSKI KLICA				L	NAZIV ZA KRALJA MARIJA ALBREHT					E
PREBIVALKA LITVE					IVA MIKŠIČ	1000 METROV ZOLA EMILE										
ELIZABETA JURČA		NAVAJANJE IDEALOV, IDEALI-ZIRANJE											HRVAŠKI PETROL			
CILKA ALIČ		DOLENC ALOJEZIJA		DOPISUJ V SVOJ ČASOPIS!	KOZJAR DETELJA				I			RIBIŠKA MREŽA				

MLADINSKI AKTIV ALPINA ŽIRI pripravlja v oktobru, novembru in decembru ZACETNI PLESNI TEČAJ za mladince našega kolektiva.

Predprijava do 5. oktobra sprejemajo:
Sivalnice: Lidija KOBAL
Montaža: Milan OBLAK

Pomožni obrati in uprava: Franci MORE
Podrobnejša obvestila bomo posredovali vsakemu interesentu posebej.

MA OZD ALPINA

Rešitev križanke »Smučarski čevlji«

Vodoravno: STANDARD, TEAM, TOURING, COMBI, PE, NE, MAOR, MATT, SUPER, TEAM, ROK, SMETAR, ESTRADA, KEKS, MOMO, IB, TEATER, ALOA, UDIRANJE, SVORA, KEPA, CER, POET, TL, UT, OGER, ALAVA, LAKAJ, HE, VAL, ARIMAN, ONATAS, ON, IKS, ITA, VOL, AVA, SCEDEK, DEZ, ALEGORIK, TATARI, ALA, RIBARICA

Izrebrani reševalci:
IVANKA JUSTIN, Hotavljice 39 — I. nagrada
HELENA PODOBNIK, Stara vas 79 — II. nagrada
ANTONIJA ČANKAR, Selo 39 — III. nagrada

Rešitev današnje križanke pošljite do 15. oktobra na naslov DELO-ZIVLJENJE — »ALPINA« Žiri s pripisom: Nagradna križanka.

»DELO, ZIVLJENJE« je glasilo tovarne obutve ALPINE ŽIRI

Ureja ga uredniški odbor:

ANA RAMPRE
VLADIMIR PIVK
ALFONZ ZAJEC
MILAN MOČNIK
ANTON ZAKELJ
RUDOLF POLJANSEK

MAJDA JESENKO — odgovorni urednik

Izhaja mesečno. Naklada 1600 izvodov

Fotografije: FRANC JESENKO

Tisk: Gorenjski tisk Kranj

Skakalci v Fažani

Člani skakalnega kluba Žiri so od 1. do 15. avgusta bili na skupnem letnem treningu v Fažani, v organizaciji temeljne telesno kulturne skupnosti Skofja Loka in pod vodstvom trenerja Janeza Jurmana. Sredstva 14-dnevnega bivanja v Fažani pri Puli, je prispevala TTKS Skofja Loka, delno pa tudi stariši udeležencev treninga, in sicer

po 250,— din na udeleženca.

Je v celoti uspel, seveda pa je potrebno, da sedaj z začetnim delom nadaljujemo, ker to je bil šele začetek temelja, ki ga je sedaj potrebno nadzidati.

Upajmo, da bo to uspelo, kajti udeleženci treninga so pokazali veliko volje in discipline.

Janez JURMAN

**Dopisujte
v Delo-
življenje!**

23. OKTOBER —
KRAJEVNI PRAZNIK ŽIROV

K temu pomembnemu dnevu
čestitajo:

samoupravni organi
družbenopolitične organizacije
direktor in
uredniški odbor »Dela-življenja«