

Uravnotežiti poslovanje

V Delu življenje št. 1/91 sem napisal nekaj o poslanstvu kulture podjetja in o ustvarjalnem planiranju. Namen tistih nekaj stavkov je bil predvsem pokazati, da je potrebno uravnatežiti diametralno nasprotni lastnosti in sposobnosti, ki so neobhodne pri gradnji vizije podjetja — tudi Alpine. Poseben poudarek je prav na uravnateženju, ki mora v celoti imeti prednost pred morebitnim prevladanjem enega nad drugim in obratno. Izhajajoč iz tega, bi bilo morda smiselno nekaj več napisati v strategiji, o strateškem planiranju, ki je nekakšno nadaljevanje vizije. Prav to je danes eno pglavitnih vprašanj, s katerim se srečuje in spopada večina podjetij.

Ker me je urednik povabil k pisanju, z namenom, da napišem nekaj o spremljanju in obračunu poslovanja Alpine, se bom na zgornjo tematiko le občasno navezal. Z vidika spremljanja bom samo nanizal nekaj pogledov, ki bodo zelo računovodski, oz. bodo ta okvir celo presejali oz. ga nadgrajevali. Že iz tega je vidno, da ne mislim na klasično knjigovodstvo, ki je za marsikoga še vedno edini način spremljanja poslovanja. Samo knjigovodstvo je z dolgoletnim razvojem in uvedbo sodobne strojne opreme dokaj rešena stvar. Težo hočem dati predvsem ostalim delom računovodstva, to je načrtovanju, analizi in kontroli. Poleg knjigovodstva so to glavne sestavine računovodstva. Tako oblikovano računovodstvo se je poleg stroškovnega in finančnega razvilo tudi v upravljalno. V kolikor sledi strateškemu ciljem, postaja tudi strateško računovodstvo.

V sodobnih podjetjih, v kar kršno se mora razvijati tudi Alpina, mora biti tržišče informacijske in upravljalske dejavnosti na oblikovanju poročil o bodočih procesih in stanjih ter na sprejemanju usmerjevalnih odločitev. Vso



Tone Eniko, vodja knjigovodstva

pozornost se usmerja k proučevanju odmikov od načrtovanih vrednosti in količin, načrtovane učinkovitosti in uspešnosti. Za tak način dela moramo imeti zelo kakovostno načrtovanje in natančno moramo vedeti, kako ravnati ob pojavih odmikov.

Če pogledamo malo nazaj, lahko ugotovimo, da je bilo v Alpini že zelo zgodaj (leta 1970) uvedeno vodenje obračuna po direktni metodi, znane pod imenom »direct costing« oz. kot »metoda pokritja«. Namen uvedbe je bil jasen, saj se je sledilo zgledom iz sveta, ki je uvajal to metodo z enim samim namenom, namenom večje uspeš-

nosti. Čas in okolje, v katerem smo živeli in delali, ni bil najbolj naklonjen razvoju te metode. Kljub temu pa se je nabralo precej dragocenih izkušenj. Tudi sodobne stroke se veliko ukvarjajo s »pokritjem«. Na podlagi teh spoznanj in tudi lastnih izkušenj moramo dati mesto tej metodi, z jasno opredeljeno uspešnostjo. Vsekakor je treba nekaj napisati tudi o, nam po imenu dobro znani, stroškovnem računovodstvu. Tudi tu so bile spremembe zelo velike in temu primeren je naš zaostanek. Dohodkovna ekonomija in visoka inflacija v bolj in malo manj bližnji preteklosti, sta tu opravile svoje. Stroškovno računovodstvo mora biti danes prežeto z računovodskim načrtovanjem, z uporabo standardnih prvin, potroškov, stroškov, učinkov ter izidov. Zagotovljene morajo biti take informacije, da nudijo vpogled v posamezne odklone dejanskih procesov od želenih. Temu seveda sledi natančna presoja, kaj je dopustno in kaj ni. Izjemnega pomena je, da se to dogaja na vseh odločitvenih ravneh. To se mora ugotavljati za posamezne uporabljene

(Nadaljevanje na 2. strani)



Kolektiv obrata v Šentjoštu ob svoji peti obletnici



Razlika med našimi poslovnimi navadami in Zapadom je v tem, da nekaj mislimo, drugo govorimo, čisto nekaj tretjega pa delamo. Tako bomo pač ravnali dokler bo šlo...

Prav zato deklarativno izjavljanje še ne pomeni, da bomo tako delali.

Do nedoslednosti pa prihaja tudi zato, ker se ne spomnimo vedno, kdaj bi lahko »pognali s polno paro, kdaj pa bi morali ustaviti, pogledati, kaj je za ovinkom in šele potem peljati naprej«.

Ali pa ko govorimo o smotrnosti dela (stroških) razmišljamo preveč le o varčevanju, črtanju stroškov, ne pa toliko o tem, kako bi lahko naša sredstva in pamet čimbolje prodali.

Prav zato, ker gre za preživetje, ne smemo razmišljati »le korak pred prepodom«, temveč »tri korake pred njim«, kako se izogniti nevarnosti.

Tu ne mislim le na posamezen posel, temveč na to, da položaj podjetja ne ocenjujemo le po tem, da trenutno nimamo izgube ali da smo manj dolžni.

Morda bomo lažje razmišljali, če pravzameo vlogo morebitnega kupca delnic našega podjetja. Ali bomo kupovali podjetje, ki uspešno opravlja lon posle, ki varčuje na račun razvoja (v vseh pogledih) ali pa se bomo raje odločali za nakup delnic v podjetju, ki je sicer zadolženo, obeta pa se mu uspeh, ker je s tehnologijo, organizacijo in poslovnostjo konkurenčno.

Nejko PODOBNIK



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Zaključili smo zahtevno poslovno leto

Za nami je eno prelomnih let. Prelomnih zato, ker se širši pogoji poslovanja šele na novo vzpostavljajo. To na eni strani terja veliko prilagodljivost, na drugi strani pa onemogoča dolgoročneje načrtovanje, saj je poslovno okolje zelo nepredvidljivo. Pa to ne velja le za področje bivše Jugoslavije, kjer smo izgubili precejšen del tržišča, temveč tudi slovensko okolje, ki ga moramo zaradi majhnosti (hkrati pa pomembnosti) v poslovanju še načrtnije obravnavati. Ključno pa je seveda zahodno tržišče, ki je na eni strani zelo zahtevno, za nas pa seveda (zaradi naših razmer, ki jih tuji poznajo) še toliko težavnejše; na drugi strani pa nas pesti dejstvo, da nismo še dovolj vključeni v evropske integracije (višje carine).

Proizvodnja

V letu 1991 je bilo izdelanih 1.765.000 parov obutve, od tega 1.235.000 parov ali 70 % modne in 530.670 parov ali 30 % športne obutve.

NAJ VAM PREDSTAVIMO NEKAJ PODATKOV O POSLOVANJU

Uravnovežiti poslovanje

(Nadaljevanje s 1. strani)

prvine, za mesta nastajanja, za nosilce, za učinke v zalozah, za prodajo teh učinkov, za dosežene uspehe posameznih organizacijskih enot ipd. Če hočemo sodobno podjetje, moramo težišče informacijske in upravljalne dejavnosti prenesti na oblikovanje poročil o bodočih procesih in stanjih. Za tak način dela moramo imeti nedvoumno postavljeno metodologijo in tudi sprejeta pravila, kako postopati pri poznejših odklonih. Informacije so pri tem izrednega pomena, zato morajo biti relevantne in zanesljive.

Morda še nekaj o stroških, katerih zmanjševanje brez načrtovanja praktično ni mogoče, saj skoraj ni stroškov ali zelo malo, ki bi jih lahko znižali ali odpravili takoj. Morda se sliši nenavadno, da so z odločitvene ravni veliko bolj pomembni spremenljivi stroški kot stalni. Prav slednjih se v kratkem roku ne da pomembno odpraviti, tako da imamo večji vpliv na spremenljive stroške. Gre tudi za to, da jih časovno različno presojava in da jih različno nadziramo. Obvladovanje stroškov in cen svojih učinkov je zaradi hude konkurence življenjskega pomena. Za doseg tega je treba zagotavljati predračunske, nadzorne in analitske informacije o učinkovitosti in uspehu znotraj programov, trgov, izdelkov in organizacijskih enot. Gre za to, da se celotni poslovni izid oblikuje v več delnih ciljev. Vse to mora biti načrtovano in spremljano. Stroškovna

miselnost mora biti močno prisotna tudi na neproizvodnih stroškovnih mestih. To še posebej velja za razvojna in raziskovalna ter podobna mesta, kjer se razvijata in določata tehnologija in produkt. V tujih virih je mogoče zaslediti oceno, da je 80 % proizvodnih stroškov že zaznamovanih v zgoraj omenjenih oddelkih. Za obvladovanje te problematike, mora biti, to še posebej poudarjam, **upravljanje decentralizirano**. Le to lahko zagotavlja na koncu ustrezen celoten poslovni izid. Izpeljana mora biti dosledna delitev dela in odgovornosti. To velja za vsa funkcijska področja. Vse skupaj mora biti poleg decentraliziranega vodenja podprto še s strateškim in operativnim načrtovanjem in seveda z neprestanim nadziranjem. Kako spremljati, analizirati odklone in nadzirati uresničevanje tako postavljenih strateških in iz tega izhajajočih operativnih ciljev, in kdo naj to počne, je vprašanje, s katerim se srečuje vsako podjetje. Kdor najde pri tem boljše odgovore, si bo zagotovil tudi večjo uspešnost. Brez dvoma je sodobno razvito računovodstvo v ustreznim informacijskim sistemom predpogoj za uspešno rešitev teh vprašanj. Pri tem moram spomniti tudi na notranjo revizijo in kontroling, ki sta v svetu zelo razvita, vedno večji pomen pa dobivata tudi v našem prostoru. Prepričan sem, da moramo v tej smeri nadaljevati z razvojem, ob upoštevanju že doseženega, tudi v Alpini.

Tone ENIKO

Skupna parovna proizvodnja je bila nekaj manjša kot v letu 1990 in tudi nižja od planirane.

Poleg obutve je bilo izdelanih še 16.000 delov obutve.

Največ smo izdelali ženskih nizkih čevljev — 464.000 parov, 423.000 parov colorado programa in tekaških — 208.000 parov. Smučarskih čevljev smo izdelali 108.000 parov.

Devizno področje

	neto %	bruto %
Pokritost uvoza z izvozom	169,7	149,5
— brez opreme	175,2	152,8

Zaloge

V letu 1991 se je precej spremenila struktura zalog po vrstah v proizvodnji. Delež zalog materiala se je v enem letu povečal z 39% na 44%, delež zalog nedokončane proizvodnje se je s 14% povečal na 20%, delež zalog končnih izdelkov pa je padel s 47% na 36%.

Na račun podaljšanja dni vezave končnih izdelkov z 41 na 53 v letu 1991 so se skupni dnevi vezave zalog v proizvodnji podaljšali prav tako za 12 dni, v maloprodajni mreži pa so se podaljšali za 4 dni.

Povprečni osebni dohodki v letu 1991

Proizvodnja	8.807
Mreža	9.879
Skupne službe	11.379

Skupaj Alpina 9.309

Investicije

V letu 1991 smo za investicije namenili 7,3 milijone tolarjev. 19% celotnih sredstev je bilo vloženih v gradbene objekte (prodajalna Trbovlje), ostalo pa je bilo vloženo v opremo. 16% vse opreme je bilo izdelano v lastni režiji.

S TAKIM POSLOVANJEM SMO DOSEGLI POZITIVEN REZULTAT.

Seveda nismo imeli kakšnega dobička, smo pa bistveno zmanjšali obseg zadolžitve (za polovico). V tem pogledu smo nadaljevali z uspešnim zmanjševanjem zadolžitve, kar smo delali že zadnjih nekaj let. To nam je uspelo z zmanjševanjem stroškov (režija itd.), na drugi strani s selekcijo na področju poslovnih odločitev; pripomoglo pa je tudi to, da je postal tečaj tolarja realnejši.

Nejko PODOBNIK



Vodja proizvodnje Janko Rejc

Prodaja in izvoz

Proizvodnja je v letu 1991 prodala skoraj 1.900.000 parov obutve, od tega okrog 40% na domačem tržišču, okrog 60% obutve pa je bilo izvoženo. Glede na zmanjšanje obsega proizvodnje se je zmanjšal tudi obseg parovne prodaje.

V letu 1991 smo preko maloprodajne mreže prodali preko 1.055.000 parov obutve, kar je — predvsem kot posledica razmer na tržišču bivše Jugoslavije — 25% manj kot v letu 1990. Prodaja Alpina obutve se je sicer povečala za 3%, močno pa se je zmanjšala prodaja dokupljene obutve. Poleg obutve je maloprodajna mreža prodala za 24.550.000 tolarjev športne opreme, kar predstavlja 4% vse vrednosti prodaje v letu 1991.

Tiskarski škrat je prav zares razsajal

Najprej je prišlo do napake v članku direktorja Bjana Starmana na prvi strani, ko piše naj bi ob taki zaposlenosti dokupili 17.000 minut... Seveda jih bomo morali 17 MILIJONOV.

V članku Toneta Kavčiča — Kolekcija obeta zaslužek je tiskarski škrat napisal, da nas skrbi nasprotovanje distributerjev našemu novemu takri imenovanemu programu; ve pa se, da bi moralo pisati TEKMOVAL-NEMU programu.

Na isti strani se je v članku Naše čevlje nosijo tudi najboljši tekači, vrnila dresurna tehnika, za katero naj bi bila primerna modela NNN 522 in NNN 582. V resnici gre seveda za DRŠALNO TEHNIKO.

Iskreno se opravičujemo!

Uredništvo



Predvsem je važna dobra priprava dela

Oddelek montaže športne obutve 2 je nastal, ko smo se v tovarni odločili samo za delo dopoldne, s tem, da se je v ta prostor, kjer je bila prej montaža šal, preselila ena izmena športne montaže. 8. marca je minilo natanko eno leto, ko so začeli delati.

»Trenutno smo zaključili proizvodnjo za italijanskega partnerja Valmonta. To so bili moški nizki čevlji (10.000), ki smo jih dnevno izdelali okoli 700 parov,« je pripovedoval vodja montaže športne obutve 2 Slavko Kristan.

»Lahko pa rečem, da je bil to eden izmed redkih artiklov, ki je šel skozi proizvodnjo normalno.

Trenutno pa izdelujemo tenis copate v več variantah za Kronos. S to proizvodnjo pa imamo težave, predvsem zaradi nedoslednosti partnerja. Res imajo dobre modele, v sami izvedbi pa se ne držijo dogovorov. Ali kasnije dobave, ali niso le-te usklajene z ostalimi aktivnostmi, ali dobimo vse materiale za zgornje dele, okraskov pa ni...

Ob tem pa naletimo tudi na tehnične probleme, ki izvirajo iz samega stila dela italijanskih proizvajalcev. Ponavadi gre za improviziranje, kar pa nam povzroča veliko težav. So pa tudi tehnični problemi; prav radi prepustimo italijanskemu partnerju, da do kraja izvede tiste posle, ki jih sami niso v redu začeli.

Večino gornjih delov za našo montažo izdelujejo na Colu; ko pa so tu imeli preveč drugega dela (pancerji), so gornje dele izdelovali za nas tudi v Novem Marofu.

S Colom kar dobro sodelujemo (tudi kar zadeva defekte), medtem ko hrvaška meja pomeni oviro.

Plane dosežemo; kar jih pa nismo, ni bilo zaradi nedela, temveč zaradi sprememb v tehnologiji. (KRONOS)

Naj pa ob tem povem, da je način dela v našem oddelku nekoliko drugačen kot v drugih montažah. Predvsem zaradi oddaljenosti opravljamo tudi nekatera dela, ki sicer sodijo v sekalnico. To je pomembno tudi zato, ker gre za specializirano proizvodnjo.

Za delavce lahko rečem, da delo dobro obvladajo; tudi dogovarjamo se kar dobro.

Mislim celo, da je naša proizvodnja kar dobro organizirana. Seveda pa so problemi, ker se proizvodnja neprestano menjava, kar je posledica komercialnih odločitev (lon poslov itd.).

V tem oddelku smo izdelovali že mnogo vrst obutve: tenis copate, nogometne čevlje, moške nizke čevlje, gležnarje, apreski obutev, tekaške...

V vsakem primeru je pomembno, da je proizvodnja dobro oskrbovana (servisirana).

Za solidno proizvodnjo je pomembna tudi strojna oprema in ustrezno vzdrževanje.

V začetku smo del proizvodnje imeli na vozičkih. Dkupili smo del traku, ostala »mašinerija pa je bila naložena«. Nove so bile le avtomatske stiskalnice. V zadnjem času smo dobili še nov stroj za cvikanje konic, kaže pa, da bomo dobili še avtomat za cvikanje opetja in nekaj druge opreme.

V zvezi z načrti za naprej bi povedal le to, da sem v organizacijo delovnih mest in transport vložil vse svoje znanje, pri čemer nisem iskal kakšnih nasvetov. Moram pa reči, da mi je vodja linije pri tem pomagal.

V tem smislu bo treba delati tudi v prihodnje, čeprav se inovacij in izboljšav tehnoloških postopkov ne da planirati.

Na drugi strani se bodo delavci morali usposablјati za bolj zahtevna dela. Z novimi izdelavami se bo treba še naprej prilagajati od artikla do artikla.

Ob koncu lahko še rečem, da pri delu ni težav, če je postopek dobro pripravljen. Da pa bi to dosegli, moramo biti tudi dobro informirani. Tu pa čutim informacijsko blokado, saj ne gremo niti na sejme, kjer bi lahko kaj videli,« je še povedal vodja montaže športne obutve 2 Slavko Kristan.

Nejko PODOBNIK



Vkopitenje je prva faza pri štrobl izdelavi



Sestava podplatoev za tenis copate je izredno zahtevno opravilo



Še zadnja odprava napak

Dopisujte





KAKO USTVARJAMO



Pet let dela v Šentjoštu

»Okrog sedem let je preteklo, ko smo se z Alpino začeli pogovarjati za odprtje obrata v Šentjoštu,« pripoveduje obrtnik Polde Oblak, pobudnik tega podjetja.

»V začetku smo predlagali, da bi bil obrat v obnovljeni stari šoli, potem pa smo ugotovili, da to ne bo šlo. Staro stavbo smo porušili in potem, ko so krajani darovali precej materiala in prostovoljnega dela, je z vložkom občine kmalu zrasel novi del stavbe.«

Alpina je potem prostore opremila in zaposlila prvih šest delavk in vzdrževalca. Mojstrica je bila Francka Kavčič, vodja obrata pa je bil Vinko Podobnik (ki je hkrati vodil tudi obrat v Rovtahn).



Vodja obrata Peter Mlinar je čestital delavkam in delavcem ob peti obletnici

Kar nekaj let je obstoj obrata visel na nitki, saj ni bilo ne posebnega interesa za zaposlovanje, niti ni Alpina imela dokončne usmeritve — kaj napraviti. Ščasnoma se je to uredilo in obrat je začel napredovati, saj so se delavci pridno priučevali in kmalu obvladovali tudi zahtevnejše izdelave.

Precejšen napredek je vneslo montiranje italijanskega transportnega traku in nekaj drugih tehnoloških izboljšav.

Vsem zaposlenim v obratu čestitamo in želimo, da bi pod vodstvom vodje obrata Petra Mlinarja in mojstrice Magde Dolinar še napredovali in s tem čimveč tudi zaslužili.

Nejko PODOBNIK

ISPO — ogledalo naše prihodnosti

Vsakoletni sejem ISPO je prav gotovo največji sejem obutvene industrije v svetu. Tu se srečujejo proizvajalci čevljev, dobavitelji materialov in strojne opreme, glavni kupci, seveda pa tudi novinarji. To pa hkrati pomeni, da sejem ni odprtega značaja, kamor bi imel vstop vsakdo, temveč le poslovni ljudje, ki se s poslom ukvarjajo.

Letos je bil za Alpino ISPO sejem še poseben izziv, saj smo hkrati z našo firmo skušali predstaviti tudi novo državo Slovenijo. Pa ne zato, da bi se šli visoko politiko, temveč iz čisto praktičnih razlogov, saj je povpraševanje po izdelkih tovarn iz okolja, ki je kupcem poznano in simpatično, prav gotovo večje.

»Da bi vse to dosegli, smo na letošnji sejem povabili tudi Miho Dovžana, ki je z odmori igral ves čas,« je pripovedovala Marija Košir, ki je zadolžena za reklamo in stike z javnostjo. »Z ministrstva za informiranje smo dobili materiale o predstavitvi Slovenije, ki so bili vsem na razpolago v našem paviljonu. Hkrati smo v nemškem jeziku predstavili tudi našo tovarno, zainteresirani pa so lahko dobili tudi naše kataloge športne obutve. Lahko rečem, da so se ljudje ustavljali in prisluhli glasbi, si hkrati ogledovali posebno steno, kjer smo predstavili Slovenijo — in pa seveda našo obutev. Za popestritev smo obiskovalcem delili tudi letstova srca z napisom Alpina. Prav zanimivo je, kako take malenkosti pritegnejo ljudi, se zanimajo za podarjeni predmet in potem še za nas...«

Tone Kavčič, vodja razvoja športne obutve, pa je v zvezi z našo kolekcijo, predstavljeno na sejm, povedal naslednje: »Razstavni prostor smo imeli skupaj z Elanom in našo skupno firmo v Nemčiji A+E. Medtem, ko smo mi predvsem informirali obiskovalce, so v delu nemške

firme A+E že sprejemali naročila. Toliko o samem pristopu k sejm. Sicer pa smo tu predvsem videli, kaj drugi ponujajo in se primerjali z njimi. Sejem je tudi priložnost za srečanje z našimi distributerji na eni strani in večjimi dobavitelji na drugi strani. Tu je tudi možnost, da spoznamo morebitne nove kupce ali pa priložnost za razreševanje težav, ki jih imamo s partnerji.

Kar zadeva predstavitev naše obutve, naj povem, da smo predstavili tako tekaško kot kolekcijo smučarske obutve. Zlasti pri tekaškem programu smo prav v svetovni »špicu«, saj je naša kolekcija najboljša in najbolj popolna, tako po ravni samega produkta, kot po širini izbire. Manjkajo nam le drobne malenkosti, za katere nam je, kot običajno, zmanjkalo časa.«

Kakšnih revolucionarnih sprememb na letošnjem sejm ISPO nisem opazil,« je zatrdil modelir Oton Žakelj.

»Pojavljajo pa se cenejši materiali, kar je gotovo plod iskanja firm, ki se skušajo znajti v pogojih recesije v svetu in neustreznih zim v zadnjih letih.

Morda je izjema firma Salomon, ki predstavlja kolekcijo smučarske obutve, izdelane po načelih klasične izvedbe, ki spet prodira. Nekaj let nazaj je namreč v precejšnji meri prednjačila smučarska obutev z vstopom zadaj. Seveda gre pri tem za pomembne izboljšave, ki olajšuje obuvanje in dosega pomemben napredek v funkcionalnosti obutve. To velja zlasti za vrhunski čevlji, kjer že doslej izvedba z vstopom zadaj ni bila posebej spoštovana.

Kot že rečeno, se pojavljajo cenejši materiali, ki pa so na podplatu zaščiteni, ker niso tako trežni. Opaziti je tudi posebno zaščito na podplatu, ki povečuje torzijsko stabilnost.

Konstrukcija čevlja je torej nekakšen hibrid med obutvijo, ki smo jo delali v zadnjih letih in klasično izvedbo. Generalno gledano, lahko trdimo, da je Alpina razvila svojo kolekcijo v skladu s temi razvojnimi težnjami. Premalo pa se ukvarjamo s testiranjem vzorcev, saj je zelo neprijetno, da se šele v proizvodnji pokažejo napake. Mislim, da smo v tem pogledu celo nazadovale in da ne izkoriščamo niti tistih sredstev za testiranje, ki jih že imamo. Prav gotovo pa mora vsaka tovarna naprave za preizkušanje ustreznosti svojih izdelkov napraviti sama, saj se jih ne da dobiti na trgu.

Prav gotovo pa bo moral razvoj upoštevati predvsem interese kupcev, ki jih v razvoj sporoča komerciala. Razvojna usmeritve bo morala biti tudi dolgoročnejša, saj nima smisla izdelati celo serijo dragih orodij, potem pa se pokaže, da bi jih morali še izpopolnjevati.

Kot zanimivost naj povem še dejstvo, da je začela prodirati »zelena« usmeritev. To pomeni, da naj bi uporabljali čim več materialov, ki so okolju prijaznejši in jih je možno ponovno predelati v koristne namene (reciklaža). Nekatere firme trdijo, da jim je to uspelo že v 60%, kar pa seveda ni možno preveriti. Za nas pa je to opomin, da v tej smeri razmišljamo, saj se lahko zgodi, da bo to vstopnica za mednarodno tržišče.

Skratka, v razvoju se zavedamo, da moramo slediti težnjam na trgu in pri tem pripravljati lastne dolgoročneje rešitve.«

»Kot so povedali že drugi, se pojavljajo novi materiali, ki so hkrati cenejši. Isto velja tudi za notranji čevlji,« je pripovedoval vodja modelirnice športne obutve Lojze Žakelj.

»Opaziti je tudi več termo obdelav in tiska. Določene dele, zlasti če gre za večje serije (npr. ovratniki), so vlti. Kar zadeva vltit notranji čevlji, na tem vstraja z delom kolekcije le Salomon, saj tovrstno obutev za trg očitno ni posebno zanimiva, razen za vrhunske smučarje.

Pri treeking programu je Salomon predstavil povsem novo linijo, ki se v izvedbi spogleduje z njihovim tekaškim programom. Pri tem je posebej poudarjena zaščita proti snegu, pri čemer po izgledu spominja na že omenjeni tekaški čevlji. Pri treeking programu imajo nekateri čevlji podlogo iz goroteksa, ki navzven diha, na zunaj pa je nepropusten.

Videli smo tudi drsalke, rolke in druge izdelke, katerih proizvajalce je kar precej. Pri tem pa velja omeniti, da je malo



KAKO USTVARJAMO



Aktualni intervju

Pogovarjamo se s predsednikom DS



čimbolj poslovno uspešno. Ne bi rad, da bi se ti odnosi sprevrgli v nekak razredni boj. Predvsem tu govorim o delavski participaciji — so upravljanje.

Mislím tudi, da bi se sindikati morali predvsem ukvarjati s sindikalno pogodbo in z vprašanji, ki iz tega izhajajo. Že to je veliko, saj gre za uveljavljanje pravic, ki izvirajo iz dela, predvsem pa iz delovnega okolja, varstva, zdravstvenega varstva. Na drugi strani pa naj se ne bi vtikali v samo poslovanje in organizacijo, kar je stvar menedžerjev.

Delo-življenje:

Kaj pa menite o naših poslovnih usmeritvah?

Zoran Kopač:

Res je delavski svet še vedno najvišji organ upravljanja. Na to vprašanje je težko odgovorjati, ker z razmerami nisem dovolj seznanjen. Mislím pa, da bi morali narediti vse, da bi na Zahodu povrnili položaj, ki smo ga že imeli, pa smo veliko izgubili zaradi slabih zim. Da bi to dosegli, moramo razvoju posvetiti več pozornosti. Tu pa ni toliko pomembno, koliko ljudi nekaj dela, važno je, da delo zaupamo pravim ljudem.

Delo-življenje:

Lastninjenje je pred nami, kaj bomo storili?

Zoran Kopač:

V prvi vrsti smo odvisni od zakona. Sedanji predlog bo omogočil, da prestežen del delnic pridobijo zaposleni. Mislím, da bi to morali izkoristiti, da ne bi delnice na trg prišle pod ceno. Upam, da bodo plače omogočile, da bodo delavci lahko v obrokih odkupovali delnice, saj imajo zasluge za razvoj podjetja in njegov uspeh.

Nejko PODOBNIK

Delo-življenje:

Kaj pričakujete od svojih kolegov, članov delavskega sveta na eni in strokovnih služb na drugi strani?

Zoran Kopač:

Pričakujem, da se bodo člani delavskega sveta redno udeleževali sej, saj so redke. Da se bodo poleg tega pripravili na sestanke, da bodo lažje zastopali svoje sodelavce in dajali pobude ali postavljali delegatska vprašanja. Opazil sem, da je sindikat kar pripravljen sodelovati. Mislím, da mora biti delavski svet odprt, da obravnava tudi druge podpisane pobude, ne pa čveke... Tako bi bilo možno že pred sejo delavskega sveta dobiti odgovore strokovnih služb.

Delo-življenje:

Tudi sicer je delo delavskega sveta veliko odvisno od strokovnih služb in gradiv, kajne?

Zoran Kopač:

Od strokovnih služb in vodilnih ljudi pričakujem kooperativnost, saj drug drugega potrebujemo.

Delavci želimo biti informirani z razmerami v podjetju in tržnih načrtih, zaposlovanjem in plačah. Prav gotovo je tudi menedžerska struktura zainteresirana za sodelovanje delavcev, da bi bilo podjetje

firm, ki delajo od smučarskih čevljev do rolk, temveč so specializirani npr. za drsalke in rolke, le-teh pa izdelujejo več vrst.

Plastični deli obutve so pri obutvi, ki smo jo videli, ponavadi luknjičavi, da je zagotovljeno zračnost, izbira materiala pa je tudi za notranje čevlje značilna, toda cenena.

Apreski obutve v klasični izvedbi skoraj ni več videti. Že nekaj let se tovrstna obutev razvija v smeri treeking čevlja v cenejši izvedbi, z mnogimi dodatki, vlitimi opetniki in pojačili.

Videli smo tudi boljše vrsto apreski obutve, izdelane iz goroteksa. To ni več apreski obutev izdelana s klasičnim šivanjem, temveč je to strobl izdelava, pritrjena na notranjik oz. steljko. Montažni način obdelave z vkopitjenjem je torej dosti poenostavljen in cenejši.

»Naročila so že in še bodo,« sta zatrdila nosilca poslov v izvozu Helena Kavčič in Jure Orešnik.

»Pri tem pa je še popolnoma nejasen položaj glede našega poslovanja z Evropsko gospodarsko skupnostjo, posebno, kar zadeva carine. To pa je za nas zelo pomembno. Ni vseeno, ali ostajamo partnerji Evrope tako kot doslej, ali pa se bodo pogoji (carine) spremenile. Letos smo tako Alpino kot Slovenijo kar dobro predstavili. Kljub obljubam pa ni bilo nikogar od predstavnikov Slovenije, medtem ko smo bili deležni velike pozornosti bavarske televizije. V zvezi z naročili bi povedala še to, da se kupci zlasti zanimajo za našo tekaško obutev.

Sicer pa so naši večji distributerji več ali manj isti; prodajne poti in tržišča so precej utečena. Kljub temu pa se tu in tam še pojavijo novi kupci. ISPO sejem pa ne omogoča samo naše dogovarjanje z distributerji, temveč se pojavijo tudi večji kupci, ki se direktno pogovarjajo z našimi distributerji.

Tone Možina, vodja nabave za športni program:

»Na sejmu smo se srečali z največjimi dobavitelji materialov za izdelavo naše obutve. Pogovorili smo se o tem, kaj je v kolekciji, kakšne so novosti in drug drugemu predstavili naše skupne interese. Ob tem seveda primerjamo našo kolekcijo z drugimi, da morebiti še kaj spremenimo, preden dokončno naročimo materiale. Mislím, da je naša kolekcija v skladu s svetovnimi trendi in zato tudi ne pričakujem kakšnih večjih težav pri

dobavi materialov. Kot so povedali drugi, smo tudi mi iz nabave opazili, da se pojavljajo cenejši materiali, med drugim tudi nov granulati compound, kar je v svoje vzorce že vgradila konkurenca. Seveda so nekaj vzorci, čisto nekaj drugega pa se lahko pokaže po serijski proizvodnji na trgu. Predvsem se moramo zavedati, da je konkurenca izredna, da bo pri naših modelih treba upoštevati metode vrednostne analize, torej vgrajevati materiale, ki jih bo trg priznal z dobrim nakupom naše obutve.«

Na koncu smo za mnenje o letošnjem ISPO sejmu zaprosili še direktorja podjetja Bojana Starmana, ki je svoja opažanja strnil takole:

»ISPO sejem je res največji in najpomembnejši sejem. Proizvajalci obutve se tu srečujemo tako s proizvajalci materialov kakor tudi z našimi kupci. Kar zadeva Alpino, je sejem pomemben predvsem z dvojnega vidika, na drugi strani pa s komercialnega vidika. Tu preverjamo naše dosedanje rezultate in se dogovarjamo o sodelovanju za naprej, zlasti v naslednjem letu. Hkrati ko se opravljajo vsi komercialni dogovori, rešujemo tudi tekoče probleme...

Organizacija in postavitve letošnjega razstavišča Alpine ocenjujem kot uspešno, boljše kot v prejšnjih letih. Seveda pa bo glavno merilo predvsem izraženo v naročilih, ki jih bomo dobili v prihodnjih mesecih.

Po tem sejmu bodo še lokalni sejmi po posameznih državah, kjer se bodo naročila dokončno izoblikovala. Kljub temu, da nekateri kazalci kažejo, da bodo ponekod naročila manjša, pričakujem, da bodo skupna vendarle večja kot lani.

Negativni trendi, ki so jih spodbudile neustrezne zime in druge razmere v svetu, se izboljšujejo in upam, da bomo svojo kvaliteto in ponudbo uspeli v tej konkurenčni borbi obdržati korak med najboljšimi. V tem pogledu imamo dolgoročno čisto situacijo, kar pomeni, da z dobrim delom lahko zagotovimo naročila za daljše časovno obdobje. Končno je vendarle pomembno, da lahko obutev povsod po svetu z lastno blagovno znamko Alpina, kar smo dosegli z dolgotrajnim, vztrajnim in kvalitetnim delom.

Težiti moramo k temu, da bomo obdržali to raven poslovnosti in poleg dobro izdelane obutve zagotovili tudi ustrezno distribucijo in prodajo naše obutve po svetu in s tem primeren zaslužek.«

mi vam vi nam

Organizacija:

»Nimam časa stvari dobro preštudirati,« je najpogostejši odgovor na vprašanje, zakaj delamo od danes do jutri. Ko pa do pobude za poglobljen študij neka problematika pride, je problem denar in je problem prevelika režija. Tako smo v ne-rešljivem klobčiču, ki niža raven naše poslovnosti.

Kadri:

Kaj mislite, zakaj na Zapadu takoj ugotovijo, kdo je dober delavec ali sposoben strokovnjak?

Denar

Ste kdaj razmišljali o nenavadni okoliščini, da ob koncu leta govorimo ponavadi o pozitivni ničli? Kot da bi bilo naše planiranje tako natančno!



Razgovor za urednikovo mizo na temo:

KAJ VSE SE ZATIKA, KO HOČEMO UVAŽATI?

V razgovoru sta sodelovala Anica Govekar in Ivo Pivk; vodil ga je Neško PODOBNIK, zapiske pa je uredila Danila VEHAR.

Delo-življenje:

Kako ocenjujete postopke, ki so osnova za odločitve o uvozu blaga?

Anica GOVEKAR:

Velja nenapisano pravilo, da mora biti material za 40% cenejši od domačega, da se odločimo za uvoz.

Ivo PIVK:

Podobno velja tudi pri dokupu, s tem, da najprej ugotavljamo, če lahko obutev dobimo v Sloveniji. Treba je namreč vedeti, da je sedaj uvoz precej drag in je zato zelo omejen. Drugače je bilo leta 1990, ko se je obutev izplačalo uvažati tudi iz Italije. Takrat je tečaj miroval, pri nas pa so bile cene visoke, pa še izbira ni bila tako dobra, kot v tujini. Še lani smo od skupno 560.000 parov dokupa uvozili skoraj 260.000 parov, kar velja za sezono pomlad-poletje, medtem ko smo za sezono jesen-zima uvozili samo okrog 15.000 parov. Na to je vplivalo tudi dejstvo, da je v tem obdobju veljala že drugačna tečajna politika s »štucungo«, kar je bilo zelo neugodno. Pa tudi kupna moč je padla.

V tem obdobju prodajamo precej cenejšo obutev: obutev za na plažo, »špagarice« itd. To je obutev, uvožena z Daljnega vzhoda in je precej cenejša kot je npr. obutev Jugoplastike Split.

Delo-življenje:

Kakšen pa je postopek potem, ko se odločite za uvoz?

Anica GOVEKAR:

Držimo se drugega načela — če blaga ne dobimo doma ali pa ni ustrezno kakovosten, se odločamo za uvoz.

Gre v glavnem za modno obutev, ki obogati našo ponudbo z izdelki, ki jih na domačem trgu ni dobiti (z modnimi dodatki iz umetnega usnja). Nekateri sicer delajo tovrstno obutev, vendar so bistveno dražji, ob tem pa je kakovost slabša in cene manj predvidljive. Tudi pri dokupu upoštevamo načelo, da so cene z dodatnimi stroški za obutev iz uvoza nižje od domačih.

Delo-življenje:

Prav gotovo upoštevate tudi možnosti nakupa za devize?

Anica GOVEKAR:

Te omejitve pri nas ni, saj so devize na nakupnem deviznem trgu. Določena prednost je v tem, ker uvažamo za izvoz. V tem primeru dosežemo prihranek, saj ne plačamo celotne carine, temveč le 1% carinskega evidentiranja in špeditorske stroške.

Kar zadeva uvoz materiala, je glavna informacija za nas sejem

v Bologni. Tu naročamo najprej material za izdelavo vzorcev, saj ga doma težko dobimo. Cene so potem odločilne, ko naročamo material iz uvoza oz. z domačega tržišča.

Več težav je pri izvoznih artiklih, ker kupci svoja naročila posredujejo zelo pozno, tako da ima nabava izredno malo časa za nakup ustreznega blaga. Pri domači kolekciji je to bolj odvisno od nas in lažje usklajujemo dobavne roke.

Delo-življenje:

Ko toliko govorimo o rokih, ali je proces nabave ustaljen ali pa vsako leto za to naredite ustrezen terminski plan?

Anica GOVEKAR:

Lahko rečem, da je postopek za pripravo domače kolekcije kar ustaljen, saj so nam znani vsi poslovni dogodki med letom. V to pa »padejo« tuji kupci, ki porušijo ustaljeni red izdelovanja izdelkov za domače tržišče.

Ob tem bi omenila še dejstvo, da je sejem v Bologni konec februarja ali v začetku marca, ko tuji kupci šele sporočijo naročila. Vemo pa, da bi morali v tem času že imeti material.

Delo-življenje:

Ali je s kupci možen še drug dogovor?

Anica GOVEKAR:

V povezavi s komercialno skušamo pridobiti vsaj nekaj prednaročil. Na žalost, pa so naročila včasih drugačna...

Delo-življenje:

Kako pa slabša likvidnost vpliva na nabavo materiala?

Anica GOVEKAR:

Res kasnimo s plačili in to že ovira normalno nabavo, saj dobavitelji zahtevajo plačila starih faktur in zamudnih obresti. Skratka, izsiljujejo plačila, preden nam dobavijo novo blago.

Delo-življenje:

Kakšen pa je postopek pri dokupu?

Ivo PIVK:

Na podlagi plana naše prodaje zbiramo ponudbe tako domačih kot tujih dobaviteljev. Na osnovi ponudb in pogojev (cene, plačilni pogoji, roki dobave), se odločimo ali bomo blago uvozili ali ne. Prejšnja leta smo uvažali preko posrednikov, medtem ko smo blago Effegija in Padusa uvažali direktno. Takrat so bile seveda v zvezi z devizno bilanco drugačne razmere.

Temu sledijo še dodatni podrobnejši dogovori in izpeljava samega postopka.

Pri uvozu obutve iz Daljnega vzhoda uvažamo seveda preko posrednikov, ki so specializirani



za tovrsten uvoz. Medtem ko je pri uvozu iz Italije manj problemov, se moramo za uvoz z Vzhoda dogovoriti o pogojih na podlagi kolekcije. Dogovorimo se tudi za plačilne pogoje, cene, kdo je plačnik carine...

Ko pa obutev pride v skladišče, je seveda naša stvar, da obutev čimprej razvozimo po naših prodajalnah. Kot povsod, je tudi tu pomembno, da spoštujemo dogovorjene plačilne pogoje, kar pa nam v tem obdobju ne uspeva.

To je tudi največji problem, sicer pri samih stikih z dobavitelji nimamo večjih težav.

To velja za uvoz, seveda pa tudi za nakupe z domačega tržišča, kjer pa kaže, da smo v primerjavi z drugimi vendarle boljši plačniki.

Delo-življenje:

Morda še nekaj besed o težavah pri samem uvozu?

Anica Govekar:

Mislím, da se postopek ni zakompliciral; pri začasnem uvozu se je še precej poenostavil. To seveda spet velja za zahodno tržišče, medtem ko imamo z uvozom iz južnih republik velike težave. Postopek uvoza naj bi bil isti kot je iz drugih držav, vendar stvari niso urejene. Na mejnih prehodih ni carinarnic, tako, da na hrvaški strani potrebujemo en dan, da uredimo stvari. Prav tako en dan v Sloveniji; tako postopek uvoza s Hrvaške traja tri dni. Upam, da se bodo te stvari počasi izboljšale, vsaj tako kot kaže za kooperacije, ko s posebnim dovoljenjem carinarnice, blago carinimo tedensko. S tem so tudi stroški manjši. Seveda pa še zmeraj nastopajo težave, npr. z dokumentacijo. Skrajni čas je že, da bi se pogovarjali tako kot se pogovarja Evropa in naredili tudi take evropske meje. Vsi skupaj bi imeli manj težav in bistveno manj stroškov.

Delo-življenje:

Kako pa poslušate s Hrvaško glede plačil materialov?

Anica GOVEKAR:

Nekaj časa smo to reševali s pomočjo kompencije, tako da nam je dobavitelj material poslal, mi pa smo ga plačali iz prilivov naših prodajal na Hrva-

škem. To pa je po najnovjših predpisih prepovedano. Naša hrvaška firma Alpina-Cro bo morala nadaljevati vsa naša naročila, to pomeni, da bo pot še daljša.

Ivo PIVK:

Tudi mi smo imeli podoben primer, ko smo poslovali preko naše firme v Bosni in Hercegovini Alpine-Impex. Vnaprej smo se dogovorili za določene količine po artiklih in za dispozicije po prodajalnah. Poslali so nam blago, račun poslali Alpini-Impex, le-ta pa ga je prefakturirala na Alpino Žiri.

Poleg tega pa so velik problem sodelovanje z Bosno, prometne komunikacije, kar še otežuje poslovanje. Naj omenim še popolno zmedo, poplavo z novimi dinarji, neurejene razmere v prodajalnah, srbske blokade itd.

Anica GOVEKAR:

Prav zares se sprašujem, kako bodo naše firme na Hrvaškem in v Bosni in Hercegovini poslovale s to kadrovsko zasedbo. Že samo z osnovno (prodajno) dejavnostjo imajo dovolj težav, za ostala dela pa tudi niso primerno usposobljeni.

Delo-življenje:

Uvozni posli tečejo tudi s pomočjo kreditov, kajne?

Anica GOVEKAR:

Fimexova kreditna linija se v glavnem uporablja za plačila v Avstrijo in Nemčijo, in sicer za materiale.

Kar pa zadeva lon posle, je pomembno, da izgotovljeno obutev čimprej pošljemo, saj naročnik založi za material. S tem se skrajša čas naložbe sredstev.

Delo-življenje:

Morda bi oba povedala še nekaj o samem uvozu in težavah, ki pri tem še nastajajo?

Anica GOVEKAR:

Dostikrat smo morali zaradi izgube velikega dela trga na hitro iskati delo; tu mislim na lon posle, dodelavne posle, kar je za nabavo sicer manj problematično, ker za blago poskrbi kupec, vendar je delo nabavne službe v takih razmerah dostikrat nenaravno.

Ivo PIVK:

Če bomo za pomlad-poletje kaj uvažali, bomo le cenejšo obutev, to je obutev za plažo. To-

Kaj vse se zatika, ko hočemo uvažati in izvažati



KAKO USTVARJAMO



Lepa prodajalna v Kopru

»Že nekaj let smo v Kopru iskali primeren lokal za našo prodajalno,« je pripovedovala vodja rajona slovenskih prodajal Olivera Jereb.

»Vedno pa so nam ponujali le prostor na obrobju mesta. Sedaj smo po informacijah, ki smo jih dobili od sedanjega poslovodje Rada Krašna, hitro reagirali, saj se nam je ponudila prilika odkupa lokala v središču mesta — na Čevljarški ulici v Kopru. Lokal je bil last Trgovskega podjetja Soča, ki je zanj zahteval 300.000 nemških mark. Kar precejšen denar, bi rekli. Res je bil sam lokal v slabem stanju, toda njegova vrednost je predvsem v lokaciji, ki je v tem primeru zelo dobra. Če vam povemo, da je bila že lani najemnina 5.500 nemških mark, torej letna 66.000 mark. To pomeni, da bi v štirih letih in pol plačali ravno toliko najemnine, kot smo sedaj, ko smo postali pravi lastniki.

In kakšna je ta prodajalna?

Skupaj meri 130 m²; od tega je 60 m² prodajne površine, ostalo je skladišče oz. pomožni prostori. Seveda pa smo v prostore morali vložiti še nekaj denarja, tako v obnovo, kot dodatno opremo, da je bila prodajalna ustrezno urejena za uporabo. Vse to skupaj je stalo okrog 600 tisoč tolarjev (10.000 mark).

Obnova prodajalne je trajala teden dni, potem smo približno toliko časa tja vozili tudi blago, da je sedaj prodajalna kar primerno založena.

Na razpis za osebje prodajalne smo doslej zaposlili tri ljudi. Poslovodja je Rado Krašna, prodajalki pa sta Suzana Cuder in Irena Kramar.

Moram reči, da so kar vsi trije zadovoljni s prodajalno,



Direktor Bojan Starman je odprl prodajalno v Kopru



Še zadnji dogovor vodje rajona slovenskih prodajal Olivera Jereb s prodajalkama Ireno Kramar in Suzano Cuder

RAZGOVOR ZA UREDNIKOVO MIZO

vrstne obutve doma ne dobimo, ponudba pa je potrebna. Res del te obutve izdelujejo v Jugoplastiki, vendar je 20% dražja.

Pri uvozu obutve iz Daljnega vzhoda je problem v tem, ker moramo blago naročiti kar pet mesecev prej. Je pa res, da se nam to izplača, ker je na tem tržišču poceni delovna sila, pa tudi materiali niso dragi.

Anica GOVEKAR:
Ugotavljamo, da je tudi pri nas delo slabo plačano, saj se približujemo 100\$ na mesec, kar so že afriške plače.

Delo-življenje:
Kako ocenjujete stroške v zvezi s sodelovanjem z našima novima firmama?

Anica GOVEKAR:
Mislim, da bi moralo biti to drugače urejeno. Za materiale bi morali najti drugo pot, tako da bi nam dobavljali pravi dobavitelji, medtem ko bi naša firma predvsem opravljala svoje delo, kot je dosedaj maloprodajna mreža. To pa seveda pomeni, da bi moralo priti do ustreznih dogovorov na ravni obeh republik.

Ivo PIVK:
Kar zadeva samo poslovanje, na katero se nanaša naše delo, naj s Hrvaško ne bi bilo problemov. Važno je, da poznamo finančne podatke (saldo na žiro računu). Je pa drug problem, ki ga povzročajo komunikacije, ki ne delujejo. Mi jim po pošti ne moremo poslati cenika, saj ga prejmejo šele po 15 dneh, takrat pa naj bi veljale že nove cene.

Anica GOVEKAR:
Vsi bi si morali prizadevati, da se zmanjšajo stroški in da imamo manj režije. Vendar, kot vse kaže, se zadeve sučejo ravno v nasprotno smer. To pa ni sprejemljivo.

ZAKLJUČEK:
Ko ocenjujemo težave, ki jih imajo tako naši izvozniki kot uvozniki, se najprej spomnimo, da je potrebno urediti zadeve na meddržavni ravni.

Drugo, kar naši ljudje že upoštevajo, je selekcija programov, trgov, ponudbe; vse je odvisno od tega, da lahko smotno delamo, pametno gospodarimo in kaj iztržimo.

Seveda pa ne smemo pozabiti na notranje usklajeno delo, kar mora biti zagotovljeno z ustreznimi načrti, dogovori, predvsem pa z usklajenim delom vseh služb. Takle razgovor, kot je današnji, ne more sam od sebe prinesiti izboljšav, lahko pa vsakomur od odgovornih ljudi v verigi poslovnega procesa osvetli težave drugih in s tem pripomoremo k skladnejšemu delu. To pa je tudi smisel naših pogovorov.



Direktor Bojan Starman (desno) v pogovoru s prvimi kupci. Levo je poslovodja Rado Krašna.

posebno še, če se spomnijo, kakšna je bila pred obnovo.»
Že pred odprtjem so mimoidoči radovedno kukali skozi lepo urejena izložbena okna; potem pa, ko je direktor Bojan Starman odprl prodajalno, so ljudje pridno prihajali, si ogledovali obutve in tudi marsikaj kupili. Najbolj se je seveda splačalo prvim, saj so obutve dobili zastonj.

Pomešal sem se med obiskovalce in izvedel marsikaj zanimivega. Med drugim me je presenetilo, da kar dobro poznajo našo obutev, da so v naših prodajalnah že kupo-

vali, da pričakujejo, da bo ponudba vedno vsaj tako dobra kot je bila prvi dan — in podobno. Tudi kritično so obravnavali našo obutev in čuti se, da je italijanska meja blizu, njihova obutev pa tudi.

»Kljub temu upam, da se bo prodajalna uvrstila med pet najuspešnejših v Sloveniji,« je povedala vodja rajona slovenskih prodajal Olivera Jereb.

Upamo, da bo res tako — kar je spet lahko le ob ustreznih ponudbi, kakovosti in poslovnosti.

Nejko PODOBNIK



Kadrovske novice



njak, delovno razmerje je nastopil tudi pripravnik Emil Filipič.

V mesecu februarju so prenehali delati iz neposredne proizvodnje, iz oddelkov v Žireh: Marija Eniko, Jakob Jereb, Janez Lamovec, Pavla Kranjc, Marija Krolnik in Antonija Kolednik. V obratu Gorenja vas sta prenehala delati Nevena Aksentieva in Julijan Ušeničnik, v obratu Rovte pa Matilda Mlinar. Z delom je prenehala tudi prodajalka Marina Tavčar iz prodajalne Kranj.

Fluktuacija delavcev se je nadaljevala tudi v mesecu februarju, in sicer je delovno razmerje sklenilo 7 novih delavcev, z delom pa je v tem času prenehalo 10 delavcev.

Odperta je nova prodajalna obutve v Kopru in tako so se zaposlili: poslovodja Rado Krašna in prodajalki Irena Kramar in Suzana Cuder. V neposredni proizvodnji, v oddelkih v Žireh, sta nastopila delo Domen Oblak in Marko Alič, v obratu Šentjošt pa je začela delati Mateja Pleste-

POROČILI SO SE:

Sodelavki Cirili Kržič ob vstopu na novo življenjsko pot iskreno čestitamo in ji v zakonu želimo mnogo sreče, medsebojnega razumevanja, predvsem pa veliko zdravja.

OB UPOKOJITVI:

Dolgoletnim sodelavcem, ki odhajajo iz naše delovne sredine v zasluženi pokoj: Julijanu Ušeničniku iz obrata Gorenja vas, Matildi Mlinar iz obrata Rovte, Jakobu Jerebu iz oddelka termoplasti, Janezu Lamovcu iz oddelka rockport, Antoniji Kolednik iz oddelka šivalnica ter Pavli Kranjc in Mariji Krolnik iz oddelka pri krojevalnice želimo v bodoče veliko zdravja, zadovoljstva in dobrega počutja v domačem krogu, obenem pa prijetne spomine na delovno pot v Alpini.

Irna DOLENEC



Kot je navada, smo v preteklem mesecu pripravili poseben uvajalni seminar za štipendiste prvih letnikov, ki so se jim letos pridružili tudi pripravniki. Spoznavali so proizvodnjo, Alpino v celoti, predvsem pa tista vprašanja, ki jih mora poznati vsak delavec.



V zadnjem mesecu je strokovni pripravniški izpit opravilo 9 kandidatov, med njimi je bila tudi Klara Podobnik

Široka dejavnost Svobodnega sindikata

V mesecu februarju je svobodni sindikat največ dela posvetil problemu nagrajevanja. Kolegij je pripravil spremembo pravilnika o nagrajevanju in ta predlog posredoval sindikatu. Največje spremembe pri tem predlogu so:

— delavci v proizvodnji na normiranih delih bodo dobili zaščitne grupe in sicer po delu, ki ga opravljajo. Grupe se določijo na podlagi dela v preteklem letu in sicer tako, da delavec pridobi tisto zaščitno grupo za delo, ki ga je v zadnjem letu opravljal največ. To se preveri vsako leto in se na podlagi tega tudi popravi zaščitne grupe.

— osnova za obračun praznikov in dopusta je 100, brez individualnega in skupinskega presega, za režijo pa brez osebne ocene in presega DO.

— osnova za obračun bolniške je ista, vendar se ta zmanjša še za 20%.

Te predloge je izvršni odbor posredoval na sestanku vseh sindikalnih zaupnikov. Okrog tega smo se pogovorili in sprejeli naslednje sklepe:

Svobodni sindikat se strinja s tem, da se obračun osebnega dohodka poenostavi v tem smislu, da bodo delavci lahko sami dnevno izračunali svoje rezultate dela. Na omenjeni predlog kolegija smo imeli naslednje pripombe:

— predlagali smo polletni pregled dela in s tem določitev zaščitnih grup,

— novospregitim delavcem se na podlagi starega pravilnika, glede na kvalifikacijo (čevljar-ske smeri) določi grupo za pol leta in se ta korigira enako (po pol leta) kot ostalim,

— delavcem, ki imajo izobrazbo druge smeri ali NK se za prve pol leta določi zaščitno grupo 1, ta pa se po pol leta korigira po delu,

— da skrcimo število grup v proizvodnji, in s tem poenostavi-

mo določanje zaščitnih grup — zaradi menjav dela,

— za osnovo obračuna dopusta in praznikov se vzame urna postavka tekočega meseca, ter povprečni polletni individualni oz. skupinski preseg — za delavce na normi; ter osebno oceno in preseg podjetja — za režijske delavce.

— za osnovo za obračun bolniške, pa smo imeli več predlogov. Vodstvo DO odločno vztraja da se morajo bolniške absolutno zmanjšati, saj dosegajo že približno 5% vseh ur na delu. Na podlagi tega, ter na drugi strani to, da sindikat mora ob teh nizkih plačah skrbeti za socialno varnost delavcev, smo mi pristali na to, da je:

— osnova za izračun bolniške do 10 dni je 100% brez presege (zmanjšano za 20% po zakonu),

— osnova za izračun bolniške nad 10 dni pa je 100%, s tem da se obračuna tudi povprečni preseg oz. osebno oceno (zmanjšano za 20% po zakonu).

Osnovni razlog, da je sindikat pristal na spreminjanje obračuna OD je ta, da se obračun poenostavi, nikakor pa se sindikat ne strinja s tem, da se s temi spremembami znižuje višino osebnih dohodkov. Ker te spremembe še niso v celoti dogovorjene in usklajene med sindikatom in vodstvom podjetja, se obračunavajo do zaključka dogovorov in sprejema na delavskem svetu po starem sistemu.

Ker smo zaradi zamrznitve višine izplačila OD v mesecu januarju zaostajali za približno 3,5% pod 80% kolektivne pogodbe, se predvideva dvig osebnih dohodkov v februarju realno 5%, ter nadomestil 3,5% za mesec januar ob upoštevanju ekskalacijske klavzule za mesec februar. Če vlada ne bo odmrznila višine izplačil za OD, se sindikat strinja, da se del razlike izplača v prehranbenih bonih.

IO svobodnega sindikata



Pregled dela gasilskega društva Dobračeva

Gasilsko društvo Dobračeva je eno najmočnejših gasilskih društev v škofjeloški občini. To dokazuje tudi dejstvo, da so lani na občinsko gasilsko tekmovanje poslali kar dvanajst svojih desetih in si priborili kar štiri prva in dve tretji mesti. Tako so bili ekipno prvi in si za nagrado prislužili barvni televizor z videorekorderjem. Na področnem tekmovanju na Bledu pa so osvojili bronasto značko.

Društvo se lahko pohvali s številnim podmladkom, kar omogoča društvu še posebno bodočnost. Pri tem pa ne zanemarjajo dela s člani in članicami; aktivni so tudi veterani.

Poleg matičnega društva imajo gasilsko trojko na Lednici, ki bo po vsej svoji dejavnosti verjetno prerasla v vod, saj je v njenem sestavu še gasilska trojka na Mrzlem vrhu s svojo motorno brizgalno in potrebno najnujnejšo opremo. To motoriko hranijo pri Žalcu in jo po potrebi premeščajo, pri Pelehanu pa so

namestili hidrant. V Zabrežniku, kjer tudi uspešno deluje trojka, so lani zgradili nov vodohram za pitno in požarno vodo, hidrante pa so imeli že prej. Naj omenimo, da so jeseni pregledali vse vodne vire in hidrante.

V društvu se zavedajo nujnosti usposabljanja aktivnih gasilcev. Pri tem so posamezni gasilci usposobljeni za določeno gasilsko opremo za delo pod najtežjimi pogoji. Usposabljanje kadrov za obstoječo opremo in tisto, ki bo še prihajala, je naslednji cilj izobraževanja.

Februarja se prične tečaj za podčastnike. Po izpitu bodo tisti, ki so že odslužili vojaščino, razporejeni kot vojni obvezniki v razpored pri gasilski organizaciji. Tako je že v lanskoletni junjski vojni dežuralo 7 aktivnih gasilcev. Vsi šoferji bodo morali imeti tudi izpit za strojnika.

Petnajst članic je obiskovalo tudi tečaj za nego bolnikov.

Zaslужnim članom so podelili društvena in občinska priznanja in odlikovanja.

Med letom so večkrat posredovali na domačem področju in drugje:

19. januarja 1991 požar pri Suhorju na Govejku, gorela je hiša.

25. januarja 1991 požar na odsevalni napravi v Alpini, vzrok: iskra na delovnem stroju.

6. februarja 1991 požar pri Brdarju na Breznici: intervencija ni bila potrebna.

25. februarja 1991 gozdni požar v Plastuhovi grapi. Ogenj so povzročili mladoletniki.

27. februarja 1991 pašniško gozdni požar blizu Žirov pri Cepinu. Vzrok: kurjenje na njivi, od koder je zračni vrtnec zanesel ogenj na travinjo in gozd.

19. aprila 1991 gozdni požar na Fužinah, vzrok: nepazljivost pri kurjenju gozdnih odpadkov.

V oktobru so gasilci prevažali pitno vodo v Škofjo Loko, kjer so imeli onesnaženo vodo. Tudi sicer so naši gasilci pomagali loškim. Oktobra je bil gasilski avto raly, z vsemi gasilskimi dejavnostmi, na katerem je to društvo osvojilo prvo mesto.

Dogovorili so se tudi, da bodo društvene informacije odslej v omarici na pročelju gasilskega doma.

Za 90-letnico gasilskega društva Dobračeva načrtujejo julija dostojno proslavo. Ustanovitvi je tedaj botroval ogromen požar, ki je tistega leta upepelil polovico Dobračeve, nekaj let poprej pa že prvo polovico, ko so slamate strehe gorele kot bakle.

Ivan REVEN

Veleslalom na Mrzlem vrhu

Konec februarja je bil na Mrzlem vrhu sindikalni veleslalom za prvenstvo Alpine, ki je hkrati veljal kot izbirna tekma za udeležbo na letošnji Šuštarjadi.

Tekmovalo je 40 smučark in smučarjev, med njimi celo štirje upokojenci. Rezultati so bili naslednji:

ženske nad 30 let

1. Vida Mlinar	26,88
2. Helena Kavčič	28,47
3. Anica Čar	29,46

ženske do 30 let

1. Mojca Pečelin	22,81
2. Beti Jerreb	22,92
3. Helena Dolenc	29,90

upokojenci

1. Lojze Podobnik	26,01
2. Lojze Burnik	26,04
3. Milan Podobnik	27,63

moški nad 50 let

1. Peter Kosmač	24,70
2. Anton Mlakar	29,73

moški nad 40 let

1. Rado Podobnik	22,53
2. Rajko Kosmač	23,83
3. Milan Kopač	24,74

moški nad 30 let

1. Zdravko Pišljnar	22,40
2. Janez Sedej	22,96
3. Ciril Erznožnik	22,99

moški do 30 let

1. Toni Tavčar	21,43
2. Bojan Podobnik	21,79
3. Tone Krivina	23,08

Roman Krivina



V pustnem sprevodu se je letos pojavilo nenavadno veliko izvirnih mask. Prireditev so popestrili tudi naši godbeniki, ki so se za to priliko prav tako ustrezno napravili.

Literarni kotiček

Boris Pasternak, ruski pesnik

Lipov drevored

S polkrožnim lokom vhodna vrata.

Livade, holmi, oves, les.
Tema v ogradi in hlad parka
in dom neslutnih čudes.

Tam lipe, da jih ne objameš,
slavijo v mračnosti alej,
vrhove med seboj skrivaje,
svoj dvestoletni jubilej.

Zgor stiskajo ob njih se svodi,
od spodaj trate, vrt prostran
in še označeni prehodi,
ki vodijo naravnost vanj.

Kakor v podzemlju nič pod njimi
ne osvetli peščenih tal
in le v predora odprtini
izhod se v dalji lesketa.

Pa dnevi cvetja privrščijo
in lipe v vrtu posihmal
obenem s sencami delijo
nepremagljivi duh vonjav.

Ljudje v poletnih oblačilih
vdičavajo čez park grede
ta vonj nedoumljivo mili,
ki zanj samo čebela ve.

Ta vonj pomeni, ko z milino
srce napolni čez in čez,
pripoved knjige in vsebino,
a park in cvetje — njeno vez.

Na stari krošnji, ki na gosto
zastira hišo vse do tal,
gorijo, pokapani z voskom,
cvetovi, ki jih dež je vžgal.

Za transport bodo odslej skrbeli le moški

Več kot le čestitka

Ob obisku pripravnic na Colu sem naletel na navidez rutinski pa kljub temu zanimiv sestanek peščice moških članov kolektiva na Colu, ki ga je sklical vodja obrata.

Beseda je tekla o natovarjanju in raztovarjanju, pripravi tovorov (tudi smeti) in transportu.

Odslej bodo na Colu namreč uporabljali paletni sistem, saj so dobili tudi viličar. Seveda bo treba odslej paziti, da bodo že v Žireh tovari primerno zloženi, prav tako pa tudi na Colu.

Čuvajske službe odslej ne bodo več imeli, oba delavca bosta imela kljub temu dovolj dela.

Pomembno pa je, da delavkam ne bo treba dela prekinjati, in se »boriti« s težkimi tovari na prepihu, zaradi česar so kasneje čutile marsikakšne posledice.

Nejko PODOBNIK



TO JE NAŠ KRAJ



Okoli 100 poslušalcev je prišlo na skupni zbor Slovenske demokratične zveze — Narodno demokratske stranke in Ljudske stranke, ki je bil v začetku marca v kinodvorani v Žireh. Dr. Umek in dr. Zagožen sta predstavila program in stališča do aktualnih družbenih vprašanj, ki ta čas tarejo mlado slovensko državo. Vprašanj je bilo kar veliko, žal v nekoliko nenavadni (pismeni) obliki, kar je onemogočilo pravi razgovor. Ugotovili smo tudi, da so bili mnogi kar nekoliko razočarani, ker v Žiri nista prišla dr. Pirnat in dr. Toplak.



10. marca je Alpino obiskal predsednik Svobodnih sindikatov Slovenije Dušan Semolič s sodelavci. Ob tej priložnosti je poudaril, da je v prvem planu dela tega sindikata nezaposlenost delavcev oz. plače. Zavzemajo se za socialno varnost delavcev in za to, da bi v parlament prišlo več poslancev, ki bi razumeli težave delavcev.


»DELO-ZIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri.
Ureja ga uredniški odbor: Jana Erznožnik, Bogo Filipič, Helena Kavčič, Slavko Kristan, Tatjana Pirnat, Silva Pivk, Nejko Podobnik — glavni in odgovorni urednik.
Naklada: 2.000 izvodov.
Fotografija: Brigita Zemljarič.
Tisk: Gorenjski tisk Kranj.



Dušan SEMOLIČ



Torbica za polovično ceno

Že nekaj let vemo, da si je naš nekdanji sodelavec Cveto Gruden na svojem domu na Starovaški cesti uredil delavnico za izdelovanje usnjene galanterije. Njegovi izdelki so večinoma iz naravnega usnja, tudi z dodatki imitacij reptilov iz prešanega materiala.

Ženske torbice, ženski in moški pasovi, denarnice, so najpogostejši predmeti.

Seveda se ni odpovedal »šuštariji«, saj med njegovimi izdelki najdemo tudi modno obutev. »Kar tu delamo, so praktično unikati,« pripoveduje Cveto.

»Imam kar dobre stike z modnimi tokovi, ki povečini prihajajo iz Italije. Tako lahko rečem, da delamo tudi blago, ki lahko konkurira italijanskim izdelkom. Ugotavljamo celo, da prodaja mojih izdelkov najboljše teče prav na Primorskem. Kar 60% proizvodnje pa gre v izvoz.

Če je treba, tudi kaj popravimo, če se izplača... V načrtu imam dopolnitev kolekcije, tako, da bi lahko ponudili kombinacijo čevljev in torbic.

Naj še povemo, da sta Cveto in njegova žena pred kratkim odprla industrijsko prodajalno, kjer izdelke prodajata pol ceneje kot pa sicer v trgovini.



Komaj da sproti ustrezajo naročnikom

Vilma Mazzini se je lotila peke keksov in drugega peciva pred več kot pol leta. Kasneje se ji je pridružil mož Adolf Mazzini. Takole pripoveduje:

»Tu sva si za silo uredila delavnico. Prostora je malo, zato mora biti organizacija dela toliko boljša. Očitno bo treba kaj prizidati, da bomo lahko delali normalno.

Trenutno predvsem pečeva kekse, večinoma za trgovine od Idrije do Poljanske doline. Glavna odjemalca sta Mercator Idrija in ABC Škofja Loka.

Seveda naročajo tudi posamezniki, saj pečeva tudi potice. Toda v takih primerih poslujeva preko katere od trgovin (Marketu, v Koali v Novi vasi ali pri Deklu na Dobračevi).

Kot že rečeno, zaradi pomanjkanja prostora računava na gradnjo,« je še povedala Vilma Mazzini.