



## Za naš kruh gre

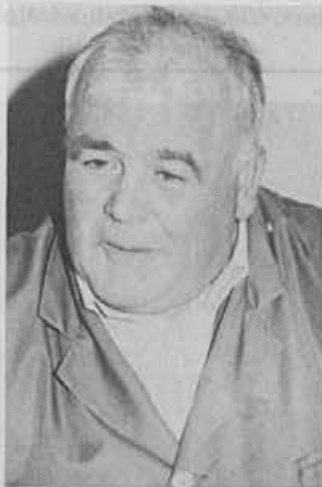
Pri ocenjevanju našega dela in uresničevanju plana za leto 1982, lahko trdimo, da smo bili, vsaj kar zadeva fizični obseg proizvodnje, dokaj uspešni. V devetih mesecih smo izdelali preko 1.200.000 parov obutve, kar je za nekaj odstotkov nad planiranim. Gledano nekoliko optimistično, upamo, da bomo tudi v zadnjih treh mesecih tako uspešni.

Vse to je prav gotovo sad prizadevnosti vseh delavcev, tako v neposredni proizvodnji in režiji. Ob tem pa zane marjamo marsikaj. Ob vsakodnevnih skrbeh gotovo pozabimo na prave tovariške medsebojne odnose, pozabljamo na ustrezno nagrajevanje, iščemo pri posameznikih samo napake, ne znamo pa oceniti in vrednotiti njegovega dela in mu za to dati tudi ustrezno priznanje. Kljub razvejani informacijski dejavnosti premalo poznamo ali nočemo priznati in oceniti trenutnega gospodarskega položaja. Zlasti še v tistih sredinah, ki bi jih morali poznati. Mislim, da smo v nemogočih pogojih povojnega gospodarstva znali bolj občuteno prislusniti klicu in potrebi za rast Alpine, razvijanju tehnologije in kvalitete, da je Alpina danes to, kar je. Ni bilo šolanih ljudi, imeli pa so veliko volje in zavesti. Žal pa se danes v nas to izničuje.

Ne želim mahati s parolami in dajati

smernic, toda bojim se, kako bomo poslovali in dosegali postavljene cilje v letu 1983, če se ne bomo zgedovali tudi po delavcih, ki so našo Alpino gradili po vojni.

Vemo, da bomo z majhnimi možnostmi korišćenja deviz, ki jih bomo rabili prihodnje leto, najbolj prizadeti čevljarji, saj ekonomska nujnost zahteva, da izvažamo in izvažamo na zahod, s tem pa iz dneva v dan ogrožamo akumulativnost in mejo rentabilnosti, kar pa ne more biti v nedogled. Prav čevljarji smo že pred mnogimi leti samostojno zakorakali v svet in z veliko težavami osvojili tržišče.



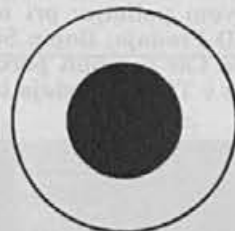
Marsikatera primarna dejavnost, ki je bila nekaj družbeno bolj vrednotena, je ocenjevala tedaj to početje čevljarjev za smešno.

Danes vzajemno plačujemo za takratno nezrelost ta visoki devizni davek.

Jasno je, da moramo smelo uresničevati smernice plana Alpine za leto 1983. Doseganje zastavljenih ciljev je veliko odvisno tudi od nas samih; najprej bomo morali pomesti pred lastnim pragom. Ali bomo znali oceniti položaj in sprejeti dane naloge in dolžnosti kot so:

- stremeti za rast produktivnosti
- zavzeto in odgovorno opravljati delovne naloge
- podrediti se samoupravni dogovorjeni disciplini in redu
- delo kvalitetno opraviti vsak na svojem področju oz. delovni operaciji
- varčevati na vseh področjih dela
- stabilizacijski ukrepi morajo seveda veljati za vse delavce
- dogovoriti se za nujno potrebno režijo in prenehati z gesli kot so: »oni gor« ali »oni dol«

Ob tem, ko za leto 1983 pripravljamo planske dokumente, stojimo pred velikim vprašanjem. Toda s skupnimi moči bomo še uspešno kljubovali vihram in težavam, na katere bomo naleteli na poti uresničevanja planskih nalog v letu 1983. Vladimir PIVK



### PROBLEMA ALKOHOLIZMA SE MORAMO ZAVEDATI

29. septembra 1982 je bil v Sindikalni dvorani posvet o problemih alkoholizma. Udeležili so se ga predstavniki zdravstvene službe v Žireh, predstavniki klubov zdravljenih alkoholikov iz Škofje Loke in Gorenje vasi s terapiji, delavci splošnega sektorja, ki se ukvarjajo s problematiko alkoholizma v naši delovni organizaciji in nekaj delavcev naše delovne organizacije, ki so se uspešno zdravili. Žal med pristojnimi s strani Alpine ni bilo vodij oddelkov, ki se ob svojem delu pogosto srečujejo s problemom alkoholizma.

Ugotovili in sklenili so naslednje:

Le zgodnje odkrivanje zasvojenosti z alkoholom in dobro osveščanje s strani sodelavcev, družine, prijateljev je pogoj za ozdravitev.

Prikrivanje alkoholizma s tem, da se daje posameznikom dopust, ustvarja še hujske zlo in možnost zdravljenja se manjša.

Klubi zdravljenih alkoholikov so nujni, vključitev vanje pomeni podaljšano zdravljenje.

Ko bo skupina iz Žirov primerna za osamosvojitve, naj bi se v kraju ponovno oživil klub.

Dispanzersko zdravljenje v občini prilagoditi potrebam delovnih organizacij (organizirati še eno skupino), saj je ta način zdravljenja najcenejši in terja najmanj bolniških izostankov.

Marija Kastelec

10. KONGRES

ZVEZE SINDIKATOV SLOVENIJE



dogovarjamo se - dogovorili smo se

## Poslovodska konferenca

V dneh od 13. do 16. septembra je bila v Park hotelu na Bledu spet poslovodska konferenca.

Splošna vprašanja so zopet obravnavali v dveh delih, medtem ko so prvi dan dopoldne ocenjevali prodajo za nazaj v prvem polletju; pri tem so vodilni in vodstveni delavci TOZD Prodaja: Bojan Starman, Ivan Capuder, Silva Pivk in Stane Čar v svojih poročilih opozorili na uspešne in šibke točke v TOZD Prodaja in zlasti v maloprodajni mreži.



Vodstvo poslovodske konference: Bojan Starman, Ivan Capuder, Silva Pivk, Iva Sobočan in Stane Čar

Bojan Starman, direktor TOZD Prodaja je ocenil glavne značilnosti poslovanja v prvem polletju letos.

»Ugotavljamo lahko, da so v prodajalnah porasle zaloge, da je za to več vzrokov, med njimi že tudi zmanjšana kupna moč in pa seveda ustreznost (ali neustreznost) obutve, ki jo iščejo naši kupci.

Torej vse te slabosti odpravimo lahko predvsem s čim bolj ustrezno obutvijo. Pri tem se bo treba odločiti za nek dolgoročnejši program, v okviru katerega bodo letni plani predstavljali

posamezne etape. Ko govorimo o odločitvah, moramo vedeti, da gre tu za neko specializacijo obutve, po kateri smo že znani in uveljavljeni in bomo sposobni izdelovati večje serije v primerni kakovosti. Le to bo lahko temelj poslovnih uspehov.

To nakazujemo že v smernicah plana za leto 1983, kjer že ne vidimo več gozder izdelave, na kateri je pravzaprav Alpina zrasla, pa je sedaj predraga in zaradi teničnih težav skorajda nemogoča.

Ivan Capuder je spregovoril o investicijah v maloprodajni mreži. Letos bomo



Ena izmed zanimivih in hkrati koristnih oblik dela na poslovodski konferenci je tudi mini modna revija. Poslovodje so tako lahko na nogi ocenjevali posamezni model, kar jim je prišlo prav pri samem naročanju.

skupno porabili za investicije v MPM okrog 50 milijonov din, približno toliko računamo tudi za leto 1983. Pri tem se moramo zavedati, da utemeljena prenova prodajalne ali odprtje nove na določenem mestu povečuje promet in s tem naš skupni prihodek, dohodek in tudi osebne dohodke.

Letos računamo odpreti prodajalno v Arandjelovcu, predvidoma v novembru, oktobra pa v Logatcu. Prav tako bomo letos odprli prodajalno na Jesenicah. Računamo tudi na Banjaluko, Na-

šice, Vukovar, Domžale, Zagreb I, Valjevo, Slavonska Požega itd.

Pri nekaterih investicijah je treba še urediti vso potrebno dokumentacijo, samo odpiranje pa je odvisno tudi od naših finančnih, organizacijsko-tehničnih in kadrovskih možnosti.

Stane Čar je navzoče seznanil s problematiko v zvezi z odpremo.

Silva Pivk pa je opozorila na uspehe (oz. težave) v sodelovanju z našimi dobavitelji, s čimer dopolnjujemo našo ponudbo.



Poslovodje na plenarnem zasedanju obravnavajo predvsem splošna organizacijska vprašanja



V pripravah na 10. kongres Zveze sindikatov Slovenije je bila konferenca ZS Alpine skupaj z občinskim svetom Zveze sindikatov organizator javne razprave na temo: dohodkovno povezovanje v reprodukcijski verigi. Kot vemo, je ena največjih težav naše industrije prav pomanjkanje surovin, in z dogovori naj bi postopoma rešili tudi ta problem. Predstavniki Peka, Planike, IUV Vrhnika, Save, Alpine in drugih so se dogovorili, da bodo čimprej uresničili poseben samoupravni dogovor. Zaradi aktualnosti pa bo z zaključki s tega posveta nastopil na kongresu tudi naš delegat.



## dogovarjamo se - dogovorili smo se



Preden so poslovodje začeli z naročanjem, ki naj bi bilo bolj utemeljeno s prognozo prodaje, je bila na konferenci interna mini revija, na kateri sta naši delavki, ki dvakrat letno »zaigrata« manekenki, prikazali kolekcijo za pomlad-poletje 1983. Po mnenju vseh je tak prikaz obutve koristen, saj poslovodje lahko ugotavljajo, kako izgleda model na nogi.

Poslovodje so seveda spet in spet opozarjali na to, da je model pogosto dober, da pa kasneje, zaradi pomanjkanja ustreznih materialov, barv in drugih vzrokov, veliko izgubi, kar se seveda odraža tudi pri sami prodaji.

Naslednja dva dneva sta bila posvečena naročanju, zadnji dan pa so konferenco obiskali nekateri vodilni delavci z glavnim direktorjem na čelu. Tudi ta splošni del, izmenjava izkušenj in informacij, pomeni pomembno obliko sodelovanja, ki ga je sicer s prodajalnami še vedno premalo.

Poleg tesnejšega sodelovanja vodij rajonov, informiranja preko informatorjev, okrožnic in drugih oblik, bo treba izpopolniti še nekatera druga področja, ki so včasih na prvi pogled malenkostna, imajo pa lahko odločilni vpliv na delo.

N. P.

letom 1981, znižal v prvih šestih mesecih letos za 0,38 %.

Visok stalež v TOZD Prodaja gre na račun prodajne mreže, ki ima med zaposlenimi kar 74 odstotkov žensk. Kot vemo, to pomeni več staleža na račun nege obolelih otrok.

### DSSS

	redne ure	boln.	ure boln. + por.	% boln.	boln. + por.
Splošni s.	68.718	2.594	6.163	3,77	8,96
Finančni s.	44.044	830	1.636	1,88	3,71
Nabavni s.	47.772	1.074	3.038	2,24	6,35
DSSS Skup.	160.534	4.498	10.837	2,80	6,75

To zvišuje stalež tudi v šivalnicah v Gorenji vasi, v Žireh in na Colu.

### TOZD Proizvodnja:

	redne ure	boln.	ure boln. + por.	% boln.	boln. + por.
Lahka obutev	724.547	29.695	56.893	4,09	7,85
Športna ob.	322.409	14.936	28.740	4,63	8,91
Smuč. obutev	125.980	8.881	10.195	7,04	8,09
Spremlj. dej.	87.916	4.412	4.412	5,01	5,01
Orodjarne	32.928	1.112	2.324	3,37	7,05
Skupaj TOZD:	1.308.712	59.250	104.000	4,53	7,94

### TOZD Prodaja:

Brez prodajaln	63.692	2.750	4.813	4,31	7,55
MPM	401.786	23.801	51.255	5,92	12,75

Zaradi primerjave s podatki o bolniškem staležu v preteklih letih smo pregledovali še kako je bilo v Gorenji vasi in oddelkih, ki so prej tvorili TOZD Plastiko. V obeh primerih podatki kažejo zmanjšanje staleža in sicer v Gorenji vasi s 5,10 % na 4,01 %, v Plastiki pa z 8,65 % na 6,97 %.

Vzrok za višji stalež v Gorenji vasi sem navedla že zgoraj. Vzroki za visok stalež v prejšnjih letih v Plastiki so bili: precejšnje število zaposlenih invalidov ter nezadovoljstvo med delavci zaradi menjave tehnologije, pomanjkanja materialov in pogostega prerazporejanja delavcev. Letos, razen prvega, drugih vzrokov ni. Število zaposlenih invalidov v termoplastih pa je celo preko 13 % zaposlenih. (Prej je bilo v TOZD Plastika okoli 9 % zaposlenih invalidov). Ravno invalidi so tista skupina zaposlenih, ki ima največ težav z zdravjem in kjer sta verjetnost obolevanja in pogostost staleža največja.

### Kako poskušamo zmanjšati stalež?

Že drugo leto spremljamo pogostost izostankov z dela zaradi bolezni do 5 dni.

Pogovarjamo se z obema zdravnikoma o skupnih problemih, zlasti v zvezi z invalidi, alkoholiki, seznanjamo se s spornimi zadevami in podobno.

Na začetku leta je bila uvedena destimulacija odsotnosti z dela v zvezi z bolniškimi izostanki in zamudami.

Poskušamo čimbolj ustrezno razporediti na delo invalide in delavce s telesno okvaro.

Upam, da nam bo tudi v prihodnje to uspevalo in da se bomo lotili še drugih preventivnih akcij, da bi delavci ohranili svoje zdravje in s tem tudi več ustvarjali.

Marija KASTELEC



Pri modelu je treba upoštevati modnost, udobnost, ceno in druge značilnosti, ki povečujejo prodajo. Poslovodje pravijo: modeli so lepi, upajmo, da bodo tako tudi narejeni v serijski proizvodnji.

## Izostanki z dela zaradi bolezni

V prvem polletju je bil izpad delovnih ur zaradi bolniških izostankov v posamezni TOZD, DSSS in delovni organizaciji naslednji:

### Delovna organizacija:

	redne ure	bolniška	ure boln. + por.	boln. %	boln. + por.
DSSS	160.534	4.498	10.837	2,80	6,75
TOZD Proizv.	1.308.712	59.250	104.000	4,53	7,94
TOZD PRODAJA					
brez prodaj.	63.692	2.750	4.813	4,31	7,55
MPM	401.786	23.801	51.255	5,92	12,75
DO	1.934.724	90.299	170.905	4,66	8,83

Vidimo torej, da samo TOZD Prodaja presega kritično mejo, to je 5 % bolniških izostankov.

Redna primerjava teh podatkov s podatki iz prejšnjih let za TOZD Proizvodnjo in DSSS zaradi organizacijskih sprememb, ki so bile izvedene s 1. januarjem letos, (združitev TOZD Obutev Gorenja vas in TOZD Plastika ter razvojno pri-

pravljalne službe v TOZD Proizvodnja), ni možna. V delovni organizaciji pa se je bolniški stalež v primerjavi z



# Kako ustvarjamo

## Vozlišče našega dela

Morda izraz ni ravno pravi, pa naj mi boljši poznavalci to oprostijo.

Toda, kakorkoli že, za službo za planiranje proizvodnje ali, kot navadno rečemo, planski oddelek je ravno na križpotju mnogih poslovnih in proizvodnih poti.

- razpis plana
- priprava ostale tehnične dokumentacije
- tiskarna

**Marica Praprotnik, smučarski in športni program:**

Tu dobimo naročilo iz marketinga in je treba to



**Iz službe za planiranje proizvodnje, od leve proti desni: vodja Vladimir Pivk, Marica Praprotnik, Ivanka Žakelj, Milena Mlakar in Minka Kopač**

Na eni strani prodajna in nabavna sfera, s takimi ali drugačnimi potrebami in možnostmi, tako v materialnem, finančnem, organizacijskem in kadrovskega pogledu, na drugi strani vsa priprava in proizvodnja, s kooperacijo vred, in vsemi težavami, ki se v proizvodnji pojavljajo.

Delo je zato razdeljeno:

- smučarski čevlji in druga športna obutev
- program lahke obutve,
- planiranje termoplastičnih izdelkov
- planiranje materiala

uskладiti glede na kapacitete in seveda specializacijo.

Zbrati moramo tudi mnoge podatke, da lahko posredujemo materialne potrebe v nabavno službo in določimo roke dobav.

To seveda ne gre tako enostavno. Stalno moramo sodelovati, vedeti kako bo z dobavami, da sploh lahko načrtujemo proizvodnjo, oz. da predlagamo razne zamenjave.

Tu delamo sicer na podlagi dekadnega plana, ki pa je le malokdaj v celoti realiziran. Dostikrat se zgodi, da damo v delo tisto, kar sploh imamo.



**Metka Trček, Marija Klemenčič in Ivanka Žakelj**



**Olga Kavčič, Majda Strlič in Marinka Jurca**

Mislím, da bi nekaj stvari morda lahko izboljšali z bolj dolgoročnejšim planiranjem. Zelo si tudi želimo, da bi se programi ne menjali tako hitro, ker tudi to dela velike težave. Omenila bi še, da nam dosti preglavic povzročajo nepopolni opisi na videz nepomembnih stvari, ki pa sodijo k »osebni izkaznici« obutve, to so škatle, žigosanje, itd.

**Minka Kopač, program lahke obutve:**

Morali bi doseči večje količine, standardizacijo posameznih postopkov in tipizacijo.

Pri proizvodnji lahke obutve smo imeli manj težav z materiali; kot vemo, delamo za dve sezoni, pomlad—poletje in jesen—zimo. Naročila za naslednjo sezono so običajno znana pred dopustom, vendar pa potem prihajajo drugi problemi. Med njimi so prav gotovo izvoz za vsako ceno, nepravčasna naročila, predolg cikel in podobno.

Pri tej množici problemov je seveda teamsko delo nujno potrebno in bi ga morali še pospešiti.

**Ciril Vidmar, planiranje proizvodnje termoplastov**

Delam na podlagi dekadnih planov in največ na podlagi potreb iz montaže.

Težave so, kot povsod, največ zaradi pomanjkanja materiala, pa tudi če pride do večjih okvar strojev.

Sodelujem z nabavo, s prodajo pa le toliko, če delamo za tržišče neposredno.

Ob svojem delu ugotavljam, da so pri nas še proste zmogljivosti in da bi ob bolj združenih serijah lahko napravili več. Pokazalo se je, da smo zmožni doma izdelati marsikaj (apreski, podplate) in prepričan sem, da se bi

poiskalo še kaj. Morda bi kaj lahko izdelovali iz domačega materiala, ali v slučaju, ko kupec sam kupi material. Skratka, naše zmogljivosti bi morali še bolj izkoristiti.

**Ivanka Žakelj, planiranje materiala:** Na podlagi naročil iz prodaje in opisov artiklov, ki jih izdelajo tehnologi, izračunam materialne potrebe za športno obutev in jih posredujem v nabavni sektor.

**Milena Mlakar, razpis plana:**

Ko izračunam potrebe po materialih za program lahke obutve, jih seveda tudi takoj sporočim ustreznemu referentu v nabavni službi. Hkrati vodimo evidenco, izdajamo zahtevnice za material v skladišče in še vrsto drugih vsklajevalnih nalog, da teče vse kot je treba.

**Na pripravi tehnične dokumentacije delajo: Ivanka Žakelj, Marinka Jurca, Marija Klemenčič, Olga Kavčič, Metka Trček in Majda Strlič:**

Pr pripravljajo in urejajo vsi tehnično dokumentacijo, ki mora spremljati obutev v proizvodnji, akordne listke, spremne liste, krojne liste, proizvodni plan in še drugo.

Pravijo, da so zelo vezane na proizvodnjo in da se lahko proizvodnja tudi ustavi, če naredijo napako. Toda ta odvisnost in odgovornost za natančno delo se nič kaj ne pozna pri osebnih dohodkih, spadajo namreč med slabše nagrajene administratorke.

**Vladimir Pivk je vodja službe za planiranje proizvodnje:**

Takole pripoveduje:

»Zaradi mnogih težav, zlasti v zvezi z materiali, smo uvedli vsklajevalne sestanke, na katerih se poleg de-



## Kako ustvarjamo



**Ciril Vidmar — RPS termo-plasti**

lavcev naše službe zberejo tudi odgovorni ljudje iz razvojno-pripravljalnih služb, nabave in marketinga.

Tako skušamo sproti razreševati težave, ki so se sicer v naši družbi pojavljale že mnogo prej.

Kljub temu, da je v nas prevečkrat misel »to se ne da«, ne pa da bi bila »kaj bi se dalo«, menim, da smo čevljarji res v preslabem položaju.

Toda vse kaže, da se bomo morali zanesti le nase, zato se moramo še bolj povezovati s surovinarji doma in okrepiti marketing službo tudi za področje nabave.

Večji poudarek bomo morali dati tudi študiju dela in postopkov. Bolj bomo morali strokovno povezati prodajno sfero z razvojem, na vsak način pa v naše delo vnesti večjo gibljivost in prilagodljivost. Tudi strokovne infor-

macije bodo morale biti kvalitetnejše in hitreje.

Doseči bo treba večjo povezavo tudi med vodji programov in tehnologi in že omenjeno prodajo in tehnologi.

Sicer pa bo nujna večja specializacija proizvodnje, kar bo seveda možno le postopoma, je končal Vladimir Pivk.



**Majda More: vsi hočejo, da vse hkrati natiskam**

### Majda More, tiskarna:

Pišem akordne listke in jih tiskam; potem tudi dekadne plane; tiskam tudi za ostale oddelke, fotokopiram.

Problem je v tem, da vsi hočejo vse hkrati natiskano, to pa ni mogoče.

Težave so tudi z materialom, saj je, zlasti za fotokopiranje, uvožen.

S stroji nimam težav, saj je vzdrževanje kar solidno; le zmogljivosti so premajhne.

N. P.

Lično urejene prodajalne, med katerimi so izstopale v Novi Gorici, Ptuju, Velenju, Ljubljani, imajo večinoma težave s skladiščnim prostorom. Nikakor pa nismo mogli prezreti tiste v Kranjski gori, ki je pravzaprav »žepne izvedbe«. Majhen prostor ne dopušča, da bi bila obutev na očeh kupcev, kje so šele ostali prostori. Nekatere lokacije tudi niso posrečeno izbrane, kar se da z reklamnim panojem lepo uskladiti, kot je to primer v Mežici.

Kolesarska obutev, narejena doma, se je dobro obnesla, zaradi neunošenosti jo je bilo nekaterim potrebno na tako dolgi progi kdaj pa kdaj zamenjati s športnimi copati. Poudariti moram, da so nas trgovci spraševali, če je to že iz redne proizvodnje, da je pri njih povpraševanje po takem artiklu, so povedali. Ob tem bi se veljalo zamisliti. Je pa naša karavana z enotnimi kolesarskimi dresi, z napisom Alpine, vzbujala pozornost povsod, kjerkoli smo se peljali. V trgovinah smo v spomin na naše srečanje pustili zastavico z napisom 1000 km kolesarjev Alpine, z našimi podpisi. Pri tej naši akciji smo si pridobili istočasno tudi določene izkušnje, katere bomo lahko posredovali našim članom kolektiva ob morebitnih množičnih kolesarskih prireditvah.

Povrnimo se sedaj k sami vožnji.

Začetek je bil klavrn. Samo do Škofje Loke smo imeli pravi izbruh defektov. To nas je doobra znerviralo. Na našo srečo se je v nadaljevanju poti po Gorenjskem vse skupaj uredilo. Mimo-

grede smo vozili tudi na Bled, kjer je bila tiste dni poslovska konferenca.

V Kranjski gori je bil daljši počitek pred naskokom na naš najvišji cestni prelaz Vršič. Kljub temu, da je na meni že bilo kar nekaj kilometrov, pred nami pa še vsa trasa, nismo mogli mimo tega, da se ne bi nanj povzpeli v pravcati dirki. Čeprav je ta vzpon terjal precejšnje napore, smo se zadovoljni spet zbrali na našem prvem gorskem cilju. Najmlajša člana naše karavane sta prvič privozila na Vršič. Tako sta bila zrela za kolesarski krst. Brez ugovora sta sprejela kolesarski pečat na zadnjem platu.

Ob spustu v Trento ob višinski razliki 1000 m, smo čakali krasen razgled na naše Julijce. Prvo etapo smo namreč končali v Bovcu. Naslednji dan so nas v nadaljevanju po Vipavski dolini ovirali močni sunki vetra. Vzpon čez Col pa je minil v pravi poletni vročini, veter še močan, ni pojenjal. Na vrhu vzpona nas je počakal spremljevalec Rado z uniončkom. Samo ta nam je lahko potešil neugasljivo žejo. Pravo nasprotje in osvežitev je bila vožnja v hladna obrobja Trnovskega gozda. Za zaključek te etape so nas granitne kocke od Logatca do Vrhnike doobra pretresle. Šele v mraku smo prispeli v Ljubljano.

Sredina etape je minila v vožnji po zmerom lepi dolini Krke, ob istoimenski reki, nato pa po stranski magistrali do Metlike. Vzpon na Gorjance, katerega smo se

(Nadaljevanje na 6. strani)

## 1000 kilometrov Alpine

V ponedeljek, 13. septembra se nas je sedem kolesarjev, s spremljevalnim vozilom, odpravilo na propagandno vožnjo »Po Alpininih prodajalnah«. Dolžni smo, da se iskreno zahvalimo našemu delovnemu kolektivu za pomoč, ki smo jo dobili za izvedbo te akcije.

V šestih dneh smo obiskali 20 naših prodajalnih povesj Sloveniji in pri tem naredili 1100 kilometrov. Povsod smo bili prisrčno in gostoljubno sprejeti. Predvidenih 10 do 15 minut na postajah se je v mnogih prodajalnah zavleklo na uro ali še več. Ta čas je bilo potrebno zato nadomestiti v hitrejšem kolesarjenju, saj so bile etape trdno določene.

Trgovci so bili veseli snidenja z nami, ne le kot s kolesarji, temveč so nas sprejemali kot delavce Alpine. Pogovori so se vrteli največ o stikih njih samih z našo

delovno organizacijo. Z izjemo poslovdij skoraj nimajo nobene zveze z nami, so potožili.

Ta želja po kontaktih v kakršnikoli obliki je bila izražena povsod.



Sprejem naših kolesarjev na Bledu je bil prisrčen. Poslovdje, ki so bili prav tedaj na konferenci v hotelu Park, so z navdušenjem sprejeli naše športnike, toda obžalovali, da jih ne morejo sprejeti v prodajalnah.



Važno je da vemo

● Važno je da vemo

● Važno je da vemo

### 1000 KILOMETROV ALPINE

(Nadaljevanje s 5. strani)

pomalem bali, smo odlično prestali. Spust z njih pa je bil prava kolesarska poslastica. Široka cesta, s kvalitetnim asfaltom, lepo izpeklanimi ovinki ter majhnim prometom nam je nudila hiter spust do mesta.

Do Krškega pa je tako sama ravnina. Kakor vsako jutro je tudi vožnja v četrtek proti Kumrovcu minila v vlažnem obsevu megle. Ob robu Haloz in po Ptujskem polju, skozi Slovenske Gorice smo se vozili med samimi pomembnimi slovenskimi vinorodnimi kraji. Izredno lep je bil ta kos poti. Rahlo valovita cesta nas je vodila mimo nizkih gričkov, posajenih izključno z vinsko trto.

Ko smo se ustavili v Murški Soboti, je bilo za nami že več kot dve tretjini poti. Iz Maribora smo se peljali po ozki dravski dolini, ograjeni med hribovje Pohorja in Kozjaka, delček poti tudi po Koroškem do Mežice.

Od tu nazaj v Dravograd in Mislinjo. Z drzno vožnjo skozi Hudo luknjo smo dobe-

sedno padli v Velenje. V zadnji etapi v soboto smo se iz Velenja skozi Celje spustili v Zasavje. Impresionirani ob gigantskem dimniku v Trbovljah, nato naprej v Litijo in Domžale. Malo pred Vodiciami smo imeli zadnji defekt na tako dolgi poti. Popoldne smo pred tovarno, kjer smo štartali, zaključili krog, dolg skoraj 1100 kilometrov.

Še vsi trdih mišic, razbolelih »ta zadnih«, smo našo pot začeli ob 6. uri zjutraj. Megla je bila naš stalni jutranji spremljevalec, čez dan pa prijetno toplo sonce. Da smo lahko vozili po točno predvidenemu načrtu, je moral vsak od nas imeti že pred akcijo 1500 kilometrov v nogah, sicer je krepkeje občutil napore kolesarjenja.

Ne smemo pozabiti na našega spremljevalca Rada. Potrpežljivo je vozil za nami ali nas na zahtevnejših vzponih pričakal z osvežilno pijačo. Na Vršiču je improviziral pravcati kolesarski cilj. Bil je za fotografa in nas obveščal, koliko kilometrov je že za nami.

Skratka, bilo je lepo, čeprav dokaj naporno.

Stane STANONIK



Po skoraj 1100 km dolgi poti je naše kolesarje sprejela le peščica krajanov. Toda zadovoljstvo za zmago nad dolgo in naporno potjo in samim seboj je bilo vseeno veliko.



### Poročili so se

Sodelavkam Martini Habe, Mariji Poznik, Emi Rubin in Danici Košir iskreno čestitamo in želimo zdravja in zadovoljstva v zakonu.

## Kadrovške novice



V mesecu septembru 1982 je nastopilo delovno razmerje 7 novih delavcev, z delom pa je prenehalo 11 delavcev.

Z delom v TOZD Proizvodnja so začeli: v oddelku montaže 617: Nenad Vranješević, ki se je vrnil iz JLA, Robert Mazzini, Nadja Semič in Marjan Vavken; v oddelku montaže 626: Viktor Lazar in Janez Šubic — v oddelku montaže šal.

Z delom v TOZD Prodaja je začel Jure Orešnik, v oddelku izvozne službe.

Delovno razmerje so prenehali naslednji delavci v TOZD Proizvodnja, obrat Gorenja vas: Polonca Avguštin in Antonija Oblak; v montaži šal sta prenehala Tone Kastelec in Ivica Likar; v montaži 617 Franc Kunc in Janez Mlinar; v sekalnici Štefka Vučajnk; v oddelku skladišča Ivo Pivk; v TOZD Prodaja so prenehali v prodajalni Zagreb III Vlado Dek; v prodajalni Beograd I Milica Simović in v prodajalni Rijeka Djurdja Ševrlica.

## Razpis za stanovanjska posojila

Razpis za dodelitev stanovanjskih posojil za leto 1983 objavljamo tako zgodaj zato, da bo pravočasno znana višina potrebnih sredstev za oblikovanje letnega plana sklada skupne porabe, stanovanjski del.

### I. Namen, za katerega se daje posojilo

- individualna gradnja
- adaptacija, dograditev
- nakup etažnih stanovanj
- nakup starih stanovanjskih hiš

### II. Višina razpoložljivih sredstev

- Višina razpoložljivih sredstev bo znana po zaključnem računu za leto 1982
- Višina posojila za posamezne prosilce bo določena v skladu s Samoupravnim sporazumom o reševanju stanovanjskih potreb delavcev, odvisno pa bo tudi od višine razpoložljivih sredstev.

### III. Splošni pogoji

1. Natečaja se lahko udeleži vsak delavec, ki izpolnjuje naslednje pogoje:

- a) da je na dan razpisa v delovnem razmerju za nedoločen čas v delovni organizaciji Alpina, tovarna obutve Žiri
- b) da prosilec razpolaga z lastno udeležbo v sredstvih (zemljišče, gradbeni material, finančna sredstva — namenska vezava pri banki)

c) da je prosilec kreditno sposoben

d) da prosilec razpolaga s predpisano gradbeno dokumentacijo

e) da je od dneva dodelitve najvišjega možnega zneska posojila delavcu preteklo najmanj 15 let, vendar delavec ne more dobiti posojila za isti namen, kot je bilo dodeljeno prvo.

f) da prosilec ali zakonec namensko varčuje pri Jugobanki. Če pa ima prosilec ali zakonec sklenjeno pogodbo pred 1. 5. 1982 in le-tega še ni izkoristil — naziv banke ni pomemben.

2. Delavec ni upravičen do dodelitve stanovanjskega posojila v naslednjem primeru:

- a) če je že prejel najvišje določeni znesek posojila, ki ga je določila komisija za isto leto, v katerem je prosilec posojilo prejel
- b) če prosilec dosega osnovni stanovanjski standard
- c) če je prosilec ali član njegove družine že lastnik odgovarjajoče stanovanjske površine (z Družbenim dogo-



Važno je da vemo

Važno je da vemo

Važno je da vemo

## Iz naših prodajaln

Prodavnica »Alpina« Vinkovci je otvorena 1969. godine, nalazi se u gradu, koji ima oko 35 hiljada stanovnika i još 11 prodavnica obuće. Od kada je otvorena nije mijenjala lokaciju ni oblik, tako da je ista kao i prvog dana, kada je otvorena.

Pošto je konkurencija velika, a naš grad nije industrijski jak, kupovna moć je dosta slaba, prodavnica je radila sa promenljivim uspjehom. Od 1978. godine promet je postepeno rastao, tako da smo za 1981. godinu imali najveći procenat prebačaja plana. Za 1982. godinu plan je dosta velik ali ako budemo uspjeli da prodamo pari, kao što smo prošle godine, mislimo da ćemo ga ispuniti i prebaciti.

Da bi se to ostvarilo, potrebno je uložiti maksimalno truda personala i da nam roba stiže na vreme. Za sada kad smo trebali Alpinine cipele, nismo ih imali i onda nismo mogli ni očekivati bolji promet.

Velikih problema u prodavnici nismo imali niti ih sada imamo, jer to su radnici mladi, koji su svoj rad započeli u ovoj prodavnici. Samoju prodavnici najviše zadaje problema što nema veće skladište i što nam je za robu jako teško naći mjesto gdje da je smestimo.

Ovo vam pišu Vjera Selak, Nevena, Olić, Spomenka Radulović i poslovodja Predrag Tanasić.

## Z njimi je rasla Alpina



»V pokoju imam vedno dovolj dela,« pripoveduje Tončka Disić. »Malo se vsak dan ukvarjam z varovanjem otrok, delo je na vrtu, v hiši, obiski so...«

Sicer pa je življenje sedaj popolnoma drugačno, kot tedaj, ko smo začeli v Alpini. Delali smo celo ob nedeljah, popoldanska sobotna izmena pa je bila nekaj povsem običajnega. Pri tem pa ni bilo ne malice, ne varstva, ne kreditov in letovanj. Toda dobre volje je bilo toliko več, vsi smo upali na boljše in brez posebnega negodovanja smo to tudi ustvarili.

Z delavskim samoupravljanjem smo z večji-

mi pravicami sprejeli tudi večje dolžnosti in tudi sama sem se vključila; poleg delavskega sveta pa sem delala tudi v sindikalni organizaciji.

Ob vedno zahtevnejšem delu se je Tončka tudi strokovno izpopolnjevala. Opravila je izpit za visokokvalificirano delavko, s tem pa si je pridobila tudi potrebno znanje, da je lahko prevzela odgovornejše delovne dolžnosti, najprej na popravilu defektov, kasneje je postala mojstrica v šivalnici, pa vodja izmene, ob koncu pa je iz zdravstvenih razlogov prevzela manj zahtevno delo.

Kljub temu, da že deset let ni več v Alpini, razmišlja o položaju žensk delavk v šivalnici.

»Že ves čas so delavke v šivalnici v nekoliko slabšem položaju v odnosu do ostalih oddelkov. Tu in tam smo poskušali to urediti, pa očitno še danes ni uspelo...«

Pravih vezi pa Tončka sedaj z Alpino nima. Oglasi se le tedaj, ko so povabljeni upokojeanci, ki jih je tudi vedno več, saj prav v teh letih odhajajo tudi nekdanje mlajše Tončkine sodelavke, ki je z njimi preživela najtežja desetletja po vojni.

Nejko Podobnik

vorom določeni stanovanjski standardi).

### IV. Rok odplačila posojila in obrestna mera

Za tehnična popravila v zvezi z izvajanjem in odplačevanjem posojila Alpina pobožnosti Jugobanko — temeljno banko Ljubljana. Odplačilo posojila in obrestno mero pa določa banka s svojim pravilnikom.

### V. Rok za sprejemanje vlog

Prijave na razpis se zbirajo do vključno 30. oktobra 1982. Obrazce »PROŠNJA ZA ODOBRITEV STANOVANJSKEG POSOJILA« dobite v kadrovski službi pri Hermini Cankar.

### VI. Dokumenti, ki jih mora prosilec priložiti prošnji najkasneje do 10. februarja 1983

1. Novogradnja, dozidava, nadzidava

a) gradbeno dovoljenje in gradbeni načrt

b) predračun vseh gradbenih del in predračun za zaproseni znesek

c) zemljiškoknjižni izpis (biti mora od 15. januarja do 10. februarja 1983)

2. Adaptacija, napeljava centralne kurjave

a) Gradbeno dovoljenje s tehnično dokumentacijo, oz. potrdilo pristojnega občinskega organa o priglasitvi del z opisom del

b) predračun vseh gradbenih del in predračun za zaprosen znesek posojila

c) zemljiškoknjižni izpis (izdan v času od 15. 1. do 10. 2. 1983) oz. izjavo lastnika stanovanja ali stanovanjske hiše, oz. upravljalca družbenega stanovanja, da dovoli nameravana dela, kadar posojilojemalec ni sam lastnik.

3. Nakup stanovanja

— pogodbo ali drug dokument, na podlagi katerega pridobimo stanovanjsko enoto, overjeno na sodišču ali občini, oz. kupoprodajno pogodbo, overjeno na sodišču ali občini.

4. Nakup stare stanovanjske enote

— pogodbo o nakupu stare stanovanjske enote, overjeno na sodišču ali občini

— dokazila, da bo prodajalec porabil kupnino, dodeljeno iz posojila kupca za nakup ali graditev nove stanovanjske enote.

Prosilec, ki že ima stanovanjsko posojilo pri Jugobanki, mora dostaviti predračune in zemljiško-knjižni izpis (izdan v času od 15. januarja do 10. febr. 1983).

6. Vsi prosilci, katerih zakonci niso zaposleni v Alpini, morajo dostaviti tudi potrdilo o osebnem dohodku zakonca za leto 1982.

Predsednik komisije  
Franjo TOLIĆ



Komisije DS so pričele s svojim delom. Na sliki je tokrat disciplinska komisija, kateri želimo, da bi bila čimvečkrat tako dobre volje



# razgovor za urednikovo mizo — razgovor

## na temo KAKO BOMO REALIZIRALI SMERNICE PLANA ZA LETO 1983

V razgovoru so sodelovali: Tomaz KOŠIR — glavni direktor, Anton KLEMENČIČ — direktor TOZD Proizvodnja, Bojan STARMAN — direktor TOZD Prodaja, Iztok ČUK — vodja marketinga in Stane ČAR — predsednik konference OOSZ Alpina.

Razgovor je vodil Nejko Podobnik, zapiske je pripravila Anuška Kavčič.

**1. Osnovni cilji poslovanja v letu 1983. Kaj lahko pričakujemo v zvezi z dohodkom, devizno bilanco . . . ?**

**Tomaz KOŠIR:**

V zadnjih dveh letih predstavlja osnovni problem poslovanja oskrba z repromateriali in pričakujemo, da bo tako tudi v prihodnjem letu. Vsem je znano, da je zadostna oskrba z repromateriali odvisna predvsem od razpoložljivih deviz. Devize potrebujemo tako za uvoz repromaterialov, kot tudi za nabavo večino repromaterialov na domačem trgu. V letošnjem letu lahko za svoje potrebe koristimo okrog 30% ustvarjenih deviz. Podatkov o tem, kakšen bo ta odstotek v prihodnjem letu, sicer še nimamo, mislim pa, da ni mogoče pričakovati bistvenega povečanja tega odstotka.



Če hočemo torej imeti na razpolago zadosti deviz, moramo nujno povečati zahodni izvoz in to je prvi cilj poslovanja v prihodnjem letu. Večji izvoz na zahod pa povzroča druge težave, to je slabša akumulativnost naše proizvodnje. Že letos opažamo, da se le-ta slabša, predvsem iz dveh razlogov: v vse večjem razkoraku med rastjo cen materialov in rastjo cen gotovih izdelkov na drugi strani pa ob povečanju zahodnega izvoza večamo izgubo. Razlog za to je med dru-

gim tudi v tem, da gibanje tečaja dinarja do zahodnih valut ne sledi domači inflaciji, temveč je bistveno počasnejše.

V kolikor bodo taka gibanja tudi prihodnje leto, in če bomo uspeli povečati zahodni izvoz, bo torej akumulativnost postala problematična in kaj lahko se zgodi, da se bomo začeli otepati s slabimi finančnimi rezultati. Zato je nujno, da poiščemo vse notranje rezerve in jih skušamo čim bolj izkoristiti.

Ta misel je bila prisotna predvsem v pripravi smernic plana za leto 1983. Iskati notranje rezerve pomeni, skušati izdelati z obstoječimi proizvodnimi kapacitetami čim več in s čim nižjimi stroški.

Prav zato smo že v pripravi smernic plana posvetili veliko razmišljanja temu, kje so še naše rezerve in kakšne so naše možnosti, da bi z obstoječimi zmogljivostmi izdelali čim več obutve. Ugotovili smo, da velja iskati možnosti za večjo proizvodnjo predvsem v naslednjem:

1. ukinitve gojzer šivane izdelave, ki zahteva veliko vložnega dela,

2. sprememba tehnologije pri izdelavi tekaških čevljev z brizganimi podplati od gama tehnologije na beta tehnologijo, kar pomeni, da te čevlje lahko izdelujemo brez montažnega traku, montažni trak pa hkrati izdeluje drugo obutev,

3. boljše izkoristiti kapacitete na Desmah,

4. z dopolnitvijo manjkajočih delavcev polno zasesti izmene v montaži.

Pri izdelavi smernic plana smo ugotovili, da bi ob maksimalnem izkoristku vseh navedenih rezerv prihodnje leto lahko izdelali 1.960.000 parov obutve, kar je kar 450.000 parov ali 30% več kot je bil plan za leto 1982.

Taka proizvodnja je možna, sloni pa seveda na naslednjih predpostavkah:

— da bo prodaja uspela zagotoviti dovolj naročil;

— da bomo uspeli oskrbeti proizvodnjo z materiali;

— da bomo uspeli zagotoviti proizvodnji manjkajoče delavce za povečanje proizvodnje na Desmi in na eni izmeniški športnega traku,

— da bomo uspeli dobiti od kooperantov manjkajoče zgornje dele,

— da bomo uspeli tako povečan obseg proizvodnje tudi sfinansirati.

Tako ambiciozno postavljen plan pomeni torej zelo velike naloge za nas vse, ne samo za proizvodnjo, ampak tudi za vse ostale službe delovne organizacije. Na drugi strani pa to moramo napraviti, saj ugotavljamo, da v nasprotnem ne bomo uspešno zaključili poslovnega leta.

Poudariti velja, da izračuni kažejo, da bi ob tako povečani proizvodnji samo pri fiksnih stroških prihranili preko 7 milijard starih din.

Od te planirane proizvodnje bi morali prodati na zahodna tržišča 880.000 parov, ostalo pa na vzhod in domači trg. To pomeni, da bi na zahod izvozili za približno 10 milijonov \$ izdelkov. Ob predvidenem 30% koriščenju deviz to pomeni za lastno uporabo okrog 3 milijone \$ deviz. To pa nam nikakor ne zadostuje, zato se bomo poizkušali z materiali oskrbeti še na druge načine, kot so:

— začasni uvoz materialov,

— izvoz in uvoz po dolgoročni proizvodni kooperaciji,

— inozemski srednjeročni krediti za uvoz materialov,

— iskati možnosti za nadaljnje nadomeščanje uvoženih materialov z domačimi ali z materiali s klirinškega področja, itd.

Le če bomo uspešno uresničili vse te naloge, se lahko nadejamo, da bomo nekako zagotavljali kolikor toliko nemoten potek proizvodnje.

Kaj natančnejšega v zvezi z gibanjem dohodka je zelo težko reči, saj nam niso znani pogoji poslovanja za naslednje leto. Če bodo pogoji poslovanja ostali nespremenjeni, to pomeni, da bomo ob predvidenem poslu 10 milijonov \$ za zahodno tržišče napravili za okrog 15 starih milijard izgube, bomo morali to izgubo pokriti s proizvodnjo za domači trg in vzhod ter z iskanjem notranjih rezerv, kar pa nikakor ne bo lahko. Torej ne kaže izgubljati preveč besed o

tem, ali pristopiti k tako ambicioznemu planu ali ne, ampak je treba predvsem storiti vse za to, da bi ga uresničili.

V takih pogojih bodo seveda tudi investicije nekoliko omejene. Prav zaradi težavnih gospodarskih razmer smo začasno odložili predvidene investicije v obrat v Rovtah in soinvesticijo v proizvodnjo zgornjih delov v Vinici. Načrtujemo, da bomo prihodnje leto le obnovili kuhinjo in po možnosti začeli z gradnjo skladišča vnetljivih tekočin. Morali bomo obnoviti nekaj neobhodno potrebne opreme, kar pa je na žalost v večji meri odvisno od možnosti uvoza, saj uporabljamo v glavnem uvoženo opremo. Tudi v maloprodajni mreži bomo morali omejiti investicije. Poleg cele vrste investicij, ki so v teku in jih je treba dokončati, bomo prihodnje leto obnovili prodajalno Zagreb I in delno sovlagali v blagovnico v Žireh, če bo do gradnje prišlo. Poleg tega načrtujemo še nekaj manjših obnovitev prodajal.

Od rezultata, to je od doseženega dohodka, bo seveda morala biti odvisna tudi politika osebnih dohodkov in delitve sredstev za skupno porabo.

**2. Kako ta plan uresničiti v proizvodnji?**

**Anton KLEMENČIČ:**

Plan proizvodnje za naslednje leto je izredno visok, na prvi pogled skoraj neuresničljiv, vendar to ne pomeni, da ga pod normalnimi pogoji dela (preskrbi materiali in ostalimi pogoji), ne bi bilo mogoče realizirati.



Nujno pa bo moralo priti v montažne oddelke še nekaj delavcev, delno iz drugih oddelkov, predvsem pa od





# razgovor za urednikovo mizo — razgovor

zunaj, to pomeni, da bo potrebno dodatno zaposlovati. Toda drug problem je prostorska stiska, predvsem zaradi povečanja kapacitet, ki jih plan za leto 1983 predvideva na Desmah, kjer potrebujemo precej več manipulativnega prostora in pa seveda tudi več prostora v finišu. To so težave, ki jih bomo morali rešiti tudi s pomočjo kadrovske službe.

Seveda je še mnogo pomembnejši pogoj, na katerega pa naša temeljna organizacija lahko le malo vpliva, to je solidna preskrba z materiali. Ugotavljamo namreč, da se v naših oddelkih da bistveno več in kvalitetnejše narediti, če je preskrba z materiali dobra ali če je v redu tudi tehnološka priprava.

Poleg preskrbe z materiali bo treba poskrbeti tudi za solidno preskrbo z rezervnimi deli, kajti naša strojna oprema je že precej dotrajana, predvsem na nekaterih trakovih, nekaj strojev pa bi tudi nujno morali zamenjati zaradi dotrajanosti.

Dobra preskrbljenost z materiali veliko vpliva tudi na produktivnost v oddelkih, kajti sedaj nam produktivnost zbija prav stalna menjava planov, saj ni dneva, da ne bi manjkal kakšen material, oziroma ni pravočasno v tovarni. Menjavanje planov, da proizvodnja lahko sploh dela, potegne za seboj največkrat tudi nekvalitetno tehnološko pripravo, stalne menjave v oddelkih, to pa se odraža tudi na količini in kvaliteti izdelanih parov.

Znano je, da smo se zelo zavzeli, da bi zaradi znanih težav z deviznimi sredstvi, sklenili čimveč poslov na zahodu. Tako smo ponavadi sprejeli naročila z zelo kratkimi dobavnimi roki, to pa spet povzroča velike preobrate v proizvodnji. Vendar če pogledamo stvar v celoti, menim da smo se odločili prav, kajti to pomeni dolgoročneje sodelovanje in perspektivno delo za zahodno tržišče.

V proizvodnji pa si želimo, da bi naročila iz prodaje prihajala v proizvodnjo predvsem z daljšimi dobavnimi roki in ne preveč razdrobljene količine, seveda kolikor se to v današnjih tržnih razmerah sploh da doseči. Če je namreč naročilo pravočasno, potem je tudi več možnosti, da bodo dobave materiala pravočasne, in seveda, da je

naročilo količinsko solidno. Le tako je namreč možno planirati naprej in oddelke specializirati za določeno vrsto izdelave.

### Kako doseči, da bo vsak opravil svoje dolžnosti?

Naloga je zahtevna, toda nikakor ni neizvedljiva, vendar, kot sem že omenil, jo spremljajo določeni pogoji in dejavniki, ki so delno že odvisni od nas, v pretežni meri pa od tržišča nabave materiala in tržišča prodaje obutve. Vprašanje je namreč, če bomo imeli vedno na razpolago ustrezne materiale, da bi lahko nemoteno delali. Vendar menim, da je prav, da smo si zastavili visoke cilje in da si bomo vsi vse leto po svojih močeh kar najbolj prizadevali.

Zelo pomembna je tudi delovna disciplina; vsi bi morali dojeti ekonomske težave, ki jih močno čutimo, tako v delovni organizaciji, kakor v širši družbi. Da smo zastavili tak plan, nas je prisilila tudi ekonomska nujnost, kajti negativne razlike, ki jih ustvarimo z izvozom, je potrebno nekako pokriti.

Disciplina pa pomeni tudi odnos do dela v neposredni proizvodnji, kakor tudi večje angažiranje strokovnih služb pri pripravi dela za proizvodnjo.

### 3. Ali bomo prodali vse in kje?

#### Bojan STARMAN:

Menim, da bomo prodali vse. Večkrat je bil problem, da smo prodali še preveč in so bile potem težave z realizacijo teh naročil v proizvodnji in težave z izpolnitvijo rokov.

V smernicah smo že zapisali, kam bomo prodali in v

kakšnih količinah. Jasno je tudi, da bomo morali 880.000 parov proizvodnje izvoziti na zahod in da bomo približno takšno količino prodali na domačem tržišču, predvsem preko naše maloprodajne mreže, del obutve pa bomo namenili tudi na vzhod.

Vprašanje pa je, kako bomo uspeli zastavljene cilje tudi uresničiti. Kako bomo zagotovili materiale za domače tržišče in za vzhod? Deviznih sredstev nimamo dovolj; če bi izvozili vse, bi nam še vedno primanjkovalo deviz za preskrbo z materiali. Seveda pa bi ob večjem izvozu imeli tudi večje izgube in ne verjamem, da bi nam družbena skupnost v tem primeru kaj pomagala.

Vemo namreč, da postavljamo v Jugoslaviji neke nemogoče cilje, kot so: nujno povečati izvoz na zahod, hkrati pa povečati akumulacijo; to pa seveda ni mogoče, zlasti še dotlej, dokler izvozniki tudi dohodkovno niso ustrezno stimulirani.

Naše možnosti izvoza na zahod so dokaj realne na področju športne obutve, odvisne pa so seveda od vremenskih razmer v državah, v katere izvažamo, kakor tudi od maksimalnega napora vseh naših ljudi v iskanju novih prodajnih poti v posameznih državah. Jamstvo za prodajo pa je vsekakor 70 % že utečenih prodajnih poti in uveljavljeno ime.

Veliko težje pa bo dosegljiv cilj pri izvozu na zahod pri lahki obutvi, kjer še nimamo nekkih stalnih prodajnih kanalov in organizirane prodaje, kajti samo povečanje izvoza pri športni obutvi nam ne bo zadostovalo za pokritje potreb po deviznih sredstvih. Tako smo že ustrezno ukrepali tudi v tej smeri in pripravili kolekcijo, ki bi bila primerna tudi za potrebe zahodnega tržišča, tudi kar zadeva lahko obutve. Pokazalo se je, da bo potrebno na področju priprave kolekcije narediti še ogromno; tu bo potrebno poiskati neke vrste specializacijo, kar je pogoj, da bomo tudi s cenami konkurenčni in če bo obutev dobro sprejeta na zahodnih tržiščih, bo tudi na domačem tržišču uspela.

Kolekcija bo seveda morala biti na svetovnem nivoju, najsi bo to pri pancirjih, kjer smo praktično najdlje, kakor tudi pri lahki obutvi, kjer pa bo potrebno storiti še precej.

V prodaji težimo za tem, da ne bi povečevali števila novih kupcev, temveč se skušamo usmeriti v tiste kanale, ki bodo dejansko dali neke rezultate, torej manjše število kupcev, ki bodo kupili tolikšen del proizvodnje, ki jo bomo mi želeli izdelati za zahod. Seveda je ob tem pomembno, da taki kupci sodelujejo že pri sami pripravi kolekcije in če so z njo zadovoljni, je to prav gotovo temelj za čimveč naročil.

Torej, pomembna je pravilna izbira kupcev in pravilna orientacija na posameznih tržiščih, seveda pa morajo biti tudi cene konkurenčne.

Pri prodaji na evropska tržišča pa iščemo tudi nove oblike, da bi bili čimbolj konkurenčni.

#### Nejko Podobnik:

Kako bo na področju investicij v MPM, ki so omejene. Vemo namreč, da se je običajno prodaja povečala, kadar smo šli v investicije v prodajalnah?

#### Bojan STARMAN:

Dejstvo je, da je bila investicijska politika v državi do sedaj zelo zgrešena in prav zato imamo takšne težave. Nujno pa je, da jih omejimo in naša prva naloga je, da dokončamo to kar že pripravljamo. Tega pa ni malo. Pametno je, da izkoristimo tisto kar že imamo, vlagamo sredstva v adaptacije in z manjšimi stroški skušamo povečati prodajo. Nima pa smisla povečevati mrežo in imeti slabo založene prodajalne. S tem bi se pojavilo vprašanje ekonomičnosti posameznih prodajnih enot.

#### Nejko Podobnik:

Kako bomo reševali težave zaradi padanja kupne moči potrošnikov?

#### Bojan STARMAN:

Kupna moč potrošnikov je začela bistveno padati in to se že kaže pri prodaji. Menim, da prave stabilizacije še nismo občutili, vendar se takšnim razmeram vedno bolj približujemo in poravnati bomo morali stare račune. Padanje kupne moči se bo odrazilo približno pri vseh enako, menim pa, da se da to nadomestiti, s tem da pri prometu ne izgubimo kaj dosti. Ponuditi moramo tisto, kar potrošnik potrebuje, na





# razgovor za urednikovo mizo — razgovor

zadostni kakovostni ravni. Edino na tak način lahko premagamo težave.

## Kako doseči, da bo vsak opravil svoje dolžnosti?

Opozorili bi še na nekaj: Potrebno bo misliti tudi na to, da bi po načelih vrednostne analize izdelali pravilno obračunsko kalkulacijo, ki bi bila temelj marsikatere poslovne odločitve. Torej, na vsak način bomo skušali realizirati cilje, ki smo si jih zastavili, ker nam le to jamči delo in osebne dohodke še naprej.

Omenil pa bi še to, da imamo v Alpini veliko število raznih programov, v kar so nas prisilile razmere. V zvezi s tem pa bi bilo nujno, da bi v prihodnje skušali določiti točno začrtane poti in da bi za tiste programe, za katere bi se odločili, dolgoročno in načrtno gradili tudi reklamno politiko, ime in ugled v svetu, da se specializiramo in dosežemo, da bodo kupci pri nas naročali tiste vrste obutve, za katero bi se specializirali in si s tem zagotovili vidnejše mesto na svetovnih tržiščih. To pomeni, da bi v prihodnje skušali vedno bolj vpeljevati svoj koncept razvoja, da bi imeli čimmanj »padalskih poslov«, ki pa se jim seveda povsem ne bomo mogli izogniti, ker razmere od nas zahtevajo tudi to.

## Iztok ČUK:

Kljub temu, da se veliko piše o težavah, v katerih se danes nahaja Jugoslavija, katere del je tudi Alpina, se resnosti tega položaja mnogi še premalo zavedajo.

Moram reči, da se zelo motijo tisti, ki menijo, da je kriza že mimo in da je bilo leto 1982 tisto, ki je bilo najtežje. Verjetno najtežje leto za nas šele prihaja, to je leto 1983.

Na to kažejo tudi vsi naši razgovori s tujimi partnerji, ker praktično ni nikogar, ki bi ugodno ocenil položaj. Veliko tovarn je šlo v stečaj in vedno več je tistih, ki ne morejo kljubovati težkim gospodarskim razmeram, naj gre za trgovine ali za manjše proizvajalce, v težavah pa so se znašli tudi že večji proizvajalci.

To pa pomeni, da smo v primerjavi s prejšnjim letom, letos bili prisiljeni znižati cene za okrog 10 %.

Ob vsem tem pa se dogaja še nekaj, kar ni v prid Jugoslaviji kot celoti, to je, da ve-

liko tovarn v drugih republikah, ki se do sedaj niso vključevale v prodajo na zahodu, skuša še z nižjimi cenami prodreti na ta tržišča, samo da bi si pridobili devize. To je povzročilo, da se je na zahodu sicer povečalo povpraševanje po jugoslovanski obutvi, vendar po skrajno nesprejemljivih cenah. Naša družba nas pa za izvoz ne stimulira toliko, da bi lahko to prenesli.



Sicer smo v Alpini le v nekoliko boljšem položaju, kot je večina ostalih proizvajalcev, ker smo že uspeli uveljaviti ime Alpina v svetu, da imamo dokaj stabilno tržišče, kjer imamo kljub težki situaciji dokaj dobro osnovo za prodajo. To pomeni, da se nam ne more zgoditi, da ne bi prodali ničesar, ali pa da bi prodali veliko manj. Danes smo svetovno poznani proizvajalec kvalitetne smučarske obutve, tudi cenovno smo interesantni. Torej so vlaganja v razvoj v zadnjih letih že rodila tudi prve sardove. Imamo lasten razvoj, ki dokaj trdno stopa v korak s konkurenčnimi zunanji proizvajalci.

Zato pa pričakujemo veliko več težav, kako bomo vse lahko izdelali v proizvodnji. Torej, kako bo z oskrbo z materiali in ali bo tudi proizvodnja vse v redu izdelala.

Čeprav nisem dolgo zaposlen v Alpini, že skoraj 10 let dobro poznam naše razmere in ugotavljam, da ravno prilagodljivost v proizvodnji nisimo. Seveda je treba razumeti, da je ta neelastičnost večkrat pogojena s slaboskrbo z materiali, po drugi strani pa opažamo tudi določeno nepripravljenost, predvsem, ko se pojavi kakšen nov izdelek ali nova tehnologija. Ali pa skušamo izdelo-

vati nekaj, kar nam je večsah že povzročalo težave. Vedno smo takšne stvari raje postavljali ob stran, kot da bi jih reševali. Ravno v teh stvareh pa smo še daleč za drugimi proizvajalci.

Lahko rečemo, da smo pri pancernih eni izmed zelo redkih, ki se s cenami tudi na zapadu pokrivalo, čeprav so v zadnjih dveh letih, zaradi slabih zim in slabe prodaje, težave večje, in so cene ostale iste, stroški za materiale pa so porasli. Pri tekaških čevljih, kjer je konkurenca tudi večja, gre za enostavnejšo tehnologijo, tako da izdelujejo takšno obutvijo tudi na Daljnem vzhodu in vzhodne dežele, je že težje doseči takšen rezultat, kljub temu da tudi tam ne prodajamo tako slabo.

Težje pa je z lahko obutvijo, ki je vrsto let nismo izvažali. Pri tej si šele moramo ustvariti določen ugled solidnega proizvajalca, ki spuštuje dobavne roke, ipd. Razumljivo, da morajo biti naše cene nekoliko nižje, da sploh lahko sklenemo posel.

## Nejko Podobnik:

Kako naj bi proizvodnja sodelovala s prodajo in zlasti z izvozom?

## Iztok ČUK:

Proizvodnja se mora dokončno zavesti današnje situacije in da je tržišče tisto, ki diktira, kaj bo delala proizvodnja. Slišimo precej očitkov in kritik na račun uvažanja novih programov, oz. sklenitve določenih poslov. Vendar se je tu treba zavedati, da so bile te stvari usklajene z vodilnimi ljudmi v proizvodnji in tehnologiji. Gre za to, da mi ne moremo diktirati tržišču, kaj bo prodajalo, mi moramo sklepati tudi takšne posle, za katere vemo, da pomenijo nekaj novega za proizvodnjo, ker vemo, da neomejenih možnosti za prodajo ni. S tekaško obutvijo namreč pokrivalo 30 % ameriškega tržišča in lahko rečemo, da je to prav gotovo enkratno za nekega jugoslovanskega proizvajalca. Seveda so tudi naše možnosti omejene. Zelo težko pa je v Evropi, kjer je največji problem carina, saj nismo v enakopravnem položaju z ostalimi, to pa pomeni avtomatično 20 % izgube.

Čeprav smo tudi na evropskih tržiščih že prisotni, bo bitka v Evropi ravno tako

težka, kot je bila za tržišče v Ameriki.

Kako pa kaže na vzhodu?

Prilagajati se bomo morali temu, koliko bomo sploh lahko izvažali na vzhodno tržišče, čeprav vemo, da tu lahko dosežemo večjo akumulacijo. Isto velja za domače tržišče, vendar v okviru naših omejenih možnosti.

Vedeti namreč moramo, da bi nam ob tem odstotku koriščenja še vedno primanjkovalo deviz, tudi če bi vse, kar izdelamo, prodali na zahod.

## Nejko Podobnik:

Pri razreševanju vseh teh težav je prav gotovo potrebno precej strokovnega dela, ki zahteva ustrezno strokovno usposobljene ljudi. Ali računate na kakšno dopolnitev ali organizacijsko izboljšavo?

## Iztok ČUK:

Osnovna shema organizacije je pripravljena. Del tega smo tudi že realizirali. Po razvojni plati marketinga imamo tri mlade ljudi, ki so pripravljeni delati in imajo tudi določeno osnovno znanje, kar pa zadeva izvozno operativno je že tudi postavljena ekipa, saj smo del izvoznih poslov prevzeli v lastne roke, da bi to lahko izpeljali. Menim, da so ljudje pravilno izbrani in so se pripravljeno maksimalno zavzeti; seveda pa brez težav tudi tukaj ne bo šlo.

Ta del marketinga je vezan direktno na razvoj, s tem tudi na proizvodnjo, zato menim, da je potrebno prav na tem področju dobro sodelovati, kar se v tem trenutku dobro odvija.

Na našem področju smo torej zastavili veliko novih stvari, ki bodo prav gotovo dale rezultate. V zadnjem času je bilo danih vrsto predlogov, eden izmed teh je, da je treba iskati boljšo prihodnost v večji specializaciji,





# razgovor za urednikovo mizo — razgovor

kar naj bi se odrazilo tako v kvalitetnejši proizvodnji in enostavnejšem delu.

Skratka, potrebno je narediti vse, da bi se vsi res zavedali resnosti razmer, kajti lahko se nam zgodi, da bomo drugo leto dalj časa stali, to pa pomeni, da bomo brez kruha, ker ne bo več tistih, ki bi pokrivali izgube, kajti do danes je solidarnost še omogočala, da smo pokrivali zgubaše, drugo leto pa bo teh lahko toliko, da to ne bo več mogoče.

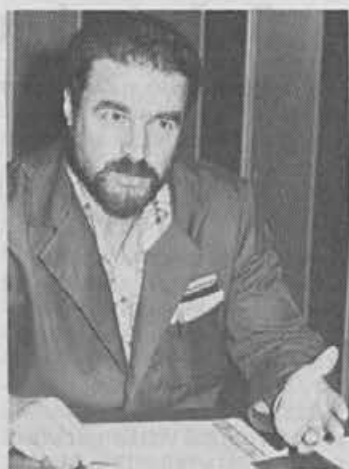
**4. Kako ocenjujete področje nagrajevanja in delitve sredstev sklada skupne porabe?**

**Stanislav ČAR:**

Kar zadeva nagrajevanje bi ocenil zadeve, gledano s strani sindikata. Vemo, da človeka, ki bi se v delovni organizaciji ukvarjal z nagrajevanjem, trenutno nimamo in to predstavlja dokaj velik problem, ki lahko kasneje postane še večji, kajti če takšnih stvari ne rešujemo sproti, se neresena vprašanja kopičijo.

Menim, da bi morali, zaradi spreminjanja pogojev na delovnih opravilih opraviti občasno kontrolo in sploh ves sistem delitve sredstev za OD izboljšati v skladu z usmeritvami.

Menim, da ni zadostne stimulacije pri vseh delovnih opravilih, saj je praktično stimuliran le proizvodni delavec, ki dela na normo. Celotna režija je namreč veza-



na na nek faktor uspešnosti delovne organizacije.

V zvezi z delitvijo sredstev za osebne dohodke imamo pri sindikatu komisijo, ki naj bi sodelovala pri celotni organizaciji tega sistema. O delu te komisije ne bi mogel povedati kaj konkretnjega, ker ni dolgo tega, odkar je bila imenovana. Menim, da je delo komisije lahko uspešno, če se bo redno vključevala v sistem delitve, da se bodo pokazali določeni rezultati.

Sistem nagrajevanja je na eni strani strokovno delo, na drugi strani pa dogovor delavcev, pri katerem bo tudi sindikalna komisija morala odigrati svojo vlogo.

**Kako pa delitev sredstev sklada skupne porabe v letu 1983?**

Kar zadeva sredstva sklada skupne porabe menim, da so le-ta zelo odvisna od zakonskih predpisov oz. resolucij v okviru naše družbe, zato se sami ne moremo odločati za neke spodbudne odločitve, npr. pri delitvi regresa, ki predstavlja eno najvišjih postavk sredstev sklada skupne porabe. Tu je določeno, koliko lahko razdelimo, mi lahko odločamo samo še o notranji razdelitvi.

S plani in načinom razdelitve sredstev sklada skupne porabe so delavci tudi seznanjeni preko raznih oblik informiranja v DO in lahko vsaj nekoliko vplivajo na delitev.

**Nejko Podobnik:**

Ali lahko napovedujemo spet čase, ko se bodo morali ljudje vsemu odpovedovati?

**Stane ČAR:**

Mislím, da ne in da sredstev za skupno porabo nikakor ne bi smeli tako omejevati, kajti le-ta je dolgoročno investicija v človeka.

## ZAKLJUČEK:

Osnovne usmeritve in naloge v prihodnjem letu so torej znane. Pogoji vsaj deloma tudi.

Če torej resno nameravamo od besed k dejanjem, potem ne preostane drugega, kot da se vsak na svojem področju za naprej in vsak dan posebej vprašujemo: kako bi lahko naredil več in bolje — in z manjšimi stroški.

To pa seveda ni moč vedno na pamet, ali po posluhu, kot pravimo.

Drugo, kar nas pogosto pesti, je občutek, da se ne da izboljšati ničesar. Kar predstavimo si vsak svoje težave pri delu. Ne verjamem, da ne bi znali poiskati kratkoročnih ali pa tudi dolgoročnih rešitev. Bolje seznanjeni delavec lahko v hipu našteje nekaj težav Alpine. Ali so res vse zunanega izvora, na katere ne moremo veliko vplivati?

Tudi notranje so. Kaj če bi posamezni teami strokovnjakov prevzeli naloge in jih reševali tudi izven delovnega časa, saj gre vendar za kruh.

Ob tem pa ne skoparimo tam, kjer čutimo, da bomo dosegli uspeh. Naj tokrat zatrdim zelo »na pamet«: stvari bomo izboljšali, ko bo naš novator mogel za svoj dosežek zaslužiti tudi 5 milijonov mesečno, manj uspešen delavec, četudi vodilni pa le 1 milijon ...

## V Novem mestu imajo novega poslovođjo



Poslovođska konferenca je priložnost, da se pogovorimo tudi z novimi poslovođji. Tokrat vam predstavljamo Vladislava Kideriča, ki je to obveznost v prodajalni Alpina v Novem mestu prevzel pred tremi meseci.

»Prej sem delal v Merktorju, še pred tem pa šest let v Zvezni republiki Nemčiji, najprej kot prodajalec, kas-

neje kot vodja oddelka. Tako sem spoznal, kaj pomeni urejenost in disciplina. Prvi moji vtisi v zvezi s tem so tudi v Alpini dobri.

Moram reči, da z lastnim uvajanjem v delo nisem imel težav, za samo prodajalno se je čutilo, da je v zadnjih letih doživela precej kadrovskih menjav. Za ljudi, ki so trenutno v prodajalni menim, da so sposobni dobro opravljati svoje delo, če le hočejo.

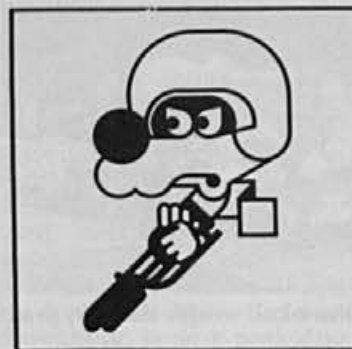
Razmere so se zelo popravile in upam, da bomo tudi v naprej uspešni.

Za uspešno prodajo pa seveda to ni dovolj. Nič ne pomaga, če so prodajalci dobri, če ni blaga, po katerem ljudje vprašujejo.

Za Novo mesto vemo, da visoka modna obutev ne gre kaj dosti, bolje prodajamo navadno obutev z nizkimi petami.

Tako meni Vlado Kiderič. Prepričani smo, da bo kolektiv prodajalne v Novem mestu pod njegovim vodstvom postal še uspešnejši.

N. P.





Od tu in tam

Od tu in tam

Od tu in tam

## Nove knjige v ljudski knjižnici v Žireh

**AUSCHWITZ BIRKENAU** (Oswiecim-Brzezinka), zbornik. Pripravili Marija Kovač-Zupančič, Linka Ksela-Jasna. Maribor, Obzorja 1982. 588 str., 47 str. prilog.

V prvem delu zbornika je študija o nastanku in razvoju tega koncentracijskega taborišča, drugi del pa sestavlja 51 spominskih zapisov, 8 pesmi in 10 izjav preživelih internirancev. Knjiga je opremljena s fotografijami iz taborišča, dokumenti in imenskim seznamom jetnic in jetnikov iz Slovenije.

**POTOPITE BISMARCKA** (Pursuit) — Ludovic Kennedy, prevedel Milan Filipič. Maribor, Obzorja 1982, 290 str.

Bismarck je v II. svet. vojni najmočnejša nemška oklepna bojna ladja, z osmimi topovi. S tonažo prekasa najnovejše zavezniške bojne ladje, a jim je enaka v hitrosti. Treba jo je na vsak način potopiti. Po knjigi je posnet TV film. Milan Filipič je napisal spremno besedo z naslovom: Nemška mornarica v II. svet. vojni.

**Guy Endore — ALEKSANDER DUMAS** (Kralj Pariza). Prevedel Branko Gradišnik, Maribor, Obzorja 1981, 634 str. — Življenjepis pisatelja, ki je napisal knjige Trije mušketirji, Grof Monte-Cristo, Kraljica Margot idr.

**Edvard Kennedy — Ellington DUCE ELLINGTON** (Glasba je moje življenje)

Prevedel Branko Gradišnik, Maribor, Obzorja 1981, 494 str. Avtobiografija znamenitega ameriškega pianista, dirigenta in skladatelja.

**Robert Spreht — TISHA**. Prevedla Ivanka Plešnar, Pomurska založba 1979

Pripoved o Aljaski, tamkajšnjih ljudeh — eskimih, belcih in vsakovrstnih mešancih, ki tam iščejo zlato.

**Quentin Reynolds — BOJEVALI SO SE ZA NEBO**, prevedel Vilko Novak, MK 1975, 270 str.

Knjiga opisuje pilote in razvoj vojaškega letalstva od njegovih neobglenih začetkov do l. 1918 in hkrati napoveduje prihodnost, ki je možem s krili nazadnje odprla tudi vrata v vesolje.

**William Styron — IZPOVED NATA TURNERJA**, prevedla Mira Mihelič, Pomurska založba 1969, 374 str.

Pripoved o rasni diskriminaciji na amerškem Jugu. Nat Turner je glasnik in žrtev suženjstva in nasilja.

**France Bevk — ZNAMENJA NA NEBU**, zgodovinska trilogija, MK 1978, 578 str. Deli romana: Krvavi jezdec, Skorpioni zemlje, Črni bratje in sestre.

Pripoved o življenju na obmejnem področju Furlanije in slovenske Primorske v 14. stol.

**Mira Mihelič — PLAMEN ALI DIM**, CZ 1973, trilogija: Vas, Vojna, Mesto

**Mira Mihelič — OBRAZ V ZRCALU**, MK 1978, 333 str.

Knjiga opisuje obdobje med 1. svetovno vojno in del časa med vojnama. Je kronika naše meščanske družbe, ki jo je pisateljica dobro poznala in izvrstno upodobila.

**Mimi Malenšek — VIGENJCI**, MK 1978, 356 str. Mikavna pripoved o kroparskih kovačih v času, ko se je z industrializacijo začel propad kroparskega kovaštva in so se ob ugašajočih vigenjcih pletle mnoge človeške usode.

**Charles Berlitz: BERMUDSKI TRIKOTNIK in BREZ SLEDU**, prevedel Jože Plešej, Maribor, Obzorja, 1982, 226 str.

Knjiga Brez sledu je nadaljevanje knjige Bermudski trikotnik, ki raziskuje dogodke in pojave v tem skrivnostnem predelu Atlantskega oceana, ki je znan kot hudičev trikotnik in v katerem izginjajo ladje brez sledu.

Helena Žakelj

## Srečanje slovenskih planincev

Letos je bilo v Zasavskem hribovju na Lisci že 14. tradicionalno srečanje planincev Slovenije. Srečanja so se udeležili tudi planinci iz sosednje Hrvaške.

Vsakoletno srečanje je navadno drugo nedeljo v septembru, ko je običajno lepo in ne prevroče vreme in tudi ni veliko drugih praznovanj.

Kdo bi prešteval vso to pisano množico planincev in planink, oblečenih v vsemočih živih barvah. Vzpenjali so se iz vseh smeri. Nekateri čisto iz dolin, oddaljenejši ali starejši pa so z avtobusi in drugimi vozili parkirali malo više v zaselkih, nekaj pa se jih je pripeljalo kar na Lisco, saj je makadamska cesta speljana celo na goro. Ni bilo moč ugotoviti, koliko je vse te množice, ki se je zbirala in posedala po položnem travnatem vrhu Lisce in zavetne položne dolinice, kjer je stal slavnostni oder. Po splošnih domnevah jih je bilo okrog pet tisoč, mogoče tudi več. Toda sem gor nisimo prišli zaradi preštevanja, temveč zaradi ljubezni do gora in narave, združeni v enotno planinsko organizacijo, ki šteje v Sloveniji čez 100.000 članov.

Gostitelj letošnjega planinskega srečanja je bilo Planinsko društvo »Lisca« iz Sevnice, katero letos slavi kar dva jubileja in to 80-letnico Jurkove kočice na Lisci, s katero je bil položen temeljni kamen obstoju društva, in 50-letnico Tončkovega doma na Lisci, slavje pa so združili tudi s praznovanjem 90-letnice rojstva maršala Tita.

Učitelj Tomaž Jurko je leta 1902 zbral okrog sebe narodno zavedne Slovence, ljubitelje gora in postavil na 947 visoki Lisci, skromno leseno planinsko kočico, da bi se Slovenci tu zbirali in krepili

svojo narodno zavest, ko je Avstro-Ogrska poskušala s potujčevanjem. Pokazalo se je, da je bila misel kar daljnosežna, saj je bila prav Lisca s svojim hribovskim zaledjem zatočišče številnim partizanskim enotam in je s sosednjim Bohorjem tvorila srce slovenskega narodnoosvobodilnega odpora na Štajerskem.

Drugi pomemben mejnik je izgradnja Tončkovega doma tik ob Jurkovi koči. Ta dom so odprli 1932. leta za telesnokulturne potrebe prebivalcev s sevniškega območja.

Obe stavbi sta bili do danes deležni številnih obnovitev in dozidav, tako da oblikujeta zaključen planinsko-turistično rekreacijski objekt za splošno rekreacijo delovnih ljudi in občanov. Za zimsko rekreacijo sta zgrajeni dve vlečnici za zimsko smučarsko rekreacijo za smučarje vseh sposobnosti, največ pa za rekreacijo. Tudi na mlajše niso pozabili. Na voljo imajo gugalnice, drsalnice in drugo. Za občane, vernike je tu lična kapelica Matere božje v naravnem skalnem okolju, nameščen pa je tudi majhen zvon za priprošnje vernikov.

Z vrha Lisce je lep razgled po vsem zasavskem hribovju, na štajersko stran, kjer leži Lisca, pa tudi na velik del Dolenjske, seveda če je vreme in zrak čist. V dolini se vidi reka Sava vse do



Okolje moramo negovati, ne samo okoli svojih domov; prav tako za tovarniško ograjo.



## Od tu in tam

## Od tu in tam

## Od tu in tam

Zidanega mosta, tja dol do Zagreba. Ponoči se ob primernem vremenu lepo vidijo luči Zagreba. S pobočja Lisce se spuščajo v dolino zmarjarji, ki jih je v Sevnici kar veliko. Tudi to nedeljo smo jih nekaj videli, kako so se od nas spustili v dolino in jadrali v ugodnih termičnih tokovih. V elegantnih zavojih so pristajali na ravnino Kmpoljja, že onkraj Save na dolensko stran. Tudi to je rekreacija.

Na Lisci smo opazili tudi sevniškega radioamaterja, ki je z vrha lovil radijske zveze z drugimi amaterji z ročno radiopostajo tja doli do Bosne. Sevniški radioamaterji so sestavili tudi lokalno radijsko postajo v Sevnici.

Proslavo, ki se je začela malo pred enajsto uro, je začela pihalna godba iz Sevnice, ki po številu godbenikov in kvaliteti ni dosti slabša od naše žirovske. Sledili so recitatorji in drugi nastopajoči. Številni društveni prapori iz slovenskih planinskih društev so poudarjali slovesnost.

Glavni slavnostni govornik je bil naš rojak Zdravko Krvina, ki je posebej omenil pomen tega srečanja, potem planinstva v naši socialistični samoupravni družbi v krepitvi telesne kondicije in sposobnosti delovnega človeka v njegovih vsakdanjih naporih, ter končno tudi v obrambni sposobnosti ljudi.

Že pred osemdesetimi leti je učitelj Tomaž Jurko povedel zasavske planince za seboj, da so se uprli potujčevanju, Lisca pa je postala simbol svobode tudi med ljudsko revolucijo. Tudi tovariš Tito je cenil ta simbol, saj je nekajkrat obiskal Lisco.

Gorski vrhovi naj bodo še vnaprej mejniki naših poti, ko nas na naših poteh spremljajo gorske cvetlice in rastlinje, od najzgodnejšega plavega žafrana spomladi, do rumenega macesna, pozno jeseni. Ti mejniki naše svobode naj nas spominjajo, da so naši planinci od začetka prebujevanja naše narodne zavesti zgradili na tisoče kilometrov nadelanih in markiranih planinskih poti, nešteto kažipotov in zavaranj, preko sto planinskih zavetišč, koč in domov.

Sevniška folklorna skupina šestdesetletnikov in šestdesetletnic je še s poskočno

nogo zaplesala narodne plesse, še z lahkotnejšim korakom pa so narodne plesse izvedli mladinci iz Boštanja.

Ne bi bili žirovski planinci, če bi se v dolino vračali s kombijem. Popoldne smo se po grebenih spuščali proti Sevnici, kjer nas je čakal avto. Prelep je razgled z grebena po okoliških grebenih, z zaselki in belimi cerkvicami na gričkih. Delovni ljudje si tudi tukaj zadnja leta obnavljajo svoje domačije, ki so jih v povojnih letih že zapuščali. V nižjih legah že tudi vidimo sem ter tja vinsko trto.

Sevnica je središče občine. Po velikosti je to srednje velika občina. Na 293 km<sup>2</sup> živi le nekaj nad 19.000 prebivalcev. Njen svet je močno razgiban ter zajema območje na obeh straneh Save, to je dolensko in štajersko stran. Ravninski del je le v območju rek Mirne in Save, ves ostali svet pa je gričevnat.

Zaradi gospodarske nerazvitosti so se vsa povojna leta mlajši ljudje odseljevali izven meja današnje občine. Zadnja leta pa se, zaradi pospešenega razvoja gospodarstva v Sevnici in v večjih krajevnih skupnostih, prebivalci zopet združujejo doma.

Občina ima enajst krajevnih skupnosti. Več kot ena tretjina prebivalcev živi na območju krajevne skupnosti Sevnica, kjer je tudi najbolj razvito gospodarstvo. Kopitarna, tovarna ženske konfekcije »Lisca«, tovarna otroške konfekcije »Jutranjka«, GIP »Beton«, dajejo največji narodni dohodek v občini.

Poleg tega so tu še druge večje in manjše delovne organizacije, ki ljudem omogočajo zaslužek.

Ivan REVEN

### ZA MRLIŠKO VEŽICO SO DAROVALI

— Sosedje Mare Bogataj iz Tavčarjeve ulice, namesto venca, ob smrti očeta — 800.— din  
— Slavko Kenda — 2.000 din, ob smrti sina Branka.



Naši inozemski kupci so nas spet obiskali. Več o tem boste lahko prebrali v naslednji številki.

## Urnik rekreacije v telovadnici

ČAS: 19.15—20.10

TOREK: Namizni tenis

ČAS: 20.10—21.45

Košarka, odbojka, mali nogomet, gimnastika, badminton

SREDA, ČAS: 20.15—21.45

Ženske

Odbojka, košarka, namizni tenis, badminton, gimnastika

ČETRTEK, ČAS: 20.10—21.45

Košarka, odbojka, mali nogomet, namizni tenis, badminton, gimnastika

PETEK, ČAS: 18.00

Odhod s posebnim avtobusom izpred Zadržnega doma na družinsko plavanje v Železnike

## O delih na odpravi posledic poplave

Že nekaj časa opazujemo dela na saniranju vodotoka Račeve. Dela potekajo pri oblaganju bregov, ki jih je poletna povodenj razkopala. S težkimi kamnitimi bloki oblagajo bregove in strugo. Na delu je nekaj težke mehanizacije, saj težke kamnite bloke ni moč prekladati s človeškimi mišicami. Ob teh kamnitih blokih se udar vodja odbija in usmerja v pravo smer.

Nekaj manjše obnove je bila deležna tudi cesta v Brekovcah. Vendar kakšne posebne zagnanosti za odpravo poškodb, ki jo je utrpela cesta ni opaziti. Letošnja povodenj in stabilizacija sta odnesli tudi vsa finančna sredstva, ki so bila namenjena za ceste.

Ivan REVEN



»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo ALPINE, tovarne obutve Žiri, Stara vas 23, n. sol. o., ki ima v svoji sestavi: TOZD Proizvodnjo, TOZD Prodajo in Delovno skupnost skupnih služb. — Ureja ga uredniški odbor: Anica Govekar, Rado Kavčič, Anton Eniko, Helena Kavčič, Marjan Pišljar, Silva Klemenčič, Anuška Kavčič — tehnični urednik, Nejko Podobnik glavni in odgovorni urednik. — Izhaja mesečno, naklada 2100 izvodov. Fotografije: Brigita Grošelj. Tisk TK Gorenjski tisk, Kranj



To je naš kraj

To je naš kraj

To je naš kraj



## NE POZABIMO

Oglasil se je Alfonz Zajec in v zvezi s fotografijo, ki smo jo objavili v prejšnji številki sporočil naslednje: Fotografija je bila posneta pri Vrabcu in na njej so učenke čipkarske šole in sicer od leve proti desni:

Na tleh sede:

1. Pavla Pertovt
2. Lojzka Dermota
3. Franca Kovačeva (Disić)
4. Ančka Krekova (Mlakar)

V drugi vrsti sede:

1. Grogčeto
2. Jurjeva iz Stare vasi
3. Rozika Frančičkova
4. Ančka Mlakar
5. Micika Frančičkova
6. Ančka Starmanova (Škrbutova)
7. Franca Jerna
8. Johanca Homcova
9. Bajtrčkova

Zadaj stoje — vzeto dve vrsti

1. Polda Jesenkova (Prodovcova)
2. Pekova
3. Ivana Zelmanova
4. Veronika Šmerovcova (Podobnik)
5. Franca Žunarjeva (Grošelj)
6. Mici Rinkova
7. Kristina Česnova
8. Justina Kovačeva
9. Mici Zagarčkova
10. Pepa Štefanova
11. —
12. Kristina Paradižerjeva
13. Mici Slikarjeva
14. Julka Slikarjeva
15. Mici Strličeva
16. Rezka Mlinarjeva
17. Jurncova — Pekova
18. Franče Ovsova
19. Mici Melculna
20. —

V zadnjih dveh vrstah stoje:

1. Boštarjeva — Ivanova
2. Veronika Klobučarjeva
3. Črnologar
4. Tavčar iz N. vasi pri Matevžku
5. Štefana Štefanova — Balantka
6. Mici Kovačeva
7. Mici Šemončkova
8. Franca Česnova
9. Marijana Zmajeva
10. Mici Melcova — Matici
11. Katra Primcova
12. Johana Kovačeva
13. Grogčeto
14. Pavla Paradižerjeva
15. Franče Primcova
16. Mici Zagarčkova
17. Franca Zaklerjeva
18. Cilka Rinkova
19. Johana Melcova
20. Cilka Štefanova
21. Katina Štalarjeva

Leander Mlinar - Žiri - Slovenija

postolarski majstor i razpošiljač obuće

ЛАНДЕР МЛИНАР, ЖИРИ — СЛОВЕНИЈА

Постоларски мајстор и разпошљивач обуће



LEANDER MLINAR

čevljarjski mojster in razpošiljač obuće  
Žiri nad Škofjo Loko.

OOO

V Žireh, dne

192

Račun.



Gosp.

Plača in toži se v Žireh.

K vin.

Rubrika Ne pozabimo ni samo predstavitev posameznih fotografij, dokumentov, predmetov iz bližnje ali daljne preteklosti. Želimo vas predvsem spodbuditi, da pogledate po podstrešjih, družinskih albumih in arhivih in stvari zberete. Prav bi bilo, da o vaših prizadevanjih obvestite predstavnike muzejskega društva, posebej zanimive stvari prinesite v naše uredništvo.

Žirovski čevljarji so že pred mnogimi desetletji takole poslovali s svetom (glej fotografijo).



Upravljanje z mrliško vežico bo prevzela DO Remontgradnje Žiri. Skupščina KS je sklenila, da bo mrliška vežica predana svojemu namenu s 1. 1. 1983. Sprejela je tudi poseben pravilnik in cenik uslug. Oprema bo vgrajena v kratkem, nekoliko kasneje pa bo mrliška vežica opremljena tudi likovno.