

# delo življenje

GLASILO DELAVCEV DELOVNE ORGANIZACIJE ALPINA ŽIRI

LETNIK 25

ŽIRI, DECEMBER 1987

## Pred Novim letom

V današnjih burnih časih je postalo tudi pisanje uvodnika za novoletno številko tovarniškega glasila nehvaležna zadeva. Običajno smo v uvodnikih hvalili dobre rezultate, ki smo jih dosegli v iztekajočem se letu, in si postavljali velike cilje za prihajajoče leto. Danes pa je, na žalost, v naši družbi in gospodarstvu tako, da bi slepili sami sebe, če bi peli slavo preteklim rezultatom in si postavljali visoko leteče cilje. Dejstvo je, da smo v globoki krizi; iz te krize kot družba še nismo našli izhoda.

Razmišljati o tem, kako bomo kot družba našli izhod iz krize, se mi zdi v tem trenutku neproduktivno dejanje. Ekonomska politika naše države je že vrsto let slaba, tudi zadnji paketi ukrepov niso nič drugačni. Razmišljanje o tem nam ne pokaže izhoda; kvečjemu nam vzame še tisto malo volje, ki jo po vseh teh letih agonije še premoremo.

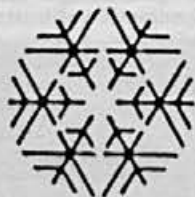
Tako meni, ko pišem ta uvodnik, kot tudi kolektivu Alpine v prihajajočem letu ostane, po moji presoji, iskanje boljših rezultatov samo v eni smeri: obrniti se moramo sami vase, k sebi in se vprašati, kako bi lahko še bolje uresničevali zastavljene cilje. Tudi v sedanji krizni situaciji se namreč kaže, da tovarna ima perspektivo, samo od kolektiva pa je odvisno, če bodo možnosti tudi izkoriščene.

To utemeljujem predvsem s tem, da smo naše izdelke tudi v preteklem letu, kljub krizni situaciji, prodajali sorazmerno uspešno. Na konvertibilno področje smo spet prodali približno polovico naše proizvodnje. Izvoz ženske obutve na klirinško področje smo zaradi poslabšanja poslali s Sovjetsko zvezo sicer zmanjšali, vendar so se nam hkrati pokazale večje možnosti za izvoz smučarske obutve. Na domačem trgu se



predvsem v drugi polovici leta srečujemo s krizo, vendar še vedno razmeroma uspešno prodajamo naše izdelke, tako modne (škornji) kot tudi športne (pancerji).

Uspešna prodaja nam daje upanje, da si bomo uspeli tudi v prihodnje zagotoviti dovolj dela za naše obrate, to je dovolj naročil. Koliko pa bo naša proizvodnja dohodkovno uspešna, pa je veliko odvisno od nas samih. Če bomo hoteli tudi v zaostrenih razmerah ustvarjati pozitiven finančni rezultat, bomo morali učinkovito izkoristiti nekatere rezerve v našem poslovanju, ki jih še imamo.



Ena od takih rezerv je v bolj učinkovitem delovanju na relaciji trg—razvoj izdelkov—prodaja—nabava—proizvodnja—dobava izdelkov. Pogosto se že pokaže premajhna učinkovitost, pa tudi premajhna prizadevnost pri razvoju novih izdelkov in kolekcij, in to kljub

temu, da smo zadnja leta s projektnimi nalogami delo na tem področju kar precej dodatno stimulirali. Letos smo imeli veliko težav in nedvomno izgubili precej denarja zaradi preslabega usklajevanja proizvodnje s potrebami kupcev (preslabo usklajevanje na relaciji prodaja—proizvodnja), probleme pa je pogosto povzročalo tudi pomanjkanje materialov. To je povzročilo, da pogosto kljub visokim zalogam izdelkov v skladišču, nismo mogli izdobjavljati pošiljk, saj smo imeli na zalogi izdelke, ki jih v tistem trenutku kupci še niso potrebovali, nismo pa imeli tistih, ki bi jih tedaj potrebovali za odpremo.

Drugo področje, kjer moramo v bodoče naše poslovanje še izboljšati, je kvaliteta poslovanja. Zastavili smo si cilj, da postanemo v proizvodnji ženske obutve najboljši v Jugoslaviji, v proizvodnji smučarske obutve pa hočemo obdržati in še utrditi mesto enega od vodilnih v svetu. To nam bo uspelo le v primeru, če bo naše poslovanje resnično kvalitetno v vseh fazah: izdelek, trženje in vse ostale aktivnosti. Kvaliteto pa bomo dosegli le, če se bo celoten kolektiv pripravljen boriti in potruditi za tako kvaliteto. Kvaliteto bomo dosegli šele takrat, kadar se bo vsak delavec za strojem resnično zavestno prizadeval, da bo svojo delovno operacijo opravil kvalitetno, kadar bo kvaliteta prva in glavna skrb mojstra, obratovodje, tehnologa in razvojnika, nabavnega referenta, vodstvenih in vodilnih delavcev, do direktorja.

Tretje področje, kjer moramo v prihodnjem letu storiti več kot smo doslej, pa je racionalizacija dela v tovarni in racionalizacija stroškov. Ne bomo si mogli več privoščiti vseh vrst stroškov in tolikšne režije, kot se je razpasla v preteklosti. Naš izdelek (Nadaljevanje na 2. strani)



1947-1987

## 400 obiskovalcev na letošnjem sejmu

Že tradicionalni sejem rabljene in nove smučarske opreme je konec novembra v Druženem domu Partizan spet organiziral smučarski klub Alpina.

Sodelovala je tudi žirovska prodajalna Alpina, za nagrade pa je poskrbela propagandna služba.

Lahko rečemo, da je bil obisk sejma zelo lep, saj je prišlo kar 400 ljudi. Nekaj slabše kot prejšnje leto pa je tekla prodaja opreme, ki so jo strokovnjaki po želji tudi takoj montirali. Dobrodošli so bili tudi nasveti članov smučarskega kluba, popestritev pa je predstavljalo predavanje o jadralnem letenju in predvajanju video filmov.

Zaminivo prireditve so zaključili z žrebanjem vstopnic in nagradami.

Boris MARKELJ





# DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



## Ob rob sklepom delavskih svetov

Delegati DS TOZD Proizvodnja so razpravljali o dosegu plana v oktobru, ki je bil dosežen 97,2%. Pri pancernih in apreski je bil presežen (vendar smo z roki še vedno v zamudi), pri ženski lepljeni, coloradu in tekaških pa plan ni bil dosežen. Še vedno se pojavljajo težave zaradi nezadostne oskrbe z materiali. Zaradi skrite napake na materialu so bili izdelani nekvalitetni zgornji deli, ki v montaži niso bili uporabni. Reševanje reklamacije je v teku in dobavitelj je priznal skrito napako na materialu. To se je odrazilo tudi na kvaliteti, ki pa ni bila upoštevana pri oddelčni simulaciji in tako to ne bo vplivalo na osebne dohodke delavcev v proizvodnji.

Delegati so obravnavali tudi več raznih odpisov v zvezi z vzorci, ki smo jih poslali našim kupcem ter reklamacijami. Največja reklamacija je bila pri firmi BERGEN TRADER z Norveške. Reklamirano obutev sta si ogledala direktor TOZD Proizvodnja in vodja sektorja komercialne športne obutve, ki sta ugotovila vzroke reklamacij. Najpovemo, da je bilo tudi nekaj neupravičeno reklamirane obutve.

DS TOZD in DO sta sprejela samoupravni sporazum o združevanju sredstev v sklad temeljne banke za ustanavljanje in vlaganje v lastne in mešane banke ter finančne organizacije v tujini. Sporazum je treba spremeniti zaradi novih zakonskih predpisov, tako da se devizna sredstva spremenijo v dinarska po tečaju na dan 31. 12. 1985. Ta sredstva se bodo prevrednotila (revalorizirala), kar bo ob koncu leta pripisano združenim sredstvom.

Obravnavan in sprejet je bil predlog komisije za delitev sredstev za OD za ustanovitev novih del oz. nalog.

Potrjeni so bili sklepi komisije za delovna razmerja in sprejet sklep o odpisu in odprodaji počitniške priklovice.

DS DO je na predlog projektnega sveta potrdil projektno nalogo »obdelava naročil in zaloge gotovih izdelkov« — četrti del in odobril izplačilo nagrade članom teama, in projektno nalogo »proizvodni informacijski podsistem« — tretji del in prav tako odobril izplačilo nagrade članom teama.

A. K.



V Gorenji vasi imajo sedaj več prostora. Na sliki so: Magdalena Markelj, Julijana Prezelj in Ivanka Peternelj.

(Nadaljevanje s 1. strani)

bo v kriznih razmerah in na svetovnih trgih lahko konkurenčen samo ob stroških, ki so za njegov razvoj in proizvodnjo nujno potrebni.

Če hočemo stvari izboljšati, pa pomeni, da bomo morali v naše delo in poslovanje hitreje kot doslej uvajati spremembe. Spremembe v načinu dela, spremembe v organizaciji dela in spremembe v miselnosti. K boljši organizaciji nam lahko veliko pomagajo sodobna sredstva, kot na primer računal-

nik, sistemi CAD in CAM, vendar nam bodo ta sodobna sredstva pomagala samo toliko, kolikor jih bomo znali izkoristiti.

Pri uvajanju sprememb, s katerimi želimo izboljšati učinkovitost našega dela, pa se tudi v naši DO srečujemo z velikimi težavami. Težav ne povzročajo toliko delavci za strojem, ampak jih povzroča predvsem vodstveni kader. Del vodstvenih ljudi se je pripravljeno spoprijeti z novimi problemi in jih reševati na drugačen način, kot

jih današnji čas zahteva, drugi del vodstvenega kadra pa tega ni pripravljen napraviti; živi še vedno v preteklosti, dela še danes tako kot pred dvajsetimi leti, za težave pri delu pa vedno krivi druge oddelke in službe, ne zna pa pomesti pred svojim pragom.

Res je, da je danes naše gospodarstvo v resnični krizi in da vse nakopičene težave krepko vplivajo tudi na našo tovarno. Prepričan pa sem, kar zadeva naš proizvodni program in naše dolgoročne usmeritve, da za to tovarno ni nobenega strahu. Trdim, da imamo najbrž najboljšo oz. najbolj perspektivno kombinacijo različnih vrst izdelkov, v primerjavi z vsemi tovarnimi obutve v Jugoslaviji. Kriza v Alpini torej ni kriza programa, kriza poslov-

nih usmeritev. Kriza na nekaterih področjih v Alpini je predvsem kriza vodenja.

Imamo dve vrste vodij. Dobri so tisti, ki v dani situaciji s tem, kar imajo na razpolago, nekaj napravijo. Slabi pa so tisti, ki ob vsaki priliki samo razlagajo, kako so drugi krivi, da se nič ne da napraviti.

Mislím, da v prihajajočem letu Alpina mora na področju vodstvenega kadra razčistiti, kateri so dobri in kateri so slabi vodje in napraviti potrebne spremembe, kar lahko kolektiv potegne v nov zagon, k novim uspehom.

V želji, da bi uspeli zastavljene cilje izpeljati in uspešno poslovati tudi v prihodnje, želim vsem članom kolektiva in vašim družinam srečno in uspešno novo leto.

Tomaž KOŠIR

## Na sejmu »Snežinka«

Smučarski sejmi naznanjajo začetek smučarske sezone, prav tako tudi vse prireditve, ki so s tem povezane. V te dejavnosti se vključijo vsi tisti proizvajalci športne in smučarske opreme, ki na tem področju nekaj pomenijo. Prav tako tu nastopajo tudi turistične organizacije, žičničarji ter obrtniki.

Prvi in hkrati za nas najpomembnejši je sejem SKI EXPO v Ljubljani.

Pogovarjamo se z Marijo Košir, ki skrbi za organizacijo in vse, kar je potrebno za uspešen prikaz naše obutve na sejmu.

»Že lani smo se skupaj z ostalimi razstavljalci, preselili v halo B na Gospodarskem razstavišču. Naš razstaveni prostor je pri samem vhodu v stavbo; prostora imamo dovolj, tako prodajnega kot skladiščnega. To je pomembno, saj je sejem izrazito prodajnega značaja. Imamo dva prostora za pogovore s strankami in kupci, s katerimi pa tu ne sklepamo pomembnejših poslov. Lepo je urejena in opremljena tudi servisna delavnica. Skratka, zadovoljni smo.«

Kaj torej ponujamo kupcem?

»Danes predstavlja nabava športne opreme že velik strošek, zato je odločitev, kakšno opremo izbrati, vedno težja. Prav zato smo poskrbeli, da na sejmu kupci dobijo čimveč informacij in nasvetov o izbiri najustrenejše obutve. Poleg tega je zagotovljen tudi brezplačen servis, v katerem na željo kupca prilagodijo smučarske čevlje še posebnim zahtevam; glavna naloga pa je brizganje tekmovalnih pancercjev Alpha.«

In kako ste poskrbeli za ostale priložnostne obiskovalce sejma?

»Ves čas smo vrteli video filme, ki so nemalokrat privabili k našemu »standu« veliko obiskovalcev.

Kot vedno, smo tudi tokrat poskrbeli za propagandni material (razglednice, plakete), ki smo ga delili zainteresiranim.

Poleg tega je vsak, ki je kupil naše čevlje, dobil še obesek za ključke, kot spominsko darilo ob 40-letnici Alpine.«

Omenili ste še druge dejavnosti, ki tečejo v času sejma

»V času sejma smo skupaj z našimi grosisti in tovarano Elan, organizirali predstavitev kolekcije vsem prodajalcem naše obutve. Takšni seminarji prispevajo h kvalitetnejšemu prodajanju naše obutve in pospešujejo prodajo.

Poleg Ljubljane, smo organizirali predstavitve tudi v drugih krajih naše države (Mariboru, Opatiji, Zagrebu, Sarajevu, Skopju in v Beogradu).

O sami prodaji na sejmu pa sem se pogovarjala s Stanetom Tušarjem, poslovojem prodajalne na Kraigherjevi ploščadi, ki je tudi letos poskrbel za dobro ponudbo in postrežbo.

»Že iz izkušenj prejšnjih let vemo, da tukaj prodamo največ najboljših smučarskih čevljev, zato je bilo treba poskrbeti, da smo dobili dovolj čevljev modela 950 in Alpha.« pripoveduje Staneta.

»Že prvi dan sejma je prodaja lepo stekla in res smo prodali največ teh modelov. Danes, četrty dan prodaje, lahko ugotovimo,



# DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



## Težave z nabavo so tudi naše težave

Kaže, da bomo še vedno komaj reševali položaj

Preskrbo materialov za jesen-zimo smo ob precejšnjih težavah pri dobavi podplatov za ženske škornje in nekaj reklamacijah usnja dokaj uspešno zaključili.

Informacije o dobri prodaji kolekcije so nas spodbudile, da smo dokaj smelo zakoračili v začetek proizvodnje za pomlad-poletje, najprej za naše največje kupce na Zahodu, Aspo in Belmo, in za Sovjetsko zvezo, nato pa še za domači trg.

Prvi problem je nastal, ko smo ugotovili slabo kvaliteto za rusko salonko, kar je zahtevalo spremembo proizvodnje. Takoj je bilo treba preskrbeti materiale, ki so bili planirani za kasnejšo proizvodnjo. To pa zlasti pri preskrbi usnja ni enostavno, saj je normalni proizvodni cikel usnja tri tedne, zadnji čas pa imamo vse več težav zaradi slabše kvalitete usnja iz naših

usnjarn. Domače kože so slabe pa še primanjkuje jih, uvoza pa skoraj ni. Vse pogosteje se pojavljajo reklamacije, ob prevzemu kvaliteta na ustreza, vse to povzroča, da se dobavni roki podaljšujejo. V zadnjem času se na domačem tržišču vse pogosteje dogaja, da proizvajalci ne dobavijo materiala za domači trg zaradi novih predpisov ZIS, ki jim ne odobrava zvišanja cen, mate-

riale izvozijo, mi pa jih ne dobimo. Gre za razne granulata za izdelavo peta v plastiki.



Anica Govekar vodi nabavo materiala za lahko obutev

Za proizvodnjo našim kupcem Aspo in Belmo se približujemo možnosti, da čimveč materialov v tujini plačata kupca; mi jih nato le začasno uvozimo, predelamo, nato pa izvozimo končne izdelke. Pri taki obliki nam niso potrebne devize za plačilo blaga, seveda pa je naš devizni ostanek le vrednost vloženega domačega materiala ter vloženo delo. Tu naj bi vse potekalo brez večjih težav, problemi so največkrat prekratki dobavni roki. Zlasti nam težave povzročajo večkratna naročila istih artiklov.

Pri nas v proizvodnji zaradi boljše organizacije dela gre v delo celoten artikel v vseh barvah, ne glede na to, če smo mi material komaj naročili ali pa sploh ne. Vemo pa, da je najhitrejši rok dobave, z upoštevanjem časa, ki ga potrebujemo za carinjenje najmanj mesec dni. Tako smo pogosto pred dejstvom, da se proizvodnja ustavlja in tako rekoč »gasimo« z vse mogočimi intervencijami pri dobaviteljih, posrednikih (uvoznikih), ki se jim nikdar ne mudi, vključno s carinsko službo, da materiale le dobimo in da se proizvodnja ne ustavi.

Glede materialov, ki jih nujno moramo še vedno redno uživati, do konca oktobra nismo imeli težav, ker smo koristili blagovni kredit firme Fimex z Dunaja. To smo izkoristili, zato moramo sedaj poskrbeti za posebno potrdila banke, da so zagotovljene devize za plačilo. To pa ni enostavno. Ko to potrdilo dobimo — izdajajo jih običajno zadnji dan v mesecu v zneskih, ki niso vnaprej znani, potrebujemo še tako imenovani DPRP (družbeno priznane reprodukcijske potrebe)

sredstva za prijavo posla in šele potem lahko stvar prijavimo in uvozimo, seveda, če tuji dobavitelj ne zahteva plačila vnaprej. V takem slučaju se vse ustavi, kajti za plačilo v tujino je treba čakati mesece. Na srečo nam najpomembnejši dobavitelji še dajejo blago brez plačila vnaprej in nekako smo doslej še uspevali krmariti med vsemi temi ovirami.

Za mesec december nimamo več sredstev DPRP in z rednim uvozom tako ne bo nič, če ne bomo našli druge možne poti za uvoz (npr. kredit ipd.).

Da je tedaj, ko premagamo vse te birokratske ovire za dobavo in carinjenje, le nekaj ur časa, ni treba posebej omenjati. Tu pa spet nastopi problem prevoza blaga v tovarno, pa ne le prevoza po dolgi poti preko Lučin ali Logatca do Žirov, ampak tudi problem nujnosti in nenujnosti pošiljk ter pravočasnosti naročanja prevozov, pri čemer pa imamo malo uspeha. Mislim, da bi morali tudi nekateri v tovarni poznati problematiko pri uvozu blaga, pa bi verjetno naleteli na več razumevanja in podpore pri urejanju prevoza blaga v tovarno.

Res je, da je največkrat nabava kriva, če materiala ni, saj je preskrba materialov naša delovna dolžnost, a v pogojih dela nas v zadnjem času pogosto le sreča rešuje iz kritičnih situacij. Te pa se ne da planirati.

Anica GOVEKAR

## zelo uspešno

da nekoliko slabše prodajamo le apreski obutev.

Prodajamo vse vrste obutve, poudarek je seveda na smučarski. Menim, da je v tem tudi naša prednost, saj zadovoljimo prav vsakega kupca.

V veliko pomoč so nam strokovnjaki iz tovarne, ki prodajajo in svetujejo kupcem. Ti nam sveti so dobrodošli tudi našim prodajalcem, ki so se strokovno že zelo usposobili za prodajo smučarskih čevljev. Kupci to dobro vedo, kar se pozna tudi na povečanem obisku v naši prodajalni.

Ali imate kaj težav pri organizaciji dela na sejmu in v prodajalni hkrati?

»Lahko rečem, da je delo na sejmu od jutra do večera, brez prestanka, za nas velik napor. Vendar, kljub temu še nikdar nisem imel problemov, ko se dogovarjamo, kako bomo organizirali delo. Zavedamo se, da je to za nas posebna priložnost, da povečamo prodajo v tem mesecu, in zelo dobra reklama za našo prodajalno. Vsi skupaj smo veseli,

da tako uspešno prodajamo, kljub težavnim razmeram in padanju kupne moči. To se dosti bolj odraža pri konkurenci in lahko rečem, da je Alpina v ponudbi smučarske obutve še vedno številka ena na jugoslovanskem tržišču,« je zaključil Stane Tušar.

Kot nalašč je pričelo zunaj močno snežiti in okrog našega prodajalnega mesta se gnete vedno več ljudi. Čevlje, ki jih pomerijo, tudi kupijo, nekateri sprašujejo le po številkah določenih modelov in brez pomenja kupijo tudi več parov naenkrat. Kot da bi prvi sneg spomnil kupce, da bo treba kupiti tudi apreski...

Računali smo, da se bodo na sejmu oglasili tudi naši smučarji tekmovalci, vendar imajo letos tako natrpan program s treningi in drugimi prireditvami, ki so bile ravno v tem času, da obiska na sejmu nismo mogli izkoristiti še za kratek razgovor s katerim izmed njih.

Tako jim lahko zaželimo le čimbolj uspešno novo tekmovalno sezono! Anuška KAVČIČ



Veliko zanimanje za našo obutev na sejmu Snežinka

## O organizaciji

L. ALLEN:

Organizacijo ustvarjamo za ljudi. Drugačno razmišljanje je napačno, prav tako kot bi predpostavili, da lahko avtomobil zgradimo neodvisno od ljudi, ki ga bodo vozili. Kakor bi bilo nesmiselno zgraditi avtomobil tako, da bi v popolnosti zadovoljil dimenzije, osebnost in okuse posameznika, kajti tako zgrajen avtomobil ne bi mogel zadovoljiti potreb drugih ljudi, prav tako bi bilo nesmiselno to napraviti z organizacijo, saj organizacijske strukture ne smemo izgraditi tako, da bi zadovoljevale le posamezne osebnosti.

Iz dr. Š. Ivanko: Raziskovanje in projektiranje organizacije — str. 27



## OBETA SE VEČ NAROČIL



Vsem je verjetno znano, da obsega lahki program vso žensko modno obutev in direktno nabrizgano obutev, ki jo poznamo pod imenom kolorado program. Poleg športne obutve je tudi večji del lahkega programa namenjen izvozu in sicer na Zahod in na Vzhod.

Plan izvoza lahke obutve na Zahod za leto 1987 je 427.000 parov, v bruto vrednosti \$ 4.510.000-. Do konca novembra

smo izvozili 389.235 parov, v vrednosti \$ 3.514.067- in s tem izpolnili plan izvoza parovno za 91%. Vrednostno obstoječih podatkov ne moremo primerjati, ker je doseženi izvoz ASPA prikazan po bruto cenah, izvoz za firmo BELMO pa po neto cenah.

Plan izvoza na Vzhod je 349.000 parov, v vrednosti \$ 7.415.000- do konca novembra pa smo izvozili 219.141 parov v vrednosti \$ 4.817.050-. V mesecu

novembru plana izvoza nismo izpolnili zaradi težav pri dobavi materiala oz. slabe kvalitete materiala. Del tega izpada bomo nadoknadili v decembru, nekatere vrste obutve pa bomo poslali v prvih mesecih prihodnjega leta. Ker nismo uspeli nabaviti laka ustrezne kakovosti, smo prosili kupca za soglasje, da dva modela, ki naj bi bila izdelana iz laka, izdelamo iz bokska. Podpisana pogodba o izvozu obutve v ZSSR za leto 1987, zagotavlja, da bo postavljeni plan realiziran, čeprav z malenkostno zamudo.

Na Zahodu imamo v glavnem dva večja kupca, in sicer ASPO na Nizozemskem in BELMO v Zahodni Nemčiji. Za oba kupca izdelamo letno po njihovih navodilih dve kolekciji, in sicer za sezono pomlad-poletje in jesen-zimo. Za ASPO smo za sezono pomlad-poletje 1987 izvozili preko CICIBANA 178.048 parov, za sezono jesen-zima 1987 pa direktno po poslu kooperacije 188.368 parov, za sezono pomlad-poletje 1988 pa smo pro-

dali 162.736 parov, ki jih bomo izvozili po poslu kooperacije preko KOTA Nova Gorica.

Izvoz za firmo BELMO je znašal za sezono jesen-zima 1987 51.456 parov, za pomlad-poletje 1988 pa smo prodali 89.786 parov. Posel poteka preko firme FIMEX z Dunaja, ki nam tudi financira začasni uvoz materiala.

Z izdelavo prejetih naročil za sezono pomlad-poletje 1988 smo pričeli v šivalnicah že novembra, v montaži pa decembra, vso izdelano obutev bomo izvozili že v decembru, zato bomo plan zahodnega izvoza dosegli.

Konec novembra smo firmi ASPO že poslali vzorce za sezono jesen-zima 1988, ki jih je kupec naročil ob obisku konec oktobra. Za firmo BELMO obutev izdelujemo in jo bo kupec osebno prevzel konec decembra. V bodoče pričakujemo približno taka ali celo večja naročila, ki jih bomo morali, kot vedno, zelo hitro izdelati in poslati.

Marija Strlič

### Aktualni intervju

## Korak naprej bo nujen



Naša smučarska obutev se je v svetu že dokaj uveljavila. Težimo v višji cenovni razred, toda pozabljamo na pravi razvoj. Delitev dela ne ustreza. Organizacija je bistvenega pomena. Ni prave stimulacije...

### To je le nekaj poudarkov iz razgovora z vodjem tekmovalne službe Janezom Šmitkom

#### Delo-življenje:

Kje torej tiči problem?

**Janez Šmitok:** Z razvojem modela začnemo po zbranih informacijah, ki jih dobimo na sejmih. Junija se sestanemo s kupci in jim predstavimo modele. Proces se nadaljuje. Po sejmju v Münchnu februarja, predstavimo modele našim kupcem v končni obliki. Kdor se kaj spozna na šah, ve kaj je časovna stiska. V takem »cajtnotu« se znajdemo tudi mi in potem delamo napake, saj praktično ni časa za študij. Tudi večsmernosti razvoja se moramo odpovedati. Torej, vse kar delamo, delamo s predpostavko, da bo delovalo stoodstotno. To pa je nemogoče. Poleg tega je onemogočeno temeljito testiranje; isto velja za izdelavo nultih serij; model pogosto »boluje za otroškimi boleznimi«.

#### Delo-življenje:

Kakšni so torej predlogi za izboljšanje?

**Janez Šmitok:** S sedanjim načinom dela bo treba obračunati po najkrajšem postopku. Ustanoviti bo treba razvojni oddelek, kjer bo možen študij, pristop k delu in ne bo stalnih intervencij »od zgoraj«. Gre za večjo samostojnost in zato tudi odgovornost razvojnega dela.

Kar zadeva mene osebno mislim, da je moja vloga predvsem v zasnovi modelov in potem pri testiranju.

Razvoj se bo moral kadrovsko okrepiti; če bomo želeli biti kos najboljšim, bodo v teamu morali sodelovati visoko usposobljeni strokovnjaki različnih strok.

In še nekaj: osnova za dobro delo razvoja je kvaliteten marketing. Naša želja, da bi dosegli višji cenovni razred bo izpeljana le, če bomo uskladili zahteve trga z našimi prizadevanji.

Problem je tudi prostor in oprema za razvoj ter zaokroženost dela. To je zelo pomembno vprašanje.

#### Delo-življenje: Kaj sledi iz vsega tega?

**Janez Šmitok:** To, da so ljudje nezadovoljni. Nezadovoljni tako z organizacijo razvoja, pa tudi z osebnimi dohodki.

Nagrajuje naj se delo, ne diploma.

#### Delo-življenje: Morda pa je ta kritika vendarle preostra?

**Janez Šmitok:** Mislim, da ne. Trdim celo, da se od prvih začetkov do danes na področju razvoja ni spremenilo nič bistvenega. Zato je tudi popolna neutemeljeno mišljenje, da je smučarska linija privilegirana.

Nejko Podobnik

## Zakaj bi stopali v neznano

Naši strokovnjaki so pred kratkim skupaj z Elanom obiskali več krajev v Jugoslaviji, da bi tistim, ki prodajajo športno opremo svetovali. Seminarji so bili v Ljubljani, Mariboru, Opatiji, Zagrebu, Sarajevu, Beogradu in Skopju.

Osnovni namen teh enodnevnih srečanj je bilo seznanjanje z našo zimsko kolekcijo, ki jo prodajamo s poudarkom na tehničnih sredstvih in usposabljanju za prodajo. Vemo, kako pomembno je, da trgovci poznajo funkcije obutve, da znajo svetovati pri izbiri, kako negovati in vzdrževati čevlje in še marsikaj. Skratka gre za informacije, ki pospešujejo prodajo. Poleg naših prodajalcev so bili prisotni tudi prodajalci iz grosističnih organizacij (Slovenija-šport itd.) in drugi, ki prodajajo naše čevlje.

Spet se je potrdilo, kako pomembno je delo na terenu, saj večina prodajalcev ne obvlada znanja za res kvalitetno ponudbo zimskošportne obutve in ustrezen servis.

Lahko trdimo, da je bila to dobra oblika za zblíževanje s prodajalci zlasti pa korak naprej v približevanju informacij tistim, ki jih rabijo.

Ob tem se vsiljuje misel, da zlasti v teh časih potrebujemo tudi povratne (marketinške) informacije o položaju na terenu. Nujno bi bilo s pomočjo prodajalcev preko vodij rajonov »obvladati« pomembne podatke iz posameznih okolij: ustreznost modelov, kupna moč, ponudba konkurence in njihove akcije, cenovna razmerja, položaj grosistov v odnosu do naše ponudbe, najustreznejše možne oblike prodaje (izven klasične ponudbe), kakšne reklamne akcije so v določenem okolju potrebne (oz. možne) itd. Vsak od naštetih podatkov bo vedno bolj pomemben. Toda vse to ne bo možno, če v načrtovanje, organiziranje in spremljanje prodaje ne bodo dovolj vključeni vodje rajonov in dokler ne bo sprotnega dogovaranja le-teh z vodstvom prodaje, vodstvom MPM, grosistično prodajo itd.

Nejko PODOBNIK



# KAKO USTVARJAMO



## Na obisku v obratu Gorenja vas

Ali poznamo skrivnosti ekonomskih učinkov nagrajevanja

Obrat v Gorenji vasi je naš najstarejši dislocirani obrat, kjer izdelujejo zgornje dele. Tokrat je bilo vendarle opaziti nekaj izboljšanja. Neznosna gneča, ki je prej vladala v pri-krojevalnici je z dograditvijo prizidka, kjer sekajo zgornje dele, izginila. Pravkar so zgradili prostorček za shranjevanje trenutno neuporabljenih strojev.

Sprehodim se po delavnici in se pogovorim z nekaterimi delavci.

**Ivanka Peternelj:** Kar zadovoljna sem z delom. Včasih je kaj težav z materialom. Kar pa zadeva nagrajevanje, je pre-malo jasno. Ljudje predvsem računajo na normo.

**Regina Banič:** Na tem mestu je storilnost pa tudi kakovost precej odvisna od kož in tudi od sekal. Kar zadeva zaslužek, je boljše sekati zgornje usnje kot podlogo. V 480 minutah moram za normo nasekati 400 parov. Včasih pa tudi nagaja material. Sicer pa se v teh novih prostorih počutimo kar dobro.

**Julka Čaušević:** Res je več prostora toda še vedno premalo, posebno za zaboje. Treba je vedeti, da delata dve izmeni, vsaka zase. Poleg svojega dela v delavnici občasno pomagam tudi v kuhinji. Nihče se ni hotel lotiti tega pa sem se jaz. Tako zaslu-žim malo čez 200.000 din.

**Drago Pavkovič:** je predsednik osnovne organizacije zveze sindikatov: »Sindikat vsaj delno odigrava svojo vlogo na področju nabave ozimnice in športa. Sicer pa veliko stvari teče preko izvršnega odbora konference sindikata v Žireh. Sodelujemo tudi v kraju, zlasti ob dedku Mrazu. Moram reči, da je z ozimnico veliko dela.

Pred nami so tudi volitve in naloga sindikata je, da daje predloge oz. evidentira možne kandidate. Predlagam tudi, da bi pri prihodnjih volitvah, kjer imajo obrati svoje delegate, le-te volili na ločenih kandidatnih listah, saj se praktično poznamo predvsem delavci posameznih obratov.«



Ivanka Peternelj



Predsednik sindikata Drago Pavkovič razmišlja o boljših oblikah evidentiranja delegatov za prihodnje volitve



Vodja obrata Gorenja vas v razgovoru z urednikom



Zorka Lukić

Vodja obrata Vinko Bogataj pa je takole ocenil trenutne razmere v obratu:

»Proizvodnja kar dobro poteka. Kar zadeva material in roke pa vemo, da glede na serije obutve, delamo »iz rok v usta«. No, vseeno lahko rečem, da je po dopustu kar v redu.

Tudi s stroji nimamo kakšnih posebnih težav, saj jih sproti vzdržujemo. Kar zadeva kadrovsko zasedbo je zaradi bolniške in porodniške stalno odsotnih blizu 10 % delavcev, kar se seveda pozna.

Ce govorimo o smotrnosti investicijskih oddelkov za Alpino proizvodnjo, še vedno mislim, da je bilo napak, ko se nismo odločili za gradnjo v Gorenji vasi. Tu je bilo dovolj dela, vse je bližje in bolj utečeno. Sedaj pa seveda vemo, da smo »zamudili vlak«.

Moram pa reči, da so delovni pogoji za 170 ljudi, kolikor nas je sedaj, kar dobri. Prihodnje leto naj bi uredili še kuhinjo in ostale prostore.

V zvezi s sistemom nagrajevanja pa menim, da ga bo treba še veliko predelati, da bo imel res ekonomski učinek. Veljavni sistem tega najvažnejšega dejavnika ne upošteva.«



Majhna, toda koristna pridobitev v Gorenji vasi bo priročno skladišče za šivalne stroje



Regina Banič



**Nekaj čevljev,  
ki smo jih  
izdelovali  
novembra**



NNN 130

Visok udoben ženski tekaški čevljev, narejen na specialno žensko kopito, Gornji del je iz usnja — purko boks, toplo krzveno podložen. Podplata NNN iz TR gume, v štirih barvnih kombinacijah.



4481  
7030103  
745-5

Art. 7030103 (4481)

Ta artikel smo izdelovali kot izvojni model za Sovjetsko zvezo. Izdelan je iz goveje nape — CORIDA z naravno vtisnjenim licem. Je toplo podložen, s krzveno podlogo in direktno nabriganim PU podplatom.



JR 150 art. 3990

Smučarski čevljev za otroke je sodobno oblikovan. Toplo oblažjen notranji čevljev zagotavlja malčkom udobno počutje, tako pri igri, kot pri prvih smučarskih korakih.



1241 - 1  
27 34

Art. 1241

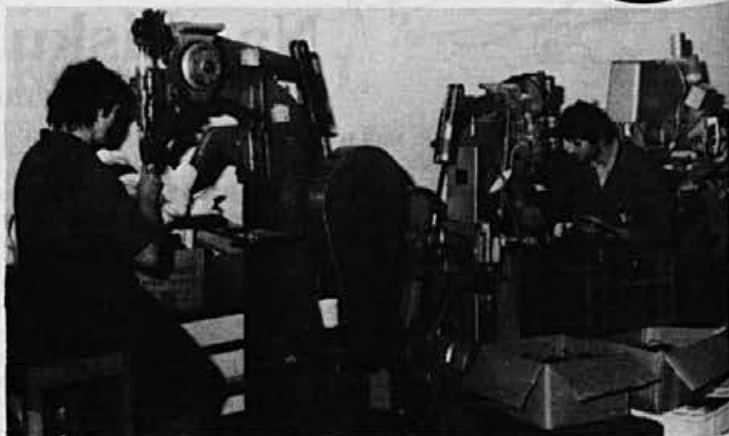
Otroški čevljev za po smučanju z ločenim toplim notranjim čevljevem. Čevljev je zelo enostaven za obuvanje. Izdelovali smo ga v dveh barvnih kombinacijah.



9741  
3710  
ANTJE

Art. 9741

Praktična ženska sandala, izdelana iz ševret usnja, z anatomsko oblikovanim notranjkom in praktično peto. Ta artikel smo izdelovali za izvoz v Zahodno Nemčijo.



Zaradi zaostanka za proizvodnim planom je bilo nujno treba osnovati dodatno montažo smučarskih čevljev

## Da bomo lahko prodajali

Potreba za dodatno montažo smučarske obutve se je pokazala v času ko smo zaključili s proizvodnjo za Beneco. Pri izdelavi notranjih čevljev smo ugotovili, da montaža s sedanjo zmogljivostjo ne zmore vsega dela. Modeli so bili zahtevni pa tudi naročil je bilo več. Tedaj je bilo treba preusmeriti nekaj ljudi (večinoma iz šivalnice). Iz Beneca smo začasno dobili dva stroja za zakovičenje. Morda se kdo sprašuje, zakaj se tega dela nismo lotili prej. Kratko rečeno — ni bilo pogojev za to. Šele, ko so se na brizganju razbremenili dela za Beneco, je bilo možno os-

novati dodatno montažo.

Trenutno ugotavljamo, da še manjka ljudi in pričujemo se povečini mlada dekleta. Dnevno sestavijo 300—400 parov smučarskih čevljev. Res je, da gre za bolj enostavne artikle, vendar pomeni dodatna montaža precejšnjo razbremenitev glavne montaže. Tudi zmogljivosti šivalnice in plastike so se s tem kar dobro uravnotežile.

Kar zadeva izposojene stroje, računamo, da jih bomo nadomestili z lastnimi. Seveda, če bomo lahko uresničili investicijski plan.

Nejko PODOBNIK

Jovana obrtne Ziri  
Strojanka 2  
64226 ZIRI

Z velikim zadovoljstvom vam poročam, da sem sprejela vaše pošiljke iz mojimi skromni. Razlogov za zadovoljstvo je več. V kvaliteti vaših izdelkov smo se mi nas doma že večkrat prepričali, iz odnosom do kupcev, po meteku garancijskega roka, pa ste dokazali, da vam poleg kvalitete veliko pomeni tudi odnos do samih kupcev. V presenetljivo kratkem roku sem dobila popravilne skromje, ki jih sedaj lahko nosim, dobila pa sem tudi (vredna) a mijetno — človeško obvestilo o popravilu. Za popravilo in sodelen odnos do mene, kot mega od kupcev se vam najtopleje zahvaljujem. Vašemu kolektivu celim se mnogo prošornih uspehov (in čim manj reklamacij)

Jovanski pozdrav!

Udir Melita



V prodajalnah že težko čakajo na pošiljke pancrjev



## Nagrajevanje in dileme

V razgovoru so sodelovali: Olivera JEREB, organizatorica nagrajevanja, Anka OREŠNIK, predsednica komisije za delitev sredstev za OD DSSS, Alojz BRATKOVIČ, predsednik komisije v TOZD Prodaja in Stjepan NOVOSELEC iz prodajalne Zagreb I.

Razgovor sta vodila Vladimir Pivk in Neško Podobnik, zapiske je uredila Anuška Kavčič.



Prosimo vas, da za uvod poveste nekaj kratkih izhodišč dopolnjenega sistema nagrajevanja?

Kako ocenjujete uveljavljanje sistema v praksi?

**Olivera JEREB:**  
Če najprej pogledamo izhodišča dopolnjevanja sistema nagrajevanja, ki smo ga sprejeli v letošnjem letu in začeli izvajati avgusta, lahko rečemo, da ima tako kot vsak nov sistem, tudi ta določene pomanjkljivosti, ki se izkažejo šele v praksi. Zdaj je naša naloga, da do konca leta pripravimo dopolnitve tega sistema in sicer na osnovi predlogov, ki jih bomo dobili iz posameznih sedin, in seveda ugotovitev, ki jih bomo pripravili v strokovni službi. Že ko smo sistem sprejeli, smo povedali, da ga je možno tudi spreminjati in da so tudi spremembe sestavni del tega sistema. Prilagajati se morajo utemeljenim (objektivnim) razmeram v družbi in znotraj delovne organizacije.

Stimulacija naj bi odražala vse tisto, kar se dogaja v praksi, zato je normalno, da bo treba sistem še naprej izpopolnjevati. Dopolnitve, ki jih pripravljamo pa se nanašajo na vsebino sistema, pripravljene že v tem mesecu, nekaj pa še po novem letu.

Pri uvajanju novih sistemov so vedno težave. Stimulacije naj bi izražale neko realno stanje; vemo pa, da je to nekje bolj realno, drugje pa manj. V celoti gledano, stimulacije izražajo sliko našega poslovanja. Menim, da sistem v osnovi ni slabo zastavljen, precej je odvisno tudi od izvajanja.

**Delo-življenje:**  
Pogosto slišimo, da stimulaci-

je ne pomenijo rezultat nekega dela, temveč je to le izračun glede na različne razmere.

**Olivera JEREB:**

Tudi to se dogaja, vendar v manjši meri. Stimulacije nekje neposredno, druge pa posredno vendarle izražajo rezultat dela. Na to vpliva ponekod tudi dejstvo, da v času priprave predlogov ni tesnejšega sodelovanja tistih, ki bi lahko največ pomagali. V praksi se potem nemalokrat pokažejo nepravilnosti. Je pa tudi res, da ponekod stimulacije izražajo rezultat dela, vendar prizadeti tega nočejo priznati. Kakorkoli že, vse se da spremeniti na osnovi utemeljitev.

Sicer so pritiski, da bi ohranili določeno raven osebnih dohodkov, vedno veliki. Mi se moramo ravnati v skladu z družbenim dogovorom, po katerem stimulacije odražajo (tudi negativni) rezultate. To je bolj prav, ker bi v primeru, da bi enkrat izplačali boljše osebne dohodke, kot so rezultati dela, morali drugič vrniti.

**Delo-življenje:**

Kakšna je vloga komisij za nagrajevanje pri tem? Kako ocenjujete sistem kot celoto? Kje so šibke točke? Dileme?

**Alojz BRATKOVIČ:**

Nagrajevanje je res pomembna in občutljiva zadeva, še posebno v časih, ko naraščanje življenjskih stroškov vedno globlje posega v delavčev žep in s tem naraščajo tudi zahteve po povečanju osebnih dohodkov, vendar le v skladu z doseženimi rezultati. Vemo, da v nekaterih delovnih organizacijah te zahteve izražajo s prekinitivami dela in drugimi pritiski. Menim, da se v Alpini tega ne bo treba po-

služevati in se vsi skupaj zavedamo, da le z dobrim delom ustvarimo boljšo osnovo za povečanje osebnih dohodkov.

Na komisiji za nagrajevanje se dogovarjamo in usklajujemo predloge strokovnih služb, razpravljamo tudi o odzivih s terena in skušamo najti skupen jezik, da je kar najbolj realno vrednotimo delo in na podlagi tega tudi predlagamo rešitve in načine nagrajevanja, da bo to res v skladu z rezultati dela.

Menim, da komisija vseh teh nalog še ne opravlja tako kot bi bilo treba. Dogaja se tudi, da nekatere stvari samoupravni organi obravnavajo mimo komisije. Pogosto samoupravni organi niso dovolj seznanjeni z vsebino. Tako kakšna stvar tudi uide mimo in potem ugotovimo, da ni urejena tako, kot smo pričakovali.

Vloga komisije je namreč tudi v tem, da interese in predloge predlaga v sprejem samoupravnim organom in se zavzema za to, da bo delo opravljeno tako kot mora biti.

**Delo-življenje:**

V naših proizvodnih obratih je slišati vprašanje, da stimulacije premalo upoštevajo ekonomski vidik.

**Olivera JEREB:**

Lahko rečem, da smo pri pripravi teh stimulacij upoštevali le ekonomski vidik in to je bil tudi cilj, da smo šli v ta sistem nagrajevanja. Brez tega spremembe niti ne bi bile potrebne. Koliko je to v posameznih sredinah uspelo pa je v veliki meri odvisno tudi od njih samih oz. njihovega sodelovanja.

Tu bi morali še bolj sodelovati tisti, ki te ekonomske učinke najbolje poznajo in jih lahko ocenjujejo.

**Delo-življenje:**

Nekateri menijo, da je sistem preveč naravnano tako, da predvsem pospešuje količino in premalo upošteva kvaliteto.

**Olivera JEREB:**

Ko smo se lotili izdelave sistema, smo se zavedali, da moramo upoštevati predvsem kvaliteto, prav tako pa tudi količino. Težili smo, da ohranimo določeno raven količine in kvalitete, kar naj bi tudi enakovredno nagrajevali.

**Delo-življenje:**

Ali se strinjate s trditvijo, da je pomembnejše, kje nekdo dela, kakor kaj dela.

**Olivera JEREB:**

S tem se nekako strinjam, predvsem iz naslednjih razlogov: Vemo, da je izračun stimulacij za vsak oddelek enak. Vendar je predvsem od organizacije dela v oddelku veliko odvisno, kako je dosežen odstotek stimulacije. To se je večkrat izkazalo pri doseganju plana, kjer lahko vodja vpliva na boljši rezultat. Pri stimulaciji na kvaliteto pa je bolj izraženo, kje delaš in ne kako delaš? Kvaliteta se tako bolj odraža v tistih oddelkih, kjer delajo končne izdelke in manj v tistih, kjer delajo polizdelke. Naš cilj v prihodnje je, da bi nagraje-

vali kvaliteto, od začetka do končne faze enakovredno (to je pri vseh oddelkih posamezno). Nagrajevanje samo po normi pa pospešuje količino in ne kvaliteto.

**Delo-življenje:**

Slišimo precej pripomb, da je preveč gibljivi del OD precej večji, ker se je pokazalo, da stimulacije, ki imajo premajhen vpliv, nikoli ne zaživijo. Če pa se stimulacija premalo pozna, za delavca ni pomembna. Zato smo se odločili, naj bi to bilo nekje za eno stimulacijo okoli 15 % osebnega dohodka, kar bi že vplivalo stimulatивно na delavca. Zato prihaja tudi do razlik med oddelki, ker se za vsakogar posebej ugotavlja uspešnost na podlagi dveh stimulacij.

**Olivera JEREB:**

Ko smo pričeli graditi nov sistem, smo ugotavljali, da bi moral biti gibljivi del OD precej večji, ker se je pokazalo, da stimulacije, ki imajo premajhen vpliv, nikoli ne zaživijo. Če pa se stimulacija premalo pozna, za delavca ni pomembna. Zato smo se odločili, naj bi to bilo nekje za eno stimulacijo okoli 15 % osebnega dohodka, kar bi že vplivalo stimulatивно na delavca. Zato prihaja tudi do razlik med oddelki, ker se za vsakogar posebej ugotavlja uspešnost na podlagi dveh stimulacij.

**Delo-življenje:**

Mnenje večine delavcev je, da je obstoječi sistem nagrajevanja preveč kompliciran. Delavec ne more več vedeti, koliko je zaslužil, dokler ne dobi osebnega dohodka.

**Stjepan NOVOSELEC:**



V pravilnik je vgrajeno niz elementov, ki spremljajo nagrajevanje. Neizogibno je da je vsak pravilnik več ali manj zakompliciran. Pri nas so stimulacije, ki so bile sprejete junija in so pričele veljati 1. 8. pokazale, da niso najbolj ustrezne v primerjavi z delom. Problem je postaviti objektivni plan. Z nagrajevanjem, kot ga imamo sedaj, se je izkazalo, da so nekateri veliko dobili čeprav delovni organizaciji niso ustvarili takšne akumulacije, s čimer bi upravičili te osebne dohodke.

Pri nagrajevanju je bistveno določiti taka merila, da bi tisti, ki bi delovni organizaciji ustvaril akumulacijo, dobil tudi primeren osebni dohodek. Nagrajevanje na podlagi postavljenega

(Nadaljevanje na 8. strani)



plana (vsaj za prodajalne ni najbolj ustrezen).

**Olivera JEREB:**

Vsaka stimulacija naj bi izražala nek cilj delovne organizacije, kot tudi posamezne službe. Koliko smo sposobni pravilno oceniti te cilje in koliko napora smo pripravljeni vložiti v to? Ali se povsod realno planira? To je osnovno vprašanje, ki se pojavlja pri vseh stimulacijah.

**Delo-življenje:**

In kakšne so te dileme v DSSS?

**Anka OREŠNIK:**

Dileme prav tako obstajajo tudi pri nas. Tudi v komercialni ugotavljam, da bo treba nekaj spremeniti, saj naš osebni dohodek ni odraz dela. Načelno se strinjamo, da je sistem pravilno zastavljen, vendar bo treba izračune napraviti drugače.

**Alojz BRATKOVIČ:**



V TOZD Prodaja se formira masa osebnega dohodka na podlagi regresivne skale iztržka (prometa) na zaposlenega. Vemo, da je prodaja zelo sezonskega značaja, zato se pojavljajo velika odstopanja (npr. v naši prodajalni od 2 do 10 starih milijard). Na podlagi regresivne skale in prometa na zaposlenega se ustvarja masa znotraj prodajalne. Menim, da je takšen način kar dober. Če bi maso oblikovali po nekem nespremenljivem merilu, bi se pojavilo nestimulativno nagrajevanje in prodajalci ne bi dovolj občutili, če so prodali malo ali pa zelo veliko. Je pa res, da je ta način precej tog in se ne prilagaja dovolj vsakodnevnim razmeram. Tu bo treba napraviti določene spremembe. Strokovna služba je že pripravila predloge, ki jih bo treba dobro preštudirati in se nato odločiti.

Kar zadeva urne postavke, menim, da imamo izredno nizka izhodišča za osebne dohodke. Potem skozi razne stimulacije in faktor delovne organizacije »lovimo« osebni dohodek, kar se seveda ne da ugotovljati mesečno. Že na začetek bo treba postaviti bolj realno osnovo, kar bi se dopolnjevalo in dograjevalo v okviru rezultatov dela.

Predlagane spremembe bo obravnavala še komisija, dopolnila predloge in poslala v javno obravnavo v prodajalne. Treba bo paziti tudi na to, da bo gradivo bolj razumljivo in da bodo predlogi podkrepljeni z izračuni in razlagami, da bo s terena kar največ odzivov.

**Delo-življenje:**

Ali so za sistem nagrajevanja res podlaga rezultati dela delovne organizacije? Vemo, da plana proizvodnje ne dosegamo, stimulacije pa so večinoma samo pozitivne. Ali to res odraža ekonomsko stanje delovne organizacije? Ali s tem stimulativnim nagrajevanjem ne zajedamo ustvarjeno akumulacijo?

**Olivera JEREB:**

Ne bi se strinjala s trditvijo, da so stimulacije le pozitivne.

Na primer, od avgusta do septembra smo imeli 20 % nižje stimulacije, v oktobru so bile spet višje, za naprej pa ne vemo, če bodo na isti ravni. Razlike so zdaj bolj občutne, kot so bile včasih in menim, da izražajo nek rezultat dobrega in tudi slabega dela. V kakšni meri se to odraža v posameznih sredinah pa je spet različno. Opažamo, da stimulacije v tistih sredinah, kjer so bile uvedene na novo, še ne predstavljajo odraz dejanskega stanja. Dogovorjeni smo, da jih bomo spremljali in jih iz obdobja v obdobje zaostrovali in ugotavljali ali so odraz dejanskega dela, ali jih bo treba spremeniti. Kjer se bo ugotovilo, da so realno postavljene, ne bo potrebno bistvenih sprememb, kjer pa še ne odražajo dejanskega rezultata dela, bodo potrebne večje spremembe.

**Delo-življenje:**

Še nekaj se pojavlja. To je problem norm. Če posameznik normo preveč preseže, bo norma takoj popravljena, tako ni stimulacije za več dela. Saj ljudje računajo, da bodo za več dela dobili tudi večjo plačo.

To velja tudi za režijske delavce, saj nekateri opozarjajo, da je več težav pri pripravi proizvodnje, OD so pa manjši, ko proizvodnja ne teče dobro. Ljudje, ki jih to zadeva pa niso krivi. Tretja dilema je problem stroškov.

Menimo, da bi morala biti merila drugačna. Nekateri predlagajo, da bi znotraj oddelka ustvarili neko maso, ki bi jo nato delili po notranjih merilih.

Naslednja pripomba je tudi, da v slučaju, ko ne dosegamo plana proizvodnje in prodaje, bomo morali vsi, od direktorja navzdol, dobiti manj. Vemo, da bomo živeli le od tega, koliko parov bomo naredili in prodali.

**Olivera JEREB:**

Naš cilj je, da bi pospeševali z nagrajevanjem doseganje planov in prodaje. Nekatere sredine imajo na doseganju teh večji vpliv, druge pa manj in tako bi morale biti tudi stimulirane. Če bi delovno organizacijo kot celoto stimulirali na eno in isto stimulacijo, bi prišli do tega, da stimulacija ne bi predstavljala drugega kot možnost za povišanje osebnih dohodkov. Danes takšen sistem ni ustrezen. V situaciji kot je danes, moramo imeti variabilni del osebnega dohodka, s katerim bi pospeševali boljše rezultate. Dogaja se, da v nekaterih sredinah niso pripravljene sprejeti negativnih stimulacij. Potem iščemo razne objektivne razloge, da bi upravičili slabe rezultate.

Vsako delovno opravilo je usmerjeno v to, da izraža neke skupne cilje. Pri nekaterih delovnih opravilih se ne da vsega meriti. Zavedati se moramo, da pri stimulativnem nagrajevanju ne smemo iti preveč v širino, ker tako stimulacija izgubi svoj učinek. Včasih je boljše celo to, da se sprijaznimo s kakšnim očit-

kom, če ugotovimo, da je kriterij pravilen in v nekem določenem obdobju daje pozitiven rezultat. Stimulacije so vedno v večji meri pozitivne kot negativne in tudi če so rezultati nekoliko slabši, še vedno delujejo stimulativno in ne destimulativno.

**Delo-življenje:**

Obstaja dilema, ki je bila izpostavljena na sestanku vodij samoupravnih delovnih skupin in družbenopolitičnih organizacij; ali naj bi stimulacija veljala za celotno linijo, ali naj bi se stimulacija kvalitete ugotavljala po posameznih oddelkih.

**Olivera JEREB:**



Ko smo imeli skupne stimulacije to ni bilo spodbudno. Sistem smo gradili na podlagi teh izkušenj. Rekla bi, da si solidarnosti do posameznikov ali posameznih oddelkov ne bomo mogli več privoščiti. Treba bo delati tako, da bodo oddelki seznanjeni z merili in bodo od tega tudi nagrajeni.

Glede na pripombo, da je urna postavka oziroma vrednost minute prenizka, lahko povem, da je že pripravljen predlog, da bi stimulacijo delovne organizacije sproti upoštevali v urni postavki, tako da le-ta ne bo več vse leto enaka (fiksna), temveč se bo spreminjala. Gibljivi (variabilni) del osebnega dohodka pa bo zajemal stimulacije, kot jih imajo oddelki oz. posamezne službe.

To je le ena tehničnih sprememb. Glavne pa so spremembe znotraj stimulacij. Pripomnila bi, da bi bilo zelo koristno, če bi pri pripravi predlogov in v javni razpravi sodelovalo čimveč ljudi, saj strokovna služba ne more sama poiskati vseh najboljših rešitev.

Takšne predloge bi obravnavali na komisijah za nagrajevanje, kjer so predstavniki vseh delovnih sredin.

Spremembe bodo sprejemali samoupravni organi v januarju, ker tudi pravilnik določa, da bi večino teh sprememb pripravili takrat, ko je določeno obdobje preteklo in se na podlagi teh ugotovitev lahko pripravijo.



V zvezi z vplivom osebne ocene bi rekla še tole: kriteriji — stimulacije, od katerih je odvisen del OD delavcev v komercialni (doseg plana, obrat zalog, zastoji) ne vključujejo dejansko opravljenega dela oz. količine dela, ki ga je potrebno opraviti za doseg določenega kriterija, zato vemo, da bi to lahko reševala osebna ocena, ne toliko materialno kot moralno priznanje za opravljeno delo. Seveda pa, kot vemo, je osebna ocena sestavljena ravno tako iz treh delov in se v različnih oddelkih različno tolmači in tudi uporablja.

Če že govorimo o kriterijih, ki vplivajo na OD in so nam postavljeni kot cilj, katerega naj bi dosegali ali celo presegali, predlagam, da določimo in postavimo normativ, kako naj bi ta cilj dosegli. To pomeni, kako kvalitativno je potrebno delati in koliko. V proizvodnji je to določeno z normo, kjer je predvideno, koliko naj bi se v okviru delovnega časa naredilo in v kakšni kvaliteti, da bi se dosegel ali presegel plan. Pri nas je plan postavljen, kako ga bo dosegel, koliko časa in znanja boš uporabil za doseg tega pa ni nikjer opredeljeno. Če se plan preseže, se ponavadi reče, da je bil slabo postavljen, če pa ni dosežen, bi nam najraje očitali, da smo slabo delali.





## Stjepan NOVOSELEC:

Razmišljam, kako bodo stimulacije lahko pozitivno vplivale na delo in prizadevanja delavcev, ob več kot 150 % inflaciji, ko bomo že v osnovi zaostajali za to rastjo. Vemo, da bomo povišali osnovne urne postavke za 100 %. Z omenjenimi stimulacijami pa težimo za tem, da bi ustvarili čimboljšo ekonomsko politiko delovne organizacije. Kako bo imel naš delavec spodbudo za še boljše delo, ko bo startal s 50 % nižjim OD, kot je inflacija, v primeru, da bodo še stimulacije negativne, kar se pri nas pogosto dogaja?

Druga dilema, ki bi jo izpostavil pri TOZD Prodaja je problem regresivne skale, ki je bila eden od najboljših načinov za spremljanje in za nagrajevanje po ustvarjenem iztržku (prometu).

Omenili smo že velika odstopanja zaradi sezonskosti prodaje. Po predlogih, ki jih pripravljamo zdaj, se bo prav tako dogajalo, da bomo imeli večjo možnost doseči boljše osebne dohodke ravno v tistih mesecih, ko ne bomo ustvarili akumulacije za delovno organizacijo. Ravno obratno pa v mesecih, ko nam prodaja lepo teče in ustvarimo veliko akumulacijo, ne moremo doseči bistveno višjih osebnih

dohodkov.

## Olivera JEREB:

K dobri prodaji vsekakor veliko pripomore tudi dobro delo proizvodnje in vseh ostalih spremljajočih služb. Zato ne moremo za dobre rezultate nagraditi samo prodajo. To moramo upoštevati v vseh stimulacijah, ki veljajo za celotno delovno organizacijo. Upoštevati moramo vse dele delovne organizacije.

Vemo tudi, da tam, kjer nekaj deluje dobro in stimulatивно, razliko zagovarjamo, kjer pa ne deluje več stimulatивно, ne vztrajamo.

## Stjepan NOVOSELEC:

Še enkrat bi poudaril, da na dobro prodajo vpliva veliko ljudi, od proizvodnje do delovne skupnosti skupnih služb. Za nas je še posebej pomembno, kako je pripravljena kolekcija. Vse to je povezano. Če je vse pripravljeno tako kot je treba, bomo tudi mi, ki smo zadnji v tej verigi, dosegli postavljene cilje.

## Alojz BRATKOVIČ:

Sistem moramo še izpopolnjevati in realno oceniti vsako delo. Brez zavisti in ljubosumja bo treba bolje nagraditi tistega, ki več prispeva k uspehu in končnemu rezultatu. Za to pa bo potrebno veliko sprotnega dogovarjanja.

## Kadrovske novice



Fluktuacija delavcev, vendar v nekoliko manjšem obsegu, se je nadaljevala tudi novembra. Na novo je nastopilo delo 5 delavcev, z delom pa je prenehalo 6 delavcev.

V delovni skupnosti skupnih služb so pričeli delati Primož Pivk v skladišču, Klemen Bergant in Milan Klementič kot pripravnik v prodaji športne obutve.

V TOZD Prodaja so nastopili delo Mara Glušič v prodajalni Ljubljana V in Lavra Možina v prodajalni Logatec.

V TOZD Proizvodnja so z delom prenehali: Vida Oblak v obratu Gorenja vas, Marija Trošt v obratu Col, Mateja Gruden, Anton Dolinar, Branko Benedik in Alenka Cajnkar.



## Pozočili so se

Sodelavki v obratu Col Veri Leskovec ob vstopu na novo življenjsko pot iskreno čestitamo in želimo v zakonu mnogo sreče, zdravja in medsebojnega razumevanja!

## V POKOJ ODHAJA:

Dolgoletnemu sodelavcu Antonu Dolinarju iz lahke montaže ob odhodu v zasluženi pokoj želimo še mnogo let trdnega zdravja, med domačimi pa predvsem sreče, razumevanja in zadovoljstva!

## ZAKLJUČEK

Stimulativno nagrajevanje mora biti vsekakor naš cilj. Izraziti mora resničen rezultat dela in ustvarjene akumulacije, na merilih vztrajati, toda le če so pravična. Iskati bo treba možnosti za poenostavitev sistema. Sistem tudi ne more biti nikdar dokončen; pogoji se spreminjajo, zato je skupen cilj komisij, delavcev in strokovne službe, da na to stalno opozarjajo.

Predvsem kar zadeva pravično postavljanje meril, BI MORALI sodelovati vodje služb, linij in oddelkov (in ne le ČE BODO ŽELELI)

Tem ključnim ljudem bi kazalo v okviru javne razprave zastaviti DVOJE vprašanj:

1. Kaj je v sistemu dobro in kaj ne, 2. kaj predlagajo za IZBOLJŠANJE.

Poskrbeti bo treba, da bodo zaživele komisije za nagrajevanje, za kar nosi odgovornost prav gotovo strokovna služba.

Ne bi se smelo dogoditi, da na komisijah ne bi obravnavali vsake pomembnejše vsebinske spremembe sistema nagrajevanja. Poiskati bo treba še nove, spodbudnejše oblike nagrajevanja. Vedno pa upoštevati navezo delo (količina in kakovost), — ustvarjena korist delovne organizacije — osebni dohodki.

Ob tem pa ne smemo pozabljati, da se razmere in razmerja spreminjajo. Nagrajevanje ne bo odraz dejanskega stanja, če bomo pozabljali na organiziranost delovne organizacije in posameznih delovnih opravil, na pogoje dela, spremenjen odnos (vpliv) med posameznimi dejavniki. Očitno za to spremljanje v tovarni strokovne službe ni (sistemizacija). Zato je še posebej pomembno sodelovanje več strokovnjakov in ključnih ljudi. Toda, sedaj pogosto vlečemo vsak na svojo stran, namesto, da bi težili k delu v timu.

To velja za sodelovanje med strokovno službo za nagrajevanje in obračunov. Končno pa se moramo zavdati, da so sistem nagrajevanja strokovne podlage in merila za dogovarjanje. Oboje mora imeti enako težo.

## Tereziji Rant v slovo

Mnogo prezgodaj je nenadoma odšla od nas naša upokojenka Terezija Rant, delavka, ki je delala v Alpini od leta 1959 pa do upokojitve v letu 1973.

Spomin na nekdanjo delavko in upokojenko Alpine bo ostal med nami še dolgo časa.



## V slovo Antonu Bizjanu

Konec novembra smo se poslovili od Antona Bizjana, visokokvalificiranega čevljarja, ki je v Alpini delal od leta 1945 dalje, do upokojitve novembra 1959. Anton Bizjan je bil med prvimi povojnimi delavci, ki je s svojim znanjem pomagal pri ustanavljanju in razvoju naše tovarne. Nekdanjega delavca in dolgoletnega upokojenca Alpine bomo ohranili v lepem spominu.





## Z njimi je rasla Alpina



»Začela sem že leta 1948 v Postolarski, še isto leto jeseni pa smo se preselili v novo tovarno«, je pripovedovala Joža Oblak.

»Najprej sem nabijala rinke, kasneje sem »štepala« in v šivalnici in pri krojevalnici delala vse od kraja. Kar triindajset let sem delala na normi.«

Ob delu je Joža, ki je začela kot nekvalificirano mlado dekle, napravila izpit za kvalificirano izdelovalko zgornjih delov in inštruktorski tečaj.

Tako je leta 1972 odšla na Col, kjer je bila dve leti in pol za mojstrico v razvijajočem se obratu. Nekaj časa je bila tudi vršilka dolžnosti vodje obrata.

»Ni bilo lahko z norme preiti na mojstrska dela, saj sem prej kot inštruktorka delala le malo časa.«

Bila sem torej brez izkušenj, delala pa sem kolikor sem najbolje vedela in znala. Zavedala sem se, da moram biti delavkam za zgled. Predvsem sem jih učila delati natančno.

Stanovala sem kar na Colu, pri zelo razumeva-joči družini, hodila domov le ob koncu tedna. To je bilo nujno, saj je bilo treba pogosto pomagati tudi v popoldanskem času.

Takrat je bilo na Colu še čisto drugače kot je danes. Delovni pogoji so bili neprimerno slabši. Bila je gneča, slabo ogrevanje, ni bilo urejeno za malico. Človek bi včasih kar ušel...

Kljub temu mi je Col ostal v lepem spominu. Tudi s starejšimi delavkami se še danes rada srečam. Obiskovale so me tudi doma. Prav vesela sem, da se obrat tako lepo razvija, vse od tedaj, ko je vodstvo prevzel Marjan Špeh. S tem so se izboljšale tudi življenjske razmere ljudi v teh krajih.

Po nekaj letih na Colu se je Joža vrnila v Žiri in preostalih osem let delala na kontroli, kar je bilo v skladu s pogodbo, ki jo je podpisala preden je prevzela dolžnosti mojstrice v tem obratu. Tu je delala vse do upokojitve.

Joža je znana po tem, da govori odkrito. Toda, pravi: »Ni dobro misliti preveč naglas; to sem občutila. Sedaj sproti spremljam, kaj se dogaja v Alpini. Največ preberem v našem časopisu. V težkih razmerah Alpina kar dobro vozi in upam, da bo še naprej tako,« je za zaključek povedala Joža, ki tudi sedaj ne drži rok križem.

Pred kratkim je bilo veliko dela s prenovo stanovanja, vrt je tudi treba obdelovati, tu in tam tudi malo pokljeklja. Če ostane kaj časa, se sprosti v hoji, saj je zdravje najvažnejše!

**Nejko Podobnik**



Izletniki na Grossglocknerju. V ozadju znani ledenik

## Bili smo na Grossglocknerju

Malo pred Heiligenblutom opazimo v zraku napeto žično vrv iz doline visoko na levi greben alpskega masiva Grossglocknerja, na kateri so bile obešene živopisane krogle za razpoznavanje, za katero nismo mogli razložiti za kaj neki bi služila, za žičnico prav gotovo ne. Že pred Heiligenblutom se začnemo vzpenjati strmo navkreber, saj v Heiligenblutu dosežemo višino 1288 metrov. Slikovita alpska cesta se v serpentinah dviga preko visokega gorskega prelaza Hochtorn (visoka vrata) 2505 metrov in nadaljuje smer v dolino reke Salzach. Toda mi se na precejšnji višini že prej odcepimo od te gorske ceste v levo in skozi cestninsko postajo vijugamo navkreber visoko nad alpsko dolino do alpskega ledenika pod Grossglocknerjem do končne postaje in parkirišča Franz Josefs Höhe, kjer so planinski hoteli in drugi turistični objekti ter ledeniška vzpenjača do ledenika. Od tega turističnega objekta 2369 metrov so speljane še peš poti do dveh višje ležečih planinskih postojank, za kamor pa že moraš biti primerneje opremljen. Tu so nam namenili dve uri postanka in razgleda. Vsako uslugo ti tukaj zaračunajo, še čiste planinske vode ti ne privoščijo.

Svizci se niso preveč bali, saj smo jih lahko mirno opazovali, kako so pobirali hrano, katero so jim metali ljudje po pobočju. Višje nad nami so se mirno pasli številni gamsi ali zlatorogi, ki jim tukaj pravijo šteinbok. In kakor v pravljici se je njihov vodnik tropa povzpel na visoko skalo, kakor da je zato najet za svoj dominantni položaj.

Cesto na Grossglockner so zgradili s privatnim kapitalom in vsako leto z izkupiškomo cestnine, ki ni majhna, obnavljajo

posamezne odseke.

Grossglockner ali po naše Veliki Klek je s 3798 metri najvišja gora in vrh v Avstriji. Na njegov vrh so se prvi povzpeli slovenski planinci ko so spraševali tamkajšnje pastirje in lovce za najlažji dostop nanj. Odpravo je vodil goriški grof s še tremi duhovniki, med katerimi je bil tudi goriški kaplan in kasnejši kanonik Valentin Stanič, po katerem se imenuje tudi kočja ob vznožju Kredarice. Pod svojimi duhovniškimi oblečili so imeli kratke hlače, da so lažje višje gori premagovali strmino. Prvi vzpon jim ni povsem uspel in so zasedili križ v sosednji nižji vrh, saj je glavni vrh večidel leta ovit v meglo, da se ga ne da videti. Šele drugi ponovni vzpon je uspel, ko je bilo vreme ugodnejše. Križ so potem postavili na pravi vrh. Stanič se je tedaj hudomušno povzpel še na križ in dejal, da je še višji kot sam vrh.

Tudi tokrat, ko smo bili mi tu, je bil vrh ovit v težko meglo. Vsi vrhovi pa v snegu. Iz večkilometerskega ledenika pod nami je vel hlad v tej poletni toplini. Po samem ledeniku je smrtno nevarno hoditi, ker so v njem široke razpoke zametene s snegom in če brez varnostne naveze padeš v tako razpoko si za stoletja zakopan v snežno ledeni objem smrti.

Posebnost vseh alpskih ledenikov je, da se poleti obilno tope in je tako reka Drava poleti najvišja, kar s pridom izkoriščajo vodne elektrarne na Dravi. Julija in avgusta ima ta vodotok največ vode, pozimi pa najmanj.

Ob povratku se za dvajset minut ustavimo v mestecu Heiligenblut, kar pomeni po naše Sveta kri.

Ivan Reven

(Nadaljevanje prihodnjic)



## Lepi uspehi naših Končane 7. sindikalne športne igre

14. novembra 1987 je bila v športni dvorani na Podnu slovesna razglasitev rezultatov rezultatov 7. sindikalnih športnih iger, na katerih so sodelovali tudi športniki Alpine. Tekmovali so v vseh panogah in dosegli odlične rezultate, saj so moški med enaintridesetimi ekipami dosegli 2. mesto, ženske pa med enaindvajsetimi ekipami 5. mesto. Spodbudni rezultati, toda tekmovalne spremljajo tudi težave. Problem pa je predvsem v tem, da smo precej oddaljeni od Škofje Loke; tako je prevoz tekmovalcev precejšen strošek. Sicer smo uspeli nekaj panog organizirati tudi v Žireh; tedaj so bili tako stroški občutno nižji.

V prihodnjem letu tako nameravamo za še več tekmovalnih panog prevzeti organizacijo v Žiri. To je seveda možno le pri tistih panogah, kjer imamo ustrezne športne objekte in dovolj strokovnih ljudi za izvedbo tekmovalja.

Mislím, da je to prilika, da se zahvalimo vsem športnikom, ki so častno in borbeno zastopali ime Alpine in tudi tako prispevali k uveljavitvi imena naše delovne organizacije. Lahko rečemo tudi, da smo letos organizirali več tekmovalj in turnirjev v počastitev 40-letnice Alpine in je bilo tako športno življenje v Žireh res pestro in vsestransko. To pa je dobro, saj vemo kako je sproščujoče športno življenje pomembno za delovnega človeka.

Stane Čar

### REZULTATI:

Med moškimi ekipami je v seštevkú vseh panog zmagala ekipa LTH z 830.9 točkami, Alpina je bila druga s 767.7 točk, Kladiivar 8., Poliks 20., Etiketa pa 29.

Med ženskimi je prav tako zmagal LTH s 734.6 točkami, Alpina je bila s 431.4 točk peta, Kladiivar pa deseti.

### Moški:

V kegljanju je bila naša ekipa 26. (zmagala je ekipa elektromotorji), v kolesarjenju na kronometer je naša ekipa zmagala, v streljanju so bili naši 7. (II. ekipa) in 15. (I. ekipa), v plavanju 2. (zmagal LTH), v ekipnem teku je Alpina zmagala, v odbojki so bili naši 2., v namiznem tenisu pa šele 12.; v malem nogometu 7. in v balinanju 1. (tretja ekipa), 18. je bila druga ekipa, prva ekipa pa šele 23. V šahu so bili naši četrti (zmagal je Alpetour).

### Ženske:

V kegljanju so bile naše 20. (prva ekipa) in 25. (druga ekipa), v streljanju 7., v ekipnem teku so naše zmagale (pred Kladiivarjem), v plavanju je bila ženska ekipa šesta, v kolesarjenju pa so zmagale. V pikadu je bila Alpina šele 17., v namiznem tenisu 13., in v odbojki četrta. Ekipno so bile naše pete.

## Športniki spet uspešni

Po dopustu so naši športniki mimo občinske trim lige nastopili tudi na drugih tekmovanjih. Stane Stanonik je pripravil kronološki pregled teh uspešnih nastopov.

30. avgusta je bilo tekmovalje s kolesom na Ulovko. V katego-



V osnovni šoli Padlih prvoborcev Žiri so razglasili najboljše športnike v šolskem letu 1986/87

Najboljši športnik med starejšimi pionirji je bil Uroš Slabe (na sliki), sledita pa mu Aleš Slabe in Domen Oblak



Precejšen obisk, toda manjša prodaja na letošnjem sejmu

nji: planinski tek in planinski maraton v Idriji. Na maratonu je bil Franci Pečelin tretji, Silvo Benedik pa osmi. V planinskem teku je bil Stane Stanonik tretji, Jože Stanonik peti in Marko Čar deveti.

3. oktobra je bil v teku po Ulovki Franci Pečelin dvanajsti. 8. oktobra so naši spet nastopili na delavskih športnih igrah. Na teku v Žireh sta naši ekipi (moška in ženska) zmagali, kar je ponovitev lanskih uspehov.

18. oktobra je bil tek po hribih okoli Žirov; naporna gorska preizkušnja v počastitev krajevnega praznika. Zmaga! je Jože Stanonik, Silvo Benedik je bil drugi, Robert Križnar pa tretji.

25. oktobra je bilo v Logatcu rolanje. Med moškimi nad 30 let je bil Srečko Kavčič deveti.

Isti dan je bil tudi gorski tek na Šmarno goro, kjer je med moškimi nad 40 let zmagal Lojze Oblak, v skupini do 40 let pa je bil Stane Stanonik drugi, Silvo Benedik pa šesti.

Še zadnji rezultat gorskega teka v Hlevišah: Stane Stanonik je bil drugi.

Vse te uspešne tekme napovedujejo uspešne priprave na zimsko sezono; našim tekačem želimo še naprej veliko uspehov!

Nejko PODOBNIK



Športniki Alpine so bili uspešni tudi na letošnjih delavskih športnih igrah, ki so v naši občini postale že tradicionalne. Toliko kot je pokalov, je bilo tudi prvih mest



## Promet na Žirovskem

Naša rojakinja Marija Stanonik nadaljuje z raziskavami z našega področja. Z zadnjo študijo, ki je izšla v knjižni obliki v »knjižnici žirovskega občasnika« to je Promet na Žirovskem z etnološkega vidika, si je pridobila tudi magistrski naslov.

V začetku novembra je bila v mali dvorani Zadružnega doma predstavitev tega najuspešnejšega dela.

Profesor dr. Angelos Baš z Inštituta za slovensko narodslasje Slovenske akademije znanosti in umetnosti je uvodoma poudaril, da gre za avtorico, ki svoje delo razumeva večplastno. Prav zato sodi v vrh mlajših slovenskih raziskovalcev na tem področju, njena najnovejša študija pa je pomembna celo za ta del Evrope.



Ob predstavitvi najnovejše študije mag. Marije Stanonik

*Iz študije, ki je pisana zanimivo, celo napeto, vzemo še marsikaj iz preteklega življenja v tem okolju. Raziskovalka je gradivo za to delo zbirala več let in ga dopolnjevala z dodatnimi viri. Vse to je povezala v delo, ki zasluži visoko oceno in prav je da je lahko tako hitro izšlo v knjižni obliki, je menil dr. Baš.*

*Narodopisje (etnologija) obravnavana stvar z materialnega, družbenega in duhovnega vidika.*

*Marija Stanonik se s svojimi deli res pogosto vrača v domači kraj, toda njeno delovanje je dosti širše. Kot ocenjujejo strokovnjaki, je njeno delo na literarno zgodovinskem, folklorističnem in narodopisnem področju prav tako zelo vidno in ugledno. Na predstavitvi njenega dela se je zbralo kar okoli 60 ljubiteljev te dejavnosti, ki so z zanimanjem prisluhnili avtorici. »Prav ško-*

*da, da sem zamudila nekaj virov, mislim pa, da je tudi to, kar je sedaj zajeto, v glavnem tisto, kar je še ostalo. Morda so še kje kakšni podatki, ki niso zajeti ali niso točni: toda to bi bilo le dopolnjevanje objavljenega dela.»*

*Na vprašanje, če se namerava s prometom na Žirovskem v preteklosti še ukvarjati pa je menila, da se »človek izpoje« in da »čebela tudi leta s cveta na cvet«; tudi pri tem delu »zaslužimo nekaj veselja in ne le garanje«.*

*Kljub vsemu smo prepričani, da bomo o naši rojakinji še slišali, še več, da bo spet sodelovala z nami, morda na katerem od področij, ki niso bila obravnavana.*

Nejko PODOBNIK

*Še tole obvestilo: njeno knjigo lahko kupite v obeh trafikah in trgovinah v Žireh.*



Lep obisk na razstavi Vinka Podobnika

Na otvoritvi je dela ocenil likovni kustos muzeja v Škofji Loki Andrej Pavlovec



Mladinska knjiga iz Kranja je v družbenem domu Partizan pripravila lepo razstavo knjig in igrač.

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

## Osrednja občinska proslava ob Dnevu republike letos v Žireh

Slavnostni govornik na letošnji občinski proslavi ob Dnevu republike je bil sekretar Občinskega komiteja ZK Škofja Loka France Benedik, ki je ocenil današnja dogajanja v Jugoslaviji v luči avnojskih sklepov.



Podeljena so bila tudi državna odlikovanja, ki so jih prejeli: Muzejsko društvo Škofja Loka — red zaslug za narod s srebrnimi žarki.

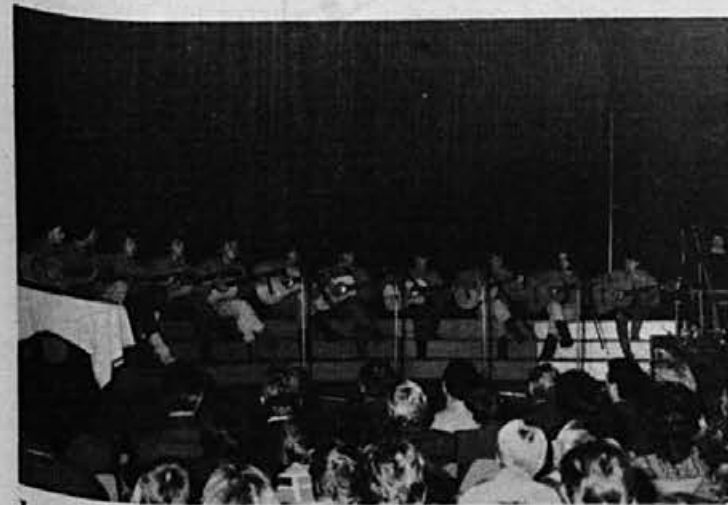
Red dela s srebrnim vencem je prejel Fedja Vraničar iz Škofje Loke in tudi naslednji naši delavci: Marijan Bogataj, Alojz Demšar, Jakob Dolinar, Angela Drmota, Anton Klemenčič, Gregor Pustavrh in Anton Žibert.



# TO JE NAŠ KRAJ



Medaljo zaslug za narod je prejela Anica Cokan, medaljo dela pa: Roman Berčič, Vinko Bogataj, Janez Lazar, Ivan Likar, Stjepan Novoselec, Silva Pivk, Zlata Rupnik, Marjan Špeh, Janez Špik, Anton Tavčar in Stane Tušar. **ČESTITAMO!**



Instrumentalna skupina DPD Svoboda Žiri je nastopila tudi ob Dnevu republike  
Po dolgem času nam je spet zapel Mešani pevski zbor Anton Jobst pod vodstvom Slobodana Poljanška



Nastopili so tudi recitatorji razredne skupine od 1. do 4. razreda, ki deluje v okviru šolskega kulturnoumetniškega društva, pod vodstvom mentorice Tanje Bizjak.



Plaz na cesti Žiri-Trebija je predstavljal tudi za sodobno mehanizacijo trd oreh



— Kljub mnogim zapletom so dela na cesti skozi Žiri lepo napredovala. Kak teden pa bi letos imeli na tem odseku tudi pločnike ... Škoda!



Bodoče križišče glavne ceste z načrtovano obvoznico

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo ALPINE, tovarne obutve Žiri, Strojarska ul. 2, n. sol. o., ki ima v svoji sestavi TOZD Proizvodnjo, TOZD Prodajo in Delovno skupnost skupnih služb. — Ureja ga uredniški odbor: Tatjana Dolenc, Nada Govekar,

Tatjana Mohorič, Anuška Kavčič, Anton Pintar, Vladimir Pivk, Nejko Podobnik, glavni in odgovorni urednik. — Izhaja mesečno, naklada 2200 izvodov. Fotografije: Brigita Zemljarič. Tisk: TK Gorenjski tisk, Kranj



TO JE NAŠ KRAJ



Srečno 88

