

### Sezonski značaj našega dela vpliva na finančni rezultat

Poslovni izvid Alpine v letošnjem devetmesečju je izrazito odraz sezonskega značaja naših proizvodov. Zato v bilanci uspeha praktično ne izkazujemo ostanka dohodka. Dejstvo, da bomo v zadnjem tromesečju ustvarili slabo polovico celotnega letnega prihodka, samo še potrjuje tak rezultat. Na nekaj področjih, ki jih bom v nadaljevanju tudi omenil, nismo dosegli planiranih rezultatov, kar je negativno vplivalo na rezultat.

Izdelano je bilo 41.000 parov manj kot je bilo planirano (97,5 %). Polletnega zaostajanja za planom nismo uspeli nadoknaditi, naspromptno, parovno zao-

stajanje se je še povečalo. Vprašanje je, če bomo uspeli doseči letni plan, kakor tudi planirani rezultat.

Povprečen doseg norme v pro-

izvodnji je znašal 118,7 %; od izdelane obutve pa 0,73 % ni bilo ustrezne kvalitete. Na koncu devetmesečja je bilo v DO manj zaposlenih, kot na začetku leta. Še posebej velja to za TOZD Proizvodnjo.

Zaposleni v delovni organizaciji smo opravili tudi preko 25.000 nadur, kar je 11 % več kot lani. V tesni povezanosti z zaposlenostjo je tudi izkoriščanje delovnega časa. Prav to se je zopet poslabšalo, saj so porasli skoraj vsi izostanki.

Skupna prodaja (13 milijard din) je po parih za 10 % manjša kot v lanskem letu, vendar jo ocenjujemo kot zadovoljivo, zlasti še, ker je do konca leta pričakovati, da bo prodan večji del sedanje obutve na zalogi in obutve, ki jo še izdelujemo.

Precej več kot v lanskem devetmesečju je bilo prodane obutve na zahodno tržišče, medtem ko je zmanjšanje prodaje na Vzhod odraz zavestne odločitve. V MPM je bilo skupno prodano že nekaj več parov kot lani, v skupni vrednosti 10.348 mio din.

Po vseh prodajnih poteh smo v devetih mesecih 1987 prodali 1.380.488 parov obutve, kar je za 10 % manj kot v enakem obdobju lanskega leta. Parovno prodajo smo povečali samo na zahodnem trgu za 14 %, na vseh ostalih trgih pa je parovna prodaja manjša kot v enakem obdobju lanskega leta.

Skupna realizacija prodane obutve v TOZD Proizvodnja znaša 13.104 mio din, kar je za 81 % več kot v enakem obdobju lani.

Parovna prodaja je porasla za 4 % (prodaja Alpinine obutve je za 2 % manjša, kupljene obutve pa večja za 6 %), vrednostno pa smo prodali za 121 % več.

Alpinina obutve predstavlja količinsko 31 %, vrednostno pa 47 % celotne prodaje preko MPM (v enakem obdobju lani 33 % količinsko in 47 % vrednostno).

Na deviznem področju praktično ni sprememb. Kljub velikemu izvozu imamo le neznatne možnosti za redni uvoz surovin in repromateriala, zato se je treba še naprej posluševati raznih oblik sodelovanja s tujimi partnerji. Do konca leta se položaj na tem področju ne bo spremenil; nakazane predvidene spremem-

(Nadaljevanje na 2. strani)



1947-1987

### Z roko v roki, saj imamo tudi skupne cilje

K praznovanju krajevnega praznika so svoj delež prispevali tudi učitelji in učenci osnovne šole Padlih prvoborcev v Žireh.

23. oktobra si je osnovna šola namreč izbrala za dan šole in ob tej priliki povabila na skupno srečanje delegate sveta šole in sveta staršev, predstavnike občine, zavoda za šolstvo, predstavnike krajevnih skupnosti, direktorje delovnih organizacij v kraju in predstavnike družbenopolitičnih organizacij kraja.

Zbrane je najprej pozdravil ravnatelj Slobodan Poljanšek in v svojem nagovoru poudaril, da je sodelovanje šole s krajem in delovnimi organizacijami v kraju zelo pristno, in da si takega sodelovanja še naprej želijo.

S svojimi dejavnostmi so se v praznovanje vključili tudi učenci, ki pa so bile zaradi slabega vremena omejene le na medrazredni košarkarski turnir in razstavo risb.

Na srečanju so udeležencem pokazali tudi veliko pridobitev šole in kraja, video-recorder, s pomočjo katerega, bi se vse pomembne dogodke v kraju zabeležilo na trak in tako bi sčasoma poskušali organizirati video arhiv, in mogoče v nadaljevanju video krožek. Tako se bo sodelovanje šole in kraja še poglabljalo.

Karla KRIŽNAR



### Proizvodnja v devetih mesecih 1987 (Proizvodnja po vrstah obutve)

v parih v 000 din

VRSTA OBUTVE	KOLIČINA		IND	VREDNOST		IND
	1987	1986		1987	1986	
Smučarski čevlji	193.795	170.065	114	4.067.820	1.432.259	284
Smuč. čevlji Beneco	82.173	65.442	126	1.128.305	390.062	289
Apreski	146.783	184.569	80	1.153.059	575.859	200
Colorado	258.397	250.282	103	3.473.604	1.555.349	223
Surf	38.006	68.562	55	248.228	208.460	120
Tekaški	242.829	300.989	81	3.078.956	1.497.525	206
Zenski škornji	147.232	227.089	65	2.253.357	2.106.344	107
Zenski nizki	290.070	261.119	111	2.856.084	1.337.195	214
Sandale	196.831	246.574	80	1.438.788	670.523	215
Skupaj	1.596.116	1.774.671	90	19.698.201	9.771.576	201

### Prodaja po prodajnih poteh TOZD

PRODAJNA POT	KOLIČINA		IND
	1987	1986	
MPM	374.697	385.624	97
ANGRO	66.840	84.039	80
- obutve			
- izd. iz pl.			
- in nekovine			
IZVOZ	938.951	1.052.402	89
- zahod	766.251	669.291	114
- vzhod	172.700	383.111	45
Skupaj	1.380.488	1.522.065	90



Direktor TOZD Proizvodnja Tone Klemenčič je sodeloval v razpravi v šivalnici



# DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



## Ob rob sklepom delavskih svetov



Na zboru delavcev v orodjarni je poročala vodja službe za analize in planiranje Jana Eržnožnik

## Sezonski značaj našega dela vpliva na finančni rezultat

(Nadaljevanje s 1. strani)

### (Koefficient obračanja in dnevi vezave zalog v devetih mesecih 1987)

Vrsta zalog	Povprečni mesečni obrat zalog		Dnevi vezave			
	Devetm. 87	Devetm. 86	IND	Devetm. 87	Devetm. 86	IND
1. Zaloge materiala	0,43	0,48	90	71	63	113
2. Zaloge got. izd.	0,49	0,58	84	62	52	119
3. Zaloge nedovr. pr.	1,35	1,10	123	23	28	82
4. Zaloge v MPM	0,25	0,33	76	122	92	133
				278	235	118

### Povprečni neto OD za redno delo v devetih mesecih 1987

TOZD	v din		
	Devetm. 1987	Devetm. 1986	IND
Proizvodnja	189.708	88.290	215
Prodaja	199.112	96.407	207
DSSS	217.747	103.294	211
DO Alpina	194.778	91.639	213

be tudi za drugo leto ne napovedujejo izboljšanja.

Slabe rezultate smo dosegli tudi pri obračanju zalog. Zaloge so v celoti gledano še vedno previsoke, obrat le-teh pa prepočasn; letos je celo slabši kot lani. Visoke zaloge, ki vežejo ogromna sredstva, so v precejšnji meri pripomogle k precej težki likvidnostni situaciji v zadnjih mesecih.

V tabeli so prikazani povprečni osebni dohodki v devetmesečju. V primerjavi s poprečji DO v preostali obutveni industriji so med najvišjimi, čeprav močno zaostajajo za povprečjem slovenske industrije. Tako kot nekje za republiko, tudi za našo DO velja, da so OD realno manjši od lanskega devetmesečja, saj

inflacija močno prerašča njihovo rast.

O samem poslovnem izidu sem pisal že v začetku. Poglejmo sedaj na kratko delitev celotnega prihodka in dohodka, ki sta bila izkazana v skladu s samim obračunskim zakonom.

V DO smo ustvarili za 26,6 milijard din celotnega prihodka, kar je 86 % več kot lani v istem obdobju. Porabljeni sredstva so bila za 84 % večja in so znašala 19,3 milij. din. Tako je DO ustvarila 7,3 milijarde din dohodka, kar je 91 % več kot lani. Obveznosti iz dohodka so porasle za 101 % in so znašale 2,5 milijarde din. Visok porast obveznosti je vplival na manjšo rast čistega dohodka, ki je tako le 86 %. Čisti dohodek se je razdelil na osebne dohodke 4,5 milijarde din, kar je manj kot v lanskem letu.

Tone ENIKO

Imenovane so bile inventurne komisije za popis ob koncu leta 1987. Člani komisij bodo prejeli obvestila, kasneje pa tudi vsa potrebna navodila. Predsednika centralne inventurne komisije Zorana Kopača in direktorja TOZD, oziroma vodjo splošno-organizacijskega sektorja se pooblašča za zamenjave članov komisij. Kdor ne bi mogel sodelovati pri inventurnem popisu, naj si sam poišče ustrezno zamenjavo in o tem obvezno obvesti direktorja TOZD oz. vodjo SOS in predsednika centralne inventurne komisije.

Delegati DS TOZD Proizvodnja, DSSS in DO so obravnavali in sprejeli poročilo o ugotovitvah v zvezi z manjkom v skladišču končnih izdelkov. Komisijam samoupravne delavske kontrole so dali vso podporo in se strinjali s predlaganimi ukrepi. Zoper delavce, ki so po mnenju komisij za to odgovorni, se zahteva uvedba disciplinskega postopka in postopka za ugotovitev materialne škode. Sprejeli so tudi ukrepe za boljše organizacijo poslovanja v skladišču končnih izdelkov, ki so jih predlagale komisije samoupravne delavske kontrole.

Potrdili so rezultate referenduma in razglasili Samoupravni sporazum o skupnih osnovah in merilih za urejanje odnosov pri pridobivanju in razporejanju dohodka in čistega dohodka ter delitvi sredstev za OD in skupno porabo, za katerega je glasovalo 57,76 % vseh delavcev delovne organizacije.

Sprejete so bile spremembe pravilnika o premakljivem delovnem času. Od 1. novembra 1987 se prizna delavcem na službeni poti največ 3 ure dnevno, s tem da se začnejo priznavati takoj po opravljenih osmih urah.

Obravnavani in sprejeti so bili še varnostni načrti in obrambni načrt delovne organizacije.

Delavski svet TOZD Proizvodnja je razpravljal še o planu za mesec september, ki je bil v tem mesecu še slabše dosežen. Zaradi težav z dobavo podplatov je izpadla proizvodnja v lahki montaži. Tako se je skupni zaostanek za planom še povečal in znaša po stanju 30. septembra skoraj 44.000 parov. Razmere pa se še vedno niso izboljšale, zato hkrati teče tudi pospešena akcija za izdelavo zgornjih delov, da bi po končani izdelavi škornjev lahko čimbolj nemoteno pričeli z izdelavo obutve za Sovjetsko zvezo. Tudi kvaliteta je bila v septembru slabša in prav malo je manjkalo, da ni bila presežena zgornja meja.

Nato so obravnavali predlog za zvišanje normativa dopustne mere reklamirane, vrnjene in po cenah znižane obutve. To vpliva na nagrajevanje končnih kontrolorjev, ki bi imeli 25 % nižje OD v zadnjih 5 mesecih leta

1987. Glede na to, da bi približali OD kontrolorjev normalnim OD v tej plačilni skupini, se korigira dopustnost reklamacij z 0,50 % na 0,85 %. Cilj, da ne smemo prekoračiti 0,50 % reklamacij pa mora ostati in ga bomo morali postopno doseči. Navedena korektura velja le do konca tega leta.

Odobrena so bila finančna sredstva za investicijsko vzdrževanje stare stavbe, dodatna sredstva za razširitev telefonske centrale, kjer bodo skupni stroški znašali 31.944.000 din in še nekaj drugih manjših investicij.

Zaradi vse večjega obsega računalniških obdelav, ki jih še razvijamo, in zanimanja pri uporabnikih po interaktivnih terminalnih obdelavah in priključevanja osebnih računalnikov, bo potrebno razširiti tudi strojno opremo. Nakup je možen samo na kredit in delavski svet je potrdil, da se najame kredit pri Jugobanki v višini 194.626 \$.

Delavski svet je soglašal, da se skuša preskrbeti še kreditna linija za uvoz opreme za potrebe proizvodnje (računalniško podprti sistem modeliranja) in za plačilo uvoza repromateriala za potrebe proizvodnje za izvoz.

Niso pa se strinjali z odpravo osnovnih sredstev, ki jih ima v najemu Jaka Kavčič, in menili naj še naprej ostanejo last Alpine, s tem, da uporabnik plačuje ustrezno najemnino.

Delegati DS TOZD Prodaja in delovne organizacije so obravnavali in odobrili dodatna finančna sredstva za potrebe reklamnih akcij, ki jih bo treba izpeljati do konca leta. Delegati TOZD Prodaja so še poudarili, da bi morali glede na sredstva, ki jih izdvajajo za te namen, usmeriti še več akcij v propagiranje prodaje v domači maloprodajni mreži, hkrati pa zahtevajo več propagandnega materiala. Sprejeli so tudi sklep o prenehanju prodaje športne opreme v Novem mestu, dokler prodajalna ne bo obnovljena.

## Glavni direktor je na delavskem svet tu delovne organi- zacije poudaril še naslednje:

Trenuten položaj v delovni organizaciji je razmeroma težaven. Del vzrokov za dokaj slabo vzdušje v delovni organizaciji je gotovo v širši družbeni krizi, drugi del pa izvira od znotraj (pogoji dela, organizacija dela, nezaupanje v vodstvo, osebni dohodki).

Vsega tega se dobro zavedamo in skušamo razmere izboljševati in si prizadevamo za čimboljše rezultate na vseh področjih. Zato smo takoj po dopustu uvedli ostrejšje ukrepe za izboljš-



# DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



šanje reda in discipline v delovni organizaciji. Začeli smo še bolj dosledno gledati na to, kako posamezne službe ali posamezniki opravljajo svoje delo. Če hočemo postavljene cilje uresničiti in delati bolje, bo treba dobro delo ustrezno nagraditi, slabo delo in napake pa takoj odpravljati. Posledica tega so bile tudi nekatere prerazporeditve.

Ne smemo dopuščati, da bi se na račun slabega dela katerega koli od nas, slabšal materialni položaj delovne organizacije in kvaril naš ugled v svetu!

Novi kriteriji nagrajevanja so pokazali, da so pravilni in spodbujajo k boljšemu delu.

Glede stalnih pripomb in nezadovoljstva zaradi osebnih dohodkov lahko ugotovimo, da mnogi razmer ne ocenjujejo realno, kar zadeva razmišljanje o osebnih dohodkih. Razumeti je treba, da se mi lahko realno primerjamo le s tistimi, ki delajo čevlje, torej z našo panogo, kjer imamo še vedno najvišje povprečje v Jugoslaviji.

Če pa bomo hoteli imeti še več, bomo morali to zaslužiti in začrtane cilje še preseči.

Nezadovoljstvo in slabo delo pa k boljšemu rezultatu gotovo ne bo pripomoglo, ampak bo naš položaj le še oteževalo.

Anuška KAVČIČ

## Vtisi s kongresa v Španiji

### Kavli za katere se lahko primemo, dokler nam ne zmanjka tal

Od 7. do 9. oktobra letos se je v španskem Alicanteju odvijal mednarodni kongres tehničnih strokovnjakov naše panoge, pretežno iz Evrope in Amerike.

Blaga mediteranska klima oziroma pravo poletje, kar je v teh krajih za oktober normalno, je sicer ugodno vplivala na počutje več kot 400 udeležencev, čeprav bi ob ambientu, kot so dateljeve palme, «air condition» hlajeni hoteli, bela peščena plaža Costa blanca, človek prej pomislil na turizem, kot na strokovni kongres.

Kongres je bil osmi po vrsti. Organizirajo ga vsaki dve leti praviloma v drugi državi.



Udeleženci prihajajo na tako srečanje predvsem iz dveh razlogov:

- spremljanje novosti na vseh področjih naše panoge
- navezava medsebojnih stikov, nova poznanstva, možnost kontaktiranja s praktično vsemi, tudi najvidnejšimi osebnostmi, katerih članke običajno beremo v tujih časopisih in revijah.

Prvi dan kongresa smo si ogledali nekaj španskih tovarn in inštitut. Naslednji dan pa so bile na vrsti tele teme:

- Obutev prihodnosti prilagojena tržišču prihodnosti
- Španski model
- Podpogodbe in industrijski razvoj
- Razvoj novih materialov
- Generalna skupščina

Tretji dan - CAD/CAM področje:

- Na poti k CIM (računalniško povezana proizvodnja)
- Avtomatsko krojenje usnja
- Izdelava kopit in orodja
- Integracija robotov v moderni proizvodnji čevljev
- Možnosti in omejitve pri uporabi računalniške tehnologije v naši dejavnosti.

Da ne bom dolgozvil po posameznih poglavjih, bom poskušal strniti osnovno sporočilo kongresa.

Vse kaže, da je velikim serijam, ki si jih dostikrat tako želimo, odklenkalo in to tržno dejstvo moramo upoštevati kot stalno, čeprav neprijetno spremljevalko.

Tržišče bo v prihodnje zahtevalo štiri ali celo šest kolekcij letno, kar bo moč doseči le:

- s skrajšanjem časa pri vseh fazah
- z intenzivnimi raziskavami in hitrim razvojem novih modelov
- s skrajšanjem časa priprave modelov,
- z zelo prilagodljivo proizvodnjo in
- hitrim in sprotnim razpečevanjem obutve.

Za dosego teh ciljev pa bo potrebno storiti še marsikaj:

- Za dolgoročni cilj moramo imeti vzpostavitev TOKA INFORMACIJ na relaciji TRŽIŠČE-PRIPRAVA PROIZVODNJE-KRMILJENJE PROIZVODNJE-DISTRIBUCIJA.

Vzpostavitev takega informacijskega sistema pomeni kadrovske krepitev, uporabo računalniških tehnologij na vseh področjih, ki naj bi se v perspektivi združile v CIM (računalniško integrirana proizvodnja), kot cilj informacijske družbe.

Poudarjen je bil tudi takoimenovani JIT (just in time), ali po naše: ravno ob pravem času, koncept, ki ga je izpostavil uvodničar tretji dan. To z drugimi besedami pomeni, da če hočemo kdaj doseči proizvodnjo brez zalog, moramo sedaj težiti k proizvodnji s čimmanjšimi zalogami. To je orisal takole: poprečni izdelovalni čas poprečnega usnjene čevlja danes je 33 minut, v tovarni pa se zadržuje povprečno 12 dni (velja za Zahodno Evropo). Iz tega sledi, da je čas čakanja pri samo 8-urnem delavniku 99,43 %, oziroma da je obdelovanec v procesu 0,57 % časa, ki se zadržuje v tovarni.

To je koncept, ki ga najbolj negujejo Japonci; rezultati pa so najboljše vidni v japonskem gospodarskem uspehu.

Selitev naše panoge na Jug in Vzhod je dejstvo, ki ga ni treba dokazovati. Kako se zoperstaviti proizvajalcem z nizkimi plačami, je osnovno vprašanje evropskih in še bolj ameriških proizvajalcev obutve. Odgovor je znan, realizacija pa je še malo zamegljena:

- Izkoristiti prednosti pred Daljnim vzhodom

- lokacija - bližina tržišča - kar omogoča hitrejšo reakcijo s trga, kot tudi občutno manjši transportni stroški;

- Računalniško podprte tehnologije

- to je zaenkrat še ameriška in evropska domena, čeprav prodirajo na Daljni vzhod;

- Majhne serije v višjih cenovnih razredih naj bi bile še naprej rezervirane za proizvajalce iz Evrope.

To so nekako osnovni kavli, za katere se še lahko oprimemo, preden nam dokončno zmanjka tal.

Miro KAVČIČ

## Novosti na področju inovacij

### Za uspešno ustvarjalnost je potreben ustrezen team

»Vsi, moški in ženske, so bili ustvarjeni za ustvarjanje, vsi smo bili enkrat otroci,« tako meni dr. Hoving, nizozemski svetovalec za inovacije, ki je vodil seminar Kreativnost in proizvodna inovativnost in poskusil posredovati slušateljem vsaj del svojih bogatih izkušenj.

Omenim naj, da je bil seminar metodološko zelo zanimiv, saj je delo večinoma potekalo v skupinah, kjer smo udeleženci reševali praktične naloge in razvijali svojo ustvarjalnost.

Zavedati se moramo, da kadar gre za probleme, ko moramo delati in misliti drugače, kot je utečena praksa, nam enostavno razmišljanje in rutina ne dasta ustreznih rešitev. Zatorej je potrebna domišljija - inventivnost.

Izpostavljeno je bilo dejstvo, da je probleme pogosto nujno potrebno reševati v skupinah, pa naj gre za probleme strateške narave, problem iskanja novih trgov, zamisli o novih izdelkih itd.

Predstavili so tudi model, kako v team vključiti čimbolj prave ljudi, s tem mislim, kako najti različne tipe ljudi, ki so nujno potrebni pri izvedbi rešitve novega problema, torej dobiti različne zamisli, rešitve, situacije o problemu.

Rečeno je, da so za skupinsko delo nujno potrebni štirje tipi ljudi, katerim pa se potem po potrebi priključijo seveda še ostali. Ti tipi imajo svoje

prednosti in slabosti, ki pa se v team dopolnjujejo in so nujno potrebni.

Tak sistem dela smo izvedli tudi v praksi in moram reči, da je bilo zelo zanimivo.

Torej za čim bolj uspešno rešitev je potrebno v teamu imeti misleca, ki ima interes za abstraktno razmišljanje, ki mu je logika blizu in se dobro uči na napakah. Sodelovati mora človek, ki odloča, ki ima tehnični interes, sposobnost odločanja in načrtovanja. Če takega človeka v teamu nimamo, se le-ta ukvarja z nepreverjenimi idejami.

Za uspešno reševanje problema je potreben izvrševalec, ki zna delati z ljudmi, je usmerjen v prakso in k cilju, njegova slabost pa je, da trdo dela na napačnih stvareh.

In končno, potreben je še tip človeka, ki je po naravi sanjač. Tak človek ima mnogo interesov, usmerjen je k ljudem, ima pozitiven input v skupini. Če takega človeka ni v teamu, potem ni dovolj idej, slabo se definira problem, in team je nagnjen k negativnemu razmišljanju.

Na kratko sem predstavila le del aktivnosti, ki jih moramo uporabiti pri inventivnem delu in razmišljanju, ki pa jih ne smemo strogo upoštevati. Dejstvo, ki nas zagotovo spremlja in ga moramo imeti neprestano pred očmi, pa je to, da nam raziskave in nove ideje pomagajo preživeti v okolju in ob hudi konkurenci.

Karla KRIŽNAR



# KAKO USTVARJAMO



## Pregled skozi svetovno proizvodnjo obutve

V proizvodnji in izvozu obutve je v zadnjih letih opaziti precej sprememb. V ospredje prihajajo dežele Daljnega vzhoda, ki s svojo visoko konkurenčnostjo izrivajo s trga doslej znane in uveljavljene proizvajalce srednje in zahodne Evrope.

Konkurenčnost lahko ugotovljamo tudi na podlagi naslednjih podatkov: Skupni stroški delovne ure znašajo v

— ZRN	DM 31,42
— Tajvan	DM 4,15
— Južna Koreja	DM 3,59
— Kongkong	DM 4,39
— Alpina (ocena)	DM 18,00

Konkurenčnost je več kot jasna, s tem, da so prav v tej skupini tudi največji izvozniki, saj samo Tajvan izvozi petkrat več obutve, kot je proizvodnja obutve v Jugoslaviji.

milijarde parov. Azija je postala velesila v proizvodnji obutve.

Največji proizvajalci obutve so: Kitajska, Sovjetska zveza, Tajvan, Brazilija, Italija, Japonska, Južna Koreja, ZDA, Indija, Jugoslavija je na 16. mestu.

Največji izvozniki so: Tajvan, Italija, Južna Koreja, Hongkong, Kitajska, Brazilija, Španija, Francija. Jugoslavija je na 12. mestu.

Povprečno porabi največ obutve prebivalec Avstralije in Oceanije 4,61 parov letno, sledi

jo mu Amerikanci s 4,16 parov, Evropejci s 4,0 pare, Južna Amerika z 2,54 parov in Azija z 0,96 para ter Afrika 0,55 para. Jugoslovani porabimo 3,9 para in smo med državami na 23. mestu. Povprečna poraba na zemljana pa je 1,61 para letno.

Na konkurenčnost vplivajo seveda še drugi dejavniki, toda že navedeni dajo misliti.

IZ PODATKOV »SATRA«  
MAJA 1987 IN »SCHULKURIER«  
AVGUST 1987

Tone Klemenčič

Področje	Država	Proizvodnja v mio parov	Izvoz v mio parov	Poraba obutve na prebivalca
Zah. Evropa	Belgija	5	8	4,7
	Danska	7	4	3,9
	Francija	198	60	5,4
	Grčija	22	6	2,0
	Irska	3	2	4,3
	Italija	525	435	2,6
	Holandija	10	18	3,7
	Vel. Britanija	136	18	4,9
	ZRN	87	36	4,5
	Avstrija	24	20	4,3
	Finska	12	7	3,2
	Malta	2	1	4,2
	Norveška	1	1	4,4
	Portugalska	56	37	1,9
Vzhodna Evropa	Španija	205	108	2,7
	Švedska	4	4	3,3
	ŠVICA	8	5	5,5
	Bolgarija	38	2	4,2
	Čehoslovaška	131	57	5,4
Severna in srednja Amerika	DDR	84	2	5,2
	Madžarska	52	22	2,2
	Poljska	165	13	4,1
	Romunija	117	18	4,4
	SZ	1.004	3	4,2
	Jugoslavija	124	35	3,9
	Kanada	44	3	4,0
Južna Amerika	Kuba	23	—	2,3
	Mehika	185	5	2,3
	ZDA	339	9	5,4
	ostali	26	—	—
	Brazilija	540	132	3,0
Avstralija in Oceanija	Čile	12	—	1,0
	Kolumbija	70	1	2,4
	Panama	2	1	1,8
	Urugvaj	7	1	2,0
	Avstralija	36	—	4,7
Nova Zelandija	9	—	3,2	
Azija	Kitajska	1.532	200	1,3
	Ciper	8	5	4,2
	Hongkong	90	220 (posredno)	6,0
	Indija	350	16	0,5
	Indonezija	32	1	0,3
	Izrael	12	1	2,7
	Japonska	468	14	4,5
	Malezija	33	8	1,9
	Pakistan	120	7	1,3
	Filipini	61	15	0,8
	Singapur	3	5	5,0
	Južna Koreja	342	259	2,0
	Sirija	10	—	1,0
	Tajvan	662	602	3,0
Tajska	65	33	0,6	
Afrika	Egipt	60	—	—
	Južna Afrika	55	—	2,2
	Tunis	15	1	2,0

To je pregled vseh pomembnejših proizvajalcev obutve. Skupaj se na zemeljski obli letno izdelata skoraj 9 milijard parov

obutve. V Evropi izdelajo 3 milijarde parov, v Ameriki 1,5 milijarde parov, v Afriki okoli 300 milijonov parov in v Aziji blizu 4

Obiskali smo naše kupce v Zvezni republiki Nemčiji, Franciji in Švici

## Višje cene — zahtevnejši razgovori

Mesec oktober je čas, ko so naše aktivnosti že usmerjene v novo sezono. Za največje kupce, od katerih pričakujemo prva prednaročila že v oktobru, smo pripravili predloge novih cen smučarskih in tekaških čevljev za sezono 1988/89.

Razgovori o cenah so bili tudi glavni namen potovanja v Zvezno republiko Nemčijo in Francijo. Da bi združili dobro s koristnim, smo napravili še ovinek na začrtani poti in obiskali največjo prodajno firmo v Švici, to je firmo Migros v Zürichu, katera ima preko sto lastnih blagovnic, razporejenih po vsej Švici.

Ker so bile teme razgovorov različne, so bila tudi moja opažanja in vtisi s poti različni.

Za vsakogar od nas, ki kontaktiramo s kupci v tujini, je gotovo nujno potrebno, da obišče državo in kraj, kjer naši kupci opravljajo svoje delo. Hkrati pa seveda obiskati trgovine v posameznih državah, kjer prodajajo naše blago; to je eden osnovnih pogojev za sestavo mozaika vtisov posameznega tržišča, s katerim delamo in za katera ugotavljamo, da jih za še boljše opravljanje našega dela še premalo poznamo. V pomanjkanju lastnih informacij smo zato v največji meri odvisni od informacij naših kupcev, katerim pač moramo verjeti. Zato smo v času, ko smo bili v posameznih državah obiskali tudi trgovine, kjer smo si ogledali obutev in cene tekaških in smučarskih čevljev. V drugem delu pa smo obiskali naše poslovne partnerje, kjer so bile glavna tema cene za naslednjo sezono. Predlogi novih cen so bili v primerjavi z lanskimi cenami znatno višji, zato so bili tudi razgovori toliko bolj zahtevni. Kako smo opravili svoje delo na cenovnem področju, v tem trenutku ne morem oceniti, ker bo dokončna odločitev odvisna tudi od rezultatov razgovorov v Skandinaviji.

Zanimiv je bil tudi obisk v firmi Migros v Švici. Obiskali smo jih s kolekcijo tekaških čevljev na NNN sistemu, katere prodajajo že v tej sezoni. Firma ima čvrsto opredeljeno poslovno strategijo, v katero sodi tudi odločitev, da mora imeti vsa obutev njihovo blagovno znam-

ko in da je prodaja drugih blagovnih znamk za njih absolutno nesprejemljiva. Ko smo jim omenili, da za nas proizvodnja pod drugo blagovno znamko ni zanimiva, je izgledalo, da bo razgovor zaključen v petnajstih minutah. Pa vseeno ni bilo ravno tako; pridobili smo nekaj zanimivih informacij s švicarskega tržišča, ki je poznano kot izjemno zahtevno.

*Mlademu človeku ni potrebno biti žal, če ni milijonar, da bi ustvaril neko svojo zamisel. Razmišljanje ne stane ničesar, a pomaga, da se ustvari neka ideja*  
Nikola Tesla

Kljub temu, da je bilo potovanje dokaj naporno, saj smo poleg vseh opravljenih razgovorov in obiskov, v treh dneh prepotovali preko 2000 km. Bilo pa je izredno zanimivo, še posebej zame, ker sem prvič obiskal kraje, kjer delata naša kupca iz Zvezne republike Nemčije in Francije.

Boris MARKELJ





# KAKO USTVARJAMO



**Nekaj čevljev, ki smo jih izdelovali prejšnji mesec**



Moški polčevljev z nabrizganim PU podplatom, v novi obliki podplata, ki daje čevlju športni izgled. Izdelan je iz goveje nape. Izdelovali smo ga za nizozemsko tržišče.  
Vladimir PIVK



art. 7593

Praktičen ženski škorenj, izdelan iz govejega cepljenca-velur, s praktičnim podplatom iz TR GUME, ki omogoča siguren in mehak korak. Škornji so namenjeni za suho zimo, saj so toplo podloženi z umetnim krznom. Izdelovali smo ga v dveh barvah (temno rjava in siva).

art. 5114-3 NNN 200

Model je namenjen za dobre smučarje, kot tudi za trenerje. Izvrstna pasforma, zelo lahek in stabilen. Zgornji del iz najlon tkanine, ojačan z umetnim usnjem POOLO SPORT. Dvojni jezik je dobra zaščita pred snegom. Anatomsko oblikovana steljka.



art. 7588

Sodoben moden ženski škorenj, izdelan iz junčje nape, v kombinaciji z naravnim usnjem in imitacijo plazilcev. Praktični podplati in peta dajeta škornju lep izgled in varno hojo.  
art. 4509

art. 3993, 3893 JR 200, JR 300

Otroški smučarski čevljev, namenjen rekreativnim smučarjem. Sodobne oblike zunanega čevlja in udoben notranji čevljev, ki je prilagojen zahtevam otroške noge. Izdelujemo ga v sortimentu od 30-35, pod oznako JR 200 art. 3993, v sortimentu od 3-7, pod oznako art. 3893 JR 300.

## Izbira in nega smučarskih čevljev

Teško je najti športno zvrst, pri kateri je uspeh, ali neuspeh, tako zelo odvisen od opreme, kot pri alpskem smučanju. Velikokrat je slišati, da so čevlji pomembnejši od smučí. Bolje bi stvar pojasnili tako, da bi rekli, da kvaliteto smučí lahko odkrijemo šele z ustreznimi čevlji. Dober motor v avtomobilu, s slabimi gumami nam prav nič ne koristi. Prehitra vožnja se bo prej ali slej končala v jarku.

Predvsem pa morajo biti smučarski čevlji, smučí in vezi enakovredne kvalitete. Če že je kateri del boljši, potem naj bodo to čevlji. Zakaj?

Predvsem zaradi udobja. Čevljev se mora ustrezno prilagoditi nogi, to pa je doseženo šele, če je pravilno anatomsko oblikovan in oblačen. Če nas gleženj tišči že v trgovini, potem bo po nekaj urah smučanje vse prej kot prijetno. Marsikdo trpi, misleč, da se bo uneslo. Res, včasih se. Toda posledice so vidne kasneje, ko se pojavljajo narastline na petah, gleznjih, ali tam, kjer je stopalo najširše in to potem človeka moti celo pri nošnji letne obutve.

Razvoj smučarske obutve je od usnjenih čevljev, ki so bili v rabi do začetka sedemdesetih let, silovito napredoval, obenem pa tudi izdelava ortopedskih steljk, prilagajanje školjke nogi, briganje notranjih čevljev itd. Povprečni potrošnik tega ne ve, zato naj ob težavah poišče strokovnjaka, predvsem v servisih Alpine. Najbolj to velja za ljudi z deformacijami in teh ni malo. Za take smučarje predlagam nakup boljših čevljev, to pa zato, ker imajo debelejšo steno in jih lažje preoblikujemo in to obliko potem obdržijo. Boljši modeli imajo pod nogo, pod notranjim čevljem poliuretanski vložek, ki se da preoblikovati, da je stoja udobnejša.

Ljudje, ki imajo noge na X, ali O naj kupijo čevlje, ki imajo regulator kantinga. Pri stoju na ravnem morajo smučí ležati ploskoma na snegu. Z nastavitvijo dosežemo ustrezen nastavek robnikov, s tem pa seveda tudi varnost.

Tisti, ki imajo velike izrastline, naj sežejo po Alfi; varianta F ima notranji čevljev, ki se vlije po nogi.

Nasvet: »Večji so problemi, do boljšega strokovnjaka stopite!«

Pri izbiri čevljev je odločilnega pomena znanje smučanja. V vsakem katalogu je opis z glavnimi značilnostmi konstrukcije in komu so namenjeni. Tako najdemo čevlje za vrhunske smučarje, povprečne, začetnike, otroke in tako dalje.

Ko smo se odločili za tip čevljev, pride na vrsto velikost. Vzemite si čas! Pri velikih čevljih se peta dviga, kar onemogoča optimalno delovanje varnostnih vezi. Čevlje pomerjamo obuti v termo, ali frotiraste nogavice, skratka take, v kakršnih smučamo. Čevlje moramo obuti brez težav, kar pa ne velja za tekmovalne čevlje. Ti morajo

namreč, kar najbolj čvrsto oklepat nogo. Ne obuvajte več parov nogavic, s tem izgubite občutek za prilaganje čevlja nogi, vsak notranji čevljev pa se s časom »uleže« — poveča.

Če nosite številko 7, pomerite tudi 6,5 in 7,5. Modeli se namreč v velikosti lahko nekoliko razlikujejo. Čevlji ne smejo stiskati stopala od strani, prsti morajo imeti toliko prostora, da jih lahko premikamo.

Zapnite zaklopke! Šele takrat namreč dobimo pravo predstavo o velikosti čevlja.

Kolena potiskajte močno naprej. Tako odkrijete elastičnost čevlja in naleganje občutljive golenice.

Otroci dajejo pri pomerjanju silno netočne izjave. Zato je najbolje, da izveličete notranji čevljev. Otrok naj ga obuje, potisne peto do konca nazaj. V tem položaju ne sme noben prst tiščati v prednjo steno, ampak naj bo vmes približno pol centimetra prostora.

Za nogo bi veljalo reči, naj skrbimo, da bodo čevlji suhi. Navlažijo se zaradi kondenza, ki nastaja med školjko in notranjim čevljem. Zunaj je pod ničlo, temperatura na koži pa okrog 20°C. V čevljev lahko pride tudi sneg, ko imamo odprte zaklopke.

V vlažnih čevljih nas bistveno prej zebe kot v suhih, pomembno je, da vedno obujemo sveže nogavice, ne preznojene.

Za konec še tale nasvet. Pred smučanjem naj bodo čevlji na toplem, predvsem med vožnjo na smučišče naj nikakor ne bodo v prtljažniku avtomobila. Če pa so bili na hladnem čez noč, potem na smučanju ne bo prijetno. Nekje bo treba najti topel radiator, ali še bolje fen, da bomo čevlje ogreli.

Janez ŠMITEK



# KAKO USTVARJAMO



## Z obiska po nekaterih obratih Alpine

### Na Colu skrbijo tudi za kadre

»Kot veste izdelujemo notranje čevlje za pancerce, tako za izvoz, kot za domačo obutev. Moram reči, da proizvodnja kar dobro teče; kar dobro dosegamo tudi normo,« je ocenil trenutne razmere na Colu vodja obrata Marjan Špeh in nadaljeval:

»Vemo, da se proti koncu leta skladišča praznijo, med drugim zato, ker se zaključuje določena proizvodnja, pa tudi zaradi inventur, zato tu in tam manjka kak material, vendar še kar gre. Izven plana izdelujemo tudi 150-parsko kolekcijo za sezono 1988. To sicer ne moti redne proizvodnje, vendar se nekaj delavk mora s tem ukvarjati. Gre za dokaj zahtevno in odgovorno delo, pri katerem so za vsak par priznane trikratne minute«.

Obrat Col je s preko 200 delavci postal že pred leti naš največji dislocirani obrat.

Lahko pa ugotovljamo, da niso dobili le dobrih prostorov in s tem boljših delovnih pogojev, temveč so hkrati izpopolnjevali znanje; s štipendiranjem so do-

bili precejšnje število kvalificiranih delavk in delavcev, več jih je s srednjo, ena delavka pa ima tudi višjo izobrazbo.

Trenutno ima tri pripravnice, ki so prišle iz čevlarske šole v Kranju in štiri nove delavke, ki se uvajajo. Proizvodni trakovi so sedaj kar zasedeni, drugo leto računamo le na manjšo dograditev, da bi imeli skladišče izven hale, tu pa bi lahko tekoči trak podaljšali in dnevno izdelovali 300–350 parov več notranjih čevljev,« je zaključil vodja obrata.

V delavnici sem se pogovarjal z vodjo izmene **Milko Rušt**. »Tu je pravi boj za minute«, pravi in v tem včasih trpi tudi kvaliteta. Treba je vedeti, da če delavka ne preseže norme za kakšnih 40 %, bolj malo dobi.

Zato mislim, da bi sistem nagrajevanja moral bolj spodbujati kakovost, ne le količine.

Kar zadeva samo delo, dobro teče, moram pa reči, da je osemdeset ljudi preveč in da bo lažje, ko bodo trije trakovi in bi bila



**Na Colu kanalizacije seveda nimajo. Polde Oblak je na svojem tovornjaku montiral cisterno, tako da odplake lahko vozi v ajdovsko čistilno napravo**

vsaka od mojstric zadolžena le za en trak.

**Magda Rupnik**, ki je sedaj vodja proizvodnje na Colu pa je povedala:

»Proti koncu leta je res vedno nekaj težav zaradi pomanjkanja materiala. Letos je bilo tako zaradi samolepilne gobe, mudijo pa tudi na visokofrekvenčnem varjenju, kar delajo za nas v Termopolu na Sovodnju. Sicer pa delavke dobro delajo«.

**Alenka Bizjak**, **Magdalena Tratnik** in **Vida Krapež** so tri nove pripravnice, ki so hodile v šolo v Kranju.

Trenutno opravljajo 6-mesečno pripravniško prakso pod vodstvom inštruktorice **Zlate Rupnik**.

**Alenka Bizjak** je kot izdelovalka gornjih delov že ugotovila razliko med teorijo, ki si jo je pridobila v šoli in prakso v obratu.

»V šoli smo se učili izdelovati le lažjo obutev, tu izdelujemo smučarske čevlje. To je velika razlika«.

**Magdalena Tratnik** se je izučila za šivalko gornjih delov. »Za

ta profil sem se odločila že v prvem letniku. To pomeni delo na stroju. Mislim, da bo kar šlo, saj nam pomaga inštruktorica.

**Vida Krapež** je končala štiri-letno tehnično šolo v Kranju. »Po programu delam na vseh fazah, da bom delo dobro spoznala. V šoli spoznavamo delovne operacije; tu pa je pomembna storilnost in kvaliteta.

Kar zadeva delo, trenutno še ne vem kaj bom delala po končani pripravniški praksi«.

Seveda se človeku porajajo različne misli, med drugim, zakaj nismo sami kupili stroja za visoko frekvenčno varjenje... Sicer se obrat leto za letom izpopolnjuje.

Od skromnih začetkov v Prosvetnem domu do nove tovarne, kjer je stekla res prava industrijska proizvodnja.

V novih prostorih je bilo treba stvari urediti, kar brez znanja in volje ne gre; na Colu jim je to uspelo, s tem pa raste tudi življenjska raven, razvijajo se okoliški kraji...

**Nejko PODOBNIK**



**Milka Rušt dobro pozna razmere v delavnici**



**Magda Rupnik**



**Alenka Bizjak**



**Magdalena Tratnik**



**Vida Krapež**



## Slabi pogoji za industrijsko proizvodnjo



V Rovtahn so za pravo investicijsko proizvodnjo še vedno slabi pogoji. Delo je v več manjših prostorih, kjer ni mogoče namestiti tekočega traku



Sistem nagrajevanja prema-  
lo spodbuja kakovost, pravi  
Irma Likar

»Moram reči, da izdelava apreski za doma kar dobro teče«, je menila mojstrica Milka Guzelj v obratu v Rovtahn.

»Tukaj nas je preko šestdeset in sami lahko vidite, v kakšnih razmerah delamo. Gneča je res huda, pa še vseh prostorov v tej nekdanji šoli ne moremo izkoristiti, ker dvigalo ne vozi v vrhne nadstropje.

V zvezi z delom bi rekla, da sedaj, ko imamo vodjo obrata, stvari tečejo bolje, saj vodja opravlja dela, ki jih prej ni nihče, ali pa so bila opravljena le deloma.

Tudi norme delavke kar dobro dosegaajo.



Ena izmed transportnih poti vodi kar skozi okno

Irma Likar je pripomnila: Veliko in dobro hkrati ni mogoče napraviti, zato bi to morali popraviti, saj bi kakovost morala biti najvažnejša.

Vinko Podobnik, ki vodi obrate v Rovtahn in v Šentjoštu, pa je ocenil razmere takole:

»Moram reči, da je kvaliteta izdelkov kar dobra, res pa je tudi, da to delo trenutno ni tako zahtevno.

Glavni problemi so brez dvoma prostori. Nekaj časa se je že

govorilo, da bi podaljšali pritličje in tako dobili prostor za organizirano industrijsko proizvodnjo, sedaj pa so razmere take, da nihče noče nič slišati za to. Je pa res težko delati v tej gneči. V enem prostoru je skladišče, kontrola, kartoniranje.

Proizvodnja je organizirana v več prostorih, kakršni pač so, transport je nemogoč in naporen...»

N. P.

## V Šentjoštu 3000 parov mesečno



Dobri delovni pogoji v Šentjoštu, kjer imajo poleg lepe delavnice sedaj tudi jedilnico

V Šentjoštu je naš najmlajši obrat. Tudi najmanj ljudi je tu. So pa lepi prostori in prav čudno je, da ni več zanimanja za delo v tem obratu.

Trenutno je tu 17 ljudi, 14 na normi 2 na režiji, 1 štipendistka pa je na praksi.

Mojstrica Francka Kavčič pravi takole: »Moram reči, da je delo kar dobro steklo, saj je bilo doslej izdelano okoli 15000 parov notranjih čevljev za smučarske čevlje. Smo pa seveda mlad obrat in v odstotkih je vedno veliko ljudi, ki se uvajajo. To pa traja približno 3 do 4 mesece, da se ljudje navadijo delati tri do štiri faze. Razumljivo je, da zato tudi skupen rezultat ne more biti tak kot v drugih obratih, kjer se hkrati privaja sorazmerno manj delavcev.

Zaradi tega, po mojem mnenju, tudi stimulacija glede na

presegu oddelka ni pravična, ker je važno kje delaš, ne kaj delaš.

Če povem samo moj primer, ko s 14. skupino zaslužim manj kot mojstrica v drugih oddelkih s 13. skupino. Pa moram tu delati še marsikaj, kar jim drugje ni treba.

Sicer pa kakšnih večjih problemov ni. Celotno škarto nima. Delamo že peti artikel pa vendar se naslednjega bojim... Povezava z Alpino je sedaj, ko imamo vodjo obrata, boljša. V zvezi z nadaljnjim razvojem pa je vodja obrata Vinko Podobnik menil, da proizvodnja iz meseca v mesec napreduje.

V zadnjem mesecu je bilo izdelanih 3060 parov notranjih čevljev. Za zaposlitev v obratu je spet nekaj kandidatov, povečano število delavk pa bo sčasoma omogočilo večjo delitev dela in s tem storilnost.

N. P.



Zadnje dni oktobra je bil v Alpini eden naših največjih kupcev Aspo z Nizozemske. Namen srečanja z našimi strokovnjaki je bil predstavitev kolekcije za jesen-zima 1988. Kolekcijo, ki smo jo predstavili po njihovih predlogih, je bila zelo dobro sprejeta. To pomeni, da lahko kasneje računamo tudi na dobro prodajo. Običajno kupuje ta kupec od 150-200.000 parov razne lahke obutve na sezono in kot vse kaže, bomo v dveh sezonah prodali temu kupcu blizu 400.000 parov obutve. Razgovori o cenah bodo decembra.



## Kaj in kako bomo delali v prihodnje

V razgovoru so sodelovali: Jana ERZNOŽNIK, vodja službe za načrtovanje in analize, Vladimir PIVK, vodja planskega oddelka in Ivan CAPUDER, direktor TOZD Prodaja.

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

### Delo-življenje:

Izhodišča plana DO v letu 1988. Kako izgleda terminski plan za izdelavo letnega plana? Je sodelovanje nosilcev planiranja ustrezno?

Jana ERZNOŽNIK:



Vsako leto terminske plane izdelamo že konec avgusta, nato pa pride na vrsto izdelava delnih planov, ki naj bi bili s tem povezani. Službe so zadolžene, da pripravijo svoje plane, ki se na koncu združijo v skupen plan. Delo je že dokaj utečeno, vendar se s problemi še vedno srečujemo in jih skušamo sproti reševati.

### Delo-življenje:

Kakšna so vsebinska izhodišča plana za leto 1988?

Trenutno je največji problem, ki nam otežkoča planiranje, okolje in razmere, ki se kar naprej spreminjajo. Zelo težko je predvidevati, kaj in kako bo čez nekaj mesecev. Tako je lahko kakršnakoli odločitev, ki jo bomo danes sprejeli napačna. Naše planiranje temelji na planirani inflaciji in sicer v višini 130 % in temu prilagojeni tečajni politiki in drugih verjetnih predpostavkah.

V planu moramo izračunati, koliko materiala in po kakšnih cenah bomo vložili in koliko bomo od tega iztržili. Za planiranje velja, da je treba čim več vedeti za naprej, seveda pa opredeliti tudi vse težave, s katerimi se bomo srečali, preden bomo prišli do začrtanega cilja.

Vsega prav gotovo ne moremo vsebinsko in cenovno točno opredeliti, treba pa je poznati razmere in obdelovati določena področja (kapacitete proizvodnje, delovno solo, izkoriščenost delovnega časa), na katerih lahko stalno delamo, ne glede na zunanje okoliščine.

V zadnjem času se veliko piše

in uvaja strateško planiranje. To pomeni, da se moramo v planu opredeliti, kje smo danes in kaj hočemo doseči. Dogovoriti se moramo za najboljšo pot, po kateri bomo najhitreje in z najmanjšimi stroški prišli do ciljev, ki smo jih postavili.

Planerji precej poudarjajo dolgoročno planiranje in dolgoročne usmeritve, o katerih je že pisal glavni direktor. Tako se moramo zdaj na vseh področjih konkretno dogovoriti kaj in kako bomo delali, da bomo to dosegli.

Dolžnost naše službe za načrtovanje in analize je, da usklajuje in povezuje delo vseh služb, ki so zadolžene za sestavo svojih planov. Vse to je nujno, če hočemo, da bo na koncu plan realen. Vsaka služba ali temeljna organizacija, ki je zadolžena za pripravo plana, naj bi ne planirala samo operativno, temveč je treba pri tem razmisliti, kaj bi bilo treba v bodoče še izboljšati in kako bi lahko to dosegli. Nujno bo uskladiti in bolje povezati proizvodnjo, prodajo in nabavo, kar nam še vedno ne uspe dovolj. To pomeni, doseči načrtovanje skupnega dela. Ta povezuje je res nujna, saj si ne smemo privoščiti nobenih zamud dobavnih rokov. Eden izmed razlogov je tudi ta, da sezonskost našega dela vpliva, da polovico leta delamo s tujimi sredstvi (pomeni, da si moramo denar izposojati in plačevati drage obresti), kar je povezano z ogromnimi stroški. Značaj proizvodnje in tržišče ne dopušča, da bi imeli stalne prilive preko leta, zato je še toliko bolj važno, da te službe povežemo in zagotovimo vsaj to, da ne bi mudili dobavnih rokov.

Pri sestavi planov naj bi vzpodbudili, da bi komerciala planirala prodajo dinamično, proizvodnja pa planirala proizvodnjo po mesecih, glede na dobavne roke prodaje.

Vključno s tem pa moramo po mesecih planirati tudi dobavo materiala. Ogrodje, kako naj bi se o tem sporazumevali, bomo pripravili v naši službi. Zavedamo se, da je tu veliko dela, ker to pomeni toliko več delnih planov. S tem so povezane tudi zaloge, kjer so v glavnem problem le nekurantne zaloge, ki se jih nekako ne moremo rešiti. To vse pa se izraža na revalorizacijskih stroških, ki bodo v letošnjem letu ogromni in presejajo že vse meje.

V planu predvidimo tudi kadrovske in socialno politiko, kjer so zlasti težave zaradi pomanjkanja kadrov. Če se v srednjeročnem planu odločimo, da bomo izboljševali kvalifikacijsko strukturo in ne bomo zapo-

slovali režijske delovne sile, potem ne smemo delati kompromisov. Kadar nam manjka delavcev, veliko zaposlujemo in na ta način dobimo veliko delavcev, ki niso usposobljeni za delo.

Če si postavimo nek cilj, je naloga vsakega posameznika, da ga upošteva in skuša to doseči.

Pri planu seveda upoštevamo tudi socialno politiko. To je povezano že z zaposlitvijo nekega delavca, torej s kadrovske politiko, ki je vključena v letni plan.

Pri tem bi poudarila, da morajo biti naš cilj visoki osebni dohodki. Le-ti pa so lahko takšni le na podlagi dobrega poslovnega rezultata. S tem je povezan tudi družbeni standard. Če ne bo akumulacije, tudi dobrih osebnih dohodkov ne bomo imeli, s tem pa ne bo sredstev za ostale družbene potrebe.

### Delo-življenje:

Proizvodnja v letu 1988, okvirne količine po vrstah obutve in tržiščih, naše možnosti, strojne, prostorske in kadrovske zmogljivosti, investicije ...

Vladimir PIVK:



Za naslednje leto planiramo, da bomo izdelali 2.100.000 parov obutve. Od tega predvidevamo dobrih 800.000 parov lahkega programa, približno 400.000 parov smučarskih čevljev, vključno z zamejsko firmo Beneco, 350.000 tekaških, ostalih pa bomo izdelali okrog 300.000 parov.

Kot je bilo že rečeno pri vsem tem ugotavljamo, da kvalifikacijska struktura v proizvodnji pada. Kadrov nam primanjkuje prav na vseh delih, tako v montažnih oddelkih, kot tudi srednjega in višjega kadra v razvojnih oddelkih. Zaledja tudi nimamo in gotovo bo treba iskati dodatne kapacitete izven delovne organizacije, predvsem za izdelavo zgornjih delov.

Obutev, ki jo bomo izdelali, bomo v večini izvozili, nekaj pa prodali na domačem tržišču. Izvozili bomo predvsem veliko tekaških čevljev (320.000 parov), pancrjev 260.000 parov na Zahod + 90.000 parov preko Beneca, ostalo pa na Vzhod in za

domače tržišče. Od lahkega programa bomo izvozili 250.000 parov na Zahod in 170.000 parov na Vzhod.

Po parih to pomeni padec obsega proizvodnje, struktura pa se izboljšuje, posebno pri smučarskih čevljih. Ta razmeroma močna preusmeritev zahteva, ob omejenih kadrovske možnosti, določene prelive in stalno načrtno dopolnjevanje znanj zaposlenih.

Usmeritev, da prihajamo v boljši cenovni razred je gotovo pravilna, vendar to pogojuje tudi ustrezno boljši kader, ki bo sposoben doseči kvaliteto, ki jo to delo zahteva.

Drugo, kar zadeva proizvodnjo, bi izpostavil problem sezonske proizvodnje. Še vedno nismo uspeli, da bi v času »mrtve« sezona delali dobre programe, ki bi jih lahko takoj prodali. Pri lahkem programu je to dokaj sinhronizirano, pri športnem in smučarskem programu pa še nismo uspeli najti ustrezne rešitve.

Glede prostorskih rešitev in investicij na tem področju lahko povem, da večjih investicij gotovo ne bo. Prostorsko pa naj bi zaokrožili posamezne programe, od razvoja do proizvodnje in s tem tudi izboljšali organizacijo dela. Tudi to je povezano z velikimi stroški, kljub temu, da dodatnih prostorov ne bo.

Kar zadeva tehnološko posodobitev, bo glavna investicija v mycrodynamic sistem (računalniško podprto modeliranje), strojni park bomo v glavnem dopolnjevali zaradi nove tehnologije, kupovali pa bomo le sodobne stroje. Seveda, dokler ne bomo posodobili tehnologije, bomo ustrezno kvaliteto morali doseči z obstoječimi stroji. Še enkrat bi poudaril, da je treba vlagati tudi v kadre, tako za proizvodnjo, kot v pripravi, ker nam dobri in moderni stroji ne pomenijo veliko, če nimamo ljudi, ki bi jih znali uporabljati in izkoristiti.

Mislim, da bi morali najti način, da bi delavci, ki so že tu, ustrezno sodelovali z novimi, ki prihajajo. Povezati je treba vse sile, da bomo dosegli cilje delovne organizacije. Zavedati se moramo tudi, da bomo lahko napredovali le, če bomo poslovno sodelovali z razvitim svetom.

Proizvodnja bo v prihodnosti naletela še na večje težave, ker se bodo serije zmanjševale. To se kaže že sedaj. Tudi razmere na domačem tržišču se slabšajo zaradi nam vsem znanih pogojev in razmer.

Tudi roki se bodo še skrajševali, skratka, trg je postal neumljen.

Jana ERZNOŽNIK:

Tu ima planiranje ogromno nalogo. Poti, da dosežemo skupne cilje je treba opredeliti. Pri tem naj planirajo tisti, ki tudi odločajo.

Pomembno področje je inovativnost, tako na področju po-





slovnih usmeritev, organizacije in delovnih postopkov. Ne gre le za ljubiteljsko delovanje, temveč za visoko strokovno profesionalno delo, delo v timih, itd.

## Vladimir PIVK:

Za nov način dela »narejenih« kadrov nimamo. Tega se vsi skupaj premo zavedamo, zato tudi selekcije kadrov ni več. Te, ki jih imamo jih bomo morali sami vzgajati in permanentno izobraževati.

## Delo-življenje:

**Kakšna je prodajna politika v MPM za leto 1988, plan prodaje, dokup...? Bodo morebiti kakšne spremembe v načinu dela, kako je z investicijami?**

## Ivan CAPUDER:

Letošnji plan prodaje je dva tisoč starih milijard in računamo, da ga bomo presegle vsaj za 10 ali 15%. Tudi parovno ga bomo dosegli in presegle za kakšne 4%. V devetih mesecih pa računamo, da ga bomo še preostalih 50%.

Za prihodnje leto planiramo, da bo letošnji plan 1.750.000 parov nekoliko presežen. Tudi struktura se ne bo bistveno spremenila. Alpina obutve je od 25 do 27%, ostalo je dokup; po vrednosti pa Alpinina obutev predstavlja približno 50%, drugo polovico pa dokupljena obutev.

Zaradi vse hujše bitke z zalogami skušamo narediti vse, da bi se zmanjšale. Tako smo vplejali stimulacije, ki vplivajo na osebni dohodek tistih, ki lahko vplivajo na zaloge. Tako smo za naslednje leto že napoved prodaje prilagodili tako, da smo upoštevali zaloge. To pomeni preventivo, da zaloge naslednje leto ne bodo prevelike.

Trudimo se tudi, da bi dobro organizirali delo na pripravi kolekcije in tako je bil oblikovan tim, ki za to skrbi. Pokazalo se je, da je usmeritev pravilna.

Seveda se srečujemo tudi s težavami. Naše tržišče je vedno bolj neurejeno in bitka je neusmiljena. Menim, da bi morala biti Alpina med najboljšimi ponudniki, saj vemo, da cena ni nikdar vprašanje, če gre za modno in kvalitetno obutev.

Tudi obutve iz dokupa smo letos nabavili precej manj, da bi na ta način regulirali stanje zalog.

Uvedli smo nove oblike prodaje; v to nas je prisililo predvsem tržišče in konkurenca.

Kar zadeva investicije, lahko povem, da so sredstva za naslednje leto omejena. Če bi hoteli izvesti predvidene investicije v naslednjem letu, bi rabili 147 starih milijard. Menim, da mora MPM vsako leto odpreti vsaj eno novo prodajalno, poleg tega

pa še vzdrževati obstoječo mrežo. Naš cilj je, ki ga še ne bomo kmalu dosegli, 100 prodajaln. S tem bi povečali serije v lastni proizvodnji, po drugi strani pa tudi pri dobaviteljnih obutve nastopali kot resnejši kupec.

Vemo, da se razmere na tržišču slabšajo. Doslej je proizvodnja delala tisto, kar je zmogla, odslej pa bo delala tisto, kar bo iskano na tržišču, če bomo hoteli uspešno prodajati še naprej. Zato bo morala biti tudi tehnično sposobna in potrebovali bomo usposobljene kadre.

Naša MPM se ne bo širila ekstenzivno, temveč intenzivno. To pomeni, da bomo v obstoječih prodajalnah prodali več, po drugi strani pa odpirali samo take prodajalne, za katere bo ugotovljeno, da bodo res donosne.

## Delo-življenje:

**Ali pri pripravi kolekcije pregrešate informacije s tržišča? Kje so še možnosti za odpiranje novih prodajaln?**

## Ivan CAPUDER:



Imamo analizo celotnega jugoslovanskega tržišča in menim, da bi lahko imeli do 200 prodajaln na različnih dobrih lokacijah. Npr., v Makedoniji nimamo nobene prodajalne, v južni Srbiji so velika mesta, kjer nimamo nobene prodajalne, prav tako v Bosni in na Kosovu.

Pri izdelavi kolekcije bomo, poleg osnovnega tima, morali imeti še dobrega modelirja ali pa vsaj nekoga, ki bi nam posredoval informacije z italijanskega tržišča.

## Delo-življenje:

**Spregovorimo še nekaj o dilemah, na katere naletimo v tem trenutku načrtovanja?**

## Ivan CAPUDER:

Spet bi poudaril kadre, predvsem mlade, ki morajo v naši tovarni videti perspektivo in imeti možnost, da bi se kar najbolje uveljavili.

Pripomnil bi še to, da proizvodnja po parih ne bi smela padati. Kljub temu, da bomo mora-

li delati kvalitetne izdelke, bi morali misliti še na to, kako bi kaj poenostavili, še posebej, ko bomo imeli boljše tehnologijo in strojno opremo. Boljši dohodek bomo dosegli le z boljšim delom, inovacijami in manjšimi stroški.

## Jana ERZNOŽNIK:

Spoznali smo, da bomo morali s kvaliteto v višji cenovni razred, poleg tega pa še zniževati stroške. Izdelavni OD bo moral padati, ker v strukturi stroškov le-ta še vedno dosti pomeni. Zato bi pri osebnih dohodkih stimulacije morali sproti upoštevanju v urni postavki.

Vemo, da nas tuja sredstva, ki jih moramo najemati kar pol leta, ogromno stanejo; tudi tu bo treba kaj napraviti. Če gledamo z vidika planiranja, bomo morali načrtovati bolj vsebinsko, z vključevanjem sodobnejšega dela. Vsak nosilec planiranja naj

bi razmišljal širše in ne samo o številkah in na svojem področju temeljito razmislili, ali je planirana dejavnost v redu ali ne.

## Ivan CAPUDER:

Trzeba bo planirati čimbolj realno in plan naj bi bil tisti pokazatelj, ki bi delil dobro ali slabo.

## Jana ERZNOŽNIK:

Pripravljamo se, da bi ponovno začeli obračun po oddelkih. Takšni obračuni so bili že včasih in pokazali so se kot zelo učinkoviti.

Sicer obračun oddelkov delamo že sedaj, vendar le-ta ni odločilen.

## Vladimir PIVK:

Tudi kar zadeva OD bo treba težiti za tem, da bo za delavca v proizvodnji odločilna vrednost minute. Razumljivo je, da se delavec ne more strinjati, da bi po minutah ustvaril več, dobil pa bi isti ali nižji osebni dohodek.

## Zaključek:

V zadnjem delu pogovora je nanizanih več predlogov, ki bi jih čimprej morali upoštevati tudi v praksi.

Zato moramo predvsem od besed k dejanjem, brez prevelikega ponavljanja.

Zakaj ne bi ob številnih zadregah, ki jih že imamo ali se napovedujejo, poskrbeli, da bi širša vprašanja na področju poslovnih usmeritev, organizacije in tehnologije reševali timsko z ljudmi, ki pri nas delajo ali v sodelovanju z zunanjimi strokovnjaki.

Gre za to, da problem opredelimo, ugotovimo kdaj najkasneje bi moral biti rešen, kdo bi bil nosilec, kdo sodelujoči... in kakšna nagrada gre sodelavcem. Zdi se mi tudi, da bo prišel čas, ko ne bo dovolj, da bi tako širša vprašanja reševali le z rutino in izključno v dopoldanskem času. Gre za preveč ključna vprašanja in prvi korak bi lahko bil že, da izdelamo seznam neodložljivih nalog.

## POSLOVNOST TOVARNE ALPINA v ŽIRI

Pred leti sem kupil Alpinine smučarske čevlje. Z njimi sem bil zelo zadovoljen do zadnje zime ko je eden čevljev pričel občutno puščati. Poklical sem tovarniški servis ALPINE v Žireh. Prijazno so mi svetovali naj s čevlji pridem k njim.

V servisu sta me sprejela serviserja tov. Oblak in Jereb. Skrito napako - počeno školjko čevlja v pregibu sta ugotovila po popolnem razdrtju čevlja. Da mi nebi bilo treba po popravljen čevljev še enkrat iz Ljubljane v Žiri, oziroma čakati na pošiljko po pošti, sta oba serviserja kljub pozni uri zavihala rokave in mi v pol ure praktično popravila, obnovila čevlje, šaprav se je njun delovni čas še končal.

Med tem ko sem čakal na popravilo, sta mi nevsiljivo postregla s podatki o Alpininih smučarskih čevljih in mi dala v preiskus nov model vrhunskega smučarskega čevlja.

Tak odnos navedenih delavcev Alpine zasluži vso pohvalo, že tako priznanje kvalitete Alpininih proizvodov pa krepko postavlja pred zvoneča imena tujih proizvajalcev.

Ljubljana 20.10.1987

Janko Vodnik  
Vavpotičeva 7  
61000 Ljubljana

**Kaj in kako bomo delali v prihodnje**



# KAKO USTVARJAMO



## Prodajalne praznujejo

### Dvadeset godina prodavaonice u Osijeku

U proleće 1967 počeli su poslovodja i dva prodavača, a danas, nakon 20 godina, zaposleno je ukupno osam radnika.

Početak, kao i svaki bio je vrlo težak, ulagali smo mnogo truda i nismo pitali za radno vrijeme, samo da bi ostvarili što veći promet, te opravdali uložena sredstva.

Također smo se trudili da kupcima dajemo što više informacija o Alpinim proizvodima, kako bi osvojili što više kupaca, koji bi kupovali u našoj prodavnici.

Za proteklih 20 godina ostvarivali smo postavljene planove i doveli našu prodavnicu na visoki renome u našem gradu.

Iako je konkurencija velika, ubrajamo se u prve tri prodavnice u našem gradu. Veliki uspjeh se može postići zalaganjem svih zaposlenih. Međuljudski odnosi u našoj prodavnici su u redu, probleme uspjevamo zajednički rješavati.

Još jedno možemo reći za našu prodavnicu: obučeno je više poslovodja za otvaranje novih prodavnica u mreži za našu regiju. Do sada smo ispunjavali postavljene planove, ali ove godine to ide teže, zbog velikog pada kupovne moći, a i vremenske prilike nama nisu naklonjene.

Primili smo jesensku, zimsku kolekciju, kupci su zadovoljni oblikom i izradom, naročito za čizmice čujemo da su lepe i udobne, ne treba ići u Italiju.

I pored ovih teških vremena ipak se nadamo da će promet biti bolji u dva naredna mjeseca, te živimo u nadi da ćemo i godišnji plan ispuniti.

20 godišnjicu smo proslavili na zajedničkoj večeri iz sredstava sindikata.

Pozdravljaju vas Marica Kovačević, Olgica Vorkapač, Nevenka Turić, Nada Trgovčić, Vesna Meznarić, Jelica Bogdanović, Zoran Štrk i poslovodja Milica Kostelnik.

**"ALPINA" ŽIRI**  
Uredniškos odbora  
Delo-življenjske  
-Nejko PODOBNIK

TOVARNA OBUTVE ŽIRI  
STROJARSKA 1. a. tel. n. 04726 ŽIRI  
tel. (0641) 55 481  
MKS 34 632

VAŠ ZNAK  
NAŠ ZNAK: MN  
ŽIRI ONE ŽIRIUMI 27.10.1987

ZADEVA: Za delo življenjske.  
Rubrike II NAŠIH PRODAVNICA.

Obeležavanje 20-te godišnjice postojanja prodavnice ŽIRIUMI možemo vam reći, da je prodavnica postigla urek dosta dobre rezultate poslovanja do 1985 god. Marta meseca 1985 dolazi do adaptacije prodavnice Žesum, gde smo veoma zadovoljni izgledom adaptiranog lokala-prodavnice. A potom dolazi veoma dobri rezultati rada i kompletnog poslovanja pomenute prodavnice u svim vidovima. Ovim prilikom želimo istaknuti Personal koji učestvuje a ulaže sve napore za dobra poslovna rezultate a to su: Deljanin Dragica Zagorec Dragica Cortan Jelica i poslovodja prodavnice Mladenović Miloš.

U daljoj perspektivi očekujemo dobre i još bolje rezultate poslovanja stia da nam kolekcije obuće budu dobre kao do sada i da ih prevremeno dobijamo a prodavnici.

poslovodja prodavnice  
Mladenović Miloš  
alpina ŽIRI  
OZD Prodavnica Žiri  
MKS 34 632  
prodavnica ŽIRIUMI

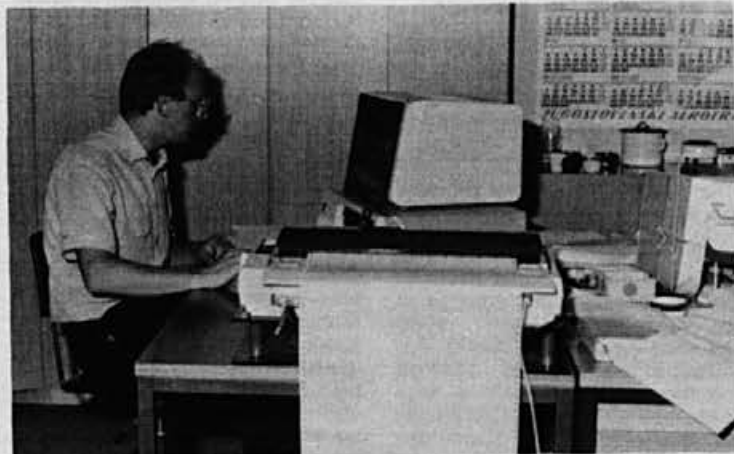
### Pomembno je tudi kako živimo

Ivan Reven po upokojitvi ostaja zvest dopisnik našega časopisa. Kot že tolikokrat doslej, se je spet oglasil, ko je na poti v Srbiji obiskal novo prodajalno v Beogradu.

Prodajalna je na zelo prometnem kraju in kar dobro obiskana, če računamo na zmanjšano kupno moč v tem delu države. Sicer je zaradi slabe kupne moči precej zmanjšana prodaja obutve višje cenovnega razreda. Poslovodkinja Miomirka je ravno pripeljala z železniške postaje Alpinino pošiljko čevljev in s sodelavci sortirala čevlje po policah. Potožila je, da tovarna ne dostavlja čevljev v to prodajalno s tovarnjaki, temveč po železnici, tako da pošiljka potuje več kot teden dni. Tu so tudi prekla-

danja. Kar zadeva dobave, je povedala, da je jesenska kolekcija čevljev precej kasnila. Rekla je, da bi bila zelo vesela, če bi dobila vsaj nekaj parov gojzer šivane obutve.

Ne bi bilo prav, če bi govorili samo o poslu; važno je tudi v kakšnih razmerah živijo naši prodajalci. Stanovanjski problem je v Beogradu precej pereč, nekateri naši delavci stanujejo v zelo »mizernih luknjah«, drugi pa se vozijo na delo po 30, 40 km daleč.



Mini računalnik je v prodaji zelo koristen

### V Kranjski gori prodajamo deset let

Naša prodajalna je bila odprta leta 1977 in tako je letos minilo deset let, odkar je »ALPINA« prisluhnila potrebam kraja in se odločila, da tudi v turističnem kraju, kot je Kranjska gora, odpre svojo prodajalno.

Začetki poslovanja so bili zaradi majhnega prostora v stavbi kjer je bila prodajalna, zelo naporni. Leta 1984 smo se preselili v druge, večje prostore v Bernikovo hišo, kjer je poleg servisa smuči in čevljev Alpina, dobila prodajalna tudi lepše mesto sredi Kranjske gore. Velik prodajni in skladišni prostor je omogočil, da poleg obutve lahko prodajamo tudi športni program. Ker je Kranjska gora turistični kraj, obiščejo našo prodajalno poleg krajanov tudi turisti, tako v letnem kot v zimskem času. Zaradi ugodnih možnosti nakupa pa pogosto obiščejo našo prodajalno tudi kupci iz sosednjih dežel, Avstrije in Italije.

Pred vrati je zimska sezona in ker je največ povpraševanja po apreski obutvi, smučarskih čevljev in ostali topli zimski obu-

tvi, upava da bova plan, ki nama je bil postavljen za leto 1987, to je 7000 parov in finančno 110 milijonov dinarjev, dosegli z dobro izbiro in še boljšo postrežbo naših in tujih kupcev.

Poslovodkinja Katarina CUZGAR in prodajalka Marjeta MAUČEC



Iskreno čestitamo in jim želimo še naprej uspešno delo



VAŽNO JE ...

... DA VEMO



## Kadrovske novice



V mesecu oktobru je nastopilo delo kar 14 delavcev, z delom pa so v tem razdobju prenehali 4 delavci.

V TOZD Proizvodnja, v obratu na Colu so začeli delati delavke: Marta Rupnik, Marija Likar, Marinka Krapež in Alison Černigoj; v obratu Rovte pa Marjeta

Jereb. V oddelkih TOZD Proizvodnja v Žireh so nastopili Franc Kogovšek, Mitja Cimerman in Francka Albrecht. V delovni skupnosti skupnih služb so začeli delati Polona Kolenc — pripravnica, v skladišču končnih izdelkov pa Bojan Eniko, Jernej Bogataj in Aleksander Brenc. V TOZD Prodaja sta nastopila delovno razmerje Olga Tot v prodajalni Maribor in Sonja Logar v prodajalni Ajdovščina.

Z delovnim razmerjem sta v delovni skupnosti skupnih služb prenehala Tomislav Demšar in Franc Pečelin.

V TOZD Proizvodnja sta prenehala z delom Anton Tavčar in Silva Zajc.

## Dozročili so se

Iskrene čestitke sodelavkam v obratu Col Ireni Mikuž, Ernesti Vidmar, Damjani Praček; Danici Buh iz obrata Gorenja vas ter Martini Šubic in Igorju Bačnarju želimo ob vstopu na novo življenjsko pot mnogo sreče, razumevanja in zadovoljstva.

## V slovo Francu Pečelinu



je organizacijske sposobnosti in veliko inteligenco. Dobro je poznal vse naše prodajalne po vsej Jugoslaviji, delavce v teh prodajalnah in tudi njihove potrebe. Prav zato je uspešno reševal vse težave na delovnem mestu, ki je tako povezano z uspešnostjo prodajal.

Vestnost in natančnost sta bili vrline, ki sta v takih trenutkih neobhodni. S tem in pa z vedrostjo in optimizmom je pomagal tudi ostalim mlajšim kolegom. Nikoli se ni bal poprijeti za kakršnokoli delo.

Kot vzgled dobrega sodelavca in tovariša nam bo še dolgo ostal v spominu.

Prezgodaj smo se poslovili od našega sodelavca in prijatelja Franca.

Začel je pred štiridesetimi leti, saj je bil med prvimi vajenci naše delovne organizacije. Kasneje, pred več kot dvajsetimi leti pa je prevzel odgovorno delo v skladišču končnih izdelkov.

Pri delu je pokazal svo-

## Umrl je Pavel Eržen



Pavel Eržen, rojen 26. januarja 1920, s Sela pri Žireh, po poklicu kvalificiran krojač, je v Alpino prišel iz Modnih oblačil, obrata v Žireh 3. avgusta 1970, in zaradi invalidske upokojitve pa je nehal delati 28. februarja 1971.

V spominu nam bo ostal kot miren in skromen delavec.

## Z njimi je rasla Alpina



Razvoj Alpine je terjal odpovedovanje delavcev. Angelca se spominja tudi teh časov: »Ljudje so v večini pokazali razumevanje, saj je bilo treba naba-vljati stroje, denarja pa ni bilo dovolj. Čeprav so bili osebni dohodki vse leto nižji, so godrnjali le redki posamezniki.«

Sodobnejša proizvodnja je terjala tudi več znanja in prav gotovo je kadrovska služba pri tem odigrala pomembno vlogo.

»Bila so tudi obdobja, ko smo delavce iskali po vsej Sloveniji. Vedeti pa moramo, da je bilo treba za te delavce poskrbeti tudi drugače; stanovanja, prehrana, itd...«

»Ko takole po desetih letih od upokojitve srečujem ljudi, mi je v zadoščanje, da se pogovarjamo brez »izogibanja«. Delo z ljudmi je namreč zahtevna stvar in pogovorov ne moreš opraviti v časovni stiski«, je povedala Angelca Filipič, naša dolgoletna kadrovska delavka.

»Ko sem začela je bilo zaposlenih le 490 ljudi, potem pa se je tovarna in s tem zaposlitev vedno bolj širila. Res pa je, da je bilo delovno področje v teh letih zelo široko, saj je združevalo več kadrovskih delovnih opravil.

Razvoj in rast smo čutili tudi v kadrovski službi. Najhuje je bilo tedaj, ko ni bilo dovolj dela, to je v letih 1953 in 1954, ko je bilo treba vsestransko tehtati, kdo lahko ostane začasno doma. No, prav kmalu so se zadeve uredile in večino ljudi se je vrnilo.«

Ob usposabljanju ob delu in strokovnih seminarjih je Angelca napredovala do vodje kadrovske službe. Izreden čut za delo, natančnost, poznavanje ljudi in razsodno ukrepanje je pripomoglo, da je uspešno opravljala dokaj široko delovno področje.

»No, moram reči, da sem hvaležna mami, da me je naučila delati. To pride vedno prav, tako v službi, kot doma.«

V letih 1967, 1968, zlasti pa po letu 1970 se je zelo razširilo tudi izobraževanje, kar je bilo nujno, če smo hoteli slediti konkurenci in tokovom v svetu. Potrebno je bilo skladno sodelovanje znotraj službe, kakor tudi s strokovnjaki iz drugih služb, saj je kadrovska politika dobra le, če stvari obravnavamo z več vidikov. Moram reči, da smo povečini naleteli na razumevanje. Dela torej ni manjkalo, zgodilo se je, da sem v tovarno prišla tudi ob štirih zjutraj, da sem do šestih opravila obvezno pisarijo, in sem se v rednem delovnem času lahko bolj posvetila drugim obveznostim. Zdelo se mi je, da ob dveh otrocih še najlažje pridem na delo zgodaj zjutraj.«

Očitno Angelca številne naloge niso vzele delovnega elana ...

»Delo se mi je zdelo zanimivo, čeprav je bilo zahtevno in odgovorno. Lepo je delati z ljudmi, čeprav je težko.

Izkušnje pa človeka bogatijo; ob delu z ljudmi se tudi sami oblikujemo, je zatrjela naša sogovornica.

Nejko Podobnik



Aktualni intervju

## Osnova za uspeh je dobra organizacija



Pogovarjamo se s predsednikom skupščine krajevne skupnosti Žiri Radom Bogatajem.

### Delo-življenje:

Ob krajevnem prazniku je prav, da se spomnimo, kako delamo v kraju in kakšne uspehe dosegamo. Kako bi ocenili ta dogajanja?

### Rado Bogataj:

Prav gotovo je za Žiri največja pridobitev prenova ceste Žiri-Trebija. Pomembna je tudi asfaltna povezava z Idrijo. Uresničena je prva faza gradnje industrijskih cest in elektrozanke. Poleg teh del pa tečejo še druga velika dela; regulacija Sore se nadaljuje, prav tako popolna prenova regionalne ceste skozi Žiri z istočasno gradnjo pločnikov; začela se je gradnja soseske S-7 s kompletno infrastrukturo.

Omeniti velja, da so z dvema vrtinama pridobili nove vire pitne vode, katere kaže, bo dovolj za približno desetletno obdobje, saj iz vrtnice priteka 10–15 litrov vode na sekundo.

### Delo-življenje:

To so sami uspehi; je tudi kaj težav?

### Rado Bogataj:

Seveda so; predvsem bi omenil komunalno neurejenost sosesk, kot so stare Žiri, Selo, del Nove vasi, prav tako bo treba to urediti v novi soseski v Plastuhovi grapi in že omenjeni soseski S-7 (to je pod Triglavsko ulico). Na Selu in Plastuhovi grapi bo treba poskrbeti za gradnjo zbiralnika in prečrpavanje vode.

Tudi čistilna naprava je po ocenah preobremenjena. Preden bi se lotili razširitve zmogljivosti, bodo opravljene meritve dejanske obremenitve.

### Delo-življenje:

To so zahtevne naloge, ki tudi veliko stanejo. Se bodo te stvari urejevale že prihodnje leto?

### Rado Bogataj:

Finančno vprašanje je še zelo nejasno. Vemo, da bomo morali zmanjšati glavnico posojila pri SGP Primorje, sicer bodo obresti presegle samoprisevek, ki ga plačujemo. Vemo tudi, da bodo prej omenjena dela okvirno stala okoli 2 milijardi din po današnjih cenah. Zavedamo se, da bo ves denar (3%) in tisto kar dobimo od SIS, šlo za drugo fazo gradnje ceste skozi Žiri. Mislim, da bi ob tej veliki investiciji bili upravičeni tudi do drugih sredstev, saj gre za regionalno cesto. Za del komunalnega urejevanja seveda računamo uporabiti sredstva, ki jih za ta namen delovne organizacije zbirajo na ravni občine.

### Delo-življenje:

Toda to še ni vse, kar nas čaka v prihodnje, kajne?

### Rado Bogataj:

Čaka nas tudi regulacija Osojnice, urejevanje ceste v Žireh in v okolici, prenova nekaterih projektov. Pri tem bi zlasti opozoril krajanke, ki si zelo prizadevajo, da bi uredili svojo okolico in ulice: upoštevati bo treba vsaj minimalne standarde, da bo kraj urejen enotno, tako da bodo zgrajeni objekti res uporabni, možno vzdrževanje itd.

Zavedati se moramo tudi, da je želja in potreb v kraju še veliko, da pa moramo nekaj stvari urediti takoj, druge bodo prišle na vrsto v srednjeročnem obdobju, so pa tudi potrebe, ki bodo morale počakati več let. Toda tudi za te se moramo pravočasno pripravljati in jih načrtovati.

### Delo-življenje:

Kje vidite še rezerve?

### Rado Bogataj:

Ob že dokazani prizadevnosti krajanov, ki so pripravljani sodelovati tako z delom, kot s sredstvi, je pomembna ustreznost organiziranost organov krajevne skupnosti. Komisije in gradbeni odbori bodo morali odigrati svojo vlogo, strokovne službe pa bodo morale veliko boljše kot doslej koordinirati delo.

Gre za višjo kvaliteto dela, ki zahteva načrtnost, časovne opredelitve in doslednost.

V prihodnje naj bi komisije imele svoj plan, opredeljen tudi časovno. Predsedniki naj bi se sestajali mesečno in ugotavljali izvajanje načrtov.

### Delo-življenje:

Kaj bi na koncu še rekli?

### Rado Bogataj:

Nič drugega kot to, da se bomo morali dela lotevati kvalitetno in celovito. Potrebna je ustrežna delitev dela med strokovnimi službami, komisijami in krajanji.

**Nekjo PODOBNIK**

## NE POZABIMO

### Muzejska dejavnost v naši občini

Piše: Mira Kalan

Ste že bili v muzeju v Škofji Loki? Če še niste bili, si velja ogledati zbirke, ki so na ogled ali bodo v kratkem. Zato objavljamo izveček.

#### Soba 1 — Zgodovina loškega gospodstva

V prvi sobi je predstavljeno loško ozemlje, ki je bilo kar 830 let loško gospodstvo pod oblastjo freisinških škofov, tu je z zemljevidom in reliefom, ki ju je ob pomoči učencev izdelal profesor meščanske šole Janez Grum že pred drugo svetovno vojno. Širjenje loškega gospodstva in njegovo naseljevanje ponazarjajo fotografije in prevod darilnih listin, ki dokazujejo tisočletno starost Loke in drugih naselij, ter risbe. Maketa dela Sorškega polja prikazuje značilno razdelitev polja v sklenjene proge in

Bitnje kot primer obcestne vasi. Diapozitivi predstavljajo portrete šestih škofov iz Freisinga, ki so, med osemindesetimi, ki so vladali podložnikom 830 let, posebej pomembni. Dva med njimi sta v Loki tudi pokopana: Leopold (1378–1381) v nunski cerkvi in Konrad V. (1411–1412) v starološki župni cerkvi. Tu so še: freisinški grb, kip škofa Korbinijana, ustanovitelja freisinške škofije in mavčna odlitka dveh spominskih plošč: plošče škofa Filipa (1498–1541) s kašče in meščana Volbenka Schwarza, ki je vzdignjena na fasadi hiše Mešni trg št. 4 (stavba SDK).

Arheološke najdbe kažejo, da je bilo loško ozemlje naseljeno vsaj od eneolitika dalje. V času velikega preseljevanja ljudstev, ki jih na pohodih v Italijo ni mogel zadržati niti znameniti limes, grajen med Ilirikom in Italijo od prvega do petega stoletja, ki je potekal tudi čez loško

ozemlje (Nova Oselica), se je tu naselil slovanski živelj. O tem pričajo slovanska imena še obstoječih naselij, ki jih omenjajo listine iz konca desetega stoletja (npr. Suha). Ščasoma pa je bil vključen na germanski zahod. To se je zgodilo po letu 955, ko so bili Madžari odločilno poraženi v bitki pri Augsburgu. Od tedaj se je tod nemoteno uveljavljal nemški vpliv in uvajal nov družbeni red — fevdalizem. Nemški vladar Oton II. je leta 973 podelil freisinškemu škofu Abrahamu v fevd Loko (današnje Staro Loko), obe dolini in Sorško polje do ceste Jeprca-Kranj.

Za novo upravno središče so škofje izbrali kraj na obronkih Loškega pogorja ob sotočju obeh Sor, kjer so najprej zgradili stolpast grad na Kranclju, kasneje pa še utrdbo na mestu današnjega gradu. V prid nove lokacije so poleg strateških govorili tudi gospodarski in prometni razlogi, saj se je pod utrdbo kmalu razvilo novo naselje, ki so ga za razliko od prvotne Loke (današnje Stare Loke) imenovali Škofja Loka.

Gospodstvo je upravljal oskrbnik ali glavar, ki je upravljal Zgornji stolp na Kranclju in od-

maknjeni Stari grad pod Lubnikom, protopisarji in kašar ter kaščarjevi pomočniki. V upravnem pogledu je bilo ozemlje razdeljeno na urade in kasneje na župe. Oskrbnik je vodil načrtno kolonizacijo in skrbel za dotok rente. Pomagali so mu župani, postavljeni iz vrst podložnih kmetov, nad katerimi je imel škof tudi sodno oblast.

Da bi povečali svoj dohodek, so škofje z načrtno kolonizacijo povečevali obseg obdelovalne zemlje. Naseljevali so nove podložnike, ki so krčili gozd in ga spreminjali v obdelovalno zemljo ter ustanavljali nove kmetije. Na obrobje Sorškega polja so že v desetem stoletju naselili svoje rojake Bavarce, ki so se tu kmalu poslovenili. Nanje danes spominjajo le še krajevna, ledinska in osebna imena ter narečje prebivalcev naselij od Starega dvora do Stražišča.

V dvanajstem in trinajstem stoletju so v spodnji del Poljanske doline naselili slovenski živelj iz okolice Vrbskega jezera. Prisojen svet pod Ratitovcem so konec trinajstega in v začetku štirinajstega stoletja kolonizirali Tirolci iz območja Innichena, ki so v nasprotju z Bavarci dolgo ohranili svoje nemško narečje.



Začela se je gradnja sošeske S-7

Zemeljski plaz je žal preprečil, da bi lahko ob žirovskem krajevnem prazniku odprli cesto proti Trebiji. Delovna ekipa se je po navodilih strokovnjakov takoj lotila dela, da bo cesta res varna.



Ob krajevnem prazniku je tudi prilika, da se srečajo učitelji in predstavniki gospodarskega in družbenega življenja kraja

Preden bo zgrajena cesta s pločniki, je treba urediti toliko stvari... Vsaj večji del prometa poteka po obvoznici; kljub temu je neprijetno, tako izvajalcem kot mimoidočim, saj so tu trgovine in gostinski lokali.



Našim najstarejšim krajanom je zapel Moški pevski zbor Alpine



Regulacija Sore napreduje iz leta v leto, kilometer za kilometrom

## Darovali so za mrliško vežico

Ob smrti Franca Pečelina, 41.500 din sodelavci  
Mila in Vinko Gladek, C. XXXI. divizije 105, 10.000  
din ob smrti Franca Pečelina



## Letošnja priznanja krajevne skupnosti Žiri

**Ida FILIPIČ-PEČELIN** je bila v letu 1982 izvoljena za predsednico skupščine KS Žiri. Te funkcije je opravljala vse do srede leta 1984, ko je sprejela novo dolžnost predsednice izvršnega sveta skupščine občine Škofja Loka. V času, ko je vodila našo skupščino in tudi kasneje, se je vključevala v reševanje skoraj vseh pomembnejših zadev v naši krajevni skupnosti kot so:

priprava in začetek del pri regulaciji Sore po poplavah v letu 1982, gradnja telefonskega omrežja, obnova ceste Jurišnega bataljona ter priprava in izvedba številnih prireditev, s katerimi smo leta 1983 proslavili 40. obletnico osvoboditve Žirov in ustanovitve prvega narodno-osvobodilnega odbora na Gorenjskem.

Njeno zavzeto delo pa je še posebno prišlo do izraza pri organizaciji priprav za obnovo ceste od Trebije do Sela.

Delovna prizadevanja **Štefana KOPAČA** so neločljivo povezana z razvojem gasilskega društva Dobračeva. V njem deluje od leta 1947 in dvakrat je že bil predsednik društva. Pod njegovim vodstvom je društvo vidno napredovalo, posebno v materialnem oziru, naj gre za nabavo

raznovrstne opreme ali pa za zgraditev novega gasilskega doma na Dobračevi.

**Vladimirja PIVKA** poznamo že vrsto let kot delovnega udeleženca številnih družbenih dogajanj v našem kraju. Še zlasti se je izkazal kot dolgoletni aktivist vaškega odbora SZDL, kot odbornik Muzejskega društva, kot delegat skupščine krajevne skupnosti v dveh obdobjih in kot član odbora za asfaltiranje lokalnih cest na Dobračevi.

**Marija STANONIK** je od leta 1970 do danes objavila številne strokovne članke in razprave, v katerih osvetljuje podobo našega kraja v preteklosti.

Pomembni sta njeni študiji o čevljarstvu in čipkarstvu, ki sta strokovni temelj za postavitev muzejskih zbirk v stari šoli v Žireh. Ob tem omenimo še, da je bila Marija Stanonik med pobudniki za ustanovitev žirovskega muzejskega društva in med tistimi, ki so začeli z načrtnimi prizadevanji za varstvo naše kulturne dediščine.

Eno zadnjih njenih prizadevanj predstavlja študija o razvoju prometa na Žirovskem, ki pomeni lepo kulturno dopolnilo materialnih dosežkov na Žirovskem.

## Kaj in kako bomo delali v prihodnje

Na proslavi ob krajevnem prazniku je govoril predsednik skupščine krajevne skupnosti **Rado Bogataj**



Osrednja prireditev v okviru praznovanja krajevnega praznika naj bi letos bilo odprtje ceste Trebija—Žiri. Kot nalašč je cesto dan prej ogrozil zemeljski plaz na odseku Zelena-kove grape in zato z otvoritvijo ni bilo nič. Proslava je bila zaradi napovedane otvoritve dokaj zgodaj, pa se je v dvorani Svobode vseeno zbralo precej ljudi, med njimi nekdanji borci Jurišnega bataljona.

Slavnostni govornik je bil predsednik skupščine krajevne skupnosti Žiri Rado Bogataj, ki je govoril o razmerah in dejavnostih v krajevni skupnosti.

Oglasil se je tudi predstavnik borcev Jurišnega bataljona Zdravko Vidrih, ki je v imenu soborcev ocenil sedanje razmere v državi.

Hkrati se je zahvalil za dobro sodelovanje s krajanji Žirov, saj, kot je povedal, se borci te nekdanje najhitrejše partizanske enote, v Žireh počutijo kot doma.

V kulturnem programu sta zapela Ženski pevski zbor in otroški zbor, lepo je zaigrala instrumentalna skupina DPD Svoboda in seveda Pihalni orkester Alpine z nekaj novimi skladbami.

Dokaj pester program so obogatili še otroci z recitacijami plesnimi točkami in gimnastiko.

Višek večera je bila prav gotovo podelitev letošnjih priznanj krajevne skupnosti in knjižnih nagrad. Priznanja so prejeli Ida Filipič-Pečelin, Vladimir Pivk, Štefan Kopač in Marija Stanonik, knjižne nagrade pa Anton Pivk, Franc Oblak in Franc Logar.

N. P.

## Knjižne nagrade Krajevne skupnosti Žiri

**Antona PIVKA** poznamo po njegovih vztrajnih naporih za obnovo in redno vzdrževanje ceste, ki je najstarejša povezava Žirov s Poljansko dolino in pelje iz Rakulka na Žirovski vrh in naprej v Gorenjo vas. Ta pot je bila še posebej pomembna v času obnove ceste na Trebiji, ko je bila ena od obvoznic.

**Franc OBLAK** je gotovo eden najbolj zavzetih članov planinskega društva, v katerem deluje že od leta 1955. Zlasti se je izkazal kot društveni blagajnik, planinski vodnik in mentor mladih planincev. Planinsko društvo je v našem kraju najštevilnejše in eno najbolj aktivnih. Da je tako, je gotovo zaslužen tudi Franc Oblak.

**Franc LOGAR** je že od leta 1966 vesten in deloven član gasilskega društva Žiri, ki se vedno odzove, bodisi klicu sirene ali se udeležuje prostovoljnih delovnih akcij. Že tri leta sodeluje pri obnovi gasilskega doma, pri čemer je opravil že več kot 500 delovnih ur.

»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, Neško Podobnik, glavni in odgovorni urednik. — Izhaja mesečno, naklada 2200 izvodov. Fotografije: Brigita Zemljarič. Tisk: TK Gorenjski tisk, Kranj



Zapel je otroški pevski zbor pod vodstvom Branka Filipiča