

# DELO ŽIVLJENJE

glasilo delovne skupnosti tovarne obutve alpina žiri

LETNIK 12

STEVILKA 12

ZIRI, 15. DECEMBER 1973



AKTUALNI INTERVJU, tako smo dalj naslov prispevku, v katerem članj našega kolektiva razpravljajo o TOZD in ga objavljamo na 3. strani. V intervjuju je sodelovala tudi IVANKA BEKŠ, iz težke šivalnice, ki jo vidimo na sliki.

## Poslovna napoved 1974

Ko bomo prebrali letošnjo zadnjo številko našega mesečnika se spomnimo, da že skoraj vstopamo v zadnjo četrtino 20. stoletja. Kar čudno se to sliši in vsi bomo ugotovili, da čas hitreje teče, kot je včasih. Pisali bomo že leto 1974.

Pisati o tem, kaj smo v letošnjem letu dosegli ni lahko, ker bi moral uporabiti precej ostro pero in izluščiti nekaj značilnosti, ki so nas utrujale in zaustavljale. Poglejmo zaloge, s katerimi smo imeli dosti težav, izvozne roke, ki smo jih zamujali, pomladansko sezono smo zamudili, imeli smo težave s kvaliteto. Na drugi strani smo imeli nekaj uspešnih premikov v tehnologiji, osvajanju nove proizvodnje, jesensko zimski proizvodnji in prodajni sezoni, predvsem pa omembe vredno uspešno osvajanje domačega trga. Odprli smo sedem novih trgovin, šest smo jih obnovili, opravili pa smo še šte-

vilne manjše adaptacije. Vložili smo dosti sredstev v nove lokale, ki jih bomo odprli prihodnje leto.

Zadnji del leta smo posvetili ustavnim spremembam in pripravam temeljnih organizacij združenega dela. Odločili smo se za dve temeljni organizaciji v sklopu združenega dela. Pripravili smo osnovo novim ustavnim spremembam in pripravili detajlno organizacijo po ekonomskih delovnih enotah in po obračunskih enotah. Ustanovili smo tudi delovno skupnost skupnih služb.

V zadnjem delu leta smo dobili računalnik, ki se vključuje v poslovanje.

Leto 1973 ni bilo lahko, že v začetku smo napovedali, da nas čaka mnogo sprememb in težav, bilo pa je še trše.

Ko vstopamo v novo poslovno leto se zavedamo, da bomo v prvem delu leta imeli veliko polizkušno, da bo naša nova samoupravna oblika

organizacije dela čimprej učinkovito zaživela in da bomo osnovna načela dosledno izpeljali. Leto 1974 bo leto nove Ustave naše družbe. Doblili bomo Zvezno Ustavo. Ustavo republike in statut občin. V prihodnjem letu bodo številni novi zakoni in predpisi spremenili marsikateri zastareli ritem življenja in odnosov. Sprejeli bomo naj sodobnejšo Ustavo sedanje družbe v svetu z vsemi elementi pravih humanih in samoupravnih odnosov. Le-ta pa mora najti odsev v vseh organizacijah združenega dela in tako tudi pri nas.

Z novo samoupravno organizacijo združenega dela bomo postavili ekonomsko trdnije osnove medsebojnemu odnosom in natančno določili vlogo posameznih enot našega dela.

Čas je, da razčistimo tudi vrednotenje dela in odgovornosti. Postaviti moramo prin-

(Nadalj. na 2. str.)

Odločili smo se za

## dve temeljni organizaciji združenega dela

20. in 21. novembra so bili zbori delovnih ljudi, na katerih smo razpravljali o organiziranju temeljnih organizacij združenega dela v našem podjetju.

Na zborih je bila obrazložena analiza pogojev za organiziranje temeljnih organizacij združenega dela, s katero so bili delavci že prej seznanjeni in podan je bil predlog Komisije za izvajanje priprav za organiziranje TOZD, da se v našem podjetju organizirata dve temeljni organizaciji združenega dela in to TOZD

PROIZVODNJA in TOZD PRODAJA ter SKUPNOST SKUPNIH SLUŽB.

Za ta predlog je od skupnega števila delavcev 1295 (brez prodajne mreže)

1019 delavcev glasovalo ZA 3 delavci so bili PROTI 9 delavcev se je glasovalo VZDRŽALO

V prodajni mreži so glasovali po pošti in so prav tako v večini glasovali za predlog Komisije.

Na posameznih zborih so delavci glasovali takole:

	skupno štev. delavcev	prisotnih	za	proti	vzdržani
strokovne službe	307	163	155	2	6
težka šivalnica	212	180	179	1	—
lahka šivalnica	187	155	154	—	1
podplatna izdelava	314	289	287	—	2
obrat Gorenja vas	197	175	175	—	—
obrat Col	78	69	69	—	—

Torej, sklenjeno je, da se ALPINA organizira v 2 TOZD, v TOZD Prodaja in TOZD Proizvodnja, ter Skupnost skupnih služb.

Sprejet je bil tudi sklep, da se kot pooblaščenec za podpisovanje v TOZD Proizvodnja in kot pooblaščenec za prigrisitev vpisa predznambe sklepa o organiziranju

TOZD Proizvodnja izvoli Izidor Rejc, dipl. oec. Za TOZD Prodajo pa bo navedeni funkciji imel Mirko Ribič, poslovodja iz Varaždina.

Delavski svet podjetja je Komisija za izvajanje priprav za organiziranje TOZD seznanila z rezultati oz. sklepi zborov delovnih ljudi na svoji izredni seji dne 22. novembra 1973.

Vsem članom kolektiva in njihovim svojcem želimo srečno in uspešno

ново leto 1974

Samoupravni organi in družbenopolitične organizacije Alpine  
Uredniški odbor »Delo, življenje«





## Problemi skladiščnikov so naši problemi

Ko slišimo za besedo »skladišče«, se nam prikaže slika velike hale, kjer so lepo porvrsti zloženi končni izdelki.

Nasprotno temu, pa imamo v Alpini na kupe prostorov, tako znotraj tovarne, kot zunanje, kjer imamo vskladiščno blago, samo da je pod streho. Nekateri zavidajo skladiščnim delavcem, češ ti pa se imajo lepo, toda če bi vedeli, kako izgleda plezanje po stalažah, premagovanje kupov kartonov in zloženih čevljev, ob tem pa še stalno letanje ob vsakem vremenu od skladišča do skladišča; to pa je že povsem nekaj drugega.

Poglejmo na kratko, kako so se solila skladišča gotovih izdelkov v Alpini.

Prvotno skladišče je bilo na mestu, kjer je sedaj ekspedit.

Ko so dogradili novo stavbo, se je skladišče preselilo v pritličje. Kmalu je postalo premajhno, zato so zgradili še eno stavbo, izključno za skladišče gotovih izdelkov. Toda, tudi ta ni ustrezala, zato smo bili prisiljeni vzeti v najem nekdanji hlev, kjer je sedaj podjetje Klavivar. Da bi se enkrat za vselej rešili problemov skladiščnega prostora, je bilo odločeno, da se zgradi nova skladiščna hala ter se je pričela delati, vendar so jo nato podaljšali in usposobili za proizvodno halo. Ker se je s tem stara stavba izpraznila, se je skladišče zopet premaknilo na prostor, kjer je bilo že ob otvoritvi tovarne. Skladišča so bila v neprestanem preselejevanju in s tem mnogo nepotrebnega dela.

Trenutno ima skladišče gotovih izdelkov na razpolago naslednje prostore.

V stari stavbi, v pritličju — del prostorov, kjer je hkrati prevzemni oddelek in ekspedit, reklamacijski oddelek.

II. nadstropje — polovica prostora — gozjer šivana obutev, škornji, eksport.

III. nadstropje — celo — ženski in moški polčevlji.

Stopnišče ob stiku stare in nove stavbe — neparna obutev, reklamirana obutev, 5-parska obutev, vzorci.

Stopnišče v stari stavbi, II., III. in IV. nadstropje, zapakirana obutev po sortimentih po 10 parov za doma in za izvoz.

Stala — ki si jo polovico delimo z nabavo, smučarska obutev za doma.

TVD Partizan žiri, smučarska obutev — eksport.

Pri Lipetu v Zireh — zapakirana obutev za eksport, ki čaka na odpremo.

Pri Petronu v Zireh, ostanek eksporta v Sovjetsko zvezo, reklamirana obutev, vrnjena od izvoznih kupcev.

Pri Mohoriču v Osojnici — ostanek letne kolekcije in ostanek lanskoletne sezone jesen—zima.

Pri Bahaču — v kozolcu kartoni, v hlevu vrečke, ovojni papir in zapakirano blago.

Na Trebiji v gasilskem domu čevlji, ki so jih vrnilo

prodajalne na čuvanje preko zime.

Pri tolikšni količini skladiščnih prostorov in razdrobljenosti je problem, kako uskladiti delo, da bo nemoteno teklo, saj dela ena skupina v tovarni, ena v Osojnici, ena pa v Partizanu ali Stali, ena pa ima dovolj opraviti, da z lokalnim tovornjakom pripeljuje blago v skladišča oziroma odpeljuje. To tekanje sem ter tja, vzame veliko časa, v stari stavbi pa smo vezani še na počasno dvigalo, ki največkrat »štrajka«, tako da praktično v enem delovnem dnevu izgubimo tretjino delovnega časa za prevažanje. Vsi vemo, kakšen problem je pri nas s skladiščnimi prostori, toda za rešitev tega problema ni bilo napravljenih še nič določnejšega. Vsi znajo kritizirati in kazati na napake v skladišču, postrani škatle, neurejene police in podobno, pred pravimi problemi pa mižijo in so za vse težave enostavno gluhi.

Če se bo proizvodnja večala, se bodo morali večati tudi skladiščni prostori, zato je čas, da enkrat za vselej rešimo problem tako skladišča gotovih izdelkov, kot skladišča materialov. Govekar



Pogoji skladiščenja res niso najprimernejši

## Poslovna napoved 1974

(Nadalj. s 1. str.)

cipe nagrajevanja in prispevka posameznikov v združenem delu, tako, da ne bo prostora za tistega, ki z besedami izraža skrb za prihodnost, da bi zakril svojo lenobo.

Naša notranja zakonodaja bo bistveno spremenjena in prilagojena spremembam najvišjih družbenih načel.

Trdno smo odločeni, da ne smemo v prihodnje ponavljati letošnjih napak. Vedimo, da smo dobro oboroženi s kadri in da enostavno ni dopustno, da ne bi znali vzdržati pravi poslovni ritim. Dobavni rok mora biti svetinja in ponos naše organizacije. Pišemo vendar že leto 1974 in kako bi si upali ponavljati začetniške spodrsiljaje.

Zunanji pogoji ne bodo lahki. Z izvozom bomo imeli predvidene težave. »Vzhod« upamo, da bo teklo po predvidevanjih in obsegu, ki je znan, »Zapad« pa pomeni ponovno preizkušnjo. Z izpolnjevanjem rokov si moramo trdno zagotoviti svoje mesto v svetu, na najzahtevnejšem tržišču. Cene, ki jih bomo dosegali bodo nizke. Nujno moramo znižati lastno ceno in zmanjšati režijo. Proizvodni program mora biti čimbolj čist in dobro pripravljen. Kvaliteta naših proizvodov je vendar zrcalo vrednosti našega dela. To je najboljša in najbolj temeljita reklama. Osnovna skrb in namen poslovanja mora biti v zmanjševanju zalog. Pričakujemo, da bo leto 1974 dalo v proizvodnji marsikatero novost: osvojili bomo novo, sodobno

proizvodnjo specialne smučarske obutve iz poliuretana, termoplastične gume, vzporedna proizvodnja se bo razmahnila in uvedli bomo nove proizvode, hkrati pa bo predstavljala znaten delež vrednosti celotnega dohodka.

Povečana produktivnost dela nam lahko edino omogoči boljše — poslovanje, nižje stroške, boljše prodajo, uspešnejši izvoz, boljše osebne dohodke.

Temeljna organizacija združenega dela prodaja stoji pred novo preizkušnjo. Prodajne poti bo treba z vsemi umskimi zmožnostmi izboljšati, pripraviti, predvideti in seveda uresničiti. V sodobnih pogojih prodaje vedno bolj spoznavamo, kako postaja konkurenca neusmiljena, in ne daje prostora slučajem in površnosti. Odpreti bo treba možnost prodaj vzporedne proizvodnje. Kot je že omenjeno, bomo tudi v prihodnjem letu vlagali znatna sredstva v razširitev prodajne mreže.

Ne bomo mogli več odlašati tudi z gradnjo za potrebe proizvodnje. To velja za žiri in Col.

Ob razmišljanju o prihodnjem letu, ne morem mimo ugotovitve, da bo proces iskanja skupnih interesov v naši in sorodni industriji zadel tudi nas. Več ali manj so že pripravljene načrti, kako bi naša industrija napravila korak dalje v tej smeri. Ne bi bilo prav, da nerodno čakamo in puščamo pobudo drugim ali tretjim. Smo velika organizacija združenega dela, ki je vedno stopala v korak

razvoju družbe in se ni prepuščala slučaju. Zato je tudi prav, da večkrat razmislimo, kako bomo načrtovali svojo prihodnost in kako bomo družbi dajali večji prispevek.

V zadnjem delu leta, ko smo se videvali na posameznih sestankih in se pogovarjali o preteklosti, sedanosti in prihodnosti, smo slišali številne pripombe, da bi morala biti to stalna oblika obveščanja in sodelovanja. Sklenili smo, da v prihodnjem letu mesečno organiziramo razgovore o problematiki in uspehih. Vedimo, da bodo nove oblike samoupravljanja stalna prisotnost in poznavanje položaja. Težke probleme bomo lažje reševali, če jih bomo poznali. Res pa je, da ne bi smelo biti prostora za naše stalno izgovarjanje, kaj vse je krivo, da določene stvari ne gredo, kot bi morale iti. Veliko bomo storili, če se na začetku leta trdno odločimo, da moramo začetni poti uspeti. Optimizem mora ostati v vsaki situaciji.

V osnovi s prihodnjim letom postavljamo nove ekonomske temelje poslovanja. Srečevali se bomo z mesečnim obračunom po enotah. Ne smemo dovoliti, da gre vse neopazno mimo nas.

Leto 1974 bo od nas zahtevalo veliko in pogledimo okrog sebe, da bomo res vsi z vso voljo in delavnostjo pripomogli, da bo tudi leto novih uspehov, leto enotnih prizadevanj in leto v katerem bomo pokazali tudi svojo solidarnost in smisel za skupne cilje.

Izidor Rejc, dipl. oec.

## Kako bomo izvažali?

Prejšnja leta smo v Alpini pod imenom izvoz imeli v mislih predvsem izvoz smučarskih čevljev in izvoz lahke obutve v SZ. Toda klasična izdelava smučarskih čevljev je postala zastarela in predraga, zato imamo trenutno dobre možnosti za prodajo vlitih plastičnih čevljev, predvsem iz poliuretana in termoplastične gume. Izdelavnji čas pri plastičnih smučarskih čevljih je neprimeren krajši, kot pri klasično izdelanih smučarskih čevljih, zato ima naša konkurenca na zapadu vse večje prednosti, predvsem zaradi ugodnejše nabave strojev in materiala. Ker se je naš izvoz smučarskih čevljev iz navedenih vzrokov zmanjšal, smo iskali nove možnosti izvoza za zapad ter že lansko leto izvozili prve količine lahke ženske obutve. V letošnjem letu pa smo obseg izvoza lahke obutve na zapad močno povečali, kar pa postavlja pred kolektiv povečane zanteve, t. j. proizvajati kvalitetno, poceni in izpolnjevati dogovorjene dobavne roke. Pogosto se postavlja vprašanje, zakaj izvažati lahko obutev pod neugodnimi pogoji. Izvoz v vzhodnoevropske države se deli po ključu na osnovi ustvarjenega izvoza na zapad, zato moramo nadomestiti zmanjšani izvoz smučarskih čevljev z izvozom lahke obutve. Pri tem pa je treba upoštevati tudi pravico do dela ustvarjenih deviz, ki pripada podjetju (retencija). Nič manj pa ni važno, da se z izvozom lahke obutve na zapadna tržišča udeležujemo teže konkurenčne borbe, ki je za celoten kolektiv ostra šola tudi za osvajanje domačega tržišča.

Ze par let stoji pred nami odprto vprašanje, kaj bo v bodoče z gozjer šivano izdelavo. Ker pa se je v letošnjem letu povečalo zanimanje za težke gorske čevlje, smo kupcem predložili novo kolekcijo. Po prvih informacijah je bila kolekcija dobro sprejeta in so nekateri kupci že dali prva okvirna naročila. Upamo, da bomo skupno z domačimi naročili dosegli količine, ki bodo izboljšale rentabilnost te proizvodnje. Prav tako se predvideva za prihodnje leto močno povečana prodaja takšnih čevljev. Prihodnjo pomlad bo stekla domača proizvodnja poliuretanskih šal in nam že prihodnje leto omogočila po vrednosti povečati izvoz smučarskih čevljev. Izvoz lahke obutve pa naj bi se gibal vsaj v letošnjem obsegu. Kljub težkim zahtevam, ki jih izvoz postavlja pred nas pa se moramo zavedati, da si bomo samo z doslednim izpolnjevanjem obvez ustvarili ugled dobrih proizvajalcev.

Miloš Milnar





# Aktualni intervju

V zadnjih tednih smo v podjetju zelo pogosto razpravljali o ustanovitvi TOZD in zbori delovnih ljudi po enotah so o tem tudi že sklepali. Odločeno je, da bosta v ALPINI dve temeljni organizaciji združenega dela in to TOZD PROIZVODNJA in TOZD PRODAJA.

Ker je to važna tema, se je uredništvo DELA-ZIVLJENJA odločilo, da izvede krajši intervju in smo nekaj članov kolektiva prosili za odgovore na naslednja vprašanja:

1. Ste spremljali razpravo in predloge, ki so bili v našem podjetju danj v zvezi z izvajanjem ustavnih dopolnil — z ustanavljanjem TOZD?

**ALOJZIJA RAVNIKAR:**

Spremljala sem dovolj razprav. Mnenja sem, da polovica delavcev sploh ne razume, kaj pomeni ustanavljanje TOZD.



Kot prva je odgovarjala ALOJZIJA RAVNIKAR iz lahke šivalnice

**JELICA DIKLIC:**

Delno.

**JANEZ TUŠEK:**

Da. Vendar sem na sestanku opazil, da še vse premalo vemo o temeljnih organizacijah združenega dela.

**IVANKA BEKS:**

Razprave in predloge, ki so bili v našem podjetju v zvezi s TOZD, sem spremljala le delno. Slučajno sem prisostvovala le enemu zboru delovnih ljudi, ki je bil v našem oddelku. Sicer pa je tega gradiva na voljo po vseh dnevnih časopisih in tudi na televiziji o tem govorijo že vse leto.

**MILKA KISOVEC:**

Prisostvovala sem sestanku v zvezi z ustanavljanjem TOZD.

**FRANCI KAVCIČ:**

Da.

2. Kako si predstavljate samoupravljanje po novih ustavnih spremembah?

**ALOJZIJA RAVNIKAR:**

Zelo težko si predstavljam, kako bo po novih ustavnih spremembah. Praktično bodo vodili isti kot do sedaj, teoretično pa delavci. V praksi pa to postane drugače; ko se bodo pokazale razne nepravilnosti bodo odgovorni samo delavci, ker so pač oni upravljalci.

**JELICA DIKLIC:**

Boljše — množičnejše — neposrednejše; skratka z dosti več pravic in

delavec bolj seznanjen o vsem, kar se dogaja v podjetju in bo imel večjo možnost odločanja.

**FRANCI KAVCIČ:**

Po novih ustavnih spremembah bo delavsko samoupravljanje še bolj ustvarjalno, ker bo s TOZD delavska kontrola večja. Podjetja, ki se bodo razdelila na manjše enote — temeljne organizacije združenega dela, bodo s tem poudarila in omogočila večji vpogled delavcev v poslovanje delovne organizacije.

Delitev oziroma ustanovitev samo dveh temeljnih organizacij združenega dela v Alpini je umestna, ker bi se sicer administracija, oziroma režija preveč povečala, kar bi prineslo samo negativne posledice.

3. Kaj pričakujete od temeljnih organizacij združenega dela?

**ALOJZIJA RAVNIKAR:**

V našem podjetju bo ureditev zelo težka, ker bosta nastali dve temeljni organizaciji združenega dela, ki sta po dohodku in dobičku zelo različni. TOZD proizvodnja in TOZD prodaja. Vemo pa, da se dobiček v trgovini ne da primerjati z dobičkom pri neposredni proizvodnji, ki je precej manjši. S tem pa bo prišlo do nesoglasja med trgovsko mrežo in tistimi, ki so trgovsko mrežo ustanovili in jo pripeljali do sedanje oblike.

**JELICA DIKLIC:**

Možnost neposrednega sodelovanja proizvajalcev pri razpolaganju z rezultati svojega dela.

**JANEZ TUŠEK:**

Večjo produktivnost, večji ekonomski uspeh delovnih enot in večjo delovno disciplino.

**IVANKA BEKS:**

Od TOZD pričakujem neposreden vpliv delavcev na kontrolo gospodarjenja, večjo kontrolo nad režijskimi delavci glede njihovega ustvarjenega dela, zmanjšanje režije, ki nas tako bremeni, kajti razmerje med režijo in delavci v proizvodnji je že zelo kritično, boljšo organizacijo dela itd. Že-

lim si, da bi bili o vsem bolje obveščeni, tudi vodje oddelkov naj bi večkrat sklicali sestanke, da bi sproti reševali težave. Pred nami je težka pot in gotovo bodo tudi težave, ki pa jih bomo premostili, če bomo složni in če se bo vsak tudi zavedal, da bo ustvaril tisto, za kar je včasih preveč dobro plačan. Zelo žalostno pa je, da se na napakah učimo, ne znamo pa jih odpraviti.

**MILKA KISOVEC:**

Od temeljnih organizacij združenega dela ne morem pričakovati večjih sprememb, ker še ne vem, kakšne težkoče se bodo pojavile, ko bomo

enkrat začeli z izvajanjem.

**FRANCI KAVCIČ:**

Temeljne organizacije združenega dela naj prinesejo v naše upravljanje več odločanja neposrednih proizvajalcev, tistih, ki delamo pri osnovnih operacijah naše čevljarске industrije. Le tako bomo lahko stalno obveščeni o poslovanju podjetja in tudi bolj pozorni na razne nedoslednosti in napake.

Tovarišem, ki so odgovarjali se za sodelovanje najlepše zahvaljujemo. Žal nam je, da nista sodelovala še predstavnik prodajne mreže in obrata Col, katere smo tudi prosili za odgovore.

Uredništvo



JELICA DIKLIC iz strokovnih služb



V težki montaži smo poprosili za sodelovanje JANEZA TUŠKA





V tem članku in v članku, ki bo objavljen v prihodnji številki časopisa, bom skušal zelo na kratko prikazati nekatere rezultate, do katerih sem prišel v svoji diplomski nalogi, katero sem izdelal na Ekonomski fakulteti v Ljubljani. Mislim, da so nekatere ugotovitve te naloge zanimive za člane delovnega kolektiva Alpine.

Naloga vsebuje tri poglavja, od katerih bom danes zgošče-

no spregovoril le o prvem, ki ima naslov »Analiza prodajnih sezon«.

Alpina spada med večje proizvajalce obutve v Jugoslaviji. Položaj proizvajalcev obutve pa se je v zadnjih letih precej spremenil. V povojnih letih je bilo povpraševanje po obutvi v Jugoslaviji večje od ponudbe obutve, danes pa je ponudba obutve v Jugoslaviji že dosegla povpra-

ševanje in ga bo najbrž v prihodnjih letih tudi presegl.

### Orientirati se moramo k potrošnikom

Za poslovni uspeh podjetja je danes vse bolj pomembna prodaja. Naloga prodaje je,

# Prodajne sezone

da ugotovi, kaj potrošniki želijo, kaj bomo torej lahko uspešno prodajali. Naloga proizvodnje pa je, da tisto, kar prodaja lahko prodaja, izdelava pravočasno in s čim nižjimi stroški.

### Najvažnejše poslovne odločitve proizvajalca obutve

Obutev je proizvod sezonskega značaja in pod vplivom mode, ki se stalno spreminja. Zato mora vsak proizvajalec obutve, ki hoče uspeti na trgu, najprej pravilno odgovoriti na naslednja vprašanja:

- kakšno obutev bom lahko prodal,
- koliko obutev bom lahko prodal in
- kdaj bom posamezne vrste obutve lahko prodal.

Nedvomno je odgovor na vsa tri vprašanja za proizvajalca obutve zelo pomemben. Skušal sem predvsem poiskati odgovor na tretje vprašanje, to je, kdaj je prodajna sezona za posamezne vrste obutve. Preden pa spregovorim o rezultatih, moram najprej še posebej poudariti, da prodajne sezone, katere bom pozneje prikazal, veljajo samo za prodajo obutve v prodajni mreži Alpine, ne veljajo pa za prodajo na debelo in za izvoz.

### Zakaj moramo poznati prodajne sezone za posamezne skupine obutve?

To je potrebno zato, da lahko vsako skupino obutve pravočasno proizvedemo. Če določeno vrsto obutve proizvedemo prepozno, zamudimo prodajno sezono in to ima za podjetje celo vrsto neugodnih posledic:

- Del proizvedene obutve ostane na zalogi in do začetka naslednje prodajne sezone za to vrsto obutve veže obratna sredstva.
- Ko nastopi naslednja prodajna sezona za to vrsto obutve, tedaj obutev, ki je bi-

la proizvedena pred enim letom, ni več moderna in jo je zato možno prodati le po znižanih cenah.

c) Ker smo zamudili začetek prodajne sezone, so se nekateri potrošniki preusmerili h konkurenčnim podjetjem.

Iz navedenega vidimo, da je treba prodajne sezone za posamezne vrste obutve dobro poznati.

### Kako sem ugotovil prodajne sezone?

Prodajne sezone sem izračunal iz podatkov o prodaji obutve v prodajni mreži Alpine, ki jih zbira prodajna služba. Uporabil sem serije podatkov od januarja 1968 do junija 1973.

Statističnih metod, katere sem uporabil pri izračunu prodajnih sezon, tukaj ne bom opisoval, ker za večino bralcev glasila to najbrž ne bi bilo zanimivo. Kogar pa metodologija zanima, si to lahko ogleda v navedeni diplomski nalogi, ker bo en izvod na razpolago podjetju.

### Razdelitev obutve v skupine

Prodajne sezone sem ugotavljal ločeno po skupinah obutve. Vso obutev, ki jo proizvaja Alpina, sem razdelil v naslednjih sedem skupin:

- smučarska obutev,
- gojzer šivana obutev,
- moški škornji in gležnarji,
- moška nizka obutev,
- ženski škornji in gležnarji,
- ženske salonke in
- sandale.

Prodajno sezono sem ugotovil za vsako od navedenih sedmih skupin obutve posebej. Zaradi pomanjkanja prostora pa bom tu prikazal prodajne sezone samo za zadnjih pet skupin obutve.

### Prodajna sezona za moške škornje in gležnarje

Prodajna sezona za prodajo moških škornjev in gležnarjev v prodajni mreži Alpine je prikazana v sliki 1.

## Samoupravna kronika - november

### 7. 11. Odbor za varstvo pri delu

Obravnavani odškodninski zahtevki članov kolektiva, ki so se poškodovali pri delu in sprejet sklep o višini odškodnine tov. Antonu Nagliču, tov. Ivanki Bevk in tov. Antonu Trčku.

Obravnavan predlog za spremembo pravilnika o odškodninah delavcem, ki se poškodujejo pri delu ter sprejet sklep, da se povečajo odškodnine za bolečine in zviša pavšalna odškodnina za popolno in trajno izgube delovne sposobnosti.

### 13. 11. Svet OZD obrata podplatne izdelave

V Komisijo za izvajanje priprav in organiziranje TOZD izvoljen Peter Jereb, Franc Jereb in Janez Tušek.

Obravnavano vprašanje nove prodajne obutve v Zireh vprašanje likvidnosti Alpine, vprašanje povišanja osebnih dohodkov. Dane pripombe zaradi slabe priprave dela za proizvodnjo.

### 13. 11. Svet OZD šivalnice težke

Na delovno mesto urejevalca traku Rog imenovana Antonija Zalar. Za člana komisije za izvajanje priprav za organiziranje TOZD izvoljen Alojz Poljanšek.

### 13. 11. Svet OZD obrata Col

Za člana komisije za izvajanje priprav za organiziranje TOZD imenovan Franc Frlc.

### 13. 11. Svet OZD obrata Gorenja vas

Za člana Komisije za izvajanje priprav za organiziranje TOZD soglasno izvoljen Jože Arnolj.

### 14. 11. Svet OZD strokovnih služb in pomožnih obratov

Za člane Komisije za izvajanje priprav za organiziranje TOZD izvoljeni Jože Bogataj, Bogomir Cokan, Lojze Kolenc in Miha Govekar.

### 14. 11. Svet OZD šivalnice lahke

Obravnavane prijave za objavljeno prosto delovno mesto. Sprejet sklep, da se za kontrolorja v lahki šivalnici imenujeta Ivanka Tavčar in Marta Pivk.

Marija Justin izvoljena v Komisijo za izvajanje priprav za organiziranje TOZD.

### 20. in 21. 11. Zbori delovnih ljudi: šivalnice težke, šivalnice lahke, obrata podplatne izdelave, obrata Gorenja vas, obrata Col in strokovnih služb in pomožnih obratov

Obrazložena analiza pogojev za organiziranje TOZD v Alpini. Po predlogu Komisije za izvajanje priprav za organiziranje TOZD na vseh zboreh sprejet sklep, da se v našem podjetju organizirata dve temeljni organizaciji združenega dela: TOZD PROIZVODNJA in TOZD PRODAJA ter Skupnost skupnih služb.

### 22. 11. Odbor za delovna razmerja

Obravnavana ocena poskusnega dela Borisa Primožiča in odločeno, da se poskusno delo podaljša za en mesec. Potrjeni dve odpovedi dela. Potrjena začasna rešitev o zaposlbi delovnega mesta vodje vhodne kontrole materiala. Ugodno rešeni dve prošnji prosilkama za delo v šivalnici. Delavcu iz težke šivalnice odobreno 6 dni neplačanega dopusta. Odločeno, da se razpiše delovno mesto poslovodje v prodajni mreži Alpine v Krajevju.

### 22. 11. Gospodarski odbor

Obravnavano poročilo o rezultatih 10-mesečnega poslovanja in pripravljen predlog za dodatno izplačilo osebnih dohodkov. Imenovana dodatna komisija za letni popis gotovih izdelkov. Obravnavan predlog za spremembo samoupravnega sporazuma za financiranje dejavnosti krajevne skupnosti. Dana dodatna informacija o uničenju neuporabnih čevljev in informacija o pogledu finančnega poslovanja.

### 22. 11. Delavski svet

Sprejeto poročilo komisije za izvajanje priprav za organiziranje TOZD o zboreh delovnih ljudi, na katerih se je razpravljalo in sklepalo o organiziranju TOZD v našem podjetju. Po sklepu vseh zborov delovnih ljudi sprejet dokončen sklep, da se ALPINA organizira v TOZD PROIZVODNJA in TOZD PRODAJA ter SKUPNOST SKUPNIH SLUŽB. Kot pooblaščenec za

priglasitev vpisa predznanbe sklepa o organiziranju TOZD PROIZVODNJA izvoljen Izidor Rejc, dipl. oec., za TOZD PRODAJA pa bo navedene funkcije imel Mirko Ribič, poslovodja iz Varaždina.

Obravnavan in sprejet predlog Jugobanke, po katerem se Jugobanka Ljubljana organizira kot temeljna organizacija združenega dela. Za podpis tega samoupravnega sporazuma pooblaščen predsednik delavskega sveta.

Sprejet predlog za uvedbo postopka za spremembo samoupravnega sporazuma o delitvi sredstev za osebne dohodke v usnjarsko predelovalni industriji v SRS, za povišanje kilometrine za osebne avtomobile. Sprejeta informacija, da je najvišje možno izplačilo osebnih dohodkov 7.500,00 din.

Obravnavana informacija o desetmesečnem poslovanju podjetja in po predlogu gospodarskega odbora odobreno posebno izplačilo osebnih dohodkov in to 8% na 10 mesecev letošnjega leta. Sklenjeno, da se nadomestilo za dopust v osnovno za izračun dodatnih OD upošteva, medtem, ko se premije ne upoštevajo. Ta sklep velja za tovarno (vključno obrat Gorenja vas in obrat Col). Za maloprodajno mrežo se bodo možnosti za izplačilo dodatnih OD ugotavljale po zaključnem računu.

Po predlogu gospodarskega odbora sklenjeno, da se znesek udeležbe v delitvi dohodka Jugobanke po zaključnem računu za leto 1972 prenese na naš žiro račun in da se prispevek za komunalno dejavnost v Zireh odvaja od 1. 7. 1972 in ne od 1. 1. 1972, kot je bil prvotni sklep, ker so tako sprejele vse ostale delovne organizacije v Zireh.

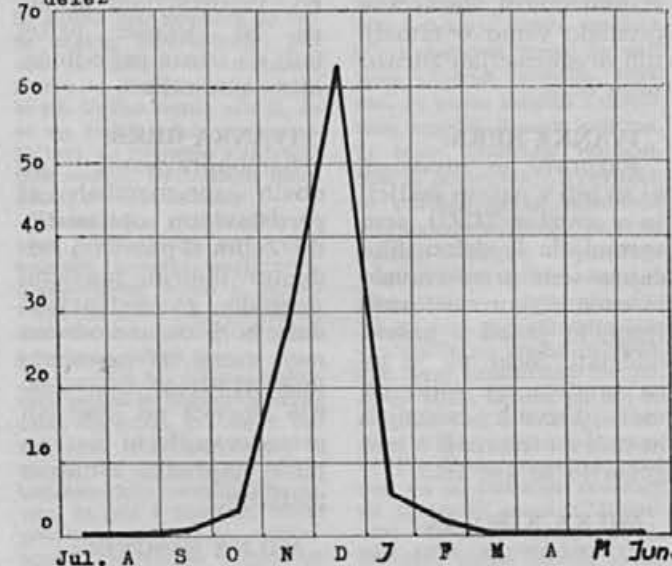
### 27. 11. Odbor za nagrajevanje

Obravnavani predlogi za spremembo Pravilnika o potnih in drugih stroških delavcev in predlogi za spremembo Pravilnika o delitvi sredstev za osebne dohodke in sprejet sklep, da se te spremembe dajo v javno obravnavo.

Ugovoru, ki sta ga vložila Miluška Zakelj in Iztož Kolenc ni bilo ugodeno, in določeno, da se odstopi v reševanje delavskemu svetu.

Zahtevek, ki ga je vložil Adolf Križnar in zahtevek, ki ga je vložila skupina delavcev iz sekalnice odstopljen v obravnavo TOZD.

### Strukturalni delež



Slika 1: Prodajna sezona za moške škornje in gležnarje



# za prodajo obutve

Iz slike 1 vidimo, da je struktura prodaje moških škornjev in gležnarjev v pro-

dajni mreži Alpine po mesecih naslednja:

Januar	6,2%	Julij	—
Februar	0,5%	Avgust	—
Marec	—	September	1,5%
April	—	Oktober	5,0%
Maj	—	November	25,2%
Junij	—	December	61,6%
		Skupaj	100,0%

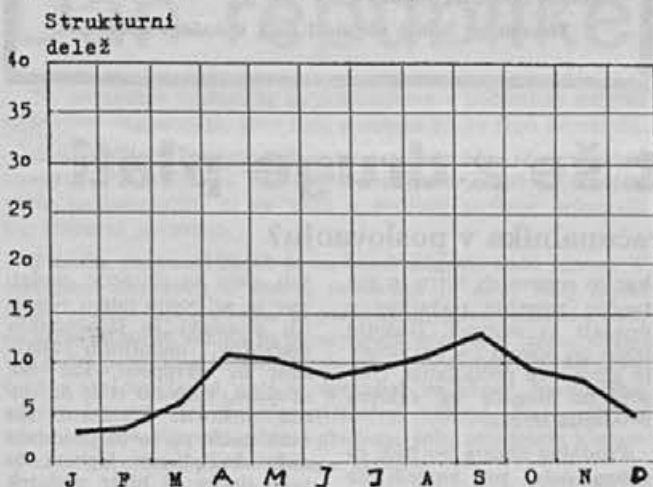
Prodaja moških škornjev in gležnarjev ima izrazit sezonski značaj. Vidimo, da sta za prodajo te vrste obutve pomembna dva meseca, to je november in december, saj se v teh dveh mesecih prodaja kar 86,8% od skupno v enem letu prodane količine tovrstne obutve. Začne pa se prodajna sezona že konec septembra in v oktobru. Na to nikakor ne smemo pozabiti, saj je za prodajo obutve izredno pomembno, da so artikli za posamezno prodajno sezono že pred začetkom prodajne sezone na razpolago v prodajalnah.

Iz slike 1 vidimo, da je za uspešno prodajo moških

škornjev in gležnarjev potrebno, da je tovrstna obutev na razpolago v prodajalnah že v oktobru, vsaj do srede novembra pa mora biti proizvedena in disponirana (poslana v prodajalne) že vsa tovrstna obutev. Če proizvajamo moške škornje in gležnarje proti koncu novembra ali pa celo še v decembru, lahko že vnaprej vemo, da to nima nobenega smisla, ker nam bo ta obutev ostala na zalogi.

## Prodajna sezona za moško nizko obutev

Prodajna sezona za prodajo moške nizke obutve v prodajni mreži Alpine je prikazana v sliki 2.



Slika 2: Prodajna sezona za moško nizko obutev

Iz slike 2 vidimo, da je struktura prodaje moške niz-

ke obutve v prodajni mreži Alpine po mesecih naslednja:

Januar	2,8%	Julij	9,8%
Februar	3,3%	Avgust	11,4%
Marec	6,4%	September	12,9%
April	11,0%	Oktober	9,8%
Maj	10,2%	November	8,4%
Junij	9,1%	December	4,9%
		Skupaj	100,0%

Iz slike 2 vidimo, da so sezonska nihanja pri prodaji moške nizke obutve manj izrazita kot pri prodaji drugih skupin obutve. Moška nizka obutev ima dva viška prodajne sezone. Prvi višek je v aprilu in maju, drugi višek pa je v avgustu in septembru.

## Prodajna sezona za ženske škornje in gležnarje

Prodajna sezona za prodajo ženskih škornjev in gležnarjev v prodajni mreži Alpine je prikazana v tabeli.

Januar	6,3%	Julij	—
Februar	1,6%	Avgust	—
Marec	—	September	0,1%
April	—	Oktober	2,8%
Maj	—	November	27,0%
Junij	—	December	62,2%
		Skupaj	100,0%

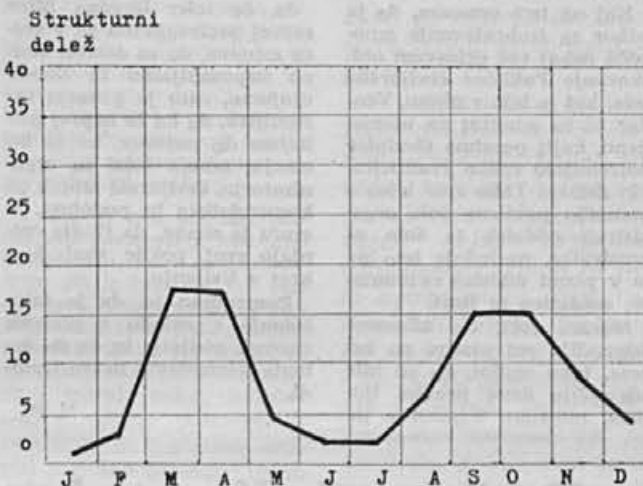
Iz tabele vidimo, da so ženski škornji in gležnarji taka skupina obutve, ki ima zelo izrazita sezonska nihanja. Tako kot za prodajo moških škornjev in gležnarjev, sta tudi za prodajo ženskih škornjev in gležnarjev pomembna predvsem dva meseca in sicer november in december, ker se v teh dveh mesecih prodaja kar 89,2% od skupno, v enem letu prodane količine ženskih škornjev in gležnarjev. Nikakor pa ne smemo pozabiti na začetek prodajne sezone, ki je konec septembra in v oktobru. Prodaja v teh dveh mesecih sicer še ni

velika, kljub temu pa je pomembno, da imamo že v tem času vsaj nekaj artiklov na razpolago v prodajalnah in razstavljene v izložbenih oknih. To namreč vpliva na poznejšo prodajo.

Vidimo, da so ženski škornji in gležnarji skupina obutve z zelo izrazitim sezonskim nihanjem, saj se večina tovrstne obutve prodaja v novembru in decembru. Zato pri tej vrsti obutve vsaka zamuda prodajne sezone pomeni veliko manjšo prodajo, kot bi jo sicer lahko dosegli.

## Prodajna sezona za ženske salonke

Prodajna sezona za prodajo ženskih salonk v prodajni mreži Alpine je prikazana v sliki 3.



Slika 3: Prodajna sezona za ženske salonke

Kot nam kaže slika 3, je struktura prodaje ženskih sa-

lonk v prodajni mreži Alpine po mesecih naslednja:

Januar	1,4%	Julij	2,1%
Februar	3,5%	Avgust	6,9%
Marec	17,5%	September	15,4%
April	17,5%	Oktober	15,2%
Maj	5,0%	November	8,6%
Junij	2,2%	December	4,7%
		Skupaj	100,0%

Ženske salonke se sicer prodajajo vse leto, imajo pa dva precej izrazita viška sezone. Prvi je v marcu in aprilu, drugi pa v septembru in oktobru. Za oba viška prodajne sezone moramo pravočasno pripraviti ustrezne količine proizvodov, če hočemo pri prodaji ženskih salonk doseči dobre rezultate.

## Prodajna sezona za sandale

Prodajna sezona za prodajo sandal v prodajni mreži Alpine je prikazana v tabeli.

Iz tabele vidimo, da je struktura prodaje sandal v prodajni mreži Alpine po mesecih naslednja:

Januar	—	Julij	18,3%
Februar	—	Avgust	12,2%
Marec	—	September	—
April	11,1%	Oktober	—
Maj	32,7%	November	—
Junij	25,7%	December	—
		Skupaj	100,0%

Sandalji so skupina obutve izrazito sezonskega značaja. Značilno za prodajo sandal je, da prodajna sezona zelo hitro doseže višek, ki je v

maju, nato pa prodaja počasi upada. Zato je zelo pomembno, da so proizvodi pravočasno pripravljeno za prodajo.

## Ali so rezultati zanesljivi?

Ker so v prejšnjih točkah prikazane prodajne sezone za posamezne vrste obutve izračunane iz serije podatkov za pet let in pol in ker sem pri izračunu uporabil ustrezne statistične metode, s katerimi sem odstranil vpliv trenda in cikla ter slučajnostne vplive, lahko trdim, da so navedeni rezultati dokaj zanesljivi.

## Kje lahko rezultate koristno uporabimo?

Analiza prodajnih sezon nam lahko pomaga pri iskanju odgovorov na naslednja vprašanja:

1. Pokaže nam začetek prodajne sezone za posamezne skupine obutve, poleg tega pa nam pokaže strukturo prodaje posamezne skupine obutve po mesecih. Struktura prodaje po mesecih pa nam lahko služi za izdelavo plana proizvodnje, pri čemer je treba seveda upoštevati čas, ki je potreben za dispozicijo obutve.

2. Analiza prodajnih sezon nam pokaže, kdaj je višek prodajne sezone za posamezno skupino obutve.

3. Analiza prodajnih sezon nam pokaže, kdaj je konec prodajne sezone za posamezno skupino obutve. To je bolj pomembno, kot se zdi na prvi pogled. Če vemo, kdaj je konec prodajne sezone za posamezno skupino obutve, potem vemo tudi to, od kdaj dalje se nam določene vrste obutve ne splača več proizvajati, ker bo ta obutev prodajno sezono zamudila. Hkrati pa lahko ugotovimo tudi, od kdaj dalje je pametno nabavljati materiale za določeno vrsto obutve, ker vemo, da bi obutev, proizvedena iz tega materiala, zamudila prodajno sezono.

4. Iz analize prodajnih sezon lahko tudi ugotovimo, kdaj je pravi čas za predprijavo obutve in kdaj je pravi čas za znižanje cen. Te odločitve bo možno bolj strokovno pripravljati potem, ko se bodo zaloge obutve v prodajalnah ugotavljale z elektronskim računalnikom.

## Se kratek povzetek...

Na koncu naj še poprosim bralce, da upoštevajo, da je ta članek zaradi omejenega prostora v časopisu le zelo skop izvleček iz prvega poglavja in naloge, da ta izvleček obsega manj kot desetino gradiva iz prvega poglavja. Zato je marsikatera trditev gotovo pre malo razložena in pre malo utemeljena. Zato naj še enkrat opozorim, da si lahko tisti bralci, katere ti problemi zanimajo, preberejo celotno delo in se prepričajo tudi o pravilnosti samih izračunov. En izvod naloge je, kakor že rečeno, na razpolago podjetju.

V prihodnji številki bom na kratko prikazal še rezultate drugega poglavja naloge, v katerem sem izračunal stroške, ki jih ima Alpina s posezonskim zalozami, ki nastajajo med drugim tudi zaradi zamud prodajnih sezon.

Tomaž Košir





# Načrt proizvodnje za prihodnje leto

Načrtovanje proizvodnje za prihodnje leto, torej za leto 1974 je zaradi različnih izhodšč in zaradi nesigurnosti proizvodnje smučarske obutve zelo težavno.

Stojimo namreč pred dejstvom, da opustimo izdelovanje smučarskih čevljev na nam sedaj znan način in pridemo na izdelavo omenjene obutve iz poliuretana. Pri tem se tehnologija popolnoma spremeni, ker izdelava te obutve potrebuje zelo majhno število delovnih operacij in s tem tudi malo delavcev. Da ne bi prišlo do viška delovne sile v montaž. oddelkih, bomo povečali proizvodnjo lahke obutve. Vzporedno s tem pa se razvija oddelki plastike za proizvodnjo peta, napetnikov, platojev, podplatov, notranjih smučarskih čevljev in podobno.

Kljub tako neugodnemu stanju za prihodnje leto smo si zastavili naslednji plan:

Izdelali naj bi 1.150.000 parov obutve in tej obutvi spremljajoče polizdelke, ki smo jih do sedaj kupovali drugje (peta, platoji, podplati).

Od planirane količine 1.150.000 parov bomo izdelali za izvoz 590.000 parov, ostalo za domače tržišče. Izdelovali bomo vse nam poznane izdelave, kot so: gojzer šivana, skozi šivana, lepljena in brizgana izdelava. Točne količine po posameznih izdelavah imamo sicer predvide-

ne, vendar se količine oblikujejo med tekočim letom, kar je odvisno od naročil tujeja in domačega tržišča.

Predvidevamo tudi izboljšanje obstoječega strojnega parka v šivalnicah in sekalnicah. V montažnem oddelku pa nakup novega transportnega traku in novih strojev za cvi-

kanje konic, stranic in opetja.

Čeprav je napisano le nekaj skopih podatkov za delo v prihodnjem letu, je vendar le razvidno, da bo treba veliko doslednosti pri izvajanju plana, če ga bomo hoteli uresničiti.

Ing. Jože Bogataj

## Razvoj je podlaga izobraževanju

Letošnje štipendije za redno in izredno šolanje so bile načrtovane in podeljene po planu potreb.

Naj ob tem omenim, da je odbor za izobraževanje omogočil nekaj več delavcem obiskovanje Poklicne čevljarske šole, kot je bilo v planu. Vendar je to smatral za utemeljeno, kajti posebno šivalnice potrebujejo veliko kvalificiranih delavcev. Tako smo letos s pomočjo poklicne šole organizirali oddelke te šole za prešivalke, naslednje leto pa je v planu oddelke za montažo, sekalnico in finiše.

Moram reči, da nikomur štipendija ni pisana na hrbet, tako sodim, da so bile štipendije dane pravim ljudem, nekatere štipendije pa

celo niso bile podeljene, ker kljub temu, da so bile planirane ni bilo za to primernih kandidatov.

In še tole: Izredno hiter razvoj proizvodnih sil v svetu zahteva, da se delavci stalno usposabljam in dopolnjujemo, zato je povsem razumljivo, da bo še naprej prihajalo do pojavov, ko se bo strojni tehnik šolal za organizatorja, čevljarski tehnik za komercialista in podobno. V svetu je znano, da ljudje menjajo svoj poklic vsaj 3-6 krat v življenju.

Pomembno je, da je tako šolanje v skladu z planom razvoja podjetja in da na šolanje usmerjamo prave ljudi.

N. P.



## Johanu Jesenku v slovo

Konec novembra smo se poslovili od našega upokojenca Ivana Jesenka-Johana.

Johan je bil med prvimi člani Čevljarske zadruge — predhodnice ALPINE, saj se je že v oktobru 1945 zaposlil v tej zadruzi. Od takrat je delal veskozi v podjetju do svoje upokojitve leta 1959. Kot strokovno usposobljen in razgledan delavec je opravljal zahtevnejša dela. Več let je delal kot kontrolor v oddelku sekalnice. Nato je bil premeščen v oddelke za gojzer šivano obutve, kjer je najprej opravljal delo mojstra oddelka, kasneje pa je bil imenovan za vodjo izmene v istem oddelku.

Johana smo poznali kot vedrega in veselega človeka. Prav ta lastnost je bila zanj značilna tudi takrat, ko je bilo treba reševati razne težke in neprijetne situacije. S pravo besedo in optimizmom je vedno obvladal razmere.

Takega pa bomo ohranili tudi v našem spominu.

# Računalnik - tokrat še z druge plati

Kako si v prodajni službi zamišljajo vlogo računalnika v poslovanju?

V podjetju že dalj časa dela služba za obdelavo podatkov. V začetku je raziskovala možnosti in načine strojne obdelave podatkov pri nas. Na osnovi teh ugotovitev smo se odločili za zakup stroja, ki sedaj, kakor veste, že de-

la. Najemnina tega stroja je visoka, njegove delovne ure drage, zato si moramo prizadevati, da ga izkoristimo v celoti.

Ni naša dolžnost le, da je stroj neprestano v teku, da mu nakladamo razna dela, samo da ne stoji. Pomembno je predvsem naslednje: predno posredujemo podatke v računski center moramo vedeti, za kaj nam bodo izračunani podatki služili in kakšni bodo nadaljni ukrepi. Sam prikaz in obrazložitev podatkov nam še ne povesta dovolj.

V prodajni službi smo pregledali, katera dela je treba najbolj nujno spremeniti z vključevanjem stroja in smo ugotovili:

Prodajna mreža se širi in je vsakomesečno zbiranje podatkov o prodaji in zalogah v naših prodajalnah prepočasno. Ko so podatki zbrani, so že stari in neuporabni za utemeljene gospodarske odločitve. Spremembe na tržišču pa zahtevajo hitre in zanesljive ukrepe, ki so možni le s pomočjo stvarnih in tekočih podatkov. Zato smo se v prodajni službi odločili, da bomo najprej obdelali to področje. Podatke o zalogah v centralnem skladišču bomo prejeli že v mesecu decembru. Prav tako smo z delavci v računskem centru že izdelali načrt za nov način poslovanja v naših prodajalnah,

kar je osnova za hitro in natančno zbiranje podatkov o prodaji in zalogah. Najprej bodo po novem načinu delale le slovenske prodajalne, čimprej bo mogoče pa celotna prodajna mreža.

Prodajna služba bo tudi za druga dela, pri katerih so pomembni tekoči in točni podatki, sodelovala z računskim centrom. Tako si bomo olaj-

šali delo za zbiranje podatkov in se bomo lahko posvetili obdelavi že izračunanih podatkov, nadaljnim analizam in ukrepom, kar bo, upajmo, vplivalo tudi na dobre poslovne rezultate. Na vsak način pa je tu potrebna naša doslednost. Noben, še tako dober in hiter podatek nima vrednosti, če ga ne upoštevamo.

Bajt Silva

## Sindikrat pomaga

V zadnjem času je naša sindikalna organizacija doživela kadrovske spremembe. Dosedanji predsednik Matevž Pečelin je odšel na drugo službeno mesto, pa je Izvršni odbor za novega predsednika izvolil Vikija Zaklja.

Dejavnost organizacije, ki se je v letošnjem letu odvijala predvsem na področju rekreacije in oskrbe z ozimnico, se je razširila posebno na področje samoupravljanja in delovnih pogojev delavcev.

Tudi pri ustanavljanju TOZD, je izvršni odbor dal nekatere koristne pobude za potek priprav za ustanovitev TOZD.

Prepričan sem, da bomo z novim predsednikom nadaljevali začetno delo, ki bo koristno za vse.

N. P.

## Ali delamo to kar znamo?

Na vprašanje o razmeščanju KV in VK delavcev po njihovi kvalifikaciji na neustrezna delovna mesta, odgovarjam sledeče:

Trditev, da VK prirojevalec seka ali reže umetne materiale, ni utemeljena, ker v prirojevalnici nimamo niti enega VK delavca, ki bi delal na normi.

Na drugo vprašanje »zakaj KV prešivalka dela v montaži«, dajem naslednje pojasnilo. Omenjena delavka je kvalifikacijo opravila med njenim rednim delom. Delavka je vse do takrat delala v montaži in smo jo po vpisu na izredno šolanje za KV prešivalko premestili v šivalnico. Po opravljenem izpitu za KV prešivalko je še nekaj časa delala v šivalnici, nato je bila zaradi potreb premeščena v finiše, sedaj pa je že v šivalnici, kjer bo tudi ostala.

Mislim, da sem odgovoril na vprašanja, želim pa tudi sam odgovor na vprašanje:

KV prešivalke, ki so opravile redno šolanje na Čevljarski šoli, so premeščene na delovna mesta administratorok, čeprav vemo, da dosti težje dobimo dobro prešivalko, kot pa administratorke, za katere imamo dovolj štipendistov.

Ing. Jože Bogataj

## Kadrovske novice

Mesec november je mimo, s tem pa imamo zopet nekaj novic. Zaposlilo se je 7 delavk in delavcev, z delom pa jih je prenehalo 12.

V obratu v Zireh ni bilo primera nove zaposlitve. Z delom pa so prenehali sledeči: Marija Brenc, Anica Kavčič in Matevž Pečelin, po sporazumni odpovedi, Silvo Kos, Cveto Lukančič, Milan Mravlje (2618), Zdravko Pišljari in Jernej Kristan, zaradi odhoda v JLA, Marija Bogataj (108), upokojena in Stanislav Mazzini, ki je samovoljno izstopil z dela.

V Gorenji vasi je nastopila delo Ivanka Justin, medtem ko primerov prenehanja dela ni bilo.

V obratu Col so nastopile delo tri delavke: Cvetka Rup-

nik, Jožefa Lampe in Frančiška Kobač. Primerov prenehanja dela ni bilo.

V prodajni mreži so nastopile delo: Julia Ignjatovič v Kragujevcu in Dragica Burek v Koprivnici za določen čas 2 meseca zaradi pomoči v prodajalni ob povečanem prometu in Bojana Ajdačić v Cačku. Delo je prenehalo trem delavkam in sicer: Mariji Jarič iz Koprivnice, Stanki Kovač iz Rijeke in Radi Krstič iz Cačka.

Z navedenimi spremembami je stanje zaposlenih ob koncu novembra naslednje:

Obrat Ziri	1017
Obrat Gor. vas	197
Obrat Col	78
Prodajna mreža	239

A. F.





## Uničenje nekurantne robe

V poslovanju, kakršno je naše, je stalni negativni spremljevalec nekurantno blago. Vajeni smo že, da redno dobivamo iz naših prodajaln in od ostalih kupcev reklamacije. Take obutve je vsako leto nekaj tisoč parov. Če je mogoče, naša proizvodnja odpravi napake, katere lahko popravi, če pa se obutev ne da popraviti, jo moramo komisijsko odpisati in uničiti. Nekaj obutve vsako leto odpišemo in uničimo, vendar kadar so reklamacije normalne, gre to neopazno mimo nas. Kaj so normalne reklamacije, to je dvomljivo vprašanje. Če bi bil vedno vdelan v redne partije obutve taki materiali, kot so pri sprejemu vzorca predvideni in bi bila obutev izdelana natančno po tehnološkem predpisu, potem reklamacij ne bi bilo. Seveda, v praksi kaj takega ni mogoče doseči, zaradi tega ima vsako proizvodno podjetje že ustaljene norme in veliko reklamacij nastane pri ustaljeni kvaliteti.

Letos je bilo pri nas precej več reklamacij, kot smo pričakovali. Že v prvem polletju jih je bilo več kot lansko leto. Temu so bili v največji meri krivi poliuretanski podplati, ki so pri nošnji že po nekaj dneh počili, tako da smo morali nekaj artiklov moške obutve potegniti iz prodajaln in popolnoma ustaviti tovrstno prodajo. Druga večja reklamacija so bili tekaški čevlji; pri teh čevljih ni vzdržal gornji material. Dobavitelj, pri katerem smo kupili poliuretanske podplate, nam je povrnil delno škodo, nihče pa nam ni povrnil škode na račun ugleda našega podjetja. Večino teh čevljev smo že prodali, ko so jih potrošniki vračali, smo jim morali izdati nov par ali pa vrniti denar. Tu so nastali stroški storno prodaje in stroški dvojnega transporta, poleg tega pa še ves ostali zasluzek. Pri drugi reklamaciji smo škodo trpeli sami. Poleg teh reklamacij je bilo še polno odlepljanj in luščenja barve. Vseh reklamacij obutve, ki ni bila sposobna za prodajo, se je letos nabralo okrog

8.000 parov. Ker je to mnogo več, kot druga leta smo o tem obvestili delavski svet, ki je sprejel sklep, naj se neidolča obutev uniči. O uničenju nekurantne obutve smo obve-

stili tudi vse pristojne organe izven podjetja, tako da ne bi bilo pozneje nepotrebnih prijav.

Sej prodajne službe  
Ivan Capuder

## Upokojeni so res, toda delajo

Zdi se nam potrebno, da se oglasimo tudi mi potom Vašega glasila na naše upokojence in vso našo javnost na našem območju. S tem želimo, da se seznanijo vsi, kako poteka naše življenje in delo pri našem društvu.

Naj na kratko orišem, kako je nastalo in kako se razvija društvo upokojencev v Zireh.

V začetku leta 1949 je štelu društvo le 15 članov, predsednik je bil tedaj pokojni Anton Jager. V stari Jugoslaviji, razen nekaj državnih uslužbencev, sploh ni bilo upokojencev. Zato tudi ni bilo takega društva. Po vojni pa je v novi Jugoslaviji prišlo do velikih socialnih sprememb. Socialno varstvo se je razširilo, dobili smo tudi nov pokojninski zakon. Z rastjo zaposlovanja se je večalo tudi število upokojencev, članov našega društva.

Društvo upokojencev pomaga svojim članom pri reševanju raznih, predvsem socialnih in stanovanjskih vprašanj, ki skrbi za razvedrilo svojih članov v svojem klubu, daje možnost nadaljnega delovanja na kulturno-prosvetnem področju, organizira izlete za svoje člane in drugo. Sredstva za to dejavnost pridejo iz naslednjih virov: vpisnina in članarina, prostovoljni prispev-

ki in darila, dohodki raznih prireditelj, obvesti od vloženega denarja in drugi nepredvideni dohodki. Za tako dejavnost je potrebno, da ima društvo svoje lastne prostore, v katerih lahko ustanovi tudi svoj »Bife«. Letos nam je uspelo, da smo si pridobili lastne prostore v »Sori« na Dobračevi. Prostor bomo morali precej obnoviti in opremiti, pa zato dela še niso končana.

Že letos smo se tudi domenili, da si društvo nabavi svoj lastni prapor. Nabiralna akcija za prapor, je kar dobro uspela. Prapor smo želeli razviti že v septembru, vendar smo zaradi dela v društvenih prostorih to odložili, tako da podaljšujemo tudi nabiralno akcijo.

Pri našem delu, ko urejamo in opremljamo naše društvene prostore, kar je zvezano s stroški, ki jih pa društvo samo nima, nam je v največji meri pomagala prav Alpina, za kar se ji najlepše zahvaljujemo. Tudi Republiški odbor Društva upokojencev nam je dal večjo pomoč za opremo in obnovo naših prostorov.

Letos je društvo organiziralo pet izletov za svoje člane. Ti izleti so bili: 2 izleta z vlakom v Pulj, izlet z avtobusom v Goriška Brda, z avtobusom na Jesenice, in končno z avionom v Pulj. Vedno so bili udeleženci zelo zadovoljni. Upamo, da bomo v prihodnjem letu lahko omogočili našim članom še več razvedrila, z izleti ali v naših društvenih prostorih, kakor tudi z obiski naših bolnih članov v bolnicah.

Naj ob koncu zaželim vsem našim članom dobrega zdravja v prihodnjem letu, tovarni Alpine pa mnogo uspehov v poslovanju.

Gliha Julij



JULIJ STRLIČ je v nagovoru orisal pomen Dneva republike

## Kako smo počastili Dan republike

29. november — dan, ki ga praznujemo v počastitev rojstva naše nove Jugoslavije, smo tudi v našem kraju lepo proslavili.

Pod okriljem Krajevne skupnosti Ziri je bila 28. novembra izvedena proslava. Na odru dvorane Svoboda se je zvrstila vrsta nastopajočih, ki so nam s svojim nastopi pripravili lep kulturni program.

Pihalna godba ALPINA je za uvod zaigrala našo himno. V svečanem nagovoru k Dnevu republike je nato Julij Strlič orisal pomen tega praznika in poudaril njegovo veličino s tem, da se je dotaknil važnih in pomembnih dogodkov izpred 30-let. Večji del programa so izvedli učenci osnovne šole Padlih prvoborcev z recitacijami, petjem, igranjem na klavir, harmoniko, orfove instrumente in gimnastičnimi vajami. Nastopali so učenci 8. in 4. razreda, učenci glasbene šole, mladinski komorny zbor in učenci gimnastičnega krožka.

Predstavili so se nam tudi naš najmlajši, ki obiskuje vrtec in pokazali, kaj znajo. Vladimír Novak je recitiral pesem Sin materi. Več pesmi, predvsem partizanskih, sta zapela Moški pevski zbor Alpina in Moški pevski zbor podjetij Zirov.



Učenci 4. razreda zborna recitirajo Pozdrav republiki



Moški pevski zbor podjetij Zirov



# Šah v polnem zamahu

Program šahovskega kluba Alpine je zelo pester in bo zahteval od vsakega člana kluba vsestransko sodelovanje. Eden od prvih nastopov naših šahistov v tej sezoni je bilo Republiško sindikalno prvenstvo v brzopoteznem

šahu, ki je bilo organizirano v Rogoški Slatinji od 24.—25. novembra.

Alpino so na tem tekmovanju med 135 nastopajočim zastopali štirje šahisti. Prvenstvo je bilo zelo zanimivo, saj je sodelovala vsa slovenska



V osredju šahisti iz našega kolektiva. Na drugi deski (z desne) igra Franci More, ki je tokrat med alpskimi igralci dosegel najboljšo mesto.

## Lepo je

Lepo, ljudje je, kdaj pa kdaj izgnati ego svoj si s čašo — in kakor župnik, svet med mašo, užiti kaplje sladke raj.  
Lepo je biti lahkih nog, neskrbne, glasne govorice; lepo verjeti je v resnice, ki jih oznanja dobri bog.  
Lepo je srcu: plemenito slednji stvari je oltar, ki ga ne varuje stražar strahu, da nam ostane skrito.  
Lepo je v noči, polni zvezd, zaukati v nebo prešerno in pozabiti anatemo — življenje mračnih, prašnih cest.

Jože Podobnik

## Javlja se dedek Mraz

Seveda, tudi letos bom obiskal Ziri. 27. decembra ob 18. uri se bom udeležil novoletnega praznovanja osmih razredov osnovne šole. Naslednji dan, v petek 28. decembra bom ob 8. uri šel s svojim spremstvom v sprevodu po Zireh, nato pa bom obiskal učence v osnovni šoli in gojence v vrtcu. Ob 16. uri v petek pa bom v dvorani Svobode, na centralni prireditvi za vse predšolske in šoloobvezne otroke. Vsi starši, ki želijo, da njihove otroke posebej obdarujem na centralni prireditvi, naj oddajo darila 28. decembra od 12.—15.30 ure v garderobi dvorane Svobode.

DEDEK MRAZ

šahovska elita, razen vele mojstrov (Parma in Planinca).

Naš šahisti so se uvrstili v tolažilno skupino, v kateri je med našimi imel največ uspeha naš štipendist Tone Eniko, ki je v svoji skupini zbral 5 in pol točk od 14 možnih in to med samimi kategoriki, kar dokazuje, da nam še mnogo manjka, saj smo pri nas še vsi brez kategorije.

Drugo pomembno tekmovanje pa smo organizirali v okviru praznovanja 30-letnice zasedanja AVNOJ-a v Jajcu, in to brzoturnir za prvenstvo Zirov. Brzoturnir smo organizirali pri Bahaču v posebni sobi. Le-ta pa je premajhna, da bi na turnirju lahko sodelovali vsi zirovski šahisti. Kljub temu smo se na željo mnogih igralcev dogovorili, da bomo tak turnir organizirali v sezoni vsak mesec.

Na tem turnirju so se najboljše odrezali učenci Osnovne šole padlih prvoborcev Ziri, saj je 1. mesto zasedel Franci Demšar, 2. je bil Tone Eniko, 3. Francj Pečelin, 4. Francj More, 5. Neško Podobnik itd.

Končni zmagovalci pa bo tisti, ki bo na vseh turnirjih zbral največje število točk.

Drugi tak turnir bomo organizirali 6. junuarja 1974. K sodelovanju vabimo vse šahiste, kajti želimo poživiti šahovsko življenje, ki pomeni prijetno rekreacijo delovnih ljudi.

Anton Gorjup



Franci Demšar — 1. mesto na brzoturnirju

**Dopisujte  
v Delo -  
življenje!**

# Kej je djau?

Zopet smo se zmotili. Vprašanje, ki smo ga objavili v tej rubriki v prejšnji številki kot kaže ni aktualno. Bera odgovorov je prav majhna.

Na vprašanje, kaj pravi delavec, ki se spušča po stopnišču, polnem kartonov, smo prejeli naslednje odgovore:

- Tak se spoštuje naš dil I. nagrada (Drobnogled)
- U žaro ih spravmo II. nagrada (A. G.)
- Dabr de sn zavarvan III. nagrada (Dlakocep)
- Vse tu je zaluga
- Ka bama tu prodal ...
- Konjuktura, reš nas!
- Še bama kejšn kazuc zadelal
- Zmerez sn jest vsega kriv (skladščni delavec)

## Novo nagradno vprašanje



Lani smo napovedali boj alkoholu. Resolucija, sklepi in trdni nameni, da temu sovražniku pokažemo vrata, vse to ni doseglo željenega uspeha. Tudi tale, ki ga vidimo na sliki, kot kaže, ne spoštuje sprejete resolucije. Vprašajmo ga, zakaj ne in poslušajmo »kej bo djau?«

Odgovore pošljite do 29. 12. 1973.

Iz uredništva: Odločili smo se, da z rubriko »Kej je djau« prenehamo. V prihodnje bomo za zadnjo stran poiskali kaj novega. Če so med vami, dragi bralci, kakšne ideje za novo rubriko (na pol za šalo, na pol za res), nam čimprej sporočite. V rubriki naj bi sodelovali tudi bralci, poiskali pa bomo tudi kakšno nagrado.

Ker pa ugotavljamo, da v našem časopisu manjka humorja, bralce ob tej priliki vabimo, naj nam posredujejo kaj izvirnega »za smeh,« saj vemo, da je med vami dosti takih, ki imajo smisel za humor.

»DELO, ŽIVLJENJE« je glasilo tovarne obutve ALPINE ZIRI

Ureja ga uredniški odbor:  
ANA RAMPRE  
RUDOLF POLJANSEK  
VLADIMIR PIVK  
ALFONZ ZAJEC  
MILAN MOCNIK  
ANTON ŽAKELJ  
MAJDA JESENKO — odgovorni urednik  
Fotografije: FRANC JESENKO

Izhaja mesečno. Naklada 1600 izvodov

Tisk Gorenjski tisk Kranj

Poročili so se:

Marija Cadež (GV) in Vinko Podobnik (2562), Danica Jereb in Milan Mravljje (2881) ter Nada Filipič.

Iskreno čestitamo!

MINKI BOGATAJ želim ob odhodu v pokoj vse najlepše in trdnega zdravja!