

Poslovno poročilo za april 1974

V poslovnem poročilu za prvo tromesečje letošnjega leta smo prikazali dosežene rezultate in analizirali značilna poslovna dogajanja, delavski sveti vseh TOZD pa so poročilo obravnavali in ga potrdili.

Za prvo tromesečje je bilo v proizvodnih TOZD značilno, da so vse poslovale v okviru s poslovnim sporazumom določenih stroškov in ustvarjale prihranke, da pa je bila proizvodnja motena zaradi nepredvidenih zastojev zaradi izpada električne energije pa tudi zaradi zamud v pripravi in pomanjkanja materiala. Posebno občutno je bilo to v TOZD obutve, ki zaradi tega ni izpolnila planiranih nalog in je v tej dejavnosti padla celo produktivnost.

V mesecu aprilu je delo v vsej proizvodnji potekalo normalneje, kar se izraža tudi v proizvodnih rezultatih. Iz analize delovnega časa in dosežene proizvodnje namreč izhaja, da je tudi TOZD obutve preseгла lanskoletno proizvodnjo v tem mesecu za 7%, kar je pripomoglo, da je tudi štirimesečna proizvodnja manjša od lanskoletne le še za 6% in ne več za 9%, kot je bilo to koncem marca. S tem je količinska storilnost na delavca narasla samov aprilu za 11% in v vsem obdobju za 1% v primerjavi z lanskim letom. V ostalih proizvodnih TOZD se je proizvodnja v aprilu gibala enakomerno s prvim tromesečjem, v TOZD poliuretana pa bo negativno vplivala na rezultate kvalitetna reklamacija podplatov, ki je še v teku.

V TOZD prodaja, ki pravzaprav izkazuje komercialne rezultate vseh naših TOZD, so se v aprilu rezultati na splošno tudi izboljšali. Predvsem je potrebno ugotoviti, da smo v prvem tromesečju že izkazovali izgubo pri izvozu na vzhodna območja, v aprilu pa so se rezultati toliko popravili, da tudi ta smer prodaje že izkazuje 3,5% dobička. Istočasno izkazujemo tudi procentualno manjšo izgubo pri izvozu na zahod, dočim ostali vidiki prodaje dohodkovno izkazujejo približno iste rezultate kot v prvem tromesečju.

Po obsegu prodaje za prve štiri mesece je primerjava z lanskim letom naslednja:

	1973	1974	indeks
Prodaja lašt. obutve dom. kup.	12.795	6.097	48
Izvoz obutve	27.596	33.879	123
Prodaja lašt. obutve na veliko	40.391	39.976	99
Prodaja sekalnice kupcem	14	25	178
Prodaja PUR	2.931	12.823	437
Prodaja gum. in plast.	5.705	8.158	143
Prodaja usnjarne	11.196	—	—
Skupaj prodaja lastnih proizvodov na veliko	60.237	60.982	101
Prodaja obutve iz dokupa	16.145	6.925	43
Izvoz — servis	4.437	2.199	50
Prodaja na drobno — mreža	66.830	83.170	124
Skupaj prodaja trg. blaga	147.649	153.275	104
Prodaja mat. in odp.	21.446	16.370	76
Skupaj prodaja	169.095	169.645	100

Kot značilnosti pri prodaji v aprilu naj omenimo, da je bil promet v prodajni mreži za 3% nižji kot lani in povečana prodaja v štirih mesecih izvira iz prvega tromesečja:

Na dohodek vpliva poleg prodajnih rezultatov bistveno tudi razlika med stalnimi in nabavnimi cenami materiala, ki pa je v aprilu negativna. kar pomeni, da so bile dejanske nabavne cene višje od kalkuliranih. Negativno razliko pokrivajo razlike med TOZD gumarna s plastiko in tržnimi cenami teh proizvodov, ki jih kalkuliramo v ceno obutve.

Iz realiziranega dohodka smo po pokritju vseh zakonskih in pogodbenih obveznosti po dosedanjih predpisih porabili za osebne dohodke 66%, za nadaljnjo delitev pa je ostalo 34% dohodka. Koncem marca je bilo razmerje 73:27.

Izplačani osebni dohodki v aprilu so znašali povprečno na zaposlenega v proizvodnih dejavnosti 2.113,02 din (komulativno 2.098,46 din) in v prodajni mreži v aprilu 2.442,44 din (komulativno 2.167,62 din).

Likvidnost podjetja se v aprilu v primerjavi z marcem ni izboljšala, situacija je bila lažja le zaradi tega, ker sezonsko obdobje pri prodaji v naših prodajalnah povzroča večji dnevni priliv denarja in s tem omogoča hitrejšo kroženje sredstev. Ista situacija v tem oziru ostaja tudi v maju.

Iz navedenega lahko zaključimo, da je situacija po štirih mesecih v pogledu dohodka ugodna, bo pa se zaradi znižanja cen ob sezonski razprodaji delno poslabšala in da slejkoprej ostaja pred nami naloga pri normalizaciji zalog in s tem zboljšanje likvidnosti naše organizacije združenega dela kot celote.

Janez Kališnik



Zahvala

Centralni komite ZK Slovenije se vam v imenu VII. kongresa ZK Slovenije in novo izvoljenih organov iskreno zahvaljuje za pozdrav oziroma čestitko, ki ste jo poslali kongresu v dneh njegovega zasedanja.

Vaše besede so bile močna spodbuda kongresu in zavezujejo novo vodstvo Zveze komunistov Slovenije. Prepričani smo, da se bomo skupaj bojevali za uresničitev stališč in sklepov kongresa. Novo izvoljeni organi si bodo posebej prizadevali, da bi opravičili zaupanje, ki ste ga izrazili z vašim pozdravom VII. kongresu Zveze komunistov Slovenije.

Tovariški pozdrav!
Predsednik
centralnega komiteja ZKS
France Popit

Zborovanje ob X. kongresu ZKJ

V sredo, 29. 5. 1974 se je naš delovni kolektiv v matični tovarni zbral na velikem zborovanju na tovarniškem dvorišču, kjer je o pomenu X. kongresa ZKJ govoril sekretar občinske konference zveze komunistov Janez Piškur. V svojem nagovoru je opozoril na besede tovariša Tita iz uvodnega referata X. kongresa ZKJ in se zavzel za dosledno izvajanje sklepov in resolucij, ki jih je v tem času sprejemal X. kongres ZKJ.

Zborovanju sta prisostvovala tudi predsednik občinske skupščine Tržič Milan Ogris in predsednik gibanja za nacionalno osvoboditev Komorskih otokov Ahmed Boina Bakari, ki je v krajšem priložnostnem govoru orisal svojo deželo. Zahvalil se je za izredno tople sprejem v Tržiču in poudaril izredno vlogo Jugoslavije pri osvobajanju in uveljavljanju afriške celine. Z velikim spoštovanjem je govoril tudi o našem predsedniku republike Josipu Brozu Titu, za katerega je dejal, da je velik borec za mir v svetu in neprecenljiv za vse jugoslovanske na-

rode in narodnosti. Pred tem se je gost X. kongresa ZKJ Ahmed Boina Bakari ogledal tudi našo tovarno in se pogovarjal s predsedniki družbenopolitičnih organizacij ter vodilnimi delavci naše delovne organizacije.

Ob koncu zborovanja smo poslali pozdravni telegram X. kongresu ZKJ v katerem smo izrazili vso podporo sklepom in stališčem, ki so bila sprejeta na tem pomembnem srečanju vseh jugoslovanskih komunistov.

Božidar Meglič



Z zborovanja delovnega kolektiva o pomenu X. kongresa ZKJ, ki ga je otvoril sekretar osnovne organizacije ZK Ivan Gregorc

Način dela in produktivnost

I.

Vsaka organizacija strmi za povečanjem produktivnosti dela. Vemo, da večja produktivnost pomeni več proizvodov pri enakem številu zaposlenih in enaki delovni opre- mi.

Vsak proizvod prinese proizvajalcu dobiček, več proizvodov — večkrat spravimo dobiček. Če pa poveča produktivnost več proizvajalcev istega proizvoda, temu proizvedu navadno pade tržna cena. Povečanja dobička torej ni. Vendar, če tak proizvod predstavlja ključen potrošniški artikel in če je takih proizvodov več, znižanje cene proizvodov pomeni zmanjšanje življenjskih stroškov potrošnika in spet posredno vpliva na življenjski standard proizvajalcev.

Iz prakse vemo, da plače navadno ne dohitejajo dvigajočih se cen. Iz ekonomskega stališča je torej ugodneje, če cene težijo k upadanju. Takrat učinkoviteje raste življenjski standard. Za dosego tega cilja pa moramo večati produktivnost vsi. Vsak proizvajalec se mora truditi, da z istim vložnim delom naredi več.

II.

Z večanjem produktivnosti se v tovarni navadno ukvarja oddelek tehnologov v katerem se često oblikuje še posebna skupina za študij dela.

Korenine znanstvene organizacije proizvodnje segajo na začetek tega stoletja. Prve učinkovite metode za oblikovanje tehnoloških procesov in za študij dela pa so razvili po prvi svetovni vojni; popravljene in dopolnjene jih uspešno uporabljamo še danes.

V tistih časih se je utrdilo mnenje, da obstoji **en najboljši način za opravljanje vsakega dela**. Ko je bil Gilbert, eden od pionirjev na tem področju, še zidarski vajenec, je nekoč dejal svojemu mojstru: »Ali sta kdaj opazili, da niti dva moža ne polagata opeke natančno na isti način in če en zidar delo pravilno opravlja, delajo vsi drugi to delo narobe!« Gilbert je imel kmalu svoje zidarsko podjetje in postal je eden največjih strokovnjakov za delovno storilnost v tistem času.

Tako gledanje na delo se je ohranilo do danes. Vendar se je Gilbert motil. Večina strokovnjakov danes prizna: ljudje smo različni in **vsak človek ima svoj najboljši način za opravljanje nekega dela**.

Vsak delavec mora torej postati analitik svojega dela. Če bo vsak delavec res našel svoj najboljši način za opravljanje poverjenega mu dela, lahko računamo na maksimalno delovno storilnost organizacije.

Kot vsako iskanje, pa je tudi iskanje najučinkovitejše metode dela najbolj učinko-

vito, če je sistematično. K temu nam pomagajo metode in pravila. Nekatera so se ohranila, dopolnjena z novimi izkušnjami, še iz časov Gilberta. Danes jih uporabljamo z drugim ciljem, vendar še prav tako učinkovito kot takrat. To so delovne izkušnje, zbrane v milijardah delovnih ur urejene in zapisane — na voljo vsem, ki jih žele uporabiti. Uporabimo pa jih lahko v delovnici ali v obratu, v pisarni ali doma v gospodinjstvu.

III.

Ena od teh zapisanih izkušenj je 22 znanih načel za ekonomičnost gibanja, ki jih želim zapisati v naslednjem sestavku. Predstavljajo zbirko pravil za poboljšanje produktivnosti in zmanjšanje utrujanja pri ročnem delu. Vseh 22 želim zapisati, pomembnejše od njih pa tudi komentirati. Povdariti želim, da so prav tako kot za strojem uporabna tudi za pisalno mizo.

Načela so razdeljena v tri skupine

1. Načela gibanja (od 1—8)
2. Načela ureditve delovnega mesta (9—16)
3. Načela za oblikovanje orodja in opreme (17—22)

Komentar bom skušal dopolniti s primeri.

Pravilo 6:

Gladkim, enakomernim in nepretrganim gibom je treba dati prednost pred pretrganimi in cik-cak gibi, ali ravnimi gibi, ki vsebujejo ostre spremembe smeri gibanja.

Pravilo 8:

Ritem gibanja je bistveno važen za gladko in avtomatsko izvajanje operacije, zato je treba delo organizirati tako, da se omogoči lahek in naraven ritem dela, kjerkoli je to izvedljivo.

Obe načeli govorita praktično o isti stvari. Čeprav se jih v praksi dobro zavedamo, jih ne upoštevamo vedno. Kršimo jih predvsem z neprimernim postavljanjem materiala, orodja in priprav. Pri ureditvi delovnega mesta bi morali upoštevati prvenstveno ti dve pravili. Često je lažje seči daleč, kot pa izvesti nenaraven gib. Pravili 1 in 3 jih še pojasnjujeta.

Pravilo 1:

Obe roki imata začeti in končati delo istočasno.

Pravilo 3:

Gibanje obeh rok se mora odvijati v nasprotnih in simetričnih smereh ter istočasno.

Pravili veljata za dvoročno delo.

Pri analizi gibanja moramo posvetiti posebno pozornost gibom, ki jih moramo v enem delovnem ciklu opraviti večkrat. Prihranek časa ali energije pri takem gibu se večkrat ponovi in kljub majhni posamični vrednosti je lahko končni efekt velik.

Primer:

Zagibalka s prstom zagiba potanjšani rob opetnice. Vsakemu seganju najprej sledita povprečno dva udarca z zagibalnim kladivom. Dolžina seganj znaša poprečno 1 cm. Rob opetnice meri približno 05 cm. Casovna norma je okrog 45 minut. V 45 minutah torej zagibalka izdela 10 partij ali 10.000 cm zagibalnega robu. Zato delo je morala 10.000 krat seči s prstom ob robu. Če sedaj zagibalka ob isti kvaliteti dela, podaljša seganje samo za 0,5 milimetra, kar znaša 5 % prvotne dolžine je v 8 urah prihranila 500 seganj. Res pomeni to le okrog 6 minut prihranjenega časa, toda vsakemu seganju sledita dva udarca z zagibalnim kladivom! Prihranila je tudi 1.000 udarcev.

Pravilna razvrstitev orodja in priprav je važna zaradi racionalizacije gibanja, za dosego naravnega poteka gibov in za pravilno držo delavca pri delu.

Pravilo 13 pravi:

Material in orodje je treba razmestiti tako, da se omogoči najboljše zaporedje gibanja.

Upoštevanje tega pravila bi prihranilo marsikatero minuto in precej pripomoglo splošni organizaciji dela tudi v pisarnah. Takoj ga lahko navežemo na pravilo 9.

Pravilo 9:

Za vsako orodje in materijal je treba odrediti stalno mesto.

Kako pogosto spis, svinčnik, klešče ali lepilo preprosto »zginejo«. Čas in energija pa se ne izgubljata samo v neposrednem iskanju. Predmet, ki ga odlagamo vedno na isto mesto, lahko dosežemo slepo. Seganje po tak predmet ne prekinja koncentracije usmerjene v delo. Tudi pri umskem delu moramo namreč upoštevati pravili 6 in 8, čeprav se tekst nanaša le na gibanje. Prekinjanje dela in prisilje, nena- močno zmanjšuje koncentracijo raven tok mišljenja namreč misliti tudi pri načrtovanju stanka napak. Nato bi morali cijo in poveča možnost nalfomularjev, sestavljanju tabel itd.

Nadaljevanje prihodnjic

Matjaž Kutin

Obiskali so nas

V soboto, dne 1. junija je prišlo 45 delavcev iz tovarne obutve »LEDA« Knjaževac, s katero sodelujemo že dolgo vrsto let. Ogledali so si proizvodni proces, z našimi strokovnimi delavci izmenjali izkušnje, tako glede proizvodnje, kakor tudi proizvoznice usmeritve. Po ogledu so se odpeljali na Bled, kjer so prenočili.



Predsednik OO sindikata Pavel Roblek med govorom

Obiskana proslava na Čevdrcih

Kot vsako leto so se tudi letos člani našega kolektiva podali na Čevdrci, kjer so proslavili in počastili 9. maj — Dan zmage. Na Čevdrcih se je zbralo več kot 80 članov našega kolektiva, ki so prisluhnili borbenim in drugim pesmim Tržiškega okteta in deklamatorjema Niki Gros in Miru Vrhovniku, ki sta z besedo obudila spomin na slavne dni. Slavnostni govornik je bil predsednik izvršnega odbora osnovne organizacije sindikata Pavel Roblek, ki je podčrtal pomembnost tega zgodovinskega trenutka in se zavzel za nadaljnjo graditev

in krepitev socialistične domovine.

Po končanem kulturnem gramu so udeleženci odšli na Veterno, kjer so pri lovski koči imeli družabno srečanje, kjer so se razvili živahni pomenki, ki jih ni skazila niti drobna opazka nekega udeleženca na račun današnje mladine, ki po njegovih besedah prihaja na Čevdrci predvsem zaradi kasnejšega piknika. To pa so mladi demantirali s tem, da so bistveno prispevali k organizaciji celotne proslave.

Božidar Meglič

Vtisi z X. kongresa ZKJ

Kot smo že pisali v posebnih Čevljarjevih obvestilih sta se X. kongresa ZKJ udeležila tudi dva člana našega kolektiva Janez Bedina in Boris Janc, ki sta zastopala komuniste v naši občini. Ker smo o X. kongresu ZKJ lahko prebirali natančna in izčrpna poročila v dnevnem časopisu, spremljali delo kongresa preko radia in televizije, sem se obrnil samo z enim vprašanjem na gosta, delegata Borisa Janca. Zanimalo me je kakšni so njegovi vtisi z X. kongresa ZKJ.

Boris Janc: »Na X. kongres ZKJ sem potoval kot gost. Vsem gostom pa je kongres dal status delegata. Vtisi s tega veličastnega srečanja delegatov — komunistov iz vse Jugoslavije so izredni in enkratni. Čeprav ste doma lahko v precejšnji meri spremljali delo kongresa preko televizije, radia in časopisov, pa vendarle resnično občutiš njegovo pravo veličino, le če si na njem sodeloval. Na kongresu je bila močno izražena enotnost naše zveze komunistov in vseh delovnih ljudi Jugoslavije. To enotnost bo potrebno nenehno utrjevati. Poleg tega sta še posebej iz- bila na kongresu popolna uveljavitev nove ustave v naši družbi in naša politika neuvrčenosti. Največja naloga

članov ZKJ pa bo sedaj, da besede oziroma sklepe in resolucije kongresa uveljavimo v praksi.

Kot sem že na začetku omenil je bilo počutje izjemno dobro. K tako dobremu počutju je veliko prispevala organizacija kongresa, ki je bila na najvišji ravni. Prenočeval sem v hotelu Casino v samem središču Beograda, ki je bil za to priložnost še posebej svečano okrašen in slovesen.

Še posebej mi bo v spominu ostalo zadnje plenarno zasedanje, ko smo s spontanim ploskanjem in pesmijo prekinjali tovariša Tita, ki je bil na tem zasedanju izvoljen za predsednika ZKJ brez omejitve mandata. Takrat se je marsikateremu delegatu zarosilo oko.

S kongresa prihajam še bolj uverjen, da je naša samoupravna pot v višje oblike socializma in končno v komunizem pravilna, četudi včasih nekoliko trnjava.«

Božidar Meglič

OGLAS

Ugodno prodam tranzistor HITACHI, s 17 vgrajenimi tranzistorji. Zraven prodam tudi stabilizator za tranzistor. Naslov dobite v uredništvu

Stanovanja v letu 1974

Vsaka gospodarska organizacija se mora zavedati, da je človek najvažnejši faktor v proizvodnem procesu. Od njegove delovne sposobnosti je v največji meri odvisno doseganje gospodarskih načrtov in planiranih poslovnih ciljev. Zato mora biti tudi socialna politika delovne politike podjetja in vzporedno s programom perspektivnega gospodarskega razvoja podjetja, moramo programirati tudi vse potrebne socialne ukrepe in sredstva, s katerimi ustvarjamo take življenjske in delovne pogoje delavcev, da lahko nemoteno opravljajo delovne naloge. Torej ne smemo skrbeti le za zaposlitev zadostnega števila delavcev, za nabavo novih strojev, za gradnjo osnovnih delovnih prostorov..., temveč je treba skrbeti tudi za primerno prehrano, rekreacijo, stanovanja, zdravstveno varstvo, ... teh delavcev.

Zaposlenim je torej potrebno zagotoviti socialni, osebni in družbeni standard po načelih socialne varnosti, humanizma, solidarnosti in vzajemne pomoči.

Ena od sestavnih kategorij družbenega standarda je stanovanje. Stanovanjsko vprašanje je za posameznika izredno pomembno, ker pa je stanovanje zelo drago, je za povprečnega delavca pogosto nedosegljiva dobrina, za delavce z najnižjimi osebnimi dohodki pa sploh.

Naša stanovanjska politika gre v taki smeri, da rešujejo stanovanjska vprašanja posamezniki s pomočjo družbe, vendar so velike razlike med možnostmi posameznika, tako v okviru delovne organizacije (zaradi različnih dohodkov na družinskega člana), kot med delovnimi organizacijami, občinami... Rešena stanovanjska vprašanja zaposlenih, so velikega pomena za vsako delovno organizacijo, saj vplivajo, ne le na produktivnost človeka na delovnem mestu, kar sem že omenila uvodoma, ampak tudi na fluktuacijo in na medsebojne odnose v podjetju.

Pri reševanju stanovanjskih vprašanj zaposlenih je zelo važen čas, ko se nekdo zave, da bo stanovanje potrebno. Če se tega zave šele v trenutku, ko bi ga dejansko že rabil, je to prepozno.

V takem primeru bi se moral zavedati, da so na tem področju potrebe daleč večje kot pa možnosti in da mora najprej nekaj narediti sam. S tem ne mislim le na hitro napisane prošnje za 3-sobno najemno stanovanje tik pred poroko ali prvi teden po njej, optimističnega pogleda, ko prines prošnjo v reševanje in jeznega, neučakanega obraza že takrat, ko se seznanili s tem, da so ogledi stanovanjskih razmer 2-krat letno in da bo potrebno počakati. Posebno poglavje je, da se nekateri od omenjenih, ob 14. uri odpeljejo iz tovarne z lastnim (pogosto že odplačanim) avtomobilom... Kaj sem namerava povedati s tem?

Če se zavedamo, da je stanovanje najvažnejša dobrina za normalen in zdrav razvoj družin, moramo tudi v prvem planu zanj sami varčevati. Ko sami naredimo prvi korak — namensko varčevanje — šele lahko vlagamo prošnje, tako za odkup stanovanj v blokovi gradnji, kot za individualno gradnjo in adaptacije.

Drugače je za družine z nizkimi dohodki na družinskega

člana, kajti edino slab socialno ekonomski položaj družine je tisto, kar pogojuje zahtevo po najemnem stanovanju. Pri tem sta pomembna delavska solidarnost in čut za razumevanje. Ker so potrebe večje od možnosti, ni moč vseh prošenj rešiti pozitivno, kar običajno med nekaterimi prosilci privede do neopravičenih kritik, kajti le ti vidijo samo sebe, brez upoštevanja tako stanovanjskih kot ekonomskih razmer delavcev. Omenjeno lahko podkrepi vsakdo, ki pozna razmere prosilcev. Idealno bi bilo, če bi vsak prosilec že ob pisanju prošnje pomislil na oboje in se samokritično odločil, kaj lahko naredi. Morda bi se z malo premisleka in solidarnosti v letih, ko skrbi za rešitev stanovanjskega vprašanja, odpovedal višjemu standardu od nekje povprečnega, kajti na tak način bi z manjšim posojilom

Individualna gradnja

1. Prosilci za dodelitev naslednjega obroka denarnega posojila za dograditev stanovanjske hiše in odobreno posojilo.

Po sklepu DS z dne 29. marca 1973 se dodeljujejo posojila za individualno gradnjo do 100.000 din, če je zaposlen eden od zakoncev pa do 70.000 din posojila. Posojilo se odobrava v treh obrokih (vsako leto en obrok) in

Št.	Ime	Mesto	din
1.	Bošnjak Nada	Mostar	30.000
2.	Jakovljević Radovan	Banja Luka	15.000
3.	Pejić Ante	Tuzla	40.000
4.	Marković Slobodanka	Niš II.	30.000
5.	Punčuh Pavla	Krško	30.000
6.	Maksimović Anica	Sabac	30.000
7.	Stamenković Kitan	Niš I.	40.000
8.	Jazbec Nada	200	10.000
9.	Kuhar Marija	600	20.000
10.	Kralj Anton	541	40.000
11.	Baloh Marija	512/1	20.000
12.	Jeruc Zdravko	561	30.000
14.	Rejc Rudi	300	20.000
13.	Hladnik Nikolaj	510	30.000
15.	Marković Milena	512	40.000
17.	Veršnik Rudi	400	20.000
16.	Šparovec Mira	560	30.000
18.	Zupan Albin	541	40.000
19.	Soklič Jožefa	532	30.000
20.	Petek Pavla	550	20.000
21.	Štalec Justa	512	15.000
22.	Stare Sonja	512	15.000
23.	Špendal Jožefa	512	15.000
24.	Tadel Pavel	523	30.000
25.	Grandovec Ivanka	400	15.000
26.	Ušeničnik Marta	521	40.000
27.	Pagon Janez	522	30.000
28.	Lupša Anton	560	40.000

2. Prosilci za dodelitev denarnega posojila za dograditev stanovanjske hiše, ki jim je bilo že odobreno posojilo, vendar ne v skupnem znesku in znesek dodatnega kredita.

Nekateri prosilci so že dobili posojilo, vendar jim skupni znesek ni bil odobren, ker so ga dobili prvič že pred 1972. letom. Predlog je sestavljen na podlagi zaprosenih in že odobrenih posojil in v primerjavi s prosilci, ki jim je bil odobren skupni znesek posojila. Upoštevano je tudi dejstvo, da so prosilci iz že odobrenih posojil pred 1972. letom, z enakim zneskom lahko naredili več, kot tisti, ki jim je bilo odobreno posojilo kasneje.

Št.	Ime	Mesto	din
1.	Stare Slavka	Kranj II.	20.000
2.	Kulačin Rade	Sabac	10.000
3.	Djokić Milisav	Valjevo	20.000
4.	Ramadan Žuri	Kosovska Mitrovica	—
5.	Volf Elizabeta	Gornja Radgona	10.000
6.	Žuran Angela	Ptuj	10.000
7.	Ristić Borka	Novi Sad I.	—
8.	Resnik Ladislav	200	15.000
9.	Jeraj Rudolf	532	30.000
10.	Bohinc Jože	600	—
11.	Lausegar Ljudmila	523	10.000
12.	Stegnar Ciril	562	15.000
13.	Podgoršek Ljudmila	512	10.000
14.	Petek Helena	512	10.000
15.	Zajc Ana	523	20.000
16.	Stilec Magda	512	—
17.	Pintarić Vera	511	20.000
18.	Osredkar Ivana	512	20.000
19.	Pavlin Marija	510	15.000
20.	Bizaj Katarina	300	15.000
21.	Pavlin Peter	600	20.000
22.	Zupan Jurij	320	30.000

3. Vrstni red prosilcev za dodelitev denarnega posojila za graditev stanovanjske hiše, ki še niso dobili posojila in njihova odobritev.

Odbor je po razpravi sprejel: da morajo prosilci ob vložitvi prošnje za tovrstno stanovanjsko posojilo imeti urejeno dokumentacijo za gradnjo, pogoj za odobritev posojila pa je dograjena I. plošča.

Št.	Ime	Mesto	din
1.	Majeršič Janez	520	115
2.	Dolmović Marija	521	112
3.	Keršič Marjan	500	112
4.	Jazbec Ivan	562	108
5.	Dežman Stane	522	105
6.	Potočnik Bojan	540	103
7.	Tešović Ratomir	Čačak	103
8.	Pretnar Janez	300	98
9.	Povše Joži	512/2	98
10.	Urbanc Francka	512	95
11.	Klančar Stane	600	92
12.	Mali Peter	560	91
13.	Franco Draga	512	89
14.	Vrbanič Irena	Maribor I.	89
15.	Ostrelić Marija	512	86
16.	Nešić Branislav	Bečej	85
17.	Srdić Marija	Rijeka I.	83
18.	Janković Predrag	Beograd II.	83
19.	Voukan Leopoldina	Slov. Gradec	82
20.	Špendal Jožica	600	79
21.	Perko Marija	512	78
22.	Cesen Jože	320	76
23.	Smolej Ivan	320	76
24.	Meglić Nataša	400	76
25.	Kodak Marija	600	75
26.	Zuran Jolanka	522	74
27.	Eigner Marija	512	73
28.	Prosenik Jože	Metlika	73
29.	Pavelšek Darinka	550	72
30.	Glavan Luka	Rijeka I.	72
31.	Erlah Pavel	540	71
32.	Sedej Maks	200	71
33.	Spasić Vlastimir	Aradželovac	70
34.	Florjančić Silva	Kranj I.	69
35.	Ahačić Marta	512	68
36.	Meglić Vida	521	68
37.	Sluga Marija	512	68
38.	Mavrić Valentina	400	67
39.	Ambrož Lidija	512	67
40.	Ribnikar Ida	600	67
41.	Zoran Marija	512	66
42.	Bergelj Tatjana	Kranj III.	63
43.	Ribnikar Anton	532	45
44.	Bohinc Ignac	540	54
45.	Poljanc Ivana	522	52
46.	Klemenčič Jože	320	52
47.	Konjar Olga	512	51
48.	Jurinec Jelka	Ljutomer	49
49.	Ramšak Franc	550	48
50.	Levičar Nuška	Krško	46
51.	Ahačić Pavla	512	45
52.	Šparovec Lovro	512	43
53.	Šober Marija	512	37
54.	Jenkole Angela	510	35
55.	Ahačić Kristina	523	32
56.	Miličković Ratko	Titograd	—

(Nadaljevanje na 8. strani)

Poslovalnice v Nišu

Starodavno mesto Niš s hitrimi koraki stopa v novo dobo, a kljub temu še vedno za Skopjem, Splitom, Novim Sadom, mesti, ki tako kot Niš že štejejo krepko preko 100.000 prebivalcev. Turški časi so dali mestu svoj pečat, ki ne bo tako kmalu zbledel. O tem času prča mogočna niška trdnjava, za katero pa žal ni denarja, da bi jo uredili in obnovili, čeprav je to edinstven zgodovinski spomenik. O težkih časih prča tudi slovita Čele kula, ki so jo zgradili Turki iz odsekanih glav srbskih rodoljubov. Le-to so v času mojega obiska v naših treh poslovalnicah obnavljali.

Po tri in pol urni vožnji z avtobusom, polni tveganih prehitvanj in ostrih zaviranj, sem iz Beograda prispel v Niš. V Nišu ni bilo težko najti naših poslovalnic, saj so le-te v ravni vrsti v strogem središču mesta, ne več kot 200 metrov oddaljene med seboj.

Šel sem lepo po vrsti. Najprej poslovalnica Niš I. Pomočnica Božena Radenković in učenka Rajka Kocić sta samevali. Vesel sem bil, da sta takoj doumeli zakaj gre. Sploh sem opazil, da moji obiski niso nikakršno presečenje več, ampak so sami po sebi umevni. Pomočnica, ki je v naši poslovalnici že 6 let, mi je najprej potožila nad premajhnim skladiščnim prostorom, tako, da so bili zadnji prispeli kartoni kar pred izložbenim oknom. V prodajalno lahko spravijo največ 6000 parov obutve ostalo pa je v več kot kilometer oddaljenem skladišču. Sicer pa je prodajni prostor kar precejšen in lepo urejen. Opazil sem, da čistoči polagajo še posebno pozornost, kar ne bi mogel trditi za vse naše poslovalnice. Simpatična pomočnica Božena Radenković in brhka učenka Rajka Kocić sta potarnali nad zahtevnostjo kupcev. Tudi s prometom nista bili zadovoljni. Njenim mnenju se je pri-

družil tudi poslovodja Ranko Kostić, ki mi je takoj natančno postregel s podatki. Lani so prodali za 3,17 milijona din obutve, kar je lep uspeh v primerjavi z letom 1972, ko so prodali za 2,50 milijona din obutve. Letos je prodaja v prvih treh mesecih dobro tekla, v aprilu pa se je ustavilo in so zabeležili celo slabši promet kot v lanskem prometu. Največji vzrok zato je gotovo deževno vreme, ki je bilo ta čas. Tako so v prvih štirih mesecih prodali za 15 % več v parih v primerjavi z istim obdobjem lani, po vrednosti pa le za 17 % več. Tudi v maju prodaja ni bila najboljša in je bila pod lanskim nivojem. Poslovodja Ranko Kostić se je krepko zamislil nad vzroki tega neuspeha. Poleg vremena so glavni vzroki po njegovem mnenju še: sorazmerna slaba kupna moč delavcev v niškem bazenu, kjer so OD sorazmerno nizki, velika konkurenca (v Nišu je okrog 50 prodajnih mest za obutve, kar je vsekakor zelo veliko) in ne nazadnje tudi precejšnja konkurenca naše obutve še posebno v tretji poslovalnici, kjer prodajamo B-obutve, ki je povprečno za 20 % cenejša kot obutve normalne A kvalitete. Tudi zaloge so se močno povečale v primerjavi z lanskim letom: v parih za 27 % po vrednosti pa za 38 %. Povečane zaloge, ki so postale obči problem naše prodajne mreže, so bile, poleg slabe prodaje v zadnjem času, vzrok, da je poslovodja opozoril v posebnem dopisu »centralo« o sorazmerno slabem poslovanju, kljub velikim prizadevanjem in naprežanjem. Med drugim v dopisu poslovodja Ranko Kostić pravi: »Posebno smo v skrbeh, zaradi tega, ker nekatere druge konkurenčne prodajalne obutve ustvarjajo večji promet od nas, s približno enakimi zalogami kot jih imamo mi. Razlog za to so gotovo nižje cene in pa svobodnejše naročanje.« Prav zanimivo je, da prodajalna obutve Fruška gora napravi

več prometa kot katerakoli naša poslovalnica v Nišu. Prepričan sem, da bi morali v vseh treh niških poslovalnicah doseči višji promet, četudi je konkurenca zelo huda, ker naša kolekcija vsekakor prekaša druge.

Niš se razvija v fakultetno mesto in prav mladi ljudje so naši najboljši kupci. Po besedah naših delavcev v poslovalnicah v Nišu bo potrebno še veliko truda, da bomo kupce vzgojili v predvsem dovolj uspešno obveščali o tem, kaj je trenutno najbolj moderno.

Poslovodja Kostić upa, da bo letošnji plan 3,36 milijona din presežen, vendar pripominja, da bi morali več storiti za to. Predvsem bi morali še bolj spremljati gibanja na tržišču (tudi z različnimi anketami) in posvečati veliko pozornosti predisponiranju obutve. Zato pa bi bilo potrebno,



V poslovalnici Niš II. (na desni poslovodja Savić)

da bi imeli več komercialnih svetovalcev, ki bi imeli specialno take naloge.

Ko sva analizirala trenutno ne preveč obetajoče stanje v poslovalnici, sva ugotovila, da ostaja predvsem jesensko-zimska obutve in da bo sedanje naročilo okrog 9000 parov skoraj preveliko za naslednje jesensko-zimsko obdobje. Značilno za Niš je, kar bi veljalo upoštevati tudi pri naročilih,



V poslovalnici Niš I. (na desni poslovodja Kostić)

da sta prehodni obdobji jesen in pomlad precej kratki, tako, da obutev za ta čas ne gre najbolje v prodajo.

V poslovalnici Niš I, kljub vsemu pravijo kot cigani, da pride za dežjem sonce, to se pravi, da upajo, da bo sedanja kriza kmalu minula in da bo prodaja spet normalno stekla. Kot drobno zanimi-

liko dela, kot ga opravijo in še posebej, če se primerjajo z drugimi osebnimi dohodki v sorodnih prodajalnah. Še posebej se mu zdi slaba rešitev nagrajevanje tretjega pomočnika, ki po našem pravilniku sorazmerno zelo malo zasluži. Po njegovem mnenju naj bi se osebni dohodki še naprej naslanjali na gibanje prometa, vendar to bi moralo biti bolj linearno, kar pomeni naj bi se za enak odstotek povečanje prometa dvignili tudi osebni dohodki.

Tudi v poslovalnici dve je trn v peti naša tretja poslovalnica, kjer prodajajo kvalitetno nekaj slabšo obutve, zato me je izredno zanimalo kaj bodo rekli v tej poslovalnici.

V poslovalnici Niš III, sta samo dva zaposlena: poslovodja Dimitrije Paunović in pomočnik Radoslav Kostić. V milijona din prometa, kar je lep uspeh. Tudi letos ne kaže slabo. Prodajalna je stara skoraj razsuta in precej neugledna za našo firmo.

Na vprašanje, kaj meni o naši tretji poslovalnici v Nišu v odnosu do prvih dveh, je poslovodja Dimitrije Paunović odgovoril: »Menim, da je kruha za vse dovolj in ni prav, da tega rekla ne sprejmemo vsi.«

Prepričan sem, da je s tem stavkom zadel v črno, kajti edino le z medsebojnim sodelovanjem in pomočjo bomo dosegli večje in boljše rezultate.

V Nišu prav na mestu, kjer stoji naša tretja poslovalnica, se že dlje časa pripravljajo na graditev večje blagovnice, kjer naj bi prodajali tudi obutve in sicer hkrati Alpina, Planika in Peko na enem prodajnem mestu, vsak za svoj račun. Čeprav kaže, da le ta zamisel ne bo tako kmalu realizirana, pa bo vendarle treba pripraviti vse potrebno za uspešen start, mogoče takrat že naše četrte poslovalnice v Nišu.

Kot vedno za konec moje ga potovanja sem tudi tokrat doživel precej neugodno presenečenje. Nevihna na beograjskem letališču je za več kot uro preprečila vzlet našega letala, ki pa je končno nabito polno le srečno vzletelo in se zavilo med goste črne oblake, ki so jih parali svetleči bliski strel. Krila letala so nihala kot lastovičje peruti.

Božidar Meglič



Poslovalnica Niš I. v ozadju poslovalnica Niš III.

Prodavaonice u Nišu

Drevni grad Niš brzo korača u novo doba ali uprkos tome još uvek zaostaje za gradovima kao što su Skopje, Split, Novi Sad, za gradovima, koji kao Niš pravazilaze brojku od 100.000 stanovnika. Turska vremena dala su Nišu svoj početak, koji neće tako brzo izbledeti. O tim vremenima govori poznata niška tvrđava, za čiju obnovu i uređenje na žalost nema sredstava iako je to naš jedinstveni istorijski spomenik. Na teška vremena potseća nas i poznata Čele kula, koju su Turci sagradili iz otsećenih glava srpskih rodoljuba.

Posle tri i po časovne vožnje avtobusom, pune riskatnih preticanja, oštarih kočnja i usporavanja stigob iz Beograda u Niš. Nije bilo teško pronaći naše prodavnice u Nišu, jer se ove nalaze u sam centru grada raspoređene u ravnoj liniji na razmaku manjem od 200 m.

Odlučio sam, da ću ih posetiti sve po redu, najpre prodavaonicu Niš I. Pomoćnica Božena Radenković i učenica u privredni Rajka Kocić bile su same. Obradovao sam se, kad sam primetio, da su odmah shvatile uzrok moje posete. Trudio sam se, da bi moje posete ne ispale kao neka iznedenja, nego da su to sasvim prirodna stvar. Pomoćnica, koja u našoj prodavaonici radi već punih 6 godina, prvo se požalila nad prostorijama i pokazala mi na kartone ispred prozora, koji su stigli malo pre mene. U prodavaonicu mogu smestiti najviše do 6.000 pari obuće a ostalo se nalazi u skladištu, udaljenom više od kilometar. Prodajna prostorija je prilično velika i vrlo lepo uređena. Primetio sam, da posebnu pažnju polažu na čistoću, što ne bih mogao reći za sve naše prodavaonice. Simpatična pomoćnica Božena Radenković i okretna učenica Rajka Kocić požalile su se i na zahteve kupaca a i na

promet, kojim nisu baš zadovoljne. Njihovim izlaganjem složio se i poslovođa prodavnice Ranko Kostić koji mi je odmah izneo tačne podatke o poslovanju. U pretekloj godini prodali su za 3.17 milijuna din obuće, što je veliki uspeh u poredjenju sa 1972 godinom, kada je iznos prodaje obuće bio 2,5 milijuna din. Ove godine prodaja u prvi tri meseca bila je dobra ali se u aprilu mesecu zaustavila tako, da se pokazao čak i slabiji promet nego u prošloj godini. Verovatno je tome uzrok i nestalno kišovito vreme u proleću. U prva četiri meseca ove godine prodaja obuće u parima bila je za 15% veća u poredejnju sa istim razdobljem prošle godine a prema vrednosti iznos bio je za 17% veći. Ali u mesecu maju prodaja nije bila baš najbolja jer nije dostigla čak ni nivoa prošle godine.

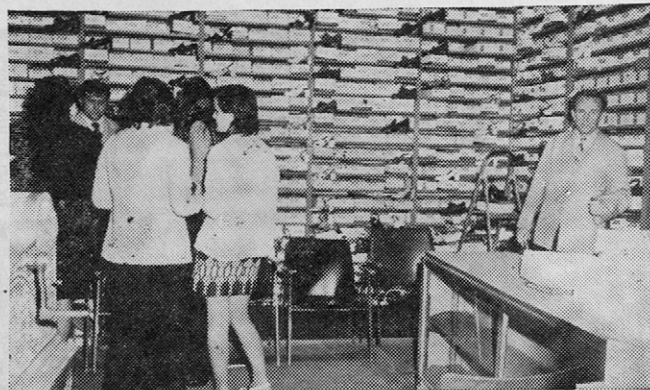
Poslovođa, drug Ranko Kostić zamislio es nad uzrocima ovakvog neuspeha. Prema njegovom mišljenju glavni uzroci pored lošeg vremena su: sorazmerno niska kupovna moć radnika u niškom bazenu, zbog niskih ličnih prihoda, velika konkurencija u Nišu nalazi se otprilike 50 prodavnica obuće, što je vrlo veliko i na kraju čak i vlastita konkurencija u našoj trećoj prodavnici obuće, gde se prodaje obuća B kategorije, koja je za 20% jeftinija od obuće A kategorije. Vidno su se povećale i zalihe u poredjenju sa prošlom godinom: u parima za 27% a prema vrednosti za 38%. Povećanje zaliha, koje u našoj da je poslovođa upozorio su u poslednje vreme uzrok, ju jedan opšti problem, bile prodajnoj mreži pretstavljaju »centralu« o sorazmerno slaboj prodaji uprkos velikim naprezanjima i zalaganjem. U dopisu poslovođa drug Kostić izmedju drugog kaže: »Naročito smo zabrinuti zbog

toga, što neke druge konkurenčne prodavnice obuću ostvaruju veći promet od nas sa otprilike jednakim zalihama, kao što su naše. Razlog tome pogotovu su niže cene i slobodnije narudžbe.« Interesantno je, da prodavnica Fruška gora postiže veći promet od bilo koje naše prodavnice u Nišu. Ubedjen sam, da bismo mogli uprkos jakoj konkurenciji u Nišu postići veći promet u sve tri prodavnice, jer je naša kolekcija vidno najbolja.

Niš postaje fakultetski grad i omladina je naš najbolji kupac. Prema izlaganjima naših radnika u niškim prodavicama, biće potrebno još mnogo truda za vaspitanja naših kupaca a pre svega za to, da ćemo i dosta uspešno obavestavati o tome šta je momentalno najmodernije.

Poslovođa drug Kostić nada se, da će ovogodišnji plan od 3.6 milijuna din biti premašen ali primećuje, da je na tome potrebno uraditi više. Pre svega potrebno je na tržištu pratiti različita kretanja (upotrebom anketa) i polagati pažnju na prodiponiranje obuće. Bilo bi zbog toga potrebno imati više komercijalnih savetnika za specijalno resavanje takvih zadataka. Analizirajući trenutno ne najpovoljnije stanje u prodavnici, zaključili smo, da ska obuća i da će biti sadašostaje pre svega jesenje-zimnja porudžbina od 9.000 pari suviše velika za sledeće razdoblje jesen-zima. Za Niš je karakteristično vrlo kratko prelazno jesenje i prolećno doba i da se obuća u to doba slabo prodaje, što bi trebalo uzimati u obzir kod sledećih porudžbina.

Narodna poslovice kaže, da posle kiše dolazi sunce. U to su ubedjeni i u prodavnici br. 1 u Nišu, da će sadašnja kriza proći i prodaja biti nor-



V poslovalnici Niš III (na desni) poslovođa Paunović

malna. Kao prijatan podatak navodim i to, da ima prodavac (godine 1973 manje od stotina vrlo malo reklamacija nu a ove godine još nešto manje nego u istom periodu prošle godine).

Poslovođa drug Kostić pre kratko vreme diplomirao je na Višoj komercijalnoj školi u Nišu. Pre polaska poručio mi je, da se zahvaljuje na čestitkama, koje je primio od našeg kolektiva.

U našoj drugoj prodavnici u Nišu zaposlena su samo trojica i to dva pomoćnika i poslovođa drug Vidoje Savić, već pravi »Pekovac« — kod nas radi od 1957 godine. Za to vreme ne sreća se tako velikih zaliha, kao što su ove godine i zbog toga ozbiljno je zabrinut. Mišljenja je, da je takvo stanje u Nišu zbog stanja u industriji, koja radi na granicama rentabilnosti.

Prošle godine u prodavnici promet iznosio je 2.75 milijuna din ali u ovoj godini ne nadaju se nekom naročito povećanju jer se prema sadašnjim podacima za pet meseci prodaja kreće na nivou od protekle godine.

U vezi ličnih dohodaka poslovođa drug Vidoje Savić izrazio je mišljenje, da ne odgovaraju tako velikom poslu što ga obavljaju a naročito ako ih upoređujemo sa ličnim prihodima u drugim prodavicama. Čini mu se, da su lična primanja trećeg pomoćnika preniska, da je to pitanje nerešeno jer prema našem tarifnom pravilniku slabo zaradjuje. Prema njegovom izlaganju lični prihodi neka se i dalje oslanjaju na kretanje prometa ali ipak više linearnije što znači, da procenat povećanja prometa iziskuje i procenat povećanja ličnog dohotka.

Kao i prodavnici br. jedan tako i proavnici borj dva trn u peti je proavnica broj tri gde se prodaje u pogledu kvaliteta slabija obuća zato me je i vrlo interesovalo, šta će reći u toj prodavnici.

U trećoj prodavnici zaposleni su samo dvojica i to: poslovođa drug Dimitrije Paunović i pomoćnik Radoslav Kostić. U toj prodavni-

ci promet prodaje dostigao je cifru od dva milijona što je svakako dobar uspeh. I ove godine nije loše. Samo je grada prodavnice stara i napola porušena te neugledna za našu firmu.

Na pitanje, kakav je odnos treće prodavnice u Nišu u vezi sa prve dve, poslovođa drug Dimitrije Paunović, kao pravi Nišlija, odgovorio je: »Pa misli, da ima hleba za sve i nije pravilno, da toga ne usvojimo svi.«

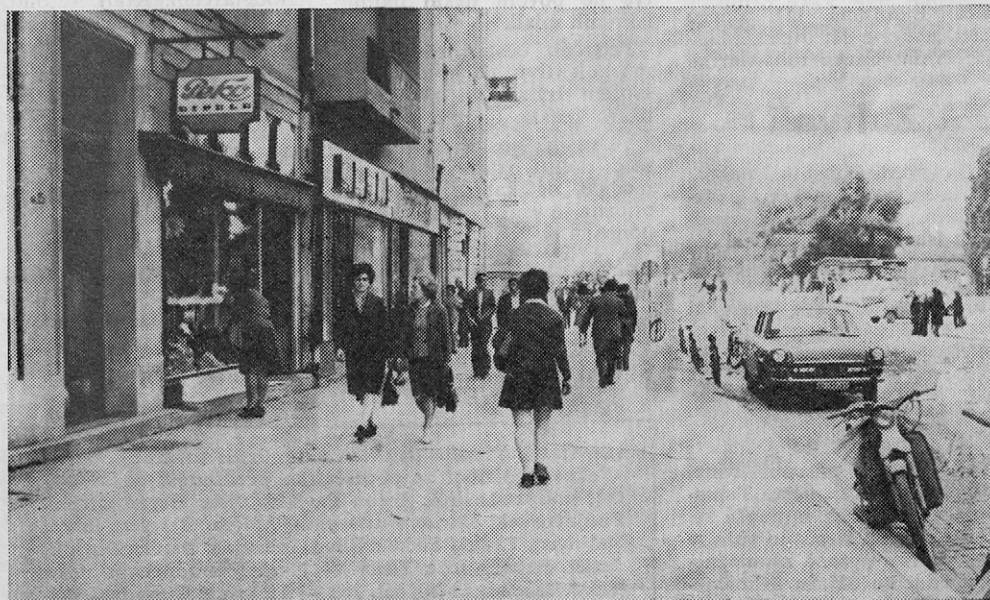
Ubedjen sam, da je ovom rečenicom pogodio u crno jer ćemo jedino međusobnom saradnjom i međusobnom pomoću postići veće i bolje rezultate.

U Nišu, baš na teritoriju, gde stoji zgrada treće prodavnice već duže vremena robne kuće u kojoj bi prodavali obuću Planika, Alpina i Peko svako za svoj račun. Iako predviđamo da ova zamisao neće biti tako brzo realizovana ipak je potrebno pripremiti sve za uspešan start, moguće do tada naše već četvrtre prodavnice u Nišu.

Kao i uvek tako i sada na kraju mog putovanja doživeo sam neugodno iznedenjenje. Oluja na beogradskom aerodromu više nego za sat vreseg aviona, koji se ipak na mena zadržala je start na kraju pun putnika popeo iznad oblaka poput čarobne laste.

Strokovno izpopolnjevanje

V torek, dne 28. maja 1974 so nas, tako kot vsako leto po vrsti, obiskali študentje IV. semestra Višje tehniške čevlarske šole iz Beograda. Taka strokovna ekskurzija ima namen, da mladi bodoči strokovnjaki spoznajo proces proizvodnje in organizacije dela v posameznih čevlarskih podjetjih in znanje prenesejo v tovarno, kjer bodo zaposleni.



Poslovalnica Niš II. v ozadju Niška trdnjava

OTILJIA PLANTAN		BENČINA OLČA		DANICA DORNIK		ANGLEŠKA OZNAKA ZA VZHOD		LOŠKE TOVARNE HLADILNIKOV		LUKA V IZRAELU		NEM. PREDLOG PRED PRIMKOM, KI POMENI PLEMSTVO		STARORIMSKI POZDRAV		OŠKAR		KRAJ MED VRANSKIM IN KAMNIKOM		SODELUJ V 'ČEVJARJU'		DIVJI OREŠEK, KLOWEC		VENJENJE		REKA, KI TEČE SKOZI EMDEN		MEKETANJE		NAGOVARJANJE Z 'ONI'		JOŽE TIŠLER			
PIANIST BERTONCELJ KATARJINA RENKO		FIZIKALNA ENOTA ZA DELO		SIVKANJE, SIKETANJE HLÓD, RKLJIČ		DEKLJŠKA FRIZURA STAROGRŠKI FILOZOF		SLABA VOLJA OKROGLA ČEPICA		NAS OTOK MALHA, CULA		HUDA JEZA VEŽNI ČLEN		ŠTOR, PANJ VRSTA RAZČVETA		OBMORSKA PTICA		GRŠKA BOČINJA MODROSTI		KITAJSKI OTOK IME PISATELJA CALDWELLA		M												MESTO V SEVERNI FRANCJI	
VRTNARICA AM. KAV-BOJSKI FILM		OLČA TERAN		BIVŠA SL. TELOVADKINJA GRŠKI SONČNI BOG (HELJ)		G		R		E		C		KIS		NAŠA TOVARNA ELEKTRIČ. APARATOV		VEČJI KRAJ V ISTRI																	
KRIŽANKE ŠIRIJO OZBORJE!		DEL HARMONIKE ČLOVEK, KI MASIRA		TUJE ŽEN. IME		STAROSLOVANSKI BOG THOMAS ... EDISON		J		NEBO, SVOD GERMANSKI OREL		BRENKALO PRO TAMBURICI LIDIJA MARKIČ																							
ŽENSKA, KI TEKMUJE		ŽENSKO IME TUPOLJEV		B		PRIPADNIK ST. LJUDSTVA OB ČRNEM MORJU		S		R																									

Nagradna križanka

Tokrat je v uredništvo prispelo kar 96 križank. Pri žrebanju nam je tokrat pomagala, vneta reševalka križank, Zdenka Maglica, ki je imela kar dosti dela pri žrebanju, saj je bilo veliko križank nepravilno rešenih. Izžrebala pa je naslednje reševalce:

1. nagrada 80,00 din — Lukman Ivanka, prodajni sektor
2. nagrada 60,00 din — Komac Bojan, prodajni sektor
3. nagrada 40,00 din — Šolar Dragica, modelirnica
4. nagrada 20,00 din — Kern Marija, Tržič Cankarjeva 13
5. nagrada 20,00 din — Ahačič Polonca, modelirnica

Izžrebanim reševalcem čestitamo, vse pa vabimo, da nam pošljete rešitve naslednje križanke do 20. junija v uredništvo.

Prišli – odšli

VSTOPI DELAVCEV V TOVARNO
v času od 26. 4. 1974 do 31. 5. 1974

V poliuretan: Košir Jurij v izdelavo zg. delov 550: Saje Ivana, Veternik Olga v ERC: Lavtar Marija

IZSTOPI DELAVCEV IZ TOVARNE
v času od 26. 4. do 31. 5. 1974

sporazumno prenehanje dela: Keršič Blaž, Močnik Marija, Koderman Vera, Ivartnik

Martinka, Špendal Zlata, Sedej Maksimiljan samovoljno zapustitev dela: Brumec Vladimir, Vidmar Miran, Turk Alenka

prenehanje zaradi odhoda v JLA: Dacar Ivo

odpoved delavca: Rakovec Milko

VSTOPI V PRODAJNO MREŽO OD 15. 3. do 29. 5. 1974

Murska Sobota: Senik Darinka; Subotica: Tamaši Aran-

ka; Karlovac I: Bolibruh Anka; Ljubljana V: Depoli Boris; Banja Luka: Bajič Boško.

IZSTOPI V PRODAJNO MREŽO od 15. 3. do 29. 5. 1974

Kragujevac: Stanković Miroslav; Postojna: Krapež Dragica; Ljubljana III: Cargo Zlatka; Celje II: Jurak Marija; Piran: Cerkovnih Marija.

Zahvali

Ob prerani izgubi našega moža in očeta se vsem sodelavcem, prijateljem in znancem iskreno zahvaljujemo za izrečeno sožalje in izkazano pomoč; posebna zahvala montažnim oddelkoma 523 in 521 ter enoti gasilskega društva »Peka«.

Zalujoča žena Silva Škaper z otroki

Ob mnogo prerani smrti dragega moža in očeta Tomaza Ušeničnika se najlepše zahvaljujem za izrečeno sožalje in denarno pomoč montažnemu oddelku 521 in tehničnemu sektorju.

Marta Ušeničnik (st.)
Marta Ušeničnik (ml.)

V tovarni velikokrat govorimo o velikem številu reklamacij, tokrat pa smo prejeli navdse spodbudno pismo iz Maribora.

UPRAVA TOVARNE OBUTVE »PEKO« TRŽIČ

Ne morem mimo tega, da vam kot vaša odjemalka obutve ne povem nekaj mojih iskrenih misli.

Prisrčno čestitam celotnemu kolektivu, da je uspel na svojem tržišču s tako lepo izbiro ženske obutve.

V vaših poslovalnicah je moč dobiti izbrane, okusne modele, na katere sem prepričana je vsaka od nas ženske ponosna.

PONOSEN PA JE LAHKO TUDI CELOTEN VAŠ KOLEKTIV, DA SE LAHKO S SVOJO PONUDBO MERI S NAJBOLJŠIMI V INOZEMSTVU.

Še enkrat moje prisrčne čestitke k uspehu.

Lepo vas pozdravlja uslužbenka hotela SLAVIJA
PETRA CVIRN
Maribor

ZAHVALA

Sodelavcem: Kralj Antonu, Rejc Rudiju in Markovič Mileni se iskreno zahvaljujem za dobrovoljno odstopljena stanovanjska sredstva, s katerimi mi bodo omogočili vseliti se v novo stanovanje. Še enkrat iskrena hvala.

Bohinc Ignac

ZAHVALA

Celotnemu oddelku izdelave zgornjih delov 512 se najlepše zahvaljujem za poklonjeno darilo.

Adela Dobre-Golmajer

»Čevljar«, glasilo delovne skupnosti tovarne obutve »Peko« — Odbor za obveščanje: predsednik Sašo Ahačič, podpredsednik Anton Pavšek, Vida Meglič, Nežka Podjavoršek, Darko Laussegger, Marija Berglez, Jakob Valjavec, Tadeja Snedic, Silvo Andrejaš, Danica Dornik, Janez Petrič, Jože Tišler — Naslov uredništva: Peko Tržič, telefon 50-260, int. 208 — Tisk: ČP Gorenjski tisk Kranj v 3250 izvodih — Izhaja vsak prvi petek v mesecu. List dobijo člani delovne skupnosti brezplačno.

Znojenje stopala

(Nadaljevanje s prejšnje št.)

Zdravljenje

Stanje, pri katerem nastanejo mikotična obolenja in ko se stanje bolnika poslabša, zahteva največkrat zelo težko in dolgotrajno zdravljenje, toda če se izvaja pravilno, prav gotovo vedno pripelje do uspešnega ozdravljenja. Znoj na nogah prav gotovo predstavlja za bolnika, kakor tudi za okolico, veliko neugodnost in bolnik bo prav gotovo poslušal nasvete zdravnika samo zato, da bi se rešil tega nebodisi ga treba.

Pri zdravljenju je potrebno najprej ugotoviti, če morda oseba ne boluje za kakim splošnim obolenjem, ki so bili omenjeni ali, pa če je stanje organizma takšno, da lahko povzroči prekomerno znojenje stopala. Poleg tega, pa je treba posvetiti posebno pozornost raznim nevrastičnim stanjem. Če ta obstoje potem je potrebno predvzeti odgovarjajoče zdravljenje, da se ta naprej lokalizirajo in da se izboljša splošno stanje, nato pa se poloti lokalnega zdravljenja, to je potenja. Lokalno zdravljenje se izvaja po sledečih principih:

Ojačiti je potrebno moč noge, dati ji dobro oporo, izvajati pravilno higieno, poleg tega pa ji moramo dati pravilno higiensko obutev. Mnenja večine dermatologov so, da se ga ne sme s sredstvi, ki preprečujejo potenje popolnoma zavreti, ker v tem slučaju postane koža krhka in neelastična, poleg tega pa se pojavlja občutek teže, utrujenosti, glavobol, »gorenje« itd. ... Plosko stopalo, ki se ga skoraj vedno ugotovi pri prekomernem potenju, nastane v začetku kot posledica popuščanja moči mišičevja in pa pozneje tudi veziv noge. Nato vplivajo razni zunanji faktorji. Posebno nošenje težkih predmetov in delo, ki je povezano pretežno s stoječim položajem. Če tako stopalo podpremo z ortopedskim vložkom, zmanjšamo napor mišic, ki jim v tem primeru ni potrebno nositi teže celotnega telesa. Zaradi zmanjšane dela mišic, je tudi manjša produkcija toplote in z njo tesno povezano izločanje potu (ohlajevanje telesa).

Pravilna nega noge in pravilna gimnastika, ki ojačuje nogo in pa vse dele stopala, povzročiti tudi trdnjšo kožo in pa zmanjšanje potenja. Posebno so priporočljive izmenične kopeli. Pripravimo si dve posodi, v katere vlijemo vodo. V eno damo toplo vodo 35–40° C, v drugo pa hladno 15° C. Nato izmenično noge pomakamo za 3 minute v toplo in potem za eno minuto v mrzlo vodo. Še boljše uspeh na dosežemo na ta način, da damo v toplo vodo 1/2 grama modre galice (bakrovega sulfata), prenašanje nog iz tople v mrzlo kopel ponovimo 3 x do 4 x eno za drugim. Nato noge posušimo in dobro izfrotiramo (masaža). Ob koncu naj se dobro izmasira stopalo in golen. Pri tem se mora paziti, da se gleženj ne masira. Te izmenične kopeli je potrebno delati periodično vsak dan najbolj zvečer. Kopel deluje osvežujoče na noge in odstranjuje

občutek utrujenosti in teže, utrdijo kožo in s tem zmanjšajo potenje. Zelo važno je nošenje obutve, ki je izdelana iz usnja, in ki je »odprto«. Civilizacije in način življenja sta našo nogo vtisnila v čevljev. Posebno življenje v mestih, kjer vedno enolično hodimo v čevljih po trdih tleh, nam nogo samo utruja in onemogoča našim stopalom vsako pristo gibanje. Prav zato moramo obutvi posvetiti veliko pozornost, še posebno pri otrocih, pri katerih nepravilna obutev lahko deformira stopalo in povzroči težave, potem ko otroci dorastejo.

V prejšnjih odstavkih smo ugotovili, da se stopalo vedno po malem poti. Temu znoju je potrebno dati možnost, da izhlapi, sicer se kondenzira v notranjosti čevlja. To pa omogoča v popolnosti samo čevljev, ki je izdelan iz materiala, ki je živalskega porekla (koža, volna, filc). Le-te snovi imajo sposobnost, da v popolnosti upijajo pot in ga oddajajo, to je respirirajo. Snovi vegetabilnega in sintetičnega izvora (kaučuk, plastika itd.) nimajo te sposobnosti. Ljudje, ki se jim stopala prekomerno pote, ne smejo nositi čevljev, ki so izdelani iz gume (škornji, itd.). Včasih taki ljudje ne smejo nositi niti čevljev, na katerih so podplati iz kaučuka. Pri tem je potrebno pripomniti, da če je notranjik iz usnja, ki je neobarvano, potem je izključen vpliv kaučuka iz gumijastega podplata. Kemična industrija je naredila že precej materialov, (sintetičnih) iz katerih so narejeni čevlji, in ki imajo zadovoljivo poroznost.

Vložki pri znojnih nogah morajo biti izdelani iz materialov, ki so živalskega porekla (koža, filc), snovi vegetabilnega rastlinskega razvoja npr. pluta, karton pa niso primerne. Zavedati se moramo, da je notranjik srce vsakega čevlja, razni obarvani okrasni predvsem plastičnega izvora niso primerni, še posebno zaradi tega, ker preprečujejo upijanje znoja.

Po možnosti je potrebno menjavati čevlje vsak dan, to je nositi moramo izmenično 2 para čevljev, da se medčasno dobro posuše in prezračijo. K vsemu temu pa je še poudariti, da je obvezno dnevno izmenjati vsaj 1 x sveže nogavice. Nogavice izdelane iz čistega nylona ne vplivajo dobro na zdravljenje, oz. zmanjšanje potenja, ker nylon ne vpija vlage. Po drugi strani pa take nogavice skoraj ne prepuščajo vlage in ne zraka. Najbolj se priporočajo nogavice izdelane iz pavo, še boljše pa so volne in okrepljene z nylonom.

Koristno je, da dovolimo stopalom, da pridejo v dotik z zrakom in da ojačimo kožo na stopalu na ta način, da hodimo veliko bos, posebno po neravnem terenu, kamenju, pesku itd. ... S tem ojačimo moč noge, delovanje pa lahko potenciramo z ortopedsko gimnastiko, kar je posebno važno za otroke, ker se jim stopala šele formirajo. Lokalna sredstva proti znojenju (dezoderansi), se uporablja zato, da zmanjšajo težave, ki se pojavijo z znojenjem v teku dneva. Kot je omenjeno uvodoma, se ne sme uporabljati premočnih sredstev, ki bi popolnoma zavrla tudi najmočnejše izločanje potu, ker bi se vsi razpadni produkti, ki se izločajo z znojem, ostali v telesu, po drugi strani, pa bi koža stopal postala trda, raskava, in bi prerada pokala. Lokalna sredstva proti potenju stopala se dobe v obliki tekočin, pudrov in sprejev. V glavnem pa so sestavljena iz sledečih komponent: sredstev za ojačanje, za prekritje zadaha, in za dezinfekcijo. Največkrat pa so jim pomešane določene količine strojil (tkanina), ki dajejo koži jakost in čvrstost. Vse te sestavine se sme dodajati v omejenih majhnih količinah, to pa zaradi tega, da ne bi pri poudarjeni katerikoli komponenti trajno poškodovali biologijo kože. Čez dan je najbolj ugoden puder, toda ta mora biti čimbolj fin, ker mu s tem naraste moč absorpcije (sesanja). Zvečer je potrebno noge po prejšnjih navodilih umiti in jih premazati s 3–5 % salicilnim ali formalinskim alkoholom ali pa jih premazati s tekočim pudrom, ki vsebuje poleg talka nekaj glicerina in heksametilenteramina. Vsak dan moramo obvezno izmenjati nogavice. Zdrava noga — prijetno počutje. Janez Ažman

Proizvodni program za sezono jesen - zima 1974/75

V drugi polovici meseca maja so v izdelavi zgornjih delov že startali s proizvodnjo izdelkov za prihodnjo jesensko-zimsko sezono. Naročila so v glavnem zbrana, na osnovi teh je sestavljen proizvodni program, kakšen pa je ta, oziroma kakšno proizvodnjo planiramo v posameznih oddelkih za prihodnjo sezono, pa tokrat nekaj vrstic.

Proizvodnja obutve je planirana na kapacitete montažnih oddelkov, zato najprej pregled proizvodnega programa za te oddelke.

520 — montažni oddelke
Dnevni plan proizvodnje je 1900 parov moške obutve z montažnimi podplati, in sicer na kopitih Gvido, Damir, Frenk, Bojan, Tone in Boris. Zanimivost pri tem programu je tudi manjša količina moških škornjev ter po vložnem delu zelo »bogati« zgornji deli.

521 — montažni oddelke
Dnevni plan proizvodnje je 1600 parov ženske športne obutve na kopitih Milva in Lulu, ter škornjev Zora in Jera. Izjemoma je bil začetek proizvodnje za jesensko-zimsko sezono v tem oddelku prej, proizvodnja škornjev že teče, ker je tako veliko naročilo škornjev za izvoz v SSSR. Vsled tega bo tudi v drugi polovici sezone, v tem oddelku tekla proizvodnja samih škornjev, kar predstavlja posebej problem z oskrbo zgornjih delov.

522 — montažni oddelke
Dnevni plan proizvodnje je 1900 parov ženske obutve s platoji na kopitih Boni, Majda in Marina, ter ženskih salonk Laura in Pika. Ker so v letošnji kolekciji tudi škornji s platoji, bo proizvodnja teh škornjev tekla v tem oddelku, in to v drugi polovici sezone.

523 — montažni oddelke
Dnevni plan proizvodnje je 1900 parov ženske športne obutve na kopitih Sara, Dia-

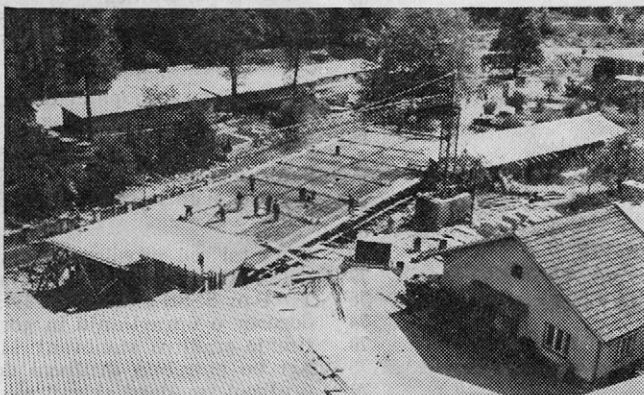
na in Marta, salonk na kopitih Simona in Eva, ter kot posebnost moških čevljev s platoji na kopitu Edi. Tudi v tem oddelku bo v drugi polovici sezone tekla proizvodnja škornjev na kopitu Lola.

Priprava spodnjih delov za potrebe montažnih oddelkov bo tekla v oddelku 510 — sekalnica, z izjemo oblačnja platojev, katere bodo oblačili v TOZD — izdelavi zgornjih delov Trbovlje. Priprava spodnjih delov za jesensko-zimsko sezono je po težini lažja, kot za pomladansko-poletno sezono, zato ob pravočasni dobavi sestavnih delov in materiala ne bo težko dnevno pripraviti planirano količino spodnjih delov.

Ozko grlo pri proizvodnji obutve bo v prihodnji sezoni izdelava zgornjih delov. Potrebne kapacitete za izdelavo zgornjih delov so tokrat kar za 24 % večje, kot je bilo to v pretekli jesensko-zimski sezoni, to povečanje pa izhaja predvsem iz večje količine škornjev. Možnost povečanja proizvodnih kapacitet z zaposlitvijo novih delavcev imamo samo v TOZD — izdelavi zgornjih delov Trbovlje, za ostalo količino pa bomo morali dobiti dodatne kapacitete pri kooperantih, razgovori oziroma priprave za povečanje kapacitet pri kooperantih pa so že v teku.

Po predvidenem programu bodo v 511 — izdelavi zgornjih delov izdelovali zgornje dele za škornje in manjšo količino za moško obutev, v 512 — izdelavi zgornjih delov zgornje dele za planirano proizvodnjo v 522 in 523 montažnem oddelku, v TOZD — izdelavi zgornjih delov Trbovlje, zgornje dele za škornje, žensko športno obutev in moško obutev, pri kooperantih pa bomo kupovali zgornje dele za moško in žensko športno obutev.

V obratih vzporednih dejavnosti se bodo izdelovali potrebni sestavni deli za omenjeni program montažnih oddelkov. Preostali program proizvodnje teh obratov, pa je vezan na prodajo njihovih izdelkov, ki pa teče na krajše obdobje in še ne razpolagamo s podatki za celotno sezono. Franc Grašič



O gradnji skladišča smo že poročali. Po zaslugi izredne organizacije gradbenega podjetja Gradis in njihove odlične delovne organizacije se dela približujejo končni fazi (na sliki dela pri prvi plošči).

Človek ne živi dovolj dolgo, da bi se iz svojih napak kaj naučil.

La Bruyere

Resnica se ne skriva v dejstvih, ampak v usklajenosti teh dejstev.

Tagore

Starost ima vse, a obenem nima ničesar.

Demokrit

Stanovanja . . .

(Nadaljevanje s 3. strani)

Adaptacije

Vrstni red prosilcev za dodelitev denarnega posojila za adaptacijo že obstoječega stanovanja in odobritev posojila. Odbor za družbeni standard je sprejel sklep, da se za en na novo pridobljen prostor lahko odobri 15.000 za dva prostora 20.000 in za tri prostore 30.000 din.

1. Hardt Djuro	Osijek	118	20.000	din
2. Jesenovc Kati	Šk. Loka	114	30.000	din
3. Posavac Melanija	Beograd II.	111	20.000	din
4. Zupan Milan	menza	109	15.000	din
5. Govekar Zofija	512	106	30.000	din
6. Zupan Friderik	569	101	15.000	din
7. Kramar Ferdinand	501	97	30.000	din
8. Tanović Hamid	Mostar	91	10.000	din
9. Sremec Milka	Koprivnica	91	20.000	din
10. Mrak Janez	560	90	—	
11. Hlebčar Ana	540	89	10.000	din
12. Pavlič Branko	Šibenik	86	10.000	din
13. Ilijev Vera	Bitola	86	15.000	din
14. Klemenčič Anica	512	83	30.000	din
15. Poša Lajoš	Senta	82	20.000	din
16. Rakić Milica	Rijeka I.	81	—	
17. Zakar Danijela	Zagorje	79	20.000	din
18. Kralj Jože	320	76	—	
19. Mustać Lidija	Rijeka I	73	15.000	din
20. Kramar Majda	700	71	25.000	din
21. Klemenčič Bogdan	501	69	15.000	din
22. Lavter Marija	700	68	20.000	din
23. Leskovšek Metod	550	68	30.000	din
24. Mirt Marija	510	67	—	
25. Kmetič Silva	550	67	30.000	din
26. Martinčević Bernarda	Zagreb I.	66	—	
27. Saje Milena	200	59	—	
28. Drndarević Stanka	Beograd I.	56	—	
29. Kous Slavka	541	56	20.000	din
30. Slokan Antonija	Žalec	53	10.000	din
31. Bukovnik Jakob	512	55	—	
32. Cvijetković Antun	Rijeka I.	51	—	
33. Šmit Draga	Žalec	50	10.000	din
34. Čajić Dragan	Banja Luka	46	10.000	din
35. Šparovec Vinko	523	41	30.000	din
36. Miladinov Mileva	Novi Sad I.		20.000	din

Najemna stanovanja

Vrstni red prosilcev za dodelitev stanovanja v družbeni lasti na uporabo, nad katerim ima razpolagalno pravico PEKO

1. Tejić Stevan	540	129
2. Brezavšček Zvonka	200	128,5
3. Uhač Marija	Pula	123
4. Jančič Kristina	532	112
5. Todorović Tomislava	Beograd III.	111
6. Erjavc Radmila	550	108
7. Meglič Stanko	300	106
8. Živojnović Dušan	Beograd IV.	105
9. Bogović Jožefa	532	104
10. Kralj Amalija	523	103
11. Andjelković Zivko	Beograd II.	102
12. Joksović Mile	532	102
13. Hočevar Marjan	522	102
14. Plantan Otilija	523	101
15. Bošnjaković Slobodan	Beograd I.	101
16. Zaletel Anton	560	96
17. Mikolić Darka	512	95
18. Malovrh Darka	522	93
19. Semić Ida	200	92
20. Šober Marija	512	92
21. Zupan Vera	512	92
22. Ferlic Marija	512	89
23. Ranko Mirislava	200	88
24. Alič Francka	501	87
25. Grum Aleksandra	550	87
26. Kogoj Marija	400	85
27. Sebanč Cvetka	523	84
28. Vlasević Rajko	550	83
29. Rizvić Mevlida	532	82
30. Gaberc Marta	511	81
31. Stanišić Jelena	Beograd II.	80
32. Mušič Marjan	532	79
33. Kremenović Ljubica	511	76
34. Boncelj Jožica	512	74
35. Košir Marija	523	70
36. Kranjec Bernarda	200	70
37. Košnjek Terezija	501	70
38. Škropeta Mojca	512	69
39. Gorjanc Janez	550	69
40. Studen Melita	523	64
41. Leontič Matko	532	64

42. Zore Brigita	511
43. Kirn Srečko	540
44. Celestina Anica	550
45. Verdir Alenka	512
46. Čarman Olga	512
47. Koderman Vera	520
48. Špik Marija	512
49. Kokalj Jožefa	522
50. Skrjanc Marija	512

**63 Koliko denarja
57 za stanovanja
56 bo letos
54 na razpolago?
53
50
42
38
36**

Blokovna gradnja

A) Vrstni red prosilcev za dodelitev denarnega posojila za nakup novega stanovanja v družbeni gradnji

1. Kekeljević Miodrag	Novi Sad II.	310
2. Špik Marta	532	172
3. Musek Darinka	Ljubljana III.	148
4. Foršček Lidija	512	144
5. Podrekar Draga	512	141
6. Jurjavčič Stanka	Idrija	137
7. Zalaznik Slavko	523	133
8. Trajkovski Blagoje	Skopje II.	129
9. Meglič Irena	500	127
10. Činč Lojze	600	122
11. Arsić Vena	Skopje I.	122
12. Pivk Andrej	560	119
13. Peharc Milka	510	117
14. Galinac Višnja	Karlovac I.	117
15. Butić Nikola	Zadar	116
16. Sladić Sofija	Novi Sad II.	114
17. Premrl Dušan	600	114
18. Čubranić Jožica	Bled	114
19. Rajčič Zora	Split	112
20. Marin Jože	520	111
21. Roblek Zdenko	511	109
22. Šenkiš Mirko	550	109
23. Prašnički Barbara	Ptuj	109
24. Kocjan Dragi	512	109
25. Javorski Ljubomir	Bitola	107
26. Ribič Zdravko	521	106
27. Debeljak Borislav	Zagreb I.	105
28. Slatnar Francka	522	104
29. Vorih Marta	Maribor I.	104
30. Novković Jovan	Šibenik	102
31. Lazić Živojin	Niš I.	101
32. Rožič Marija	512	101
33. Korbar Ivica	550	101
34. Šetinc Marija	532	100
35. Bečan Janez	300	100
36. Leontič Bogo	540	100
37. Marković Trifun	Beograd I.	99
38. Branda Irma	512	99
39. Frantar Danica	550	93
40. Todorović Velibor	Tuzla	92
41. Benderle Dorca	512	91
42. Solar Dragi	501	89
43. Grmšek Martina	550	87
44. Dutina Zora	Novi Sad II.	83
45. Gričar Franc	560	82
46. Arzenšek Ruža	550	81
47. Kosmač Jožica	Ljubljana IV.	80
48. Balić Ljudovit	Vinkovci	79
49. Mladić Janko	500	79
50. Bojić Dragan	Zagreb II.	77
51. Nidorfer Alojz	Ljutomer	73
52. Meglič Božidar	200	72
53. Hervol Dušanka	521	72
54. Lazarević Ankica	Dubrovnik	70
55. Kokalj Katarina	512	67
56. Marcola Cvetka	512	67
57. Galović Ljubica	Dubrovnik	65
58. Jerebić Stanislava	600	63
59. Šmid Ljudmila	511	57
60. Golmajer Danica	540	53
61. Beguš Valentin	560	47
62. Kogoj Marina	532	39

B) Prosilke za dodelitev denarnega posojila za odkup privatne stanovanjske hiše

1. Paskvale Ana	550	82
2. Mlakar Marina	550	75
3. Rozman Joži	550	57

Vrstni red prosilcev je sestavljen na podlagi meril za dodeljevanje posojil in stanovanj na uporabo in sklepov DS TOZD-ov SSSS z dne 29. 3. 1973. Ni pa upoštevan nov družbeni dogovor o upravljanju in gospodarjenju s sredstvi za kreditiranje graditve stanovanj, ki je stopil v veljavo sl. 5. 1974. Ker bo potrebno družbeni dogovor upoštevat, je odbor za družbeni standard sklenil na svoji 3. seji, da se zaenkrat objavi in potrdi naslednji vrstni red, kasneje pa bo na podlagi spremembe točkovanja zaradi več vložnih sredstev odbor za družbeni standard potrjeval in, po potrebi spremembo vrstnega reda in ga pravočasno objavil.

Ljubljanska banka (LB) po pravilniku o varčevanju in posojilih za stanovanjsko in komunalno gospodarstvo daje posojila na namensko varčevana sredstva občanom za vse kategorije, ki so po našem pravilniku možne za dosego osnovnega stanovanjskega standarda:

— nakup stanovanja ali stanovanjskih hiš v družbeni gradnji,

— graditev ali dograditev stanovanj ali stanovanjskih hiš,

— adaptacija že obstoječih stanovanj s pogojem, da pridobi prosilec novo stanovanjsko površino,

— dodeljevanje stanovanj v družbeni lasti na uporabo, nad katerimi ima razpolagalno pravico podjetje Peko (za to kategorijo bo Peko v letošnjem letu vročil v LB del sredstev po sklepu DS TOZD in SSSS).

Občani lahko namensko varčujejo z enkratnim plogom ali z rednimi mesečnimi pologi. Najkrajša varčevalna doba je 2 leti. Če se odpove pravici do posojila, mu LB na zahtevo najkasneje v 30 dneh izplača privarčevani znesek in obresti, ki bi mu jih obračunavala za hranilno vlogo na vpogled.

Višina posojila je odvisna od višine privarčevanega zneska, od varčevalne dobe, od načina varčevanja, od vrednosti standardnega stanovanja in od tega za kaj občan varčuje.

Odplačilna doba za posojila je odvisna od povprečnega mesečnega dohodka na člana družine. V Peku bo letos po podatku finančnega sektorja na razpolago 5.600.000 din (planirana sredstva iz osebnih dohodkov in od prispelih anuitet). Ker so se TOZD in SSSS odločile, da bodo imele sredstva združene, to pa zaradi enakega položaja prosilcev pri reševanju njihovih prošelj, ne glede na to, v kateri TOZD ali SSSS so zaposleni in se delijo samo po kategorijah (Blokovna gradnja — B, individualna gradnja — IG, adaptacije — A, najemna stanovanja — NS), pri čemer se upošteva procent vrednostno vložnih prošelj, je delitev sredstev naslednja:

B 30 % — 1.560.000 din (+ 1.700.000 din)

IG 30 % — 1.560.000 din

A 10 % — 520.000 din

NS 30 % — 1.560.000 din (+ 1.700.000 din)

strokonjaki 400.000 din

Sredstva za B in NS bomo vročili v LB in za vsako kategorijo dobili 75 % ali 1.170.000 din posojila v letu 1975, ko bodo razpoložljiva tudi vročena sredstva. Zaradi tega lahko za B odobravamo sredstva v naprej.

Marija Frelih

Obutev in zdrava noga

Ze dalj časa sledim raznim razpravam inozemskih in naših zdravnikov dermatologov in ortopedov, ki raziskujejo vplive nošenja obutve na kondicijo noge. Mnenja so si precej deljena, vendar enotni so si v tem, da je vedno več dermatoz in pa okvar stopal, ki so posledica nehi-genske in neortopedske obutve.

Današnja obutev omogoča elastično hojo v zadnjem času pa precej zaradi višine podplata in peta, toda ne ščiti noge. V zadnjih 20 letih so se za proizvodnjo obutve uporabljali raznovrstni materiali, ki vse manj odgovarjajo osnovnim higienskimi pogojem. Usnje, ki je že mnogo stoletij surovina za izdelavo obutve, se vse bolj in bolj zamenjuje z različnimi sintetičnimi in plastičnimi materiali, ki vedno bolj prodirajo v čevljarstvo. Zaradi poraznosti usnja se le-to velikokrat impregnira, da bi se dobil učinek nepremočljivosti, pri tem pa se uporabljajo različna impregnacijska sredstva, katerih vpliv na človeško kožo ni zadosti preizkušeno.

Naši predniki in pa narodi, ki še danes živijo v necivi-

liziranih okoljih, ne poznajo boleznih stopal. Dermatologi, ki so bili vrstniki naših prednikov trdijo, da je infekcija kože na stopalu v tistem času bila skoraj neznana. Kakšno pa je danes stanje? Vnetje kože na nogah in stopalih je danes tretja najbolj razširjena bolezen. Dosegljivi so mi bili podatki za ZDA, ki jih tudi navajam. 90% prebivalcev ZDA je vsaj enkrat v življenju občutilo vnetje kože na stopalu. Za časa druge svetovne vojne je vnetje kože na stopalu in nogi postala druga najbolj razširjena kožna bolezen. Od 4 ljudi so trije imeli kronično vnetje kože na nogi oz. stopalu. Začetne domneve, da so tem vnetjem razlog glivična vnetja (glivica fungus) so se po poznejših raziskavah spremenile, kajti ugotovlje-

no je bilo, da je le 40% vnetij zaradi omenjenih glivic, ostalih 60% vnetij, pa je posledica vpliva oz. delovanja materiala iz katerega je bila obutev narejena. Iz statističnih podatkov se vidi, da se izredno hitro povečujejo kožna obolenja noge in to uporabe tako imenovanih nepremočljivih materialov, raznih sintetičnih usenj in nadomestkov za notranjike pri proizvodnji obutve. Pri tem ne gre toliko za uporabo plastičnih mas in kaučuka, katerih lastnosti so poznane, kot za nerazumljivo težnjo proizvajalcev usnja in obutve, ki potrošniku sugerirajo prednosti nepremočljive in bolj trpežne obutve. Kaj pomeni nepremočljiva obutev za človeško nogo? Vemo, da je ena od najvažnejših lastnosti usnja njegova poroz-

nost, to je svojstvo dihanja, oz. da absorbira vlago in da jo zahvaljujoč svoji vlaknasti strukturi odstranjuje s človeške kože na nogi. Na podoben način kot pri petro-

lejši gorilni trak (ozmotski trak) vsrkava petrolej, tudi usnje vsrkava znoj in na ta način pospešuje proces isparavanja. J. A.

(Nadaljevanje prihodnjic)

Zbor komunistov o delegatskem sistemu

V maju se je sestel zbor komunistov, kjer so komunisti govorili o delegatskem sistemu, ki je ena najpomembnejših novosti, ki jih prinaša nova ustava. Ta nova kvaliteta v naših medsebojnih odnosih in sistemu družbenega odločanja, bo delovnim ljudem pomagala uspešneje in v večji meri uresničevati svojo osnovno pravico, da na osnovi svojega dela in njegovih rezultatov neposredno in enakopravno urejamo medsebojne odnose v delu.

Delegatski sistem, ki je višja oblika samoupravljanja, nam hkrati omogoča upravljanje z delom in s sredstvi družbene reprodukcije. Delavcem omogoča, da odločajo o ustvarjanju in delitvi dohodka ter o vseh drugih vprašanjih njihovega družbeno-ekonomskega položaja. Ta sistem nam omogoča, da se čim bolj neposredno in v skladu z našimi interesi samoupravno in družbeno spoznavamo in dogovarjamo ni tako ustvarjalno vplivamo na vse odločitve, ki zadevajo

življenje in delo vsakega posameznika.

V naši delovni skupnosti smo izvolili veliko delegatov in delegacij za različne skupnosti in skupščine, kjer bodo zastopali naše interese. Pred nami stoji velika naloga, da ta ogromen samoupravni mehanizem poženemo v polni tek.

Bistvo delegatskega sistema je dogovarjanje in usklajevanje posameznih interesov in potreb, vendar v praksi to vedno ne bo lahko. Zato bodo delegati o vseh stvareh, kjer ne bodo našli skupnega jezika in identičnih stališč, glasovali, čeprav želimo z delegatskim sistemom tak način odločanja kar najbolj omejiti.

Na začetku zbora so komunisti sprejeli novega člana Jerneja Repinca iz orodjarne v organizacijo ZK. Ob koncu zbora pa so bile dopolnilne volitve za aktiv neposrednih proizvajalcev pri občinski konferenci ZK.

Božidar Meglič

Tekmovanja v mesecu mladosti

V maju je občinska konferenca ZMS v počastitev meseca mladosti organizirala športna tekmovanja v sedmih panogah. Med več kot 500 mladimi tekmovalci so nastopili tudi naši mladinci in mladinke. Kljub velikim organizacijskim težavam; to je slabo pripravljenim tekmovanjem, je treba reči, da je to ena izmed redkih akcij mladih v Trzinu, ki je zajela tako velik krog mladine.

Tudi letos je naš mladinski aktiv dosegel v posameznih panogah dobre rezultate, kar nam je spet v skupni razvrstitvi prineslo prvo mesto. Pa se nekoliko bližje pogledimo posamezne panoge.

Tekmovanja so se začela z nogometom, kjer je naša ekipa odlično začela in vsekozi dobro tekmovala. Uso-

den je bil spodrsrlaj v tekmi z mladinskim aktivom Tiko s katerim smo igrali neodločeno in tako v svoji skupini zasedli drugo mesto. V borbi za končno tretje mesto smo gladko zmagali. Torej v nogometu solidno tretji.

V košarki smo sodili med favorite, saj je bilo v naših vrstah nekaj izredno visokih igralcev. Zaradi premajhne borbenosti, pa tudi sreče, smo se uvrstili na tretje mesto, ker smo v finalu izgubili obe tekmi z minimalno razliko v koših (1. za 1 točko 2. za 3 točke).

Tudi v rokometu je bila naša ekipa favorizirana. Žal pa smo v srečanju z najtršim nasprotnikom MA Bistrice že dobljeno tekmo sami remizirali in tako ostali praznih rok, zasedli smo tretje mesto.

V rokometu so tekmovala tudi dekleta, ki so sicer obe tekmi izgubile z najtesnejšim rezultatom, vendar velja pohvaliti njihovo borbenost in zanimanje za tekmovanje.

Veliko bolj kot v prvih panogah so se naši mladinci izkazali v streljanju in kegljanju, ker smo v precej močni konkurenci obkraj zasedli prvo mesto. Rezultati obeh ekip so bili zares sijajni in gre še posebna zahvala prav tem tekmovalcem, ker so točke iz teh dveh panog najbistveneje pripomogle k skupni končni zmagi.

V namiznem tenisu in šahu so se prav tako dobro odrezali naši zastopniki, ki so v obeh panogah zasedli drugo mesto, kar je bilo prijetno presenečenje.

Božidar Meglič

Tekmovanje z vojaško puško

Strelska družina Anton Štefe-Kostja je v počastitev 9. maja — Dneva zmage privedila na strelišču na Ravnah tradicionalno tekmovanje z vojaško puško v okviru naše občine. Tekmovanja se je udeležilo 17 ekip, oziroma 51 tekmovalcev. Med tekmovalci so se najbolj izkazali člani našega kolektiva, ki so zasedli skoraj vsa najboljša mesta.

Rezultati: ekipno:

1. Peko II (Koder, Janc, Rztresen) 110 krogov
2. Peko I (Bedina, Jekovec, Ribnikar) 104 krogi
3. Kose 102 kroga
4. Peko III (Globočnik,

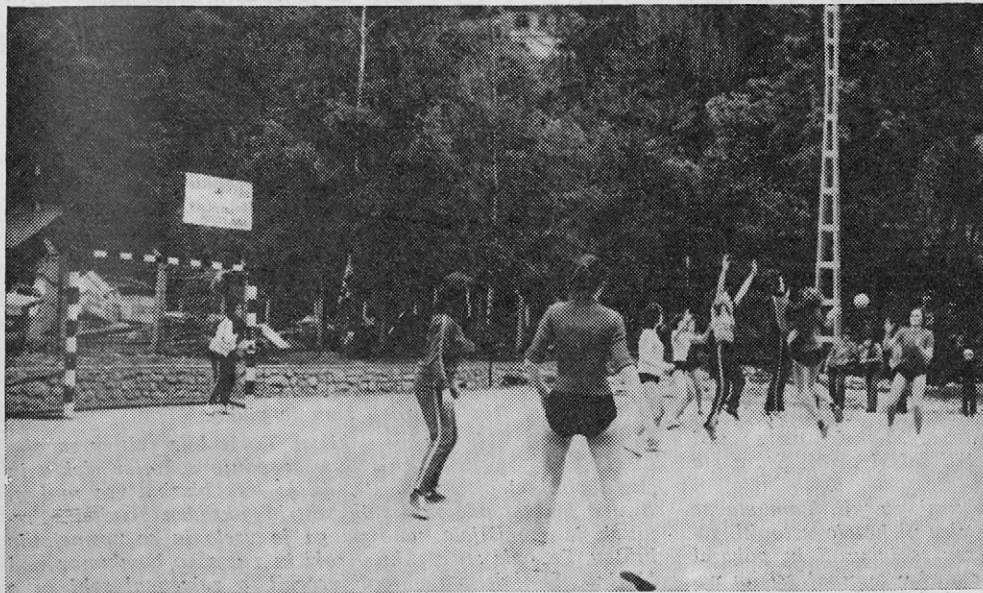
Veršnik, Knific) 98 krogov

5. BPT I 97 krogov
6. BPT II 93 krogov
7. Partizanska enota 85 krogov
8. Kose 74 krogov itd.

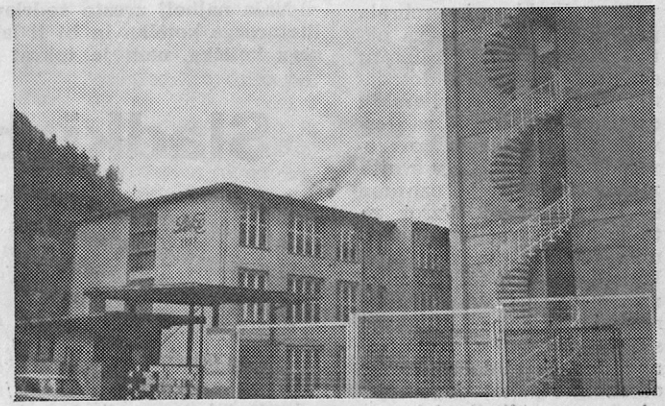
Med posamezniki se je najbolj uvrstil Knific Gustelj — Peko, ki je od 50 možnih krogov zadel 43. 2. Jekovec — Peko 41 krogov, 3. Rustja BPT 41 krogov, 4. Markelj — Kose 41 krogov in 5. Rztresen — Peko 39 krogov.

Tekmovanje je bilo zelo dobro organizirano in je dokazalo, da je v naših vrstah precejšnje število odličnih strelcev.

Boris Janc



Tekma deklet v rokometu med Pekom (v obrambi) in Mercatorjem



Kdaj bomo kupili čistilne naprave?

Izgubljen delovni čas

Na več različnih samoupravnih organih je bilo zadnje čase sproženo vprašanje nadomestila za delovni čas, ki ga posamezniki prebijejo na sejah samoupravnih organov in zborih delovnih ljudi. Skrajni čas je že, da se sporazumemo za enotno stališče do tega vprašanja, zato naj v tem prispevku opozorim, na nekatere vidike tega vprašanja.

Poslovni proces v delovni organizaciji lahko razdelimo v tri funkcije: upravljanje, vodenje in izvrševanje, ki pa se medsebojno prepletajo in so vse pomembne za uspešno poslovanje. Po ustavi ima vsak delavec pravico in dolžnost **upravljati** s sredstvi v njegovi delovni organizaciji in s svojim delom. Funkcija **vodenja** je več ali manj poverjena vsem nadrejenim, to je od predelavca do direktorja. Vsakdo v delovni organizaciji pa je dolžan, da na svojem delovnem mestu **izvršuje** konkretne delovne naloge. Za izvajanje funkcij vodenja in izvrševanja smo nagrajeni neposredno v obliki osebnih dohodkov, medtem ko smo za funkcijo uprav-

ljanja nagrajeni šele posredno, to je potem, ko smo izvršili naloge, za katere smo se odločili, da je potrebno, da jih opravimo. Medtem ko smo posameznikov prispevek pri vodenju in izvrševanju kar dobro ovrednotili, pa je slika nagrajevanja za delo v zvezi z upravljanjem povsem nejasna, kajti sadovi tega dela se dele povsem mimo dela in jih uživamo vsi ne glede kolikšen je naš prispevek pri tem. Prva ugotovitev bi torej bila, da je delo pri upravljanju potrebno ustrezno nagraditi sorazmerno z vloženim delom. Vsekakor to ni lahka naloga in smo jo delno skušali reševati s sejninami, ki so 10.00 dinarjev za vsak sestanek samoupravnih organov izven delovnega časa ne glede na dolžino trajanja sestanka. To pa gotovo še zdaleč ni ustrezna rešitev.

Poskušajmo najprej najti ustrezno rešitev za posameznika, ki je na zboru delovnih ljudi. V sedanji praksi nihče ne dobi nobenega nadomestila, ker menimo, da bi sredstva za to itak morali tudi sami ustvariti. Menim, da

to ni najboljša rešitev, kajti na zboru delovnih ljudi smo vsi enako pomembni in ni prav, da nekateri dobe za ta čas več kot drugi (različne urne postavke). Zagovorniki sedanjega načina bodo dejati čas prebit na zboru delovnih ljudi, da moramo vsi nadoknadi njih ljudi, kar naj bi opravičevalo različno nagrajevanje in to tudi deloma drži.

Za delo na sestankih samoupravnih organov izven delovnega časa bi morali delavci dobiti ali posebno nagrado za upravljanje povečano za 50 % ali nadomestilo za njegov izgubljen dohodek na delovnem mestu, prav tako povečano za 50 %. Zakaj povečanje za 50 %. Zato, ker je to delo opravljeno izven delovnega časa, kar se mora šteti za nadurno delo.

Tak sistem upravljanja bi bil sorazmerno precej drag, vendar vsekakor pravičnejši od dosedanjega. Res pa je, da bi morali biti sestanki samoupravnih organov krajši in bolj pripravljeni, tako bi bili tudi bolj interesantni in »cenejši«.

Božidar Meglič

II. zbor mladih samoupravljalcev

Tovarna usnja Utok iz Kamnika oziroma njen mladinski aktiv je bil gostitelj II. zbora mladih samoupravljalcev.

Na tem zboru smo mladi obravnavali dve temi: integracijska gibanja v usnjarski, obutveni in galanterijski industriji ter izobraževanje.

Od 100 mladih, ki so bili vabljeni na ta zbor, se je zbor mladih samoupravljalcev udeležilo 76 delegatov, kar pomeni, da vlada v mladinskih organizacijah precejšnje zanimanje za ta dva problema, ki sta bila na dnevnem redu.

Medtem ko so v osnovnih materialih gostitelji mladinci Utoka zelo dobro obdelali področje izobraževanja, tega ne moremo trditi za drugo temo. Tako v osnovnih materialih sploh nismo zasledili stavka, ki bi omenjal že precej razvito sodelovanje in povezovanje v obutveni industriji. Zato smo mladi iz našega kolektiva pripravili referat: Poslovno sodelovanje in povezovanje obutvene industrije v Sloveniji, ki ga je prebrala predsednica mladinskega aktivna Zlata Rožič. V referatu smo ugodno ocenili dosedanja prizadevanja čevljarških delovnih organizacij za tesnejše sodelovanje in povezovanje, česar pa zbor v svojih zaključkih ni sprejel oziroma se je raje izognil. Vzrok za to je bila diskusija predsednika republiškega sindikata, ki je dejal, da predlog samoupravnega sporazuma o ustanovitvi poslovne interesne skupnosti Združenja obutvene industrije ni dober, ker je odraz in rezultat dogovarjanja samo vodilnih delavcev

teh delovnih organizacij, kar se še posebej zrcali v pristojnostih poslovnega odbora združenja, v katerem so samo vodilni ljudje. Mladi iz Planike in Peka smo temu močno ugovarjali, strinjali smo se edinole z mladinko iz Alpline, da smo v vseh teh stvarih premalo seznanjeni in da tako ne moremo več bistveno vplivati na tok dogajanja.

Če II. zbor mladih samoupravljalcev ni zavzel pomembnejših sklepov s področja integracij, pa so na področju izobraževanja diskusije in kasneje zaključki preslegli vsa pričakovanja. Zavzeli smo se zato, da se napravijo bistveni premiki predvsem v šolanju mladih, ki še nimajo osemletne izobrazbe, teh pa je kar polovico vseh mladih zaposlenih v naši panogi, predlagali smo, da se omogoči tudi študij vsem mladim, ki so končali osnovnošolsko

šolanje in bi želeli svoje znanje razširiti in poglobiti. Zavzeli smo se za enoten sistem šolstva v naši panogi in predlagali, da v okviru ljubljanske univerze začne z delom poseben oddelek, ki bo zapolnil vrzel v sedanji situaciji, ko ni v Sloveniji nobene višje ali visoke šole namenjene za strokovnjake v naši stroki. Zavzeli smo se tudi za ustrezno kadrovsko politiko v delovnih organizacijah, ki mora biti dolgoročno usmerjena.

Na koncu smo sklenili, da moramo vse sklepe oziroma zaključke drugega zbora mladih samoupravljalcev prenesti v naše delovne organizacije in se truditi za njihovo uresničitev. Splošna želja udeležencev pa je bila tudi, da se sodelovanje med mladinskimi aktivni v panogi še nadalje pogloblja.

Božidar Meglič

LITERARNI KOTICEK

Naša najbolj zvesta sodelavka, ki je bila tudi pobudnica literarnega koticčka in bi ji lahko rekli kar urednica literarnega koticčka, nam je tokrat napisala zelo zanimivo črtico.

Urednik

Sladki bomboni

Bilo je deževno popoldne. Ceste so bile mokre, nizko nad mestom se je spustila megla. Po ulici sta prišla v blatnih gumijastih škornjih bratec in sestra. Stiskala sta se pod dežnikom, po hrbtih pa sta ju tolkli šolski torbi. Stara sta bila sedem in devet let.

Prišla sta do trgovine na avtobusni postaji. Tam sta se ustavila in se nekaj prepirala. Sestra ni hotela vstopiti, zato je šel deček sam. Čez nekaj časa se je vrnil in pokazal sestrici vrečko bombonov, ki jih je imel v žepu. »Nesi jih nazaj«, je jokaje prosila sestra. Strah je gledal iz oči, ki so

TOVARNA OBUTVE »PEKO« TRZİČ
razpisuje za šolsko leto 1974/75

Štipendije

- 2 na ekonomski fakulteti
- 1 na fakulteti za naravoslovje in tehnologijo, kemijska tehnologija
- 1 na strojni fakulteti
- 5 na srednji tehniški čevljarški šoli
- 1 na upravno-administrativni šoli
- 1 na srednji ekonomski šoli
- 1 na srednji tehniški šoli — kemijski oddelek
- 1 na srednji tehniški šoli — strojni oddelek
- 1 na administrativni šoli (2-letna)

Kandidat mora prošnji za štipendijo priložiti:

- natančno izpolnjen obrazec 1,65, ki ga je izdala Državna založba Slovenije (prošnja za štipendijo), pri podatkih o dohodkih je treba upoštevati osebne dohodke za leto 1973.
- prepis zadnjega šolskega spričevala ali diplome ali potrdilo o opravljenih izpitih z ocenami
- izjavo, da ne prejema štipendije pri drugem štipenditorju

OBENEM OBJAVLJAMO PROSTA UČNA MESTA POKLICNA KOVINARSKA ŠOLA

orodjar	6 mest
strojni ključavničar	2 mesti
strugar	1 mesto
rezkalec	1 mesto
graver	1 mesto

Pogoji za sprejem:

- uspešno končan 8. razred osnovne šole
- starost do 18 let
- opravljen zdravniški pregled

ŠOLA ZA ČEVLJARŠKE DELAVCE

šivalka zgornjih delov obutve	10 mest
navlačilec zgornjih delov obutve	10 mest
šivalka zgornjih delov obutve (za Trbovlje)	10 mest

Šolanje traja 17 oziroma 14 mesecev. Pogoje za sprejem izpolnjujejo učenci s 6 razredi osnovne šole, ki so dokončali obveznost osnovnega šolanja.

Učencem nudimo v času šolanja:

- mesečno nagrado od 525,— do 730,— din odvisno od letnika
- povračilo prevoznih stroškov

Prošnje sprejema kadrovski oddelek podjetja do 30. 6. 1974.

postajale vse bolj solzne. Bratec pa je bil starejši in ji je ukazal, naj molči.

Ljudje, ki so čakali avtobuse, so postali že pozorni na otroka, ki sta se prepirala pred vrati. Deček je to opazil in potegnil sestrico za roko. Iz avtobusa sta se pognala na cesto. Tedaj pa so zavilile zavore in avto se je ustavil tik pred njima. Sestrica je stekla naprej, bratec pa je obstal in se ni mogel ganiti z mesta. Iz avto je planil šofer in zgrabil dečka za ušesa. Primazal mu je nekaj klofut in kričal nanj. Deček je planil v jok. Šofer ga je izpustil, sedel nazaj v avto in prižgal cigareto. »Prekleta mularija, ni veliko manjkalo!«, si je dejal, globoko potegnil dim in se odpeljal naprej.

Deček je prišel do sestrice, ki ga je čakala ob cesti. Še vedno je jokal. Prijela ga je za roko in začela sta se vzpenjati po strmem bregu proti domu. Deček je nehal jokati, sledi solz pa so se še vedno poznale na obrazu.

Doma sta tiho odprla vrata. Oče je sedel za mizo. Bil je velik, močan človek z mrkim, temnim pogledom. Otrokom pa se je zdel še veliko večji in še bolj hud. Ozrla sta se po kuhinji. Mame ni bilo doma. Odložila sta torbi. Oče ju je komajda ošinil s pogledom. Poklical je dečka k sebi in začel kričati nanj, zakaj je ves objokan. Deček ni upal povedati. Trepetal je pred očetom, ki je vstal izza mize velik kot gora. Videl je njegove velike roke, ki so ga hotele vsak trenutek pograbit. Splet je planil v jok. Nenadoma je začutil, da so tudi hlače postale mokre in pod nogami se je naredila majhna lužica. Oče jo je opazil, zgrabil dečka za lase, kričal nanj in ga tepel. Pri tem ni gledal, kam je padlo.

»Spat, oba!« je končno zaklical. To je bila rešitev za oba otroka. Brž sta se umaknila v sosednjo sobo, se slekla in zlezla pod odejo. Jokala sta, da je bila blazina vsa mokra. Bratec je pod odejo ponudil sestrici ukraden bombon. Trenutek je pomišljala, nato pa ga je vzela in se nasmešnila bratcu. Zaspala sta z roko v roki in z vrečko bombonov pod blazino. Sanjala sta o topli večerji, o zakurjeni sobi in o bombonih.

Katarina