

# Povečanje skupnega izvoza

V letošnjem letu predvidevamo povečanje skupnega izvoza in zmanjšanje izvoza na konvertibilno področje — Kakšne posledice lahko pričakujemo?

Iz predloga letnega poslovnega sporazuma je razvidno, da programiramo v letošnjem letu povečanje skupnega izvoza naše obutve, in sicer od USA \$ 5.005.000 na USA \$ 12.855.000 (ind. = 257), pri tem pa naj bi se izvoz na konvertibilno področje zmanjšal od USA \$ 2.662.000 na USA \$ 2.344.000, odnosno delež izvoza od 53 % v letu 1973 na 18 % v letu 1974. Tako bistveno spremenjeni odnosi v našem izvozu, kakor tudi povečanje deleža izvoza v naši skupni realizaciji nedvomno terjajo obrazložitve, pa tudi poglobljeno analizo možnih posledic take spremembe.

Najprej je treba reči, da tak plan ni rezultat slučajne odločitve, ampak je njegovemu nastanku botroval cel splet različnih okoliščin, ki so pripeljale do take končne odločitve. Najvažnejše med njimi so naslednje:

a) naši izvozni rezultati na konvertibilnem tržišču v preteklosti (l. 1972 in 1973) so

nam omogočili zaključiti povečane izvozne posle na klirinško področje. Naši zaključki za to področje tudi v preteklosti niso bili majhni, vendar smo jih v veliki meri realizirali s pomočjo naših kooperantov.

b) sunkovit skok cen materiala in visoka stopnja splošne inflacije pri nas je povzročila visok porast cen naših proizvodov, kar je povzročilo zmanjšanje povpraševanja po naših proizvodih tako v izvozu kot doma. Povsod je namreč kupna moč padla, cene izdelkov pa so narasle. Ocena gospodarskih gibanj za l. 1974 in stanje zalog v naših trgovinah nas ne vzbujajo k proizvodnji za domači trg, saj je treba zaloge zmanjšati, hkrati pa pričakujemo, da prodaja ne bo narasla, če bodo realni osebni dohodki še naprej padali.

Zato je treba več izvažati! Več izvažati na konvertibilno področje pa pomeni večati izgubo, ki jo tak izvoz prina-

ša, saj tudi kupci ne poznajo naše visoke inflacije in je zato celotna podražitev brez-pogojna izguba — torej izvoz na konvertibilno področje zmanjšati, povečati pa izvoz v celoti! Na našo srečo smo razpolagali z izvoznimi zaključki za klirinško področje, ki so finančno sicer bolj ugodni kot konvertibilni izvoz, že dolgo pa ne prinašajo več tiste akumulacije, ki so jo prej prinašali.

Poskušajmo napovedati nekaj prednosti in slabosti, ki bodo posledice take naše odločitve!

— Nedvomno sodi med pozitivne plati možnost, da se na proizvodnjo za klirinško področje temeljito pripravimo, ker imamo več časa tako za pripravo proizvodnje kot za nabavo materiala. Tudi v nabavi lahko ugodneje kupujemo, ker naenkrat zaključujemo velike količine.

— Velike serije bodo nedvomno dale ugodne rezultate v proizvodnji, kar bi mo-

ralo ugodno vplivati zlasti na znižanje planirane lastne cene in dobre osebne dohodke proizvodnih delavcev.

— V tem trenutku še vedno lahko napovedujemo tudi celotni ugodni rezultat delovne organizacije kot celote, zlasti pa polno zaposlenost vseh obratov.

— Od negativnih posledic velja najprej ugotoviti naš zmanjšani delež v prodaji na domačem trgu. Pogosto smo že ugotavljali, da je vsak umik na domačem trgu strateško nevaren, pozabiti seveda ne smemo, da je domači trg ne le najsigurnejše, ampak tudi najakumulativnejše tržišče.

— Zmanjšanje konvertibilnega izvoza pomeni tudi naš delni umik iz nemškega tržišča, iz rok izgubljam z muko pridobljene pozicije, ki jih bomo morali ponovno s težavo »osvajati«. Kajti manjši konvertibilni izvoz pomeni manjšo pravico na klirinški izvoz, to pa bo lahko

ogrozilo našo zaposlenost v naslednjih letih.

— Izvojni posli so v pogojih visoke stopnje inflacije še posebno problematični zaradi rizika, da bodo stroški proizvodnje presegli prodajno ceno. Ta nevarnost je tem večja, čim večja je časovna razlika med podpisom pogodbe in dobavo. Prav pri izvozu na klirinško področje pa je ta časovni razmah največji.

— Samo po sebi se ponuja vprašanje: kaj storiti! Najbrž ne bomo vrgli puške v koruzo! Izboriti si moramo cenejši način proizvodnje. Zlasti nas obremenjujejo režijski stroški, bolje bomo morali gospodariti z materiali — skrbeti moramo za našo konkurenčno sposobnost, za kvaliteto in točno izvrševanje pogodbenih obveznosti. To pa je trdo, potrpečljivo delo vsak dan na vsakem delovnem mestu. Teга smo vajeni, zato uspeh ne more izostati!

Janez Bedina

Ove godine predvidjamo povečanje ukupnog izvoza a istovremeno i smanjenje izvoza na konvertibilno područje. Kakve možemo posledice očekivati?

Predlog godišnjeg poslovnog sporazuma predviđa u ovoj godini programirano povečanje ukupnoga izvoza naše obuće od SAD dolara 5.005.000 na SAD \$ 12.855.000 (ind. = 257) a da se kod tog izvoza na konvertibilno područje smanji od SAD \$ 2.662.000 na SAD \$ 2.344.000 odnosno, da se udeo tog izvoza smanji od 53 % u 1973 god. na 18 % u 1974 god. Ovakve bitne promene odnosa u našem izvozu kao i povečanje udela izvoza u našoj ukupnoj realizaciji bez sumnje traže objašnjenja a i detaljnu analizu mogućih posledica takvih promena.

Pre svega treba reči, da takav plan nije rezultat slučajne odluke, nego je u njegovom nastanku sudjelovao čitav niz različitih faktora, koji su doveli do takve konačne odluke. Najvažniji među njima jesu:

a) rezultati našeg izvoza na konvertibilna tržišta u proteklih godinama (g. 1972 i 1973) omogućili su nama ugovor povećanog izvoza na klirinško područje. Kako ugovori za ovo područje u proteklih godinama nisu bili mali, nji-

hovu je realizaciju u velikoj mjeri omogućila saradnja naših kooperanata.

b) nagli skok cena materijala i visoki stepen opšte inflacije kod nas doveo je do visokog porasta cena našim proizvodima, što je prouzrokovalo smanjenje potražnje naših proizvoda tako u zemlji kao i u izvozu. Naime, svuda se kupovna moć smanjila a cene proizvoda su porasle. Ocena privrednih kretanja za 1974 godinu i stanje zaliha u našim prodavnicama potstaklo nas je ka većoj proizvodnji za domači trg, pošto je potrebno zalihe smanjiti a istovremeno ne očekujemo bitnog porasta prodaje ako će realna lična primanja naših radnih ljudi i nadalje padati.

Zbog toga potrebno je više izvoziti. Više izvoziti na konvertibilno tržište znači povećati gubitak koji iz takvog izvoza proizlazi jer kupac ne poznaje naše visoke inflacije i zato je poskupljenje u celini bezuslovni gubitak — dakle, izvoz na konvertibilno područje smanjiti a povećati celokupni izvoz. Srećom smo raspolagali izvoznim ugovori-

ma za klirinško područje, koji su inače finansijski mnogo povoljniji kao konvertibilni izvoz a već dugo ne donose akumulacije koju su pre donosili.

Pokušaću naznačiti neke prednosti i slabosti, koje kao posledice proizlaze iz naše odluke i to:

— jasno je, da postoji pozitivna mogućnost ali se moramo na proizvodnju za klirinško područje detaljno pripremiti pošto raspoložemo vremenom tako za pripremu proizvodnje kao i za nabavku potrebnog materijala. I kod nabavke materijala postoje izvesne povoljnosti u tome, da možemo odjednom ugovoriti velike količine.

— velike serije doveće bez sumnje do povoljnih rezultata u proizvodnji što bi moralo znatno uticati naročito na sniženje planiranih vlastitih cena kao i na poboljšanje ličnih dohodaka radnika u proizvodnji.

— u tom momentu još uvek možemo nagovestiti i pozitivan rezultat radne organizacije kao celine a naročito puno zaposlenje svih pogona.

— od negativnih posledica treba prvo istaći naš smanjeni udeo u prodaji na domaćem tržištu. Već smo nekoliko puta došli do zaključka, da je svako povlačenje na domaće tržište strateško opasno i ako ne smemo zaboraviti, da je to domaće tržište ne samo najsigurnije nego i najakumulativnije.

— smanjenje konvertibilnog izvoza znači za nas i delimično povlačenje sa nemačkog tržišta a gubimo iz ruku i teško osvojene pozicije koje ćemo morati ponovno »osvajati«. Naime, smanjenje konvertibilnog izvoza znači i manja prava do klirinškog izvoza a to može ugrožavati naše zapošljavanje u toku idućih godina.

— poslovi izvoza su u uslovima visokoga stepena inflacije još te kako problematič-

ni zbog rizika, tako da će troškovi proizvodnje dostići prodajne cene. Ova opasnost utoliko je veća što se veća vremenski razmak između potpisivanja ugovora i isporuka. A baš kod izvoza na klirinško područje ovakav je vremenski razmak najveći.

— Samo od sebe dolazi pitanje: šta da uradimo? Nećemo valjda kapitulirati! Ne, uložiti moramo sve snage za što jeftiniju proizvodnju! Naročito nas opterećuju troškovi režije, moraćemo bolje i ekonomičnije raspolagati s materijalima — pobrinuti se za našu konkurenčniju sposobnost, za kvalitet i za tačno izvršavanje ugovorenih obaveza. Ali to nije lak posao, biti moramo samopregorni svako i na svakom radnom mestu. Na to smo već navikli i nama neće biti teško — zato smo sigurni u uspeh.

Vsem ženskam za iskrene čestitke samoupravni organi in družbenopolitične organizacije

**S. marec**

# Pogovor s predsednikom SDS Jožetom Benedičičem

Tokrat nadaljujemo šafeto pogovorov z vodilnimi delavci, s predsednikom skupnega delavskega sveta in vodjo izdelovalnice zgornjih delov 512 Jožetom Benedičičem, ki je v preteklih dveh letih uspešno vodil seje delavskega sveta, predsednik delavskega sveta pa je bil tudi pred 20. leti. Zato je bila razumljivo tema pogovora samoupravljanje.



sredstev namenili osebnim dohodkom, ki so se gibali na zgornji meji samoupravnega sporazuma naše panoge smo poskrbeli, da je bilo tudi delitveno razmerje med osebnimi dohodki in skladi primerno visoko in še celo več, letos ugotavljamo, da se je to delitveno razmerje za 0,6 % premaknilo v korist skladov. To je zelo pomembno, kajti slabo poslovanje in nepokrivanje zalog s trajnimi viri sredstev, bi pomenilo zmanjšanje investicij, kar pa bi že lahko ogrozilo naš nadaljnji napredek. Pri naših odločitvah smo neprestano imeli v vidu, oziroma smo zasledovali čimboljše gospodarske uspehe, ki so pogoj za razširjeno reprodukcijo.

**Ce posežemo še 20 let nazaj, ko ste bili prvič predsednik delavskega sveta, kakšne so bile razlike med takratnim in sedanjim samoupravljanjem?**

Menim, da je težko primerjati tedanji in sedanji način samoupravljanja, kajti pogoji in izkušnje so bili pred 20. leti povsem drugačni. Značilno za tisto obdobje, oziroma za takratno samoupravljanje je bilo skromno znanje, pač pa velika pripravljenost in angažiranost za delo. V samoupravljanju, točneje v samoupravnih organih, je takrat sodelovalo okrog 30 ljudi od skupaj okrog 800 zaposlenih.

**Kaj pričakujete od novega načina samoupravljanja v naši delovni organizaciji?**

Poglobljeno samoupravljanje, ki temelji na novi ustavi, prinaša v našo delovno organizacijo vrsto novosti. Ustanovitev petih temeljnih organizacij združenega dela in samoupravne skupnosti skupnih služb daje vso možnost delovnim ljudem, da s svojo ga področja kar čim več prispevajo k nadaljnjemu uspešnemu delu v naši delovni organizaciji. Menim, da smo s tem upravljanje še bolj približali našemu delavcu, kar pa je tudi cilj vseh družbenih prizadevanj zadnjih nekaj let. Prepričan sem, da tudi tokrat ne bo šlo brez težav. Zato bo potrebno še večjo skrb posvečati obveščanju naših delovnih ljudi in pripravi sestankov samoupravnih organov, ki bodo morali biti organizirani tako, da ne bo moteno delo v proizvodnji. Pomembno vlogo pri angažiranju vseh delavcev bodo imele družbenopolitične organizacije.

Kakšne bodo konkretne naloge samoupravnih organov smo zapisali v samoupravnem sporazumu in v poslovnem sporazumu za letošnje leto, podrobneje pa jih bo potrebno določiti v statutih naše delovne organizacije in temeljnih organizacij združenega dela.

Osnovno odločanje smo prenesli na delavske svete TOZD tako, da je funkcija skupnega delavskega sveta povsem spremenjena. Skupni delavski svet bo predvsem tisti organ, kjer bodo delegati TOZD usklajevali svoja mnenja in pripravljali predloge za skupne odločitve TOZD.

**Kako vi konkretno vplivate na samoupravljanje v vaši delovni enoti?**

Naša delovna enota, v kateri je zaposlenih 420 delavk in delavcev, je zelo velika, zato je nujno, da se o vseh te-

žavah in interesih pogovorimo in dogovorimo na sestankih, ki so običajno enkrat mesečno. Glavna tema naših sestankov je formiranje sredstev za osebne dohodke, leti pa so odvisni od izpolnitve našega plana, kvalitete dela in prihranka na materialu. Tesno sodelujem tudi s svetom delovne enote, s katerim skušamo oblikovati najprimernejše predloge, ki jih obravnavamo na zboru delovnih ljudi.

**Kaj menite, katerim problemom bo potrebno posvetiti največ pozornosti v prihodnje?**

**največ pozornosti v prihodnje?**

Ob teh težkih pogojih gospodarjenja bo potrebno še več odgovornosti in pripravljenosti za delo. Ključni problemi bodo slej ko prej nestabilne cene in neredna dobava reprodukcijskih materialov na eni strani in vse težja prodaja zaradi zasičenosti in konkurence na trgu na drugi strani. V proizvodnji pa bomo morali posvetiti vso pozornost tako sami pripravi dela, kot tudi delu v oddelkih.

Božidar Meglič

## Obiskali so nas



Pretekli mesec so našo tovarno obiskali delavci tovarne Planike iz Kranja, ki so se z zanimanjem ogledali proizvodni proces

## Bazenska konferenca



V hotelu Jelovica na Bledu se je pričela bazenska konferenca, na kateri bodo naši poslovodje, kot vsake pol leta, izbirali modele in jih naročali za novo sezono.

Prisotne je najprej pozdravil pomočnik glavnega direktorja Janez Bedina, ki je vsem zaželel, da se kar najbolje počutijo in da naročite tiste modele, ki bodo najuspešnejši v prodaji. Nato je v kratkem predstavil novo kolekcijo jesen-zima 1974/75 in pojasnil, kaj je vodilo ob-

likovalce pri oblikovanju nove kolekcije. To so bili modni trend, cene vseh vrst materialov, predvsem pa potrebe potrošnikov. V novi kolekciji je poleg nekaterih malenkostno spremenjenih standardnih modelov tudi vrsta novosti namenjenih predvsem mlajšim kupcem.

O načinu dela na bazenski konferenci je spregovoril direktor prodajnega sektorja Milan Jazbec, ki je še enkrat opozoril poslovodje, da naj pri naročanju upoštevajo svoje zaloge, ki so v nekaterih

primerih mnogo previsoke. Seveda pa ne gre opozorila, da naj bodo pri naročanju previdnejši, napak razumeti in misliti, da nismo sposobni proizvesti toliko, kot bi lahko naročili.

Urnik bazenske konference je zelo napet, zato bo pri delu potrebna precejšnja disciplina in red. Tako bodo na konferenci delali vsako dopoldne in še popoldne, tako da bi čimbolj izkoristili tisti kratek čas, ki jim je na razpolago.

Božidar Meglič

# Obisk v mizarški delavnici

V sklopu vzdrževalnih obratov v naši delovni organizaciji je tudi mizarška delavnica, ki je v zadnjem obdobju močno pridobila na pomenu, zato smo se namenili, da jo nekoliko širše predstavimo.

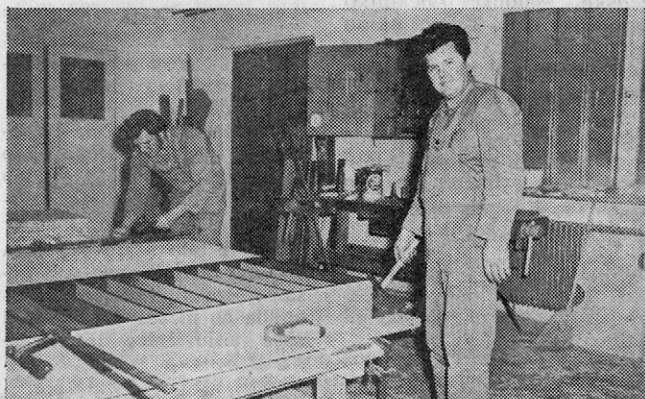
Leta nazaj bi lahko rekli, da je mizarška delavnica životarila. V zadnjem času pa je postala nepogrešljiv člen v naši delovni organizaciji, kajti iz prvotnega namena, da v mizarški delavnici opravljajo samo manjša popravila in vzdrževalna dela, se je razvila lahko bi rekli prava proizvodna dejavnost. In kaj proizvajajo? Njihov izdelek je različna oprema za naše poslovalnice širom po Jugoslaviji. Oprema, ki jo izdelajo v mizarški delavnici je po mnenju naših strokovnjakov zelo kvalitetna in tudi zelo poceni. Zanimalo me je, kako zmorejo v mizarški delavnici take cene. Na to vprašanje mi je mojster delavnice Ciril Stegnar odgovoril:

»Pred drugimi imamo več prednosti. Največja prednost je gotovo v tem, da smo tesno povezani z našim birojem za projektiranje, tako da ne more priti do kakšnih večjih

preskrbo nekoliko izboljšalo, vendar so nastopile precejšnje podražitve.«

In kaj še poleg opreme za poslovalnice delate v vaši delavnici?

»Poleg opreme za naše poslovalnice opravljamo vsa potrebna mizarška dela, ki jih v naši tovarni nikoli ne zmanjka. Mogoče se zdi popraviljanje predalov, miz, polic in drugega drobno in nepomembno delo. Pa ni tako.



Ludvik Kersnik in Ivan Jazbec

Tudi to delo mora biti in to dobro ter vestno opravljeno. Ker večkrat selimo različne oddelke, je potrebno pri tem opraviti marsikatero mizarško delo. Poleg mizarških del pri nas opravimo tudi kakšna druga dela, kot je zasteklitev in podobno. V naši delavnici je tudi tovariš Ježek, ki pa je pleskar in opravlja vsa dela v zvezi z barvanjem opreme za naše poslovalnice in vsa manjša pleskarska dela v tovarni. Za izvršitev večjih pleskarskih del pa je en sam človek mnogo premalo.

Na kakšne težave pa naležete pri svojem delu?

»Če se povrneva nazaj na izdelovanje opreme bi rad omenil težave, ki nastajajo v zvezi s pripravljanjem naših poslovalnic za opremljanje. Tako se je že nekajkrat zgodilo, da smo mizarji že prišli v poslovalnico, tam pa še niso bila opravljena pleskarska, električna ali kakšna druga dela, za katera bi bilo potrebno, da so izvršena preden mi sploh začnemo z opremljanjem poslovalnice. Včasih se tudi zgodi, da nimamo na razpolago vsega potrebnega »finaš« materiala, kot so razna stekla, ogledala, cevi itd. V zadnjem času smo preobloženi z delom, zato včasih resnično ne moremo takoj priti popraviti, če tudi manjšo napako, ko nas pokličejo po telefonu iz oddelkov ali posameznih pisarn.«

Mojster Ciril Stegnar se je že pred vojno izučil v Ljubljani, leta 1955 pa se je zaposlil v našem podjetju, leta 1960 je opravil mojstrski izpit. Na vprašanje, kaj v svoji stroki najraje dela, je odgovoril, da težko loči med bolj ali manj zanimivim delom, kajti vsako še tako dro-

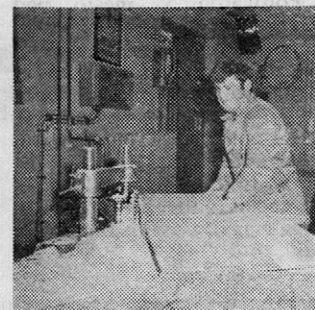
šno delo je potrebno in ga moramo opraviti vestno ter natančno. »Vesel sem in ponosen, ko dokončamo opremo za kakšno izmed poslovalnic in ta trenutek se zdi nadvse slovesen.« Vprašal sem ga tudi kako je zadovoljen z osebnim dohodkom, pa je odgovoril nekoliko zasukanal:

Menim, da ni pravično do mojih sodelavcev, da so razporejeni samo v 8. in 9. grupo, kajti v drugih vzdrževal-

ni pri njegovih sodelavcih. Podobno kot sem spraševal njega, sem nagovoril tudi Dominika Avsenika, Ludvika Kersnika, Ivana Jazbeca in Marjana Ježka.

Ivan Jazbec nekako vodi vsa dela v zvezi z izdelovanjem opreme za poslovalnice:

»Najprej izdelam proračun za posamezne poslovalnice. Običajno je naša ponudba najugodnejša, zato dobimo naročilo. V biroju za projektiranje nam pripravijo potrebne načrte, po katerih doma izdelamo opremo. V večini primerov se mudi, zato je potrebno, da delamo velikokrat v nadurah. Ko odidemo na montažo v poslovalnice, je to odločilna faza. Takrat delamo po 12 in več ur. Naše delo je precej natančno in menim, da prav tako pomembno za uspeh naše delovne organizacije kot vsako drugo delo. Zato bi bilo po-



Dominik Avsenek

Tudi on se je pridružil mnenju tov. Jazbeca o uskladitvi sistema nagrajevanja z ostalimi vzdrževalnimi delavnicami.«

Domenik Avsenik:

»V Peko sem prišel pred dvema letoma skupaj z Ivanom Jazbecom, s katerim sva že prej opremljala poslovalnice v zasebnih delavnicah v



Ciril Stegnar

napak ali nesporazumov. Pomembno je tudi to, da so se tširje naši mizarji povsem posvetili izdelovanju opreme za naše poslovalnice in kadar je sila, tudi drugi pomagamo. Sedaj, ko izdelujemo opremo kar za tri poslovalnice hkrati, smo zelo na tistem s časom, tako da delamo tudi popoldne v prostih sobotah in celo v nedeljah. Zavedamo se, da je treba začeto delo čimprej dokončati, kajti poslovalnice Zagreb I, Ljubljana IV in Varaždin spadajo med tiste, ki napravijo največ prometa. Od uspešne prodaje pa zavisi celoten uspeh naše delovne organizacije.«

Kakšne materiale pa največ uporabljate?

»Največ uporabljamo panel plošče, iverkar plošče in iverne plošče. V začetku leta smo imeli precejšnje težave z nabavo materiala, v februarju pa se je stanje s

nih delavnic imajo prav tako kvalificirani delavci tudi 10. razred. Menim, da smo v mizarški delavnici nekoliko zapostavljeni in da bi morali te stvari čimprej urediti. To pa ni bila prava nagrada in spodbuda za naše pretekle napore in nadaljno delo.«

Kako pa vi občutite sedanje družbene spremembe in uveljavljanje nove ustave?

»Menim, da smo v naši državi ubrali pravilno pot, kajti dokler še ni bilo samoupravljanja in še nekaj let potem, ko so bili izvoljeni prvi samoupravni organi, je bilo tako kot v kapitalističnem sistemu. Danes pa smo mi pravi gospodarji in lahko odločamo o svojem delu. Spominjam se časov, ko sem kot član upravnega odbora in delavskega sveta sodeloval pri razreševanju marsikaterih težkih naloge. Vse te sedanje spremembe pa imajo gotovo en sam cilj, da samoupravljanje utrdijo in še poglabijo.«

Z mojstrom Cirilom Stegnarjem sta se pomudila tu-



Pogled v mizarško delavnico

trebno, da se tudi nagrajevanje temu primerno uskladi.«

Ludvik Kersnik je povedal:

»V zadnjih nekaj letih je naša mizarška delavnica močno napredovala, izboljšala se je tudi njena opremljenost z različnimi stroji in orodji, čeprav še vedno pogrešamo nekatera manjša orodja in stroje. Posebno potrebno bi bilo kupiti stiskalnico za furniranje pohištva.«



Marjan Ježek

Žejah. Dosedaj sva skupaj opremlila okrog 20 naših poslovalnic, kar ni tako malo. Čeprav so bili osebni dohodki pri zasebniku nekoliko višji, pa se vseeno drugače počutim v Peku, kajti tu je le večja socialna sigurnost.«

Marjan Ježek dela že četrto leto pri nas:

»Moram reči, da sem v Peku zadovoljen. V delovni organizaciji v družbenem sektorju je povsem drugače kot pri zasebnem obrtniku, kjer sem bil prej zaposlen. Tu so vse stvari veliko bolj urejene, če tudi ne vedno povsem pravično kot je to primer vrednotenja delovnih mest v mizarški delavnici v primerjavi z ostalimi vzdrževalnimi delavnicami. Res ne zasluži malo, vendar so naši sorazmerno visoki osebni dohodki predvsem posledica velikega števila nadur, medtem ko so naše osnove sorazmerno nizke.«

S pogovorom z Marjanom Ježkom, za katerega trdijo v mizarški delavnici, da je več kot odličen delavec, sem tudi končal obisk v mizarški delavnici.

Božidar Meglič

# Poslovalnica v Splitu

Potovanje v mesto pod Marjanom je zanimivo v vsakem letnem času. Tokrat sem prvič pozimi potoval v Split. Letošnjo mi zimo je v Splitu že sredi februarja zamenjala pomlad, katero je spretno izkoristil naš mlad kolektiv v splitski poslovalnici, ki je močno povečal promet v primerjavi z istim obdobjem lani.



Ante Antunović

Tudi tokrat ni šlo brez zamude, kar pa se človeku zdi precej normalno, če večkrat potuje z letalom. V letalu sem imel lep razgled. Poleg kopice oblakov pod nami, ki so grozeče zavijali letalo, je na sosednjem sedežu sedela naša nekdanja sodelavka in sedanja pevka ter lepota Majda Jazbec, ki se je pravkar vrnila s turneje po Sovjetski zvezi. Prav prijetno se je bilo pomenkovati s še vedno preprostimi dekletom iz Križ. Pa to je že druga reportaža.

JAT-ov avtobus se še dobro ustavljal ni, ko sem že tekkel v Deoklicijanovo palačo, kjer je v eni izmed zelo ozkih ulic stisnjena naša poslovalnica. Upal sem, da sem ujel še zadnji hip za fotografiranje. Ko sem vstopil, je bilo v prodajalni vse polno kupcev, tako da sem se lahko nekaj trenutkov nemoteno posvetil opazovanju. Ta hip niti kasneje nisem zasledil kake pomembnejše pomanjkljivosti.

Poslovodja Ante Antunović je bil vesel obiska in ga je po tihem tudi pričakoval, kajti v zadnjih treh letih promet vseskozi hitro narašča. Lani so prodali za 6,14 milijona din obutve, kar je za 25 odstotkov več po vrednosti in za 1 odstotek več v parih. V letošnjem januarju so prodali 1829 parov obutve, kar je za 10 odstotkov več parov kot lani, v vrednosti 240.000 din ali za 17 odstotkov več kot lani. Lani so v celotnem februarju prodali 1425 parov, letos pa že do 19. februarja 2334 parov. Ti podatki so gotovo več kot razveseljivi in so po eni strani odraz pomladnega vremena in na drugi strani prizadevanja kolektiva za čimboljšo prodajo. Edino zaloga se je močno povečala.

Prodajalna je sicer bila pred kratkim obnovljena, vendar je absolutno premajhna za tako velik promet kot

ga dosegajo in predvidevajo. Poglavlje zase je precej oddaljeno skladišče, na police v sami trgovini lahko shranijo samo okrog 3500 parov obutve.

»Zame so najpomembnejši naši medsebojni odnosi,« je dejal poslovodja Antunović, »zato si zelo prizadevam, da bi vse probleme, ki nastajajo rešili skupaj. Naš kolektiv je zelo mlad, zato smo zainteresirani, da si ustvarimo čimboljše pogoje dela tudi v prihodnje. V celoti gledano sem zelo zadovoljen s svojimi sodelavkami, včasih pa bi vendarle želel, da bi bile še bolj zainteresirane za delo, kajti v trgovine prihajajo časi, ko bo vse težje prodajati. Sam sem z osebnimi dohodki zadovoljen, vendar če se primerjamo s sorodnimi podjetji, smo za naše delo nekoliko slabše plačani. Dobro pa se zavedam, da je potrebno misliti na jutri in mi veliko več pomeni, da je naša delovna organizacija stabilna in trdna tako, da so nam primerni osebni dohodki vedno zagotovljeni.«

V času najinega pogovora se je trgovina nekoliko izpraznila, tako da sva zapustila pisarnico in nadaljevala pogovor skupaj s pomočnicami kar v prodajnem prostoru. Pomočnice: Javorka Fabijanović, Zora Lozina, Zorka Rajčić, Davorinka Budimir, Ujera Tomić in kasneje tudi Dunjica Antić, so se hitro razgovorile. Potožile so nad obupno preširokimi haljami, nad tem, da bi nujno potrebovale ortopedske čevlje, seveda po primerni ceni in ne nazadnje, da so njihovi osebni



Zorka Rajčić

ni dohodki prenizki. Zelo so me presenetile s svojo precejšnjo stopnjo obveščenosti o letnem planu, ki je za njihovo poslovalnico 6,48 milijona dinarjev, o povišanju osnov za osebne dohodke pa o najboljših v prodajni mreži v preteklem letu itd. Nekaj so izvedele iz našega Cevljarja, večino informacij pa so sprejele od poslovodje, ki obvezno prenaša vse kar ve pomembnega, še posebej kar je naročeno v okrožnicah.

Delo v poslovalnici je razdeljeno, tako da dve dekleti delata na ženskem oddelku, dve na moškem, ena na otroškem in ena je blagajničarka. Seveda si medsebojno pomagajo, ker je treba opraviti kup drugih stvari, od po-

spravljanja, vlaganja do sprejemanja v skladišču. Nekoliko začuden sem bil, da trgovina ni odprta non-stop, vendar mi je poslovodja zatrjeval, da ni nobene potrebe zato, pa tudi ljudi je potem premalo. S tremi učenci si ne morejo kaj dosti pomagati, saj so le en dan v tednu v trgovini.

Poslovodja Antunović je menil, da je letošnja moška kolekcija spet uspela, medtem ko se mu zdi, da imajo ženske »salonke« nekoliko previsoke pete. Težave pa so s tem, da velikokrat dobijo nenaročeno blago, ki jim ostaja in seveda povečuje zaloge. Sistem odpreme iz Tržiča v njihovo poslovalnico je po mnenju poslovodja Antunovića neprimeren in jim otežkoča delo. »Namesto, da bi dobili po 20 kartonov hkra, dobimo 5 kartonov dopoldne 1 ali 2 popoldne in spet nekaj kartonov naslednje jutro. To pa gotovo ni smotno.«

Putovanje u grad ispod Marjana interesantno je u svako godišnje doba. Ovog puta putovao sam u Split zimi. Blagu zimu u Splitu ove godine već sredinom februara zamenulo pravo proleće, proleće koje je naš mladi kolektiv u splitskoj prodavnici vrlo spretno koristio za povećanje prometa u uporedjenju sa istim periodom u prošloj godini.

Bez zakašnjenja i taj put nije moglo, što se čoveku ipak čini normalno, ako više puta putuje avionom. Iz aviona videla se prekrasna panorama. Pored gomile blistavih oblaka ispod nas na susednjem sedištu mogla se videti naša nekadašnja saradnica u kolektivu a sada poznata pevačica i lepota Majda Jazbec, koja je bila na povratku sa turneje po Sovjetskom Savezu. Bilo je baš prijatno pričati sa još uvek neobraženom devojkom iz Križ. Ali to je već druga priča.

Još se nije ni dobro zaustavio avtobus JAT-a a ja već potrao prema Dioklecijanovoj palati, gde je u jednu između uskih uličica potisnuta naša prodavnica. Nadao sam se, da ću uhvatiti još koji trenutak za fotografiranje. Ulazeći u prodavnicu primetio sam, da je u njoj mnogo kupaca i mogao sam nekoliko trenutaka nesmetano posmatrati. A ni kasnije nisam mogao primetiti nekih nedostataka.

Poslovodja Ante Antunović obradovao se poseti koju je donekle i očekivao, jer promet robom za poslednje tri godine neprekidno raste. Prodaja u protekloj godini iznosila je 6.14 milijona dinara što je za 25 % više prema



V poslovalnici v Splitu

Poslovodja Ante Antunović je tipičen predstavnik Dalmatincev, ki slove po svoji šarmantnosti in so vneti za svojega Hajduka.

Na koncu, ko je bila poslovalnica že pospravljena, smo se še enkrat zapletli v živo debato o naši delovni organizaciji.

Ker je bilo še precej časa do odhoda vlaka, sva se s poslovodjem Antunovićem sprehodila po mestu. Nedaleč od naše poslovalnice mi je po-

kazal staro hišo, ki smo jo že pred leti odkupili, da bi v nje zgradili še eno poslovalnico, vendar tega še nismo mogli realizirati.

15-urna vožnja z vlakom je bilo posebno doživetje, saj sta bila v kupeju z menoj znana jugoslovanska veslača v dvojcu brez krmarja udeležena olimpijskih iger v Münchnu, kjer je ta naš čoln dosegel 11. mesto.

Božidar Meglič

## Poslovalnica u Splitu

vrednosti ali za 1 % više u parima obuce. U januaru ove godine prodali su 1829 pari obuce što je za 10 % više nego u istom periodu prošle godine ili za 240.000 din što je za 17 % više nego lani. Promet u februaru prošle godine iznosio je 1425 pari obuce a ove g. već do 19. februara promet dostigao je brojku od 2334 pari. Ovi podaci više nego obraduju uzimajući u obzir, da su s jedne strane odraz približavajućeg proleća a s druge odraz napora kolektiva, da postigne što bolju prodaju. Jedino su se zalihe jako povećale.

Pre kratko vreme prodavnica bila je obnovljena ali ipak je suviše mala, da bi mogla udovoljiti ovakvom prometu, što ga ovde dostižu i predviđaju. Problem za sebe je prilično udaljeno skladište, naime na policama prodavnice može stati samo oko 3 i po hiljada pari obuce.

»Za mene jesu najznačajniji naši medjusobni odnosi« rekao je poslovodja Antunović. »Zbog toga se i zalažem,

da sve probleme koji nastaju rešavamo zajedno. Naš kolektiv je još vrlo mlad i u našem je interesu, da ostvarimo što bolje uslove rada i ubuduće. Ako posmatramo rad u celini vrlo sam zadovoljan sa svojim saradnicama ali bi možda poneki put ipak zaželeo, da bismo bili zainteresovaniji za posao jer u trgovinu dolazi vreme u kome će biti sve teže prodavati. Lično sam sa ličnim primanjima zadovoljan ali ipak upoređujući se sa srodnim preduzećima mislim, da smo za svoj rad slabije nagradjivani. Ali ipak sam svestan, da je potrebno misliti na sutra i da mi je od velikog značenja, da je naša radna organizacija stabilna i čvrsta toliko, da su nama odgovarajuća lična primanja uvek obezbeđena.«

Za vreme našeg razgovora prodavnica se gotov ispraznila tako, da smo mogli izaći iz kancelarije in produžiti razgovor zajedno sa drugim osobljem u prodajnom prostoru. Pomočnice: Javorka

(Nadalj. na 5. str.)



Poslovalnica v Splitu

## Poslovnica u Splitu

(Nadalj. s 4. str.)

Fabijanović, Zora Lozina, Zorka Rajčić, Davorka Budimir, Ujera Tomić a kasnije i Dunjica Antić brzo so se snašle. Požalile su se na užasno široke radne mantile, izrazile želju po ortopedskim cipelama jasno da po pristupačnoj ceni i na kraju prime-tile, da su njihova lična primanja preniska. Izenadile su me sa vanredno visokim stepenom obaveštenosti o godišnjem planu, koji za njihovu prodavnicu iznosi 6.48 milijona din, o povišenju osnova za lične dohotke i o najboljoj prodajnoj mreži u protekloj godini itd. Nešto su saznale iz našeg lista »Čevljar« a veliki deo informacija primile su od našeg poslo-vodje, koji obavezno prenosi sve što je za njih značajno a naročito što je u dopisima.

Posao u prodavnici podeljen je tako, da dvije devojke rade u ženskom odeljenju, dvije na muškom, jedna odgovara za dečju obuču a jedna vodi blagajnu. Jasno je, da jedna drugoj pomažu, jer potrebno obaviti niz drugih poslova od spremanja prostora do donošenja i primanja u skladištu. Malo me iznenadilo, što prodavnica ne radi non-stop, ali mi poslo-vodja reče, da je osoblja malo a i sa tri učenika ne mogu si mnogo pomoći, jer rade samo jednom nedeljno.

Poslovodja bio je mišljenja, da je ovogodišnja muška konfekcija uspeła, ali mu se čini, da su kod ženskih »Salonki« potpetice previsoke. Ima poteškoća i u tome, da stiže roba, koju nisu poručili pa im ta roba povećava zalihe. Sistem otpremanja robe iz Tržića po mišljenju poslovodje Antunovića nije baš na visini te im otežava rad. »Umesto, da primimo po 20 kartona istovremeno, stiže pet kartona prepodne, 1 ili 2 posle podne a ostalo sutra. To nije baš nimalo praktično.«

Šta da kažem o drugu Anti Antunoviću? Rodjeni Dalmatinac poznat po svojoj šarmantnosti i strastveni navijač splitskog Hajduka.

Na kraju, kad je prodavnica bila već uređjena još jednom zahvatila nas je diskusija o našoj radnoj organizaciji.

Do polaska voza još je bilo vremena toliko, da smo mogli sa drugom Antunovićem prošetati gradom. Nedaleko od naše prodavnice pokazao mi staru kuću, koju je naše preduzeće otkupilo pre nekoliko godina za adaptaciju nove prodavnice ali to još ni-mo uspeli.

Putovanje vozom u vreme-nu od 15 časova bio je izvan-redan događaj, naime u istom odeljenju putovala su i dva naša poznata jugoslovenska takmičara u dubl-sku-lu, koji su na olimpijskim igrama u Münchnu postigli 11. mesto.

## Literarni kotichek

Danes objavljamo črticu, v kateri avtorica podaja svoj odnos do matere, ki se vsa žrtvuje za svojo hčer. Čeprav je v črtici najti veliko podobnosti s Cankarjevo Skodelico kave, se vendarle v njej kaže velika prizadetost avtorice same.

Urednik

# Mama

Sedeli sva ob kavi. Bilo je nedeljsko jutro, eno tistih redkih, ko sva bili sami in sva uživali v miru in lepoti nastajajočega dneva. Gledala sem tvoj obraz, obsijan z mladim soncem, in nisem prezrla tople luči, ki se ti je vžgala v očeh. Ali je bil to spomin na nek srečen, davno minuli dan? Ali je bil te odsev jutranje zore, ki je vžigala rožnate plamene po belem polju? Ne vem, toda zdela si se mi zelo lepa, mama. Bila sem srečna, da si ob meni, in hotela sem ti reči tisto lepo, tisto pravo besedo o ljubezni, ki je večna. Potem sem pogledala tvoje razpokane roke in sem molčala. Kajti kaj je ljubezen? Beseda, sestavljena iz osmih črk, ali skrivnostna moč, ki dviga in osvobaja? Beseda, ki jo brezbrizno, smeje izgovarjamo v prazno, ali življenje, ki se daruje?

Tvoje življenje je bilo ljubezen, mama. Hodila sem za teboj po strmi, trdi poti življenja in videla tvojo daritev. Skupaj sva hodili, skupaj sva prenašali bolečino in ponižanje. Toda kolikokrat sem jaz omagala, kolikokrat je padlo na tvoje rame tudi breme mojega življenja! Ti si šla kot sončni žarek, ravno in vztrajno. Vem, včasih je zmanjkalo moči tudi tebi. Videla sem te jokati. Hotela sem z rokami zaustaviti tvoje solze, kajti tvoja bolečina je bila tudi moja. Toda spolzele so skozi prste, ker v meni ni bilo ljubezni, tiste prave, ki ne išče svojega, ki vse upa in vse prenaša.

Dragulj si, ki ga je življenje obrusilo, a ne strlo. Povej mi, mama, kje si dobila moč, da te ni ubila bolečina, ko so ti raztrgali srce! Kje si našla upanje, potem ko so uničili tvoja pričakovanja? In od kod se je vžgal plamen radosti v tvojih očeh?

Strmela si nekam v sinjo daljavo, pila kavo in se smehljala. Jaz pa sem gledala tvoj zguban obraz in zgarane roke in mislila na dolge, vroče poletne dneve in na stotine košev, ki si jih znosila v svojem življenju. Mislila sem na trdo zemljo, ki si jo prekopalala, in na mrzli jesenski dež, ki je bičal tvoje telo, ko si pobirala njene skromne darove. Mislila sem na potoke znoja, ki so zarisali gube v tvoj obraz, in na mnoge trde besede, ki si jih dobila v plačilo za svoje delo. Gledala sem te in vedela, da ti ne morem reči ničesar, kajti kaj je beseda za življenje?

Gledala sem tvoj nasmeh in se nasmehnila tudi sama. Spomnila sem se, da ti je zadnjič neka klepetava znanica rekla: »Tvoja hči je pa res prijazna, zmeraj nasmejana!« Molčala si, jaz pa sem si zakrila obraz z rokami. Odpusti ji, mama! Saj ni vedela, da je iz tvoje bolečine zrastle moja sreča.

Marija Z.

## Upokojeni so bili



Ob odhodu v pokoj je šef kadrovskega oddelka Marjan Markič priredil sprejem za štiri naše delavke (z leve proti desni Marija Eržen, Vida Ahčin, Matilda Zupan in Rezka Prešeren). Vsem je zaželel obilo zdravja in prijetnega počutja doma, ter jim izročil nagrade in knjižna darila, ter se zahvalil v imenu celotnega kolektiva za njihovo delo.

OSNOVNA ORGANIZACIJA SINDIKATA »PEKO« TRŽIČ — ORGANIZACIJSKI ODBOR SMUČAR-SKEGA TEKMOVANJA

## Razpis

Organizacijski odbor pri osnovni organizaciji sindikata »Peko« razpisuje tudi letos že dvaindvajsetič tradicionalno

PRVENSTVO USNJARJEV, ČEVLJARJEV IN GUMARJEV V VELESALOMU, KI BO DNE 16. MARCA 1974 NA ZELENICI NAD TRŽICEM.

S tem razpisom vabimo vse osnovne organizacije sindikata podružnice naše stroke, da se s svojimi člani tekmovanja udeležijo.

Pogoji tekmovanja so:

Tekmovanje prilagajamo predpisom republiškega sveta zveze sindikatov, zato se bo tekmovalo v naslednjih skupinah:

— mlađji člani	do 25 let
— starijši člani I	od 25 do 35 let
— starijši člani II	od 35 do 45 let
— veterani	nad 45 let
— članice	do 30 let
— članice	nad 30 let

Proge bodo prilagojene snežnim razmeram in starostnim skupinam. Za najboljši doseženi čas na progi za posameznike je razpisan poseben prehodni pokal. Na lanskotnem tekmovanju je osvojil prehodni pokal za posameznike tov. Franc Komac, Trio Tržič.

Prvaku vsake skupine se podeli 10 točk, vsakemu naslednjemu pa točko manj. Ekipa, ki bo na ta način zbrala najveć točk, bo osvojila prehodni ekipni pokal, ki je na lanskem tekmovanju pripadel ekipi »Peko« Tržič. V vsaki razpisani kategoriji bodo tekmovalci nagradjeni po doseženih rezultatih s praktičnimi darili, ki jih bodo prispevale tovarne iz naše panoge.

Na dan pred tekmovanjem, tj. dne 15. marca 1974, kot posebnost organiziramo tekmovanje v kegljanju od 12. do 16. ure v Hotelu Garni, Podljubelj.

Prijave tekmovalcev naj osnovne organizacije sindikata pošljejo na naslov: ORG. ODBOR PRI OSNOVNI ORGANIZACIJI SINDIKATA ZA IZVEDBO VELESALOMA, PEKO TRŽIČ do vključno 12. 3. 1974. Prijave morajo biti poimenske z letnico rojstva.

Prenočišće in prehrana sta zagotovljena v Planinskem domu na Zelenici in hotelu »Garni« Ljubelj. Dom na Zelenici vam nudi oskrbo in prenočišće v času od 11. do 17. marca 1974 za dnevni penzion 125 din. Hotel »Garni« — Kompas Ljubelj pa sprejme samo smučarski paket za 3 dni z dnevnim penzionom 138,50 din, drugače pa je potrebno plačati posebej noćitve po 102,50 din na osebo in prehrano po rednih cenah. Prosimo vas, da v prijavi navedete, kje želite, da vam preskrbimo prenočišća in prehrano in za koliko časa.

V prijavi naj bo določen tudi vodja ekipe, ki bo zastopal svojo podružnico na seji prireditvenega odbora.

Zrebanje startnih števil in seja prireditvenega odbora bo dne 15. MARCA 1973 ob 15. uri v HOTELU »GARNI« LJUBELJ.

Start bo predvidoma dne 16. marca 1974 ob 10. uri dopoldne. Razglasitev rezultatov in podelitev nagrad bo na skupnem spoznavanju med seboj. Osnovne organizacije nadalje obveščamo, da smo se na podjetja obrnili s posebno vlogo za podelitev praktičnih nagrad in plačila oglasa v biltenu. Prosimo vas, da se v vaših podjetjih zanimate za nagrade ter nas o tem na prijavi obvestite.

Vabimo vse osnovne organizacije sindikata, da prijavijo čimveć svojih članov za tekmovanje, saj prireditelj nima le tekmovalnega značaja, temveć omogoča predvsem spoznavanje med seboj. Osnovne organizacije nadalje obveščamo, da smo se na podjetja obrnili s posebno vlogo za podelitev praktičnih nagrad in plačila oglasa v biltenu. Prosimo vas, da se v vaših podjetjih zanimate za nagrade ter nas o tem na prijavi obvestite.

Kličemo vam »na veselo svidenje«.

Organizacijski odbor smučarskega tekmovanja:

Predsednik: JANEZ KALIŠNIK



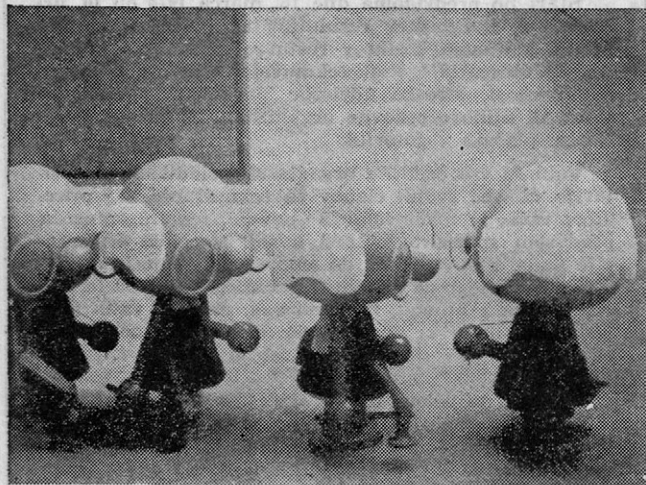
OBDELARJNO ŽENE IN DEKLETA!				VELIKO GLASBENO DELO		PORAŠČEN ČLOVEK		DROBNA PRIPOMBA		RAUBAR IDA		ITAL. MESTO ZNANO PO SEKTU		<b>8. MAREC</b>		KRAJ V ZGORNJI SAVINJSKI DOLINI		LUKA NA JUGU ARABIJE		GRŠKA BOGINJA ZMAGE, NIKE			
NASLON ZA OPIRANJE														DEL ROKE									
SEZNAM, POPISEK														ZAHODNO-NEMSKI ANTO ZDRAVNIK ZA OČI		U							
STOLETJE, VEK										MAJČEN TONE													
VRSTA ENERGIJE										VRSTA DETELJE													
ČARMAN OLGA				IME POLITIKA GRANFILA		VRSTA TROPSKE SMOLE		TRAUNŠEK ALBINA		TOVARNO CENTRE "PEKO" TRŽIČ		VLAŠKA DEŽELA GRŠ. JUNAK PREDTROJO		O		UZAR EMA OČE		PRVI PREVOD BIBLIJE		STOPICANJE NA MESTU, CEPET		PREDUJEM, NAPLAČILO	
ČLOVEK Z ESTETSKIM ČUTOM																							
SMOLARSKO DELO										J				SPECIALIST ZA BOLEZNI UŠES EDEN OD 7. GRICEV V RIMU		O				T			
ZGORNJI DEL GLAVE								NAŠ OTOK, ZWAN PO ŠIRU						STAROGRŠKI VIPAR DELAVEC V TKALNICI		A		AVSTRIJ. POR. AGENCIJA EMICA					
POGLAVAR IMAMATA								FRANCOSKI ZGODOVINAR IN PISATELJ (ERNEST)		CEBELJA TVORBA HLADNIK REZKA				ADAMOVA DRUŽICA VELIKO FIN. SKO JEZERO				KRAVJI MLADIČ				ODLIČEN NOGOMETNI KLUB IZ MILANA	
TATJANA MEGLIČ				VRSTA USNJA		ZEMLJA				OSNUTKI, SKICIRANJA TEMEN TROPSKI LES				DOMAČE IME ZA TEREZIO		POLITIČNO ZATOČIŠČE		MAMA REKA IN DEPARTMA V JUŽ, FRANCIJI					
VRSTA MONJSKEGA TEKA						GLAV. MESTO ARMENIJE		IME PESNICE SEIDEL		E						ZNAČAJ, NRVNOST				ANI NOVAK ČETRTI RIMSKI CESAR			
REDKO MOŠKO IME										I		IME SKLADATELJA BARTOVA		B		TRDITEV, POSTAVKA NEVENKA OBRADOVIČ		Z		ZAHODNI SLOVAN ANGELA OŽVALD			
KRITIKA, OCENITEV								ZAVLAČEVANJE V NEDOGLED						R		I							
GORILNI PLIN								NACIONALNA ZNAČKA, KOKARDA										ZEMELJSKA RUMENA BARVA					

## Nagradna križanka

V uredništvo je prispelo 106 križank. Pri žrebanju nam je pomagala Majda Logar iz tehničnega sektorja, ki je imela kar precej dela, saj so nekatere reševalke in reševalci žal napačno rešili križanko. Izžrebani so bili naslednji reševalci:

1. nagrada 80 din — Tišler Cilka, tehnični sektor
2. nagrada 60 din — Teran Milenka, nabavni sektor
3. nagrada 40 din — Zupan Jožica, kadrovski oddelek
4. nagrada 20 din — Pretnar Miro, sklad. zgornjega usnja
5. nagrada 20 din — Meglič Malči, ERC

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



»Kaj pa sedaj?« »Na delo.«

## Prišli - odšli

VSTOPI DELAVCEV V TOVARNO v času od 30. 1. 1974 do 27. 2. 1974

v splošni sektor: Puhar Klavdij, Lovrec Justina — v nabavni sektor: Nikolič Borivoje — v izdelavo zg. delov 511: Cmrečnjak Mirjana — v izdelavo zg. delov 512: Cmrečnjak Dragica, Markun Marija, Meglič Marija, Šavs Danica, Kolenc Vilma — v izdelavo zg. delov 550: Razinger Marta, Odlazek Zorana, Tomše Marija — v sekalnico: Kokalj Jožica — v goodyear izdelavo: Golmajer Nataša — v lepljeno izdelavo I: Mlinarič Ivan — v poliuretani: Grbenič Slavka, Dolinac Ivanka, Frelj Jože, Pazlar Pavel, Meglič Drago — v mehanično delavnico: Klemenc Anton, Krsnik Janko — v elektro delavnico: Uzar Janez — v mizarstvo delavnico: Jelar Viktor.

IZSTOPI DELAVCEV IZ TOVARNE v času od 30. 1. 1974 do 27. 2. 1974

samovoljna zapustitev dela: Alič Tanja, Nepužlan Bo-

jan, Trotovec Marija, Ranko Irena

sporazumno prenehanje dela: Jenko Peter, Mikulič Jože, Veternik Marjan, Blažič Miroslav, Jagodič Irena

v JLA: Trplan Jože

upokojitev: Eržen Marija invalidska upokojitev: Štefe Ignac

VSTOPI V PRODAJNI MREŽI v času od 30. 1. 1974 do 27. 2. 1974

Sarajevo: Juntos Andrej Mozirje: Kovačič Tea

IZSTOPI V PRODAJNI MREŽI v času od 30. 1. 1974 do 27. 2. 1974

Koper: Arčon Ludvik

### ZAHVALA

Za poklonjeno darilo in cvetje ter denarno nagrado se najlepše zahvaljujem in vsem skupaj želim obilo uspehov pri delu.

Vida Ahčin

### ZAHVALA

Ob boleči izgubi moje drage mame

KATARINE NOVAK

se iskreno zahvaljujem oddelku modelirnica za podarjeni venec in izrečeno sožalje.

Žalujoči sin

Stanislav Novak

### ZAHVALA

Najlepše se zahvaljujem za poklonjena darila in cvetje ter denarno nagrado. Delovni skupnosti želim še v prihodnje veliko uspehov pri delu.

Tilka Zupan

»Čevljar«, glasilo delovne skupnosti tovarne obutve »Peko« — Odbor za obveščanje: predsednik Sašo Ahčič, 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.



Pogled v našo izložbo na sejm (na foteljnih sta šef prodajne mreže Francka Bergant in šef aranžerske delavnice Sašo Ahačič)

## Sejma »Moda« in »Tjedan kože i obuće«

V letošnjem letu se je sejem »Moda« v Ljubljani premaknil iz začetka januarja na konec februarja in tako sodeluje z mednarodnim sejmom »Tjedan kože i obuće« v Zagrebu.

Pa poglejmo najprej kako je bilo v Ljubljani. Na letošnji prireditvi, ki je 19. po vrsti, sodeluje 180 razstavljalcev — jugoslovanskih proizvajalcev tekstila, konfekcij, trikotaže, čevljev ter usnjenih in krznenih izdelkov. Sejem »Moda 74« je odprl republiški sekretar za gospodarstvo Drago Petrovič, ki je poudaril, da je za našo tekstilno in usnjarsko industrijo zelo pomembna povezava z deželami v razvoju, kjer lahko dobimo potrebne surovine.

Naša delovna organizacija je predstavila okrog 150 modelov pomladno poletne kolekcije z nekaterimi dodatki jesen — zima. Na 40 m<sup>2</sup> razstavnega prostora, katerega so okusno aranžirali naši aranžerji, smo skupaj z Alpino iz Zirov in Jadran Cicibanom iz Mirna pri Novi Gorici zbudili največ pozornosti med razstavljalci obutve.

V Zagrebu smo na skromnem razstavnem prostoru razstavili kolekcijo pomlad poletje 74. Sejem v Zagrebu je obiskal tudi šef oddelka za pripravo kolekcij tov. Jože Ovsenek, ki je kot predstavnik naše tovarne sodeloval v komisiji za predizbor modelov za najvišjo nagrado »Zlato cipelo«. Po njegovih besedah je sejem skromen in ne dosega svetovno znanih sejmov v Pirmasensu, Düsseldorfu, Parizu itd. Kakšne posebne smeri mode ni, kajti vsak izmed večjih proizvajalcev ponuja najrazličnejše modele, tako da bi zajel čim širši krog kupcev. Na sejm vzbujajo nekaj več pozornosti ogromen razstaveni prostor tovarne »Borovo«.

Pa še o nagradah. V Ljubljani prva nagrada »ljublanski zmaj« za obutev ni bila podeljena, ker po mnenju posebne strokovne komisije nihče ni dosegel vrhunske ravni. Taka odločitev je prav gotovo krivična in lahko rečemo tudi smešna, kajti težko verjamemo, da se je kvaliteta in modnost v naši obutveni industriji, kjer je konkurenca vsako leto hujša, letos bistveno poslabšala (lani so podelili »ljublanskega zmaja« naši delovni organizaciji). Tudi lepi uspehi na velikih mednarodnih sejmih, kot so v Beogradu, Düsseldorfu in

drugod, velik izvoz naše obutvene industrije in nenazadnje tudi odobravanje domačih kupcev so dokazi oziroma potrditev kvalitete in tudi modnosti naše obutvene industrije. Drugo nagrado »diplomo ljublanski zmaj« je dobil Jadran — Ciciban iz Mirna pri Novi Gorici za svojo otroško kolekcijo.

V Zagrebu so »zlotno cipelo« dobili: Zagreb — Zagreb za otroške čevlje, Borovo za ženske čevlje in Beograd iz Zemuna za moške čevlje. Mi smo prejeli 5 diplom za posamezne modele čevljev.

Božidar Meglič

## Proizvodnja v februarju

Tako kot z januarsko proizvodnjo, tudi z februarsko ne moremo biti zadovoljni, saj je bil plan proizvodnje obutve izpolnjen le 94 %, v primerjavi z lanskim letom pa smo poleg zmanjšane proizvodnje zaradi ukinitve vulkanizacije, izdelali še 6645 parov obutve manj. Glavni vzrok za te slabše rezultate je bila tudi v februarju nepravčasna izdelava in dobava sestavnih delov.

Oskrba z zgornjimi deli, se je v februarju normalizirala, neizpolnjen plan v izdelavih zgornjih delov 511 in 512 pa je posledica izpada proizvodnje v zadnjih dneh, ko je tekla izdelava 12 parske kolekcije za prihodnjo jesensko — zimsko sezono. V TOZD izdelavi zgornjih delov Trbovlje so v prvi polovici meseca dosegli še enako skromne rezultate, kot v januarju, šele v drugi polovici februarja je bil plan proizvodnje skoraj vsak dan izpolnjen ter je tako tudi skupni februarski rezultat boljši, kot mesec prej.

Že uvodoma omenjena zakasnitev pri dobavi sestavnih delov je povzročala težave že pri pripravi spodnjih delov, kjer so bila vsled tega večja nihanja v potrebi delavcev ter nato v montažnih oddelkih, kjer zaradi čakanja na pripravljene spodnje dele, plan proizvodnje ni bil izpolnjen. V 520 montažnem oddelku je bil vzrok neizpolnitve plana pomanjkanje notranjnikov in gumi podplatov, v 522 montažnem oddelku so čakali na notranjike, v 523 montažnem oddelku pa jim je manjkalo PU podplatov, edino v 521 montažnem oddelku jim je uspelo izpolniti plan proizvodnje.

V TOZD gumarna in plastika je bil plan proizvodnje presežen kljub težavam, katere so nastopile zaradi neradne oskrbe z materialom. Prav tako je bil plan proizvodnje presežen v TOZD — poliuretan izdelki, vendar je zakasnitev izdelave posameznih velikostih števil podplatov, povzročala težave in zastoj v proizvodnji obutve.

## Seminar za aranžerje

V februarju smo v tovarni organizirali seminar za aranžiranje, katerega se je udeležilo skupno 25 trgovskih pomočnikov iz naših poslovalnic. Zadnji tak seminar smo imeli 1968. leta in potrebe so narekovale, da ga ponovimo. Seminar je bil namenjen izključno tistim delavcem, ki so v poslovalnicah zadolženi za aranžiranje ali pa se bodo za to delo šele usposobili.

Program seminarja je vseboval poleg same teorije in praktičnega dela aranžiranja tudi ogled podjetja. Vsi udeleženci so si še s posebnim zanimanjem ogledali oddelek poliuretana, kajti nikakor si niso mogli predstavljati in odgovarjati strankam kaj je poliuretan in kako se izdelujejo ti novi podplati, ki so sedaj preplavili tržišče. V naši aranžerski delavnici so iz-

delali nekaj primerkov aranžiranja izložb in pripravili idejno zasnovo aranžmaja za praktično aranžiranje v posameznih poslovalnicah. Pod strokovnim vodstvom naše aranžerske skupine so aranžirali izložbe v poslovalnicah Tržič, Globus, Kranj I. in Ljubljana III.

Ob zaključku so pripomnili, da bi bilo potrebno organizirati več takih in podobnih seminarjev. Če je seminar uspel, bodo udeleženci lahko pokazali vsak na svojem delovnem mestu. Za uspeh pa se morajo zahvaliti našim aranžerkam in šefu te skupine tovarišu Ahačiču, ki so se trudili, da bi udeleženci pridobili čim več znanja in napotkov za delo, ki jih čaka v poslovalnicah.

Meglič Milka

## Občni zbor gasilcev

V petek 8. februarja popoldne so se člani prostovoljnega Industrijskega gasilskega društva Peko sestali na rednem letnem občnem zboru v prizidku tovarniške menze. Poleg članov društva so občnemu zboru prisostvovali glavni direktor Jože Dolenc, zastopnik občinske gasilske zveze in predsednika obeh sosednjih gasilskih društev, to je gasilskega društva BPT in gasilskega društva ZLIT.

Predsednik društva Edo Petek je najprej pozdravil vse navzoče, nato pa podal poročilo upravnega odbora.

Ob koncu se je predsednik društva Edo Petek vsem še enkrat zahvalil za opravljeno delo in razumevanje samoupravnih organov ter vodstva podjetja za njihovo delo.

V razpravi je sodeloval tudi glavni direktor Jože Dolenc, ki se je zahvalil za požrtvovalno delo vseh članov društva ter zaželel, da se društvo številčno poveča. Tudi drugi razpravljalci so se zavzeli za povečanje društva. V svojih govorih so se dotaknili nekaj povsem konkretnih nalog, ki naj bi jih gasilci v bodoče skušali izpolniti.

Ob koncu so izvolili nov upravni odbor društva v katerem so bili izvoljeni: predsednik — Edo Petek, poveljnik — Franc Šavs, podpoveljnik Jože Seifert, rodnjak Januš Janko, blagajnik Peter Frantar, tajnik Tišler Darinka, član Rajko Gaberc. Sprejeli so tudi program dela za letošnje leto v katerem so si zadali vrsto nalog in bomo o tem še posebej poročali.

Božidar Meglič

## Razgibano delo

V naši propagandni službi smo v zadnjem času zabeležili vrsto pomembnih in upajmo tudi uspešnih akcij. Poleg že povsem rednega aranžiranja naših poslovalnic in izložbenih vitrin ter oglaševanja oziroma reklamiranja preko tiska in radio televizije smo izdali nov prospekt pomlad — poletje 1974 v običajni nakladi 100.000 izvodov. Pravokotniško obliko prospekta je zamenjal kvadrat. Posebno zanimiva in posrečena je rešitev prve strani, kjer morda pogrešamo edino le našo firmo. Na splošno lahko ocenimo, da je prospekt kot vsi dosedanji, uspel.

V Pionirskem listu je na srednji strani izšel prispevek »Kako naredi čevlje«, izpod peresa Iva Špoljarja. V njem na zelo zanimiv način posreduje mladim bralcem kako v naši tovarni napravi čevlje, kakšne poslovne

uspehe dosegamo in kakšne so možnosti za osnovnošolce, da postanejo delavci, učenci oziroma študenti naše delovne organizacije. Menim, da je ta prispevek gotovo eden najefektnejših doslej, saj zahaja Pionirski list v 55.000 izvodih, mladi pa so naši najboljši potrošniki in perspektiva vsakega delovnega kolektiva.

V barvni reviji »Slovenija paralele« smo zasledili prispevek izpod peresa pomočnika glavnega direktorja Janeza Bedine, ki na kratko in prodorno piše o naših dosežkih. Tudi v »Gospodarskem vestniku« je izšel daljši članek o naši tovarni, kjer je novinar Ivan Ravnikar predstavil našo delovno organizacijo. Taki in podobni prispevki gotovo povečujejo ugled naše delovne organizacije in so zato koristna naložba. B. M.

# Novi enotni recepti v SRS

Ko je strokovna služba Skupnosti zdravstvenega zavarovanja Ljubljani spomladi 1973 izdala »cenik zdravil«, je v uvodu navedla podatke o nesorazmernem povečanju stroškov za izdane zdravila na recepte. V Sloveniji porabimo namreč za izdane zdravila več denarja kakor za financiranje kompletne osnovne zdravstvene službe (41 milijard dinarjev). In ne samo to. Analitsko je bilo ugotovljeno, da nesorazmerno narašča predpisovanje drugih zdravil, posebno antibiotikov, ki jih porabimo kar 300 % več kot je potrebno po izračunih WMO.

V želji, da bi v Sloveniji skušali reševati tako strokovno, kakor tudi ekonomsko problematiko pri potrošnji zdravil, je bila imenovana konzultantna skupina, ki naj bi pripravila in izdelala postopek za spremembo dosejanega stanja.

V naši obratni ambulanti, kjer imamo povprečno 66 pregledov na dan, (v špicah tudi preko 100) dosedanega dela ne bo mogoče opraviti. Ker je med temi pregledi tudi precej takih, ki niso potrebni, bo nujna v bodoče večja discipliniranost ljudi in realne zahteve do zdravstvene službe, ker bodo v nasprotnem primeru prikrajšani prav tisti, ki so zdravniške pomoči najbolj potrebni.

V bodoče obratna ambulanta PEKO ne bo več sprejemala različnih naročil za zdravila po telefonu, pa tudi sicer se bodo predpisovala samo zdravila, ki so nujno

potrebna v zvezi z vsakokratnim obolenjem. Zdravil na »zalogo« in po lastni želji ne bomo več predpisovali.

Poleg tega opozarjamo vse člane našega kolektiva, da ne bo nepotrebnega razburjanja, da **prepoznjenih, zvitihi ali poškodovanih** receptov lekarne ne sprejemala!

Ob koncu prilagamo fotokopijo novega receptnega obrazca in upamo, da bo delo ob sodelovanju vseh članov kolektiva in obratne ambulante ter ob natančnem izpolnjevanju navodil, brez zastoja teklo dalje.

dr. Oton Kikel

## Mini anketa o zraku pete etaže

Ni dneva, da se ne bi pogovarjali in pritoževali nad obupno slabim zrakom v peti etaži, kjer delajo delavci finančnega, nabavnega in prodajnega sektorja in kjer je tudi bife. Zato smo izvedli mini anketo, da bi skušali najti kakšen izhod iz te situacije.

Vera Godnov, šef strojnega knjižnega RUF: »Zrak v peti etaži je večkrat zelo slab, zato smo se »pritožili«, pa nič ne pomaga. Sploh se mi zdi, da je peta etaža neprimerna za naše delo.«

Slava Jerebic, višji referent za izvoz: »Kar zapišite, da delamo včasih v nemogočih pogojih, posebno proti koncu delovnega časa je zrak zelo zelo slab. Če želimo prezračiti to veliko halo, pa to enostavno ni mogoče zaradi prepriha, ki nastane, če odpremo nekaj oken. Sedaj, ko nam je pločevina na strehi razbila kupole, ki smo jih prej večkrat odprli, je še toliko slabše.«

Pavel Femc, pripravnik službe za varstvo pri delu: »Težko je kar tako nekaj reči o škodljivosti zraka v peti etaži, zato bi bilo potrebno napraviti ustrezno merjenje zraka in dobljene rezultate primerjati z normativi, ki nam povedo, kakšna je skrajna dovoljena meja onesnaženja zraka. Zrak v tako veliki hali, kot je peta etaža, naj bi se po predpisih o varstvu pri delu zamenjal 8 do 10 krat dnevno z umetnim dovajanjem svežega zraka, ki naj bi bila v poletnih mesecih temperatura 18° C, v zimskih mesecih pa nekaj stopinj več. Naravna ventilacija ni primerna, ker bi nastali stalni preprihi, ki bi škodovali zdravju.«

Dr. Oton Kikel, vodja obratne ambulante: »Do sedaj v

naši ambulanti nismo imeli kakšnega primera oboletosti zaradi neprimernega zraka v peti etaži. Menim, da bi bilo potrebno napraviti analizo sestave zraka in na podlagi le-te primerno ukrepati. V peti etaži je v zraku precej škodljivih plinov, ki nastajajo pri kajenju. Znano je, da so s tem prizadeti tudi tisti, ki ne kade. Priporočil bi vsem, da omeje kajenje na najmanjšo možno mero in s tem bistveno pripomorejo k boljšemu zraku v peti etaži.«

Iz izjav lahko zaključimo, da gre za pomembnejši problem, ki ga bo potrebno rešiti. Verjetno bo še najboljša rešitev pristop h gradnji nove upravne stavbe.

Božidar Meglič



Ob strugi Tržiške Bistrice je izkop za novo montažno industrijsko halo za skladišča. Površina obeh etaž, to je kleti in pritličja, bo skupaj 1008 m<sup>2</sup>. Odstranili smo stare lesene barake, ki nam niso bile ravno v ponos, namesto njih pa bo zrasla nova stavba, ki se bo lepo vklopila v okolico. Vrednost te stavbe bo približno 1 milijon dinarjev. V tej hali bo dobila svoja skladišča tovarniška menza, ki so sedaj raztresena v več objektih, nove skladiščne prostore bosta dobili mizarstva in mehanična delavnica, v novi hali pa bo tudi skladišče vnetljivih materialov.

## Urnik obratne ambulante

Ker kljub temu, da bo naša ambulanta v aprilu praznovala že drugo obletnico dela, člani delovnega kolektiva ne poznajo urnika in neprestano po telefonu nadlegujejo sestri z vprašanji. Če ambulanta dela, smo se odločili ponovno objaviti celoten urnik dela.

Obratna ambulanta dela vsak dan razen sobote, in sicer:

ponedeljek	od 7. do 11. ure
torek	od 7. do 11. ure
sreda	od 7. do 11. ure
četrtek	od 13. do 17. ure
petek	od 7. do 11. ure

Cas za malico je v dopoldanskem času od 9.30 do 10. ure, v popoldanskem času pa od 15.30 do 16. ure.

V četrtek dopoldne poteka v ambulanti le preventivno dela (sprejemi novih delavcev in periodični zdravstveni pregledi) in v tem času drugih pacientov ne sprejemamo.

Zaradi postdiplomskega študija zdravnika in preventivne sestre bo v naslednjih tednih delo v ambulanti le od 6. do 8. ure. Prosim, da takrat ambulanto obiskujejo le naročeni bolniki in nujni vročinski primeri.

marec 1974	18. 3. do 22. 3. 1974
april 1974	15. 4. do 19. 4. 1974
maj 1974	20. 5. do 24. 5. 1974
junij 1974	17. 6. do 21. 6. 1974

Prosim, da gornje obvestilo natančno upoštevate, da ne bo prihajalo do nepotrebnih zapletov in negodovanja.

dr. Oton Kikel

## Finska čevlarska industrija

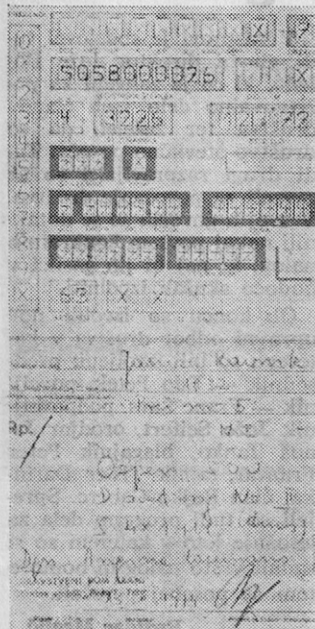
Na Finskem je okoli 90 čevlarskih podjetij, predvsem takih, ki zaposlujejo manj kot 50 delavcev. Pretežni del obutve proizvedejo podjetja, ki zaposlujejo 100 do 500 delavcev. V čevlarski industriji je zaposlenih trenutno 7000 oseb, od tega 70 % žensk. Letna proizvodnja usnjene obutve znaša 7,5 do 8 milij. parov in obsega praktično vse tipe.

Poraba obutve je na Finskem razmeroma majhna. Uvoz je z izjemo leta 1971 iz leta v leto večji, medtem ko je poraba več ali manj ostala

nespremenjena. Dvig produkcije je v zadnjih letih omogočal povečan izvoz.

Po današnjem stanju izvozi Finska približno 1/3 vse proizvodnje. Največ vzamejo Skandinavske države, medtem ko je izvoz v države EGS nepomemben.

Od leta 1965 do 1972 se je uvoz povečal od 452 tisoč na skoraj 1 milij. parov. Kot glavni dobavitelj uvozne obutve je Italija s ca. 30 %, njej sledijo Avstrija, Švedska, Zahodna Nemčija, Velika Britanija in Francija. Uvažja se predvsem ženska obutve (ca. 70 %).



### Nov recept

Kot prvi člen v sklopu reševanja celotne problematike je bil pripravljen in napisan nov, enoten pravilnik o predpisovanju in izdajanju zdravil. Tehnična podlaga vsebini pravilnika je nov receptni obrazec, ki zadošča zahtevam avtomatske obdelave podatkov na njem. Recepti se bodo obdelovali z optičnim čitalnikom, ki je baje najkompletnejša in najcenejša metoda.

Kakor pa bo ta nova metoda obdelave receptov enostavna in cenena, pa bo prinesla obilico novega dela ambulantam in lekarnam. Že sedanje ogromno administrativno delo sester se bo še podvojilo. Kot nujna posledica tega bo, ob tem da komunalni zavodi za socialno zavarovanje ne odobravajo dodatnega kadra, zmanjšanje števila pregledov v ambulantah, s tem pa se bo močno povečala čakalna doba.