

Poslovni sporazum za leto 1976

S samoupravnim sporazumom o združitvi TOZD v DO PEKO so okvirno določena ekonomska razmerja med njimi, ter načrtovanje in poslovna politika, podrobneje pa z letnimi poslovnimi sporazumom. Za prihodnje leto je predlog poslovnega sporazuma v obravnavi, v tem sestavku pa nekaj besed o predvidenih pogojih poslovanja, ki so se upoštevali pri oblikovanju omenjenega predloga.

Stabilizacijska prizadevanja naše družbe bodo nedvomno povzročila počasnejšo rast realizacije na domačem trgu, saj bodo življenjski stroški še vedno naraščali hitreje kot realni osebni dohodki. Investicijska dejavnost gospodarstva se bo zmanjšala, zato se tudi zaposlenost ne bo povečala, kar vse bo omejevalo rast prodaje na domačem trgu. To so bili razlogi, da je bilo potrebno ponovno oceniti realnost naročil za naslednjo sezono ter pri formiranju cen administrativnih preprek upoštevati tudi omenjene tržne pogoje.

Pri izvozu na zahodno nemški trg nam povečana naročila omogočajo nadaljnjo rast tega, to z

vključevanjem novih kooperantov in povečanjem osebnega poslovanja s sedanji, s tem pa je omogočena večja specializacija in racinonalnejša proizvodnja. Pri tem pa nizka akumulativnost postavlja celotnemu izvozu meje nadaljnje rasti, zato pri izvozu na klirinško področje planiramo manjši obseg kot v letošnjem letu.

Stabilizacija doma in orientacija na izvoz nam narekuje temeljito racionalizirati proizvodnjo in zniževati stroške povsod, kjer je to mogoče. Naša stabilizacijska prizadevanja vključujemo v predlog letnega poslovnega sporazuma s predvideno manjšo stopnjo rasti prodaje na domačem trgu ter povečanjem izvoza na konvertibilno področje. Ne predvidevamo povečanja števila zaposlenih, razen za povečano proizvodnjo v TOZD Poliuretani in barvno v TOZD Gumoslasi. Osnovni investicijski program je na nivoju planirane amortizacije, pri tem pa že upoštevamo predvidene depozite na investicije v prodajni prostor in na uvoz opreme.

Pri dodatnem investicijskem programu, kate-

rega realizacija je odvisna od možnosti najetja kredita, pa planiramo še nadaljnje povečanje prodajnega prostora. Z razvojem orodjarne, povečanjem proizvodnje poliuretana in preusmeritvijo nabave na domače dobavitelje, bomo še naprej skušali zmanjšati naš uvoz, odnosno prispevati k skupnemu zmanjšanju v panogi. Povečanje serij, smotrnejše izkoriščanje materiala, zmanjšanje defekta, povečanje produktivnosti in zmanjšanje režijskih stroškov mora biti stalen akcijski program vseh strokovnih služb, političnih in samoupravnih teles v kolektivu Peko.

Posebna naloga za prihodnje leto pa je zmanjšanje zalog materiala, nedovršene proizvodnje in gotovih izdelkov. To nalogo je treba oddvojiti od ostalih saj zahteva posebno prioriteto. Nalogo bomo opravili samo tako, da bomo natančno in v celoti reševali planske naloge in tudi omogočili nemoten potek proizvodnje. Samoupravni organi naj zaostrijo vprašanje odgovornosti za izvrševanje teh nalog za službe in posameznike, samo tako

bo mogoče pričakovati ugodne rezultate.

Osnova pri sestavi predloga količinskih in vrednostnih planov je možen plasma izdelkov. Upoštevajoč že omenjene pogoje planiramo za prihodnje leto celotno prodajo obutve v višini 4.470 tisoč parov, kar je 2% povečanje količine, oz. 3 odstotno vrednost. Od navedene količine planiramo 44% v proizvodnji TOZD Obutev, 22% v dodelavi in 34% dobav od kooperantov. Poleg obutve pa vse večji delež realizacije odpade tudi na prodajo izdelkov vzporednih dejavnosti, med katerimi za prihodnje leto planiramo povečanje prodaje poliuretan izdelkov.

Za realizacijo omenjenega programa, kot je že omenjeno, ne planiramo povečanja zaposlenih razen v TOZD Poliuretani in Gumoplast, pri izračunu kapacitet pa upoštevamo tudi potrjeni delovni koledar in zahtevnost proizvodnega programa po vložnem delu. Pri vrednostnih planih po TOZD in delitvi dohodka, tudi za prihodnje leto predlagamo enak način delitvi ostanka dohodka kot letos.

Z današnjo številko je ČEVLJAR zaključil leto 1975. Tudi koledarsko leto gre h koncu. Kako smo se obnašali in kako smo delali nam kažejo rezultati poslovanja.

PEKO je danes v vrhu jugoslovanske obutvene industrije, kar je rezultat prizadevanj in sposobnosti vsakega posameznika.

Proizvodnja je v prvih desetih mesecih tekla po planu, težave so nastale v novembru ob menjavi sezone — kolekcije za pomlad — poletje 1976. Prepričani smo, da se bo stanje normaliziralo in da bodo končni dosežki uspešni.

V izvozu pa letos beležimo zavidljiv porast. Izvozili smo nekaj več kot vsak drugi par obutve, kar predstavlja 12% povečanje napram letu 1974. Še ugodnejše rezultate izvoza pa pričakujemo v naslednji sezoni.

Vsi pokazatelji torej kažejo, da lahko z optimizmom gledamo v prihodnje leto. Stalo nas bo ne malo truda, toda tudi uspehi ne bodo izostali.

Investicijski plan zajema predvsem dopolnitve in zamenjavo posameznih strojev in opreme, od gradbenih del pa so v planu idejni projekti za industrijsko cono na Luki in upravno zgradbo.

V TOZD Mreža, kjer so planirane investicije največje, pa je z realizacijo njih predvideno povečanje prodajnega prostora.

Pri sestavi planov pomembnejših posrednih stroškov, katerih višina se tudi potrjuje z letnim poslovnim sporazumom, so se upoštevala omenjena stabilizacijska prizadevanja. To predvsem pri stroških za dnevnice, reprezentanca in ekonomska propaganda. Večja postavka pri teh stroških je amortizacija, le-ta pa je v porastu zaradi revalorizacije vrednosti osnovnih sredstev, stopnje pa predlagamo enako kot letos.

Na osnovi omenjenih skupnih planov, so izdelani tudi plani po posameznih TOZD in SSSS, na zborih delovnih ljudi po enotah pa se bo dokončno oblikoval letni poslovni sporazum za prihodnje leto, ki bo osnova poslovne politike in ekonomskih odnosov med TOZD.

Franc Grašič

*Srečo, zdravje, zadovoljstvo
in dobro počutje na delovnem
mestu vam v letu 1976 želijo:*

uredništvo, družbenopolitične organizacije in samoupravni organi



Doseganje norm

Za nami je štiri mesece dela po novih časovnih normativih. Zato že nekoliko lažje govorimo o tem, koliko nam je uspelo z regulacijo norm ustvariti cilj, ki smo si ga zadali, to je, da bi bili normativ časa taki, da bi v vseh TOZD oziroma oddelkih ter na vseh delovnih opera-

cijah ob enakih pogojih in enakem intenzivnem delu, možnost doseganja bila 110 %. Zal pa spodaj prikazani podatki kažejo, da nam v celoti ni uspelo časovnih normativov spraviti na željen nivo ne za celotno DO, TOZD, še manj pa v oddelkih.

1. TOZD OBUTEV

	avgust	september	oktober
510 — sekalnica	113 %	120 %	121 %
511 — izdelava zg. delov	118 %	120 %	121 %
512 — izdelava zg. delov	115 %	118 %	121 %
520 — montažni oddelek	114 %	121 %	128 %
521 — montažni oddelek	114 %	117 %	117 %
522 — montažni oddelek	118 %	120 %	124 %
523 — montažni oddelek	111 %	117 %	116 %
526 — kartonaža	129 %	124 %	119 %
SKUPAJ TOZD OBUTEV	115 %	118 %	121 %

Podatki kažejo, da je doseganje norm v stalnem porastu. To velja posebno za sekalnico, kjer je bila z ozirom na preseganje norm pred regulacijo zaostritev časovnih normativov največja. Zato je bilo tudi največ pritožb na račun regulacije in kasneje na doseženih % preseganja norm, ki pa so bili pogost rezultat pomanjkanja dela. Višina poprečnega doseganja norm zadnjih dveh mesecev kaže, da je oddelek že na istem nivoju kot ostali oddelki, vendar pa obstajajo možnosti nepravilnosti znotraj samega oddelka. Tudi v izdelovalnicah zgornjih delov je % doseganja norm v stalnem porastu. So pa nesoraz-

merja med doseganjem norm med posameznimi skupami dela, ki pa jih bo potrebno v bodoče uskladiti.

V montažnih oddelkih so bili časovni normativi ob transporterju postavljeni na podlagi števila parov planirane proizvodnje, števila zaposlenih na posamezni delovni operaciji in čistega časa. Zaradi pomanjkanja delovne sile (boleznj) pa se je morala zasedba na posameznih delovnih mestih (pritrdjevanje notranjikov, cvikanje stranic, kosmatenje, izkopitenje) zmanjšati, zato je % doseganja toliko višji kot bi moral biti. Izstopa pa še nekaj operacij v dokončevalnicah, ki pa se v posameznih oddelkih različno dosejajo.

2. TOZD TRBOVLJE

	101 %	107 %	110 %
--	-------	-------	-------

Kot je iz zgoraj navedene razvidno, je tudi tu % preseganja v porastu. Da pa je doseganje norm nižje od

naših izdelovalnic je vzrok v delovni sili, ki je mlajša po delovnem stažu in strokovnosti.

3. TOZD POLIURETAN IZDELKI

531 — vlivavnica	117 %	126 %	121 %
532 — poskusna delavnica	140 %	114 %	112 %
533 — barvarna	125 %	119 %	117 %

SKUPAJ TOZD

POLIURETAN IZDELKI	124 %	119 %	120 %
---------------------------	--------------	--------------	--------------

V nasprotju s TOZD OBUTEV pa se tu % preseganja norm iz meseca v mesec zni-

žuje. Vzrok zmanjševanja je v korigiranju časovnih normativov pri VTE stroju in

nekaterih operacijah barvarne. Težave pri točnem evidentiranju doseganja norm nam dela doseganja plačilna dokumentacija. Z novim letom, ko se bo uvedla podobna dokumentacija kot pri izdelovanju

obutve, s pomočjo katere bo vsak delavec, ki dela po normi, za vsako opravljeno operacijo obračunan v tistem dnevu oziroma mesecu, v katerem jo je opravil.

je bilo potrebnih nekaj korekcij časovnih normativov, ki so spravile v red tudi razmerja doseganja norm znotraj obrata.

Navedeni podatki nam kažejo neenakomerno preseganje norm med posameznimi TOZD in samimi oddelki znotraj TOZD. V kolikor je to neenakomerno doseganje plod intenzivnega dela, je to pravilno, v kolikor pa zaradi nepravilno postavljene norme, pa ustvarja slabo vzdušje v delovni enoti. V bodoče bomo morali še bolj skrbeti, da bodo norme enako težko postavljene za vsa dela.

Jože Močnik

4. TOZD GUMOPLAST

540 — gumarna	113 %	113 %	114 %
541 — plastika	105 %	110 %	110 %

SKUPAJ

TOZD GUMOPLAST	110 %	112 %	113 %
-----------------------	--------------	--------------	--------------

SKUPAJ DO PEKO

	113 %	117 %	118 %
--	-------	-------	-------

Od vseh TOZD je TOZD GUMOPLAST v doseganju norm edini, ki je na nivoju,

ki smo si ga zadali za cilj. To velja prav posebno še za plastiko. Da se je to doseglo,

Problematika izvrševanja operativnega plana

Celoten uspeh poslovanja delovne organizacije je odvisen od vseh zaposlenih. Vsak na svojem delovnem mestu z uspešnim delom sodeluje v skupnem procesu. Poslovni rezultati so vezani na izvrševanje proizvodnih operativnih planov in na realizacijo prodaje. Nosilci stroškov so gotovi izdelki posameznih TOZD. Naša naloga je, da se dnevno prizadevamo in izpolnjujemo proizvodne plane.

V novembrski izdaji Čevljarja, je bil opisan potek izdelave kolekcije in priprave proizvodnje za sezono pomlad-poletje 1976. Objavljeni so bili tudi problemi in uspehi nabave v času stabilizacijskih ukrepov.

Priprava proizvodnje se prične, ko je zbran modni program za sezono. Oddelek operativnega planiranja sestavi proizvodne načrte po posameznih obratih in delovnih enotah. Na podlagi teh se pripravijo tehnični predpisi, ki so osnova za naročilo materiala in orodja. Za vsako opravljeno delo je potreben določen čas. Vsaka služba si izdelala na temelju osnovnega načrta svoj program dela. Končni uspehi v proizvodnem procesu so že od vsega začetka odvisni od osebnega prizadevanja zaposlenih v prodaji, razvoju in nabavi. Vsaka zakasnitev bi se morala nadoknaditi v najkrajšem času. Pretežna večina delavcev se zaveda, in zakasnitve doprinese. So pa tudi nekateri posamezniki, ki se še ne zavedajo, da z negotovanjem, slabim izkoriščanjem delovnega časa in nerazumeva-

njem takih situacij zavirajo normalni potek celotne priprave proizvodnje.

Poleg proizvodne obutve morajo skrbeti za izvrševanje dnevnih operativnih planov naši obrati sestavnih delov obutve.

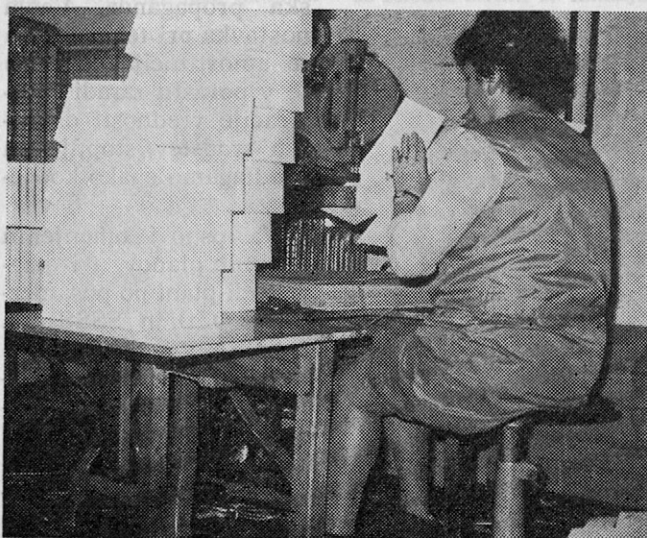
V montažnih oddelkih proizvodnje obutve se često dogaja, da nimajo na razpolago ustreznih sestavnih delov. Ni dovolj, da se izpolnjujejo le količinski plani. Brez določene kvalitete izdelkov in sortimenta ni možno izvrševanje planskih nalog v montažnih oddelkih proizvodnje obutve. Vsi zaposleni v obratih sestavnih delov, prevzemal-

in nedovršene proizvodnje. Povečajmo plansko disciplino in ne ustvarjajmo nepotrebnih zalog. Često se dogaja po TOZD in delovnih enotah, da se prizadevajo samo za čimboljše izkoriščanje notranjih virov, pri tem pa se ne zavedajo, da lahko tak način dela škoduje delovni skupnosti kot celoti. So primeri, kjer so doseženi količinski plani, ni pa blago sortirano, da bi ga odpremili končnemu kupcu. Izdelki se kopičijo na skladišču gotovih izdelkov zato, ker ni dostavljenih iz proizvodnje obutve posameznih dolžinskih števil. V montažne oddelke niso bili dostavljeni kompletni sortimenti spodnjih in zgornjih delov. Vzroki so v pomanjkanju posameznih velikostnih števil proizvodov iz naših obratov sestavnih delov, izdelovalnih zgornjih delov ali dobave od kooperantov. Tudi montažni oddelki vedno ne kompletirajo posameznih dnevnih planov. Partije čakajo v proizvodnih oddelkih namesto, da bi bile že odpremljene v skladišče.

Problemi so nam vsem poznani, vprašanje je samo, zakaj se jih ne lotimo tam, kjer nastopajo in jih sproti ne odpravljamo.

Vsepopvod je prisoten človek, ki dela te napake, jih pozna in se vedno pravočasno ne prizadeva, da bi jih odpravil. Uspehi so samo v vzajemnem tovariškem delu ter prizadevanju, da se problemi rešujejo takoj, v vsaki najmanjši delovni grupi.

Jože Gros



V enem turnusu moram speti 1000 škatel

Psiholog v delovni organizaciji

Od 15. oktobra letos je v naši delovni organizaciji Breda Eržen, diplomirani industrijski psiholog. Področje industrijske psihologije je v današnjem tempu življenja in dela zelo obširno, kaj obsega pa je povedala sama.

Psihologija je veda, ki se ukvarja s proučevanjem človeka, njegovih osebnih lastnosti, želja in pričakovanj, njegovega čustvovanja in spoznavanja, njegovega vključevanja in življenja v družbi. Človek pa s svojim delom ustvarja dobrine, ki so mu potrebne za zadovoljitev najrazličnejših potreb.

Včasih je bil človek popolnoma zanemarjen v delovnem procesu. Delodajalci niso upoštevali njegovih potreb, želja in zmožnosti. Z izpopolnjevanjem strojev, orodja in celotnega delovnega procesa ter z neusmiljenim dviganjem norm so skušali doseči čim večjo proizvodnjo, pri tem pa jih ni zanimalo, s kakšnim naporom delavec to dosega, kako je zadovoljen z delom, kakšne težave ga tarejo. Zaradi napredka tehnike in globokih družbenih sprememb pa je danes človek kot neposredni proizvajalec v središču zanimanja vseh, ki proučujejo delo in delovni proces. Glavni cilj delovne organizacije ne more biti več golo povečanje proizvodnje za vsako ceno, ampak mora težiti k visokemu delovnemu učinku ob istočasni največji razbremenitvi delavcev. Poleg tega pa mora delovna organizacija vzbuditi pri delavcih zanimanje za sodelovanje tako pri proizvodnji, kakor tudi pri upravljanju z ustvarjenimi dobrinami. Ta humani aspekt mora posebno v naši socialistični družbi zavzemati pomembno mesto v organizaciji proizvodnje.

V interesu delovne organizacije in celotne družbe je, da delo kar najbolje prilagodi človeku, prav tako pa tudi človeku delu. Prilagajanje dela delavcu obsega: konstrukcijo in izbiro takih strojev in orodja, ki najbolj odgovarjajo telesnim značilnostim in zmožnostim delavcev; tako namestitve in razvrstitve strojnega parka in delovnih operacij, ki delavca najmanj utrujajo (sedeči položaj telesa); ustrezno organizacijo fizikalnih in klimatskih pogojev v delovnem pogoju (razsvetljava, hrup, vibracije, temperatura, vlažnost zraka). Če so zgoraj navedeni problemi ustrezno rešeni, je delo človeku že močno olajšano.

Vendar pa to ni dovolj. Recimo, da dela na nekem delovnem mestu, ki povsem ustreza zgornjim zahtevam, delavec, ki ga to delo ne zanima ali zanj ni usposobljen; tak delavec bo kljub idealnim delovnim pogojem z delom nezadovoljen, imel bo težave pri delu, ne bo dosegal norme, delo bo zahtevalo od njega veliko več navora. Zato je nujno, da tudi človeka — delavca čim bolj prilagodimo delu. To dosežemo z ustreznim usposabljanjem delavcev za delo, z namestitvijo delavcev na taka delovna mesta, ki jim najbolj ustrezajo glede na njihove zmožnosti, želje in zanimanje, z izbiro takih delovnih skupin, da bodo odnosi med delavci čimboljše itd. In ravno to področje — področje prilaganja človeka delu — je eno glavnih področij dela psihologa v delovni organizaciji. Poleg tega pa je pomembno še eno področje, in sicer proučevanje delavčeve delovne morale — motivacije za delo. Vsi vemo, da bolje dela tisti delavec, ki dela z veseljem, je s svojim delom zadovoljen, ima pravilen odnos do dela in do podjetja. Psiholog seveda sodeluje tudi pri prilaganju dela delavcu, vendar le kot svetovalec.

Iz vsega navedenega vidimo, da je delo psihologa v delovni organizaciji zelo raznovrstno. Poglavitne naloge pa bi lahko strnili v naslednje točke:

1. skrb za pravilno nameščanje in premeščanje delavcev
2. skrb za dobre medosebne odnose v delovni organizaciji in reševanje problemov v zvezi s tem
3. sodelovanje pri poklicnem usposabljanju in izobraževanju delavcev

Slovenski oktet v čevljih »Peko« na Norveškem

V modelirnici so izdelali 8 parov čevljev po meri za člane slovenskega okteta, tik pred odhodom na turnejo po Norveški. Poslali so nam pozdravno pismo z geslom:

4. analiza delovnih mest
5. proučevanje motivacijskih faktorjev
6. svetovanje ob psihosocialnih problemih delavcev
7. sodelovanje z zdravstveno preventivno službo.

Navedene naloge bodo tudi glavne dolžnosti psihologa v naši delovni organizaciji. Kot vidimo je večina nalog v zvezi s kadrovanjem, zato bo tudi delovno mesto psihologa v okviru kadrovske službe. Vedeti pa moramo še nekaj. Rezultati psihologovega dela niso direktno opazni. Spoznavajo se šele po daljšem času. Zato se njihov vpliv ne bo pokazal takoj, ampak bo za to potrebno nekaj časa in seveda tudi razumevanja.

Pretekli teden so si ogledali proizvodnjo v naši tovarni učenci 8. razreda osnovne šole Heroja Bračiča. Fantje in dekleta so pred življenjsko odločitvijo kam po končani osnovni šoli. Nekaj izmed njih je gotovo nekaj naših bodočih sodelavcev.

Naš obisk v tovarni obutve Peko

Tovarna Peko je ena izmed največjih tovarn čevljev v Sloveniji oziroma v Jugoslaviji. Ustanovil jo je PEter KOzina in se tudi imenuje po začetnicah njegovega imena.

Ob dveh starih stavbah je pred nekaj leti nastala nova in sodobna stavba, v katero se je razširilo delo.

OD NEBOTIČNIKA DO KOČ GRE GLAS, LE PEKO ČEVLI SO ZA NAS, KDOR PA V TO NE VERUJE, NAJ PEKO ČEVLE SI OBUJE!

Blagajna vzajemne pomoči

Naj vam osvežimo spomin, kako posluje blagajna vzajemne pomoči pri sindikalni organizaciji Peko.

Blagajno vzajemne pomoči smo ustanovili zato, da pomaga članom, kadar se znajdejo v trenutni, nepredvideni denarni stiski. Posojilo iz blagajne vzajemne pomoči dobi lahko vsak član delovne skupnosti, če izpolnjuje pogoje iz pravilnika o poslovanju BVP.

- Pogoji za članstvo in koriščenje posojila pa so:
- postati član in vplačati 10 din
 - najnižji znesek članarine je 10 din, plačevati pa se mora v rednih mesečnih obrokih
 - najvišji znesek posojila je 1.500 din
 - najnižji znesek (obrok) za odplačevanje posojila je 100 din
 - po plačanih obveznostih prejšnjega posojila, lahko član BVP ponovno zaprosi za novo posojilo
 - član mora najmanj tri mesece plačevati članarino, da lahko zaprosi za posojilo
 - najdaljši rok vračanja posojila je eno leto
 - prošnje rešuje in odobrava posojila odbor vzajemne pomoči dvakrat mesečno: 15. in 30. v mesecu.

Kdo se želi včlaniti v blagajno vzajemne pomoči lahko to stori pri poverjeniku v njegovem oddelku.

BVP

Pred odločitvijo

Pri predmetu poklicnega usmerjanja smo si to tovarno ogledali. Prijaznost in voljnost sodelovanja z nami, učenci, nam je kolektiv izrazil že ob prihodu, ko smo dobili nekaj pojasnil pa prospekte in Pekove značke. Vodič po tovarni je bil tovariš Franc Kolman. Najprej smo si ogledali prirezovalnico, kjer delavke pripravljajo vrhnji del čevlja. Ta del je treba na vrhu najprej izrezati iz določene materiala, nato ga pravilno prirezati, zašiti k ostalim delom, treba ga je oštevilčiti. Ko je vse to delo opravljeno, pošljejo izdelke v oddelek, kjer te zgornje dele pritrdijo na podplate.

V tej hali delajo predvsem moški. Na večjih strojih pritrdijo zgornje dele na podplate. Ko je ta postopek opravljen, čevlje poškrabljajo, da dosežejo lesk. Potem čevlje zapakirajo, jim dodajo nalepke s podatki in izdelek je končan.

Tovariš Kolman nas je peljal še v gumarno, kjer izdelujejo gumijaste izdelke, predvsem podplate, za lastno uporabo, nekaj izdelkov pa je tudi za druge tovarne.

Prav tako je tudi v oddelku plastika, kjer izdelujejo kot že ime pove plastične izdelke, za lastno uporabo in za druge tovarne. Eden izmed proizvodov so tudi ohišja Iskrinih telefonov.

Vse delo je programirano in teče po tekočem traku. Zato lahko trdimo, da spada Peko v sam vrh jugoslovanske čevljarke industrije, saj v njegovo višino segajo le še Borovo in Alpina ter mogoče še nekaj tovarn.

Boštjan Kugič, 8. a

in obratu poliuretana

3. novembra, v ponedeljek, smo odšli v okviru poklicnega usmerjanja na ogled tovarne Peko — posebne enote poliuretana, ki ima prostore v nekdanji tovarni Runo.

Najprej nas je pred tovarno pričakal naš vodič Franc

Kolman, ki nas je vodil skozi obrate in sproti razlagal, kako potekajo delovni postopki. Na začetku nas je pripeljal v prostor, kjer imajo velike cisterne, v katerih pripeljejo snovi iz katerih zlijejo v tovarni poliuretani. Ob tej priliki nam je tovariš povedal nekaj besed o poliuretanu samem. To je snov, ki jo pripravijo iz dveh komponent: iz komponente A in iz komponente B. Komponenta A se imenuje polyol. Poliuretani dobijo kot stranski produkt nafte, prva pa ga je začela uporabljati tovarna Bayer iz Nemčije. Tudi tovarna Peko — obrat poliuretana namreč izdeluje podplate največ za svoje potrebe — opravlja vodilno vlogo glede teh izdelkov na jugoslovanskem tržišču. Poliuretani ima namreč to prednost, da je dosti trši od navadnih podplatov, trpežnejši je, bolj poceni, lahko se oblikuje, odlikuje pa ga še boljša prevodnost toplote. Ker govorim o vodilni vlogi obrata poliuretana na tržišču, naj povem samo podatek, da naredijo v enem dnevu 15.000 podplatov.

Po tem uvodu smo si ogledali proizvodni proces. Obe komponenti se zmešata, nato pa po ceveh stečeta v poseben stroj, v katerem se oblikujejo podplati, ki jih nato obstrižejo, pregledajo in končno polakirajo ter vskladišči v pakete, ki jih pošiljajo po Jugoslaviji. Med izoblikovanjem podplatov snovi dodajajo in odvzemajo razne dodatke in tekočine.

Ogledali smo si še tovarniški laboratorij, od koder vodijo s pomočjo velike komandne plošče vse postopke in stopnje obdelave poliuretana podplata.

Vsi smo veseli, ker smo si lahko ogledali obrat poliuretana, kjer so nas prijazno sprejeli in nam pokazali marsikaj novega in zanimivega. Takih ekskurzij si želimo še več, obratu poliuretana pa želimo čim več uspeha s svojimi proizvodi.

Milena Fornazarič, 8. b
O. Š. H. Bračiča, Tržič

Dopisuj

v

Čevljarja!

Handwritten signatures and notes, including names like "Zori Gvozd", "Zoran Kozina", and "Zoran Kozina".

Naš obisk v poslovalnici

Poslovalnica na Reki ni več tako mlada, posluje že od leta 1948. Izdelki naše tovarne so že od nekdaj zelo iskani.

V letih 1948—1957 to je v prvem desetletju obstoja je kolektiv prodajalne prodal za 354 milijonov starih dinarjev razne obutve po takratnih cenah. V nadaljnjem desetletju se je prodaja povečala na 50.000 parov letno, ali 10 vagonskih pošilk.

Še večji porast pa smo zabeležili po letu 1968, tako po količini in vrednosti. Maksimalen promet je bil v letu 1974, kar je prodajalna zmogla v svojih majhnih prostorih:

smo se jim in kot soinvestorji skupno z osmimi reškimi trgovskimi podjetji šli v gradnjo. Porabili smo seveda velika investicijska sredstva, pridobili pa smo 600 m² prostora v prvem nadstropju zelo lepe blagovnice, ki stoji v strogem centru Reke, tik za pristaniščem. Naš prodajni prostor je sodobno opremljen in dostojno zastopa renome naše firme, v enem letu prodaje — otvoritev blagovnice je bilo 14. novembra 1974 — je tudi že opravičil svoj obstoj in vložena sredstva. Ker pa so bili Primorci navajeni naše skromne, stisnjene pro-

so bili navajeni, ki je tik pred vhodom v blagovnico.

Za leto 1975 so planirali prodajo 150.000 parov v vrednosti 2 milijardi starih dinarjev, ki so jo dosegli zadnje dni novembra točneje 24. novembra 1975. Tako bo po podatkih doseženega prometa v prvih desetih mesecih kolektiv dosegel 90 % planirane količine v parih, po vrednosti pa presejel plan prodaje za 20 %.

S takim prometom se bo poslovalnica uvrstila v prodaji na 3. mesto v letu 1975 izmed 118 poslovalnic kolikor jih je v MREŽI.



Pisarna je tudi skladišče



Milka Nakič



Ružica, Bruna, Graciela, Lidija in Milica

prodali so 81.000 parov čevljev. Nujno je bilo misliti na povečanje prodajnega prostora, ker je Reka izredno dobro tržišče za naše proizvode.

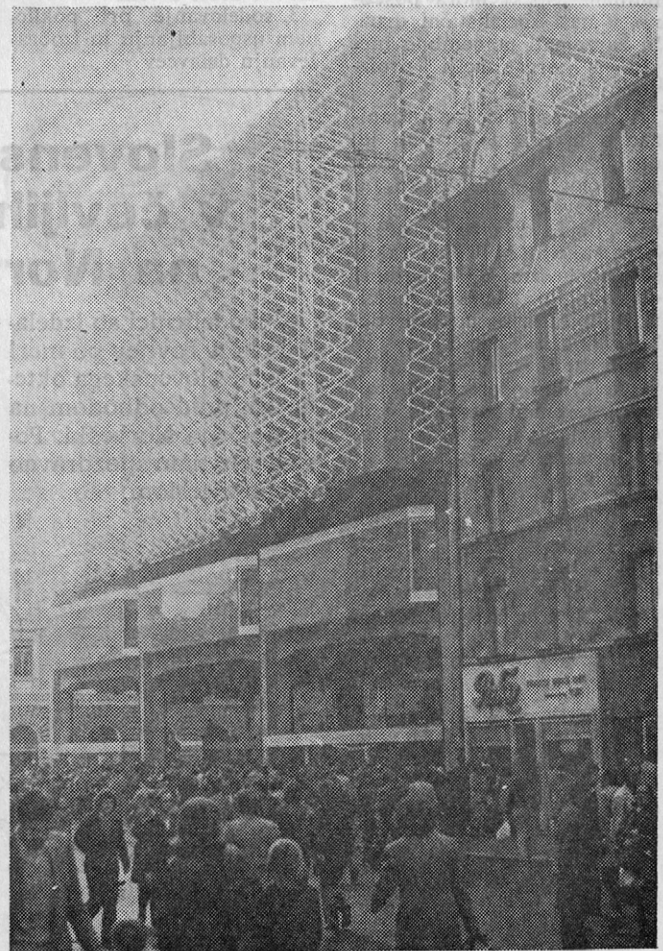
Reška trgovska podjetja so se prav takrat dogovarjala za gradnjo velike blagovnice. Pridružili

dajalne smo jo obdržali, spet ne brez utemeljitve. Lokal je zelo, zelo dobro obiskan, in mislim, da ni veliko manj obiskovalcev in kupcev kot prej. Skoraj vsak, ki se odloči kupiti čevlje, obiše prodajalno v blagovnici in malo trgovnico PEKO, kakor

Velikemu prometu pripomore prav gotovo vsak član kolektiva poslovalnice Reka I. razdeljen kot že rečeno v »one« iz blagovnice in stare trgovine.

Poslušala sem Milko Nakič, ki je šele eno leto prodajalka, prej je bila vajenka, kako ljubeznivo je odgovarjala strankam. Škoda da nimamo akcije kot jo ima Jana za najboljšo ljubeznivo prodajalko. Še to: Milka ni vedela, da jo poslušam, kot tudi ne Ruža Prpič, ki sta bili v trgovini tokrat sami. Postavila sem se k plutu, kot da si ogledujem čevlje. »Imate take z jermenčki in srednjo peto?« »Izvolite imamo samo rdeče,« in še mnogo podobnih vprašanj in odgovorov.

Ruža mi je pozneje povedala: »Vidite kako malo prostora imamo. Prodajamo vso obutev: moško,



Blagovnica Reka in »stara« trgovina Peko



Trojka iz blagovnice »RI«

Postizanje normi

Prošla su četiri meseca rada prema novim vremenskim normativima. U vezi toga već nešto lakše govorimo o tome, koliko nama je sa regulisanjem normi uspešno ostvareni postavljeni cilj a to su normativi, koji bi u svim OOUR odnosno odeljenjima i na svim radnim ope-

racijama uz jednake uslove rada i jednakim intenzivnim radom omogućili postizanje normi u visini 110%. Ali na žalost sledeći podaci pokazuju, da nama nije u celini uspešno ostvariti željeni nivo normativa za celokupnu RO OOUR a kamo li za odeljenja.

1. OOUR OBUČA

	august	septembar	oktobar
510 — sekaonica	113 %	120 %	121 %
511 — izrada gor. delova	118 %	120 %	121 %
512 — izrada gor. delova	115 %	118 %	121 %
520 — montažno odeljenje	114 %	121 %	128 %
521 — montažno odeljenje	114 %	117 %	117 %
522 — montažno odeljenje	118 %	120 %	124 %
523 — montažno odeljenje	111 %	117 %	116 %
526 — kartonaža	129 %	124 %	119 %
UKUPNO OOUR OBUČA	115 %	118 %	121 %

Navedeni podaci pokazuju stalan porast postizanja normi. Naročito ovo važi za sekaonicu, gde je došlo obzirom na premašivanje normi pre regulisanja do najvećeg poštovanja normativa. Zbog toga bilo je i najviše žalbi na račun regulisanja a kasnije i na postignuti % premašenja normi, koje su bile najčešće rezultat nedostatka posla. Visina prosečnog dostizanja normi za poslednja dva meseca pokazuje, da je ovo odeljenje postiglo nivo drugih odeljenja, dok još uvek postoje mogućnosti nepravilnosti unutar samog odeljenja. I u odeljenju za izradu gornjih delova jeste % u stalnom porastu. Postoje neke nesrazmernosti u postizanju normi

između pojedinih grupa rada i koje ćemo morati ubuduće uskladiti.

U montažnim odeljenjima bili su vremenski normativi za transporter postavljeni na osnovu broja pari planirane proizvodnje, broja zaposlenih na pojedinoj radnoj operaciji i čistog vremena. Zbog nedostatka radne snage (bolesti) morao se broj zaposlenih na pojedinim radnim mestima (pričvršćivanje unutrašnjih delova, cvikanje stranica, dlačenje, vadjenje kalupa) smanjiti i zbog toga % postizanja normi toliko viši od realnog. Takođe istupa još nekoliko operacija u završnim odeljenjima kod kojih se u različitim odeljenjima norme postižu različito.

22. OOUR TRBOVLJE

101 %	107 %	110 %
-------	-------	-------

Kao što se može videti iz napred pomenutog i ovde premašivanje normi beleži porast. Da je postizanje normi niže od postizanja u na-

šim radionicama uzrok jeste radna snaga, koja je mlađa po radnom stažu i stručnoj spremi.

3. OOUR POLIURETAN PROIZVODI

531 — ljevaonica	117 %	126 %	121 %
532 — probna radionica	140 %	114 %	112 %
533 — bojadisaonica	125 %	119 %	117 %
UKUPNO PUR PROIZVODI	124 %	119 %	120 %

Suprotno sa OOUR OBUČA ovde se postizanje normi smanjuje iz meseca u mesec. Uzrok smanjenja jeste korigiranje vremenskih normi kod VTE mašine i nekih operacija bojadisaonice. Poteškoće kod tačnog evidentisanja normi čini nama dosadašnja plat-

na dokumentacija. U novoj godini, kada će biti uvedena slična dokumentacija kao kod izrade obuče i pomoću koje će svaki radnik, koji radi po normi biti obračunat za svaku operaciju u onaj dan odnosno u onom mesecu, kada je operaciju obavio.

4. OOUR GUMOPLAST

540 — gumara	113 %	113 %	114 %
541 — plastika	105 %	110 %	110 %
UKUPNO OOUR GUMOPLAST	110 %	112 %	113 %

Od svih OOUR jeste OOUR GUMOPLAST jedina u postizanju normi, nalazeći se na nivou, koga smo postavili za svoj cilj. Ovo naročito važi za plastiku. Da bismo posti-

gli ovakav rezultat bilo je potrebno nekoliko korekcija vremenskih normativa, koje su unele reda i u odnose postizanja normi unutar pogona.

UKUPNO RO PEKO

113 %	117 %	118 %
-------	-------	-------

Pomenuti podaci pokazuju neravnomerno premašivanje normi između pojedinih OOUR i samih odeljenja unutar OOUR. Ovakva neskladnost nije ni pravedna ni zdrava, jer ostvaruje loše odnose u radnim jedinicama. Zbog toga moraće naše struč-

ne službe ubuduće voditi brige o tome, da se nivo premašivanje normi izjednači na predviđenu visinu. Uz ovo svakako će se uzimati u obzir veća premašivanja normi, ukoliko će ova biti plod većeg intenziteta rada.

Prodavaonica na Rijeci nije više toliko mlada, naime, posluje već od 1948. godine. Tamo su proizveli naše tvornice vrlo traženi. U vremenu od 1948. do 1957. dakle u prvoj deceniji svog postojanja kolektiv pomenute prodavaonice ostvario je promet za 354 miliona starih din i to prema cenama u tadašnje doba. U idućoj godini prodaja se povećala na 50.000 pari ili pošiljku od 10 vagona.

Još veći promet zabeležen je nakon 1968. bilo prema količini ili prema vrednosti. Maksimalan promet ostvaren je u 1974. najviše što je prodavaonica u svojim malim prostorijama mogla ostvariti prodaja 81.000 pari cipela ili prosečno 270 pari dnevno.



Neki samo probaju

u četiri dodju još tri kolege.«

Uistinu je prodavaonica suviše mala za toliko kupaca a što, kad svako proviri unutra. Primorci žele dočekati zimu sigurni i pripremljeni. Ko bi pomislio, da i u Primorju čizme tako dobro idu u prodaju. Kao što sam već rekla, kupaca je bilo puno a još više i onih koji su samo probali, propitali se i otišli sa »NAJLEPŠA HVALA«. Možda će se i vratiti neki od njih.

U podnevno doba u prodavaonici u robnoj kući nalaze le trojica i jedan od njih Slavko Tršič rekao je:

»Vreme je vrlo lepo i prodaja je opala. Biće bolje kad zalahadi. Sa radom i priladnostima zadovoljni smo. U uporedjenju sa drugima u nas su povoljni uslovi. Režijske poslove obavljamo sami i ono što ne uspešno obaviti u radno vreme, uradimo uveče. Prodavaonica u robnoj kući razlikuje se od klasičnog dućana, što se može primetiti i kod prodaje. Sve je ovde lepo sredjeno i složeno te kupac samo treba pokazati uzorak, koga želi.

Neki od artikala stižu neredovno. Obično roba stiže tek tada, kad je vrhunac prodaje prošao dok, nama Limka npr. isporučiti sve odjednom. Sada je skladište prepuno lake obuče dok u sezoni nije bilo. Skladište je malo, regali su suviše niski i u njim ne možemo stavljati kutije čizmama i zbog toga ovi leže na tlu iako nama to prilično smeta. Nismo dobro smešteni, suviše smo u pozadini. S vrha stepenice nije nas ni videti i ako kupac želi cipele u robnoj kući, mora nas potražiti.

Još nešto lično o sebi. Imam stambeni problem. Pectorica se nalazimo u maloj sobi. Čudi me, da se dodeljuju samo krediti. Do stana tako i tako ne mogu doći pošto nemam uslova za gradnju.»

Da završim misao sa utiscima sa Rijeke.

Kolektiv prodavaonice Rijeke I. od 18 članova slozan je i vrlo se zalaže u poslu. Nadam se, da će tako biti i ubuduće. Zato se brine drug Cvetković Antun, poslovođa sa radnim stažem od 13 godina i mnogobrojnim iskustvima.

Ovih dana slavi svoj petdeseti rodjendan VEKONJ ALEKSANDER, poslovođa prodavnice Novi Sad I.

Poseta prodavaonici Rijeka I.

Nužno je potrebno proširenje prostorija prodaje jer je Rijeka vanredno dobro tržište za naše proizvode.

Trgovačka preduzeća Rijeke vodila su u to vreme pregovore o gradnji velike robne kuće. Uzeli smo učešća i kao suinvestitori zajedno sa još osam trgovačkih preduzeća Rijeke počeli sa gradjenjem. Utrošena su znatna finansijska sredstva ali smo bogatiji za 600 m² prodajnih prostorija na prvom spratu vrlo lepe robne kuće, koja se nalazi u samom centru grada, odmah iznad pristaništa. Naša je prodajna prostorija savremeno opremljena i dostojno zastupa renome naše firme. U godini dana — robna kuća bila je otvorena 14. novembra 1974. prodavaonica opravdala je svoje postojanje i uložena sredstva. A pošto su bili Primorci navikli na našu staru prodavaonicu zadržali smo je i ne bez uzroka. Lokal je vrlo posećivan i mišljenja sam, da sada nije manje posetioca i kupaca nego ranije. Skoro svako, koji polazi u kupovinu obuče poseti prodavaonicu u robnoj kući i kao što je navikao svrati i u stari dućančić odmah pored ulaza u robnu kuću.

Za godinu 1975 planirana je prodaja od 150.000 pari obuče u vrednosti od dve milijarde starih din. Plan je ispunjen u poslednjim danima novembra ili tačnije 24. novembra 1975. Prema dosadašnjim po-

dacima postignuti promet u prvih devet meseci dostiže 90% planske količine u pari-ma dok je po vrednosti plan premašen za 20%.

Ovakvim prometom prodavaonica svrstala se u prodaju na treće mesto u 1975 godini među 118 prodavaonica, koliko ih ima u MREŽI.

Velikom prometu svakako doprinosi svaki član kolektiva prodavaonice Rijeka I. podeljen kako je to već rečeno na »one« iz robne kuće i »one« iz stare prodavaonice.

Slušala sam Milku Nakič, koja obavlja posao prodavačice tek godinu dana — pre toga bila je učenica u privredj — kako ljubavno odgovara muštjerijama. Šeta, da kod nas ne postoji akcija kao kod Jane za najljubazniju prodavačicu. Još ovo: Mlika nije znala da osluškujem kao ni Ruža Prpič, koje su se same nalazile u prodavaonici. Stala sam pored prodajnog pul-ta, kao da želim nešto kupiti. »Dali držite takve sa remenčićima i srednjom potpeticom?« »Izvolite, imamo samo crvene«, i još mnogo sličnih pitanja i odgovora.

Ruža mi je kasnije rekla: »Pogledajte, kakva mala prostorija. Prodajemo sve vrste obuče: mušku, žensku i dečiju. Gore u robnoj kući sve je lepše složeno i sortirano. Poznaje se, da nadolazi zima. Stranke se raspituju za čizme. Od 12 do 16 vlada zatišje i zato smo sa Milkom same a



Među kupcima su i vojnici

Reka I

žesenko, otroško. Zgoraj v blagovnici je to lepše zloženo in sortirano. Pozna se, da prihaja zima. Stranke povprašujejo po škornjih. Od 12.—16. ure imamo zatišje, zato sva z Milko sami, ob štirih pa pridejo še tri kolegice.»

Trgovina je resnično premajhna za toliko kupcev, ali kaj ko pa vsak pokuka še tu notri. Primorci se hočejo zasigurati in pripravljeni pričakati zimo. Kdo bi si mislil, da grede v Primorju tudi škornji tako dobro v prodajo. Kot je rečeno, kupcev je bilo polno, še več pa tistih, ki so samo pomerjali in spraševali, potem pa odšli s »HVALA LEPA«. Nekateri izmed njih se bodo vrnilo.

V blagovnici so v opoldanskem času tudi samo trije, med njimi Tršič Slavko, ki je dejal:

»Vreme je lepo, zato nam je prodaja upadla. Bolje bo, ko se bo shladilo. Mi smo z delom in plačo kar zadovoljni. V primeru z drugimi imamo kar dobre pogoje. Režijska dela moramo opraviti sami, in kar ne zmoremo opraviti v rednem času, opravimo zvečer. Prodajalna v blagovnici se zelo razlikuje od klasične trgovine, kar se pozna tudi na prodaji. Tu je vse lepo izloženo, kupec samo pokaže model, ki ga želi.

Nekateri artikli nam prihajajo neredno. Ponavadi dobimo robo šele takrat, ko je vrhunec prodaje že mimo. Na primer Limka nam dobavlja vse naenkrat. Sedaj imamo polno skladišče lahkih čevljev, v vrhuncu sezone jih nismo imeli. Imamo premajhno skladišče, regali so prenizki, vanje ne grede škatle s škornji, zato jih imamo kar na tleh, čeprav nas to močno ovira. Nismo na dobrem prostoru, smo preveč v ozadju. Z vrha pomičnih stopnic se skoraj ne vidi k nam. Če hoče kupiti kupec čevlje v blagovnici, jih mora poiskati.

Osebo sem v stanovanjski stiski. Pet nas je v mali sobi. Moti me, da se dajejo samo krediti. Do stanovanja tako ne morem priti, ker nimam pogojev za gradnjo.»

Če zaključim misel in vtise z Reke.

18-članski kolektiv prodajalne Reka I. je složen in prizadeven. Mislim, da bo tako tudi v naprej. Skupaj ga trdno drži Cvetković Antun, poslovodja s trinajstletnim stažem in izkušnjami.

Elektrika

(Nadaljevanje)

Prodaja (odjem) električne energije
Na osnovi stvarne realizacije v prvem polletju in predvidevanj za drugo polletje računamo, da bo znašala celotna poraba električne energije v letošnjem letu 5.774,5 tisoč megavatov (MGW). Proizvodnja bo znašala, kot smo objavili v prejšnji številki, 6.378,6 tisoč MGW, iz česar sledi, da bo letos proizvodnja višja kot poraba, in sicer za 604,1 tisoč MGW. Ta količina je deponirana za delno po-

krivanje primanjkljajev v prihodnjem letu. Deponirana je v Avstriji in Italiji, kjer bo na razpolago v kritičnih obdobjih, to je, kadar bo domača proizvodnja prenizka. Za stroške deponiranja nam inozemska partnerja zaračunata približno 28 para za KW, to je manj kot znaša povprečna proizvodna cena naše električne energije (43 para za KW).

Po posameznih skupinah odjemalcev je predvidena za letos naslednja poraba:

Po posameznih skupinah odjemalcev je predvidena za letos naslednja poraba:

Odjemalci	MWh 000	%	Vrednost 000 din	%
Kidričevo	871,1	15,1	189.022,8	8,6
Ruše	400,7	6,9	60.664,4	2,7
Jesenice	263,0	4,6	69.551,6	3,2
Ravne	203,9	3,5	54.787,0	2,5
Štore	185,4	3,2	42.938,8	1,9
Posebni odjem	1.924,1	33,3	416.964,6	18,9
Odjem 35 kV	924,2	16,0	308.388,7	14,0
Odjem 10 kV	1.096,5	19,0	493.830,8	22,4
Gospodinjstvo	1.249,8	21,7	567.966,9	25,8
Ostali odjem 0,4 kV	503,9	8,7	383.903,0	17,4
Slovenija skupaj	5.698,5	98,7	2.171.054,0	98,5
Druge republike	76,0	1,3	32.421,5	1,5
Prodaja skupaj	5.774,5	100,0	2.203.475,5	100,0

Iz pregleda je razvidno, da znaša odjem posebnih odjemalcev 1.924,1 (33,3%), plačajo pa zanjo 416.964,6 tisoč din (18,9%), iz česar sledi, da je cena zanje daleč izpod povprečne prodajne cene. Pod povprečno ceno dobivajo

elektriko tudi odjemalci na 35 kV, medtem ko ostali odjemalci plačujejo iznad povprečne cene.

Prav je, da se seznanimo, po kakšni ceni dobivajo elektriko posamezni odjemalci:

Odjemalci	I. poll. 1975	II. poll. 1975	par/kWh Povprečno 1975
Kidričevo	20,09	23,19	21,70
Ruše	13,63	16,31	15,14
Jesenice	24,63	28,25	26,44
Ravne	24,56	29,22	26,87
Štore	21,39	24,78	23,16
Posebni odjem	20,13	23,07	21,67
Odjem 35 kV	31,14	35,41	33,37
Odjem 10 kV	42,47	47,58	45,04
Gospodinjstvo	41,33	49,60	45,45
Ostali odjem 0,4 kV	69,72	82,96	76,18
Distribucijski odjem	43,17	49,74	46,47
Slovenija skupaj	35,60	40,49	38,10
Druge republike	42,16	43,00	42,65
Prodaja skupaj	35,69	40,53	38,16

Ko smo obravnavali proizvodnjo, smo ugotovili, da bo znašala letošnja povprečna proizvodna cena 43 par/kWh. Če jo primerjamo s prodajnimi cenami, vidimo, da vsi posebni odjemalci plačujejo veliko manj kot znašajo proizvodni stroški. Ruše nekaj nad 1/3 cene, vsi posebni odjemalci pa nekaj manj kot

polovico cene. Tudi odjemalci na 35 kV odjemu pokriva jo s svojo ceno le 77% proizvodnih stroškov. Industrijski odjem na 10 kV, gospodinjstvo in ostali odjem (obrt, društva, družbene dejavnosti, ipd.) s svojo ceno pokrivajo proizvodne stroške. Kadar govorimo o ceni, moramo imeti pred očmi tudi

energetski prispevek, ki ga plačujejo odjemalci bodisi kot prispevek na nove investicije bodisi kot posebni prispevek k ceni na porabljeno električno energijo.

Podatka, koliko znaša elektroenergetski prispevek posameznih odjemalcev na kWh, zaenkrat še ni. Znano je le, da so posebni odjemalci oproščeni plačevanja prispevka za tisti del električne energije, ki jo rabijo v tehnološke svrhe. Znano je tudi, da znaša od 1. avgusta naprej energetski prispevek za gospodinjstvo 60% redne cene, kar predstavlja približno 30 par/kWh. Na skupščini ISE je bila postavljena zahteva, da se pripravijo podatki o tem, koliko znaša energetski prispevek po vseh skupinah odjemalcev.

Primanjkljaj

Elektrogospodarstvo postuje vsa zadnja leta z izgubo. Letos bo po predvidevanjih znašala 532.891.000 din. Ta izguba je bila napovedana že v decembru preteklega leta. Skupščina ISE je tedaj sklenila, da naj se celotni odjem podraži za 40%.

Zavod za cene in republiška skupščina sta sklep zavrnila (ker ni bil usklajen z zakonom o oblikovanju cen) in odobrila delno povišanje cen.

Razprava o tem, kako naj se izguba pokrije, je bila temeljita in dolgotrajna. Na posebnem zboru odjemalcev je bil končno oblikovan naslednji predlog:

1. Gospodinjstvo se za leto 1975 oprosti dodatnega plačila električne energije. Predvideni znesek 26 milijonov din, ki bi odpadel na gospodinjstva, se pokrije z zbiranjem sredstev od TOZD gospodarstva.

2. Porabniki električne energije, ki so TOZD, prispevajo k pokritju primanjkljaja:

— 9% fakturiranega zneska za porabljeno električno energijo v letu 1975 in

— 3% od osnove, od katere se plačuje davek iz dohodka TOZD za leto 1975.

3. Porabniki električne energije na nizkonapetosti, ki niso TOZD in niso gospodinjstva, prispevajo za porabljeno električno energijo v letu 1975 pólóg rednega fakturiranega zneska, še naknadno 23,3%.

Na skupščini ISE je bil sprejet tudi predlog, da se pripravi za porabnike električne energije, ki so TOZD, samoupravni sporazum o zagotavljanju sredstev za pokrivanje primanjkljaja, za

ostale odjemalce pa predlog zakona o zbiranju sredstev za delno pokrivanje primanjkljaja.

Predlog samoupravnega sporazuma je že sestavljen. Z njim je predvideno, da bo dodatni prispevek treba povrnati v treh obrokih, in sicer:

- prvi obrok v 15 dneh
- drugi obrok v 45 dneh
- tretji obrok v 75 dneh

po podpisu sporazuma, vendar v celoti najkasneje do 10. maja 1976. Rok za podpis sporazuma je 20. februar 1976.

Dodatno k razpravi skupščine ISE o pokritju primanjkljaja so bili sprejeti še naslednji sklepi:

1. Skupščina ISE ugotavlja, da je električna energija v Sloveniji dražja kot povprečno v SFRJ, in da ne morejo veljati cene, ki ne pokrivajo vseh stroškov eksploatacije.

2. Skupščina ISE ugotavlja, da ekonomsko ni utemeljeno, da se električno energijo prodaja po depresiranih cenah, in da se s tem stimulira neracionalna potrošnja te energije tako v negospodarstvu kot v gospodarstvu.

3. Skupščina ISE zahteva, da dobi take kompetence, kot so določene v ustavi in v samoupravnem sporazumu o ustanovitvi ISE, da bi lahko sama določala cene za prodajo električne energije v višini, ki bo zagotavljala vsaj pokritje stroškov za enostavno reprodukcijo.

4. Skupščina ISE v naprej sprejema sklep, da od 1. januarja 1976 dalje ne bo pripravljena skrbeti za kritje primanjkljaja v poslovanju z električno energijo, če cene za prodajo električne energije, ki jih bo sprejela skupščina ISE iz kakršničkoli vzrokov ne bodo uveljavljene.

5. Skupščina ISE zahteva od pristojnih republiških organov in predstavnikov v medrepubliškem komiteju za dogovarjanje o sistemu in politiki cen, da zastopajo stališča in sprejete sklepe skupščine ISE, in da pri razpravi za nov sistem in politiko cen uveljavijo zgoraj navedene sklepe.

Navedeni sklepi so bili predlagani in sprejeti z namenom, da se uredijo oziroma sprejmejo ekonomske cene za električno energijo, da ne bo potrebno naknadno sprejemati neekonomskih sklepov o pokrivanju primanjkljajev v elektrogospodarstvu.

Janko Rozman
(nadaljevanje prihodnjic)

Ali že veste?

— da so sodelavci obiskali bolnike, ki so v bolnišnem staležu nad 30 dni v januarju 18, v februarju 14, v marcu 27, aprila 33, maja 25, junija 13, julija 18, avgusta 27, septembra 11. Sindikat pa je za darila ob obiskih prispeval 32.200 din;

— da je bilo na klimatskem zdravljenu v letošnjem letu 17 članov delovnega kolektiva, od tega 5 v Dobrni, 2 v Čatežu, 3 na morju in 5 v Laškem. Iz sklada skupne porabe pa smo za to porabili okoli 30.000 din;

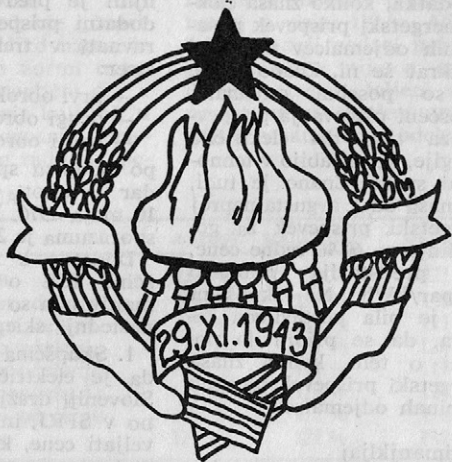
— da smo za delno pokritje pogrebniških stroškov, oziroma solidarno pomoč ob smrti dali približno 25.000 din iz sklada skupne porabe ob smrti 8 upokojencev, 1 vajuca in 3 članov delovne skupnosti;

— da imamo v tovarni 180 telefonskih aparatov;

— da ima PEKO 10 zunanjih klicnih linij telefona;

— da zavezoni povprečno 500-krat dnevno telefon, ko kličejo v tovarno, 450-krat dnevno pa kličemo iz tovarne.

Nagradna križanka



						LIBIJSKO PRJSTANIŠČE ZNANO IZ DRUGE SVETOVNE VOJNE	OBLOŽNA PLAST, OBLOGA	POZDRAV POSILAV- LJANJE	ŽICA ZA ELEKTRIC GRELNICE	ANICA DOLINAR	OGNJEVIK NA FILIPINIH	VDOJBINA V ZIDU	PESNIŠKO IZRAŽANJE	REDKO MOŠ. IME	SRBINA PIVA KOLAŠINA	
						ZNANA PUCCINIJEVA OPERA					EDI SELHAUS	A		O		
						ZBLE- DELOST										
						HIŠA Z VEČ STANOVANJI				NASA DRSALKA REZKA LUKANC		K		T		
						KDOR ROVARI VEČJA VODNA POVRŠINA					ŽLEB PRI SODU, UTOR ANI KOPAČ					
							K	STARO MEHIŠKO LJUDSTVO	FRANC. PI- SATELJICA (MADAME DE)	SL. PISATELJ (JANKO- GRUNT) TOMAZIJI IRENJA	SAVINJČAN (TAVIACIJA, LETALSTVO)				KDOR DAJE DELO NA AKORD	TOVARNA CINWA
						MOČNA REAKCIJA V KOČLJIVI SITUACIJI										
						NAJBOLJ POGOSTA RASTLINA										
						DOLOČEN ČAS, TERMIN										
						ELA PRETNAR										
						TUJE ŽEN. IME										
						RIBJE JAJČECE										
						NAS NAJVEČJI PISATELJ (IVAN)										
						PRIPADNIKI FILOZOFSKE SOLE IZ ELE										

Rešitev križanke iz prejšnje številke:

Vodoravno: STEBLOVINA, TELEOZAVER, OGER, SEM, POGIN, ARES, NABAVALUSNJA, SPOJENOST, AKA, SPOR, SKET, AE, PAR, TRTA, ALKIMIJA, KAL, RAKA, MAO CE TUNG, AVA, PODTALNICA, IŠKA, ŽN, ATAR, COL, ČAR, NICLA, ŠZ, ATENEJ, ING, ICEK, OČITKI, AJACCIO, KAPA, PEČNIK, ATRANS.

Dobili smo 76 rešitev križanke. Tokrat je zrebala Zvonka Brezavšček in nagrade so razdeljene takole:

- 80 din — Lidija Bučinel, recepcija
- 60 din — Toporiš Anton, odd. 522
- 40 din — Debevec Neva, Peko Postojna
- 20 din — Mikolič Boris, prodaja
- 20 din — Rengeo Gizela, ERC

Rešitve današnje križanke pošljite v uredništvo do 19. decembra.

»ČEVLJAR«, glasilo delovne skupnosti tovarne obute »PEKO« — ureja uredniški odbor: Sašo Ahačič, Franc Grašič, Slavko Hvalica, Franc Jazbec, Branko Košir, Vida Rozman, Marija Slapar. — Glavni in odgovorni urednik Marija Slapar. — Naslov uredništva: Peko Tržič. Telefon 50-260 int. 217. — Tisk: GP Gorenjski tisk Kranj v 3300 izvodih — Izhaja vsak prvi petek v mesecu. List dobijo člani delovne skupnosti brezplačno.

Prišli

V TOVARNO:

V izdelavo zgornjih delov 512: Jankovec Marija, Fartek Dragica, Radočaj Ana;
V izdelavo zgornjih delov 550: Laca Ida, Guček Frida, Husić Marija, Flis Milena, Kaurin Dora, Kerle Irena, Kacin Bruna;
V montažni oddelek 521: Slabe Marijan;
V splošni sektor: Lavrič Irena, Hočevnar Erika, Weilguny Tadej, Kajžer Anica;
V ERC: Kurnik Jurij;
V PUR: Šparovec Danilo;
V menzo: Vodnik Marija;
V gumarno: Kelnerić Mladenska;
V sekalnico: Kopač Marijan;
V elektro delavnico: Rožič Janez;
V PRODAJNO MREŽO: Zaječar: Marković Ljiljana.

Odšli

IZ TOVARNE:
Odpoved delavca: Zupan Peter, Legat Jožica, Košir Jurij;

Samovoljno prenehanje dela: Centrih Irena, Šmit Fanka, Jurković Stefica;

Sporazumno prenehanje dela: Simunković Elizabeta, Šimunković Stanko, Jezeršek Sonja;

Prenehanje zaradi negativne ocene: Hohkraut Nada;

IZ PRODAJNE MREŽE: Maribor I.: Rihtar Darja.

Zahvale

Prijetno presenečena in zadovoljna sem se poslovila ob odhodu v pokoj. Za darila najlepša hvala sodelavkam in sodelavcem pralnice, splošnega sektorja, menze in poliuretana.

Pavla Jazbec

Sindikalni organizaciji za denarno pomoč v času moje bolezni iskrena hvala.

Silva Skaper

Sindikalni organizaciji se za pomoč v času moje bolezni najlepše zahvaljujem.

Ažman Slavka

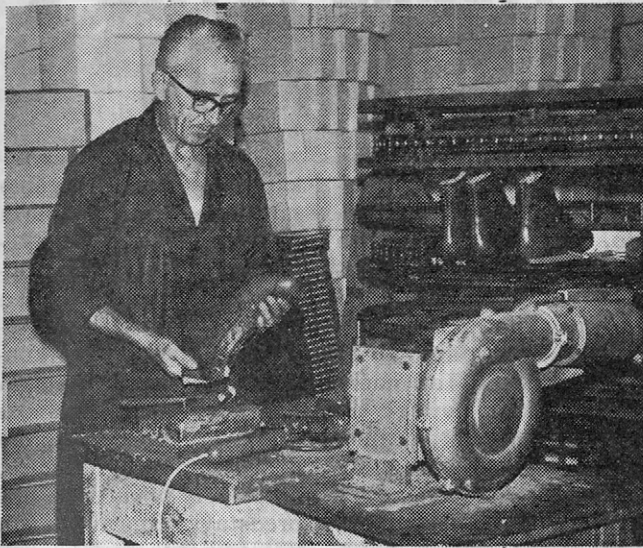
Ob boleči izgubi moje drage mame Ivanke Blaznik se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem splošnega sektorja za podarjeni venec in izrečena sožalja.
Hčerka Francka Hlebš

Ob smrti dragega očeta se za venec in denarno pomoč sodelavcem oddelka 600 iskreno zahvaljujem.

Pavlin Peter

NAŠI PETDESETLETNIKI
JERIN MARIJA, prirezovalec zgornjega usnja v oddelku 550 — Trbovlje
FORSCEK MARA, čistilec golenic v 520 montažnem oddelku
ŠTEFE KAROLINA, samostojni obračunovalec v oddelku 512 — šivalnica
VEKONJ ALEKSANDER, poslovodja v prodajalni Novi Sad I.
Naše čestitke

Kri je skovala prijateljstvo

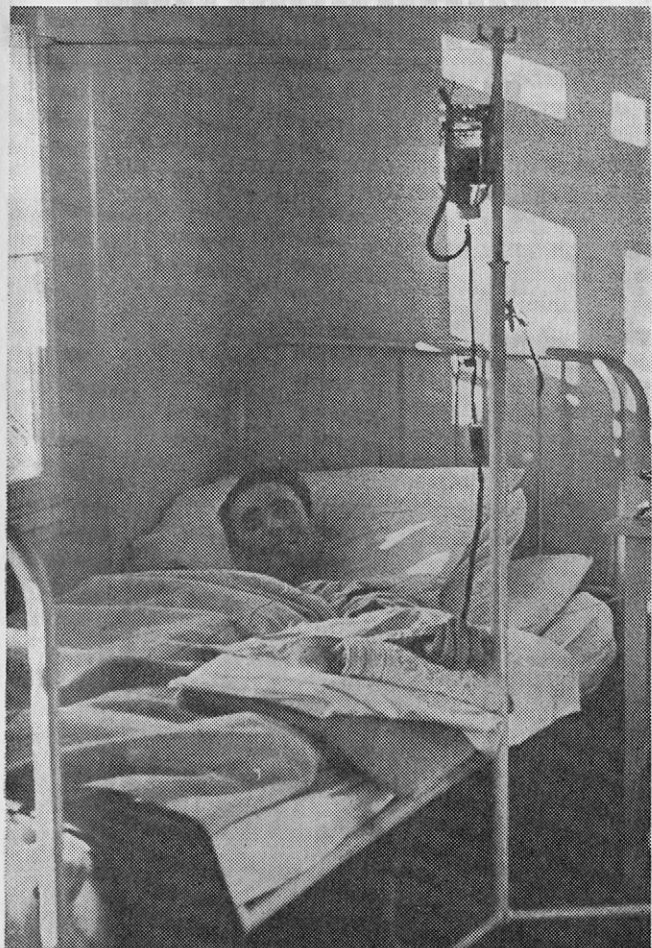


Anton Krapež na svojem delovnem mestu

Krapež Anton, medfazni kontrolor v montažnem oddelku 522 v Peko že 33 let, gotovo ni vedel takrat leta 1961, ko je daroval svojo kri na transfuzijski postaji na Golniku, da bo dobil »brata«. Tako se danes upravičeno imenuje Kalezić Grujo, upokojeni delavec Sekretariata za notranje zadeve iz Titogradra. Pred štirinajstimi leti je težko bolan ležal na Golniku in bil tam tudi operiran. Oslabljeno telo je potrebovalo transfuzijo. Težko bolan in izčrpan Grujo je na

steklenici krvi prebral ime darovalca krvi. To je bil naš Anton. Še isto leto mu je pisal za novo leto in se zahvalil za življenje, ki mu ga je rešila kri. Anton ni polagal pažnje pismu — kratkoma pozabil je nanj. Grujo pa ni pozabil komu se mora zahvaliti za življenje. Letos je spet pisal, pa tudi obiskal svojega darovalca.

Vezi prijateljstva so zavzele razdaljo med Titogradom in Tržičem, točneje Anton in Grujo sta postala velika, velika prijatelja.



Življenje se vrača po kapljicah

V Tržiču bo krvodajalska akcija 29. in 30. decembra!

Daruj kri danes, morda jo boš že jutri potreboval!

Krvodajalci!

Ponovno izide knjiga o črni roki

Najbolj iskana knjiga letos pri nas je bila Jožeta Vidica PO SLEDOVIH CRNE ROKE. Prva naklada 7000 izvodov je bila razprodana v dveh tednih. Prvi bralci so poslali avtorju nekaj pripomb, opozorili so ga na zločine, zločince in žrtve, ki zanje še ni vedel, in Jože Vidic se je znova podal po sledovih črne roke, da je knjigo dopolnil. Knjiga je narasla za nad 100 strani in bo ponovno izšla 20. decembra. Bralci, ki bi knjigo naročili pred izidom in jo plačali do 15. decembra, jo dobijo za 180.—din, kolikor je veljala prva izdaja. Po 15. decembru bo cena knjige zaradi povečanega obsega 202.—din.

Naročila je treba poslati na naslov:
Založba Borec
61001 LJUBLJANA
Miklošičeva 28
p. p. 203

Hkrati z naročilom je treba nakazati 180.—din po položnici na račun št. 50101-603-45772 s pripisom »Za črno roko«.

Založba vam še posebej priporoča naslednje svoje izdaje:

Jože Vidic: ZLOČIN PRI LENARTU	160.—din
Vinko Trinkaus: OBVEŠČEVALCI	190.—din
Spectator: MAFIJA VČERAJ IN DANES	185.—din

Delo mladinske organizacije

V času, kar nismo poročali o delu mladinske organizacije, je imelo predsedstvo KK ZSMS Peko dve seji. Na svoji drugi redni seji so člani predsedstva KK ocenili seje posameznih OO ZSMS po TOZD. Razen nekaj pomanjkljivosti tehničnega značaja (zapisniki, vabila), so vse seje zelo dobro uspele.

Ena od točk dnevnega reda seje KK je bilo tudi poročilo predsednika OO ZSM TOZD Trbovlje o delu in problemih v njihovi OO. Ker se je obisku delegacije iz KK in pa v poročilu predsednika OO TOZD Trbovlje izoblikovala precej nejasna slika o delu mladih v tem obratu, in zaradi številnih pripomb mladincev samih na odnose v obratu in v OO ZSMS, je tov. Kolman opravil razgovor z vodilnimi delavci v TOZD Trbovlje in na tretji redni seji že lahko poročal o uspešno opravljenem razgovoru in tudi o tem, da v TOZD Trbovlje ne bi smelo biti več problemov pri delu OO ZSMS, seveda ob obojestranskem sodelovanju vodstva OO in vodstva obrata.

V avgustu so se odvijala športna tekmovanja v okviru prireditve ob 90-letnici BPT in krajevnega praznika Podljubelj. Na žalost in na jezo pa na nobenem od obeh tekmovanj ni bilo tekmovalcev iz Peka. Zato so člani predsedstva na seji obravnavali tudi to odsotnost in izrekli kritiko tov. Slavku Bohincu, poverjeniku za šport pri KK ZSMS. Ker se je nasploh pojavilo vprašanje njegove aktivnosti tudi kot predsednika OO ZSM SSSS je bil na tretji seji predsedstva predlagan za zamenjavo. Zamenja ga tovariš Jože Bodlaj iz mehanične delavnice, ki bo prevzel tudi dolžnost poverjenika za šport, še vedno pa mu bo pomagal tov. Bohinc.

Ker je bilo opaziti neaktivnost tudi nekaterih drugih članov predsedstva, ki so zasluzili še neprimerno hujšo kritiko, saj so se povsem neodgovorno obnašali do dela v mladinski organizaciji, je bilo potrebno izključiti iz predsedstva KK tov. Meto Teran, ki jo je zamenjal tov. Klavdij Puhar in bo prevzel tudi njegovo zadolžitev poverjenika za izobraževanje.

Zapisničarica tov. Marica Koder je bila prav tako zamenjana s tov. Anico Ožvald in upamo, da bodo sedaj zapisniki v redu.

Ker se tudi tov. Rudolf Teran ne udeležuje seje predsedstva in tudi sicer kaže neaktivnost, je bil tov. Medič zadolžen, da evidentira kandidate za novega sekretarja OO ZSM TOZD Mreža.

Te zamenjave in izključitve v predsedstvu KK prav gotovo niso v ponos naši mladinski organizaciji, še manj pa posameznikom, ki s svojim odnosom do dela te postopke povzročajo, so pa nujno potrebne, če hočemo najti najboljši kader, da bi delo teklo tako, kot si želimo. Zato jih bomo tudi izvajali vse dotlej, da to dosežemo.

Na tretji redni seji predsedstva KK je predsednik OO ZSMS TOZD Poliuretan, tov. Leontič poročal o problemih in delu v njihovi OO. Srečujejo se s problemi mladih iz drugih republik, predvsem o izkoriščanju njihovega prostega časa. Ta problem bo predsedstvo KK še obravnavalo. Toliko o obeh sejah.

Verjetno vam je znano, da so v Tržiču v teku plesne vaje, ki jih je organizirala naša mladinska organizacija. Obisk je zelo številen v zadovoljstvo organizatorjev in tovarišice Udirjeve, ki vodi plesni tečaj.

Nika Perko

Novosti na policah tržiške knjižnice

Stefano TERRA:
ALEKSANDRA

Glavna oseba romana je moški srednjih let, pisatelj zgodovinskih romanov, ki postane konzul na nekem otoku v Trakiji. Z veseljem zapusti domovino, ker hoče ubežati samoti. V Grčijo ga spremljajo spomini na preteklost, predvsem pa hrepenje po ljubljeni ženi Aleksandri, ki sta ji raziskovalno delo in neodvisnost v vsem ljubša kot dokaj enolično družinsko življenje. Ko si pisatelj uredi bivališče in se umiri, prejme Aleksandrino pismo, v katerem mu sporoča, da se vrača k njemu; težko bolna na srcu se torej zateče k ljubljenu človeku.

Aleksandra je pretresljiv roman o ljubezni, ki jo hromi vizija pogubljenja, je nevsakdanja zgodba, ki jo je vredno prebrati.

SVET V VOJNI

PRVA SERIJA KNJIG
»NEPOZABNI PODVIGI«

Druga svetovna vojna je še vedno v ospredju zanimanja bralcev povsod po svetu in tudi pri nas. Cankarjeva založba bo v svoji novi zbirki SVET V VOJNI v posameznih serijah prikazala nekatere najvažnejše dogodke. Koncept zbirke je tak, da so posameznim dogodkom ali akcijam posvečene posamezne knjige. Od teh vsaka z obiljem dokumentarnega slikovnega gradiva in s privlačnim besedilom obdeluje svojo temo temeljito in zaključeno.

V prvi seriji z naslovom »NEPOZABNI PODVIGI« so izšle naslednje knjige:

Miran SATTLER: DRVAR

Dinamična pripoved o desantu, ki se Hitlerju med 2. svetovno vojno ni posrečil. Temeljni na dokumentarnem gradivu, zapiskih in izjavah borcev in mnogih prič.

Edward BISHOP:

ZRAČNA BITKA ZA BRITANIJO

Z junaškimi podvigi so piloti RAF zaustavili nepremagljivo luftwaffe, v trenutku, ko je že kazalo, da bodo Nemci obvladali Veliko Britanijo.

Roger MANVELL:

ZAROTNIKI

Atentat na Hitlerja 20. junija 1944.

Poskus pripadnikov nemškega odporiškega gibanja, da bi odstranili Hitlerja. Spričo nepopolne organizacije se atentat ni posrečil.

David MASON:

PRODOR V SAINT-NAZAIRE

Ena največjih diverzantskih akcij v drugi svetovni vojni: napad zaveznikov na matično pristanišče nemških podmornic v Saint-Nazairu v Franciji.

Artur SWINSON:

PUŠČAVSKI DIVERZANTI

Privlačni opisi akcij posebej izurjenih vojakov, ki so med drugo svetovno vojno ogrožali nemške in italijanske okupatorje v puščavah severne Afrike.

Vseh šest knjig je enotno opremljenih in vsebuje 293 fotografij, skic in zemljevidov.

Šport

SPORTNE IGRE V TRBOVLJAH

Tudi letos se je ekipa PEKO Trbovlje udeležila sindikalnih športnih iger. Temovali smo v malem nogometu, streljanju in namiznem tenisu. Dosegli smo zelo lepe rezultate. Ženska ekipa je v streljanju zasedla prvo mesto, ekipa malega no-

gometa je v drugi ligi zasedla tretje mesto, kar je lep rezultat za naše maloštevilno moštvo, ki so ga dopolnili igralci iz Tržiča. Z njihovo pomočjo smo zaigrali res dobro in organizirano. Upamo, da se bomo športnih tekmovalj še udeležili v Trbovljah, kakor tudi v Tržiču.

Silvo Andrejaš

PRIJATELJSKO NOGOMETNO SREČANJE

V soboto, 8. novembra, je bilo na igrišču telovadnega društva Partizan v Trbovljah prijateljsko srečanje nogometnih ekip Trbovlje in PUR. Igra obeh ekip je bila živahna in hitra. Končala pa se je z rezultatom 9:0 za Tržič oziroma PUR.

Silvo Andrejaš

Obisk gasilcev iz Celja

Pred časom je podjetje prejelo prošnjo od gasilcev Cinkarne Celje, če bi si na svojem izletu po lepi Gorenjski, lahko ogledali naše podjetje. Ogled jim je bil odobren. Pripeljali so se z dvema avtobusoma v zgodnjih jutranjih urah. Njihovega obiska smo bili veseli. S predsednikom Edijem sva jih sprejela, krepki stiski rok in že smo se zmenili za ogled podjetja. Razdelili smo se v dve skupini in šli skozi celotno proizvodnjo.

Z velikim zanimanjem so si ogledovali posamezne oddelke, o katerih so menili, da so lepi in da imajo naši



Franc ŠAVS, skladiščnik, gasilec in naš zvesti dopisnik

delavci zelo dobre pogoje dela. Čudili so se, kje imamo zaposlene starejše delavce, saj so povsod videti samo mladi obrazi. Tudi sam sem bil presenečen nad tako ugotovitvijo, kajti resnično je naš kolektiv mlad.

Po ogledu smo se zbrali v učilnici, kjer smo si izmenjali mnenja in izkušnje pri gasilskem delu. Navezali smo prijateljske stike. V spomin na to srečanje so nam poklonili spominsko plaketo in nas v prihodnjem letu povabili v Cinkarno.

Med pogovorom smo jim omenili, da imamo gasilci dve dobro opremljeni desetini in da naša tovarna dobro skrbi za požarno varstvo in preventivo.

Preden so odšli, si je marsikdo še kupil nove čevlje v trgovini. Nato smo se poslovili, jim zaželeli srečno pot in drugo leto nasvidenje v Celju.

Šavs Franc

Modna revija v Mariboru

Modno revijo, ki smo si jo lahko ogledali v Tržiču na Suštarsko nedeljo, smo preselili v Hišo obutve v Maribor. Izvajalci te revije so člani baletne skupine Ljubljanske Opere, vodi pa jih Majna Sevnik. Tak način prikazovanja čevljev je za gledalca bolj zanimiv, ker ga spremlja glasba z ustreznimi baletnimi vložki. S tem se razbije suhoparnost modnih revij, kjer manekeni statično prikazujejo modele.

V Mariboru smo imeli to revijo v petek, 21. 11., ob petih in drugo ob šestih zvečer. Zaradi odsotnosti Janeza Hočvarja-Rifleta, je revijo povezoval Mirko Bogataj, ki je čas za preoblačenje plesalcev izkoristil za recitacijo Menartove Antipes-

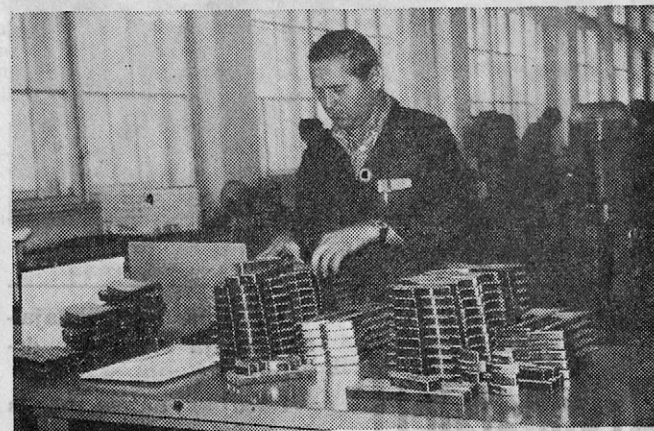
mi, ob kateri so sicer nekateri obiskovalci rahlo zardevali, in nekaterih drugih prijetnih šal. Revija je bila v I. nadstropju t.j. ženskem oddelku in smo poleg čevljev prikazali tudi usnjeno konfekcijo ki jo prodajamo v ženskem in moškem butiku. Obiskovalci so dobro napolnili oddelek, tako pri prvi in drugi predstavi, čeprav bi jih bilo verjetno mnogo več, če bi imeli te revije v razmaku enega dneva. Vsekakor je bil to samo prvi preiskus modne revije v sami trgovini, ko potrošnik lahko prikazane modele že takoj tudi kupi, in lahko rečemo, da bomo v Mariboru take prireditve še organizirali.

Francka Bergant

Fotoreporter v orodjarni



Dobrin Niko — krivljenje sekalnih nožev



Pavšek Anton preddelavec in sekalni noži za Budućnost

za razvedrilo



na Silvestrovo



in Novo leto

