

Izvleček iz poslovnih poročil za leto 1972

A — SPLOŠNI PODATKI

Podjetje je v letu 1972 poslovalo kot ena pravna oseba in ni imelo organiziranih samostojnih organizacij združenega dela. Organizacijsko je bilo razdeljeno na interne delovne enote, od katerih sta le prodajna mreža s svojimi 109 poslovalnicami in tovarniška menza ugotavljali samostojno celotni dohodek, za vse ostale proizvodne delovne enote pa smo obračunavali celotni dohodek skupaj. To ločeno ugotavljanje je služilo boljšemu pregledu in temeljitejšim analizam, zaključni račun in končna ugotovitev rezultatov pa je za podjetje enotna.

Notranja zakonodaja v podjetju v letu 1972 ni doživela bistvenih sprememb. Statut in vsi pravilniki so bili v glavnem le usoglašeni s splošnimi pozitivnimi predpisi in prilagojeni tekočim poslovnim potrebam. Le pravilnik o kreditiranju stanovanjske gradnje in oddaji stanovanj je bil v celoti postavljen na novo.

Vsi samoupravni organi v podjetju so imeli v letu 1972 skupno 135 sej. Poleg tega smo imeli 3 zbornice delovnih ljudi v podjetju, kjer so bili obravnavani zaključni računi, sprememba pravilnika o delitvi OD in predlog poslovnih načrtov za naslednje leto. Posamezne delovne enote (22) so posebej po potrebi sklicevale zbornice delovnih enot, kjer so obravnavali svojo interno problematiko. Svet delovne enote prodajne mreže je imel 9 sej. Tu so obravnavali probleme prodaje, zalogo blaga in formirali predloge za splošne akte, ki jih potrjuje delavski svet podjetja.

Povprečno je bilo v podjetju zaposlenih 2291 delavcev, od tega v tovarni 1880 (vključno Trbovljah) in v prodajni v učnem razmerju 173 učnemreži 411. Poleg tega je bilo 141 v mreži. V Trbovljah je cel v sicer 32 v tovarni in bilo 31. 12. 1972 zaposlenih 274 delavcev.

Po kvalifikacijski sestavi je bilo v podjetju 8 delavcev z visokošolsko, 16 z višjo šolsko in 132 s srednješolsko izobrazbo ter 59 visokokvalificiranih in 669 kvalificiranih delavcev, prestali zaposleni

pa so bili nižjestrokovni, polkvalificirani in nekvalificirani delavci.

Na rednih visokih, višjih in srednjih šolah smo stipendiral 32 slušateljev, na izrednih šolah pa se je dopolnilno izobraževalo 27 naših delavcev.

Za zdravstveno varstvo delavcev je skrbela preventivno in kurativno samostojna obratna ambulanta v podjetju, kjer je od 1. 5. 1972 dalje stalno deloval zdravnik z dvema medicinskima sestrama v sodobno urejenih prostorih.

Stanovanjsko problematiko smo reševali v glavnem z odobranjem posojil za nakup stanovanj v blokih in za individualno gradnjo. Od skupno 227 vloženih prošelj je bilo ugodno rešenih 130 primerov.

vodnjo delale tudi ob prostih sobotah. Vrednost proizvodnje obutve se je povečala za 39%, na kar je vplival predvsem podražitev materiala pa tudi več vložene dela zaradi modnih zahtev trga.

2. Proizvodnja vzporednih dejavnosti:

Proizvodnja gumarne se je zaradi znižanja potreb zmanjšala za 3%.

V obratu PUR, ki je bil formiran v letu 1972, je proizvodnja podplatov stekla izredno uspešno in je bil plan izpolnjen.

V obratu plastike je bil plan sicer izpolnjen, vendar zaradi ozkega grla pri izdelavi orodij niso bile izkoriščene vse kapacitete.

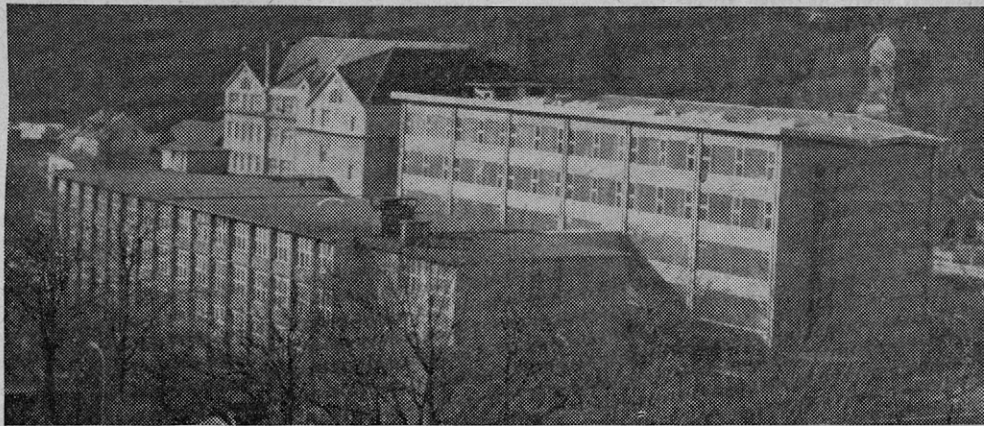
Obrat usnjarne je plan prekoračil za 18%. Proizvodnja pokriva vse lastne potrebe, s

ali 16% več kot lani, oziroma 3,01% proizvedene količine. Po vrednosti se je izmet celo povečal za 73%.

Investicijsko vlaganje je bilo v letu 1972 namenjeno predvsem v dograditev novega skladiščnega poslopja in v opremo za nov obrat PUR. Z vlaganji smo povečali tudi kapacitete v plastiki, dočim so ostale naložbe predstavljale v glavnem le zamenjavo dotrajane ali zastarele proizvodne opreme.

b) Nabavno poročilo

Za nabavo službo je leto 1972 značilno kot cenovno zelo nemirno leto. Vse leto so cene postopoma rastle, največje premike pa smo zaznamovali v obdobju avgust — november. Ti premiki so bili najobčutnejši in boleči pred-



Za ceneno in zdravo prehrano je skrbela tovarniška menza s centralno kuhinjo in z jedilnicami in okrepčevalnicami po vseh dislociranih obratih.

Za sistematično obveščanje članov kolektiva je poleg običajnih oglasnih desk in zvočnega obveščanja skrbelo tovarniško glasilo »Čevljar«, ki je izhajalo redno mesečno.

B — STROKOVNI PODATKI

a) Tehnično poročilo

1. Proizvodnje obutve:

Količinsko je bilo izdelanih v letu 1972 4% manj parov obutve kot preteklega leta. Osnovni vzrok temu je bilo pomanjkanje zgornjih delov, čeprav so enote s to proiz-

presežki pa oskrbujemo naše stalne kooperante in druge kupce.

3. Ostali kazalci:

Število zaposlenih v proizvodnji se je povečalo za 8%, največ v Trbovljah in seveda v obratu PUR. Primerjava količinske produktivnosti, upoštevajoč normirano vloženo delo, kaže enako produktivnost kot leto poprej.

Analiza vzorcev in kopit kaže, da je bilo v letu 1972 v proizvodnji 8 vzorcev manj kot lani, za isto število pa se je povečalo število kopit. Povprečna količina proizvedenih parov na vzorec se je povečala za 2%, na kopita pa zmanjšala za 15%.

Skupni izmet v proizvodnji obutve je znašal 61.139 parov,

vsem pri zgornjem usnju, dočim nam je lastna proizvodnja gumijevih in PUR podplatov, peta in napetnikov ter usnjene podloge težave omilila.

Visok porast cen zgornjemu usnju — ta je bil na domačem trgu občutnejši — nam je narekoval prusmeritev na izvoz po vrednosti za 110% več usnja kot leto poprej, občutno pa se je povečal tudi uvoz ostalih materialov in proizvodne opreme, tako, da smo v celoti uvozili za 91% večjo vrednost blaga kot v 1971. letu.

V uvozu usnja so bile najmočnejše zastopane Italija s 56%, Zap. Nemčija s 16%, Belgija 13,4% in Avstrija z 10,9%, ostanek pa smo uvozili (Nadalj. na drugi strani)

Velikokrat smo že zatrčili in zapisali, da so si pri nas ženske priborile svojo enakopravnost. Ponosni smo na to, kajti s tem se lahko pohvalijo le redke družbe. Da so si enakopravnost priborile v narodnoosvobodilni borbi, ko so se z ramo ob ramj borile z močmi, o tem ni dvoma. Tudi pri obnovi domovine so žene z vso odločnostjo uveljavljale svojo enakopravnost, čeprav z velikimi žrtvami, za kaj žrtvami? Zato ker so pri tem opravljale dvojno delo: delo pri obnovi domovine in delo doma. In tako je še danes. Poleg redne zaposlenosti, vsaj še enkrat toliko dela opravijo doma. Redki so možje, ki pomagajo pri domačih opravilih, pa tudi naša družba še zdaleč ni storila dovolj, da bi razbremenila žene. Otroško varstvo od jasi, prek vrtcev do šolskega varstva je še zelo šibko, tudi servisne službe niso zadostne, predvsem pa predrage.

Bojim se, da ta dvojna zaposlenost ni edini vzrok ne- uveljavljanja žensk v družbenem življenju. Neenakost med spoloma, ki se je pokazala že v domovini s prvo delitvijo dela, obstaja še vedno. Žene so bolj spretno, vztrajnejše in natančnejše, možje pa bolj iznajdljivi, telesno močnejši in bolj preudarni. Če natančneje preučimo našte lastnosti posameznega spola, jim lahko zelo oporekamo. Žene so zaradi svojih nežnih prstov resnično spretnejše in možje prav gotovo telesno močnejši, ne drži pa, da bi bili možje iznajdljivejši in bolj preudarni in žene natančnejše. To velja samo v naši miselnosti, v resnici pa ne. In prav v tem grmu tiči zajec. Naša miselnost, da so ženske manj sposobne, postavlja veliko oviro za njihovo uveljavitev enakopravnosti. Šele ko nam žene z absolutno boljšim delom pokažejo svoje kvalitete jih priznamo in verjamemo v njihove sposobnosti, samo malenkostna razlika pa nas nikakor ne more prepričati o tem, kar je hudo narobe.

Spet bo praznik žensk, Ali bomo spet ostali samo pri čestitkah in obljubah ali bomo korenito posegli v našo miselnost in naš odnos do žensk?

Božidar Meglič

Novice iz oddelka 521

V montažnem oddelku 521 so na zboru delovne enote pregledali gospodarjenje v januarju, ki je bilo za njih dokaj ugodno. Razdelili so tudi rezervni sklad delovne enote. Delitev bo za vse enaka na mesečno zaposlitev. Isti kriteriji bodo uporabljeni pri delitvi denarja od prihranjenega defekta. Opozorili so tudi na večjo disciplino in red pri delu.

Izvelek iz poslovnih poročil za leto 1972

(Nadalj. s prve strani)

zili iz Francije in Anglije. Zgornjega usnja smo uvozili iz Italije 86,6% in le ostanki iz že navedenih držav.

Omeniti moramo tudi, da smo v I. polletju občutili pomanjkanje materialov, za dviganjem cen se je kasneje popravilo, vseeno pa je proizvodnja zaradi tega stanja morala utrpeti večkratne spremembe in manjše zastoj.

Prevoz materiala vrši v pretežni meri lastni avtopark, ki je v celoti prevozil v 1972. letu 10,4% več kilometrov kot v letu 1971. Intenzivno je, da so prevozili manj tovornjaki in furgoni IMV, 132,4% več km pa so opravili furgoni fiat, kar kaže, da so ti avtomobili najprilagodnejši za naše potrebe.

Zaradi porasta cen smo morali v decembru spremeniti navzgor naše stalne nabavne cene in tako revalorizirati vrednosti zalog, kar bo omogočilo pravilnejše in sigurnejše kalkuliranje lastnih cen naših proizvodov.

c) Prodajno poročilo

Karakteristično za gibanje prodajne cene v letu 1972. je umirjanje povpraševanja na domačem trgu, velika opreznost in zahtevnost zapadnih inozemskih kupev ter še vedno močno povpraševanje vzhodnih inozemskih odjemalcev.

V prvih dveh primerih je osnovni vzrok za padec prodaje trend cen navzgor, kar tržišče le počasno sprejema, značilen za vzhodni izvoz pa je pritisk na nižje cene in zaradi tega še vedno močna naročila. Vsi trije primeri pa enako vplivajo na stopnjo dobička pri prodaji, ki se je v primerjavi s preteklim letom v celoti znižala od 13,2 odst. na 6,99%.

Vse te težave so se v glavnem pojavile v jesensko-zimski sezoni, ko so sunkovito naraščale cene osnovnim materialom in tudi drugi stroški, mi pa smo prodajne pogodbe sklenili že spomladi in prodajnih cen nismo mogli spreminjati, na domačem trgu pa so bile cene obutve tudi kontrolirane in v glavnem zamrznjene.

Skupno smo prodali v 1972. letu 2.053.456 parov obutve lastne proizvodnje, ali 22.853 parov več kot smo jih izdelali, kar smo pokrili iz zaloge, vseeno pa je bila prodaja za 20.446 parov manjša kot prejšnje leto. Znižala se je realizacija v lastno prodajno mrežo za 2,4% in na tuja tržišča za 0,7%, povečala pa se je prodaja ostalim domačim kupcem za 24,4%.

V lastne prodajne mreže smo prodali 56,6%, ostalim kupcem 7,1%, na tuja tržišča pa 36,3% celotne prodaje.

Po vrednosti je bila prodaja poslovalnicam višja za 20 odst., drugim kupcem pa 70,8 odst. in v izvozu za 41,2%.

Povprečna cena za prodani par se je dvignila za 28,7 odst. Najvišji porast povprečne cene z indeksom 152,1 izkazujemo pri prodaji na zpad, najnižjega z indeksom 113,8 pa pri prodaji na vhod.

Precejšnje težave pri prodaji so povzročale prekasne dobave zaradi zamud v proizvodnji, povečanje števila reklamacij zaradi defektov in v nekaterih primerih, posebno pri izvozu, tudi vračanje pošiljk zaradi uporabe slabših materialov. Ti pojavi imajo za posledico plačevanje penalov in zniževanje cen, lahko pa tudi odvrčanje kupcev od naših proizvodov.

Prve rezultate pri prodaji smo dosegli tudi pri realizaciji proizvodov naših vzporednih dejavnosti, saj ta realizacija že predstavlja 7,7% prodaje naših proizvodov, oziroma 5,6% naše skupne prodaje.

V celotni prodaji je z 10,9 odst. vsebovana tudi prodaja trgovskega blaga na domačem trgu in z 11,46% prodaje trgovskega blaga v izvozu.

Prodaja lastnih proizvodov predstavlja 72,4% celotne realizacije. Za pospeševanje izvozne dejavnosti smo z veljavnostjo od 1. 7. 1972 dalje pristopili kot družabniki k zahodnonemški firmi Afis, KG Pirmasens. To poslovno sodelovanje nam omogoča večji poslovni vpliv na naše zunanje partnerje, skupno odločanje pri poslovni orientaciji in udeležbi na dobičku pri omenjeni firmi, na drugi strani pa tudi večjo odgovornost pri izpolnjevanju sprejetih obvez, ker bomo sicer utrpeli škodo pri dobičku te firme. Zahodni izvoz je bil v celotnem izvozu udeležen z 59,7%.

V naši prodajni mreži smo v 1972. letu prodali za 1,3% manj parov obutve, po vrednosti pa smo lanske leto prodajo povečali za 21,5%.

Poleg že omenjenih težav pri splošni prodaji obutve moramo posebej omeniti izredno neugodno jesen in začetek zime, ki sta tudi negativno vplivala na potek prodaje v poslovalnicah. Zaradi neugodnega vremena smo morali izvesti razprodajo zastajajočega sezonskega blaga že v decembru, kar smo doslej delali šele v januarju, sicer bi bila prodaja v decembru občutno nižja.

Za znižanje cen ob razprodajah sezonskih zaostankov smo letos porabili 3,06% od doseženega prometa, lani le 2,35%, kar pomeni za 63,7% večji izpad na dohodku.

Največji promet je dosegla poslovalnica Zagreb I., s 17,4 milijoni dinarji, kot najboljša pa sledijo: Beograd II., s 15,7 milijoni, Ljubljana III. z 10,5 milijoni, Ljubljana I. z 9,3 milijoni in Sarajevo z 8,6 milijoni.

Poslovalnice so nam morale zaradi reklamacij kupcev vrniti 18.529 parov, kar je 14,4% manj kot v preteklem letu.

Zaloge blaga smo v poslovalnicah obračali nekoliko počasneje kot lani. Letni preobrat zalog je bil dosežen le s 3,18 krat proti lanske letu, 3,37 krat. Po vrednosti so zaloge vezale v poprečju 32% več obratnih sredstev, omeniti pa moramo, da so bile zaloge koncem leta enake kot ob koncu lanskega leta, k čemer je pripomogla že omenjena decembrska razprodaja.

d) FINANČNO POROČILO

1. Tovarna:

Vsa poslovna gibanja, ki so bila obravnavana doslej, najdejo svoj odraz tudi v finančnih rezultatih. Celotni dohodek tovarne, ki ga sestavlja dejansko dosežena realizacija skupaj z izrednimi dohodki, je bil sicer presežen v primerjavi s preteklim letom za 36,4%, toda istočasno so poslovni stroški porasli za 60% in obračunana amortizacija za 115,9% tako, da smo dosegli le za 6,4% večji dohodek in če iz njega pokrijemo za 26,1% več realiziranih osebnih dohodkov, nam je za ostalo delitev na sklade ostalo za 31,7% manj sredstev.

Delitveno razmerje v dohodku se je spremenilo od lanskega leta 60,8:39,2 na letošnjih 74,1:25,9 v korist skladov, vendar če pri tem upoštevamo sredstva amortizacije, nam je letos ostalo za razširjeno reprodukcijo in obratna sredstva nominalno celo 1.340.307,— din več sredstev kot lani, kar pa seveda zaradi inflacije ne more biti enakovredno lanskega letnega sredstvom.

Osebnih dohodkov je bilo izplačanih poprečno na zaposlenega za 182 ur rednega delovnega časa 1.797,— din (lani 1.514,— din), kar znese 18,2% več kot lanske leto.

Od stroškov so najboljše porasle: poraba osnovnega materiala z indeksom 185, odpisi orodja (kalupi, kopita) z 211, stroški investicijskega vzdrževanja s 418.

Na poslovne rezultate so v letu 1972 prvič močnejše vplivali naši obrati v vzporedni mi dejavnosti. Predvsem so pokrili negativne razlike pri nabavi materiala, saj so ustvarili 1,08% pozitivne razlike, računane na celotni dohodek tovarne (3.431.900,— din).

V tovarniškem celotnem dohodku po zaključnem računu ni vsebovana v trgovski mreži še neprodana obutve lastne proizvodnje in jo obravnavamo kot zalogo.

2. Prodajna mreža:

Celotni dohodek prodajne mreže je bilo dosežen v primerjavi z letom 1971 z indeksom 125,7, vendar so tudi tu poslovni stroški in amortizacija z indeksom 145,5 ob ena-

kem rabatu in je bil zaradi tega dosežen le 17,5% višji dohodek.

Za osebne dohodke smo porabili iz dohodka 25% več sredstev kot lani. Poprečni mesečni osebni dohodki na zaposlenega so znašali 2.344,— proti lanskega leta 1.929,— din in so bili torej višji za 21,5%. Tovarniške osebne dohodke prekoračujejo za 30,8%.

Delitveno razmerje v dohodku je znašalo 1972. leta 44,6:55,4 lanske leto pa 41,7:58,3 v korist skladov.

3. Tovarniška menza:

V tovarniški menzi se je obseg poslovanja po vrednosti povečal za 48,7%, od tega v kuhinji za 58% in v bifejih za 37,7%.

V obračunu za menzo ta pokriva vse svoje stroške z vsemi osebnimi dohodki, zato pa ji iz sredstev SSP tovarne dodajamo na vsak prodani topli obrok 1,00 din in za vsako prodano kosilo 2,00 din.

Pri takem načinu poslovanja kuhinji dodajamo redno 34,3% sredstev, kljub temu pa kuhinja izkazuje izgubo v višini 131.770,— din, kar je zopet 14% njene realizacije po dejanskih prodajnih cenah. Izkazana izguba je pokrita iz dohodka tovarne.

4. Zaloge in obratna sredstva:

Poprečne zaloge v tovarni so se po vrednosti dvignile za 65,5%, koncem leta pa so dejansko višje celo za 108,9%. Pri tem so se najmočnejše dvignile zaloge vseh vrst materialov, in sicer poprečno za 66,1% in koncem leta za 134,2%, nedokončana proizvodnja je bila poprečno višja za 52,8% in koncem leta za 91,2%, zaloge izdelkov pa so se v poprečju dvignile za 75,1% koncem leta pa so bile višje za 70,1%.

V poprečju so vse zaloge angažirale 22.174.000,— din več obratnih sredstev, koncem leta pa večje 41.322.000,— din več sredstev kot leto poprej.

Glavni vzrok za tako povišanje angažiranih obratnih sredstev je porast cen, predvsem pri zalogah materiala in nedokončane proizvodnje pa vpliva tudi razširitev naših vzporednih dejavnosti, predvsem nova dejavnost v PUR.

Iz teh ugotovitev izhaja, da nam ostanek dohodka po zaključnem računu nite ne pokriva vezave v zalogah, oziroma če upoštevamo zaloge in ostanek dohodka tudi v trgovski mreži, da so za celo podjetje večje vezave približno enake ostanku dohodka, ne da bi še kaj izločili za sklad skupne porabe.

5. Investicije:

V investicije smo v tovarni vložili v letu 1972 18.341.076,— din in v mreži 6.200.139,— din, ali skupaj 24.541.215,— din. Po namenu je bilo v tovarni v gradbene objekte vloženi

5.783.698,— din in delovne priprave 12.557.378,— din, v prodajni mreži pa v gradbene objekte (novi lokali) 2.806.059,— din, v delovne priprave (inventar) 1.031.274,— in v adaptacije lokalov 2.362.805,— din.

Vse investicije, razen manjšega ostanka kredita iz preteklega leta v višini 67.752,80 din, smo pokrili iz lastnih sredstev, kar je predstavljalo dokaj velik napor, če upoštevamo že omenjeno večjo vezavo obratnih sredstev.

6. Zaključek:

Poslovno leto 1972 lahko v celoti ocenimo kot zelo razgibano, saj so nas spremljale vse vrste težav; od svetovnih monetarnih kriz s povsod prisotno večjo ali manjšo inflacijo, prek raznih zakonskih omejitev za stabilizacijo jugoslovskega gospodarstva in cenovnih pretresov, ki so bili predvsem občutni v usnjarsko-predelovalni industriji, do internih težav v podjetju zaradi pomanjkanja zgornjih delov in tudi hitrega razvoja podjetja. Kljub vsemu pa rezultate podjetja lahko ocenimo kot uspešne, čeprav so bili nekoliko slabši kot leto poprej, saj so bili še vedno med najboljšimi v vsem sedemdesetletnem času obstoja podjetja.

Tudi v programu za 1973. leto smo celotna poslovna gibanja ocenili pravilno. Predvsem važna je bila odločitev, da v tem letu umirimo investicijsko dejavnost in v ta namen organiziramo samo sredstva tekoče amortizacije, vso pozornost pa da posvetimo povečanju obratnih sredstev. V ta namen bo tudi dejansko potrebno vložiti vse napore in predvsem tekoče analizirati vse vezave in jih poskušati racionalizirati.

Stoletna tradicija

Konec preteklega leta so italijanski proizvajalci obutve imeli zelo pomemben jubilej. Proizvali so 100-letnico osnovanja prve tovarne čevljev v Italiji.

Danes dosega Italijani velike uspehe predvsem pri izvozu obutve. Skrivnost njihovega uspeha je v visoki kvaliteti obutve in hitri prilagodljivosti tovarn za menjavo modelov, saj lahko celoten postopek proizvodnje zamenjajo v enem mesecu. Tudi za njih je problem najti materiale odgovarjajoče kvalitete. Surova koža je postala že prava redkost in zato je njena cena zelo visoka.

Veliko škodo jim povzročajo konkurentje s kopiranjem modelov v čemer prednjačijo Amerikanci.

Imajo pa še eno veliko prednost. V bližini tovarn obutve imajo tudi vrsto tovarn za stroje v čevljarški industriji. Ti dve veji sta zelo uspešno povezani.

Obisk v tovarni Lilet

Poslovno sodelovanje ali kooperacija je danes v moderni industriji življenjska nužnost. Zakaj? Zato, ker se v medsebojnem sodelovanju in delitvi dela pokaže vrsta pred-

Mariboru, dve na Reki, po eno pa v Beogradu, Sisku, Kimondi in Zalcu. V načrtu imajo še razširitev mreže poslovalnic najprej v Ljubljani in Ravnah na Koroškem.

Tovarna sodi med srednje velika podjetja z zavidaje vrednim ugledom na jugoslovanskem in inozemskim tržišču. Eden pogosto uporabljenih pokazalcev velikosti podjetja je število zaposlenih; v Liletu je 340 zaposlenih, od tega jih je 200 zaposlenih neposredno v proizvodnji. V lanskem letu so na dan izdelali 1440 parov obutve in s tem 5 odstotkov presegli svoj plan. Tudi letos ostajajo v svojih planskih predvidevanjih v istih okvirih kot lani 1400 parov na dan. V letošnjih bistveno težjih pogojih gospodarjenja bodo vse svoje moči strnili v prizadevanjih za ohranitev svojega položaja na trgu in nadaljnjemu razvoju podjetja. Lanj so 369.335 parov obutve izdelali v 225,2 dneva z 179 dejansko neposredno v proizvodnji zaposlenimi delavci. Za izdelava-

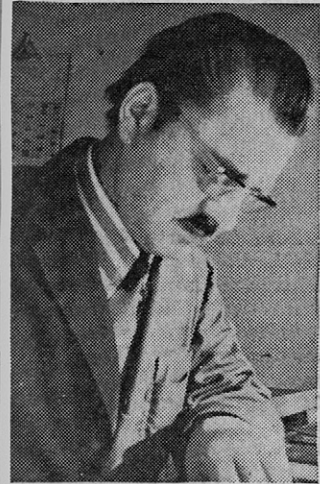
Tehnični vodja Karli Vešligaj mi je ljubeznivo odgovoril tu. di na to vprašanje. Tretjino njihove proizvodnje odkupi naše podjetje oziroma firma Afis. Vsako sezono izdelajo po eno kompletno grupo Afis (grupa zajema 6 do 8 mode-

pa so mi pripovedovali o drugih prav tako pomembnih stvarih.

Poprečni osebni dohodek v lanskem letu je bil v tovarni Lilet 1600,00 din. In ko sem se pogovarjal z delavci pri različnih opravilih v šival-

na kot osemnajst članski delavski svet.

Na koncu sem se pogovarjal še s predsednico enega najboljših aktivnih mladinskih aktivov v Mariboru dvajsetletno Danico Žunkovič. V podjetju dela kot tajnica sa-



Karli Vešligaj

nosti, ki pomenijo racionalnejše, to je pametnejše in bolj smotno gospodarjenje.

Ni treba posebej poudariti, da naše podjetje uspešno sodeluje s precejšnjim številom podjetij širom naše domovine, pa tudi s firmami iz tujine. Marsikateri naš bralec gotovo želi, da bi kaj več zvedel o življenju in delu sorodnih podjetij, še posebno, ker z njimi sodelujemo. In prav tem željam bomo skušali ustreči z občasnim predstavitvam naših kooperantov v Čevljarju.

Tokrat vam predstavljamo tovarno ekskluzivno ženske modne obutve »LILET« iz Maribora.

Podjetje je nastalo nekaj let po osvoboditvi in se je najprej imenovalo Tovarna čevljev Maribor, kasneje pa se je preimenovalo v Lilet. V sklopu podjetja je poleg same tovarne tudi industrijska trgovska mreža, ki ima devet trgovin, in sicer tri v



Danica Žunkovič

vo enega para obutve so potrebovali 66,96 minut, pri tem pa je treba povedati, da tu ni všteto delo za 32290 zgornjih delov, ki so jih dobavili kooperantje.

Še posebej sem se zanimal, kakšno je sodelovanje med Liletom in našim podjetjem.



montaža

lov) po osnovni kreaciji, ki jo dobe od naših modelirjev. Za svojo industrijsko trgovsko mrežo pa iz naše kolekcije dopolnijo svoj asortiman. Pri nas kupujejo tudi polizdelke naših vzporednih dejavnosti. In kakšne so perspektive za nadaljnjo medsebojno sodelovanje? O tem so se v sosednji pisarni pogovarjali direktor podjetja Lilet Franjo Gorjanc, vodja komercialne v Liletu Otmar Toplak, lastnik firme Afis gospod Schmidt in predstavnik našega podjetja pomočnik glavnega direktorja Janez Bedina in direktor prodajnega sektorja Milan Jazbec. Zanimalo me je, kako delavci v proizvodnji gledajo na medsebojno sodelovanje obeh podjetij. Ni so mi povedali kaj dosti, pač

nici in montaži se mi je zdelo kot, da se pogovarjam v naši tovarni. Tudi njihovi odgovori so bili podobni odgovorom naših delavcev. Zelj je višjem osebnem dohodku, izboljšanju pogojev dela, sicer pa so kljub vsemu zadovoljni pri delu. In če se bodo držali začrtane poti bodo gotovo dosegli tisto, kar si sedaj želijo. Nekateri so bili mnenja, da je njihova organizacija sindikata bolj aktiv-

moupravnih organov. Tudi izven podjetja je zelo aktivna od krajevne skupnosti pa do občinske konference zveze mladine. Povedala mi je, da je v tovarni 16 članov zveze komunistov.

»Se boste morali priti v Maribor,« me je na koncu povabil vodja komercialne Otmar Toplak. Resnično bo zanimiva primerjava s tovarno danes in tovarno čez nekaj let. Božidar Meglič

Wortman v ekspanziji

Schuhkurier št. 1 iz tekočega leta prinaša kratko reportažo o poslovanju firme Wortman — KG, uvoz in izvoz modne obutve, Detmold Zahodna Nemčija.

Firma je bila ustanovljena 1. januarja 1967 z namenom, da posredujejo nemški nadrobni trgovini uvoženo modno italijansko, špansko in drugo svetovno obutev. Uvažajo tudi iz Jugoslavije. V prvem letu je znašal njen promet 3 milijone DM, lani pa že blizu 40 milijonov (21 milijard S-din).

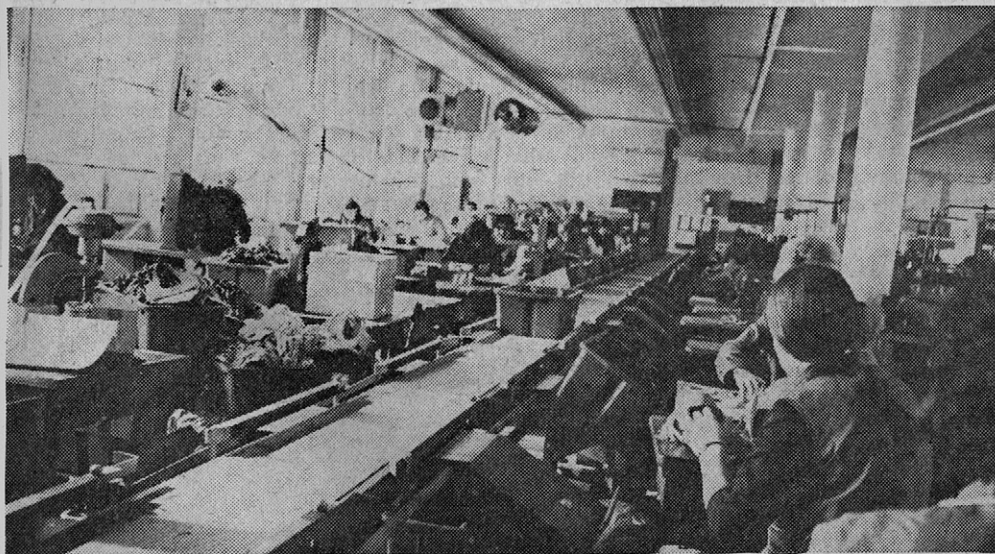
Konec leta 1972 se je firma preselila v nove okoli 6.000 m² velike poslovne prostore. Skladišče je povezano z industrijskim tirom in prirejeno tako, da štiri vagone istočasno lahko razkladajo in nakladajo. V 18 mestnih centrov dostavljajo blago z direktnimi vagoni praktično

prek noči. V glavni sezoni odpremijo dnevno 25—30.000 parov. Kupcem, ki imajo slabše železniške zveze, dostavljajo blago s tovrstnimi avtomobili. Zanje imajo posebno rampo, kjer lahko 6 avtomobilov naenkrat razkladajo in nakladajo.

Wortman ima v mnogih evropskih in tudi prekomorskih državah svoje delavce, ki ne organizirajo samo nakup, produkcijo, kontrolo kvalitete in dobavnih rokov, temveč sodelujejo in pomagajo proizvodnji tudi pri razvoju sezonskih kolekcij.

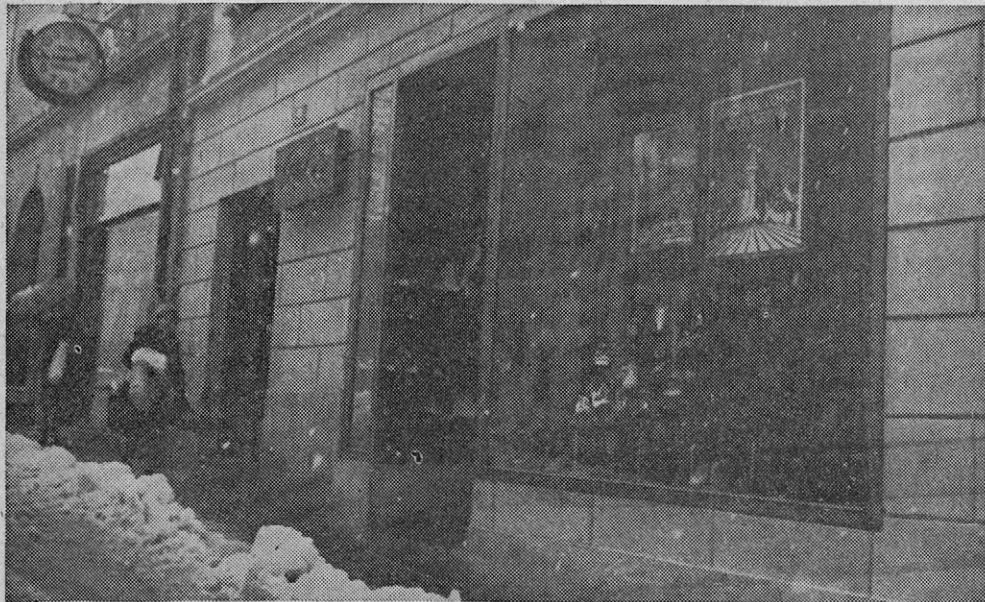
Glavna vprašanja rešujejo timsko, kjer obdelujejo analizo trga, vprašanje cen, mode, nabavnih-prodajnih možnosti, na čemer naj bi tudi slonela »skrivnost« velikega napredka, ki ga je podjetje doseglo v šestih letih svojega obstoja.

Janko Rozman



šivalnica

Poslovalnica v Škofji Loki



Poslovalnica v Škofji Loki

Ni bil slučaj, da sem tokrat obiskal poslovalnico v Škofji Loki, kajti letos praznujejo v Škofji Loki 1000 letnico mesta.

Poslovalnica je le dobrih sto metrov oddaljena od avtobusne postaje, tako da mi pravi snežni metež ni mogel do živoga. Njena lokacija, ki je na prehodu na glavni trg, je odlična. Na sedanje mesto so se preselili iz poslovalnice v Blaževi ulici, kjer je bil leta 1962 požar v katerem so več škode napravili gasilci kot ogenj sam.

Ko sem vstopil v trgovino je bilo v njej nekaj žensk, ki so kupovale škornje za snežno brozgo. Pomočnica Anica Bernik jim je stregla, kot bi imela štiri roke. Ni ji bilo treba razlagati po kaj sem prišel, ko sem se ji predstavil in je v rokah zagledala fotografsko torbo. Poslovodja Stanko Jesenovec ta hip ni

bil v trgovini. Prišel je malo kasneje in z njim tudi njegova snaha Katarina Jesenovec, ki je druga pomočnica v trgovini. Učenec Marjan Fuis pa je bil v šoli.

Lani so dobro poslovali, saj so plan 1,75 milijona din presegli in realizirali za 1,89 milijona din obutve. Tudi letošnji plan 2,1 milijona din upajo, da bodo dosegli, čeprav je že očitno, da kupna moč prebivalstva pada.

Prodajni prostor in skladišče sta bila vzorno urejena. Letos pričakujejo, da bodo v trgovini uredili še centralno kurjavo skupno s tremi sosednjimi trgovinami.

Poslovodja Stanko Jesenovec oče petih otrok in že šestkrat dedek sploh ne kaže svojih dvainšestdeset let. »Počasji bo treba iti, mogoče še leto ali dve potem pa grem v pokoj,« je dejal. Vprašal

sem ga kako je mogoče, da se tako dobro drži. »Mogoče zato, ker ne kadim«, je odgovoril z odkritim zadovoljstvom. Zanimiva je bila njegova pripoved o tem, kako se je učil trgovine. Vstati je moral že ob pol petih in najprej pripraviti drva za gospodarja, nato pa je do sedmih popoldne po hiši, šele nato je smel v trgovino. V šolo v Kranj je hodil ob četrtek in nedeljah, nazajgrede največkrat peš. Poslovodja v naši poslovalnici je od leta 1949. Nekaj let nazaj pa je bil tudi predsednik delavskega sveta mreže. Kljub obilici dela je vedno našel čas tudi za delo v Avto-moto društvu Škofja Loka, kjer dela že 25 let pretežno kot tajnik, bil pa je tudi gospodar in sekretar znamenitih škofjeloških dirk. Že pred vojno si je kupil prvi motor, po vojni pa je presedlal z jeklenega konjiča na

avtomobil, še sedaj mu gre na smeh, če se spomni svoje stare Balile.

Ko je pripovedoval posamezne dogodke in če se ni mogel spomniti, kdaj se je kaj zgodilo, je bila že pri roki Anica, ki je svojega šefa dopolnila. Pomočnica Anica Bernik se je izučila v naši trgovini in je sedaj v njej že trinajsto leto. Hodi pa tudi v poslovodsko šolo v Kranj in jo bo kmalu končala, tako da je za nasledstvo poslovodje že preskrbljeno.

Obvezen je bil pogovor o našem Čevljarju, kjer pogrešajo več prispevkov o novih materialih, raznih sejnih, novi kolekciji in modi.

Posloval sem se in komaj še ujel avtobus. Na poti domov sem premišljeval: »Tisoč let Škofje Loke in kakšna bo naša poslovalnica čez tisoč let v Škofji Loki?«

Božidar Meglič



Katarina Jesenovec, Stanko Jesenovec in Anica Bernik

Teden usnja in obutve

Po uspešni predstavitvi naših modelov iz sezone pomlad-poletje 1973 na ljubljanskem sejmu Moda 73, kjer smo dobili ljubljanskega zmaja za celotno predstavljeno kolekcijo, je tu nova preizkušnja v Zagrebu v dneh od 20. do 24. februarja. Teden usnja in obutve, kjer so prikazala svojo obutve vsa važnejša podjetja iz Jugoslavije ter številni razstavljalci iz drugih držav, predvsem Italije.

Tudi v Zagrebu smo našim kupcem predstavili spomladansko-poletno kolekcijo, ki je zanje še prav gotovo nova, saj jo gotovo niso mogli videti v Ljubljani, v naših zagrebških trgovinah pa so šele prvi modeli iz te kolekcije.

Bralci Čevljarja se še gotovo spominjajo, da smo lansko leto na tem sejmu dobili najvišje priznanje »Zlato cipelico« za ženske čevlje Ava. Tudi letos smo se potegovali za eno izmed priznanj.

V ta namen smo dali na ocenjevanje 15 modelov iz naše nove jesensko-zimske kolekcije. V kolekciji za ocenjevanje nismo mogli prikazati vseh novosti, ki jih pripravljamo za naslednjo sezono, temveč le nekaj modelov ženske, moške in otroške obutve.

Upamo, da vas bomo v naslednji številki Čevljarja lahko obvestili o uspešnem nastopu tudi na tej sejemski prireditvi.

Milan Jazbec

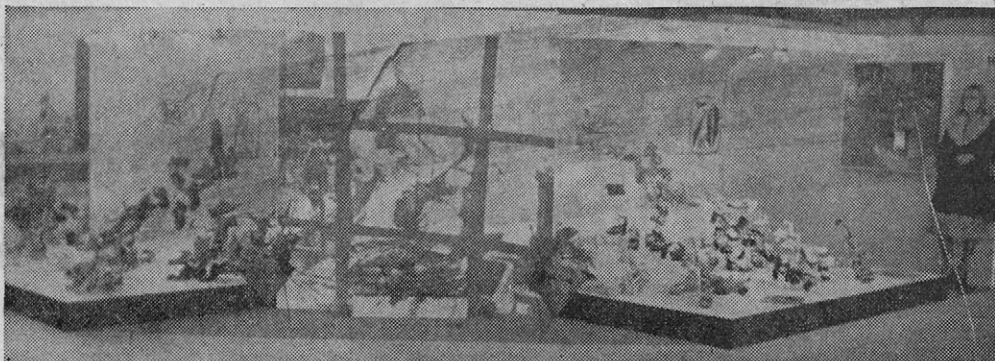
Gabor gre v Iran

Poznana čevljarska tovarna za izdelovanje ženske obutve GABOR iz Rosenheima (Zahodna Nemčija — tovarno ima tudi v Avstriji), je ustanovila v Iranu skupno s tamkajšnjo industrijsko grupo Melly (Teheran) podjetje za proizvodnjo modne obutve pod nazivom GABOR, Iran-Shoe Company. Osnovni kapital znaša 82 milijonov rialov (cca 15 milijonov dinarjev). Gabor in Melly plačata vsak po 50%. Melly je ena najmočnejših iranskih koncernov na sektorju potrošniškega blaga. Podjetje je organizirano vertikalno in ima v svojem okviru usnjarne, tovarne za žensko, moško in otroško obutve in cca 300 lastnih trgovin.

Pričetek gradnje nove tovarne, ki bo oddaljena od Teherana cca 20 km in ki razpolaga z 19.000 m² zemljišča, je predviden v začetku februarja 1973. V začetku junija naj bi izdelali v njej že 3.000 parov na dan. Do leta 1974 se bo proizvodnja povečala na 7.000 parov na dan in bo že v tem letu znašala predvidoma 2 milijona parov.

Obutve te tovarne bo pokrivala na začetku potrebe Teherana, kasneje pa je namenjena tudi za izvoz. GABOR smatra, da bo plasmna modne ženske obutve v Iranu ugoden, ker ima ta dežela cca 10 milijonov žensk, ki bi se zanje zanimale.

Janko Rozman



Izdelovalnica zgornjih delov oddelek 511

Izdelovalnica zgornjih delov 511 ima pred ostalima dvema izdelovalnicama prednost. Kakšno? V izdelovalnici zgornjih delov 512 še niso v sedanji obliki organizacije povsem izkoristili vseh možnosti, zato je pač potrebno veliko časa, prav tako bodo v Trbovljah potrebovali še veliko časa, da bo mlad kolektiv pridobil tako zelo pomembne delovne izkušnje. Oddelek 511 pa že dlje časa dela skoraj v enakih sestavi in v njem je veliko izkušenih delavk in delavcev. 104 zaposleni v oddelku 511 so mogoče resnično najbolj optimalno število za vodenje oddelka. Posameznik se še ne more »izgubiti« v množici in prav to se v velikih oddelkih

valnici in grupi tanjšanja pa delajo samo dopoldne. Med vsemi zaposlenimi je samo 14 moških, pa se bodo ti bolj izkazali ob dnevu žensk.



Zdenka Kuhar

Nadmojstrica Anica Stepančič, s katero sem se največ pogovarjal v oddelku 511, poseblja svoj oddelok. V njej se prepletata preudarnost in dolgoletne izkušnje. Ko sem jo spraševal, kakšni so največji problemi v oddelku, mi je brez zadrege hitro odgovorila, da bi si želeli več reda pri izpolnjevanju plana, kar pomeni, da naj se dela tisti model toliko časa in takrat kot je predvideno. Tudi z nepravčasno dobavo materiala imajo težave. Zdi se ji, da je podjetje v celoti prehitro zrastle pri tem pa smo pozabljali na prepotrebne kadre. O defektnih ima nadmojstrica Anica Stepančič posebno mnenje. Brez besed ga je treba popraviti, če je zamj kriv njihov oddelok, če pa kdo hoče neupravičeno prevalliti krivdo na njih, potem se je treba upreti z vsemi silami in izluščiti resnico.

V naše podjetje je Anica Stepančič prišla kot delavka. Kmalu je postala prešivalka in kasneje po vojni je v takratnem oddelku »Kalifornija« postala predelavka in kasneje mojstrica. Nadmojstrica je že 7 let. Vsako njeno dejanje izkazuje veliko mero uglašenosti in mirnosti. Tudi moj pogovor z njo je izražal njeno neprisljuno vljudnost. Iz njene pisarne me je pospremila na drugi konec oddelka, kjer se pripravlja za delo na domu.

Delo na domu je posebnost oddelka 511 in prav ta posebnost se kaže v njihovem mesečnem obračunu, ki zelo variira odvisno od upoštevanja vrednosti polizdelkov, ki se delajo doma. Organizator dela na domu Janez Meglič, doma iz Loma, je bolj po naključju prišel na to delovno



Brigita Zore

predlagal, da bi se njihov rezervni sklad enote razdelil pri tanjšanju zgornjih delov. vsem enako.

Zdenka Kuhar že 9 let dela. Najtežje je prihajati na delo ob sobotah, ki bi morale biti proste. Čudno se ji zdi, da ona ne dobi povrnjene stroške prevoza v višini avtobusne vozne karte iz Nakla v Tržič. Na delo se vozi z mozem z osebnim avtomobilom.

Marij Mekuč se je sramežljivo skrila, ko sem jo hotel fotografirati. Ona se navdušuje za linearno delitev ne samo rezervnih skladov delovnih enot, ampak tudi dobička.

Čisto v kotu je Brigita Zore likala kapice. Ni ji dosti mar kaj se dogaja okrog nje, važno je, da plača ni prenizka. Je prav tako? Mladost je norost, to drži. Ni zameriti preveliki mladostni zamaknenosti, saj to so naša najlepša leta.

In tako sem spletel pogovor v oddelku 511. Ker bo



Zdenko Roblek

do tudi v bližnji prihodnosti delali večino sobot, upam, da zato ne bo slabe volje, kajti delo je naš kruh.

Božidar Meglič



Janez Meglič

Delo ob sobotah

V oddelku poliuretana so se na svetu delovne enote odločili, da bodo delali vse sobote v februarju in marcu zaradi povečanja naročil. Če bodo ugodili vsem naročilom si s tem zagotove nadaljnja naročila za še en stroj za vlivanje poliuretanskih podplatov, ki naj bi predvidoma

začel obratovati koncem aprila.

V januarju in februarju so imeli največje težave v proizvodnji zaradi prekomernega defekta. Odločili so se, da bodo z vsemi silami skušali zmanjšati defekte, ki nastajajo po njihovi krivdi.

Božidar Meglič



Anica Stepančič

zelo hitro zgodi. Tako »zakrit« posameznik ne da tistega od sebe, kar bi lahko, če bi se mu posvetila prava mera pozornosti. V prirezovalnici oddelka 511 dela 18 ljudi v dveh izmenah, vsi zaposleni v si-



Pogled v oddelok 511

Nervoza - problem današnje dobe

Močno industrijsko širjenje, ki je zajelo ves svet po drugi svetovni vojni, ter novi odnosi v družbi prinašajo s sabo mnogo problemov in težav, ki se kažejo na vseh področjih življenja. Vendar je bilo eno teh področij zelo pogosto zapostavljeno, namreč duševno življenje človeka, njegove pobude na delovnem mestu, medsebojni odnosi v delovni enoti in kolektivu, znižani frustracijski prag, duševne motnje in bolezni, torej vse tisto kar šteujemo v duševno higieno.

Med bolniki, ki jih najdemo v naših ambulantah so psihonevrotiki na prvem mestu, daleč pred bolniki z drugimi diagnozami. Nervoza v zadnjih letih očitno narašča in to posebno v slojih industrijskih delavcev.

Da bi razumeli vzrok tega se moramo zavedati, da je človek družbeno bitje, tesno povezano z obolenji, s številnimi notranjimi mehanizmi, ki se z njimi na različne načine odziva na dogajanja okoli sebe. Ko opazujemo ta dogajanja, ne smemo zanemariti zgradbe človekove osebnosti, njegovih hotenj, želja, pričakovanj, čustvenega izžvljenja in intelektualnih sposobnosti. Nikakor ne bi smeli pozabiti, da vsaka neizpolnitev zavestnih ali podzavestnih želja sproži burne odzive, ki se lahko kažejo v duševnih motnjah. Na drugi strani pa mnogo zunanjih dejavnikov poslabšuje nastale težave. Omenimo le problem v družini in okolju, ki je v njem posameznik odraščal, stanovanjske razmere, prehrano, ekonomske dejavnike in vrsto drugih stvari, ki segajo v to nadvse široko področje. Med

vzroke za duševne odklone šteujemo tudi nenehno duševno napetost sodobnega človeka, ki v želji, da bi dosegel čim višji standard, dostikrat precejenjuje svoje zmožnosti in moči. Posebno vprašanje, ki ga je treba poudariti s tem v zvezi je prilagojenost zaposlenih na njihovem delovnem mestu. Slaba prilagojenost ni odgovorna samo za razvoj nevrotičnih stanj in odzivov, temveč tudi za nastanek epidemij alkoholizma, končno pa tudi za zvečano število nesreč na delovnem mestu in drugje.

Od duševnih motenj in bolezni med industrijskim delavci bi omenil samo najbolj pogoste. Na prvem mestu so vsekakor nervoze, katerih bistvena lastnost je duševno navzkrižje. Na drugem mestu bi omenil alkoholizem, vendar je treba dodati, da je med alkoholiki vsaj 30% nevrotikov, ki svoje probleme skušajo reševati v alkoholu. Na tretje mesto bi uvrstil nesreče pri delu. Najnovejši podatki iz literature predvsem poudarjajo osebno poškodovanih ljudi, slabi prilagodljivosti na delovno mesto, ki je odločilnega pomena zlasti pri delavcih, pri katerih se poškodbe ponavljajo.

Končno bi med te bolezni uvrstil še tako imenovane psihomatske bolezni npr. rane na prebavilih, nekatere srčne bolezni, prebavne motnje, motnje dihanja, napada migrene, ki močno sodelujejo pri obolelosti delavcev v industriji in ki imajo poleg svojega telesnega največkrat v ozadju še psihični vzrok.

Po podatkih, ki so trenutno dosegljivi, je ugotovljeno, da se ženske v mnogo večjem številu nagibljejo k psihonevrotičnim motnjam kot moški. Ta podatek ustreza tudi stanju v naši tovarni, kjer obiskuje obratno ambulanto vsaj trikrat več žensk kot moški, med temi pa prihaja po pomoč kot tretjina zaradi psihonevrotičnih težav. Sigurno je eden vzrokov temu to, da je žena s prevzemom delovnega mesta obdržala vlogo gospodinje in vse breme materinstva v širšem pomenu besede. Zahteva po čim večji produktivnosti in usposobljenosti na delovnem mestu na eni strani in skrb za otroke, dom in družino na drugi

strani so ženo postavili v položaj, iz katerega najde izhod v obliki psihonevrotičnih reakcij in odzivov.

Ker je znano, da ima zdravljenje psihonevrotike, ko se enkrat razvijejo in usidrajo v duševnost človeka malo uspeha, bi bila zato potrebna dobra preventivna dejavnost, ki bi zajela te skupine delavcev:

1. Mladino zaradi poklicne usposobitve in poklicne izbire, posebno take, ki pri posameznih delih ne morejo zmagovati vseh zahtev glede na svoje sposobnosti;

2. Delavci, ki začenjajo delo. Pri tej skupini moramo

upoštevati socio-kulturno stanje in veliko pozornost posvetiti sprejemu in seznanjevanju novega delavca z okoljem, ki vanj prihaja in temu, kako bo skupina sprejela novega delavca.

3. Ženske, ki so zlahka ogrožene zaradi svoje biofiziološke funkcije, motnje pa se lahko pojavijo v nosečnosti, ob porodu, dojenju ter klimakteriji.

4. Stare ljudi zaradi ocenjevanja preostale delovne sposobnosti. Starejši ljudje so posebno ogrožene skupine v industriji, ko pridejo s spremembo organizacije in delovnih metod v novo okolje, ki zahteva prilagoditev in spre-

membo delovnega ritma zaradi vsega tega pa se razvija občutek osamljenosti, zapostavljenosti in odvečnosti.

Da bi pa tako obsežno preventivno delo lahko uspešno vršili, bi v vsaki večji delovni organizaciji morala biti skupina strokovnjakov, ki bi v njej sodelovali psihologi, zdravniki, medicinske sestre, socialni družbeni delavci in tehnologi. Predvsem pa bi v delovnih organizacijah nujno bilo treba izsiliti, da bi duševna higijena postala sestavni del zdravstvena služba ni del kadrovske politike, s načrtovala društveno higijensko delo.

Dr. Oto Kikel



Mladinski aktiv je v februarju organiziral šahovski turnir za člane in mladince, ki so se pomerili tudi med seboj, vendar te točke niso štele za končno razvrstitev.

Rezultati:

Člani:

Sedež ing. Maks 13, Valjavec Stane 11,5, Mali Peter 10,5, Gašperlin Marjan 10, Krč Milan 6, Dobrin Franc 5,5 in Abramović Nikola 2 točki.

Mladinci:

Zdenko Šulgač 6, Klančar Lado 5, Miro Roblek 4, Mihelič Jože 4, Mudrič Rado 3, Ahačič Dušan 3, Valjavec Ivan 2 in Plantan Marjan 1 točka.

Kegljanje

V petek, 9. februarja, sta mladinski aktiv in osnovna organizacija sindikata organizirala kegljaško tekmovanje v Zvirčah za prvenstvo naše tovarne za mladince in člane. Prvi trije obeh kategorij so dobili pokale in plakete. Udeležba je pokazala, da so člani kolektiva zelo zainteresirani za taka tekmovanja, zato jih bomo še organizirali. Sodnikom, ki so vodili tekmovanje se iskreno zahvaljujemo.

Tekmovalo je 22 članov in 22 mladincev.

Zaradi obsežnosti in pomembnosti današnjega gradiva sem tokrat izpustil vsebino običajne šeste strani t. j. križanko in Prišli — odšli.

Urednik

Proizvodnja v januarju

Rezultati proizvodnje v januarju so ugodnejši, kot so bili nekaj mesecev nazaj. Sam plan proizvodnje sicer še ni bil izpolnjen, vendar pa je za PUR planirana proizvodnja bilo izdelano 7.347 parov obutve več kot januarja 1972. Po posameznih enotah pa je izpolnitev plana prikazana v tabelah:

510 — sekalnica	98 %
511 — izd. zg. delov	119 %
512 — izd. zg. delov	88 %
515 — izd. zg. delov	95 %
520 — mont. oddelek	101 %
521 — mont. oddelek	101 %
522 — mont. oddelek	99 %
523 — mont. oddelek	91 %
524 — mont. oddelek	100 %
528 — mont. oddelek	101 %
530 — plastika	114 %
531 — gumarna	114 %
532 — poliuretani	104 %
540 — usnjarna	127 %

Proizvodnja za pomladansko-poletno sezono je v polnem teku, tudi oskrba montažnih oddelkov s potrebnimi polizdelki je potekala normalno, vsled tega pa je tudi izpolnjevanje plana v montažnih oddelkih ugodnejše. V izdelavi zgornjih delov plan proizvodnje ob upoštevanju upoštevanju števila zaposlenih ni bil izpolnjen, vendar pa so po prvih podatkih za mesec februar, tudi tu dosegli boljše rezultate.

V obratih vzporedne dejavnosti je bil plan izpolnjen, posebej pa moram omeniti, da vodnja za vse proste sobote ter da bo le ob izpolnitvi ta postavljenega plana in normalnem defektu zadovoljena potreba po PU — podplatih v montažnih oddelkih.

Franc Grašič

ZAHVALA

Ob smrti mojega dragega očeta in starega očeta

PETRA VERDIRJA

se zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem pririzovalnice 512 in šivalnice 512, ki so darovali cvetje, izrekli sožalje in ga spremili na njegovi zadnji poti.

hčerka Francka, vnukinja Metka in ostali domači

»Čevljar« glasilo delovne skupnosti tovarne obutve »Peko« — Ureja uredniški odbor: Bedina Edi (predsednik), Hvalica Slavko (namestnik), Eržen Mirjana, Godnov Vera, Ivnik Branko, Jerebic Slava, Meglič Milka, Podgoršek Anton, Meglič Božidar. — Glavni in odgovorni urednik Meglič Božidar. — Naslov uredništva: Peko Tržič. Telefon 70 260, int. 208 — Tisk: CP Gorenjski tisk Kranj v 2900 izvodih — Izhaja vsak prvi petek v mesecu. List dobijo člani delovne skupnosti brezplačno.

Ustavna dopolnila in mi

Osnovni namen XXI., XXII. XXIII. ustavnega dopolnila je v organizacijsko in ekonomsko-pravnem zagotovitvi upravljanja z družbenimi sredstvi in to tako, da se bosta kar najbolj uveljavila samostojna poslovna dejavnost in samoupravljanje, da se čim bolj onemogoči raznim »predstavnikom« družbe razpolagati z rezultati dela in da je le delavec-ustvarjalec vrednosti tudi izvajalec vseh pravic, ki mu grejo iz dela v združenem delu. Dosedanji problemi v našem samoupravnem sistemu so bili predvsem materialni, ki so neposredno vplivali na dejanski samoupravni položaj delavcev. Prava uresničitev materialnih interesov bo šele omogočila razpolagati delavcem z vso novo ustvarjeno vrednostjo in mu dala pravico tudi do dela sredstev v bankah, velepodjetjih in raznih skladih in proračunih.

Tako ustavna dopolnila! Kako pa to pri nas v praksi? Komisija za uskladitev nortranje zakonodaje v podjetju z ustavnimi dopolnila je po doslej opravljenih številnih konzultacijah pripravila obrazložitev variante, da se podjetje konstituira v TOZD in ga že posredovala, osnovna organizacija zveze komunistov, ki je o njem razpravljala na zboru 20. 2. 1973. To je bil pravzaprav tudi začetek javne razprave, ki naj bi bila v nadaljnjih desetih dneh tudi izvedena v vseh delovnih enotah. Po proučitvi vseh možnosti, variant in oblik so se komunisti v razpravi zavzeli za enotno TOZD, čeprav bo morda prihodnost pokazala, da bi lahko tudi mreža in PUR bili TOZD. Obrazložitev za konstituiranje TOZD, ki bo brez dvoma osnova za javno razpravo je sledeča:

1. Ena TOZD zagotavlja enotnost ciljev podjetja. Ta enotnost ni samo izraz solidarnosti, ampak je predvsem vedno doslej zagotavljala upešnost podjetja; tesna povezanost proizvodnje in industrijske prodajne mreže je nedvomno dala povsem novo kvaliteto v nastopanju na tržišču, ki je koristila tako prodajni organizaciji kot proizvodnji. Če bi vsak del zasledoval samo svoj interes, bi že dolgo bil PEKO brez industrijske mreže, saj so bili pogoji za gospodarjenje bolj ugodni zdaj za eno zdaj za drugo stran.

Tesna povezanost je pomenila tudi solidarnost v otežanih pogojih, zato večjo sigurnost vsakega delavca. Normalno je, da je podjetje v sedanjem obsegu poslovanja razvilo več služb, ki ne poslujejo po ekonomskih principih, če jih gledamo izolirano, nedvomno pa je njihov delež pri skupnih rezultatih enakovreden, ker pomagajo drugim pri uresničitvi njihovih ciljev.

Enotnost ciljev pomeni enoten, črvt plan, po katerem

se razvija podjetje. Cilj posameznih delov podjetja je lahko samo izvrševanje planskih nalog, da bi v harmoničnem sodelovanju vseh delov dosegli skupen cilj. To sodelovanje ne more biti tekma, kdo bo dosegel več in prej, ampak uglaseno delo po vnaprej določenem ritmu. V tako urejeni organizaciji pa je odveč ugotavljanje, kateri del podjetja je več doprinesel k skupnemu rezultatu po kriteriju tržne cene, ampak je to smatrano samo po kriteriju izvrševanja planskih nalog.

2. Podjetje je v investicijski politiki razvijalo bolj tista področja, ki so največ obetala in je tudi sedaj v procesu pospešenega razvoja proizvodnje poliuretana, v naslednji fazi verjetno trgovske organizacije, pri čemer je nedvomno zaostala proizvodnja obutve.

Komisija meni, da bi v tem trenutku bilo nepošteno deliti premoženje, ki je rezultat skupnega dela, pri tem pa avtomatično dati nekaterim delom boljše pogoje kot drugim, ki so se odpovedovali zaradi teh boljših pogojev. Neda pa se izmeriti, kakšno je bilo to odpovedovanje, ni ti ni rešeno vprašanje, kako

Prospekt pomlad - poletje 73

Iz tiska je izšel naš 14. po vrsti prospekt modelov obutve za pomlad-poletje 73, ki prikazuje najuspelejše modele ženske, moške in otroške obutve. Ker letos praznujemo 70. letnico naše tovarne, smo se pri oblikovanju prospekta še bolj potrudili. Trud je bil poplačan, saj je prospekt oblikovno najuspelejši od vseh doslej izdanih.

Kakšen namen hočemo doseči s prospektom? Podrobne želimo seznaniti potrošnika o naši kolekciji, ki vsako leto žanje največje uspehe za kvaliteto in eleganco. Prospekt prikazuje 77 modelov obutve.

Distribucija 90.000 izvodov tega prospekta bo izvršena kot je bilo določeno. Ustrezno količino prospektov bomo dostavili v naše poslovalnice, le-te pa jih bodo razdelile kupcem in dostavile v poštne nabiralnike. 10.000 izvodov katalogov (enaka oblika vendar boljše vezava in trše platnice) pa bomo razdelili takole: 7.000 izvodov bomo dostavili po naslovih in v uredništva časopisov in revij, 2.000 izvodov za potrebe poslovalnic, 1.000 izvodov pa za potrebe same tovarne.

Flore Gros

se vložena sredstva lahko vračajo vlagateljem.

3. Dosedanji razvoj podjetja vodi k razvijanju centralnih služb, kar je značilnost vsake industrije. To zlasti velja za razvojne službe in pripravo proizvodnje ter upravnoprodajno režijo. Več TOZD pomeni tudi več vodstev, delitev razvoja, porazdelitev izvoznih poslov, rizikov, če naj dosledno uveljavimo princip, da delovni ljudje v TOZD neposredno odločajo o vseh vprašanih v zvezi z njihovim delom. Vprašljiva je primerenost še večjega vodstvenega aparata in dvojnost posameznih služb v položaju, ko je podjetje že zdaj z ozirom na sedanjí obseg poslovanja, močno obremenjeno z režijo.

4. V razvijanju samoupravnih odnosov smo ves čas napredovali. Z uspehi na tem področju smo lahko zadovoljni, vemo pa, da nam še veliko manjka do stanja, kakršnega smo si zamislili, ko smo se odločili za naše samoupravne norme. Tega stanja nismo dosegli predvsem zato, ker zahteven program zahteva dosti časa, ker morajo ljudje prilagoditi svoj način mišljenja in ponašanja novim prilikam, ki smo jih tako uzakonili, tega časa pa nismo dali. Organizacija, zamišljena po teh aktih, tako še ni prav oživela, ko jo že spet hočemo spreminjati, ne da bi se prepričali, če je kaj dobrega v njej ali ne.

Seveda pa komisija pričakuje razpravo, veliko utemeljenih predlogov, mnenj in stališč, kar ji bo seveda vodilo pri nadaljnjem delu uveljavljanja ustavnih dopolnil oziroma poglobljanju in realiziranju resničnega odločanja delavca, njegove iniciative in dajanja pobud.

OSNOVNA ORGANIZACIJA SINDIKATA
»PEKO« TRŽIČ — organizacijski odbor smučarskega tekmovanja

Razpis

Organizacijski odbor pri osnovni organizaciji sindikata PEKO razpisuje tudi letos že enaindvajseto tradicionalno PRVENSTVO USNJARJEV, ČEVLJARJEV IN GUMARJEV V VELESALOMU, ki bo 18. marca 1972 na Zelenici nad Tržičem.

Pogoji tekmovanja so naslednji:

1. Tekmuje se v štirih kategorijah za posameznike in sicer:
 - mlajši člani do 35 let,
 - starejši člani od 35—40 let
 - veterani nad 45 let
 - članice vseh starosti.
2. Za mlajše in starejše člane je proga in start skupen, dočim veterani in članice tekmujejo na posebni lažji progli.
3. Za ekipno tekmovanje velja tekmovanje mlajših in starejših članov. Ekipo sestavljajo trije najbolje uvrščeni tekmovalci posamezne osnovne organizacije sindikata; seštevek njihovih doseženih časov je rezultat ekipe.
4. Za najboljši dosežen čas na progli, ki velja za moštveno tekmovanje je razpisan poseben prehodni pokal, ravno tako se tekmuje tudi za prehodni moštveni pokal. Oba pokala preideta v trajno last po dveh zaporednih ali treh zmagah v naslednjih. Na lanskoletnem tekmovanju je osvojil lprehodni pokal za posameznike Anton Primožič, Peko Tržič, moštvenega pa tovarna Peko Tržič.
5. V vsaki razpisani kategoriji bodo tekmovalci nagrajeni po doseženih rezultatih s praktičnimi darili, ki jih bodo prispevale tovarne iz naše panoge.
6. Prijave tekmovalcev naj se pošljejo na naslov: Organizacijski odbor pri osnovni organizaciji sindikata Peko Tržič do vključno 8. marca 1973. Prijave morajo biti poimenske z letnico rojstva.
7. Prenosišče in prehrana sta zagotovljena v Planinskem domu na Zelenici in Garni hotelu na Ljubelju.
8. Prevoz iz Tržiča na Ljubelju je možen z rednimi avtobusi, priporočamo pa prihod z lastnimi avtomobili.
9. V prijavi naj bo določen tudi vodja ekipe, ki bo zastopal svojo podružnico na seji prireditvenega odbora.
10. Zrebanje startnih števil in seja prireditvenega odbora bo dne 17. marca 1973 ob 15. uri v hotelu Garni na Ljubelju.
11. Start bo predvidoma 18. marca 1973 ob 10. uri dopoldne, vendar si prireditelj pridržuje pravico, da čas in kraj prilagodi vremenskim in snežnim razmeram.
12. Razglasitev rezultatov in podelitev nagrad bo po končanem tekmovanju na skupnem kosilu v Garniju ob 14. uri.
13. Vsak tekmovalec tekmuje na lastno odgovornost, stroške udeležbe pa nosijo tekmovalci sami ali njihove osnovne organizacije sindikata.

Vabimo vse člane našega kolektiva na ogled tekmovanja, vse člane — smučarje pa, da se tekmovanja aktivno udeležijo. Vse podrobne informacije dobite pri tajnici družbenopolitičnih organizacij tov. Vidi Bedini, interni telefon 209.

ORGANIZACIJSKI ODBOR
SMUČARSKEGA TEKMOVANJA
Predsednik: Janez Kališnik

Akademski slikar naš sodelavec

precej laskave ocene zelo vidnih jugoslovanskih kulturnih delavcev, kot sta predsednik slovenske akademije znanosti



in umetnosti akademik prof. dr. Josip Vidmar in urednik kulturne rubrike v Vjesniku Malekovič, ki ga primerja z našim velikim slikarjem Račičem.

V svojih delih išče Dušan Premrl samostojen izraz in vsako njegovo delo predstavlja nekaj povsem novega, zato ni ustvaril veliko del, vsega skupaj štirinajst. Slika dela eno in celo več let, pri delu pa je zelo ekzakten. Če je le mogoče se vsak dan vsaj nekaj ur posveti svoji umetnosti. Čeprav že nekaj časa ni razstavljal, upajmo, da bomo vsaj čez nekaj časa videli njegova dela.

Pri nas je zaposlen v propagandi in zato sem mu postavil tole vprašanje:

Kako gledate kot umetnik na svoje bodoče delo v propagandi?

Menim, da bom v propagando vnesel konstantno visok likovni nivo. V tem delu ne bo več slučajnosti. Samo moja skrb bo likovna kultura, da pa bomo dvignili propagando v celoti na višji nivo pa bo potrebno sodelovanje z ostalimi strokovnjaki v podjetju.

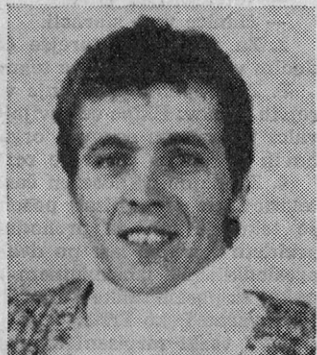
Uspešno delo

Mladinsko konferenco je predsedstvo našega mladinskega aktiva organiziralo v rekordno kratkem času, zato ni zameriti nekaterim manjšim formalno organizacijskim težavam, ki so bile na sami konferenci.

Kaj je konferenca pokazala? Najbolj ugodno je bila sprejeta dejavnost neizkušenega vodstva, ki je bilo izvoljeno preteklo leto. Posebno predsednik Ludvik Perko se je izkazal na prav vseh področjih delovanja v našem aktivu. Čeprav nekaterih posameznih akcij nismo izvedli, je konferenca sprejela sklep, da se delo v preteklem letu oceni kot dobro.

Tudi glavni direktor Jože Dolenc je bil podobnega mnenja. V svoji razpravi je poudaril, da bi zelo želel, da bi uresničili program bodočega dela in bi se s svojim delom orientirali na popoldanski čas. V kratkem je ori-

sal delo podjetja v preteklem letu in pokazal na letošnje naloge. Poseben poudarek pa bo proslavi 70-letnice našega podjetja in se bomo skušali v času stanovitnega vremena (v



Ludvik Perko

sal delo podjetja v preteklem letu in pokazal na letošnje naloge. Poseben poudarek pa bo proslavi 70-letnice našega podjetja in se bomo skušali v času stanovitnega vremena (v

sal delo podjetja v preteklem letu in pokazal na letošnje naloge. Poseben poudarek pa bo proslavi 70-letnice našega podjetja in se bomo skušali v času stanovitnega vremena (v

delu mladih zavzemati izobraževanje in vključevanje mladih v samoupravne organe.

Da bi pritegnili v delo mladinskega aktiva tudi delavce iz Prijepolja je bil Nikola Avramović poleg Klare Grašič, Ludvika Grmovška, Nike Gros, Tomaža Jazbeca, Bojane Koder, Bojana Maglice, Cirila Ropreta, Franca Struklja in Tatjane Tanacek izvoljen v predsedstvo.

Program je bil z nekaterimi dopolnitvami in spremembami sprejet. Ker se v času redakcije še ni zbralo predsedstvo, ki bo dalo zaključke, bomo le-te posredovali v naslednji številki Čevljarja.

Konferenca se je udeležilo tudi veliko predsednikov sosednjih in sorodnih podjetij ter predsednik občinske konference Jože Klofutar.

Božidar Meglič



Z zbora komunistov

20. februarja so na zboru komunistov izvedli dodatne volitve v sekretariat. Novi član sekretariata so: Leopold Slabe, Bojan Klemenčič, Viktor Sedej in Darko Lausegar.

Po dodatnih volitvah so razpravljali o uveljavljanju ustavnih dopolnij pri nas. Uvodno obrazložitev je dal tovariš Slavko Hvalica, predsednik komisije, ki jo je izvolil delavski svet, da pripravi ustrezna tolmačenja. Najprej je spregovoril o ustavnih dopolnilih nasploh, nato pa o postopku ustanovitve temeljne organizacije združenega dela in nazadnje je podal še mnenje komisije.

Razprava ni dala željenih rezultatov. Sprejeto je bilo samo mnenje, da naj bi naše podjetje postala ena temeljna organizacija združenega dela in da se čimveč odločanja prenese iz posrednega na neposredno. S tem pa se ne smejo zapreti vrata, da bi se v bodočnosti ustanovila iz že obstoječe organizacije še ena ali več temeljnih organizacij združenega dela.

Tovariš Milan Jazbec je proti koncu razprave dejal, da bi bilo potrebno na najbolj demokratičen način po-

staviti interno zakonodajo, nato pa v danih okvirih najumneje izvrševati vsakodnevne delovne naloge.

Na koncu je sekretar osnovne organizacije ZK Ivan Gorec opozoril na popis vsega članstva in obvestil o sklepu sekretariata, da se izključijo tovariš Kregar zaradi kraje. Sprejeli so tudi sklep, da nima pravice vstopa v naše podjetje, četudi kot delavec drugega podjetja.

Božidar Meglič

Čevljarjeva obvestila

Mesec dni izhajanja Čevljarjevih obvestil je že pokazal na kako zelo ugoden odmev so našla pri članih našega kolektiva. Novice, pisane v telegrafskem slogu in množica konkretnih podatkov so kakor pravimo »iz prve roke«. Menim, da smo tako v obveščanju stopili velik korak naprej. Kot sem že v uvodniku prvih Čevljarjevih obvestil zapisal, bi želeli, da vsi člani kolektiva daste pripombe, predloge in želje, kaj si še želite, da objavimo, kaj vas posebej zanima. Mnogi so se že oglašili in resnično prispevali k temu, da objavljamo res najpomembnejše podatke.

Pri razdeljevanju Čevljarjevih obvestil sem bil deležen mnogih laskavih pohval in spodbudnih besed, pa tudi pripomb kot je: »Ali nimate nič drugega početi?« Verjemite mi, da Čevljarjevih obvestil ne pišemo zato, da imamo delo, ker smo sposobni delati tudi kaj drugega, pišemo jih zato, da bi vsi kot samoupravljavci bili v stalnem stiku z vsemi važnejšimi gospodarskimi in drugim dogajanjem v podjetju.

Da so Čevljarjeva obvestila pričela izhajati in da izidejo vsak torek zjutraj imajo največ zaslug: glavni direktor Jože Dolenc, ki sodeluje pri vseh redakcijah in je bil glavni pobudnik, da smo sploh začeli s tiskanjem, pridna dekleta v razvoju, ki jih pišejo in rišejo ter sodelavci v tiskarni, ki kljub težavam vedno stiskajo do roka.

Božidar Meglič

Sestanek poslovodij na Bledu

Kljub temu, da se je pravzaprav zapoznala zima šele začela v naših razvojnih službah mislijo že na naslednjo zimo. Namesto da bi se veselili »bele opojnosti« so vneljali novo jesensko-zimsko to že od decembra pripravko kolekcijo, ki jo bomo te dni prikazali našim kupcem doma in v tujini. Največji kupec so vsekakor naše prodajalne. Poslovodjem jo bomo pokazali na Bledu v dneh od 26. februarja do 21. marca.

Poslovodjem, ki se bodo v hotelu Jelovica zbrali v petih skupinah, bomo poleg naše kolekcije posredovali tudi dopolnilni program kooperantov in uvozne obutve. Seznanili jih bomo tudi o modnih gibanjih, o posebnih kvalitetah nove obutve, o novih materialih, namernosti itd. Pogovorili pa se bomo tudi o uspešnosti in problemih tekočega poslovanja naše trgovske mreže.

Sestanki s poslovodji so za naše poslovanje izrednega pomena, saj so oni in njihovi prodajalci vez s končnimi potrošniki naših izdelkov. Od njih izvemo, kako so jo kup-

ci sprejeli, kako so zadovoljni s kvaliteto in kaj pri njej pogršeajo. Udeležili se ga bodo vsi naši vodilni delavci. O rezultatih pa vas bomo še obvestili.

Milan Jazbec

Seminar za prodajalce

V času od 26. 2. do 1. 3. smo v hotelu »Jelovica« na Bledu organizirali seminar za prodajalce naše prodajne mreže. Seminar so se udeležili tisti trgovski pomočniki, ki so stopili v delovno razmerje od zadnjega takega seminarja. Seminar je bil razdeljen v dve skupini: prodajalci iz poslovalnic v Sloveniji so sestavljali eno skupino in drugo prodajalci iz ostalih poslovalnic v državi.

Poleg ogleda tovarne in opisa tehnološkega postopka, so jim strokovni delavci iz pod-

jetja predavali o interni zakonodaji, organizaciji in samoupravljanju, nagrajevanju, posebno pomembno pa je bilo predavanje o proučevanju psihologije potrošnika, ki ga je pripravil priznan strokovnjak na tem področju tov. Tone Podjed, psiholog iz Centra za napredek trgovine in embalaže v Ljubljani.

Upamo in želimo, da bi ta seminar koristil prodajalcem pri vsakdanjem delu in jim nudil izboljšave in novosti za kvalitetnejšo prodajo.

Milka Meglič



Peter Jenko je na domači skakalnici v Sebenjah postal letos republiški prvak med mladimi mladinci v smučarskih skokih. Pol leta je zaprosen v naši tovarni, popolne pa hodil v večerno osemletko. Obetajočemu športniku iskrene čestitke za res velik uspeh.

Janko Rozman

Salamander — skrajšani delovni čas

Salamander obvešča:

V našem časopisnem obvestilu: »visoke cene usnja bremenijo čevljarstvo industrijo«, smo opazili, da bo prišla čevljarstva industrija zaradi abnormalne podražitve kož in usnja v zelo težek položaj. Tudi zadnja zimska sezona

je bila zelo neugodna, ostalo je v trgovini in proizvodnji zelo veliko zimske neprodane obutve. Z namenom, da bi odpravili neuravnovesenost med proizvodnjo in prodajni mi možnostmi, je UO sklenil uvesti v nekaterih obratih skrajšani delovni čas, neka-

tere nerentabilne obrate pa zapreti. Nazadnje je vzrok temu tudi velik uvoz obutve iz držav, ki imajo nižje proizvodne stroške kot so naši, iz katerih smo tudi mi primorani pokriti del naših potreb.