

SEJEM V DÜSSELDORFU

Tudi letos je naše podjetje skupaj s firmo AFIS razstavljalo na 42. sejmu obutve v Düsseldorfu.

Na sejmu želijo vsi proizvajalci — razstavljalci obutve privabiti največje možno število kupcev. Tu dobivajo že naročila, ki so prvi pokazatelj uspešnosti posameznih modelov. Na osnovi te prodaje se lahko že bolj točno predvidijo naročila za celotno sezono, izdelajo grobi plani za proizvodnjo, naročajo materiali in prične s tehnično pripravo modelov.

Obisk našega paviljona, ki je po oceni obiskovalcev sodil med boljše, je bil ves čas sejma zelo živahen. Obiskovalci so pokazali veliko zanimanja za naše modele. Posebno lepo je bila sprejeta flex obutev in ženska grupa s kork podplati, katere prodaja v izvozu bo po prvih rezultatih celotno preseгла naše proizvodne zmogljivosti.

Če primerjamo našo razstavljeno kolekcijo pomlad-poletje 1977 s kolekcijami ostalih razstavljalcev, predvsem nem-

skih in italijanskih, lahko zapišemo, da je pravilno zasnovana, čeprav v izvoznih kolekcijah nimamo zastopane tekstilne obutve in obutve z lesenimi podplati. Za tekstilno obutev so prevelike carinske dajatve, obutev z lesenimi podplati pa ima pri ostalih proizvajalcih nizek nivo cen.

Med mnogimi obiskovalci, predvsem iz zahodne Evrope so naš paviljon obiskali tudi: sekretar za gospodarstvo na veleposlaništvu v Bonnu tov. Predojevič, delegaci-

ja našega poslovnega partnerja iz DR Nemčije SGB und Lederwaren ter

številni predstavniki jugoslovanskih proizvajalcev obutve.

Na osnovi podatkov prodaje v tujini in doma ugotavljamo, da bodo naše naloge v sezoni pomlad-poletje 1977 zelo zahtevne. Dobre rezultate bomo lahko dosegli le, če bomo svoje delo opravljali vestno in z maksimalnimi napor.

Ida Ribnikar



Paviljon PEKO-AFIS

GLASUJMO ZA SAMOPRISPEVEK

Že tretjič se bomo občani Tržiča odločali o uvedbi samopriskpevka za izboljšanje družbenega standarda v naši občini in za izgradnjo prepotrebne in preureditve neustreznih objektov v družbeni dejavnosti ter reševanje problemov krajevnih skupnosti.

S samopriskpevkom smo v preteklih sedmih letih zgradili dve osnovni šoli, dva vrtca, obnovili vse podružnične šole ter vrtec v Tržiču in tako 100 % izpolnili program, hkrati pa potrdili zaupa-

nje občanov, ki so lahko sproti spremljali zbiranje in porabo denarja.

V razmišljanjih o konceptu novega programa za samopriskpevek se zavedamo, da Tržič nujno potrebuje objekte, ki so predvideni v izgradnji, zato je bilo treba najti najustreznejšo obliko in pot do realizacije. Tudi tokrat se je izkazalo, da je potreb in želja veliko več kot realnih možnosti. Program gradenj je bil zasnovan s srednjeročnim načrtom občine Tržič 1976—1980. Četudi

dodatnih in spreminjavalnih predlogov ne manjka, je prav gotovo najodgovornejša naloga določiti dokončne stopnje za samopriskpevek. V tem letu stagnacije proizvodnje in dodatnega obremenjevanja gospodarstva je to vprašanje še posebej izbiro na dan, ko so bili znani obračuni za devet mesecev letošnjega leta.

Kljub tehnim argumentom, pa moramo biti optimisti in smeli v svojih odločitvah. Prav je da delček svojih osebnih dohodkov in tudi akumulacije prelijemo v objekte družbenega standarda, saj se nam bo to bogato obrestovalo.

»Dom starostnikov« ali »Dom za varstvo odraslih« kot ga nekateri imenujejo je prepotraben, zato je nujno da ga dogradimo v najkrajšem možnem času.

Ob novi reformi v šolstvu je prav, da razmišljamo o tem, da bi prvi del usmerjenega izobra-

ževanja organizirali v Tržiču. Vsako leto konča osemletno šolanje okoli 180 otrok, za naš nadaljnji razvoj pa potrebuje mo mlade šolane ljudi.

Največ vprašanj se postavlja s področja reševanja problemov telesno kulturne in kulturne skupnosti, kjer bo možno realizirati le del celotnega programa teh dveh področij: to je večnamenska dvorana in preureditev stare Bračičeve šole za kulturne namene.

Potrebe krajevnih skupnosti se bodo reševale vzporedno s prej naštetimi postavkami in pri tem velja poudariti, da bo zanje namenjenih občutno več sredstev, kot je bil prvoten predlog in da se bodo sredstva delno solidarnostno prelivala.

Zelo utemeljene so bile pripombe, da moramo kar se da varčno razpolagati z referenduskimi sredstvi in zagotoviti učinkovit nadzor nad samimi gradnjami.

Kako zelo bi zaostali kot občina, če ne uvedemo novega samopriskpevka ni potrebno razlagati, saj vemo, da smo v naši gorenjski regiji krepko zadaj, zato ni dvoma, da je še kako prav, da glasujemo ZA naš lepši jutrišnji dan.

Delavci v delovnih organizacijah bomo glasovali dvakrat. Najprej kot občani za del samopriskpevka, ki bo šel direktno iz osebnih dohodkov na referendumu v krajevni skupnosti in drugič na zboru delovnih ljudi o delu samopriskpevka, ki ga bomo plačevali iz dohodka temeljnih organizacij združenega dela.

Naj na koncu še enkrat poudarim pomembnost naše odločitve ZA samopriskpevek z ugotovitvijo, da se v tem kaže naša zrelost in zavest, da si sami krojimo našo še svetlejšo prihodnost.

Božidar Meglič



**Za dan
republike
naše
čestitke**

DEVETMESEČNI POSLOVNI REZULTATI

SPLOŠNI PODATKI

Za nami je že devet mesecev letošnjega leta, s tem pa tudi čas, da še temeljiteje analiziramo dosežene rezultate tega obdobja. Primerjava teh rezultatov s planiranimi v letnem poslovnem sporazumu (LPS) in z doseženimi v enakem obdobju preteklega leta naj nam pokaže kako smo poslovali, obenem pa opozarja, na katerih področjih dela bomo morali vložiti še večje napore, da bodo rezultati boljši.

Že v poročilu o polletnih rezultatih so bile omenjene spremembe, katere vplivajo na prikazane rezultate. Tu mislim na »Zakon o zavarovanju plačil« in »Zakon o ugotavljanju celotnega dohodka«, ki sta v veljavi od 1.1.1976, tako da podatki letošnjih rezultatov ugotovljenih po plačani in vnovčljivi realizaciji niso primerljivi v celoti z lanskoletnimi.

Pri vseh teh zakonskih spremembah, pa je bila sprejeta v septembru še dopolnitev oziroma sprememba glede pokrivanja stroškov za neplačano realizacijo. Namreč s to dopolnitvijo smo lahko znižali stroške za vso tisto

realizacijo, katera je bila plačana v prvih petnajstih dneh oktobra, ter za vso tisto realizacijo izvoza, za katero 30. 9. 1976 še ni potekel 90 dnevni rok plačila. Tako ugotavljamo konec septembra neplačano realizacijo v višini 70.002 tisoč din. Od te realizacije je bilo za 51.957 tisoč din take za katero smo lahko znižali stroške in povečali zaloge, kot to določajo predpisi. Vrednost teh stroškov, katere smo prenesli v zaloge je 50.850 tisoč din, to pa pomeni, da je rezultat prikazan po plačani realizaciji glede dohodka in ostanka dohodka I nižji za 19.152 tisoč din, kot po fakturirani realizaciji.

Med pomembnejšimi dogajanji zadnjih treh mesecev je bila prav gotovo priprava na otvoritev nove proizvodne hale v Ljubljani in istočasno podpis Samoupravnega sporazuma o organiziranju tovarne »Budučnost« kot šesta temeljna organizacija v okviru DO Peko. Ta samoupravni sporazum je sedaj še v razpravi, na zborih delavcev pa se bomo na osnovi podatkov odločali o sprejemu tega.

Število zaposlenih je bilo v povprečju 172, kar je 34 % več kot preteklo leto. Produktivnost dela izračunana na korigirane enote je v tem obdobju še nazadovala, saj sedaj ugotavljamo, da je 8 % nižja kot preteklo leto. Zaradi že omenjenih proizvodnih težav nam tudi vrednostno izračunana produktivnost kaže, da je ta 24 % nižja, kot je bila v preteklem letu. Pri tem je potrebno omeniti, da je bila preteklo leto izredno visoka, na kar je vplival pri-

hranek na materialnih stroških — znižanje proizvodne lastne cene. Prav ta pokazatelj, to je znižanje stroškov, je bil v zadnjih treh mesecih negativen, torej so bili dejanski stroški višji od planiranih, za obdobje devetih mesecev pa je samo še 0,50 % znižanja stroškov.

Celotni dohodek je v primerjavi s preteklim letom večji za 53 %, porabljena sredstva za 64 %, tako da je sam dohodek večji le za 2 %. Za osebne dohodke je bilo

razporejenih 50 % več sredstev, ostanek dohodka pa je le 23 % lanskoletnega. Povečana sredstva amortizacije imajo tu še večji vpliv tako, da je amortizacija nad predpisano stopnjo skoraj štirikratna lanskoletna. Akumulacija, katero sestavlja ostanek dohodka in amortizacija nad predpisano stopnjo pa je večja letos za 13 %. Izplačani poprečni neto osebni dohodki za 182 ur so bili za 11 % višji.

TOZD GUMOPLAST

Proizvodnja gumi podplatov je bila v devetih mesecih 1 % nižja kot preteklo leto, proizvodnja izdelkov plastike pa za 9 % nižja. Izpolnitev postavljenega operativnega plana je bila le 94 %, eden glavnih vzrokov za tak rezultat pa so večje okvare stiskalnic v gumarni. Prav za reševanje tega problema je v razpravi tudi dopolnitev letnega plana investicij, kjer planiramo nabavo novih stiskalnic.

Število zaposlenih je bilo v povprečju 103, kar je 1 % več. V tem obdobju je bila orga-

nizirana tudi barvarna, kjer so se zaposlili novi delavci, seveda pa pri tem sam količinski obseg ni bil večji, ker je prej te usluge opravljal TOZD Poliuretan. Produktivnost izračunana na korigirane enote je še v večjem zastanku kot v polletju, vrednostna produktivnost, izračunana kot dohodek na zaposlenega pa je 6 % višja. V pogledu znižanja proizvodnih stroškov, je odstotek še vedno visok, in sicer 3,47 %, vendar je tudi nižji kot v polletju, kar vsekakor izhaja

iz proizvodnih težav v zadnjih treh mesecih.

Celotni dohodek je v primerjavi s preteklim letom nižji za 9 %, porabljena sredstva pa so nižja za 14 %, tako da je dohodek višji za 7 %. Za osebne dohodke je bilo razporejenih 18 % več sredstev, ostanek dohodka pa je le 47 % lanskoletnega v enakem obdobju. Akumulacija, katero sestavlja omenjeni ostanek dohodka in amortizacija nad predpisano stopnjo pa je 48 % večja kot preteklo leto. Izplačani poprečni neto osebni dohodki na zaposlenega za 182 ur pa so bili 17 % višji.

TOZD OBUTEV

V obravnavanem obdobju je bilo izdelanih 1.496.423 parov vseh vrst obutve, kar pomeni le 98 % izpolnitve operativnega plana. To vsekakor ni razveseljiv podatek, za ostanek za planirano proizvodnjo pa izhaja iz zadnjih treh mesecev, ko se je proizvodnja obutve za jesensko-zimsko sezono.

Vzrok tega izpada je bila nepravčasna oskrba s potrebnimi deli. V bodoče bo treba skrbeti, da bo ta pravočasna in v zadostnih količinah. V primerjavi z izdelanimi pari preteklega leta ugotavljamo letos porast za 6 %, pri tem pa ugotavljamo manj vložene dela v paru obutve, kar v skupni količini, korigirani po vložnem delu pomeni letos 6 % manj parov.

Število zaposlenih je bilo v povprečju 965, kar je za 1 % manj kot preteklo leto. Produktivnost dela, izračunana na korigirane pare po vložnem delu je bila za 3 % nižja, vendar zaradi spremembe normativov časa, podatek z lanskim ni popolnoma primerljiv. Produktivnost izra-

čunana vrednostno kot dohodek na zaposlenega pa nam kaže povečanje za 12 %.

Pri znižanju dejanskih stroškov proizvodnje v primerjavi s planiranimi ugotavljamo, da so bili v zadnjih treh mesecih dejansko višji, torej povišanje proizvodne lastne cene. Za obdobje devetih mesecev je sicer še vedno 0,84 % znižanja, vendar smo ob polletju ugotavljali 1,61 % znižanja.

Celotni dohodek je v primerjavi s preteklim letom večji za 9 %, porabljena sredstva za 8 %, dohodek pa za 11 %. Za osebne dohodke je bilo razporejenih 22 % več sredstev, ostanek dohodka pa je le 66 % lanskoletnega v enakem obdobju. Omeniti velja še, da so tudi sredstva amortizacije letos višja, kar seveda zmanjšuje prikazan dohodek in ostanek dohodka. Akumulacija, katero sestavlja ostanek dohodka in amortizacija nad predpisano stopnjo pa je letos za 4 % nižja. Izplačani poprečni neto osebni dohodki za 182 ur pa so bili letos za 17 % višji.

TOZD POLIURETAN

Proizvodnja poliuretanskih podplatov in polpodplatov je bila v letošnjih devetih mesecih 151 % večja kot preteklo leto v enakem obdobju, pri tem pa je bil operativni plan proizvodnje izpolnjen 100 %. Primerjava korigiranih enot po vložnem delu pa pokaže, da je bilo v izdelkih manj vložene dela in je

proizvodnja letos le za 20 % večja.

V obdobju zadnjih mesecev so prisotne večje proizvodne težave, tako glede količine in asortimenta kot tudi kvalitete in stroškov. Posledice teh problemov so bile prisotne tudi pri uporabnikih izdelkov poliuretana.

TOZD TRBOVLJE

V prvih devetih mesecih letošnjega leta je bilo izdelanih 352.990 parov zgornjih delov in 161.110 parov pripravljenih sestavnih delov za spodnji del obutve. V primerjavi s planom predstavlja izdelana količina 98 %, v primerjavi s proizvodnjo preteklega leta pa je bilo zgornjih delov izdelano 17 % več, sestavnih delov za spodnje dele pa 43 % manj. Če skupno proizvodnjo (zgornje dele in sestavne dele za spodnje dele obutve) korigiramo po vložnem delu, je bila letošnja proizvodnja za 5 % manjša, kar vsekakor ni zadovoljiv rezultat.

Število zaposlenih je bilo v povprečju 328 delavcev, kar predstavlja 6 % več kot preteklo leto. Produktivnost, preračunana na korigirane pare po vložnem delu je ostala na nivoju lanskoletnega, kar pomeni, da je v zadnjih treh mesecih nazadovala, saj smo v polletju ugotavljali 3 % povečanje. V primerjavi s produktivnostjo v TOZD Obutev (512 — izdelanih zgornjih delov) pa je še vedno nižja 7 %. Produktivnost izračunana vrednostno kot dohodek na zaposlenega pa je letos za 5 % višja. V pogledu znižanja proizvodnih stroškov

ugotavljamo, da je odstotek še nižji, kot je bil v polletju, saj je bilo prihranjeno le 0,39 % planiranih stroškov.

Celotni dohodek je v primerjavi z enakim obdobjem preteklega leta 3 % večji, porabljena sredstva so za 1 % manjša, tako da je dosežen dohodek višji za 11 %. Za osebne dohodke je bilo razporejenih 17 % več sredstev, ostanek dohodka pa predstavlja le polovico lanskega v enakem obdobju. Akumulacija, katero sestavlja ostanek dohodka in amortizacija nad predpisano stopnjo pa je letos za 20 % manjša.

Izplačani poprečni neto OD na zaposlenega za 182 ur so bili višji za 18 %.

TOZD PRODAJNA ORGANIZACIJSKA MREŽA

V letošnjih prvih devetih mesecih je bilo prodano 2.145.943 parov obutve v lastni trgovski mreži, kar je za 1,38 % več kot pred letom, izvozili pa smo 1.258.054 parov, kar pomeni 29 % več kot pred letom. Posebej velja poudariti, da se je izredno povečal izvoz na konvertibilno področje in sicer v parih za 88 %, vrednostno pa je to že 6.205.000 USA \$. Poleg prodaje v lastni trgovski mreži in v izvoz, pa je že pomemben delež v celotni prodaji tudi prodaja izdelkov vzporednih dejavnosti in prodaja obutve ostalim kupcem v državi.

Struktura prodaje po dobaviteljih trgovskega blaga je v 1000 din sledeča:

1. TOZD OBUTEV	302.965	42,76
2. TOZD POLIURETAN	95.397	13,46
3. TOZD GUMOPLAST	20.927	2,95
4. Kooperanti	267.153	37,70
5. Servis	22.172	3,13
6. SKUPAJ	708.614	100

Struktura prodaje po prodajnih kanalih pa je v 1000 din sledeča:

1. Lastna trgovska mreža	355.194	50,13
2. Izvoz	187.201	26,42
2.0. konvertibilni	127.537	18,00
2.1. klirinški	59.664	8,42
3. Ostali kupci v državi	144.046	20,32
3.0. obutev	30.778	4,34
3.1. izdelki TOZD-ov vzporednih dejavnosti	113.269	15,98
4. Servis	22.172	3,13
5. Skupaj	708.614	100

Stopnje prispevka posamezne vrste realizacije k ostanku dohodka so seveda različne.

Največja je razlika med stopnjami prodaje na domačem trgu in pa izvozu, vendar pri

slednji v zadnjih treh mesecih ugotavljamo pozitivni premik, kar lahko ugodno ocenimo. Poleg ugodnejše prodajne cene, katera je bila v zadnjih treh mesecih v poprečju 5 % višja za obutev izdelano v Peku, skupna pa še vedno za 3 % nižja, je k temu pripomogla tudi naraščajoča vrednost DM v primerjavi z našim dinarjem. Vendar pa ta celotna sprememba vpliva tudi na ceno uvoženega materiala, saj je ta vsled tega dražji. Povečanje cen materiala je bilo tudi na domačem trgu, tako da beležimo v mesecu septembru že negativno razliko med nabavno ceno materiala in stalno ceno. Poleg tega je

bilo v zadnjih treh mesecih tudi zvišanje proizvodne cene, tako da vse to zmanjšuje stopnjo dobička.

Število zaposlenih je bilo v poprečju 631 delavcev, kar je 4 % več kot preteklo leto. Stroški poslovanja so bili v primerjavi s planiranimi nižji za 0,83 %. Zaloge trgovskega blaga, katere so v celoti vodene v tem TOZD-u, so po podatkih konec meseca septembra v porastu za 56 % napram 31. 12. 1975. Pri tem pa moramo upoštevati spremembo predpisov, saj vodimo v teh zalogah 50.850 tisoč din stroškov, kot je to že uvodoma omenjeno. Primerljiv podatek pa nam pove, da so te zaloge višje

za 22 % v primerjavi s 30. 9. 1975, oziroma je njihova višina taka kot je bila konec junija.

Celotni dohodek je bil letos večji za 17 %, porabljena sredstva vključno z nabavno vrednostjo trgovskega blaga so večja za 16 %, dohodek pa za 18 %. Za osebne dohodke je bilo razporejeno 18 % več sredstev, ostanek dohodka pa je za 2 % nižji kot pred letom.

Akumulacija, katero sestavlja ostanek dohodka in amortizacija nad predpisano stopnjo pa je letos večja za 4 %. Izplačani poprečni neto osebni dohodki za 182 ur pa so letos višji za 19 %.

gospodarstvu in ŽTP) pa so letos skoraj še enkrat večji kot pred letom.

Ostanek dohodka pa je zaradi spremenjenih predpisov letos nižji in sicer za 29 %. Po primerljivih podatkih, to je po fakturirani realizaciji pa je 30 % višji. Akumulacija, katero sestavlja ostanek dohodka in amortizacija nad

predpisano stopnjo pa je za 6 % višja kot pred letom.

Izplačani osebni dohodki so bili v poprečju za 182 ur 3.825,64 din, kar je 17 % več kot v enakem obdobju preteklega leta. Pri delitvi osebnih dohodkov smo razporedili 5 % sredstev manj, kot dovoljuje SS usnjarsko-predelovalne industrije, oziroma 4 % več kot določa družbena resolucija.

PROIZVODNJA IN PRODUKTIVNOST

Podatki o količinskem obsegu proizvodnje so že omenjeni pri posameznih TOZD-ih, enaki veljajo tudi za delovno organizacijo. Neizpolnjevanje proizvodnih planov je vsekakor vplivalo negativno na dosežene rezultate. Produktivnost, računano na korigirane enote po vložnem času je še vedno

nižja kot leto poprej, vendar ti podatki zaradi korektur norm niso popolnoma primerljivi. Vrednostno izračunana produktivnost (dohodek — zaposleni) pa je v DO za 11 % višja. Število zaposlenih je letos večje za 4 %, poprečno število zaposlenih v prvih devetih mesecih pa je 2721 delavcev.

INVESTICIJE

Investicijska dejavnost je še v teku, tako da predvidevamo letno realizacijo inve-

sticij v višini planirane, kar pa predstavlja 7 % več kot pa je letna amortizacija.

ZAKLJUČEK

Na koncu tega poročila lahko ugotovimo, da doseženi rezultati poslovanja v zadnjih treh mesecih niso tako ugodni kot v prvem polletju. Če za to trditev navedem samo primerjavo ostanka dohodka I po fakturirani realizaciji, katerega smo v prvem polletju dosegli 44.301 tisoč din, v zadnjih treh mesecih pa le 5.213 din, kar je samo

12 % od polletnega. Seveda pa so doseženi rezultati boljši, kot pred letom, če jih primerjamo ob upoštevanju vseh nastalih sprememb pri ugotavljanju celotnega dohodka, to pa naj bi bila spodbuda, da bi z večjim prizadevanjem vseh, poizkušali v zadnjih mesecih doseči boljše poslovne rezultate.

Franc Grašič

SAMOUPRAVNA SKUPNOST SKUPNIH SLUŽB

Rezultati dela SSSS se prav gotovo odražajo v rezultatih TOZD-ov, saj te opravljajo za njih posle, ki so jim s SSSS o zdužitvi poverjeni.

Število zaposlenih je bilo v poprečju 522 delavcev, kar je 7 % več kot pred letom. To povečanje je predvsem v obratu orodjarne, saj se ta enota že postopno oblikuje kot proizvodni oddelek.

Zaloge materiala, katere se vodijo v SSSS so v primerjavi z 31. 12. 1975 višje za 31 %, v primerjavi s stanjem 30. 6. 1976 pa so se še povečale za 8 %. Delno je temu vzrok povečanje nabavnih cen, delno pa tudi neizpolnjevanje plana v proizvodnji.

Celotni dohodek je bil letos za 29 % večji, porabljena

sredstva za 28 %, dohodek pa za 33 %. Razporejena sredstva za osebne dohodke so bila večja za 36 %, ostanka dohodka pri SSSS pa ne ugotavljamo, saj tudi ni vključen v ceni storitev. Poprečni neto osebni dohodki za 182 ur so bili letos za 13 % višji kot v enakem obdobju preteklega leta.

CELOTNI DOHODEK IN DELITEV

V priloženih podatkih je prikazana višina celotnega dohodka, v primerjavi z lanskim enakim obdobjem pa je 17 % večji (po fakturirani 24 %). Porabljena sredstva so večja za 17 % (po fakturirani 23 %), dohodek pa za 16 % večji (po fakturirani 28 %). Na povečanje dohodka vpliva tudi sprememba v letošnjem

letu, ko je regresiranje toplega obroka vključeno v dohodek, prej pa je bil materialni strošek, večja amortizacija pa ima negativni vpliv na dohodek. Če bi k dohodku prišteli tudi amortizacijo nad predpisano stopnjo, ter letošnjega zmanjšali za stroške regresiranja toplega obroka,

bi bil v primerjavi z lanskim za 21 % višji.

Razporejena sredstva za osebne dohodke so večja za 25 %, zakonske in pogodbene obveznosti so se povečale za 31 %, nevkalculirani davki (republiški davek iz dohodka, vodni prispevek, prispevek izobraževalni in raziskovalni skupnosti ter za starostno zavarovanje kmetov, prispevek za pokrivanje izgub v elektro

CELOTNI DOHODEK IN DELITEV PO TOZD (PLAČANA IN VNOVČLJIVA REALIZACIJA) per 30. 9. 1976 vrednost v tisočih din

Naslov podatka	TOZD OBUTEV	TOZD POLIURETAN	TOZD GUMOPLAST	TOZD TRBOVLJE	TOZD MREŽA	SSSS	DO PEKO
1. CELOTNI DOHODEK	291.211	100.596	27.724	41.874	657.645	160.222	1.279.272
1.0. Realiz.proizv.in stor.	291.211	100.596	27.724	41.874	-	61.149	522.554
1.1. Realiz.trg.bl.mat.,in odp.	-	-	-	-	647.030	99.073	746.103
1.2. Izredni dohodki	-	-	-	-	10.615	-	10.615
2. PORABLJENA SREDSTVA	251.341	89.545	20.381	28.072	599.289	122.501	1.091.129
2.0. Poslovni stroški	223.429	81.962	15.829	26.651	28.116	18.679	394.666
2.1. Amortizacija	7.912	7.583	4.552	1.421	6.439	4.892	32.799
2.1.0. Minimalna	2.964	2.144	1.577	682	3.714	3.017	14.098
2.1.1. Nad minimalno	4.948	5.439	2.975	739	2.725	1.875	18.701
2.2. Nab.vred.trg.bl.,mat.	-	-	-	-	548.643	98.930	647.573
2.3. Izredni izdatki	-	-	-	-	16.091	-	16.091
3. DOSEŽENI DOHODEK	59.870	11.051	7.343	13.802	58.356	37.721	188.143
3.0. Vkal.zak.in pog.obv.in oseb.prej.	8.817	1.238	862	1.527	8.342	9.577	30.363
3.1. Realiz.osebni dohodki	39.611	7.324	4.901	10.843	32.078	26.936	121.693
3.2. Nevkal.osebni dohodki	1.885	374	233	531	1.494	1.208	5.725
3.3. Znižanje stroškov v TOZD	3.288	852	901	155	555	-	5.751
3.4. Minimalna akumulacija	2.732	977	262	391	6.369	-	10.731
3.5. Namenska sred. za fin.zalog	5.123	-	-	-	7.287	-	10.410
3.6. Udeležba na ostanku dohodka	414	286	184	355	2.231	-	3.470
4. DELITEV DOSEŽENEGA DOHODKA	59.870	11.051	7.343	13.802	58.356	37.721	188.143
4.0. Zak.in pog.obveznosti	7.503	970	686	1.177	7.108	7.298	24.742
4.1. Ostali osebni prejemki	1.314	268	176	350	1.234	2.279	5.621
4.2. Za osebne dohodke	41.496	7.698	5.134	11.374	33.572	28.144	127.418
4.3. Ostanek dohodka I	9.557	2.115	1.347	901	16.442	-	30.362
4.2.0. Nevkal.davki	1.707	1.109	527	-	3.813	-	7.156
4.2.1. Ostanek dohodka II	7.850	1.006	820	901	12.629	-	23.206
5. ŠTEVILO ZAPOSLENIH	965	172	103	328	631	522	2.721
6. DELITVENO RAZMERJE (OD : ost.doh.II)	84,1:15,9	88,4:11,6	86,2:13,8	92,7:7,3	72,7:27,3	100:0	84,6:15,4

POT OD IDEJE DO REALIZACIJE IZDELKA

Iz trgovine s čevlji je stopila ženska srednjih let s torbico na rami in polivinilasto vrečko s čevlji v roki. Medtem ko si je še bežno ogledovala izložbo in se hotela oddaljiti od trgovine, je srečala znanko. Med živahnim pogovorom o nakupu čevljev ji je te tudi pokazala. Izvlekla je škaflo iz vrečke, jo odprla in pripovedovala, zakaj ji čevlji ugajajo, za kakšne priložnosti jih bo nosila itd. Silvana 207614, sem se utegnil prebrati na škafli preden jo je spet spravila v vrečko in odhitela dalje.

Silvana 207614. Eden od sto in več modelov, ki so na razpolago kupcem v trgovini, oziroma jih naša tovarna izdelava serijsko v določeni sezoni. Hitra menjava mode in zelo različni okusi narekujejo proizvajalcem, da pripravljajo pestre kolekcije svojih izdelkov, ki naj po možnosti zadovoljijo čim širši krog potrošnikov, ti pa so iz leta v leto zahtevnejši. Ker čevlji niso samo sredstvo za zaščito nog pred zunanji

nam v povezavi z njegovimi zahtevami pove, kakšno bo naše mesto med proizvajalci obutve.

Pri tem delu so nam v pomoč obiski raznih modnih sejmov (Bologna, Monte-Catini, Düsseldorf, Beograd itd.), kjer razstavljajo svoje izdelke pomembni proizvajalci obutve, poleg njih pa predstavljajo trgu svoja razmišljanja, predloge in kreacije modelov znani kreatorji obutve. Tudi opazovanje ponudbe v

njih delov. Že pri sami pravi prototipov, posebno pa pri izbiri, oziroma formiranju grup, se je treba ozirati predvsem na zahteve trga, vendar pri tem upoštevati pogoje serijske proizvodnje. Še tako lepa in komercialno zanimiva kolekcija ne more biti uspešna, če je ni mogoče rentabilno proizvajati.

Z izbiro, oziroma določitvi-jo grup je že storjena prva odločitev, kako bo izgledala naša bodoča kolekcija. Če smo do tega trenutka oblikovali prototipe dokaj prosto, se pri določitvi grup že lahko postavijo gotova določila za nadaljnjo oblikovanje kolekcije. Grobo gledano, se za vsako posamezno grupo že lahko določi: oblika kopita, podplatna izdelava, po možnosti bolj razčlenjeno, vrste in barve materialov za zgornje in podplatne dele; vse skupaj seveda prilagojeno tipom čevljev, oziroma njihove- vemu namenu uporabe.

Osnova za nadaljnje delo pri modeliranju zgornjih in podplatnih delov so vzorčna kopita za posamezne grupe čevljev. Kopito mora biti po svoji konstrukciji in obliki prilagojeno anatomskih zahtevam stopala, istočasno karakterizirati zahtevano modno obliko in biti primerno za proizvodnjo obutve s sodobnimi stroji.

Pri celotni pripravi kolekcije, od prvih poizkusov izdelave prototipov, preko formiranja grup do končnega kreiranja podplatnih in varient zgornjih delov je, kot sem že omenil, treba venomer upoštevati pogoje dela v proizvodnji. Neredko se moramo tej ali oni zanimivi varianti odpovedati zaradi ugotovitve, da nimamo pogojev za proizvodnjo; zgodi se, da bi bila vpeljana nova tehnologija predraga ali pa le kratkoročno zanimiva. Zelo važna postavka pri kreiranju kolekcije je tudi izbira materialov, ki so vgrajeni v čevlje. Pri tem je treba upoštevati: primernost materiala za določen tip čevlja, tehnološko uporabnost in pa ceno.

Za vsako posamezno grupo je treba izdelati vse podplatne dele in določeno število modelov za zgornje dele po predlogu, ki je bil predviden pri formiranju grup za kolekcijo.

Kreiranje, oziroma modeliranje podplatnih variant in zgornjih delov lahko smatramo poleg priprave programa in določitve osnovnih smernic za najvažnejše delo pri izdelavi kolekcije. Pri svojem delu uporabljajo modelirji-kreatorji modne podatke o vrstah in barvah materialov ter aktualnih tipih in linijah modelov.

K pripravi podplatnih delov prištevamo: načrtovanje modelov za notranjke, opetnice, podplate, izdelava načrtov za kalupe pri vlivanju PUR ali vulkanizaciji gumi podplatov, izdelavo konstrukcij podplatov in drugih sestavnih pod-

platnih delov, oblikovanje pet itd. Sodobna tehnologija zahteva pri tem delu dokaj veliko točnost, kajti delo v montaži poteka lahko nemo-teno samo, če imamo točno izdelane in medsebojno ustrezne sestavne dele.

Načrtovanje posameznih modelov za zgornje dele se prične z risanjem modelovih linij na kopito in prenašanjem teh na kopitovo kopijo. Pri tem je treba paziti na skladnost linij, pravilnost proporcij in prilagoditev obliki kopita. Tudi dobra ideja je lahko iznakažena, če ni pravilno modelirana. Veliko pozornosti je treba posvetiti možnostim dela v izdelovalnici zgornjih delov in porabi materiala. Prav pri tem delu je modelirjev vpliv na ceno čevlja lahko velik. Večkrat se lahko že z manjšo spremembo na konstrukciji modela znatno zniža cena gotovega čevlja. Rezultat risanja modelovih linij na kopitovo kopijo je osnovni model. To je pravzaprav skica modela za zgornji del, običajno prikazana s profila. Služi nam za izdelavo, oziroma detajliranje posameznih delov zgornjega dela in kot skica modela, namenjena izdelovalcem vzorčnih zgornjih delov.

Izdelava vzorčnih zgornjih delov se izvršuje v vzorčni izdelovalnici zgornjih delov modelirnice. Prirez, obdelava, priprava in šivanje poteka po priloženi dokumentaciji z uporabo kompletnih modelov za vse dele zgornjega dela in osnovnega modela. Kot pripomoček za uporabo materialov služi barvna karta, sestavljena pri formiranju grup za kolekcijo. V vzorčni montaži izdelajo z vzorčnih zgornjih delov ter originalnih ali za potrebe vzorcev sestavljenih oziroma imitiranih podplatnih delov vzorčne pare. Če izva-memo izdelavo prototipov, ki sicer že predstavljajo gotove čevlje, se tu prvič vidijo kompletno izdelani vzorci, rezultat kreiranja zgornjih in podplatnih delov. V tem momentu je tudi že možno točneje ugotavljati pravilnost posameznih grup in skladnost celotnih kreacij. Zasledovanje opravljenih delovnih operacij nam lahko pove, če je model, oziroma izdelava primerna za serijsko proizvodnjo.

Tako izgleda, kratko povedano, potek izdelave celotne kolekcije, izdelava mnogih grup in še večje število posameznih modelov. Kot pojasnilo o predstavi obsežnosti dela si dovolim navesti, da smo npr. za sezono pomlad-poletje 1977 izdelali poleg približno 240 prototipov še okrog 950 do 1000 modelov v 78 različnih grupah.

Pripravljen kolekcija služi prodajnemu sektorju za izbiro najbolj uspešnih in komercialno zanimivih modelov, na osnovi katerih se izdelajo skupaj z izvoznimi naročili naročila obutve za proizvodnjo.

Priprava grup, oziroma posameznih modelov za proizvodnjo poteka na osnovi točne dokumentacije za vsak model. Nikakor si ne smemo

predstavljati, da je izdelava enega para vzorca že zadovoljiv preizkus za proizvodnjo. Četudi je že pri izdelavi kolekcije posvečena precejšnja skrb racionalni izdelavi posameznih modelov, je treba pri pripravi modelov za proizvodnjo temeljito preučiti model z ozirom na njegovo obliko, tehnologijo in ceno.

Kot prvo je potrebno pregledati kopito za določen model oziroma celotno grupo. Ta pregled izvršimo praktično s pomerjanjem čevljev na različnih nogah. Treba je strmeti za tem, da čevljev po možnosti ustreza čimveč različnim nogam, vendar pri tem obdrži svojo modno obliko. Pri pomerjanju čevljev na nogah se lahko istočasno kontrolira še estetsko, tehnološko in namensko pravilnost zgornjega in vseh podplatnih delov. Čevljev se mora lepo prilagajati stopalu in se tudi med hojo ne sme nepravilno preoblikovati. Na mestih, kjer se čevljev med hojo obvezno pregiba, se je treba po možnosti izogibati sestavi zgornjega dela. Isto je treba upoštevati na drugih občutljivih delih stopala. Linije zgornjega dela morajo poudarjati tip čevlja; v največ primerih, posebno pa še pri ženski obutvi naj modelove linije skupaj z obliko kopita vzbujajo izgled majhnosti. Tudi za podplate in pete velja isto kot za zgornji del. Podplatni deli morajo biti oblikovno prilagojeni tipu čevlja in obliki kopita ter morajo omogočati, razen pri nekaterih tipih obutve, nemo-teno pregibanje stopala pri hoji in s tem njegov normalni razvoj. Slednje je izredno važno pri otroški obutvi. Pravilno konstruiran podplat in peta se morata dotikati tal, anatomsko gledano, na treh opornih točkah stopala; gledano na čevlju je to podplat na členskem delu in pa cela površina napetnika.

Pri tehnološkem pregledu je treba še enkrat preveriti možnost dela v oddelku, kjer bo potekala serijska proizvodnja. Tehnološki postopek je treba prilagoditi dejanskim možnostim, vendar se moramo izogibati spremembam, ki bi kvarile izgled čevlja. Izvedba delovnih operacij naj bo čim bolj jasna, enostavna in kratka. Znatno delež pri racionalizaciji in ceni ima tudi smotrna poraba materialov. Korektore modelov v tej smeri ne smejo biti izvršene na škodo estetske oblike čevlja.

Ustrezno pripravljene zgornje in podplatne dele je treba pred pričetkom proizvodnje preizkusiti še v neposredni proizvodnji. V ta namen izdelamo vse sestavne dele čevljev v več dolžinskih številkah in jih delno v modelirnici in delno v proizvodnji preizkusimo po kriterijih, ki so lastni oddelku, kjer se bodo serijsko proizvajali. Ker je to zadnja preizkušnja pred proizvodnjo, se je treba tokrat dokončno odločiti o vseh posebnostih, odlikah in problemih novega modela. Četudi smo čevljev po trenutni pre-

(Nadaljevanje na 5. strani)



V modelirnici: Golmajer Janko

vplivi, ampak važen modni artikel, je treba njihovo oblikovanje prilagajati zahtevam kupcev in modni smeri.

V tem sestavku želim našim bralcem povedati, kako je nastala Silvana 207614, kako so nastali vsi modeli, ki skupaj s Silvano predstavljajo ponudbo obutve v trgovinah in kako nastajajo vse naše kolekcije. Pri predstavitvi dela izdelave kolekcije se želim omejiti na splošen opis dela in ne nameravam navajati posebnosti in težav, ki jih doživljamo pri izdelavi posameznih kolekcij. Prav tako ne želim navajati posameznih služb in posameznikov, žal večkrat malo vidnih, na različnih delovnih mestih, ki opravljajo bolj ali manj odgovorna dela pri izdelavi kolekcije na trgu dobro sprejete in da nam zagotavljajo ugodne poslovne rezultate.

Pred začetkom izdelave kolekcije je treba pregledati nekatere faktorje, ki nam bodo kasneje služili kot vodilo pri delu. Način naše proizvodnje nam narekuje, kakšne vrste obutve bomo lahko proizvajali z ozirom na naše možnosti. Ta ugotovitev nas vodi pri raziskavi tržišča in

trgovinah večjih evropskih mest, oziroma modnih centrov nam nudi dovolj snovi pri pripravi novih variant. Ti viri imajo večkrat celo prednosti pred sejmami; tu se vidijo že serijsko realizirane ideje, medtem ko na sejmah večkrat vidimo kreacije, lahko še modele unikate, ki niso bili preizkušeni v serijski proizvodnji in potrjeni od neposrednega trga.

Poleg omenjenih virov ne smemo zanemariti izkušenj iz že obstoječih kolekcij. Na nekatere vrste obutve moda nima takšnega vpliva, da ne bi mogle biti še v naslednji sezoni zanimive — lahko postanejo že z manjšimi spremembami ali izdelavo dodatnih modelov dovolj aktualne.

Izdelava kolekcije se prične s pripravo predlogov, to je izdelavo prototipov čevljev. Prototipi so na različnih kopitih, z različnimi zgornjimi deli in podplatnimi variantami izdelani komadi čevljev. Na osnovi prototipov se formirajo za posamezne sezone grupe obutve. In kaj je to, grupa. To je skupina čevljev, izdelana na istem kopitu, v isti podplatni izdelavi, vendar z različnimi kreacijami zgor-

RAZMIŠLJANJA O PRIPRAVI PROIZVODNJE

Proizvodnja v devetih mesecih, to je od januarja do septembra ni zadovoljiva. Vzroki za take rezultate so različni. Navedel bom nekaj izhodišč, ki vodijo k boljšim delovnim rezultatom, in kar je zelo pomembno, boljšemu zadovoljstvu pri delu in po njem.

V prvi polovici leta so bili rezultati zadovoljivi, plan je bil izpolnjen, kvaliteta na zadovoljivi ravni. V sezoni jesen-zima, to je od junija dalje, pa so se rezultati slabšali, čeprav je bilo pričakovati, da bo v avgustu in septembru nastopilo izboljšanje, teh rezultatov nismo dosegli.

V sezoni jesen-zima je bilo v proizvodnji večje število škornjev, ki zahtevajo več vložnega dela v zgornjih delih.

1. Največja težava je bila izdelava zadostne količine zgornjih delov

2. Težave z oskrbo spodnjih delov (tu je bil vzrok v glavnem v količinah asortimenta)

3. Pomanjkanje materiala

4. Neustrezna priprava in prepočasno vsklajevanje proizvodnje.

Zakaj je do teh težav prišlo? Težave nastopajo v različnem časovnem obdobju in na različnih mestih in imajo različne povzročitelje.

Ob koncu je lahko ugotoviti, da proizvodnja ni tekla in če bi odpravili vzroke, bili bolj vztrajni in hitreje vsklajevali, bi lahko imeli boljše rezultate. Namen mojega članka ni iskanje krivca, niti dokazovati s posameznimi podatki, ampak nakazati kje in kdaj se najučinkoviteje vpliva na dobre poslovne rezultate.

a) vemo, da je obutvena industrija pod velikim vplivom trga, modne zahteve so sezonskega značaja, konkurenca zelo močna, uporablja veliko število materialov, sezonske spremembe, hitra priprava orodja in ostalih pripomočkov za delo. Vse našete elemente moramo upoštevati pri izdelavi kolekcije,

prodaji, nabavi materiala in pripravi za proizvodnjo.

Ob vsem naštetim ne smemo pozabiti kapacitete, instalirane opreme, postopke dela, kadrovske strukture in možnosti zadovoljive priprave, ki omogoča izvrševanje planskih nalog.

b) delovna organizacija Peko je tako velika, da bo v bodoče nujno upoštevati nekatera pravila v organizaciji proizvodnje in njej ustrezne priprave.

— pravočasna naročila v primerno določeni količini vzorcev in podplatnih variant. V posamezni dekadi ne prekoračiti določenega števila vzorcev in podplatnih variant,

— zmanjšati proizvodni cikel od prireza do odpreme obutve. To vpliva na boljšo pripravo naročil,

— ustreznejše planiranje po količinah in vložnem delu,

— več sodelovanja v času priprave med tehnologijo in proizvodnjo (poskusne partije),

— več sodelovanja ob sprejemanju planskih nalog med časom priprave (sprejem planskih nalog),

— več delovne discipline — na delu, ob delu, pred in po delu,

— boljše izpolnjevanje delovnih nalog (poznati tudi odgovornosti),

— zelo pomembne v veliki proizvodnji so spremembe (materiala, tehnologije, oblike itd.),

— nabava materiala ob pravem času in na pravo mesto,

— priprava proizvodnje ob pravem času, v ustrezni kvaliteti, s pravilnimi navodili,

— potrebno je upoštevati pripombe na naročila, pripravo, nabavo in proizvodnjo.

Lahko bi našteval še, vendar upam, da so omenjena vsa področja dela in da lahko vsak najde sebe in presodi, če je svoje delo zadovoljivo opravljal. Mislim, da nas bo veliko, ki bomo morali spremeniti svoj način dela in poiskati tudi pri sebi

vzroke za slabše poslovne rezultate.

c) čas je, da bi začeli razmišljati tudi na normalni delovni čas. Zmeraj več je nezadovoljstva zaradi nadurnega dela, to je delo ob prostih sobotah in podaljšanih delovnih dneh.

V bodoče bo potrebno nadurno delo zmanjšati na najmanjšo možno mejo. Če pa bo nadurno delo le potrebno, pa bo potrebno planirati časovna obdobja, kdaj in zakaj je nujno.

Če bomo uspeli odpraviti nekatere pomanjkljivosti, bodo boljši poslovni rezultati, boljši osebni dohodki in boljši medsebojni odnosi.

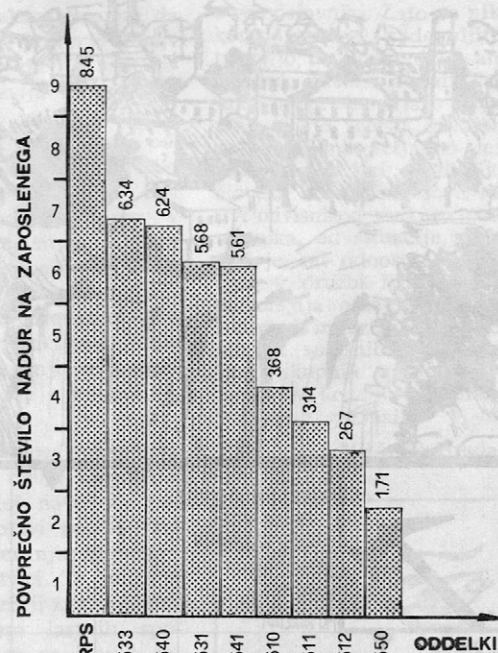
Ob koncu mojega razmišljanja pa bi želel prikazati koliko je bilo opravljenih nadur v devetih mesecih po oddelkih. Ker le na ta način lahko poudarim, da je bilo prizadevanje veliko, če je bilo učinkovito pa sami ocenite.

Stolpci prikazujejo povprečno število opravljenih

nadur na zaposlenega v proizvodnih oddelkih in v razvoju, v razdobju januar-september 1976.

Namenoma so izpuščeni oddelki, ki niso bili preskrbljeni z zadostno količino dela. Upoštevani so samo oddelki, ki bi z večjim učinkom vplivali na boljše izvrševanje planskih nalog.

Anton Simonič



POVEČANE CARINSKE DAJATVE

V začetku letošnjega leta so se povečale carinske dajatve, kar pomeni da bodo ob povečanem obsegu uvoza stroški za uvoženo blago precej večji. Sedem odstotkov so se povečale dajatve za obe komponenti (sestavini) poliuretana, štiri odstotke za krep guma itd. kar bo skupaj zneslo v letošnjem letu okoli pol milijarde starih dinarjev. Po mnenju predstavnikov Zveznega izvršnega sveta in drugih odgovornih teles je bilo to povečanje v skladu z našo politiko zaščite domače proizvodnje. Nadaljnji nujni povečanj v prihodnjem kratkoročnem obdobju ni pričakovati.

Poleg evidentiranih povečanj carinskih dajatev, bi bilo zelo zanimivo in koristno spremljati in analizirati tudi stroške, ki nastanejo ob carinjenju blaga (ležarine, transportni stroški, stroški špedicije in drugo). Izredno zanimiva bi bila ocena izgubljenih možnosti zmanjševanja prej naštetih stroškov in stroškov administrativnega dela, ki so posledica neplaniranega in neorganiziranega pristopa k poslu uvoza.

Medtem ko na direktne carinske dajatve nimamo velikega vpliva, pa bi lahko veliko storili v cilju zmanjšanja stroškov, ki nastajajo pri uvozu blaga. V prvi vrsti bi bilo potrebno kadrovske izpopolniti vse tiste službe, ki so posredno in neposredno odgovorne za uvoz in tiste ki imajo vpliv nanj, ter jih ustrezno tudi nagraditi. S tem ne mislim, da bi rešili problem samo z višjo kvalifikacijsko strukturo uvozne oziroma nabavne službe, ampak tudi drugih služb, predvsem tehničnih in proizvodnih. Nema lokrat pride do

»kratkega stika« prav zaradi nepoznavanja in tako kršenja osnovnih principov in zakonov zunanjetrgovinskega poslovanja, kar pa bi lahko imelo daljnosežne posledice, kot je izguba ugleda, kazni za odgovorne osebe in celo prepoved opravljanja zunanjetrgovinskih poslov. Tudi naglica in nenehne, večkrat tudi nepotrebne spremembe nas sili v krpanje in nesistematično in površno delo. Vse premalo upoštevamo, da se je s splošno omejitvijo uvoza v Jugoslavijo to delo zelo spremenilo in zahteva več znanja in iznajdljivosti.

Če pogledamo samo, da se je nekaj režimskih sredstev povečalo nad dvajset postavk, da morajo biti prijave o zaključenem poslu uvoza precej bolj nadrobne po posameznih vrstah blaga (tarifnih številkah), potem je jasno, da bo potrebno izboljšati obstoječe stanje. K temu nas sili tudi nevzdržna delitev dela med izvozom in uvozom na eni strani ter deviznim oddelkom

na drugi strani. Posebno poglavje je evidenca in statistična poročila, ki bi bila lahko dober vir analiz in planiranja, če bi bila urejena.

V zadnjem času smo večkrat zaradi omejitev uvoza blago le začasno uvozili (usnje, krep guma, podplati in drugo) in ga potem izvozili vgrajenega v obutev. Za tako vrsto uvoza ne plačamo carinskih dajatev, čeprav je postopek precej zapleten, ne dobimo pa za to vrednost niti deviznega priliva niti izvozne premije. Poleg tega pa blaga v nobenem primeru ne moremo niti malo zadržati za domače tržišče, njegova vrednost pa ne sme presegati 49 % od celotnega izdelka.

Ker vemo, da bo uvoz za nadaljnji razvoj naše delovne organizacije in z njenim povečanjem zelo pomemben velja razmisliti o navedenih predlogih in ukreniti vse, da izboljšamo tudi to področje našega skupnega dela.

Božidar Meglič

POT OD IDEJE DO...

(Nadaljevanje s 4. strani)

soji dovolj dobro pripravili za proizvodnjo, moramo vseeno skrbno slediti njegovi poti v proizvodnih oddelkih; nikakor ni pretirana misel, da smo mirni lahko šele tedaj, ko so čevlji že prodani in obrabljeni.

Če ste se potrudili in do kraja prebrali ta članek in če poznate dela, ki sem jih opisal, mi boste verjetno očitali, da sem nekatere stvari opisal precej enostransko, nekaterim posvetil premalo pozornosti in marsikaj celo preskočil. Priznatj moram, da sem to storil zavestno. Področja, ki sem vam jih skušal približati, zahtevajo vsako za

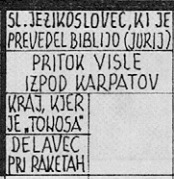
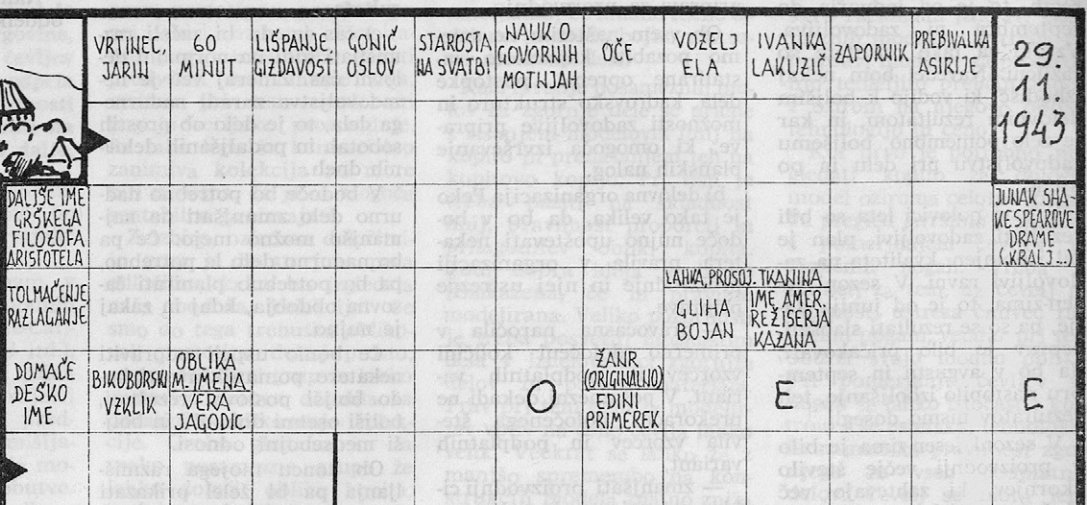
sebe obširnejšo razlago in smatram, da bi bilo potrebno vsako posebej obdelati in v primerni obliki predstaviti našim bralcem. Da smo ideje lahko realizirali najprej v obliki vzorcev in nato še v serijski proizvodnji imajo zasluge tako pripravljenci oziroma oblikovalci kolekcije kot nekateri vodilni delavci in neposredni proizvajalci. Če sem vam le v grobem uspel predstaviti pot od ideje do realizacije izdelka in vam morda spremenil poglede na opisane dejavnosti, smatram, da je moje pisanje doseglo svoj namen.

Jože Tišler
modelirnice

SOBOTA ZA POSOČJE

Na predlog sindikata so delavci iz vzdrževalnih delavnic, modelirnice, razvoja in skladišč delali udarniško na prosto soboto v Posočju. Tako so zamenjali sindikalni izlet za pomoč prizadetim prebivalcem. Naši prostovoljci so kopali temelje, odstranjevali ruševine, pomagali pri zidanju in čistili okolico.

Naša delovna organizacija je do sedaj prispevala za prizadete v Posočju skupaj 897.000 dinarjev — dvakrat enodnevni zaslužek in 150.000 dinarjev takoj po potresu.



Rešitev križanke iz 10. številke:
Vodoravno: NOTRANJIK, AO, EVENTUALNOST,
RIN, OKRAJNIK, AEDI, IKRA, IZDELAVA, ŽO,
ZGORNJIH DELOV, TIL, IDR, IVONA, REKORDER,
KA, RANGER, MAGREB, DIM, POLO, GA, IBA, RO-
LADA, DAGESTAN, LULA, VINAR, EPAKTA, ATIK,
LEO, KORINT, PAS, NATRIJ, SVET, NJIVICA,
OREABE, TOTO, EKARIT.

80 din — Angelca Horvat, 511
60 din — Nada Balantič, 510
40 din — Stana Saksida, 512
20 din — Nada Štefančič, 511
20 din — Nada Jazbec, 200

»ČEVLJAR«, glasilo delovne skupnosti tovarne obutve
»PEKO« — Ureja uredniški odbor: Dragica Bogataj,
Slavko Hvalica, Milka Meglič, Nataša Meglič, Anton
Simonič, ing. org., Marija Slapar, Tadej Weilguny, dipl.
ing. arh. — Glavni in odgovorni urednik Marija Slapar
— Naslov uredništva: PEKO Tržič — Telefon 50-260
int. 217 — Tisk: GP Gorenjski tisk, Kranj, v 3500 iz-
vodih — Izhaja enkrat mesečno — List dobijo člani
delovne skupnosti brezplačno.

V DELOVNO ORGANIZACIJO

jel, Hegić Sidika, Horvat Zlatko;

Tržič I.: Torkar Slavka;
Rijeka II.: Mataija Slava;
Šibenik: Stupar Marija;
Djakovo: Ivezić Mirta;
Beograd II.: Saveski Rade;
Zrenjanin: Topčov Stanka;
Valjevo I.: Krunić Bojana;
Sarajevo: Rajić Rajka;
Skopje III.: Dimitrievska
Naca;

Kranj I.: Mraz Edvard;
Maribor I.: Zavac Stefan;
Tržič I.: Lukanec Milan;
Tržič II.: Povalec Frida;
Karlovac I.: Žgela Zlatko;
Split: Đula Rosa;
Vinkovci: Tanasić Predrag;
Kranj II.: Jereb Stanislava;
Beograd I.: Milutinović Mi-
lan;

Po želji delavca: Korošec Marija, Nestić Franjo, Paškvalc Ana, Perko Nikica;

ZAKAJ DELAMO?

Za vsako človekovo aktivnost mora obstojati nek vzrok, določena potreba in nek povod, določen cilj, ki ga nameravamo z aktivnostjo doseči. Potreba in cilj, ki sta predpogoj vsake aktivnosti, sta v medsebojnem odnosu, ki pogojuje mehanizem motivacije. Kot mehanizem motivacije torej imenujemo vse, kar nas vodi k aktivnosti: proces spodbujanja k aktivnosti zaradi uresničevanja določenih ciljev, usmerjanje aktivnosti na določene predmete in reguliranje načina, kako bomo ravnali.

Kot sem povedala, mora za vsako človekovo aktivnost, s tem tudi za njegovo delo, obstojati nek vzrok, določena potreba. Ločimo biogene in sociogene potrebe. Biogene so plod dolgotrajnega razvoja človeške vrste in neposredno povezane z biološkim obstojem človeka kot posameznika in vrste. Biogene potrebe pogojuje osnovne oblike vedenja in se odražajo na primer v lakoti, žeji, spolni aktivnosti oziroma v zadovoljevanju opisanih potreb. Sociogene potrebe pa si je človek pridobil in so v celoti pogojene z njegovim socialnim obstojem, z njegovim socialnim uresničenjem. Na intenziteto in vrednost socialnih potreb vplivajo stališča, družbene vrednote in vloge, ki jih človek v določeni socialni strukturi in organizaciji zaseda. Biogene in sociogene potrebe opredeljujemo kot notranje vzpodbude. Ciljem, ki jih želimo s svojo aktivnostjo posredno ali neposredno realizirati, pa pravimo zunanje vzpodbude. Potrebe so torej vzpodbude, ki izvirajo neposredno iz organizma; vzpodbudam ali ciljem, ki izvirajo iz socialne ali predmetne okolice organizma pa lahko rečemo tudi motivacijski faktor. Motivacijski faktorji so torej pogoji ali situacije, ki zadovoljujejo nastale potrebe in tako povzročajo, zavirajo ali pospešujejo in usmerjajo aktivnosti oziroma vedenje človeka. Glede na to, ali ti motivacijski faktorji zadovoljujejo človekove potrebe ali ne, govorimo o učinkovitosti ali neučinkovitosti motivacijskih faktorjev.

Ameriški psiholog Maslow je razvrstil potrebe, ki jih človek zadovoljuje s svojo aktivnostjo, kamor spada tudi delo, po naslednjem vrstnem redu:

- fiziološke potrebe (potreba po hrani, vodi, zraku itd)
- potreba po varnosti (zagotovljena možnost zadovoljevanja fizioloških potreb)
- socialne potrebe (priateljstvo, pripadnost skupini, ugled)
- psihogene potrebe (samospoštovanje in zaupanje vase)
- potreba po samouresničevanju (uspešnost pri delu in polno uveljavljanje lastnih sposobnosti)

Tem potrebam ustrezajo naslednji motivacijski faktorji:

- Zasluzek in ugodnosti
- Stalnost zaposlitve oziroma zagotovljeni dohodki
- Ustrezni medsebojni odnosi
- Napredovanje in možnost izpopolnjevanja
- Zanimivost in privlačnost dela

Oglejmo si sedaj te motivacijske faktorje bolj podrobno:

1. Fiziološke potrebe, ki jih lahko enačimo s potrebo po samoohranitvi, človek zadovolji z zaslužkom, ki ga dobi za svoje delo. Normalno je, da ta potreba po samoohranitvi nalaga človeku pridobivanje določenih ekonomskih sredstev, nujno potrebnih za njegov obstoj. Vendar pa imajo taka sredstva samo omejen pomen. Rada bi povedala, da zaslužek ni edini vzpodbudnik človekove aktivnosti, saj iz zgoraj povedanega vidimo, da ima človek poleg osnovnih fizioloških potreb še druge, ki pa jih samo z zaslužkom in raznimi ugodnostmi ne more zadovoljiti. Poznamo mnogo praktičnih primerov, ki kažejo na to, da za človeka, ki si je pridobil ekonomska sredstva, potrebna za normalno življenje, materialne dobrine niso več uspešna in učinkovita vzpodbuda za nadaljnje delo. Včasih nobeno povišanje plače nad določeno mejo ne more biti vzpodbuda za boljše in učinkovitejše delo. Poznani so mnogi primeri, ko ljudje menjajo zaposlitev tudi za manjši zaslužek, če niso zadovoljni s pogoji dela, z odnosom nadrejenih, z delom, ki ga opravljajo, in podobno. Večkrat se je pokazalo, da se produktivnost nekaterih delovnih organizacij ni občutno povečala niti v obdobju, ko so se osebni dohodki delavcev zelo povečali. V takih primerih lahko ugotovimo, da je vrednost ekonomskih motivacijskih faktorjev celo manjša kot vpliv drugih potreb. To dejstvo poudarjam zato, ker se v naši praksi stimulacija za delo prevečkrat istoveti s finančno stimulacijo. Treba pa je povedati še nekaj. V primeru, da se osebni dohodki znižajo in ne zadoščajo več za normalno življenje, vse ostale potrebe ugasnejo in je v ospredju le potreba po samoohranitvi oziroma zadovoljevanju fizioloških potreb. Takrat pa lahko rečemo, da so zaslužek oziroma materialne dobrine glavni in edini vzpodbudnik za delo.

2. Poleg osnovnih bioloških potreb je ena izmed glavnih človekovih potreb, ki jih lahko zadovolji s svojim delom, potreba po varnosti, sigurnosti. Pod tem izrazom razumemo zagotovljeno možnost zadovoljevanja fizioloških potreb, to pomeni: zagotovljena materialna sredstva za življenje. Le-ta pa imamo zagotovljena z redno zapo-

slitvijo. Za delovno moralo delavcev, za njihovo prizadevanje, da z voljo izvajajo vse naloge, ki se jim postavljajo na delovnih mestih, je zelo pomembno prepričanje, da imajo zagotovljen zaslužek, stalno zaposlitev, ki je ne bodo izgubili, če bodo v redu izpolnjevali delovne naloge in če bo podjetje v redu poslovalo. V naši socialistični družbi ima vsak delavec pravico do dela. Le v primeru, da svojih delovnih nalog ne izpolnjuje dovolj vestno, lahko službo izgubi. S tem pa izgubi tudi stalen dohodek in tako nima več zagotovljeno možnost zadovoljevanja fizioloških potreb. Zato si delavci prizadevamo, da v redu izpolnjujemo svoje dolžnosti, saj je s stalno zaposlitvijo zadovoljena naša potreba po varnosti. Obenem pa moramo biti prepričani tudi v uspešnost poslovanja delovne organizacije, v kateri smo zaposleni. K temu prepričanju pa v veliki meri pripomore redno in točno obveščanje delavcev o uspehih, dosežkih in poslovanju delovne organizacije.

3. Problem medosebnih odnosov in s tem zadovoljevanje socialnih potreb delavcev je v industrijski psihologiji zelo pomembno in obsežno področje. Zato bomo v prihodnji številki Čevljarja temu problemu namenili samostojen prispevek. Danes naj omenim le to, da predstavljajo medosebni odnosi v delovni organizaciji enega najmočnejših faktorjev, ki vplivajo na motivacijo za delo in s tem tudi na kvaliteto in kvantiteto proizvodov.

4. Poleg dobrih medosebnih odnosov, s katerimi človek zadovolji svoje socialne potrebe (potreba po pripadnosti skupini, prijateljstvu, ugledu),

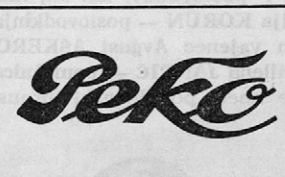
je za zadovoljstvo delavcev nujno potrebno tudi zaupanje v lastne vrednosti in sposobnosti — potreba po samospoštovanju oziroma samopotrjevanju. Ta potreba se kaže v težnjah vsakega človeka, da ustvarja, da preverja svoje vrednosti ter da jih tudi ne prestando razvija in izpopolnjuje. Nujno je, da se delavec omogoči ustrezni pogoji, da tudi to svojo potrebo po samopotrjevanju čim bolj zadovoljimo prav v okviru delovne situacije. Zato je treba sposobnim in prizadevnim delavcem omogočiti ustrezno napredovanje, jim dati za opravljeno delo ustrezno priznanje in omogočiti nadaljnje izpopolnjevanje.

5. Če ima človek popolnoma ali vsaj delno zadovoljene vse doslej navedene potrebe, se pojavi potreba po samouresničevanju, ki je najvišje na lestvici. Ta potreba se izraža v težnji za popolnim uveljavljanjem lastnih sposobnosti. Le-te pa človek zadovolji s tem, da opravlja tako delo, ki ga zanima in privlači, ki zahteva od njega angažiranost njegovih sposobnosti v največji meri. Zadojstvo, ponos nad rešenim problemom, nad uspešno opravljenim delom, so glavni elementi sreče pri delu. Vendar le-ti lahko izostanejo kljub uspešno rešeni nalogi. To se zgodi, če je težavnost in vrednost naloge neznatna glede na ambicije in sposobnosti človeka ali če delo človeka ne zanima. Zato imajo izreden pomen postopki, ki služijo usklajevanju individualnih značilnosti delavcev z delom, ki ga bodo opravljali (pravilno poklicno usmerjanje, izbiranje in razporejanje ljudi v skladu z njihovi-

mi sposobnostmi in interesi, izobraževanje itd.).

Iz vsega navedenega lahko zaključimo, da nobena človekova aktivnost in tudi delo ne, ni nikoli motivirana samo z več dejavniki. Zato se nikakor ne moremo zadovoljiti s trditvijo, da človek dela samo zato, da zasluži denar. Prav tako ne predstavljajo dejavniki, ki jih zgoraj navajam, neko splošno veljavno lestvico motivov, ki spodbujajo človeka k delu, saj so ti motivi odvisni od vsakega posameznika, od situacije, v kateri je, od odnosov, ki vladajo v družbi itd. Zato se psihologija omejuje na raziskovanje in razlaganje osnovnih in splošnih, za večino ljudi skupnih motivacijskih faktorjev. Le-te pa smo danes v grobem spoznali.

Miščević Breda



ZAHVALE

Ob smrti dragega očeta se zahvaljujem vsem sodelavcem in prijateljem za izrečeno sožalje in sočustvovanje.

Posebna zahvala sodelavcem iz nabave za darovani prispevek v Sklad za gradnjo onkološkega inštituta — na mesto venca.

Ludvik Prešeren

Ob tragični in boleči izgubi dragega moža Rafaela Šćurka se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem iz delovne enote 511 za izkazano pomoč in pozornost ter delovni skupnosti tovarne obutve PEKO za izrečena sožalja.

Tončka Šćurek

Ob smrti očeta VERSNIK RUDOLFA se zahvaljujem delovni skupnosti PEKO, sodelavcem oddelkov plastike, orodjarne, in modelirnice za izrečena sožalja in denarno pomoč.

Otroci: Rudi, Draga in Branka

Ob nenadni in boleči izgubi drage žene in mame Angele Košir se najlepše zahvaljujem vsem sodelavcem oddelka 511 za darovano cvetje in venec ter ostalo pomoč. Zahvaljujem se tudi vsem, ki so nam izrekli izraze sožalja ter pokojnico spremili na njeni zadnji poti.

mož Janko Košir z otroci



Mladinska delovna akcija: Urejanje okolja v Ludbregu

OBISK V POSLOVALNICI — LAŠKO KRŠKO

Bil je lep jesenski dan, ko sem obiskala poslovalnice v Laškem, Sevnici in Krškem. Prvi dve spadata po prometu v III. kategorijo, medtem ko je Krško v II. kategoriji. Vse tri poslujejo od leta 1948.

Laško je lep zdraviliški kraj ob Savinji, pol poti med Celjem in Zidanim mostom. Naselje je že leta 1227 dobilo tržne pravice, mesto pa je postalo leta 1927. V Laškem izvira zdravilni vrelec. Sredi prejšnjega stoletja so postavili zdravilišče in modno letovišče. V kraju je tudi pivovarna, ki proizvaja pivo od leta 1825.

Ovinkaste ulice vodijo v klanec, v Titovi je poslovalnica PEKO, ki ima za sosedo konkurenčno prodajalno Borovo.

V poslovalnici sta bili Marija KORUN — poslovodkinja in vajenec Avgust ASKERC. Milena JANCIC — pomočnica je imela popoldanski turnus.



»Lepo, lepo, da ste prišli tudi k nam,« je dejala Marija Korun in nadaljevala:

»Poslovodske posle sem prevzela pred dobrim letom in pol. V začetku sem se hudo lovila, posebno pri naročanju. Bala sem se zaloga, sedaj je že bolje. Z nasveti mi je pomagal moj predhodnik — upokojeni poslovodja Franc Bobnar. Prej sem bila v samopostrežbi, tu je neprimerno boljše. Imam družino, otroka v vrtcu. S pomočnico delava v turnusu. Naročila prihajajo ponavadi prepozno. Lokal bi

morali prebeliti, že lani na bazenski sem prosila, pa ni še nič.«

August Askerc hodi v Celju v 2. razred šole za prodajalce. Prvo leto je zaključil z dobrim uspehom. Če bo prosto delovno mesto, bi rad ostal v poslovalnici PEKO, sicer si bo moral poiskati službo drugje.

Po zasavski cesti, ki je v celoti že asfaltirana, sem se odpeljala v Sevnico.

SEVNICA

Mestece Sevnica stoji ob sotočju Mirne in Sevnice v rjavo umazano Savo. Sevnica je močno industrijsko napredovala predvsem po zaslugi tovarne žesnega perila Lisca, otroške konfekcije Jutranjka in Kopitarne.

V starem delu mesteca na Glavnem trgu je majhna, komaj 26 m² velika prodajalna PEKO. Od ustanovitve jo vodijo Drnovski, najprej oče Miloš, mati Antonija, leta 1969 pa je poslovodja, prodajalec in skladiščnik Miloš DRNOVŠEK, ki je dejal, da je največja težava v tem, da je premalo prostora. Zdi se mu, da so »mali« v senci velikih poslovalnic. Za šolsko akcijo na primer je dobil 32 urnikov in 25 pivnikov, kupcev in šolarjev pa je veliko več. Najboljša uteha mu je misel, da se bo kmalu lahko preselil s svojimi škafli in kartoni v novo prodajalno. Prav te dni se vodijo razgovori o nakupu lokala v novozgrajeni poslovni stavbi nasproti železniške postaje. Kot je rečeno v trgovini je sam, vajenka Anica MLAKAR je v šoli.

Prodajalna v Krškem na Cesti krških žrtev je bila prenovljena in adaptirana v juliju 1971. Lokal je velik, lepo opremljen, predvsem pa lepo vzdrževan. Izložbe so lepo aranžirane, na skrbi jih ima Nuška LEVICAR, ki živi s prodajalno kot je dejala že devet let. Tu se je tudi izučila za prodajalko. Dela od 10.—17. ure, kar ji zaradi družinskih razmer tudi odgovarja. Nadalje je še povedala, da je bila na dopustu v Crikveni.

Bojana MAJCENIČ je pomočnica dve leti, prej je bila vajenka. Dela deljen delovni čas v takojmenovanih »špihah«.

Majda RACIČ je tretje leto vajenka. Rada bi ostala v kolektivu tudi potem, ko bo končala poklicno šolo, ker se lepo razumejo.

Poslovodja Pavla PUNCUH pa je o prodajalni, prodaji in sebi dejala:

»Prizadevamo si za čimboljšo prodajo, prepričana sem, da nam to obrodi sadove,

ŠPORTNO SREČANJE

V petek 12. oktobra je bilo na Ljubelju mladinsko športno srečanje ekip KOMPASA in PEKA z naslovom ŠPORTNO SREČANJE — MEDSEBOJNO SPOZNAVANJE.

Prvi so se pomerili kegljači. Tekmovanje je bilo dokaj ostro. Zaradi nesporazuma med igralci je bila že v prvih minutah diskvalificirana ekipa TOZD Obutev. Za ostale ekipe PEKO je bil to hud udarec, zato so se bolj zbrali in zmagali.

Šah je prinesel presenečenje. V hitropotrem turnirju

smo zelo lep, složen kolektiv. Poslovodkinja sem šestnajst let, od tega sedem let v Krškem, prej pa sem bila v Slovenj Gradcu. Včasih nam kasniro naročila, posebno v začetku sezone. Kolekcija jesen-zima je v redu, lepo se prodaja. Poglejte, danes smo prodali že tretji par moških škornjev, čeprav je zelo lepo vreme. Prepričana sem, da so tudi za naslednjo sezono izbrali modele, ki bodo privlačili kupce. Pri izbiri modelov bi morali poklicati tudi kakega »malega«. Veste, mi mali se moramo veliko bolj prizadevati za uspeh. Če je kupcev veliko, se jih nekaj odloči za nakup, če pa jih je malo, ne smemo nikogar pustiti praznih rok. Ponujamo, hvalimo, prepričujemo in naposled se skoraj vsak odloči, posebno še, če mu lahko postrežemo tudi s kaj sličnim, kar si je morda želel. Lokal kot vidite je lep, dovolj velik. Za sedaj je še v centru, ker ima tu sedež občina in sodišče, ko se bo center selil na drugo stran, pa bo slabše tudi za nas.

Dopust koristim po potrebi, ker smo pred vselitvijo v svojo hišico.«

Iz Krškega sem odšla v prepričanju, da je treba pravega človeka postaviti na pravo mesto, tako tudi uspeh ne izostane.

ju so naši šahisti premagali nasprotnike in tako osvojili prvo mesto.

Pri igri v namiznem tenisu je naša ekipa po težki in razburilivi igri premagala ekipo Kompas iz Kranjske gore in tako osvojila prvo mesto.

PEKO je v skupni uvrstitvi osvojil prvo mesto pred ekipo Kompas Kranjska gora in Ljubelj.

Po končanem turnirju je bilo v prostorih restavracije Ljubelj prijateljsko srečanje.

Gliša Bojan

ŠAH

V soboto in nedeljo 23. in 24. oktobra je bilo v Rogaški Slatini že tradicionalno VII. sindikalno brzopotezno prvenstvo SRS v šahu. Letos je bila udeležba s 170 šahisti rekordna. Našo delovno organizacijo sta zastopala Valjavec Stane (sindikalni prvak tovarne za leto 1976) in Uzar Janez, tudi zaslužni član ekipe PEKA v moštvenih tekmovanjih.

Po sobotnem predtekmovanju, igralci so bili izžrebani v skupine glede po moči (nekaj močnejših, slabših in ostalih) so šahiste po doseženih mestih v svojih skupinah uvrščali v nedeljsko finalno tekmovanje. Po solidni igri se je Valjavec uvrstil v 4. finalno grupo, Uzar pa grupo nižje od skupno 10 finalnih skupin. Tako je v nedeljo Valjavec priigral 3. mesto (prvo mu je spet ušlo kot nekaj let nazaj), Uzar pa kot prvič na teh igrah 10. mesto, seveda vsak v svoji skupini.

Na koncu so razdelili nagrade in diplome, ki so jih prispevali steklarna Boris Kidrič, zdravilišče, steklarska šola, Zveza sindikatov Slovenije in šahovska zveza Slovenije. Nagrade je prejelo prvih deset glavne finalne skupine in po trije vsake nadaljne skupine. Seveda so nam na koncu zaželeli še veliko uspehov na šahovskih tekmovanjih.

Valjavec Stane



Poslovalnica Laško

V TOVARNI OBUTVE BUDUČNOST »ZA«

4. novembra so v tvornici obuče BUDUČNOST izvedli referendum za priključitev v našo delovno organizacijo. Od 666 zaposlenih je 634 glasovalo ZA združitev, 3 so bili proti, 3 glasovnice pa so bile neveljavne. 26 zaposlenih (bolezenski izostanki in porodniški dopusti) se glasovanja ni udeležilo.

Tvornica obuče BUDUČNOST je tako potrdila dolgoletno uspešno sodelovanje in zaupanje. Osrednja slovesnost pa bo 26. novembra, ko bo podpisan samoupravni sporazum o združitvi tovarne obuče PEKO in tvornice obuče BUDUČNOST.