



Letnik: XXVIII

oktober/november 1988

# čevljar

glasilo delovne organizacije tovarne obutve



tržič

## CILJEVI DUGOROČNOG PLANA

# DUGOROČNA USMERENJA

Od usvajanja SMERNICA DUGOROČNOG PLANA RAZVOJA 1986—2000 su se uslovi privređivanja bistveno menjali, prilike su se promenile i u svetu, zato se treba tekuće prilagođavati novonastalim prilikama. Razvojna usmerenja treba proveriti, promeniti, dopuniti i kvalitetno dograditi uzimanjem u obzir najnovijih saznanja — to je zaključak KPO na poslednjem sastanku.

Ekonomске prilike se menjaju, tu je usmerenje u tržišnu privredu, što još toliko više traži da postizemo što je moguće visoku efikasnost, koja bi morala imati odraz u odgovarajućoj visini ličnog dohotka i u ostvarivanju realne akumulacije.

U dugoročnom pogledu za postizanje visoke efikasnosti ni promena osnovnog proizvodnog programa ne sme biti prepreka. Naravno, uz uzimanje u obzir da bi takva promena stvarno obezbeđivala veću efikasnost u najširem značenju reči. Proizilazeći iz sadašnjih mogućnosti (znanje, iskustva, opreme, tradicije, finansijskih mogućnosti) realno je da centralni ciljevi razvoja temelje na sadašnjoj aktivnosti, a moramo ih oplemeniti sa kvalitetom.

## CILJEVI DUGOROČNOG PLANA

— Programi sadrže proizvodnju modne, kožne kvalitetne obuće sa akcentom na udobnosti nošenja, namenjene domaćem kupcu i tržištima Evrope i SAD.

— Specijalizaciju u smislu proizvodnje i pre svega vlastitim ZAŠTITNIM ZNACIMA, te saradnju sa kooperantima.

— Na tržištu zapadne Evrope preko Afisa stalno učvršćavati svoj položaj i tako postepeno preko cenovnog vrha srednjeg razreda načiniti korak u najviši cenovni razred modne kožne obuće iz industrijske proizvodnje. Pored programa Rockport prodrati na tržište SAD sa modnom kožnom obućom i dugoročnim ciljem postići cenovni vrh ponude tog programa iz industrijske proizvodnje.

Uvažavati privredne promene u državama istočne Evrope, te sa kvalitetom, modom i tradicijom posegnuti u cenovne razlike, to je viši nivo cena.

Na domaćem tržištu osigurati stalnost naše ponude u samom vrhu kvaliteta, mode, udobnosti i takođe nivoa cena.

— U Peku će se na području obuće širiti aktivnosti marketinga, razvoja, te pripreme proizvodnje i u većem obimu organizovati proizvodnju kod drugih proizvođača obuće, što znači nastavljajući započetog prestrukturiranja PEKA na aktivnosti proizvodnje, te prodaje obuće.

— Proizvodnju u programu paralelnih aktivnosti prilagoditi vlastitim potrebama proizvodno — prodajnog programa obuće, dok je to ekonomski opravdano kako za potrebe domaćeg tako i stranog tržišta, ako takva proizvodnja daje natprosečnu dobit.

— Na osnovu istraživanja tržišta, te proizvodnih mogućnosti pripremiti nove programe koji znače prestrukturiranje u cilju postizanja natprosečne dobiti.

— Organizovati proizvodnju u saradnji sa malom privredom uže i šire okoline u cilju povećanja efikasnosti čitave paralelne aktivnosti.

— Osposobljavati i osposobiti stručne ekipe koje će biti sposobne za kvalitetnu prodaju znanja, naravno u obimu potraživanja, kao i naših kadrovskih mogućnosti.

Kod kadrova obezbediti bistveno poboljšanje kvalifikacijske strukture zaposlenih, jer će ciljevi biti postignuti sa-

mo sa više znanja. Sa većom intenzivnošću ćemo raditi na pribijanju stručnjaka, te dodatno osposobljavanje zaposlenih, a posebna pažnja će biti namenjena i praktičnim znanjima. Uzimanjem u obzir kadrovskih mogućnosti biće definisana i potrebna sredstva za istraživanja, na osnovu kojih će biti moguće ispuniti ciljeve na području prestrukturiranja.

Dograđivati ćemo sistem nagrađivanja sa kojim će biti osigurana veća motivacija za bolji rad, veći interes stručnjaka za zapošljavanje u našoj sredini i veći interes za prijavljivanje na konkurs za stipendije.

Osavremeniti ćemo poslovnu organizovanost u cilju veće motivacije, inovativnosti, te iskorištenja potencijala znanja i iskustava.

U promenjenim uslovima privređivanja biće i investicije uslov za postizanje ciljeva, a svaka će morati biti temeljito odvagana.

Projekat LOKA ostaje jedan od dugoročnih ciljeva, trebaće ga adaptirati i prilagoditi novonastalim uslovima. Zbog pomicanja realizacije (možda čak nakon 2000 godine), biće potrebna prelazna rešenja sa manjim intervencijama u okviru sadašnjih prostorija.

Pri investiranju prednost će imati tehnologija, te modernizacija i specijalizacija prodajnog prostora. Potrebna sredstva biće namenjena za realizovanje pojedinačnih projekata i potrebnih razvojnih istraživanja.

## POSEBNI PROJEKTI

Za INTEGRALNI INFORMACIJSKI SISTEM obezbediti dopunjavanje projekta, operativni program izvođenja i realizaciju.

Dopuniti projekat i obezbediti realizaciju INTEGRALNO UPRAVLJANJE KONTROLE KVALITETA.

Na području SPECIJALIZACIJE PROIZVODNJE stalno pripremati nove konkretne projekte i paralelno obezbediti održavanje već realiziranih (LINEA-P).

Vodeći računa o kadrovskim i finansijskim mogućnostima obezbediti istraživanje i pripremu novih programa za područje paralelnih aktivnosti.



Kolektivu Beograd II. upućujemo srdačne čestitke. Oduševljavaju i raduju nas uspjesi koji prate rad i zalaganje u ovoj radnji

## SMERNICE DUGOROČNOG PLANA RAZVOJNOG USMERENJA

Za SMANJENJE REALNOG OBIMA KRATKOROČNE ZADUŽENOSTI izraditi projekte sa kojim će se obezbediti realizacija smanjenja zaliha, promena strukture poslovanja, smanjenje onog što sada finansiramo, usklađivanje kapaciteta pojedinačnih delova proizvodnog procesa obuće, te pribijanje dugoročnih obrtnih sredstava.

Sa projektom UČVRŠĆIVANJE POZICIJE PEKA NA TRŽIŠTU ZAPADNE EVROPE I SAD povećati obim poslovanja sa firmom Afis i obezbediti postizanje odgovarajuće dobiti zbog veličine tržišta SAD, te naše potrebe stalnog traženja boljeg, kao dugoročni cilj si postavljamo osnivanje preduzeća u SAD sa osnovnim zadacima:

- realizovati projekat PRODAJA 150.000 pari godišnje kvalitetne, modne kožne ženske obuće — galanterki u gornjem delu srednjeg cenovnog razreda.

- obraditi nabavno tržište SAD, i Amerike uopšte, u cilju povoljnijih i racionalnijih mera.

- pratiti tok posla PEKO — ROCKPORT.

To su dati predlozi, pre odlučivanja o konkretnoj realizaciji pojedinačnog projekta biće potrebna temeljita obrada. Realizovanje konkretnih planova ćemo pratiti sa godišnjim poslovnim sporazumima.

Predsednik KPO

## PRODAJA U AMERICI

Nakon dvadesetogodišnje saradnje sa firmom Afis uvek ponovo konstatujemo da ima takav način prodaje i saradnje velike prednosti. Afis pokriva Evropu. Želimo i prodiremo u viši cenovni i kvalitetni razred, pa je zato neophodno da se naši proizvodi pojave i u Americi, gde je kupna moć *potrošača* odgovarajuća našoj ponudi.

Već nekoliko godina sarađujemo sa firmom Rockport. Takva saradnja je istina uspešna, ali naša perspektiva je da bi tržište Amerike osvojili sa vlastitim zaštitnim znakom, to je sa imenom Peko. U planove smo zato zapisali da ćemo u bliskoj budućnosti otvoriti predstavništvo u Americi. To bi trebalo da bude zajedno sa nekim između preduzeća koja su već prisutna u Americi. Na taj način bi imali nadzor i nad nabavnim tržištem. Naime, Amerika ima poslovne veze sa Južnom Amerikom koja je veliki proizvođač koža i štavljenih koža, a svoje proizvode u najvećoj meri plasira preko američkog tržišta, od kojeg smo mi odsečeni.

Isporuke za Ameriku su dva meseca ispred Evrope, što je takođe razlog više da obradimo prohteve tog tržišta, a ne na kraju, pri tome nas vodi želja po većoj samostalnosti, odnosno nezavisnosti.

Domaće tržište je postalo nepoznatice. Zbog pada životnog standarda ne možemo predviđati kako, koliko i šta ćemo

prodavati. **Peko mora u svet!** Proizvodnja koju planiramo je pogodna i odgovara zahtevima kupca i kupnoj snazi sa druge strane okeana, posebno još ako ćemo zajedno sa prodajom overladi i područje nabavke sirovina.

Već u bliskoj budućnosti bi zastupnik naše radne organizacije trebao da analizira, javlja i predlaže šta ima novog i šta trebaju Amerikanci. Znamo da nije daleko vreme kad će uspevati samo onaj koji će biti sposoban najbrže se prilagođavati tržištu. Uspeh će žeti onaj koji će prvi ponuditi ideje i proizvode. Vreme je sve dragocenije i cenjeno. Dolazi vreme modernog poslovanja, a to je:

RAZMIŠLJATI, TRAŽITI, ZNATI I UMETI.

## RAD KOD KUĆE

U izradi je projekat kakve će biti naše potrebe i kakve su mogućnosti saradnje sa malom privredom. Sa organizacijom rada kod kuće za pletenje gornjih delova i presvlačenje potpetica počeli smo već pre nekoliko godina. Ovakav oblik saradnje vredi proširiti, a naravno, pre toga treba temeljito proučiti kakvo je interesovanje i kakve su mogućnosti. Izrada sastavnih delova, pre svega onih koji imaju sezonski karakter, a količine nisu zanimljive za organizaciju proizvodnje u tvornici, dali bismo u izradu, sastavljanje ili obradu kod kuće. Osnovna sredstva iz tvornice bi prodali ili dali u najam onima koji bi bili zainteresovani za takav oblik saradnje i imaju prostor za organizovanje takve vrste proizvodnje. Oblici saradnje moći će biti različiti, važno će biti samo to da će proizvodi biti isporučeni pravovremeno i u odgovarajućem kvalitetu. Biće potrebno proveriti svaku aktivnost gde su uska grla i zastoji. Uzmimo primer saradnje:

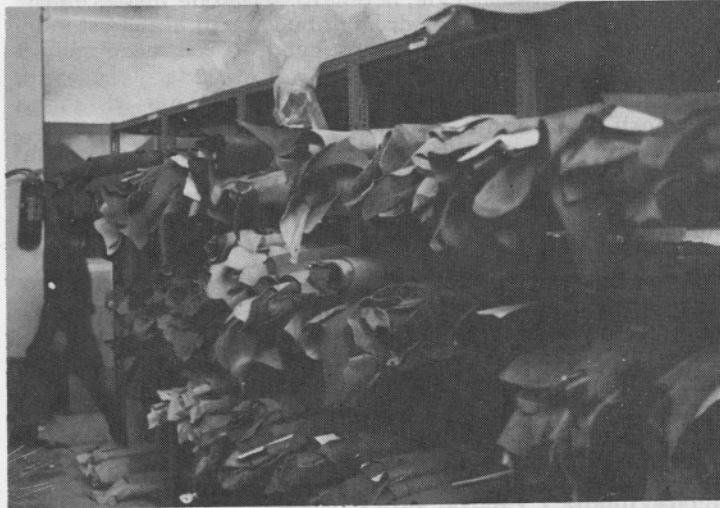
Proizvodi iz plastike su u našoj proizvodnji preskupi i previše opterećeni sa troškovima, zato prodaja opada. Ako bi ovakva proizvodnja bila organizovana u manjem opsegu, tada bi cena takvim proizvodima mogla biti niža. Korist bi bila obostrana. Radnik bi rad obavljao kod kuće, ne bi bio vezan na radno vreme, nego samo na količinu.

Područja takve vrste saradnje obuhvaćena su od jednostavnih oblika i eliminisanja uskih grla u proizvodnji do obezbeđivanja osnovnih sredstava pomoću kredita ili iznajmljivanja do stalnog oblika saradnje, gde se određeni deo proizvodnje prenese u takav oblik aktivnosti.

Projekat pripremaju u razvojno-pripremnom sektoru. Konstantovati moraju kakve i gde su potrebe i mogućnosti. Na osnovu toga izraditi analize koji proizvodi su u našoj proizvodnji preskupi, a u maloj privredi bi bili troškovi izrade niži. Mogućnosti su velike i obimne.



Sajam U Düseldorfu: Peko otvara se u svet



Skratiti vreme od nabave do prodaje

## RADNO TAKMIČENJE

## BEZ POBEDNIKA

Drugi takmičarski period (juli—septembar) u RADNOM TAKMIČENJU, koje smo raspisali u jubilarnoj godini, je u grupi PROIZVODNE RADNE JEDINICE bez pobjednika. Naime, prva tri mesta nisu bila proglašena, jer je uslov za plasiranje na prva tri mesta bio da se postigne najmanje 50 % mogućih poena po svakom kriterijumu ocenjivanja. Ako radna jedinica to ne postigne, onda se nagrada ne dodeljuje. Nagrade u tri takmičarska perioda iznose:

1. nagrada 50.000 na zaposlenog u radnoj jedinici
2. nagrada 40.000 na zaposlenog u radnoj jedinici
3. nagrada 30.000 na zaposlenog u radnoj jedinici.

A nagrade za ukupne pobjednike u sva tri takmičarska perioda iznose:

1. nagrada 100.000 na zaposlenog u radnoj jedinici
2. nagrada 80.000 na zaposlenog u radnoj jedinici
3. nagrada 60.000 na zaposlenog u radnoj jedinici



Šivaona u Budućnosti

U grupi proizvodne radne jedinice bio je sledeći plasman

|                             |           |
|-----------------------------|-----------|
| 4. montaža 524              | 740 poena |
| 5. montaža 520              | 630 poena |
| 5. montaža 521              | 630 poena |
| 5. montaža 522              | 630 poena |
| 6. odelenje za isecanje 510 | 620 poena |
| 7. ulivaonica 531           | 550 poena |
| 8. šivaonica 513            | 527 poena |

|                               |           |
|-------------------------------|-----------|
| 9. montaža 584/2              | 490 poena |
| montaža 584/4                 | 490 poena |
| montaža 584/5                 | 490 poena |
| 10. šivaonica 581             | 480 poena |
| šivaonica 582                 | 480 poena |
| odelenje za isecanje 583      | 480 poena |
| 11. šivaonica 550             | 443 poena |
| 12. bojara 549                | 430 poena |
| 13. plastika 541              | 420 poena |
| 14. alatnica (alati)          | 395 poena |
| alatnica (noževi za isecanje) | 395 poena |
| alatnica (rezervni delovi)    | 395 poena |
| alatnica (alat)               | 395 poena |
| 15. šivaonica 512             | 370 poena |
| 16. šivaonica 514             | 325 poena |
| 17. bojara 533                | 322 poena |
| 18. gumara 540                | 270 poena |
| 19. montaža 523               | 217 poena |

U grupi režijske jedinice je ocenjivanje bilo komplikovanije. Ocenjuje se po kriterijumima koji su za različite službe različiti. Rezultati drugog perioda ocenjivanja su:

|                                    |           |
|------------------------------------|-----------|
| 1. prodajni sektor                 | 756 poena |
| 2. finansijsko-računovodski sektor | 735 poena |
| 3. alatnica                        | 720 poena |
| 4. Budućnost                       | 710 poena |
| 5. investicionarni sektor          | 700 poena |
| 6. nabavni sektor                  | 690 poena |
| 7. jedinica za istraživanje        | 675 poena |
| 8. razvojno pripremni sektor       | 620 poena |
| 8. sektor kontrole kvaliteta       | 620 poena |
| 10. sektor za opšte poslove        | 594 poena |
| 11. mreža                          | 580 poena |
| 12. elektronsko računski sektor    | 566 poena |

Treća takmičarska grupa su prodavnice. I ovaj put vodi poslovaonica Piran, koja zajedno sa poslovaonicom Umag deli prvo mesto, druga je poslovaonica Portorož, a treća je Crikvenica.

U drugom takmičarskom periodu konstantovano je da opada motiviranost. Do kraja takmičenja ostalo je još nešto vremena da možemo barem delimično popraviti propušteno. Radno takmičenje smo pripremili i organizovali da bi sa postignutim rezultatima doprinele boljim rezultatima u jubilarnoj godini.

## PROMJENA OKOLINE

Radnici Cestnega podjetja iz Kranja počeli su sa rekonstrukcijom prilaznog puta.

Nepregledna krivina biće izravnata, a zato treba srušiti i odstraniti objekat bivše ložionice i takođe biće smanjen prostor za parkiranje. Nadoknadna mesta za parkiranje ćemo dobiti na drugoj strani ceste, ispred ulaza u obdanište Palček.

U prvoj polovini decembra biće pripremljena trasa za asfaltiranje. Ako neće biti preniskih temperatura, onda će biti položen asfalt još ove godine, a inače će odsek biti asfaltiran i dovršen na proleće.



Gradnja je počela

## CIPELE »MADE IN TAIWAN«

Predstavnik Peka kod Afisa, Marko Tomazin je nedavno boravio u Aziji, gde Afis već tri sezone kupuje cipele.

Taiwan, ili bivša Formoza je danas postao značajan izvoznik artikala široke potrošnje za tržište Zapadne Evrope, a za nas je postao uočljiv sa obućom koja je kvalitetna, moderna, a pre svega jeftinija. Više zapadnoevropskih uvoznika obuće organizovano kupuje obuću u Taiwanu, što znači da proizvođači proizvode obuću prema predloženim modelima. Za takav način se odlučio i Afis, jer drukčije ne može biti konkurentan. Naime, potrošač danas ne pita odakle je proizvod, odlučujući faktori su moda i cena, a to Taiwan nudi. Tu obuću kupuje pre svega omladina koja želi biti moderno



Radionica za izradu uzoraka

obuvena, te niži socijalni slojevi, ali udeo srednjeg sloja nije zanemarljiv. Taiwan je 1987 godine izvezao 80 miliona pari različite obuće, a firma Sunny, od koje odnosno preko koje Afis kupuje, izveze 5 miliona pari. Jednu trećinu ukupnog izvoza plasiraju na tržište Sjedinjenih američkih država, a dve trećine na tržište Zapadne Evrope, od čega približno 30 miliona pari obuće u Zapadnu Nemačku. Udeo izvoza na tržište Sjedinjenih država je u opadanju, jer je u tri poslednje godine njihova nacionalna valuta jako revalvirala u odnosu



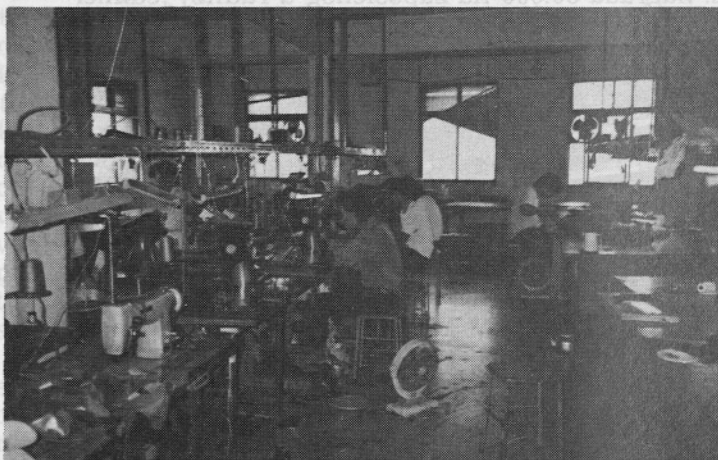
Tržnica u glavnom gradu

na dolar. Firma Sunny ima više vlastitih tvornica na jugu države, ili ima vlasnik firme, gospodin Jason, vlasnički udeo u drugim tvornicama za koje vrši prodaju. Vlastiti kapacitet tvornice Sunny iznosi 8.500 do 9.000 pari obuće na dan i to baletanke, galanterke i sandale, koje proizvodi iz proizvoda domaćih kožara. Imao sam priliku da posetim dve tvornice na jugu države i to stariju, gde proizvode sandale, približno 2.500 pari na dan, za evropske prilike u nesnosnim radnim uslovima. Tvornica je slabo opremljena. Navlačenje sandala je još ručno, samo delimično je mašinsko. Druga tvornica je sasvim nova, kako zgrada tako i mašinski park. Devetnaest radnika u njoj izradi 800 pari obuće u jednoj smeni, od toga su četiri radnice bile zaposlene na finiširanju obuće. Za vre-

me posete tekla je proizvodnja belih baletanki iz nabuka. Da bi lakše mogli razumeti zašto su proizvodi »made in Taiwan« osetno jeftiniji na svetskom tržištu, navodim sledeće činjenice: lični dohoci su bruto za neto, što znači da se radnik sam odlučuje da li će plaćati penziju i zdravstveno osiguranje, a za prosečnog radnika u neposrednoj proizvodnji su oko 400 zapadnonemačkih maraka.

Sve subote su radne, te svaka druga nedelja. Radi se po osam sati, a prema potrebi još i više. Godišnji odmor je moguć tek nakon prvih pet godina radnog staža i to najviše pet radnih dana. Vlasnici veoma promišljeno investiraju u nove zgrade. Ako već investiraju, onda to rade sa minimalnim sredstvima. Troškove za grejanje ne postoje, jer je najhladnije u novembru i decembru sa prosečnim temperaturama 20°C.

Ukratko rečeno, za radnika ne postoji nikakva zaštita i to je država pravog iskorištavanja, mada se već i na tom području nešto pomera, jer je na tom prostoru Južna Koreja



Šivaonica u staroj...

napravila prve korake u pogledu zaštite radnika, a još neuređenije su prilike u Tajlandu i Indoneziji. Kao što sam već pomenio u uvodu, Afis je takođe prisutan kao kupac na ovom prostoru i to već tri sezone, gde takođe kupi u sezoni približno 120.000 pari obuće.

Svrha moje posete je bila organizacija izrade kolekcije za sezonu jesen/zima 1989 i moram priznati da sam bio više nego iznenađen nad načinom i organizacijom izrade kolekcije. Tih dana bilo je izrađeno skoro sto modela na osnovu osnovnog modela. Uzorci su bili izrađeni u radionici za izradu uzoraka i to gotovo potpuno ručno — tri šivaća stroja i pećnica za aktiviranje kapica, sve ostale operacije su ručne. Zanimljiv je način isecanja gornje kože pomoću makaza i ne pomoću noža, ali to tako precizno kao nožem po modelu. Jedan radnik izradi kompletan gornji deo od »isecanja pomoću makaza« do faze navlačenja. U radionici za izradu uzoraka, gde je zaposleno ukupno šestnaest radnika, radni uslovi su nepodnošljivi, a radnici su radili u proseku po četrnaest sati.



i nova tvornica

## INFORMATIVNI DAN



## VI PITATE — MI ODGOVARAMO

Dužni smo odgovore na *sledeća* pitanja:

\*\*\*

U Tržiču imamo najviše stepene doprinosa za samoupravne interesne zajednice, a zato nemamo ništa kvalitetnije usluge, pored toga plaćamo i za solidarnost nerazvijenim opštinama. Da li će i radna organizacija istrajati da se stepeni doprinosa snize, kako ne bi bili viši nego što su u drugim opštinama?

O stepenima doprinosa odlučuju delegati u skupštinama samoupravnih interesnih zajednica, a izvršno veće opštine reguliše i usklađuje planove i potrebe, te njihovo izvođenje. Na visinu stepena doprinosa, odnosno na njihovo snižavanje na prosek drugih opština su naši delegati upozorili u zboru udruženog rada.

\*\*\*

Za gradnju pristupnog puta izgubićemo deo parkališta i ložionicu. Da li ćemo dobiti odštetu i koliko?

Objekat će biti srušen, a imamo uverenje da ćemo nakon završenja radova dobiti jednak broj mesta za parkiranje na drugoj strani ceste, tako da odštetu nismo ni tražili.

\*\*\*

Kako je sa otplaćivanjem stambenih kredita u slučaju kad radnik prekine radni odnos u našoj radnoj organizaciji?

Prilikom prekidanja radnog odnosa se rok otplate stambenog kredita skрати, a povećaju se kamate (15 %). Pravilnik određuje da prilikom odlaska iz preduzeća treba kredit vratiti u roku šest meseci (treba, naravno, uzeti u obzir da se može opteretiti odnosno staviti administrativna zabrana samo na 1/3 LD).

\*\*\*

Dužni smo još odgovor na sledeća pitanja:

Da li laboratoriji vrše usluge samo za preventivni deo zdravstvene zaštite ili i za bolesnike opšte ambulate?

Na to smo jedanput već odgovorili i to, da smo laboratorij opremili zato da će radnici Peka imati što bliže lekara i *zdravstvene usluge*. To znači da u laboratoriji vrše usluge za obe ambulate.

Pitanja su iscrpljena. Pojedince je interesovalo kako će biti sa isplatom ličnog dohotka iz dva dela. Detalje i izračun smo objavili u Čevljarjevim obaveštenjima.

U decembru nije predviđen INFORMATIVNI DAN, jer na zadnja dva nije bilo telefonskih poziva. Još uvek važi dogovor da pitanja možete predati u ormarić ČEVLJAR u recepciji. Odgovor ćemo pripremiti na svako pitanje, a ako mislite da bi INFORMATIVNI DAN bio još potreban, javite to u uredništvo.

A da ne bi samo vi pitali, imamo pripremljeno jedno pitanje (pripremila ga je konferencija osnovnih organizacija sindikata):

**GDE MISLITE DA BI SE MOGLO U PEKU, ODNOSNO U VAŠOJ OKOLINI, SNIŽITI TROŠKOVE ILI KAKO DRUKČIJE UŠTEDITI?**

Odgovore možete javiti na tel. broj 230 (uredništvo) ili pismeno u ormarić ČEVLJAR. Svaki pаметan predlog biće dobrodošao.



Tržič u Valvazorevo doba

## ČEPRKAMO PO ARHIVU

Najstarija istorija Tržiča je zamotana u priličan mrak. Narodno predanje postavlja prvobitan Tržič pod Košutu, približno 6 km od današnjeg u smeru prema Ljubelju. Deo Košute koji se odronio srušio je naselje, a stanovnike prisilio da su na sadašnjem prostoru osnovali »Forum novum — Novi trg — Neumarkt.«

Zašto Tržič leži u uskoj dolini Bistrice i Mošenika, kad se neposredno ispod njega rasprostire lepa gorenjska ravnicа? Uzrok tome bio je obližnji Ljubelj, koji je sa svojim strminama i živahnim prometom nekada bio bogat izvor prihoda Tržičanima, kao i vodna snaga koja je već od nekada podupirala industriju.

U drugoj polovini sedamnaestog stoleća Tržič je bio već baš važno središte tadašnje kranjskog gvoždarskog i kožarskog zanatstva i poznato mesto zaustavljanja na velikoj prometnoj cesti između Ljubljane i Celovca.



Peko 1956 godine



Vatrogasci Peka: uvek spremni

## VATROGASNO DRUŠTVO PEKO 35 GODINA

Industrijsko vatrogasno društvo Peko slavi ove godine 35 godina postojanja. Društvo ima savremenu opremu za sprečavanje štete u slučaju požara ili nesreće. A pošto još tako savremena oprema i alat nije uslov za uspeh, vatrogasci žele da bi se brojčano povećali. Pozivaju da im se pridruži što više članova kolektiva, pre svega mladih.



U sedmici požarne sigurnosti vatrogasci su u recepciji postavili izložbu *vatrogasne* opreme.



15. novembra smo se na referendumu odlučivali o novoj organizovanosti. OOUR-ovi Trbovlje, Poliuretan, Gumoplast i Orodjarna će se priključiti OOUR-u Obutev, a OOUR Komerciala će se priključiti RZZS.

## NAŠI SARADNICI VAN RO

U Vukovaru je 20. i 21. oktobra bio kongres udruženja kreatora i modelara obuće, kožne konfekcije i galanterije Jugoslavije na kojem su učestvovali i naši saradnici.

Marjan Dolžan je na kongresu predstavio iskustva *pri uvođenju računara u obućarsku industriju referatom RAČUNAR U OBUČARSKOJ INDUSTRIJI*.

Računari ulaze u našu granu industrije relativno kasno, suočavamo se na početnim problemima. Računar donosi i daje mogućnosti skraćivanja ciklusa pripreme i proizvodnje i u obućarskoj industriji.

TIPIZACIJA I STANDARDIZACIJA SASTAVNIH DELOVA OBUĆE I KALUPA bio je referat kojeg su predstavili ing. Janez Ažman i Jože Gros.

Jože Ažman je takođe član izvršnog komiteta svetskog udruženja kožarsko prerađivačke industrije (U. I. T. I. C.), a nedavno je objavio knjigu *PROVERAVANJE MATERIJALA, OBUČARSKI MATERIJALI I POTREPŠTINE I VREDNOVANJE*.

To je udžbenik za studente na univerzitetu, pomagalo za učenike srednjih škola i pomagalo radnicima kako vrednovati analize u obućarskoj industriji.

## U RASPRAVI JE RADNI KALENDAR

U raspravi je RADNI KALENDAR za 1989 godinu. Uvažavajući probleme u proizvodnji predlog je tako sastavljen da su usklađeni kapaciteti gornji delovi — montaže. Radne subote su različito raspoređene za šivaonice i ostale. Prvobitan predlog je predviđao kolektivan godišnji odmor iz dva dela za šivaonice, a predlog koji je u raspravi, kao što je već rečeno, usklađuje potrebe u proizvodnji sa radom u slobodne subote, što je povoljnije.

Radni kalendar ima osnovnu namenu smanjenje zaliha, odnosno proizvesti obuću za što brže prodavanje, a to je skratiti vreme nabavke — izrade — prodaje.



## čevljar



Glasilo delovne organizacije tovarne obutve PEKO Tržič n. sol. o. — Ureja uredniški odbor: Ivanka Horžen, Lojze Hostnik, Boris Janc, Matevž Jenkole, Edo Košnjek, Brane Plajbes, Marko Ručigaj, Marija Slapar, Tomislav Zupan — Glavna in odgovorna urednica: Marija Slapar — Naslov uredništva: PEKO Tržič, telefon 50-260 int. 230 — Tisk Gorenjski tisk Kranj — Izhaja enkrat mesečno v nakladi 4200 izvodov v slovenskem in 2100 izvodov v srbohrvaškem jeziku — Glasilo dobijo člani delovne organizacije, upokojenci in štipendisti brezplačno.