

induplati

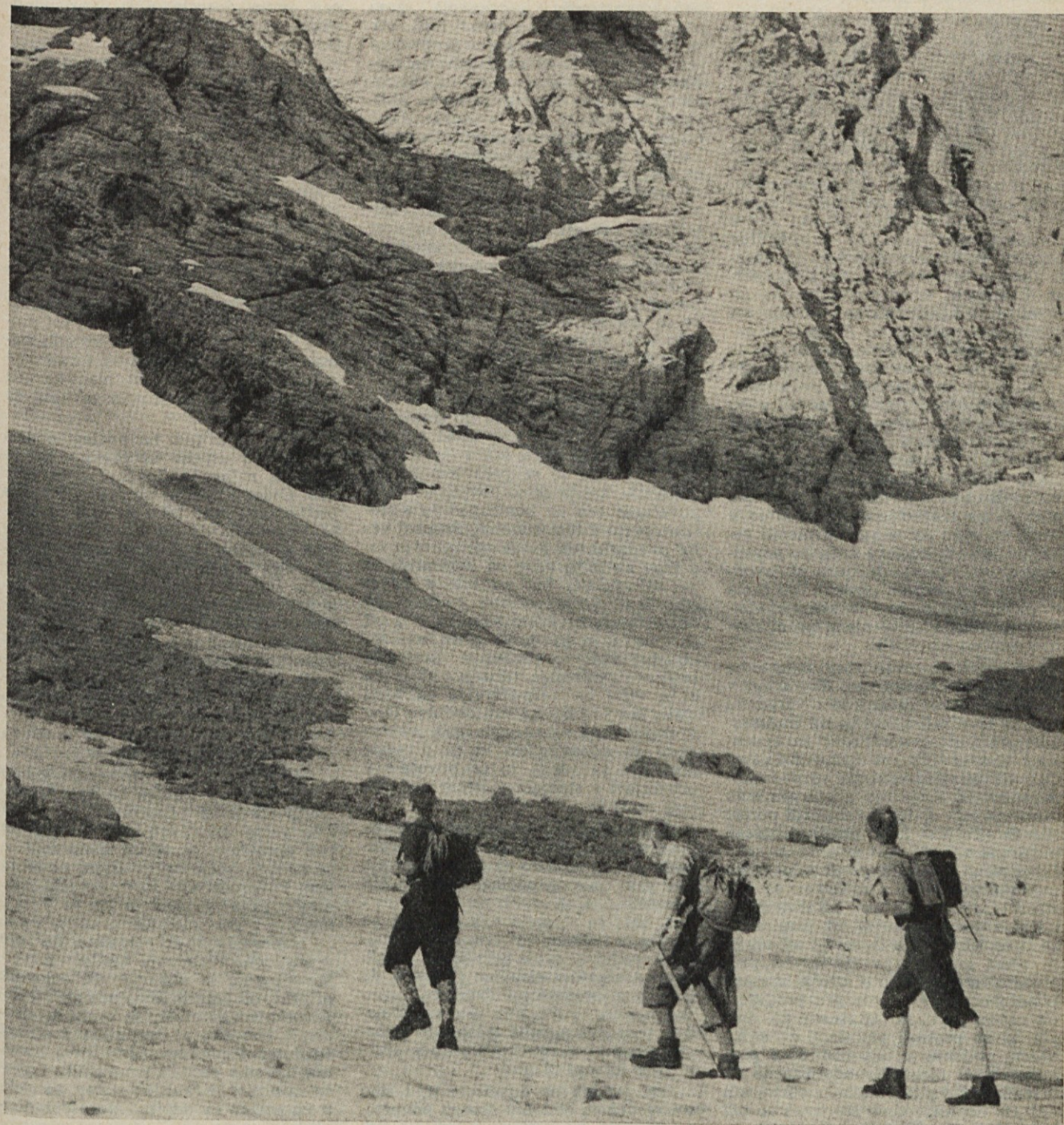
konoplan

GLASILO
KOLEKTIVA INDUPLATI JARŠE

Leto XX.

AVGUST 1971

Cena 0,20 din



Szečno pot!

ZASEDANJE ORGANOV

Dne 20. 7. 1971 je imel DS skupno zasedanje s poslovnim odborom, in odborom za kadrovska vprašanja. Dnevni red je obsegal obračun poslovanja podjetja v I. polletju in tekočo problematiko.

Obračun poslovanja podjetja v I. polletju je podala tov. Francka Marinšek, šef računovodstva. Člani DS so dobili poslovno poročilo, obenem pa je tov. Marinškova ponazorila svoja izvajanja še na tabli z grafičnim prikazom polletne bilance.

Predilnica sintetične preje in sukančarna sta v navedenem obdobju obratovali brez bistvenih zastojev in presegli svojo lansko proizvodnjo v istem obdobju, prav tako pa tudi zadovoljivo izpolnili plan. Preskrba s surovinami je bila količinsko dobra, vendar pa kvaliteta vlakna ni bila vedno najboljša, kar nam je dobavitelj OHIS tudi priznal. Tkalnica ni izpolnila plana in je bila njena proizvodnja — razen v m² — celo nekoliko manjša kot v istem obdobju lani. To neizpolnitev plana je povzročila predvsem zapoznela dobava statev od podjetja Tekstilstroj, Zagreb. Plana prav tako ni izpolnila oplemenitilnica, to pa predvsem zaradi art. 2021/96, ki je ostal v nedovršeni proizvodnji zaradi tiskanja za potrebe JLA. Pričakujemo, da se bodo rezultati v oplemenitilnici v naslednjem obdobju izboljšali, tako da bo dosegla plan v istem sorazmerju kot tkalnica. V konfekciji je delo potekalo nemoteno in so bile tudi njene kapacitete stalno zasedene. Tako je v navedenem obdobju za 28 % presegla plan, svojo lanskoletno proizvodnjo v istem obdobju pa za 31 %. Omeniti velja, da je bila izdelava šotorov normirana kakor tudi da je njena proizvodnja pri posameznih artiklih potekala v večjih serijah, kar je skupno vplivalo na to, da se je njena produktivnost močno izboljšala.

Iz obračuna proizvodnje v navedenem obdobju razberemo, da so bili v celotni proizvodnji doseženi variabilni stroški le v višini 98,1 % od normiranih; pri tem so normirane za malenkost (0,4 %) presegli samo izdelavni OD, vsi ostali stroški pa so pod normiranimi. V nasprotju s tem pa smo v navedenem obdobju zabeležili porast fiksnih stroškov, ki so skupno presegli planirane za 5 %. Od tega so ti stroški presegli planirane pri skupini ostali material za 26 %, pri čemer so bili stroški za material za vzdrževanje in čiščenje večji za 28 % od planiranih, za časopise, knjige in revije za 109 % in ostali material za 111 %. Pri proizvodnih storitvah so ti stroški presegli planirane za 57 %, kar gre predvsem na račun popravil, izvršenih po drugih, ki so presegli planirane za 86 %. V tem obdobju je bilo namreč v podjetju zaradi njegove modernizacije izvršenih več vzdrževalnih in obrtniških del. Pri neproizvodnih storitvah so bili ti stroški za 1 % nižji od planiranih;

preseženi pa so bili predvsem stroški za izobraževanje kadrov, in sicer za 122 % (kar gre predvsem na račun šolanja kadrov za EOP) ter pri ostalih neproizvodnih storitvah, in sicer za 84 % (ki predstavljajo predvsem obračunano provizijo Jugotekstil). Dnevni-ce ter dodatki in nagrade vajencem so za 25 % presegli planirane, ostali materialni stroški pa za 40 %. Pri slednjih so planirane presegli zlasti stroški za reklamo, in sicer za 72 %, in stroški za udeležbo na sejnih, in sicer za 68 %. Amortizacija je dosegla samo 87 % planirane, to pa zaradi tega, ker so bili v njenem predračunu predvideni že novi stroji iz uvoza (predvsem merilni in strižni stroji), ki pa so bili zaradi zapoznele dobave dejansko aktivirani v podjetju šele v juniju. Prav tako so bile nižje od planiranih vkalkulirane pogodbene obveznosti, in sicer za 9 %; pri teh so presegle plan samo zavarovalne premije, in sicer za 43 %. Nižje od planiranih so bile tudi vkalkulirane zakonske obveznosti, in sicer za 16 %, medtem ko so bili vkalkulirani OD za 1 % iznad planiranih; pri slednjih so presegli plan vkalkulirani posredni OD, in sicer za 14 %, medtem ko so vkalkulirana nadomestila dosegla plan le v višini 68 %. Ta nadomestila, katerih največji del gre za letne dopuste, pa se bodo zanesljivo povečala v drugem polletju.

Skupne zaloge so bile po stanju na dan 30. 6. 1971 za 8 % iznad normalitve in za 18 % večje kot v istem času lani. Povečale so se predvsem zaloge materiala, kar je delno povzročilo 14 % povečanje cen za bombažno in sintetično prejo v tem obdobju. Posebej velja poudariti, da so zaloge gotovih izdelkov za 30 % nižje od normalitve in za 20 % nižje, kot so bile v istem času lani. Večja potreba podjetja po obratnih sredstvih, in sicer za 6 % od normalitve in za 20 % glede na isto obdobje lani, je predvsem posledica močnega povečanja terjatev, ki so za 61 % višje od normalitve in za 30 % višje, kot so bile v istem obdobju lani. Prav tako pa so porastle naše obveznosti do dobaviteljev, ki so presegle normativ za 109 % in se povečale v primerjavi s stanjem v istem obdobju lani za 31 %.

V navedenem obdobju lahko razdelimo prodajo glede na različno formiranje cen na prodajo na domačem trgu, kjer smo cene na podlagi odlokov ZIS povečali s 1. 3. 1971 za 4,5 % in s 1. 5. 1971 še za nadaljnjih 5 %, ter na prodajo na zunanjem trgu, kjer je podjetje prodajalo svoje izdelke po cenah, ki ne dosegajo variabilnih stroškov, da je s tem premostilo obstoječo carinsko bariero. Povečanje cen na domačem trgu, sprememba tečajev in izvoznih premij so narekovali tudi spremembo letnega plana.

Pri prodaji na domačem trgu smo v navedenem obdobju dosegli povprečno stopnjo prispevka za kritje v vi-

šini 40 %. Najvišja stopnja prispevka za kritje v višini 79 % je bila dosežena pri prodaji storitev; pri prodaji tkanin je bila dosežena stopnja tega prispevka v višini 43 %, pri prodaji konfekcioniranih izdelkov v višini 36 % in pri drugi prodaji v višini 29 %.

Pri prodaji na zunanjem trgu je podjetje doseglo 92 % variabilnih stroškov, pri čemer pa je pri prodaji storitev že preseglo variabilne stroške za 8 %, prav tako pa tudi pri prodaji tkanin za 2 %, medtem ko je pri prodaji preje doseglo 97 % variabilnih stroškov, pri prodaji konfekcioniranih izdelkov pa 73 %.

Prodaja na domačem trgu je v navedenem obdobju presegla plan za 28 % in je bila za 36 % večja kot v istem obdobju lani. Prodaja na tujem trgu pa je bila za 24 % večja od planirane in celo za 80 % večja kot v istem obdobju lani. Skupno je prodaja v navedenem obdobju presegla plan za 27 % in je bila za 40 % večja kot v istem obdobju lani.

Prispevek za kritje, ki je v navedenem obdobju presegel plan za 31 % in je za 49 % večji kot v istem obdobju lani, je zadoščal za kritje fiksnih stroškov, popustov in kondicij pri prodaji, izguba pri izvozu in ostalih odbitkov, obenem pa tudi za formiranje dobička, ki je presegel plan kar za 351 % in je od lanskoletnega večji za 613 %.

Tako lahko tudi na podlagi podatkov izkaza uspeha ugotovimo, da so rezultati našega poslovanja v navedenem obdobju močno presegli s planom predvidene, prav tako pa tudi rezultate, ki smo jih dosegli v istem obdobju lani. Dohodek je za 37 % večji od planiranega in celo za 63 % večji kot v istem obdobju lani. Pogodbene in zakonske obveznosti niso dosegle s planom predvidenih, bruto OD so ostali v okviru planiranih in se v primerjavi z lanskoletnimi povečali za 14 %. Najbolje pa nam uspeh poslovanja v navedenem obdobju ponazarja podatek, da je ostanek dohodka za 352 % presegel planiranega in da je kar za 591 % večji kot v istem obdobju lani.

Povprečno število zaposlenih je bilo v primerjavi s planom za 1 %, v primerjavi s istim obdobjem lani pa za 2 % večje. Efektivne delovne ure so bile opravljene v okviru planiranih in so za 3 % večje kot v istem obdobju lani. Povprečni OD so že presegli planirane za 5 %, medtem ko so v primerjavi z lanskoletnimi za 22 % večji.

Naposled naj še omenimo, da smo v navedenem obdobju uredili razsvetljavo ograde in nabavili več delovnih priprav, od katerih so najpomembnejše: 1 votkovni avtomat, 32 tkalskih strojev, 1 snovalo, 1 merilni in 1 strižni stroj ter 1 impregnacijski stroj, medtem ko smo prodali 1 mikalnik, 1 prešo za prejo, 38 tkalskih statev, 81 elektromotorjev in odpisali porušeni dimnik.

UPRAVLJANJA

Tov. Marinškova je obenem poročala tudi o poslovanju industrijske prodajalne, stanovanjske enote in restavracije ter počitniških domov, katerih poslovanje je bilo v navedenem obdobju uspešno. Zlasti dobro je poslovala industrijska prodajalna, prav tako pa tudi restavracija in počitniški domovi, medtem ko stanovanjska enota — ob predpisanih in zamrznjenih stanarinah — ni mogla doseči kakih posebnih rezultatov.

Tov. direktor je v svoji besedi podčrtal uspeh podjetja, obenem pa opozoril na problem porasta fiksnih stroškov, ki so ga pogojili predvsem povečani stroški za vzdrževanje in popravila. Iz prikazanih podatkov lahko ugotovimo, da smo likvidni in da lahko v redu plačujemo račune. Obenem smo eno redkih podjetij, ki se lahko pohvali, da ima praktično pokrit uvoz z izvozom. Pri tem pa je treba posebej poudariti, da izvažamo absolutno samo na konvertibilno področje. Prav tako velja opozoriti na okoliščino, da smo pri izvozu, ki smo ga precej povečali nad plan, dosegli komaj za 50 % planirane izgube. Naпослед je tov. direktor še pozval člane DS, da zainteresirano proučijo vse probleme iz poslovanja podjetja in zastavijo vprašanja.

Na vprašanje, čemu so zaloge surovin tako visoke, je tov. direktor pojasnil, da zato, ker smo od Jugotekstila kupili večje količine preje po zelo ugodni ceni, prav tako pa tudi laneno prejo iz Češkoslovaške. Pri barvah in kemikalijah pa zaloge ne presegajo normativ. Barve in kemikalije nabavljamo namreč tako rekoč iz dneva v dan; razlog za to je v tem, ker njihovi dobavitelji zahtevajo takojšnje plačilo, kar pa seveda ni vedno mogoče, po drugi strani pa so tudi njihovi dobavni roki izredno dolgi. Podobno imamo tudi stalne težave pri nabavi sintetične preje.

Člani DS so nato načeli tudi vprašanje OD. Tov. direktor jim je povedal, da je zamrznjenje OD še vedno v veljavi. Skladno z danim dovoljenjem lahko povišamo svoje OD le na podlagi našega pravilnika kot je bil v veljavi lani, se pravi, da jih lahko izplačujemo največ do vrednosti 1,40.

Šef ekonomsko analitskega sektorja ing. Jože Klešnik je nato še pojasnil članom DS, v kakšni fazi se nahaja postopek sklepanja samoupravnega sporazuma. Na osnovi sprejetega družbenega dogovora in zakona morajo delovne organizacije sprejeti samoupravne sporazume po posameznih vejah gospodarstva. V tekstilni industriji so določene 3 podskupine; mi smo uvrščeni med tkalnice in predilnice.

Zal pa je pri sklepanju samoupravnih sporazumov tekstilna industrija med ostalimi vejami gospodarstva zadnja na vrsti, prav tako pa je tudi v okviru tekstilne industrije naša podskupina med ostalimi podskupinami zadnja na vrsti. Tako se je postopek

sklepanja samoupravnega sporazuma v naši podskupini tako zavlekel, da očitno z njegovo sklenitvijo pred dopusti ne bo nič. V zadnjem zapisniku so nam sporočili, da so se sporazumeli o tem, da se delovna mesta v naši podskupini razporedijo v 105 grupacij delovnih mest. Ta delovna mesta pa je treba skladno z družbenim dogovorom razporediti v 6 skupin.

K temu je tov. direktor še dodal, da nam bo samoupravni sporazum verjetno dopustil povečanje OD za 10 do 15 %, in predlagal članom DS, naj sprejmejo sklep, da se tak predlog prouči. Pri tem naj bi se vsem brez razlike zagotovilo povečanje OD najmanj za 10 %, medtem ko bi ostalih 5 % porabili za odpravo posameznih anomalij, do katerih je prišlo z dvigovanjem OD posameznim skupinam delavcev v preteklem obdobju.

Ta predlog je DS tudi sprejel, potem ko je še prej potrdil polletni obračun poslovanja podjetja.

Za tem je DS na predlog ing. Klešnika obravnaval in sprejel spremembe v pravilniku o materialnih stroških, po katerih se v skladu s sprejetim družbenim dogovorom znižajo dnevnice za službena potovanja v državi z dosedanjih 100,00 na 80,00 din, prav tako pa tudi kilometrina z dosedanje višine 1,00 na km, na 0,90 din na km. Ta sprememba stopi v veljavo s 1. 8. 1971.

Glede na to, da vsi delovni kolektivi sprejemajo stabilizacijske ukrepe, je tov. direktor predlagal članom DS, da sprejmemo tudi v našem podjetju te ukrepe, ki jih je zajel v programu šestih točk:

1. uskladitev osebnih dohodkov,
2. usklajevanje materialnih oz. fiksnih stroškov v okviru plana,
3. pospešena izterjava terjatev kupcev,
4. nabava investicij v okviru prostih sredstev amortizacije,
5. da se ostanek dohodka prvenstveno razporeja v poslovni sklad za obratna sredstva in
6. da utrdimo disciplino v podjetju.

Obenem je tov. direktor tudi predlagal članom DS, da sprejmejo sklep, da se pristopi k pripravi novega pravilnika o OD.

Oba navedena predloga tov. direktorja so člani DS soglasno sprejeli.

Potem je tov. Marinškova predlagala, da DS spremeni svoj sklep o vezavi sredstev za energetiko pri Ljubljanski banki, ki ga je sprejel na svojem zasedanju dne 25. 6. 1971. Po tem sklepu naj bi podjetje ta sredstva vezalo za dobo enega leta po 5 % obrestni meri. Ker pa so se vsa podjetja v občini dogovorila, da bodo vezala ta sredstva za dobo treh let po 6 % obrestni meri je umestno, da tudi mi v skladu s tem dogovorom oblikujemo ta sklep. Glede na to, da se je prispevek za energetiko plačeval od vseh investicij, medtem ko nam banka sedaj vrača ta sredstva v enem znesku, kar nam dela te-

žave, je tov. Marinškova dodatno še predlagala, da sprejme DS sklep, da se za sredstva, ki so bila za ta prispevek vplačana iz sklada skupne porabe, poveča poslovni sklad.

Člani DS so soglasno sprejeli oba navedena predloga tov. Marinškove.

Tov. Marinškova je nato posredovala članom DS rezultate opravljene inventure v industrijski prodajalni. Ugotovljen je bil določen presežek trgovskega blaga, ki je očitno nastal zaradi dobre metraže pri dobavi blaga. Predlagala je, da člani DS ugotovljeni višek potrdijo. Nadalje je predlagala članom DS, da sprejme sklep, da v prihodnje ne bi več obračunavali amortizacije po metodi 1/12 letne amortizacije po predračunu, marveč po vseh na novo nastalih izpremembah. Končno je še predlagala, da DS sklene, da se šoferjem za 13. julij izplača enkratna nagrada po 100 din.

Vse navedene predloge tov. Marinškove so člani DS sprejeli brez pripomb.

Šef neproizvodnih enot podjetja tov. Ivan Deržič je razložil članom DS načrte Restavracije in počitniških domov glede ureditve kegljišča in garderobe v menzi. V predprostoru kegljišča mora enota postaviti točilnico; glede na veljavne predpise pa mora, v zvezi s spremembo svojega naziva v restavracijo, tudi urediti v prostorih menze garderobo. Te investicije bodo po predračunu stane okoli 90.000.— din; ker pa bo šlo tudi nekaj denarja za vzdrževanje, bodo v celoti ti stroški višji in bodo znašali približno 100.000.— din. Enota bo ta dela finansirala iz svojih sredstev. Po pogodbi med podjetjem in restavracijo pa mora dati DS za te predvidene investicije svoje soglasje.

Člani DS so po krajši obravnavi soglasno potrdili zgoraj navedene investicije v restavracijo in počitniške domove.

Vodja prodaje na domačem trgu ing. Fanika Zajc je nato obrazložila članom DS obveznosti, ki jih ima naše podjetje do poslovnega združenja Modna hiša, katerega član je. Kot ustanovitelji in člani tega Poslovnega združenja smo prevzeli naše določene obveznosti, — ki pa jih doslej nismo v redu izpolnjevali. Tako smo dolžni priznavati Modni hiši pri prodaji naših izdelkov najvišji rabat, ki znaša po našem pravilniku 7 %. Za nadaljnjo izgradnjo prodajnega servisa Modne hiše, v zvezi s katero so nam bile prav tako naložene določene obveznosti, naj bi priznavali temu poslovnemu združenju 5 % superrabata, pri izdaji faktur pa še nadaljnjih 10 % posebnega popusta, kar je kot način izpolnjevanja teh naših obveznosti za nas še najbolj ugodna rešitev. Če DS teh sklepov ne bi sprejel, bi bilo podjetje glede na določbe ustanovitvene pogodbe prisiljeno izstopiti iz članstva tega Poslovnega

Nadaljevanje na 4. strani

Zasedanje organov upravljanja

združenja, kar pa se mu ne izplača, ker je v združenje že investiralo določena sredstva, ki bi se mu povrnila šele po 22. letih, poleg tega pa bi s tem obenem tudi izgubilo razmeroma precej pomembne prodajne kapacitete.

Na podlagi krajše obravnave je DS sprejel predlagane sklepe in odobril Modni hiši zgoraj navedene obveznosti.

Nato je OKV potrdil norme v konfekciji za izdelavo šotorskih kril in vojaških postelj, DS pa je obravnaval prošnjo Sindikalne organizacije Induplati, za dotacijo 10.000.— din za poživitev njene dejavnosti na športno-rekreativnem področju. Na podlagi obravnave, v kateri se je ta dejavnost

izkazala kot koristna in potrebna tako kot dober način rekreacije mladine in sploh izrabe njenega prostega časa kakor tudi navsezadnje eden od nemalo pomembnih načinov krepitve naše borbene pripravljenosti v okviru uresničevanja programov in načrtov SLO, je DS ugodil tej prošnji sindikalne organizacije s tem, da mu bo morala sindikalna organizacija podati specifikacijo, za kaj je porabila ta dodeljena ji sredstva.

Naposled je DS obravnaval vprašanje tov. Viktorja Urbanja o tem, kako poteka delo s šotorskimi krili. Na zastavljeno vprašanje je odgovoril tov. direktor. Delo ne poteka tako, kot bi moralo. Vse kaže, da bomo morali iska-

ti več kooperantov. Težave so nastale pri tiskanju zaradi ugotavljanja remisije in nepravočasnih dobav barvil. MTT, ki je kot naš partner prevzela tiskanje gre na 3-tedenski kolektivni dopust. Zato smo zaradi pravočasne izvedbe tega posla stopili v dogovor z mariborsko Konfekcijo in Konfekcijo iz Logatca, prav tako pa bomo poskusili najti še enega partnerja na Reki. Na koncu je tov. direktor poudaril, da je osebno odgovoren za pravočasno izvršitev naših obveznosti iz te pogodbe. Pravočasno izpolnitev teh naših obveznosti moramo na vsak način zagotoviti.

I. P.

SESTANEK OO ZK INDUPLATI

Dne 21. 7. 1971 je bil sestanek OO ZK Induplati, kateremu je prisostvoval tudi sekretar Občinskega komiteja tov. Aleksander Skok. Dnevni red je obsegal poročilo o polletnem poslovanju podjetja, obravnavo mednarodnih odnosov SFRJ, in točko razno.

Poročilo o polletnem poslovanju podjetja je podal tov. direktor v nekoliko skrajšani, zato pa tem bolj nazorni in sežeti obliki. V svojem poročilu je poudaril, da smo s svojim poslovanjem v tem obdobju v resnici lahko zadovoljni, da pa si moramo obenem še bolj prizadevati, da odpravimo vse slabosti in še izboljšamo naše poslovne rezultate. Pri tem je omenil, da je DS že sprejel program stabilizacijskih ukrepov, katerega glavne točke objavljamo v tej številki Konoplana v poročilu z zadnjega zasedanja naših samoupravnih organov. Obenem je podčrtal naše izvozne uspehe, saj smo pri močno povečanem izvozu dosegli komaj 50 % planirane izgube; še zlasti pomembno pa je, da izvažamo izključno na konvertibilno področje ne pa na območje kliringa, kot to počnejo nekatera druga podjetja, ki ob tem, da uvažajo iz zahodnega tržišča, dejansko upravljajo prav tiste devize, ki so nam danes najbolj potrebne.

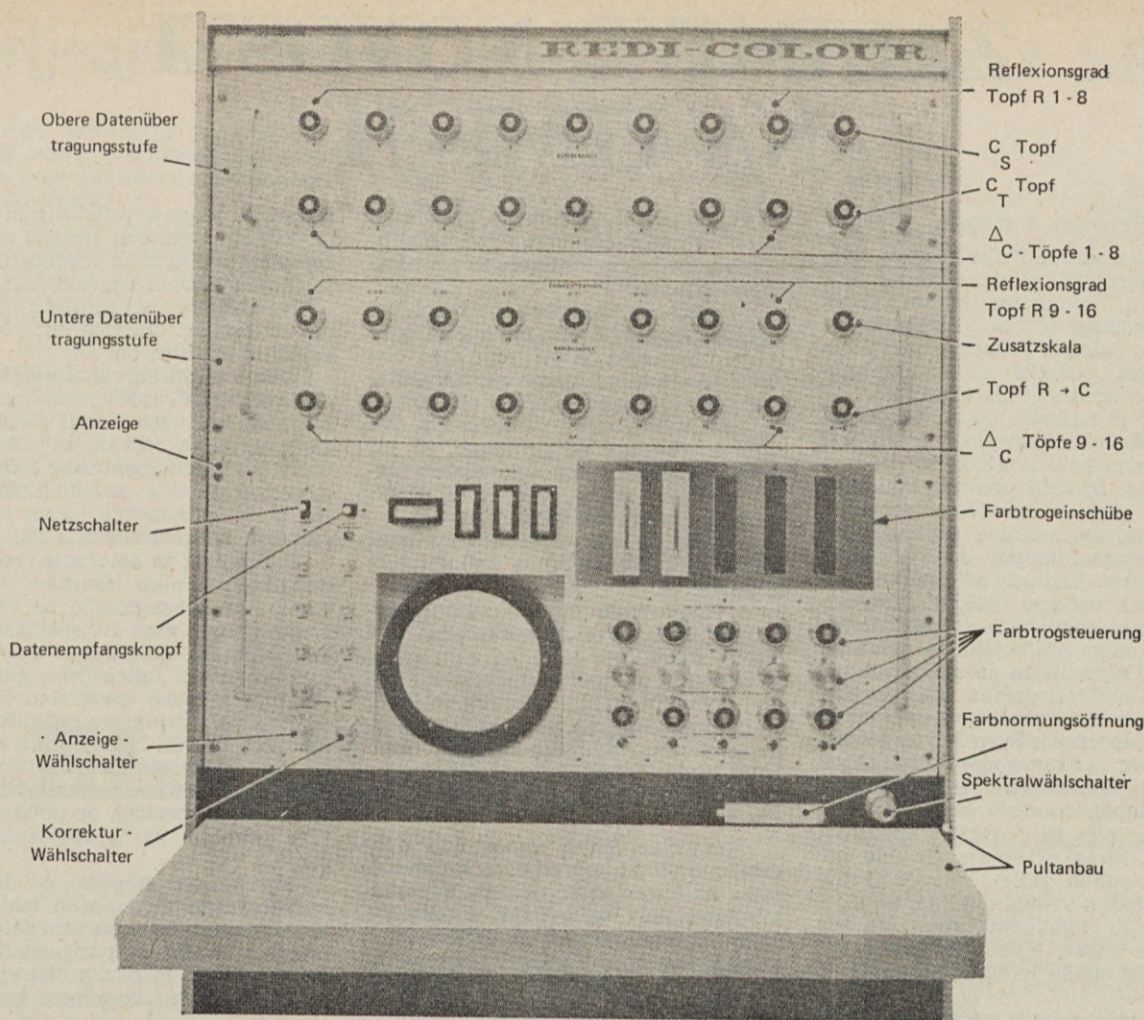
Poročilo o mednarodnih odnosih SFRJ je podal tov. Aleksander Skok. Mednarodni odnosi naše države sloni-

jo na našem načelu nevmešavanja v notranje zadeve drugih držav in so izraz naše politike neuvršenosti. V svojem poročilu je tovariš Skok analiziral zlasti naše odnose z državami vzhodnega bloka. Naši odnosi z Romunijo, ki se v tem bloku izredno samostojno obnaša, so zelo dobri, tako da boljši niti ne bi mogli biti. Nasprotno pa so naši odnosi z Bolgarijo precej zapleteni in težavni. Zanimivo je — kar mimogrede rečeno ugotavljamo že vrsto let nazaj — da lahko skoraj vedno popolnoma zanesljivo spoznamo iz obnašanja Bolgarije v naših medsebojnih odnosih kasnejša stališča SZ do nas. Kar zadeva SZ, je tov. Skok opozoril na precej nevarno stališče Brežnjeva, po katerem je SZ poklicana, da kot matična dežela socializma intervenira v vsaki državi, v kateri naj bi bil socializem ogrožen. Obenem je tov. Skok tudi zgodovinsko prikazal politiko SZ do Balkana, ki je bila vedno prežeta s hegemonističnimi tendencami; že od nekdaj je namreč želja SZ, da bi si odprla pot iz Črnega morja v Sredozemlje. Z ostalimi državami vzhodnega bloka sodelujemo več ali manj v okviru sprejetih pogodb in danih možnosti. Med njimi je zlasti zanimiva Vzhodna Nemčija, ki se gospodarsko zelo hitro razvija; zanimiva pa je tudi zato, ker je praktično edina država vzhodnega bloka, v kateri se je izvršila zamenjava

vodstva po mirni poti. V razpravi so bili načeti tudi posamezni aktualni politični dogodki v svetu in pri nas.

Pod točko razno so člani OO ZK obravnavali predvsem politično neustrezno delovanje nekaterih poslancev, med katerimi so bili žal tudi nekateri iz domžalske občine, pri nedavnih volitvah naših republiških predstavnikov v predsedstvo SFRJ. Nekateri od teh poslancev, ki so bili tudi pobudniki posebnega amandmaja k predlogu ustreznega republiškega zakona o volitvah članov predsedstva SFRJ, so mimo samoupravnih mehanizmov v naši družbi, zlasti pa SZDL kot najbolj množične organizacije in organizacije, ki je po ustavi odgovorna za pripravo in izvedbo teh volitev, izrabljajoč določene vrzeli v našem volilnem sistemu, organizirali na lastno pest in praktično v zadnjem hipu pred potekom določenega roka, akcijo za postavitve dodatnega kandidata k predlogom SZDL, sprejetim na osnovi najširše javne razprave. Člani OO ZK so na podlagi daljše obravnave soglasno obsodili takšen postopek navedenih poslancev in postavili zahtevo, da se iniciatorje te akcije pokliče na odgovornost, prav tako pa tudi ustrezno ukrepa proti vsem drugim njenim soudeležencem skladno z njihovo politično odgovornostjo.

I. P.



Računalnik za programiranje barvnih receptur

ZANIMIVE NOVOSTI NA ITMI-71

Kako hitreje, ceneje in bolj enostavno do točnih rezultatov?

Eden najvažnejših instrumentov, ki ga uporabljamo pri delu v kemičnem laboratoriju, je analitska tehtnica. Njeno izbiro pogojuje namen uporabe. Navadno uporabljamo za tehtanje vzorcev makro analitske tehtnice, s točnostjo 0,1 mg. Poleg teh so nam na voljo še polmikro s točnostjo 0,01 mg, karat tehtnice in tehtnice s točnostjo do 0,0001 mg. Tako točnost imajo avtomatske analitske tehtnice renomiranih svetovnih tovarn (npr. Mettler Zürich).

Kombinacija sušilnika in tehtnice omogoča točno določanje vlage v prehrambenih artiklih, milih, tekstilu, papirju, sintetskih vlaknih, v barvilih, mazilih in farmacevtskih izdelkih. Koliko hitreje lahko z LP 12 določimo vlago, pokaže test: 5 g škroba moramo v sušilniku sušiti do konstantne teže po DIN 10302/1 90 min, z LP 12 sušimo le 3 min. Poleg tega prihranimo med sušenjem še tehtanje.

Škrob damo v aluminijasto skodelico, na skali takoj odčitamo njegovo težo. Nato skodelico pokrijemo s pokrovom, v katerega je vgrajena infrardeča žarnica, s sušenjem se vrednost na skali zmanjšuje. Sušimo do konstantne teže. Luč izključimo šele potem, ko odčitamo rezultat. Topel zrak, ki odteka, ne povzroča turbulence, tako da na skali ni nihanj. Pri odpiranju se žarnica avtomatično izključi.

Poleg Mettler analitskih tehtnic so na voljo še elektronske tehtnice, titrirni avtomati, instrument za termoanalize, aparati za merjenje temperatur in drugi.

Da pridemo v laboratoriju do točnih receptur, jamčijo aparati za barvanje, kjer se barva pod enakimi pogoji kot v sami proizvodnji. Takšni aparati so:

laboratorijski aparati za vzorčno barvanje. Barvamo lahko z vsemi vrstami barvil in različne materiale, od

vlaknen, preje do blaga. Kopelno razmerje 1 : 4 do 1 : 40.

Fulard s sušilcem, kondenzirko in termofixirnim aparatom. Med seboj so sinhronizirani z elektronskim kompenzatorjem.

Laboratorijski jiggri — v njih barvamo ali peremo blago dolžine 40 cm do 30 m (odvisno od debeline blaga).

Širina blaga je 20, 30 ali 40 cm. Aparati so lahko v dveh izvedbah:

a) za kratke kose blaga, začetek in konec tkanine zašijemo, nato pa ga napnemo z napenjalnim valjem. Barvamo pri velikem flotnem razmerju 1 : 40.

b) za daljše kose blaga; blago avtomatično prehaja iz enega valja na drugega. S števcem pasaž ali z uro uravnavamo čas barvanja.

Pri barvanju lahko uporabljamo različne vrste barvil, kot so substantivna, naftolna, disperzna, reaktivna, kislila itd. Pri barvanju z reduktivnimi barvili moramo jigger zapreti.

Nadaljevanje na 6. strani

ZANIMIVE NOVOSTI NA ITMI-71

Nadaljevanje s 5. strani

Odkritja barvne fizike in nove možnosti elektronike so pomembna tudi v barvarstvu. Fotometer in računalnik nam na podlagi vzorca, ki smo ga dali v analizo, določita primerno barvilo in posredujejo podatke za izračun potrebne koncentracije za vzorčenje.

Barva je fizikalni pojav, ki ga zaznava naše oko. Navadna sončna kot tudi umetna bela svetloba se pri prehodu skozi optično prizmo razkloni v svetlobni spekter. Spektralne barve, ki jih dobimo na zaslonu, prehajajo od rdeče, rumene, modre do vijoličaste, spekter pa se razteza tudi onstran vidnega. Pred rdečo so toplotni žarki (infrardeči), za vijoličasto so ultravijolični žarki, ki se odlikujejo po kemičnih učinkih. Če združimo na zaslonu le nekaj barv spektra, dobimo zmesno barvo. Tako dobimo modro, če odklonimo rdečo, temnordečo, če izoliramo zeleno, rumeno, če izoliramo vijoličasto. Zmesno barvo dobimo tudi s kombinacijo dveh komplementarnih barv.

Barva teles je v zvezi s spektrom svetlobe, ki ga osvetljuje. Če telo popolnoma odbija (reflektira) vso svetlobo, ima barvo svetlobe, ki ga osvetljuje. Telo, ki popolnoma absorbira vse svetlobne žarke, je črno, če pa žarke nepopolno odbija in slabo prepušča, je sivo.

Če določene žarke odbija, druge absorbira, je telo obarvano, kadar absorbira vijoličaste žarke, je rumenozelene

barve, če modre, je rumeno, če zelene, je telo temnordeče barve, pri absorpciji rumene je modre barve in pri rdeči je modrozelen.

Pri prehodu bele svetlobe skozi različni barvni stekli dobimo na zaslonu le tisto svetlobo, ki jo prepuščata obe stekli. To je subtraktivno mešanje. Mešanje barv je privedlo do spoznanja, da spektralne barve razdelimo v dve skupini, osnovne ali primarne, to so: rdeča, rumena, modra; sekundarne barve: oranžna, zelena, vijoličasta, ki jih dobimo z aditivnim mešanjem.

Na osnovi aditivnega mešanja barv deluje tudi računalnik s priključenim fotometrom.

S fotometrom merimo stopnjo refleksije vzorcev na 16 spektralnih merilnih točkah. Ne služi pa nam samo za direktno merjenje refleksijske stopnje, ampak ga lahko uporabljamo tudi za diferencialno merjenje, tako da istočasno merimo dva vzorca: npr. originalni vzorec in prvi vzorec, ki smo ga pobarvali v laboratoriju na osnovi prvih podatkov.

Fotometer lahko samostojno uporabljamo ali pa je priključen k računalniku, na katerega se prenašajo podatki. Računalnik sestavljajo avtomatični členi: člen za prenos podatkov, člen s tremi barvnimi ploščami, priprave, ki nam pokaže spektralne in valenčne difference.

Avtomatični člen za prenos podatkov — ta takoj odčituje od fotometra

izmerjene stopnje refleksije in jih zbirajo. Zbrane vrednosti stopnje refleksije spremenijo v uporabne vrednosti, ki nam služijo za izračun barvnih receptur.

Na zaslonu oscilografske cevi vidimo refleksijski diagram kot pomoč pri določitvi in izbiri barvil.

Člen s tremi barvnimi ploščami treh osnovnih barv: (rdeče, modre, zelene). Lastnosti teh treh barvil so zbrane v 16 spektralnih točkah na substraktnem način. Za vsako spektralno točko lahko izberemo do dve različni kombinaciji. Na plošči posamezne barve je sedem različnih koncentracij barvila.

Računalnik za določanje recepturnih podatkov: z njim izberemo primerno barvilo in koncentracijo za vzorčenje. Izračuni so v vseh 16. spektralnih točkah istočasni. Kolikšna je neskladnost, nam pokažejo refleksijska gibanja na zaslonu za vsako spektralno točko. Če predhodno vstavimo v računalnik ceno za enoto barvila in pomožnih sredstev, se stroški receptur avtomatično pokažejo. Ker so osnovni materiali, ki jih analiziramo, različni, ne dobimo v vsakem primeru 100 % spektralno vzorčenje.

Korekturna stopnja: z dodatkom korekturnega računalnika lahko število poskusnih korektur omejimo na minimalno število. Priprava meri razliko med vzorcem in prvim obarvanjem. Z aditivno barvno korekturo korigiramo vzorčenje.

Dipl. ing. Nasta Kuralt

PRISOTNOST REKLAME — BILI SMO PETI V DRŽAVI

Ali slišite — vidite našo reklamo?

Mislím, da mi ni potrebno pisati o poslovní atmosferi, v kateri živimo. Nove izdelke predstavljamo, tekmujemo s konkurenco ne samo z izdelki, temveč tudi s posredovanjem reklame.

Ne glede na dejavnost se človek sreča v tem pospešenem gospodarskem tempu vedno z zahtevnejšimi problemi. Proizvodnja je vedno bolj mehanizirana, fizično delo lažje, medtem ko miselno delo postaja vedno obsežnejše zlasti pri oblikovanju, plasmanu in reklamí.

V našem podjetju dodelimo dobren del sredstev za ekonomsko propagando, ki jo posredujemo preko časopisov, radia, TV in raznih strokovnih sejmov. Udeležba pri EP se običajno ocenjuje z določenim odstotkom porabljenih sredstev od celotnega dohodka podjetja.

Nekatere panoge, kot so izdelovalci pralnih praškov in kozmetike, porabijo

kar 40 %, tekstilna industrija na zahodu do 5 % od celotnega dohodka.

Naše podjetje porabi v ta namen 0,5 %, kar je sicer malo, ampak izredno dobro izkoriščeno. Na začetku leta se pripravi načrt, kako se bodo ta sredstva porabila. Določi se medij: radio, časopisi, sejmi, razstave, TV itd.

Potem se razdeli po republikah in artiklih. Končno se oblikuje in pripravi reklamne tekste. Tu pa se prične zelo odgovorno in zanimivo delo. Naše podjetje reklamira svoje izdelke vedno zelo uspešno in tudi učinkovito. Zaradi sistematičnih posredovanj nas naši kupci mnogokrat pohvalijo, ker na ta način pomagamo tudi njim, da pridejo izdelki do končnega potrošnika.

Da bi se sredstva, namenjena za ekonomsko propagando, tudi strokovno porabila, obstaja posebna komisija, ki redno ocenjuje najuspešnejše oglase na področju Jugoslavije (komisija pri redakciji časopisa Privredna propaganda v Beogradu). To komisijo zastopajo

priznani reklamni strokovnjaki in predstavniki potrošnikov.

Preteklo leto smo se uvrstili na odlično peto mesto. To priznanje smo dobili za lepo oblikovan oglaš, ki predstavlja naše zavese: »Poiščite nekaj posebnega, nekaj intimnega...«, za kar smo dobili 272 točk. Znana PEGGY, ki je osvojila prvo mesto, je prejela 382 točk.

Tako smo enkrat osvetlili tudi to dejavnost preko našega lista. Delo na področju ekonomske propagande bo moralo biti v bodoče še posebno intenzivno, ker se obeta manjša splošna potrošnja, večja konkurenca in nezmanjšan uvoz.

Ugled našega zaščitnega znaka nam bo pri tem pomagal, saj podjetje »IN-DUPLATI« slovi po vsej državi s svojimi kvalitetnimi in lepo oblikovanimi izdelki.

Sestavek pripravil:
šef komerc. sektorja
dipl. ing. Avgust Orehek

Življenjski stroški povprečne družine v SRS

Življenjske stroške je mogoče pro-
učevati na osnovi podatkov o izdatkih,
s katerimi gospodinjstva pokrivajo svo-
jo osebno potrošnjo.

Redne mesečne podatke o gibanju
življenjskih stroškov zagotavlja zvezna
anketa o proračunih tričlanskih in štiri-
članskih delavskih družin, ki so najbolj
tipične na ozemlju vse države.

To so družine z dvema otrokoma
do 18. leta starosti. Povprečni mesečni
izdatki v SRS na eno družino so bili
v II. četrtletju 1970. leta — 2.653,67
N din, kar je 57 % več kot povprečni
mesečni družinski izdatki v SFRJ —
(1.689,32 N din).

Od tega porabimo največ za:

hrano	847,	50 N din	= 31,9 %
promet in PTT	485,	70 N din	= 18,2 %
stanovanjska oprema	275,	31 N din	= 10,4 %
izobrazba, kultura	222,	02 N din	= 8,4 %
obleka	188,	06 N din	= 7,1 %
stanovanje	137,	25 N din	= 5,2 %
kurjava, razsvetljava	102,	95 N din	= 3,9 %
higiena	94,	98 N din	= 3,6 %
pijače	84,	00 N din	= 3,2 %
obutev	55,	77 N din	= 2,1 %
tobak	42,	09 N din	= 1,6 %
ostalo	118,	04 N din	= 4,4 %

VAŠ HLADILNIK

Vrnili ste se s počitnic in življenje
spet teče po starem tiru. Verjamemo,
da je vaš dom čist in urejen, saj ste ga
pospravili, preden ste krenili na pot.
Kljub temu pa se še vedno najde kaj,
kar je treba očistiti, pripraviti. Najprej
hladilnik. Dolgo ga niste uporabljali,
treba ga je spraviti v red.

Tudi če hladilnik čistite redno, vsak
teden, ko se na njem nabere za 1 cm
ledu, ga moramo sedaj temeljito oči-
stiti. To storimo tako:

v hladilnik postavimo posodo vrele
vode. Tako se bo led hitreje stopil. Po-
sodo pustite v hladilniku nekaj minut,
dokler se led popolnoma ne odtaja.
Odlijte vodo ter z gobo, namočeno v
blagi raztopini detergenta, umijte vso
notranjo površino hladilnika. Izumijte
detergent z gobo, ki jo namakate v či-
sto vodo. Nazadnje obrišite notranjšči-
no hladilnika z mehko suho krpo. Če
hočete odstraniti neprijeten vonj, ki se
sčasoma nabere v vsakem hladilniku,
lahko uporabite kako sredstvo za od-
stranjevanje vonja, najbolje pa je, če
hladilnik potem, ko ste ga očistili, obri-
šete s suho gobo, na katero ste kanili
nekaj kapljic kisa. Potem z mlačno vo-
do pomijte vso posodo, ki jo hranite
v hladilniku: škatle, posodice za led in
drugo. Dobro jih oplaknite, obrišite in
še le nato postavite spet v hladilnik.

Nazadnje je na vrsti umivanje zuna-
njih sten hladilnika. Tudi te umijte z
gobo, mlačno vodo in detergentom. Iz-
mijte z gobo in obrišite s suho krpo.
Poglejte še žico in s krpo obrišite
prah. Sedaj je hladilnik pripravljen.

Kako shranjujemo živila?

Nikoli ne smete pozabiti, da tudi
največji hladilnik ne more nadomestiti
klasične shrambe, v katero lahko str-
pate prav vse. Nikar ne prenapolnite

hladilnika. Če je preveč poln, se hra-
na hitro pokvari, saj zrak ne more kro-
žiti med živili. Nikar pogosto in po ne-
potrebem ne odpirajte vrat hladilni-
ka. To zvišuje temperaturo.

Nikoli ne postavite v hladilnik top-
le hrane. Zvišala bi se temperatura,
hladilnik se kvari, pa tudi jed ni več
tako okusna. Nasploh velja, da naj bi
v hladilniku ne shranjevali kuhanih je-
di, razen kadar res ne gre drugače.

Vse jedi shranjujemo v hladilniku v
plastičnih posodah: posebno sir, meso
in ribe. Če nimate dovolj posod, denite
hrano med dva krožnika. Tako se vonji
ne bodo mešali. Surovo maslo in mar-
garino hranimo v neprodušno zaprti

Ceprav so ti podatki glede na po-
znavanje razmer pri nas dokaj preprič-
ljivi, absolutno točni niso, ker je za-
radi pomanjkljivih sredstev izbrano v
anketi premajhno število družin.

Da bi se zagotovilo popolnejše po-
datke o potrošnji, ki so primerljivi po
republikah, je v Jugoslaviji vsakih pet
let tako imenovana masovna anketa.
Doslej sta bili dve taki anketi — leta
1963 in leta 1968. Prihodnja anketa naj
bi bila zopet 1973. leta.

posodi, mleko in jogurt v pokriti po-
sodi, prekajeno meso naj bo vedno za-
vito v povoščen papir ali v aluminija-
sto folijo. Sadja, posebno pa zelenjave,
ne smemo hraniti, ker bi sicer izgubilo
vitamine in okus.

Papir (razen povoščenega papirja in
aluminjske folije) ne spada v hladilnik.
Vse vrste papirja namreč hitro razpa-
dajo.

Živila vzamemo iz hladilnika pol
ure prej, preden jih nameravamo upo-
rabiti. Nikoli jih ne uporabimo takoj,
ko jih vzamemo iz hladilnika. To velja
še posebno za meso, za jajca in za sir.

Priprava: A. L.



Fotokopija hrbtne strani razglednice, katero so nam poslali »Himalajci«



Tretji jugoslovanski alpinistični odpravi na Hindukuš smo poklonili dva šotora. S svoje poti so se nas spomnili z razglednico.

Dietno zdravljenje sladkorne bolezni ali prehrana pri diabetesu

Vsem diabetikom predpišemo dieto. Skoraj polovica sladkornih bolnikov se uspešno zdravi samo z dieto. Drugi morajo poleg diete dobivati še antidiabetične tablete ali injekcije insulina. Dietna prehrana je vsekakor osnovni način za zdravljenje sladkorne bolezni.

Glede na topnjo bolezen oziroma presnovne motnje predpišemo milejšo ali strožjo dieto. Pri najlažji stopnji bolezni prepovemo samo uživanje sladkorja, s tem pa tudi sirupov, medu, bonbonov, marmelade, čokolade, tort, navadnih sladic in sladkih pijač, kakor likerjev, mošta in podobnih sladkarij. Diabetiki si sladkajo jedi s saharinom, ali pa jih uživajo grenke. Namesto saharina so na razpolago še sladila, kot npr. Kandisin, Assugrin itd., ki v zmernih količinah zdravju niso škodljiva in so kakor saharin brez kalorične vrednosti. Diabetikom priporočamo vsaj pet obrokov hrane dnevno, da presnova ni naenkrat preveč obremenjena.

Skoraj vsem, ki smo jim prepovedali sladkor, svetujemo, da se omejujejo tudi pri maščobah in močnatih jedeh (škrobnih živilih), morebitno pomanjkanje kalorij pa naj nadomestijo z drugimi živili. Sicer pa je večina diabetikov preveč rejenih, zato jim svetujemo, da počasi hujšajo, po eno do dve kili na mesec, dokler ne dosežejo idealne telesne teže. Kot smo že omenili, je debelost eden izmed važnih dejavnikov v razvoju sladkorne bolezni ali arterioskleroze. Kdor želi shujšati, bo to lažje dosegel, če bo fizično delal, ali se

ukvarjal s športom. Idealno telesno težo izračunamo grobo tako, da od višine odštejemo 100 cm. Pri tem grobem računu, ko ne upoštevamo spola in starosti, odstopimo 10 kg navzgor ali na-

vzdol glede na telesno gradnjo, če je ta izrazito krepka ali izrazito nežna.

Tudi za tiste diabetike, ki jim predpisujemo natančne količine posameznih živil, in med njimi tudi za vse tiste, ki morajo dobivati zdravila proti sladkorni bolezni, velja prepoved samo glede sladkorja, vsa druga hrana pa jim je dovoljena, čeprav v določenih omejenih količinah s poudarkom na omejitvi škrobnih živil in maščob.

Pri sestavi jedilnikov si pomagamo s posebno tabelo za menjavo živil, ki deli živila glede na njihovo biološko sestavo in kalorično vrednost v posamezne skupine, kot: mleko, zelenjavo, sadje, škrobna živila, meso in maščobe. V dietnem listu lahko zamenjujemo živila le v okviru posamezne skupine. Pouk o dieti dobijo diabetiki bodisi v bolnišnici ali v dispanzerju za diabetike. Dietna prehrana diabetika je dražja od običajne prehrane. Diabetik namreč sme uživati le majhne količine škrobnih živil, kot so kruh, testenine, krompir, ki so najcenejša, veliko pa je v njegovem jedilniku sadja in zelenjave, kar je zlasti pozimi drago. Na višjo ceno njegove prehrane vpliva še praktično neomejena oziroma zdravo odmerjena vsakdanja količina beljakovinskih živil, kot so meso, sir in jajca.

Poleg tega, da je prepovedan sad najbolj mikaven, pa mnogim diabetikom tudi gmotno stanje ne dopušča, da bi dosledno izvajali zdravniški dietni predpis. Ni pa nobenega dvoma, da je prehrana, kakršno predpisujemo diabetikom, oziroma kakršna je diabetikom nujno potrebna zaradi njihove presnovne bolezni, priporočljiva tudi za nedietetike, ker najbolj ustreza fiziološkim potrebam človeškega organizma in je po svoji biološki sestavi najbolj zdrav način prehrane za vse.

Ob praznovanju občinskega praznika

27. julija sta občini Domžale in Kamnik praznovali svoj občinski praznik. Samo praznovanje pa so pripravili že v soboto, 24. julija. Za pričetek so pripravili proslavo, ki je bila pri spomeniku nasproti osnovne šole v Radomljah. Letošnji praznik je bil še posebno svečan, ker je prav v letošnjem letu minilo 30 let, odkar so odšli s tega mesta v partizane prvi borci kasnejše radomeljske čete.

Praznovanje je bilo združeno s kulturnim programom in obširno splošno ljudsko manifestacijo.

Ob 9. uri dopoldne je bila v Kulturnem domu v Radomljah slavnostna seja obeh skupščin, kateri je prisostvovalo veliko število povabljenih gostov. Med sejo so se na dvorišču pričeli zbirati borci Šlandrove brigade, domačini napravljeni v narodnih nošah, prišla je enota teritorialne obrambe, dve grupi godbenikov in velika množica občanov.

Po končani slavnostni seji so se vsi navzoči skupaj z ostalimi pred domom zbrali v povorko, ki je krenila proti mestu, kjer je bila osrednja proslava. Tu je prvi spregovoril tov. Ivo Sonec, predsednik SZDL občine Domžale. Drugi govornik je bil dr. Marjan Dermastja, ki je zbranim govoril o veličastnem pojemnem obdobju, v katerem so naši politiki vedno uspešno reševali vse težave in krize.

Po končanem govoru sta pevska zbor iz Domžal in Kamnika zapela sedem narodnih in borbenih pesmi.

Za konec so prireditelji poskrbeli tudi za jedajo in pijačo. Zabava se je odvijala tudi v našem šotoru koridor, katerega smo jim za to praznovanje posodili.

Veselite se trajalo pozno v noč, za kar je poskrbel tudi trio Flere, nadaljevalo pa se je potem še ves naslednji dan. Večina navzočih je tam prvič videla naš največji šotor.

Naj v imenu pripravljalnega odbora na tem mestu izrečem zahvalo podstovu podjetja, ki je dalo šotor v najem za ta dneva in organiziralo tudi samo postavitve šotora.

Brane Zupan

PSIHOLOGIJA PRODAJE

(Tuje izkušnje v prodaji)

Vse komercialne šole učijo, da dober prodajalec ne sme biti agresiven niti defenziven, ampak mora neprestano s pozornostjo poslušati svojega sogovornika in pazljivo slediti informacijam, ki mu jih ta razgovor lahko nudi.

Izkušnje kažejo, da se tako nasveti redkokdaj spoštujejo. Z namenom, da bi se izognili situaciji, oziroma da jih kake nepredvidene pripombe sogovornika ne presenetijo, prodajalci velikokrat smatrajo, da je bolje in lažje govoriti kot poslušati.

Med temi pripombami, ki jih lahko pripeljejo v nerodno situacijo, so tudi pripombe o prednostih konkurenčnih proizvodov, katere kupec v razgovoru poudarja.

Take argumente mora dober prodajalec obrniti v svojo korist. Dostikrat se dogaja, da potencialni kupec, na katerega se obračamo, že kupuje konkurenčne proizvode. V tem primeru je njegova prva reakcija — odbiti našo ponudbo, ker noče menjati proizvoda, s izgovorom: ne trudite se, imam že svojega dobavitelja — ali: vaš konkurent mi daje odlične pogoje.

Pri takem primeru se ne sme vztrajati in mu vsiljevati svoj proizvod, ker daje to videz vsiljivosti. Omalovaževanje konkurenta ni nikoli dobra taktika. Vsekakor pa to še ne pomeni, da se je treba takemu kupcu ukloniti. Če torej hvali proizvod konkurence, poskušajmo izvedeti prave razloge te hvale.

Tudi če smo prepričani, da kupec naših proizvodov ne namerava kupiti, poskušajmo izvedeti od njega njegovo kupno moč, motivacije in stvarne potrebe.

Če na primer omeni, da smo dražji od konkurentov, izkoristimo to, da izvedemo njegovo kupno kapaciteto — na primer, da mu rečemo: gotovo dostavljate vašemu dobavitelju velika naročila, da vam lahko daje proizvod po tej ceni... Nato prestavimo diskusijo na teren kvalitete proizvoda in mu prepustimo, da govori. Pove nam naj, kaj od tega proizvoda pričakuje. Mogoče bomo pri tem odkrili, da ni v vseh pogledih zadovoljen s konkurenčnim proizvodom, oziroma da ta ne zadovolji vseh njegovih potreb.

Če vidimo, da naš sogovornik omejuje konkurenčne proizvode zato, da jih primerja z našimi, in ne zato, da nas odbije, v tem primeru nikakor ne smemo napadati konkurenta.

Pri tem moramo ravno tako skušati dobiti čimveč informacij, vendar pa moramo biti previdni. Obstaja nevarnost, da bodo informacije manj objektivne. Sogovornik bo poskušal po vsej verjetnosti manevrirati, da bi dobil boljše pogoje prodaje. V praksi je včasih zato težko povleči črto med resnico in taktično spretnostjo kupca. Ko ste dobili informacijo, ponovno prevzemite iniciativo.

Naše prepričevanje in argumentiranje bo toliko bolj prepričljivo, kolikor poznamo kupčevo motivacijo, njegove potrebe in mišljenje, ki jih ima o konkurenčnih proizvodih. Mogoče kupec samo poizkuša, da nas prisili, da znižamo ceno, ali izboljšamo pogoje. Zato moramo uporabiti svojo intuicijo, da bi dognali, ali zares odklanja našo ponudbo.

Če to ni slučaj, ostanimo pri svojem, vendar pa pri tem ne smemo zavzeti preveč izzivalnega stališča.

Če nam je nazadnje potrebno še več informacij, da bi odgovorili na argumente našega klienta in če smatramo, da še ni popolnoma prepričan, ne oklevajmo in si zagotovimo še en sestanek.

Medtem lahko preverimo cene na tržišču — ali ustrezajo njegovim trditvam ali ne. Vedeli bomo, česa naj se držimo in bomo lažje dokazali vrednost svojih argumentov. Pri drugem sestanku bomo tako mnogo močnejši.

Da se lahko znajde v različnih situacijah, mora biti prodajalec solidno izobražen. Tehnike učenja in izobraževanja so zelo različne, vendar vse imajo isti cilj: da bodočim prodajalcem pokažejo dva važna činitelja dobrega trgovanja — znati poslušati in znati analizirati pripombe. Tako se lahko prodajalec osloni na svojo intuicijo, da lahko mogoče reakcije klientov obrne v svojo korist.

Sestavek pripravila: B. P.

Proizvodnja in kvaliteta za mesec junij

V mesecu juniju so vsi proizvodni obrati delali normalno. Obrat tkalnice je delal delno v štirih izmenah zaradi večjih potreb v art. 2021/96. Sukančar na preje je imela v svoji proizvodnji še vedno višje številke, kar se odraža na izpolnjevanju plana.

Oskrba s surovinami za predilnico in tkalnico je bila v glavnem zadovoljiva. Slaba kvaliteta in nepravočasna dobava je bila v sintetični preji Nm 30,5/2 in 34/2 bela, kar je povzročilo nekvalitetno tkanino in delne zastoje v proizvodnji. Prav tako še ni redna dobava Nm 60/2 Poliester barvan, kar povzroča občasne zastoje v proizvodnji art. 3077.

Proizvodni obrati so dosegli v glavnem boljše rezultate kakor v mesecu maju, le predilnica — ukinitev četrte izmene in oplemenitilnica, kjer je bil izpad v art. 2021/96.

V mesecu juniju so posamezni proizvodni obrati dosegli naslednjo izpolnitev planiranih nalog:

	junij 71 (%)	indeks jun. 70 (%)	kumulat. 6 mes. 71 (%)	indeks I. pol. 70 (%)
PREDILNICA — predenje	94,3	84,8	109,4	113
— sukanje	96,3	90,1	104,6	110,1
TKALNICA — t. m	96,8	98,8	87,8	98
— m ²	96,1	108,3	92,6	103,3
— 000 votkov	108,6	112,2	99,1	97,7
OPLEMENIT. — t. m	79,6	85,8	88,2	92,6
KONFEKCIJA — Nh	—	134,1	—	130,8

Iz navedenih rezultatov lahko zaključimo, da sta v prvih 6 mesecih dosegli glede na l. 1970 najboljše rezultate predilnica in konfekcija. Tkalnica je v m² izdelala več tkanin. V 000 votkih pa se približuje 100 % izpolnitvi. Oplemenitilnica zaostaja zaradi tega, ker art. 2021/96 ni šel skozi proizvodnjo.

Kvaliteta surovin in adjustiranih tkanin je slabša kakor je bila v mesecu

maju. Kvaliteta je bila slabša predvsem v grupi sintetičnih tkanin. Zaskrbnjuje pa je to, da je porastel odstotek neregularnih tkanin, tako v surovih kot pri gotovih adjustiranih tkaninah.

Po posameznih grupah tkanin in v surovih ter gotovih adjustiranih tkaninah je bila v juniju mesecu dosežena naslednja kvaliteta v odstotkih:

Nadaljevanje na 10. strani

	I. kval.	II. kval.	III. kval.	nereg. bl.
Bombažne tkanine	97,21	1,18	0,54	1,07
Sintetične tkanine	85,74	6,82	2,42	5,02
Bombažno-lanene tk.	90,42	4,47	1,67	3,44

Kvaliteta surovih in gotovih adjustiranih tkanin:

	surove tkanine	adjustir. tkanine
I. kvaliteta	90,28 %	91,67 %
II. kvaliteta	4,58 %	3,92 %
III. kvaliteta	1,68 %	1,56 %
neregularne tkanine	3,46 %	2,85 %

Močno poslabšanje kvalitete v grupi sintetičnih tkanin gre delno na račun slabe kvalitete Nm 30,5/2 in 34/2 bele za izdelavo art. za vezenje (barvasti zapredki v preji, umazana preja).

Del krivde za doseženo kvaliteto pa je v nepravilnem ravnanju s sintetičnim materialom, v pripravljalnici in tkalnici. Vzrok je predvsem v premajh-

ni čistoči od začetne do končne faze tehnološkega procesa. Ker so tkanine prilično drage, moramo popolnoma spremeniti odnos pri delu oziroma obdelavi sintetičnih tkanin, če želimo doseči boljše rezultate.

Tehnolog PTK:
ing. Franc Jeraj

Že več let opazamo v našem podjetju nekakšno športno mrtvilo, zato smo se odločili, da v okviru sindikalne organizacije to dejavnost pozivimo in dvignemo z mrtve točke. S tem namenom smo se dogovorili, da v počastitev tovarniškega praznika, 17. septembra, organiziramo:

teden športa in rekreacije

Ta »teden« bo sličen nekdanjim »STIPI« igram. Namen tekmovanja ni športni rezultati (kdo bo prvi, drugi ali zadnji), temveč čimvečja udeležba v posameznih disciplinah.

Zato vabimo k tekmovanju vse članke kolektiva — od vodilnih uslužbencev, pa do vseh ostalih članov kolektiva.

Posebno veseli pa bomo, če se bodo teh tekmovanj udeležile tudi predstavnice nežnega spola in mladine.

»Teden športa in rekreacije« bo trajal od 13. do 18. septembra 1971, obsegal pa bo naslednje discipline: nogomet, odbojka, kegljanje, streljanje, šah in atletiko.

Zadnji dan, tj. 18. septembra, pa bo »MOPEL RALLY«. Zaključili ga bomo s podelitvijo nagrad najboljšim v posameznih disciplinah in s piknikom.

Za posamezne discipline odgovarja jo in sprejemajo prijave naslednji člani kolektiva:

ATLETIKA — Majdič Franc

NOGOMET — Gerbec Jože

ODBOJKA — Majdič Franc

KEGLJANJE — Andromako Dane

STRELJANJE — Šimic Miro

SAH — Zupan Brane

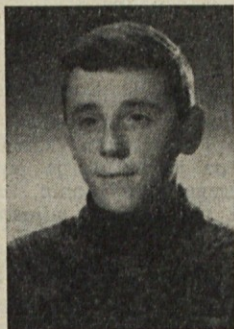
Vsem tekmovalcem in tekmovalcem želim mnogo dobre volje pri tekmovanju in veliko športne sreče.

Jože Gerbec

ZAHVALI

Ob smrti najine drage mame Šinigoj Eme, se sodelavkam in sodelavcem v prejemarni najlepše zahvaljujeva za poklonjeno cvetje in izraženo sožalje.

Žalujoči hčerki:
Hilda Vrtačnik in Ana Brojan



Po težki in kratki bolezni nas je še poln življenja in življenjske radosti zapustil naš sin Renato Privilegio. Mladinski organizaciji, sindikalni organizaciji, sodelavcem iz skladišča, upravi in upravnim organom podjetja, se iskreno zahvaljujemo za številne vence in izreke sožalja.

Žalujoči: oče Bernardo,
brat Vinko in teta Mari

OBVESTILA IZ KADROVSKE SLUŽBE

Vstopi:

1. Drago Hudomal, ključavničarski vajenec, vstopil 1. 7. 1971,
2. Valentin Klančar, ključav. vajenec, vstopil 1. 7. 1971,
3. Kokalj Karol, elektro vajenec, vstopil 1. 7. 1971,
4. Milan Kokalj, ključavničarski vajenec, vstopil 1. 7. 1971,
5. Marjeta Lampret, previjalka, vstopila 1. 7. 1971,
6. Valentin Škrjanc, električar, vstopil 1. 7. 1971,
7. Franc Koderman, notranji transp. v pripr., vstopil 2. 7. 1971,
8. Ivanka Mihelčič, prev. preje, vstopila 6. 7. 1971,
9. Martina Mlinar, previjalka preje, vstopila 6. 7. 1971,
10. Koller Martin, stroj ključ, vstopil 7. 7. 1971,
11. Marija Lajovic, ekonomski tehnik, vstopila 12. 7. 1971,
12. Anton Peterka, kovinostrugar, vstopil 12. 7. 1971,
13. Janežič Irena, kuharska vajenka, vstopila 1. 7. 1971
14. Pavla Burnik, prodajalka, vstopila 1. 7. 1971.

Izstopi:

1. Vinko Jagodic, tkalski mojster, upokojen 30. 6. 1971,
2. Draga Tarič, čist. uprav. prost., izstopila 12. 7. 1971,
3. Peter Slabič, pom. mojstra v tkalnici, upokojen 27. 7. 1971,
4. Slavko Žejn, dvor. delavec, izstopil 14. 7. 1971,
5. Renato Privilegio, elektro vajenec, umrl 18. 7. 1971,
6. Josip Gagel, ref. prodaje, izstopil 31. 7. 1971,
7. Antonija Kerč, previjalka, izstopila 31. 7. 1971.

POROČILI SO SE

Djordjevski Donka, poročena BU-DAJL.

ZAHVALA

Mornar STANE TOME, ki služi vojaški rok na Brionih, se iskreno zahvaljuje sindikalni organizaciji podjetja za poslani denar.

Nemalo me je presenetilo, da se je organizacija spomnila tudi nas vojakov. Celotni kolektiv lepo pozdravljam in upam na skorajšnje snidenje.

Stane Tome

Izdaja v 850 izvodih kolektiv tovarne Industrije. Odgovorni urednik Anica Lajevic. Ureja uredniški odbor: ing. Janko Ukmar, ing. Lado Zabukovec, dipl. ing. Janez Pezdur, dipl. ing. Avgust Orehek, dipl. ing. Boža Pogačnik, ing. Jože Klešnik, Cilka Mrdženovič, dipl. ing. Branko Novak, Majda Škrinjar, Ivo Sešek, dipl. ing. Alenka Korč-Pleteršek, dipl. ing. Franc Verhovec, Janez Rainer. V uredniškem odboru sodelujejo po službeni dolžnosti: direktor, predsednik, sind. org., sekretar ZK, predsednik mlad. org. — Natisnila tiskarna PTT v Ljubljani