

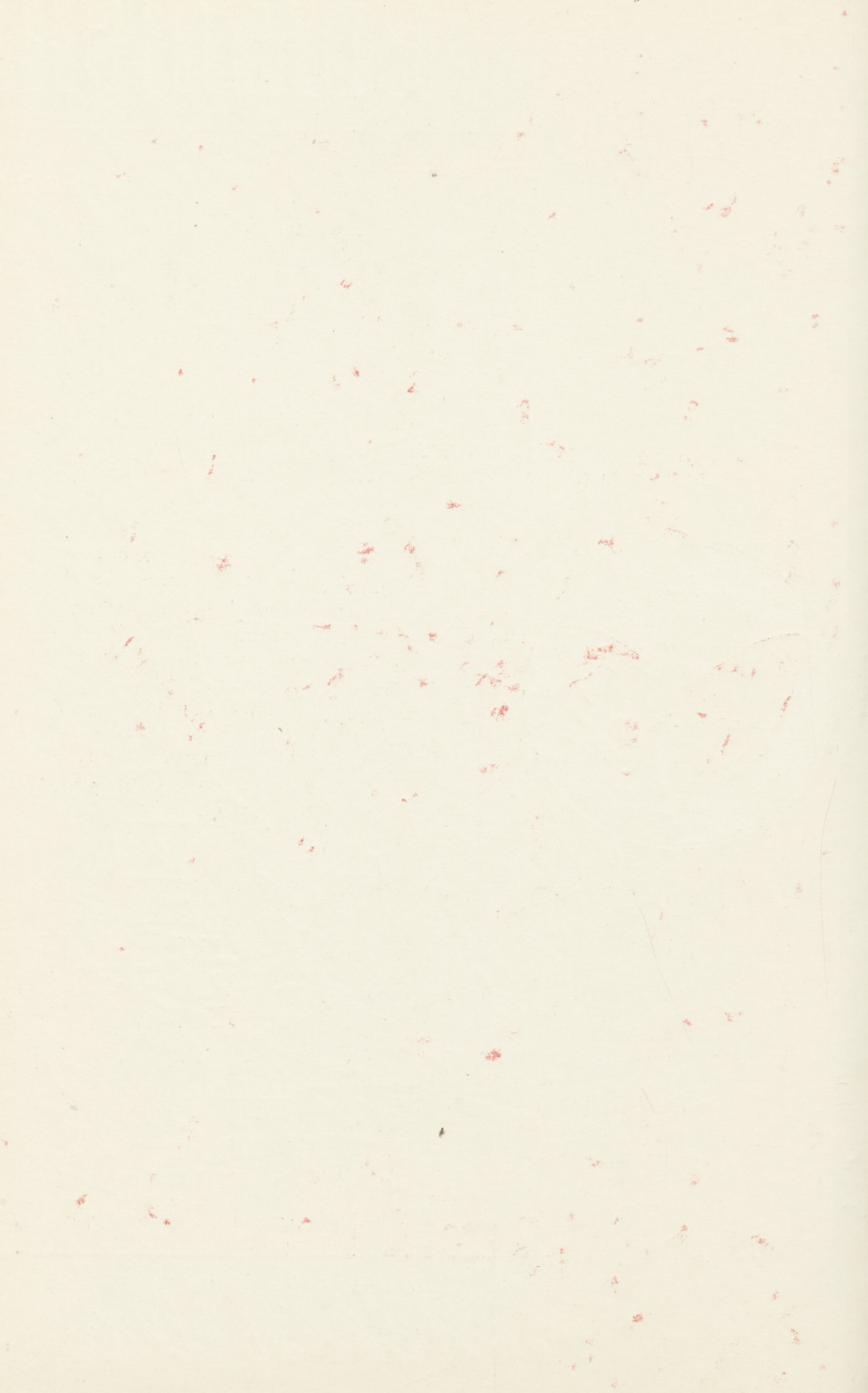
kamnik
glasilo
delovnega
kolektiva
tekstilne
tovarne
svilanit
kamnik
glasilo
delovnega

Komniški

letnik II. št. 8



tekstilec



KAMNIŠKI

tekstilac

LETNIK II
ŠT. 8

IZPOLNJEVANJE GOSPODARSKEGA NAČRTA V I. POLLETJU LETOŠNJEGA LETA

Gospodarski uspeh našega podjetja v prvem polletju letos je gotovo zadovoljiv. Poudariti pa moramo, da je delo potekalo v več kot nenormalnih razmerah. Sredi gradnje so se v novo halo za frotir že montirale nove statve, medtem ko nova delovna sila je bila postavljena k strojem brez zadostne priprave, obseg dela se je povečal na vseh področjih, izvajalci del so prekoračevali roke, dobavitelji strojev niso izpolnili svojih obveznosti, klimatske naprave pa tudi niso vgrajene. Težave, ki so nastajale izven naših možnosti so se kopičile iz dneva v dan. Lahko predvidevamo, da se razmere še lep čas ne bodo izboljšale in da se bomo s takimi in podobnimi problemi morali spoprijemati še iz dneva v dan.

Toda poglejmo, kakšni so naši dosežki v proizvodnji.

Celotni proizvodni letni plan je dosežen s 54,31 %.

Posamezni pokazatelji so naslednji:

plan votkov	52,26 %
plan t.m.	53,37 %
plan m2	53,25 %
oplemenitilnica v kg	62,27 %
v tm	51,50 %
konfekcija v kom	60,09 %
konfekcija v m2	49,21 %

V preteklem polletju je bila ukinjena ena izmena v tkalnici bombaža, zato pa je morala biti povečana proizvodnja

v tkalnici frotirja. Istočasno smo morali ugotoviti, da se je montaža statev v novi tkalnici zavlekla in da je zaradi tega nastal izpad v proizvodnji. Toda kljub temu je bil dosežen proizvodni program v celoti. V primerjavi s planom prvega polletja sta obe tkalnici skupaj dosegli sledeče rezultate:

votki	49,9 %
m2	51,5 %
tm	53,7 %

Če bo potekala proizvodnja v teh dveh tkalnicah v drugem polletju v enaki dinamiki, kot v mesecih maj in junij, ko sta obe tkalnici delali v novih pogojih, bo njun proizvodni rezultat naslednji:

votki	100,7 %
m2	108,9 %
tm	101,3 %

Vemo pa, da stoji tkalnica frotirja pred velikimi problemi, ki jih bo morala rešiti. Najvažnejši je selitev strojev iz tkalnice v Šmarci, ki zaradi zastoja pri gradbenih delih ne poteka v prvotno planiranem roku.

V primerjavi z proizvodnjo v prvem polletju lani, brez ATR statev, ki so bile ob koncu leta demontirane, je proizvodnja narasla:

v votkih	126,8 %
v m2	114,7 %

Posebej se moramo ustaviti ob vprašanju manjvrednega blaga, t.j. škarta. Pregled nam dajo sledeči podatki:

EE	Planirani škart - %	Doseženi škart %
10	0,99	5,44
20	4,40	7,34
30	3,91	7,75
40 v kg	1,00	1,59
40 v tm	1,50	1,63

Ugotovljeno je, da je v EE 10 nastalo največ škarta v garniturah Piknik in sicer

v EE 20 pri Voilu 53,0 %

v EE 30 v novi tkalnici 59,7 %

blaga z napakami pa se je dvignil tudi v EE 30 - Šmarci.

Gibanje blaga z napakami je bilo v zadnjih letih naslednje:

EE	1961.	1962.	1963.
10	0,91 %	1,33 %	5,44 %
20	5,80 %	5,47 %	7,34 %
30	5,47 %	3,76 %	7,75 %
40 kg		0,92 %	1,59 %
40 tm		1,50 %	1,63 %

Na dvig % blaga z napakami vplivajo vsi faktorji, ki so bili navedeni že uvodoma. Zato moramo strmeti za tem, da bomo odstranili vse take vplive. V tem letu bo težko dosegljivo, ker gre v nekaterih primerih za daljši proces, toda pripravljajo se ustrezni ukrepi, ki garantirajo, da bo uspešno odpravljena tudi ta slabost.

Proizvodnja na enega zaposlenega je narasla napram lanskemu letu za 10,7 %, kar je vsekakor ugoden rezultat.

Od skupno planiranih 447 zaposlenih, jih je bilo 417 ali 93,7 %.

Od celotnih porabljenih ur je bilo porabljenih:

efektivne ure	86,6 %
državni prazniki	2,1 %
letni dopusti	3,3 %
bolezni	7,5 %
ostalo	0,5 %

Iz tega je razvidno, da so se dopusti izkoristili v prvem polletju manj, kot bi bilo pričakovati.

Boleznine izkazujejo prilično visok odstotek, podroben pregled pa nam pove, da je bilo:

porodniških dopustov	46,7 %
obratnih nezgod	2,3 %
Nege bolnikov	9,7 %
ostale boleznine	41,3 %

Teh izostankov je bilo torej preko 56 % na račun porodov in nege bolnikov, to je izostankov na katere ni mogoče vplivati.

Povprečno je bilo stalno v podjetju 29 bolnikov, od tega 14 porodnic, obratna nezgoda 1, 3 pri negi bolnikov in 11 ostalih bolnikov.

Plan nadur je bil izvršen s 46,1 %. Od tega je bilo 32 % vseh izvršenih nadur uporabljenih pri montaži novih strojev in novih žakardov, ki so pripomogli k povečani proizvodnji in nemotenemu delu. To pa kaže na pravilno usmerjanje nadurnega dela.

Proizvodne norme so se v podjetju dosegale takole:

Povprečno je delalo po normi 197 zaposlenih. Od teh jih je dosegalo normo

od 70 - 80 %	1 %
od 80 - 90 %	3 %
od 90 - 100 %	15 %
od 100 - 110 %	15 %
od 110 - 120 %	30 %
od 120 dalje	36 %

Ti podatki nujno kažejo, da norme niso postavljene po tehničnih ugotovitvah in da nas tu čaka še veliko dela, da se po tem vprašanju uvede sistem sodobnega normiranja.

Prodaja je dosegla letni plan z 49 %. 1 % izpad znese 14.500.000 din. Če pa vsporejamo prodajo s proizvodnjo realizacijo pomeni 87.600.000.- din.

Prodaja po trgovskih zastopnikih je bila dosežena z 48 %, ali po posameznih področjih:

Srbija	47,3 %
Hrvatska	50,5 %
Makedonija in BiH	41,8 %
Slovenija	50,7 %

Ta izpad pomeni v dinarjih 27,673.000.- din. Vzrokov za nedoseganje planskih nalog v prodaji je več:

1. kasno zaključevanje izvoza in njegova realizacija;
2. povečanje prodajnega rizika na domačem tržišču, ko je bilo treba znižati cene predvsem kravatom in šalom, da smo se znebili starih zalog;
3. povečanje prodaje manjvrednega blaga, s povečanim škartom v tkalnicah;
4. povečan riziko izvoza, ker so se dosegle manj ugodne cene, kot je bilo predvidevano;
5. nepravočasna izbira asortimenta, tako da tržišče ni moglo pravočasno prejeti blaga, ki ga je zahtevalo;
6. sezonski značaj nekaterih naših artiklov, ki dajejo neugodnejšo sliko v prvem polletju in zato opravičujejo slabši promet v prvih mesecih leta in

7. neraziskano tržišče na našem jugu, ki zahteva specifično robo v naših proizvodih, pa to delo še ni načeto.

Plan izvoza je bil dosežen z 29 %. Razlog temu je, ker se je prišlo kasno do končnih prodajnih pogodb. Tu moramo iskati vzroke predvsem pri inozemskih partnerjih. Pri izvozu nam mora biti v zadoščanju to, da je naše blago naletelo na švedskem trgu na ugoden sprejem in da nismo sprejeli nobene kvalitetne reklamacije.

Plan vplačil ali plačane realizacije je bil dosežen s 48,2 %.

Vzroki so:

1. nedoseganje prodajnega plana;
2. sorazmerno nizke zaloge gotovih izdelkov v začetku leta in
3. splošna finančna situacija pri naših kupcih v prvem polletju.

Če pa primerjamo vplačila v prvem polletju letošnjega leta z vplačili v istem obdobju lani lahko vidimo, da so ta letos za 17 % višja.

V prvem polletju smo dosegli napram letnemu planu:

dohodka	57,1 %
čistega dohodka	54,9 %
za OD	58,9 %
za sklade	45,6 %

Delitev čistega dohodka za OD in sklade se po zadnjih sklepih vrši po dinamičnem planu in je zato pač podoba, ki jo dajejo gornji podatki taka. Sorazmerje se bo zato do kraja leta spremenilo. Če bi pa delili čisti dohodek po planiranem sorazmerju bi bil letni plan osebnih dohodkov in skladov dosežen

OD	55,6 %
skladi	54,3 %

V primerjavi z I. polletjem lanskega leta so gornji pokazatelji naslednji:

dohodek	96,5 %
čisti dohodek	100,5 %
za OD	115,4 %
za sklade	72,4 %

Vsa ta sorazmerja pa so bila upoštevana v gospodarskem planu in nam kažejo zato realno stanje.

Aktivirana skupna sredstva podjetja so se povečala napram prvemu polletju lani:

skupna sredstva	132,8 %
osnovna sredstva	116 %
obratna sredstva	150,3 %

Skupno realizirana akumulacija se je napram prvemu polletju lani povečala za 6,9 %.

Akumulacija v korist družbe se je povečala za 19,2 %, akumulacija v korist podjetja pa se je zmanjšala za 41 %.

Produktivnost na 1 zaposlenega se v prvem polletju v primerjavi z istim obdobjem lani giblje takole:

celotni dohodek	118,6 %
skupno real.akumulacija	108,0 %
dohodek	97,8 %
čisti dohodek	100,9 %

Če pregledamo na kratko te osebne dohodke v podjetju lahko ugotovimo, da so ti v povprečju brez stroškov, ki bremene osebne dohodke (regresi za dopuste, enolončnica itd.) 29.428.- din mesečno s stroški pa 32.160.- din mesečno.

V primerjavi z lanskim letom pa so osebni dohodki:

brez stroškov	1962.	27.554.- din
	1963.	29.428.- "
s stroški	1962.	30.689.- "
	1963.	32.160.- "

Pregled po kvalifikacijah nam pove, da so se osebni dohodki strokovnih sodelavcev gibali na lanskem nivoju ali pa so se celo za malenkost znižali, naraščajo pa osebni dohodki kvalificiranih in polkvalificiranih delavcev. To pa je pojav, ob katerem se moramo zamisliti in ki vsekakor ni pozitiven.

Naj bodo uspehi prvega polletja še tako ugodno ocenjeni, pa moremo iz navedenih podatkov izluščiti ustrezne zaključke, ki naj nam bodo kratkoročno vodilo za odpravljanje bistvenih slabosti. V kratkem morajo biti glavni ukrepi naslednji:

1. Izvesti je treba organizacijo podjetja po sodobnih principih, ki naj zagarantirajo poslovanje vseh potrebnih

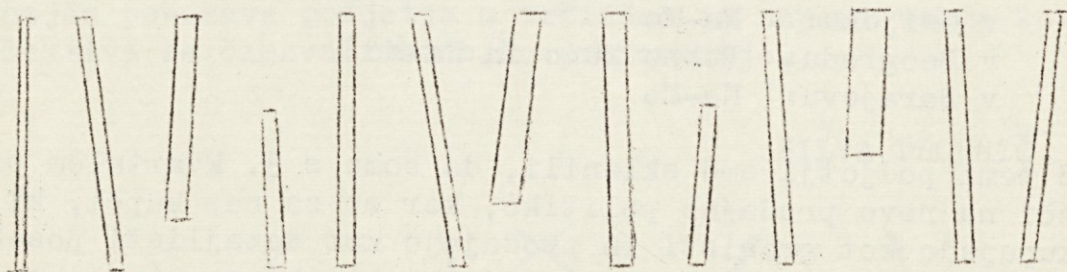
služb in ki naj omogočijo zasedbo delovnih mest po strokovnem kadru.

2. Nemudoma je pristopiti k organizaciji tehnične službe in k njeni delitvi na operativno in štabno službo.

Pri tem je najvažnejše, da se organizira služba operativnega planiranja, normiranja in proučevanja dela ter utrdi služba kontrole.

3. Organizirati je samostojno službo adjustiranja, kjer bo možna enotna klasifikacija blaga in s čemer se bo koncentriralo delo, ki se sedaj opravlja na raznih mestih.
4. Izvesti je analitično oceno ključnih delovnih mest po sodobnih kriterijih.
5. Pristopiti je k tehničnemu normiranju na proizvodnih delovnih mestih in pri tem izločiti vse subjektivne faktorje.
6. Organizirati je center za proučevanje in posvetiti novemu delovnemu kadru vso pozornost.
7. Paziti je na to, da se investicijske naloge v zaključni fazi izvajajo v dosegljivih rokih in da se odstranijo vsi momenti, ki bi ovirali proizvodnjo.
8. Pristopiti je k analizi tržišča južnega področja in ugotoviti vse momente, da se tu prodaja naših artiklov poveča.

VINKO BERNOT





OBISK PRI NAŠIH VELEBLAGOVNICAH

V današnjih pogojih prodaje, ko potrošniku ni vseeno kaj kupi in zahteva res kvalitetno blago, ki mu ustreza v vsakem pogledu, je nujna tesna povezava proizvodnje s tržiščem. Proizvodnja mora delati to, kar zahteva trg. Drugačnja je bila situacija na trgu v prvih letih po vojni, ko je bilo važno samo to, koliko se proizvaja, kvaliteta pa je bila sekundarnega značaja.

Da bi navezali z našimi kupci tesnejše stike in preko njih posredno izvedeli za reakcijo potrošnikov na naše artikle, sem obiskala naše največje blagovnice in modne hiše v državi in to:

- v Ljubljani: Modno hišo in Na-Mo
- na Reki: Na-Mo
- v Zagrebu: Na-Mo in grosista Tekstilpromet in Zagrebački magazin
- v Osijeku: Na-Mo
- v Beogradu: Robno kućo in Na-Mo
- v Sarajevu: Na-Mo

S temi podjetji smo sklenili, da bomo s 3. kvartalom prišli na novo prodajno politiko, ker so za nas kupci, ki kupujejo kot grosisti in prodajajo kot detajlisti posebno ugodne stranke. Nova prodajna politika se nanaša na tromesečno planiranje potreb s strani kupcev in forsiranje prodaje le tem. Kupci nam bodo pred ali ob začetku kvartala poslali seznam potreb za 3 mesece, mi pa jim bomo postopoma pošiljali blago. To seveda ni popolnoma ustaljeno naročilo, je pa za nas garantirana prodaja.

Tudi za kupca je ta pogodba ugodna, ker prvi lahko vpliva med celotnim našim asortimentom.

Vsa omenjena podjetja se strinjajo z našim predlogom, razen Na-Me v Ljubljani, ki ima sedaj obveznosti v Beogradu in bi prešla na tromesečno planiranje s 4. kvartalom.

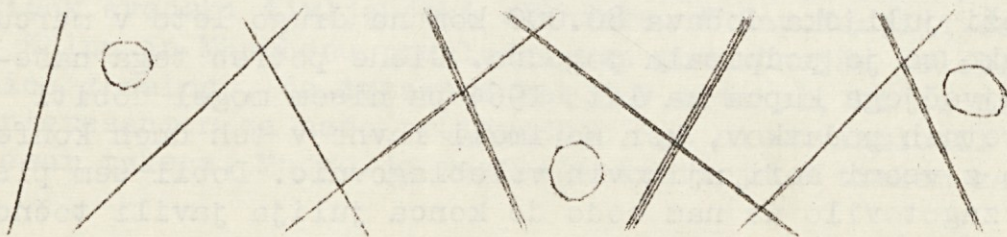
Na splošno je naš frotir dobro sprejet na tržišču, slabše je pa na področju Boste. Tam se pritožujejo nad visokimi cenami naših artiklov in zahtevajo ceneno blago. Na-Ma, Sarajevo sploh ne pozna celotne naše kolekcije, ker trgovski zastopnik naše najboljše artikle že prej proda predno obiše to podjetje. Mislim, da bo treba to področje še temeljito raziskati, ker nas tam močno izpodriva cenejša konkurenca, čeprav dela kvalitetno slabše blago.

Kupci so dali nekaj dobrih predlogov za našo proizvodnjo. Pri kopalni blazini naj bi zamenjali gumo s polivinilom, s čimer bi znižali ceno, ki ovira prodajo artikla. V Beogradu se interesirajo za odeje iz frotirja za bolnice, ker je frotir lahek, zračen in se dobro pere. Iskane so tudi bele frotir brisače, meterski frotir itd.

Če je naš frotir na tržišču dobro sprejet, pa kravate ne navdušujejo naših kupcev. Problem so desseni. Z novimi jacquardi na strojih in ko dobimo še nov prebijalni stroj, se bo položaj izboljšal. Nastopajo tudi objektivni problemi, kot n.pr. uvoz svile itd.

Za ugoden plasman artiklov bo v bodoče nujna še tesnejša povezava podjetja s tržiščem in naporu vsega kolektiva za čimkvalitetnejšo proizvodnjo.

SILVA DROBNIČ



O POTOVANJU NA ŠVEDSKO

Potovanje na Švedsko sem izvršil po nalogu UO z nalogo:

- podpisati pogodbo za dobavo brisač podjetju KOOPERATIVA STOCKHOLM v letu 1963 in prvem četrletju 1964;
- obiskati stranke na Švedskem;
- zbrati okvirne potrebe za dobavo v letu 1964.

Ta moj obisk je pripravljalo posredniško podjetje Intertrade v Ljubljani, od katerega me je spremljal tudi en nameščeneec.

Pri mojem prvem obisku me je predstavnik podjetja Kooperativa iznenadil z zahtevo, da se dobave v letošnjem letu prično lahko šele v oktobru in to ena tretina v letošnjem letu, dve tretini pa do aprila v letu 1964. Pojasnil sem mu, da to ni mogoče, ker ni v skladu z našim dogovorom v Kamniku. Z ozirom na to, ker so oni zahtevali prvotno izdobavo 600.000 kom frotirk še v tekočem letu, smo mi odbili vse ostale kupce ter našo proizvodnjo usmerili v izdelovanje brisač za njihovo podjetje. Po dvodnevnem konferiranju mi je uspelo doseči sporazum, po katerem se preloži julijska dobava 80.000 kom na drugo leto v marcu in tako se je podpisala pogodba. Glede potreb tega našega največjega kupca za leto 1964 pa nisem mogel dobiti konkretnih podatkov, ker so imeli ravno v teh dneh konferenco z vsemi šefi njihovih veleblagovnic. Dobil sem pisмено zagotovilo da nam bodo do konca julija javili točno

količino, kakor tudi vzorce za leto 1964. Kako veliko je to podjetje naj navedem v orientacijo, da sami kupijo letno cca 1 milijon brisač iz raznih držav vsega sveta. Obiskal sem tudi njihov vzorčni atelje, kjer njihovi desenaterji izdelujejo vzorčke za razne ekskluzivne blagove, katere prodajajo potem samo njihove veleblagovnice. To je zares velika imponantna trgovska organizacija. Po vsem svetu imajo specialne pogodbe s špedicijskimi podjetji po cenejših tarifah in za hitrejše povezave.

Pri tem podjetju sem obiskal šolo za umetno obrt - tekstilni oddelek, kjer sem dobil potrebne podatke za nabavo slik sistema naravnega barvnega kroga, 4 kom sem prinesel za potrebe našega razvojnega oddelka.

Nadalje sem obiskal vse pomembnejše grosiste kot veleblagovnice. Omenjam, da nekatere veleblagovnice združujejo svoje nabavne oddelke s ciljem, da z velikimi nabavami izmiljujejo nizke cene kakor tudi zmanjšajo transportne in druge stroške. Nisem bil samo v pisarnah teh podjetij, temveč sem šel tudi v prodajne prostore, da bi se osebno prepričal kako je s prodajo naših brisač. Moram reči, da sem bil zadovoljen in ponosen ko sem tako gledal naše izdelke med ostalimi iz vsega sveta. Dobro mi je bilo pri srcu, ko sem iz ust prodajalk slišal da se naše blago dobro prodaja. To je uspeh pridnih rok naših delavk in to tisoče kilometrov stran od kraja proizvodnje. Prav vse stranke so bile z dobavami zadovoljne, ker so mi zagotovili, da bodo še v bodoče od nas kupovali.

Glede zbiranja podatkov za dobave v letu 1964 pa so vsi izjavili, da nam bodo konkretne podatke lahko sporočili šele do konca avgusta. Po približnih podatkih katere sem dobil, bomo naš za enkrat predvideni plan 1,000.000 kom lahko plasirali na Švedskem brez Danske in Norveške.

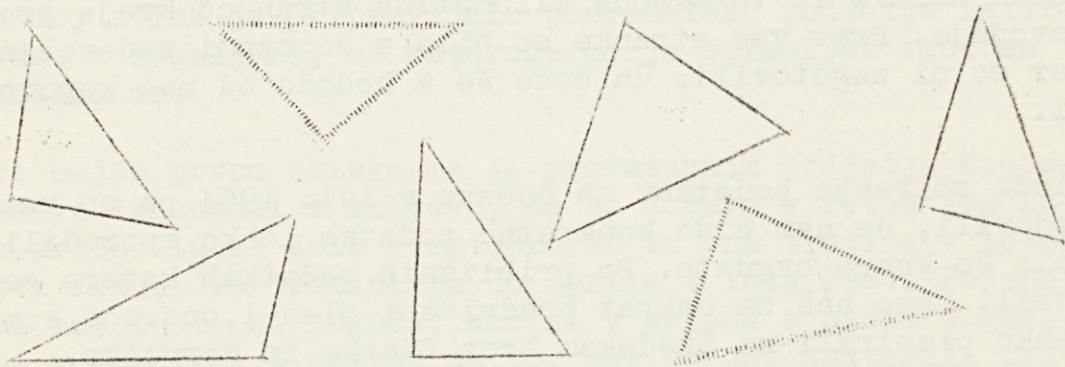
Na Švedskem sem se trudil prodati vafel, vendar so vsi odklonili nakup. Tržišče se je namreč preorientiralo na nabavo frotirk, ker so mehkejšje - povsod je pač opaziti visok švedski življenjski standard. V Zap. Nemčiji sem v Kölnu in Münchenu pregledal vse pomembnejše veleblagovnice z nalogo, da iztaknem kak nov artikel, ki bi bil interesanten za našo proizvodnjo, pa nisem izsledil ničesar takega. Mnogo je rezanega frotirja s tiskom za

brisače, plašče, jopice in tudi ženske obleke.

Deseni in sestava barv so seveda prekrasni. Kravate so ravno tako v tisočih vzorcih in barvnih kombinacijah iz sintetike, čiste svile pa tudi iz acetata. Če pogledamo te krasne vzorce in sestavo barv moramo ugotoviti, da smo zelo zelo daleč zadaj. Cene so za naše pojme zelo visoke - so pač prikrojene njihovemu visokemu standardu.

Po vsem tem sem z uspehom potovanja lahko zadovoljen : kljub organizacijskim pomanjkljivostim od strani posredovalnih podjetij. Glavni namen potovanja t.j. priti v osebni kontakt s kupci je bil dosežen, ta bolj čvrsta vez je sedaj vzpostavljena in jo je potrebno še v naprej učvrščevati in negovati. Seveda tudi ta osebni prisrčni kot korektni poslovni kontakt, ki sem ga vzpostavil ne bo mnogo pomagal, če ne bomo izdelovali kvalitetne in barvno lepe izdelke ter se striktno pridrževali dobavnih rokov. To je prva in zadnja naša naloga, ki je obenem najboljša in najcenejša reklama.

Na to našo nalogo bi posebej opozoril vse člane našega delovnega kolektiva, ker se bomo lahko na svetovnem kot domačem tržišču uveljavili samo z dobrimi izdelki.



PREDNOST PRODAJE V MODNIH HIŠAH

S hitrim razvojem gospodarstva, večanjem proizvodnje in dvigom življenjskega standarda, se je pokazala nujnost, da se tudi naša trgovska mreža razvija v modernem smislu. V živilski stroki so se pred parimi leti pri nas pojavile samopostrežbe, vzporedno z njimi pa prodajni servisi za tekstilno stroko, imenovani "Modne hiše".

Ne glede na organizacijske probleme trgovine kot panoge in njeno vlogo v blagovnem prometu, pa je koncentracija sortimenta bistvene važnosti, predvsem za prodajo konfekcije. Majhni lokali ne omogočajo niti pravilnega prikaza konfekcijskih proizvodov, še manj pa koncentracijo popolnega asortimenta. V takih lokalih se želi prodajati prav vse od otroške do ženske in moške lahke in težke konfekcije. Seveda takšen, sicer širok, a v bistvu skrajno slab in nepopolen asortiment daje obeležje in sodbo o dosežkih naše konfekcijske proizvodnje. Potrošnik upravičeno kritizira in izraža nezadovoljstvo, ker ni v stanju nabaviti željenih proizvodov, če tudi prav take proizvode izdeluje naša industrija. Posledica takega neurejenega stanja in slabe prodajne mreže se izraža v tem, da prevladuje mišljenje, da pri nas še niso dani pogoji za prehod na konfekcijsko oblačenje in da konfekcijska industrija ni v stanju zadovoljiti širšega kroga potrošnikov.

Če veljajo te ugotovitve v večji meri za prodajno mrežo konfekcije pa so problemi za ostale proizvode več ali manj identični. Zaloge v trgovinah sicer kažejo določen porast, vendar se postavlja vprašanje, ali gre to na račun kurantnega ali nekurantnega blaga. Naziv nekurantnosti čestokrat dobi tudi tako blago, ki bi ob večji zmožljivosti prodajne mreže našlo svoj plasman in priznanje potrošnika. Premajhne kapacitete trgovine in subjektivni faktor prodajalca so mnogokrat vzrok, da prodaja določene proizvode stagnira, v industriji sami pa ustvarja nesigurnost, destimulacijo in despecializacijo.

Iz navedenega izhaja, da ni dovolj samo povečanje kapacitet, če se istočasno ne osvaja tudi moderne tehnike poslovanja. Samoizbira omogoča kupcu neposredni stik z blagom in popolnoma svobodno izbiro za nakup blaga. Potrošnik je v mnogovečji meri zainteresiran za nakup blaga, ker ga k temu opozarja blago samo in ne prodajalke. Iz tega izhaja, da le sodobna in moderna prodajna organizacija rešuje stvarno situacijo v proizvodnji. Proizvajalne organizacije namreč na osnovi hitrega razvoja tehnike in s povečano produktivnostjo dela dobivajo v vedno večji meri karakter masovne proizvodnje. Moderni samoizbirni sistem prodaje pa ne le, da olajša plasman blaga in s tem stimulira povečanje proizvodnje, temveč tudi omogoča pregled resnične in neposredne reakcije tržišča na kvaliteto, asortiment in cene proizvodov, kar naj daje proizvajalcu stvarno orientacijo.

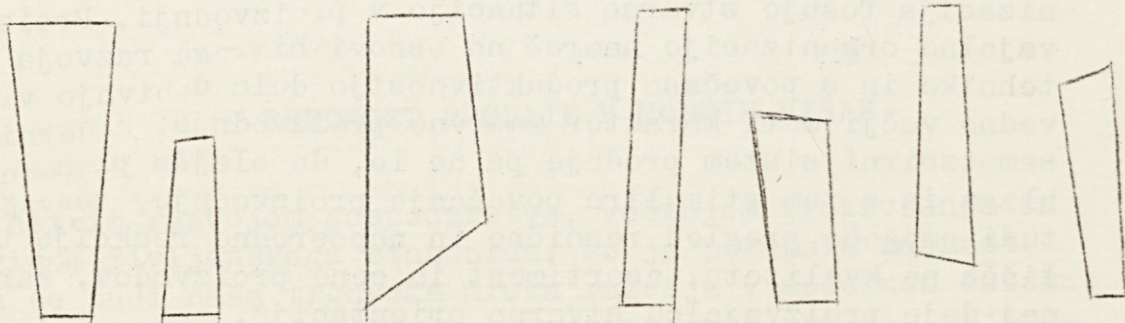
Prodajni servis Modna hiša, Ljubljana je organiziran na podlagi poslovnega združenja proizvajalcev in delovnega kolektiva Modne hiše. Prodajni servis je dolžan prodajati proizvode svojih članov - proizvajalcev in samo izjemno tudi drugo blago. V takih pogojih prodaje se srečajo različni proizvajalci, čeprav konkurentski, s svojimi proizvodi na istem tržišču, pod enakimi pogoji, kar daje stvarno oceno njihovih proizvodov. To pa prav gotovo vpliva na iniciativo proizvajalcev, da skušajo doseči asortiment, kvaliteto in ceno svojih proizvodov ter nakup in priznanje potrošnikov, kar je osnovni smoter proizvodnje.

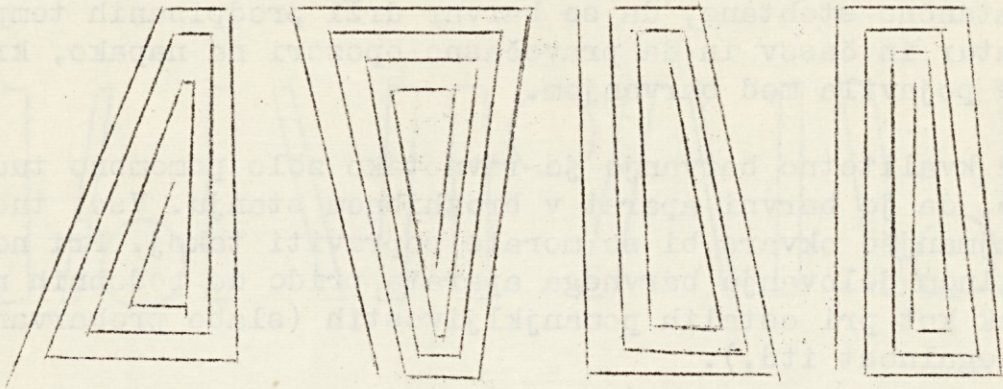
Prodajni servis Modna hiša, Ljubljana si prizadeva zadovoljiti vsem tem zahtevam moderne tehnike in poleg tega skuša razširiti svoje kapacitete. Treba je poudariti, da je omenjeni servis šele v razvoju, saj obstoja v Ljubljani šele dobro leto. V cilju razširitve kapacitet je 24. maja letos poslovno združenje Modne hiše odprlo nove prodajne prostore v Mariboru, kar je velik delovni uspeh kolektiva in vseh članov Modne hiše. To pa ni bil končni cilj združenja temveč šele začetek, saj je predvideno otvoriti najmanj 15 velikih modnih hiš na področju SFR Jugoslavije in vsaj 40 milijard prometa.

Naloga ni neizvedljiva, potrebno pa bo dovolj iniciativnosti in kolektivnih naporov vseh članov združenja, v največji meri pa kolektiva prodajnega servisa.

Iz poslovnega poročila Modne hiše, Ljubljana za I. kvartal 1963.

Izvlček napravil:
SILVA DROBNIČ





PROBLEMATIKA BARVANJA

Pri proizvodnji frotirja je barvanje preje eden od najvažnejših postopkov posebno zato, ker se frotir po tkanju ne plemeniti. Zato mora biti preja, namenjena za proizvodnjo frotirja brezhibno pobarvana, kar pomeni, da ne sme biti neegalna, kolobarjasta, presuha, prevlažna, umazana in da morajo biti partije istih barv med seboj popolnoma enake. Vendar pa ni barvarne, ki bi lahko popolnoma zadostila tem zahtevam. Pri barvanju nastajajo težave in napake, ki so lahko različnega izvora. Vzrok je lahko v barvilu, kemikalijah, načinu barvanja, bombažu (pretrdo naviti navitki), nepazljivosti, stanju barvnega aparata itd..

Barvilo je lahko pokvarjeno, kar se lahko zgodi pri slabem ali pa pri predolgem vskladiščenju. Lahko pa se tudi pripeti, da barvilo ne odgovarja predpisani koncentraciji ali niansi. Pokvarjeno barvilo navadno povzroči neegalno barvanje. Pri različni koncentraciji ali niansi istega barvila pa dobimo različne temine ali nianse. Kemikalije različnih koncentracij povzročajo enake napake. Vzrok napake je lahko tudi kvaliteta bombaža, ker je lahko v isti partiji različno temna preja. To povzroči različne temine obarvanja. Dogaja se tudi, da je preja na križnih navitkih pretrdo navita, zaradi česar barvna raztopina težko prodira skozi plasti preje, rezultat pa je slabo prebarvana in neegalna (neegalna pomeni neenakomerno pobarvana) preja. Napaka lahko nastane tudi pri izbiri nepravilnega načina barvanja. To se lahko zgodi pri uvajanju novih še nepreizkušenih barvil.

Vzroke za nepravilno obarvanje lahko iščemo tudi v nepazljivosti barvarja, ki se mora držati predpisanega

recepta. Zelo važno je tudi, da so barve in kemikalije natančno stehtane, da se barvar drži predpisanih temperatur in časov in da pravočasno opozori na napako, ki se je pojavila med barvanjem.

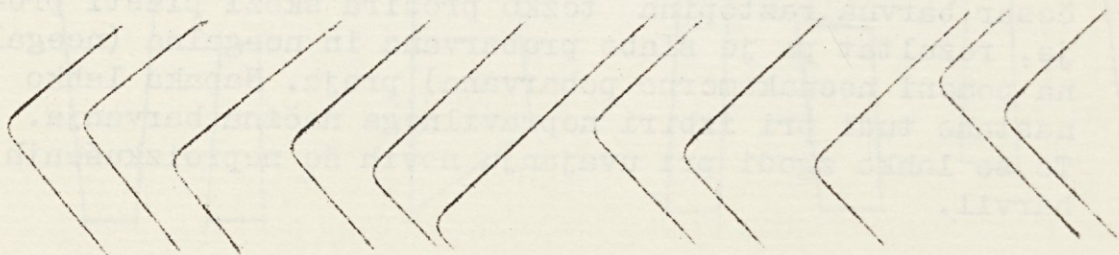
Za kvalitetno barvanje je ravnotako zelo pomembno tudi to, da je barvni aparat v brezhibnem stanju. Vse, tudi najmanjše okvarc bi se morale popraviti takoj. Pri nepravilnem delovanju barvnega aparata pride do podobnih napak kot pri ostalih pomanjkljivostih (slabo prebarvanje, neegalnost itd.).

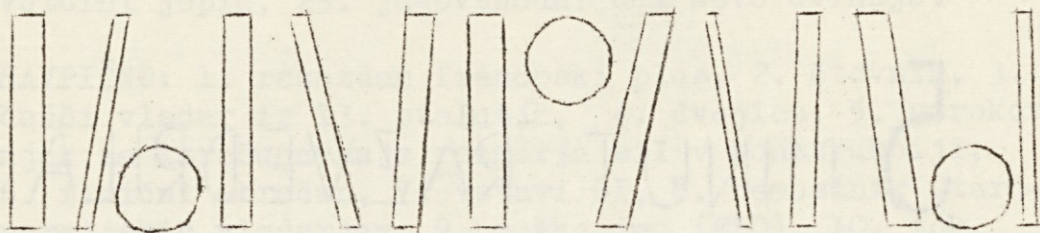
Pri barvanju in beljenju pa poleg preje naštetih napak lahko nastanejo tudi kemijske poškodbe n.pr. oksiceluloza, hidroceluloza, t.j. kemijske spremembe celuloze, ki imajo drugačne lastnosti kot celuloza bombaža. Najvažnejša pa je ta, da oksiceluloza in hidroceluloza nimata nobene trdnosti. Do omenjenih napak lahko pride pri dolgotrajnem beljenju, previsoki temperaturi in previsoki koncentraciji kemikalij. Podobna napaka lahko nastane tudi pri barvanju.

Pri sušenju beljene in barvane preje lahko pride tudi do temperaturnih poškodb, ki nastanejo zaradi previsoke temperature in predolgotrajnega sušenja. Preja postane pusta, porumeni in izgubi na trdnosti.

Iz vsega tega sledi, da je beljenje in barvanje preje zelo zahtevno delo, ki zahteva poleg natančnosti, prakse in iznajdljivosti tudi potrebno strokovno znanje. To je še posebno važno sedaj, ko se velik del frotirja dela za izvoz, pri čemer ni dovoljeno nobeno odstopanje od predpisane kvalitete. Isto velja tudi za usluge, ki jih vršimo za druge tovarne. V obeh primerih pa nam slaba kvaliteta beljenja in barvanja lahko pokvari ugled in število naših kupcev.

Ing. VIDA KODELA
BRANE PRAPROTNIK





TEHNIČNE NOVICE

V mesecu juliju smo dobili od firme ULBRICHT pet 800-tih jacquardov, kateri se bodo montirali na nove statve v novi tkalnici, kjer se je doslej tkala listna plaža ter artikla Rovinj in Lošinj.

Selitev frotir statev iz Šmarce, ki se je začela z začetkom julija bo predvidoma končana do konca septembra; vsi stroji pa bodo v pogonu do tovarniškega praznika, ki bo 19. oktobra.

V začetku avgusta je bila konferenca trgovskih zastopnikov.

Prebijalni stroj, katerega nam bo izdelalo podjetje METALAC iz Vukovarja, bo po sporočilu tovarne gotov krajem avgusta. Tako bo stroj izdelan cca 6 mesecev pozneje kot je bil postavljen prvotni dobavni rok iste tovarne.

Ob katastrofalnem potresu v Skopju je podjetje dalo pomoč ponesrečencem v materialni vrednosti 1,000.000.- din.

S pomočjo dr. Jerovca se v podjetju pripravlja reorganizacijska shema vseh služb. Izdelali se bodo tudi delokrogi za posamezna delovna mesta.

MARJAN REPIČ

5 MINUT RAZVEDRILA

NAGRADNE UGANKE

To pot zopet nagradne uganke! Po dveh mesecih je čas za to, kajne? Uganke so tri: križanka, rebus in uganika. Vsaka od teh uganik, če jo rešite, vam bo prinesla določeno število točk. Za žrebanje bo prišel v poštev tisti uganikar, ki bo zbral najvišje število točk.

Jasno je, če bo nekdo zbral najvišje število točk, pa ne bo imel konkurenta z enakim številom zbranih točk, mu bo nagrada pripadla sama po sebi.

Želimo vam mnogo sreče!

K R I Ž A N K A :

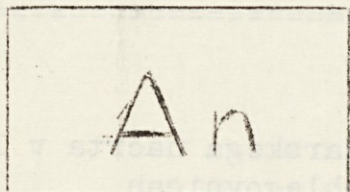
	1	2	3	4	5		6	7	8	9	10	11
12						13	14					
15			16			17			18			
19		20			21			22			23	
24				25		26				27		
28							29					

VODORAVNO: 1. egiptovski faraon IV. dinastije, ki si je dal sezidati največjo piramido, 6. lastnina, 12. večja koncertna skladba, 14. najbolj znani most čez Canal Grande v Benetkah, 15. začetnici izumitelja dinamita (Alfred Nobel), 16. mesto v Franciji severno od Avignona, 18.

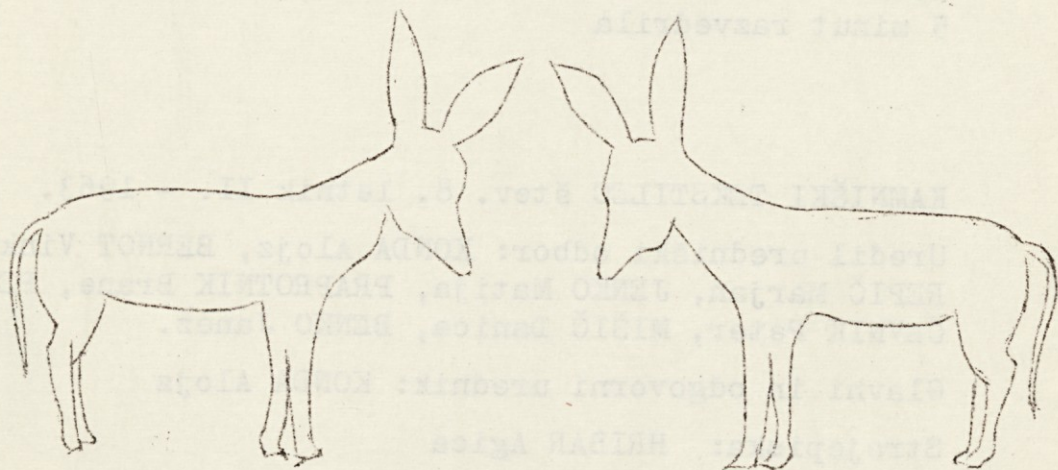
fizikalna enota za pritisk, 19. preskok, preskočitev, 21. po Homerju mračno brezno, kamor je Levi vrgel Titane, 23. mesteca v Šumadiji, 24. uraloaltajska narodnostna skupina, 26. kovinsko odlikovanje, kolajna, 28. veterni jopič, 29. jugovshodni del Nove Gvineje.

NAVPIČNO: 1. razuzdan francoski ples, 2. števnik, 3. češki vladar iz 13. stoletja, 4. dvojica, 5. strokovnjak za izračunavanje razmerja sil v konstrukciji, 6. fizični obračun, 7. vstavi OI, 8. namestnik staroperzijskih vladarjev, 9. moško ime (ELO), 10. tok, 11. aktovka, 12. družbeni red, 13. znano žensko ime, 17. nizka olesenela rastlina, 20. moško ime, 22. ime italijanske pesnice Negri (A.....), 25. egipčanski sončni bog, 27. kratica za Ljubljansko univerzo.

R E B U S :



U G A N K A :



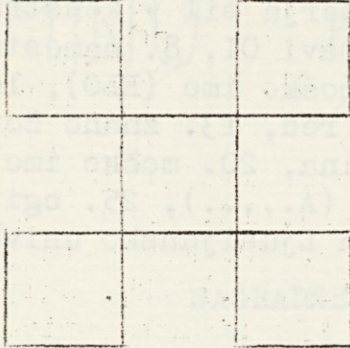
Kateri osel je pametnejši ?

Pravilno rešena križanka:	10 točk
Pravilno rešen rebus	5 točk
Pravilno rešena uganka	<u>4 točke</u>
SKUPAJ:	19 točk

REŠITVE IZ PREJŠNJE ŠTEVILKE:

Igra z vžigalicami:

R e b u s :



PODVOZ

U g a n k a :

STARI OČL

=====

V S E B I N A :

str.

Izpolnjevanje gospodarskega načrta v I. polletju	1
Obisk pri naših veleblagovnicah	8
O potovanju na Švedsko	10
Prednost prodaje v Modnih hišah	12
Problematika barvanja	15
Tehnične novice	17
5 minut razvedrila	18

KAMNIŠKI TEKSTILEC šte. 8. letnik II. - 1963.

Uredil uredniški odbor: KONDA Alojz, BERNOT Vinko, REPIČ Marjan, JENKO Matija, PRAPROTNIK Brane, PEČEVNIK Peter, MIŠIČ Danica, BENKO Janez.

Glavni in odgovorni urednik: KONDA Alojz

Strojepiska: HRIBAR Agica

Risala: DEU Nastja

Razmnožil: HRIBAR Anton

=====

