

induplati

# konoplan

GLASILO  
KOLEKTIVA INDUPLATI JARŠE

LETO XVIII

NOVEMBER 1969

Cena 0,20 din

## Odgovornost in neodgovornost

Ni dvoma, da je za vsako podjetje eden od najpomembnejših dogodkov polaganje obračuna za preteklo obdobje in soočenje z njegovimi rezultati. Obračun, ki ga je sprejel DS podjetja na svoji zadnji seji, ne kaže dobrih rezultatov. DS je izčrpno razpravljalo o razlogih in okoliščinah, ki so povzročile takšen izid; sveži podatki tekočega meseca pa so tudi pokazali, da se stanje očitno boljša. Zdi se pa, da smo ob tem obšli eno od pomembnih vprašanj: kako je z nami, to je z našim konkretnim interesom za uspeh podjetja? Vse večkrat namreč naletimo na miselnost, ki se ne meni za nič drugega kot za svojo osebno korist. Na miselnost, ki odklanja odgovornost za uspeh podjetja in to odgovornost vali samo na pleča peščice ljudi, ki že na podlagi zakonskih predpisov dejansko nosijo to odgovornost. Jasno je, da je odgo-

vornost nekaterih glede na pomen njihovega delovnega mesta večja, drugih manjša — in prav je tako. A kot je treba odkloniti stališče tistega, ki bi svojo osebno odgovornost, povezano z njegovim delovnim mestom, skušal skriti za »kolektivno odgovornost«, je treba tudi zavrniti miselnost o osebni »neodgovornosti«. Nepreračunljiva pomoč, solidarnost, požrtvovalnost ostajajo tudi danes slej ko prej atributi vsakega vitalnega kolektiva. So njegova homogenost in pogoj za uspeh.

Vprašanje odgovornosti ostaja odprto; je tudi eno od najbolj zapletenih vprašanj znanosti. Vendar pa utegne biti človeku, ki si ga v resnici zastavi, lahko umljivo in preprosto.

Si zastavljamo to vprašanje v resnici? Imamo za to dovolj poguma?

Urednik

nih enot tudi centralno enoto z določeno možnostjo spomina.

Če spomin v centralni enoti ne zadostuje, lahko uporabimo zunanje spomine — običajno magnetne trakove ali magnetne diske — z res velikimi možnostmi: zapomnijo si po več milijonov znakov. Glavna lastnost centralne enote sistema pa je, da si je sposobna zapomniti določen, v naprej preštudirani program obdelave in nato po tem programu samostojno voditi in kontrolirati kompletno obdelavo podatkov. Pri tem pa ne smemo pozabiti omeniti hitrosti, s katero tak sistem dela (podatki veljajo za najmanjši IBM sistem 360-20):

— čitalec kartic (glavni način vhoda podatkov) do 60 000 na uro;

— luknjač kartic (izhodne podatke lahko vluknjamo na kartice) 30 000 na uro;

— pisalna naprava (glavna izhodna enota) piše 1100 vrstic na minuto — vrstica ima 132 znakov;

— enota magnetnih trakov sprejme oz. odda do 30 000 znakov na sekundo;

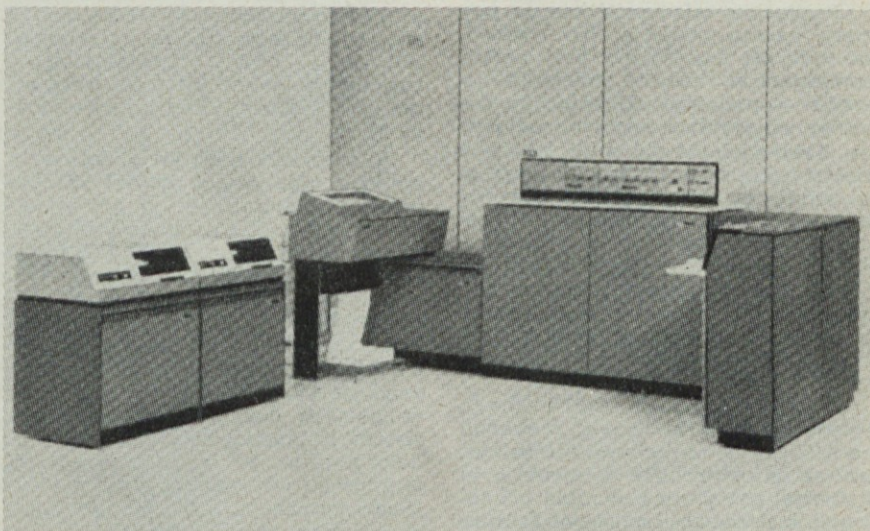
— enota magnetnih diskov sprejme oz. odda do 156 000 znakov na sekundo;

— računski del lahko opravi več milijonov računskih operacij v sekundi.

## Strojna obdelava podatkov - nujnost današnjega časa

(III. del)

Potem ko smo si v prejšnji številki ogledali klasične mehanografske stroje in spoznali njihove pozitivne ter tudi nekaj negativnih lastnosti, so danes na vrsti moderni elektronski računalniki, pogosto v literaturi imenovani kompjuterji. Drugo, tudi pogosto ime za elektronske računalnike je sistem. Tako bomo računalnike imenovali tudi mi. V nasprotju s klasiko, kjer se pojavlja med seboj ločena garnitura strojev, na kateri poteka obdelava postopoma po fazah, so stroji, ki sestavljajo elektronski računalnik, med seboj vsestransko povezani v celoto — sistem, ki obdela podatke kompleksno, od vhodnih (vloženih) podatkov do končnih rezultatov. Pri tem si je sistem sposoben vhodne in izhodne podatke v celoti ali delno zapomniti in jih po potrebi kasneje — spet v celoti ali delno — uporabiti pri drugih obdelavah. Sistem ima namreč poleg vhodnih in izhod-



Elektronski računalnik z dodatnim spominom — diski



# Kadrovska politika

Verjetno ta članek ne bo najbolj čitan v tej številki. Tudi sam naredim velikokrat tako kot vi. Najprej prečitam tisto, kar je bolj zanimivo. Ko tega zmanjka, obračam Kono- plan toliko časa, da končno prečitam vse. Tako, upam, boste na koncu ta prispevek prebrali tudi vi.

Pri sleherni sodobni proizvodni dejavnosti naletimo na nujnost in neobhodnost dobre medsebojne vsklajenosti med človekom, strojem in materialom. To je pravilo, mimo katerega ni mogoče. Ni pa nobenega pravila, ali bolj točno, nobenega recepta, kako to zagotoviti. Pravimo, da je to stvar politike, in tako se dnevno srečujemo s problemi, obsegom, nalogami poslovne politike, proizvodne, nabavne, prodajne, finančne itd. politike. Na koncu, običajno, pa še s problemi kadrovske politike. In kaj je to, kaj je kadrovska politika? Odgovor je preprost in kratak: To je stalna in načrtna skrb podjetja, da zagotovi vsem delovnim mestom najustreznejše delavce — za danes in jutri! Ta danes, predvsem pa jutri, stvar že močno zakomplicira in sicer natanko toliko

kot vse druge dejavnosti ali vse druge politike, na katerih sloni dejavnost podjetja. Mi je uspelo s temi ugotovitvami postaviti kadrovsko politiko na enakovredno mesto med druge?

Na kratko pogledjmo še čista področja dejavnosti kadrovske politike: — analiziranje zahtev delovnih mest;

- planiranje kadrov;
- sprejemanje novih delavcev;
- usposabljanje na delovnih mestih;
- notranje premeščanje;
- vrednotenje dela.

Vsako od teh področij nudi veliko možnosti raziskav in ukrepov, nudi pa tudi precej zanimivosti za naš časopis.

Poleg teh načelnih ugotovitev pa je verjetno zanimiva tudi trenutna stvarna kadrovska problematika v podjetju. Najbolj preprosto jo lahko izrazim takole: preveč nas je in premalo! Preveč ob dejstvu, da se moderniziramo in avtomatiziramo, kar je nujno in edino prav, in ob dejstvu, da imamo zaposlenih veliko starejših sodelavcev in delovnih invalidov z

razmeroma majhno delovno dobo, kar je posledica vojnega in povojnega obdobja. Taka struktura nujno poraja konflikte, in teh letos res ni bilo malo. Ker delamo in živimo v socialističnem družbenem sistemu, mora naša politika sloneti na razumu, strpnosti in medsebojnem razumevanju, obenem pa na izkoriščanju področja notranjih premestitev. Premalo pa nas je na komercialnem in finančnem področju ter še kje drugje. Žal premeščanje tu ni izvedljivo. Zato moramo imeti še naprej odprta vrata za strokovnjake — in imamo jih.

Ing. Janko Ukmar

## Naša stara pripravljavnica

Pisec članka o naši pripravljavnici v oktobrski številki »Konoplana« ob koncu članka ugotavlja, da bodočnost naše pripravljavnice ni rožnata in da k moderni tkalnici spada tudi moderna pripravljavnica. Strinjam se z zadnjo ugotovitvijo, ne vem pa, kakšna naj bi bila rožnata bodočnost.

V članku ugotavlja precejšnjo zastarelost strojnega parka in težave v zvezi s tem in zelo širokim asortimentom proizvodnje. Vse to jim povzroča težave pri kvalitetni proizvodnji in otežkoča enakopraven korak z »novorojenimi Picanoli«.

Nekaj resnice je vsekakor v gornjih ugotovitvah, mislim pa, da se tudi na starih strojih z več dobre volje in resnega prizadevanja da doseči kvalitetna proizvodnja. To smo v Jaršah že nemalokrat dokazali in na naših starih strojih tako v pripravljavnici kot v tkalnici izdelali kvalitetne tkanine, ki vsekakor niso sodile v železni asortiment Jarš.

Modernizacija strojnega parka v pripravljavnici poteka v skladu z našimi finančnimi možnostmi. V letu 1970 bomo nabavili novo saško snovalo, stroj za navijanje votka in stroj za čiščenje cevki. Te stroje smo že delno vplačali in ob precej dolgih dobavnih rokih računamo, da jih bomo dobili v drugi polovici prihodnjega leta.

Torej tudi na modernizacijo pripravljavnice ni pozabljeno, vedeti pa je treba, da so naše želje eno, naše možnosti pa drugo.

Ing. Lado Zabukovec

## Strojna obdelava podatkov - nujnost današnjega časa

Mislim, da je vsak komentar pri teh številkah odveč. Omenimo le še to, da so večji in seveda dražji sistemi še hitrejši. Uporabnik sistema torej s hitrostjo obdelav nima skrbi. Problem se pojavi, ko pripravljamo — organiziramo in programiramo obdelavo na sistemu. Zato vsi prodajalci sistemov obenem z računalniki nudijo tudi vso možno pomoč pri pripravah. Firme so izdelale kup standardnih programov za industrijo in trgovino, ki nam pomagajo obdelovati proizvodne in komercialne probleme. Uvajalna doba pa vseeno ni kratka, pa tudi poceni ni. In zakaj se podjetja kljub temu odločajo za drage računalnike in drago delo z njimi?

Poskusimo odgovoriti kar na primeru našega podjetja. Kot povsod, se tudi pri nas vedno bolj občuti pomanjkanje tekoče obdelanih — svežih — podatkov, ki so nujno potrebni za pravilne poslovne odločitve. Take podatke pa nudi lahko le elektronski računalnik. Za razliko od sedaj, ko mehanografijo uporabljamo predvsem za potrebe računovodstva (knjigovodstvo materiala, izdelkov, osnovnih sredstev, osebni dohodki itd.), bi sistem rabili za potrebe nabave, proizvodnje in prodaje, podatki za računovodstvo in stroškovno knjigovodstvo pa bi bili tako rekoč stranski produkt obdelav.

V nabavi bi sistem vodil evidenco potreb in zalog materiala, opozarjal na kritične in na nekurantne zaloge, izbiral najustreznejše dobavitelje in izstavljal naročilnice, ukrepal pri zamujenih dobavah, izplačeval fakture in vodil vso potrebno statistiko — količinsko in vrednostno.

V proizvodnji bi na podlagi naročil prodaje oz. kupcev opravil vse potrebne izračune časa in materiala in podatke posredoval pripravi dela, posameznim obratom in nabavi.

V prodaji bi sistem evidentiral naročila, jih posredoval proizvodnji in dalje nabavi, pri tem bi upošteval zaloge dokončane pa tudi nedokončane proizvodnje, vodil bi odpremo izdelkov in fakturiranje, opozarjal bi na nedobavljeno blago in na nekurantne izdelke, opravljal delo knjigovodstva kupcev, zbiral vse podatke, ki jih potrebuje tržiščna analiza in še marsikaj.

Tu moramo omeniti eno glavnih značilnosti sistema, ki je človek sploh več ne zmore:

Sposoben je takoj upoštevati vsako spremembo stanja (novo naročilo ali storno naročila, nove cene, novo situacijo na trgu itd.), ponovno opraviti vse — seveda spremenjene — izračune in takoj ustrezno ukrepati pri vseh službah, ki se jih sprememba tiče.

V množici današnjih podatkov in sprememb je človek komaj še sposoben registrirati jih in jih posredovati računalniku v nadaljnje ukrepanje. Torej je tudi v administraciji človek prišiljen zateči se po pomoč k avtomatu — računalnikom. Rezultati, ki nam jih delo z računalniki nudi, se kaj kmalu odrazijo tudi na boljšem poslovanju podjetja (npr. znižanje zalog in stroškov, krajši rok dobave) in dokaj visoki stroški za sistem in kadre, ki so potrebni za delo z njim, se hitro povrnejo. V tem pa je odgovor na prej postavljeno vprašanje »Zakaj nabavljati elektronske računalnike?«

Dipl. ing. Brane Novak

Izdaja v 850 izvodih kolektiv tovarne Induplati. Odgovorni urednik Ingo Paš. Ureja uredniški odbor: ing. Janko Ukmar, ing. Lado Zabukovec, dipl. ing. Janez Pezdir, dipl. ing. Avgust Orehek, dipl. ing. Boža Pogačnik, ing. Jože Klešnik, Cilka Mrdženovič, dipl. ing. Branko Novak, Majda Skrinjar, Ivo Sešek, dipl. ing. Alenka Korče-Pleteršek, dipl. ing. Franc Verhovec, Janez Rainer. V uredniškem odboru sodelujejo po službeni dolžnosti: direktor, predsednik sind. org., sekretar ZK, predsednik mlad. org. Natisnila in kličje izdelala Tiskarna »Jože Moškrič« v Ljubljani



# Novosti v gradnji tekstilnih strojev

Pred dobrimi tremi meseci smo v našo tkalnico montirali štirideset novih tkalskih strojev. Veliko smo o njih že govorili, mnogo pohval smo že slišali, seveda pa jih kdo tudi kritizira. Saj ni čudno, ko pa so tako komplicirane, boste rekli.

Medtem, ko so naše nove statve komaj dobro začele obratovati in pravimo, da so zelo moderne, pa v drugih tovarnah po svetu tečejo še sodobnejše. Tako obratuje že mnogo tovarn z brezčolničnimi statvami, ki tkejo brez votkovnih navitkov, namesto njih pa uporabljajo kar križne navitke.

Tkalskim strojem, ki še tkejo s čolničkom in votkovnimi navitki, so dodali tako imenovane Unifil-votkovno navijalne naprave, ki navijajo votek na cevke direktno na statvah in ga obenem vlagajo v magazin.

Zaradi prednosti, ki jih ima pred navadnimi votkovno navijalnimi stroji (odpade transport votkovnih navitkov in cevk, za skladiščenje votka ne potrebujemo posebnega prostora, manjše število zaposlenih itd.) se je naprava že močno uveljavila v tkalnicah.

Približno 10 let so uporabljali Unifil-naprave le v tkalnicah gladkih artiklov. Na ITMA 67 (mednarodna razstava tekstilnih strojev v Baslu — Švica) pa so razstavili Unifil-navijalni agregat, ki so ga kasneje začeli serijsko izdelovati. Pri tem navijamo na samem tkalskem avtomatu štiri različne barve ali številke votka. Navijalna naprava lahko izbira pravilno barvo votka, navije iz določene barvane preje votkov navitek in ga sama vloži v pravi maga-

zin. Štiribarvna Unifil-navijalna naprava deluje podobno kot običajne Unifil-naprave, le da ima dodane še nove mehanizme za podajanje votka v različnih barvah.

Ima naslednje sestavne dele:

1. stojalo za natikanje 8 križnih navitkov;

2. napravo za napenjanje niti s štirimi ločenimi regulatorji;

3. mehanizem za štiri različne številke preje ali barve, ki jih lahko zaporedno navijamo v vseh želenih kombinacijah;

4. napravi za čiščenje cevk je priključen rezervni prostor, ki lahko sprejme naenkrat več zamenjanih votkovnih cevk;

5. čistilec cevk ima samostojni pogon, ki je neodvisen od statve.

S tem sistemom dobimo kvalitetnejše navitke. Ker se vsi votkovni navitki izdelajo pri vsakem tkalskem stroju z enim vretenom, so naviti z enako hitrostjo in napetostjo niti, s čimer zmanjšamo nastajanje prog v

tkanini. Navitih prej in praznih cevk ni treba transportirati ali ročno prenašati, zato se preja ne more zamazati ali zamenjati. Poškodovane navitke in take s prevelikim številom napak v preji naprava avtomatično sortira tako, da morebitne napake lahko hitro določimo in odstranimo. Zaloga votkovnih navitkov je zelo majhna in znaša ca. 40 cevk.

Unifil navijalni agregat se uporablja za navijanje vseh prej iz naravnih in sintetičnih vlaken v območju številke votka od Nm 3,4 do Nm 10. Vretena tečejo s hitrostjo do 8000 obr/min.

Kot vidimo iz tega kratkega opisa, bi napravo lahko uporabljali tudi na naših statvah za izdelavo pestrih karó tkanin, vendar je zaradi visoke cene za nas še nedosegljiva. Lahko pa bi začeli razmišljati o tem, da bi nabavili Unifil-navijalne naprave, ki navijajo le eno vrsto votka in jih montirali na nove Picanol statve.

Seveda pa so tudi naše nove statve zelo velika pridobitev za podjetje, saj ne smemo pozabiti, kako zelo smo se morali potruditi, da smo jih sploh lahko kupili.

Dipl. ing. Jože Podpeskar

## VII. redna seja DS

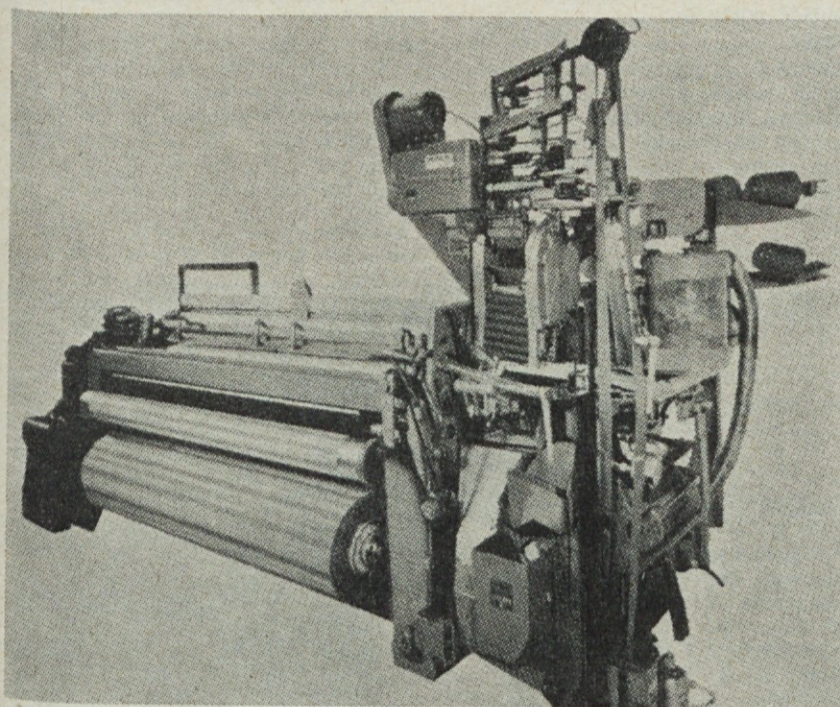
DS »INDUPLATI« Jarše je imel dne 20. 10. 1969 skupaj z UO sejo, katere glavna točka je bilo poročilo o tričetrletnem poslovanju podjetja. K poročilu, ki so ga člani DS dobili že predtem na vpogled je dal obrazložitev ing. Jože Klešnik, šef organizacijsko-analitskega sektorja:

Po devetmesečnem poslovanju smo zaključili s slabšim rezultatom kot po poslovanju v prvem polletju.

Rezultati v tretjem tromesečju so bili tudi leta nazaj slabši, ker je v tem času proizvodnja manjša zaradi dopustov. Letos pa je bil položaj še slabši. V tkalnici smo zamenjali stroje, nizka proizvodnja pa ni zadoščala za tako velike stroške. Tako ugotovljamo za to obdobje izgubo v višini okoli 19 milijonov Sdin. Na drugi strani pa je bila proizvodnja v nasprotju s preteklimi leti v septembru zelo nizka — najnižja v letošnjem letu. Naročil je bilo zelo malo; šele zadnje dni v septembru so potniki poslali večja naročila, ki pa jih seveda nismo mogli tako hitro realizirati. Prodaja je bila tako nizka, da ni bilo mogoče pokriti fiksnih stroškov: fiksni stroški so znašali okoli 129 milijonov din, pokritje pa okoli 97 milijonov din.

Ing. Jože Klešnik je nato analiziral položaj še z vidika njegovega razvoja tj. ali lahko utemeljeno pričakujemo njegovo izboljšanje ali ne. Pri tem je primerjal podatke o obsegu proizvodnje in prodaje v septembru in oktobru. Tako je znašala proizvodnja v prvih štirinajstih dneh v septembru 215 000 m<sup>2</sup>, v istem obdobju v oktobru pa 245 000 m<sup>2</sup>; naročila potnikov za prodajo so bila do 18. oktobra za 10 % večja kot v istem razdobju v septembru, fakturirana realizacija pa je bila do vključno 20. oktobra za 14 % večja kot v istem razdobju v septembru. Iz teh podatkov torej lahko upravičeno sklepamo, da se položaj normalizira.

Za ing. Jožetom Klešnikom je dala obrazložitev k obračunu še šef računovodskega sektorja tov. Francika Marinšek.



Tkalski stroj z Unifil navijalno napravo za štiribarvni votek



Posredujemo nekaj važnejših podatkov:

**Proizvodnja:** Proizvodnja, merjena v m<sup>2</sup>, je bila v odnosu na plan dosežena samo 80,5 %, v odnosu na leto 1968 pa 84,7 %. Nekoliko boljši rezultati so bili doseženi, če primerjamo proizvodnjo vrednostno, v odnosu na plan 87,50 % in v odnosu na 1968. leto 95,20 %; vendar je na

to predvsem vplivala sprememba asortimana.

**Prodaja:** Dosežena prodaja predstavlja samo 80 % planirane. V razmerju z letom 1968 se je obseg prodaje povečal samo za 13 %. Podatki nam kažejo, da se je prodaja na zunanjem trgu v razmerju z letom 1968 močno povečala, vendar je bilo od planirane količine doseženo samo 25 %.

Za vzrok nizki proizvodnji je bila v poslovnem poročilu navedena predvsem nadaljnja avtomatizacija tkalnice, ki se ni izvršila tako, kot je bilo predvideno z letnim planom. Dalje je bil označen kot delni krivec tudi dobavitelj »Tekstilstroj«, ki dobave ni izvršil v za to določenem roku, pa tudi mi sami, ker se proizvodnja na novih strojih le počasi normalizira.

V diskusiji, ki je sledila obrazložitvi poslovnega poročila, je tovariš Slavko Hribovšek pripomnil, da vzrok nizki proizvodnji ni le zamenjava strojev v tkalnici, marveč tudi nepravočasna priprava materiala, tov. Viktor Urbanija pa, da je proizvodnjo ovrla tudi priprava artiklov za kolekcijo 1970. Na vprašanje predsednika DS, kakšna bi bila prodaja, če bi dosegli 90 % plana, je povedala tov. Marija Gorjup, referent prodaje, da bi v septembru lahko prodali še okrog 20 000 m bunda platna, če bi ga pravočasno dobili iz proizvodnje.

Šef tehničnega sektorja ing. Lado Zabukovec je dal v zvezi z nizko proizvodnjo sledeče pojasnilo: nove stroje smo dobili z zamudo in se je proizvodnja na njih pričela šele v septembru. Nizko proizvodnjo je povzročilo tudi to, da nam je podjetje »Ohis« iz Skopja dobavilo napačno prejo in jo je bilo treba zamenjati. Prevoz te preje pa je trajal kar 10 dni.

V zvezi z nedobavljenim bunda platnom je ing. Zabukovec pojasnil, da sta plan za tkalnico delala skupno komercialni in tehnični sektor, da pa je komercialni sektor na koncu meseca zahteval iz proizvodnje še dodatno večjo količino bunda platna; tega pa seveda ni bilo mogoče proizvesti v tako kratkem času.

Šef organizacij-analitskega sektorja ing. Jože Klešnik je glede nedobavljenega bunda platna dodal še sledeče: Trgovci zahtevajo izredno kratke, večkrat nemogoče dobavne roke. Dejansko je za okoli 70 milijonov Sdin nedobavljenega blaga, ker ga nismo imeli na skladišču. Na zadnji seji kolegija je bil sprejet sklep, da se bo plan tkalnice

### Izkaz uspeha:

Elementi	v 000 din		Indeks
	9 mesecev 1968	9 mesecev 1969	
Realizacija . . . . .	47 609	56 888	120
Celotni dohodek . . . . .	48 815	57 831	119
Porabljena sredstva . . . . .	33 907	39 378	116
Dohodek . . . . .	14 908	18 453	124
Povečanje dohodka . . . . .	20	32	160
Dohodek za razdelitev . . . . .	14 928	18 485	124
Začasna razdelitev dohodka			
Pogodbene obveznosti . . . . .	756	951	126
Zakonske obveznosti . . . . .	1 152	1 624	141
Za osebne dohodke . . . . .	9 748	15 708	161
Ostanek dohodka I . . . . .	3 272	202	6
Ostanek dohodka II . . . . .	3 272	1 863	60

Rezultati v primerjavi z letom 1968 kažejo precejšnjo rast, in sicer celotni dohodek za 19 %, porabljena sredstva za 16 %, torej za 3 % manj kot celotni dohodek.

Pri začasni razdelitvi dohodka je ugotovljen močan porast dela za osebne dohodke, in sicer za 61 %. Ta razlika je nastala zaradi prehoda na variabilno vrednotenje zalog. V kalkulirani osebni dohodki so namreč razdeljeni na variabilni in fiksni del. Po novi metodi ostaja v končnih zalogah samo variabilni del vkalkuliranih osebnih dohodkov, ki znaša v tem obdobju 1 341 204,30 din. V istem obdobju lanskega leta pa so se v končnih zalogah zadrževali vsi vkalkulirani osebni dohodki, ki so znašali 4 415 339,89 din. Če upoštevamo te podatke, dobimo indeks rasti 120, kar je v skladu s porastom ostalih kategorij.

Iz istega vzroka je nastal tudi močan padec ostanka dohodka. Pod ostankom dohodka I je mišljen ostanek dohodka po pokritju dela fiksnih stroškov, ki so se 1. 1. 1969 zadrževali v nedovršeni proizvodnji in zalogi gotovih izdelkov; z ostankom dohodka II pa ostanek dohodka pred pokritjem dela teh stroškov.

**Drugi podatki:** Povprečno število zaposlenih je v razmerju s planom še vedno 3 % večje, medtem ko je v razmerju z letom 1968 zmanjšano za 4 %. Efektivne delovne ure so manjše tako v razmerju s planom kot v razmerju z lanskim letom, in sicer za 5 %. Povprečni osebni dohodki so presegli s planom predvidene za 2 %, v primerjavi z letom 1968 pa so za 20 % večji.

**Stanje sredstev skupne porabe 30. 9. 1969:** din 136 059,29. Sredstva so rezervirana za odobrene kredite delavcem.

### Nabavljena osnovna sredstva v času od 1. 1. do 30. 9. 1969:

Telefonski aparati	4 243,35 din
Biffe omarica	390,00 din
Elektromotor	1 003,20 din
Verižno dvigalo	1 038,50 din
Dvižni voziček	10 614,15 din
Impregnacijski stroj — izdelan v l. režiji	83 148,76 din
Tkalski stroji z listovkami	1 690 750,50 din
Trgovina, vratarnica, ograja	523 200,05 din
Razsvetljava	20 939,95 din
Skladišče goriv in maziv	4 459,10 din
Avans za uvoz strojev (saško snovalo, votkov avtomat, dvojni stroj in stroj za čiščenje cevki)	1 000 000,00 din
<b>Skupno</b>	<b>3 339 787,56 din</b>

*Prvi kupci — zdaj so že skoraj pozabljeni. Do zadnjih dni oktobra smo prodali v trgovini dnevno povprečno za 400—500 tisoč Sdin blaga*





delal mesečno, po sugestijah komercialnega sektorja, s tem da bo komercialnemu sektorju dana možnost 50% odstopanja od plana za naročila v tekočem mesecu. Za obrat oplemenitilnice pa se bo delal tedenski plan z zagotovilom, da bodo kapacitete ves teden zasedene. Sestanki širšega strokovnega kolegija bodo tedensko pri direktorju.

Glede kolekcije pa je ing. Klešnik povedal, da je bil sprejet sklep, da se bodo izdelovali normalno skozi vse leto artikli, ki bodo za tržišče zanimivi. Naš oddelek za oblikovanje proizvodov bo vse leto pripravljaval nove desene in kreiral nove vzorce.

Predsednik DS je zaradi nizke proizvodnje in prodaje izrazil pomislek glede povišanja OD. Šef računovodstva tov. Francka Marinšek je ob tem opozorila člane DS in UO na izračun OD po pravilniku o stimulaciji za oktober 1969. Šef organizacijsko-analitskega sektorja ing. Jože Klešnik pa je v tej zvezi dejal: Polnoma se strinjam z ugotovitvijo, da imamo lahko samo take OD, da kršne si ustvarimo. Vsi pa vemo, da smo povečali OD za 20% od lanskega leta zato, ker je bila tekstilna industrija med zadnjimi na lestvici OD v industriji. naše podjetje pa po višini OD tudi ni bilo med prvimi podjetji iz tekstilne industrije. Če bomo v zadnjem tromesečju dosegli boljše rezultate, bomo upravičili povečanje OD.

Potem je ing. Klešnik odgovoril na nekatere pripombe in vprašanja predsednika sindikalne organizacije tov. Marjana Slapšaka, ki je opozoril na to, ali ni bilo mogoče — glede na rezultate devetmesečnega poslovanja — plan nepravilno zastavljen, in ki ga je zanimalo, kako deluje naša služba za raziskavo tržišča (očitno je, da prodaja ne more opraviti svoje naloge, če ne pozna tržišča!) in ali naši štirje trgovski zastopniki zadoščajo za celotno področje Jugoslavije. Ing. Klešnik je pojasnil, da je bil plan izdelan na podlagi rezultatov v lanskem letu. S planom je bilo predvideno tudi znižanje zalog gotovih izdelkov, ki so se dejansko znižale, vendar ne v takšni višini, kot smo predvidevali. O tržišču imamo zbrane podatke: vprašanje, ki je v tej zvezi v resnici pomembno, pa je vprašanje samega odločanja v poslovnem življenju. Naši štirje trgovski potniki delujejo na celotnem področju SFRJ; vendar iščemo potnika za Makedonijo. Tega bomo zaposlili na podlagi priporočil trgovcev, ki delujejo na tem področju; tako bomo lahko našli v resnici ustreznega človeka.

Predsednika UO tov. Jožeta Kneba je zanimalo, ali morajo biti kondicije in popusti na kvaliteto tako visoki. Ing. Klešnik je priznal, da sta zneska za kondicije in popuste na kvaliteto resnično visoka. Vendar je pripomnil, da je pritisk trgovcev za povečane kondicije vedno večji (te predstavljajo namreč njihov zaslužek!) in da kondicij ne bomo mogli zmanjšati.

Predsednik sindikalne organizacije tov. Marjan Slapšak se je tudi pozanimal, ali so že znani podatki o poslovanju naše nove trgovine. Odgovorila mu je tov. Francka Marinšek, šef računovodstva: Plan prodaje za našo trgovino je 15 milijonov S din mesečno. Povprečna prodaja dnevno je bila do sedaj 400 000—500 000 S din. Na naslednji seji DS pa bomo že lahko poročali o poslovanju trgovine.

Predsednik DS se je zanimal, ali je zdaj, ko je minilo 14 dni od prikaza naše kolekcije za leto 1970 na Bledu, že mogoče ugotoviti kakšne rezultate tega srečanja. Odgovoril mu je šef organizacijsko-analitskega sektorja ing. Jože Klešnik: Lahko rečemo, da je srečanje z našimi kupci na Bledu uresničilo 80% naših predvidevanj. Kupci so bili navdušeni nad našo kolekcijo, prav tako pa so tudi močno pohvalili samo srečanje kot posrečeno obliko poslovnega informiranja. Izrazili so željo, naj prenesemo celotno razstavo v Zagreb, da bi bila dostopna širši javnosti. Ponovno pa naj povem, da ni bil namen tega srečanja, da bi kupci že na njem dajali naročila. Kakšni so rezultati v tem oziru, bomo videli šele čez nekaj mesecev.

Po izčrpnih diskusiji so člani DS in UO soglasno potrdili devetmesečni obračun za leto 1969. V nadaljevanju se je DS sprejel še naslednje pomembnejše sklepe:

— da se za potrebe podjetja nabavi stroj za varjenje PVC cerad — cena 25 milijonov S din — odplačali ga bomo v enem letu, do tedaj pa ga bomo imeli v najemu;

— da se za potrebe podjetja nabavi kompresor v vrednosti 560 000 S din;

— o razporeditvi popisov premoženja podjetja in o sestavi inventurnih komisij;

— da menza uredi iz svojih sredstev avtomatsko kegljišče (višina te investicije znaša 16 600 000 S din);

— da prejmejo naši trgovski potniki za realizacijo svojih naročil v zadnjem tromesečju 1969 posebno nagrado, ki se določi v skladu z normami realizacije po posebni tabeli;



Tov. direktor govori na otvoritvi nove trgovine 1. oktobra letos. Njen plan prodaje je 15 milijonov S din mesečno

— da odda podjetje za določen čas v najem bivšo kino dvorano »Marketingu« iz Ljubljane, ki jo bo uporabljal za skladišče;

— da se proda kot staro železo mokropredilni stroj »Hamel« in križnopredilni stroj »Schlafhorst«, ki sta oba brez knjižne vrednosti;

— o potrditvi sprememb in dopolnitev statuta v zvezi z ustanovitvijo industrijske prodajalne »INDUPLATI«, Jarše.

Ker sta se poslanca tov. Jože Pogajnik in tov. Ivo Sonc obrnila na podjetje s prošnjo, naj ju vabi na pomembnejše seje samoupravnih organov kakor tudi na občasne razgovore o aktualnih gospodarskih vprašanjih k direktorju in drugim vodilnim delavcem v podjetju, so člani DS sklenili, da v odgovoru povabijo oba poslanca na razgovore k direktorju in drugim vodilnim delavcem, obenem pa jima zagotovijo, da ju bodo povabili na seje samoupravnih organov podjetja, če bi prišlo do kakih posebnih problemov.

## Proizvodnja in kvaliteta

v septembru 1969

Izpolnjevanje proizvodnega plana se je v septembru precej izboljšalo, vendar mesečni plan še ni bil dosežen niti v tkalnici niti v oplemenitilnici. Slabo izpolnjevanje plana v tkalnici je povzročilo večje prezalaganje artiklov zaradi naročil komercialnega oddelka in pa slabe kvalitete Nm 18/2 malon, ki ga uporabljamo kot vzorčno osnovo za nekatere artikle. Poleg navedenih vzrokov pa je delni vzrok za to tudi še uvajanje delavk na delo na novih strojih. Artikel jacq. zaves se ni izdeloval zaradi pomanjkanja naročil.

Obrat oplemenitilnice je delal po naročilih komercialnega oddelka.

Predilnica, sukančarna, konfekcija in tiskarna so obratovali ob normalnih pogojih in tudi dosegli zadovoljive rezultate. Preskrba s surovinami je bila količinsko zadovoljiva in ni bilo bistvenih zastojev. V reklamaciji je bila preja Nm 20/1 in 34/1 iz Indije, ki je bila zavrjnena. Reklamirali smo tudi malon vlakno zaradi neustrezne barve in ga zavrjnili. Izpolnitev plana v posameznih obratih je bila v septembru in v primerjavi s septembrom 1968 naslednja:



	Plan sept. 69 — %	Indeks sept. 1969 — %
Predilnica — predenje kg	97,6	155,2
sukanje kg	108,9	118,2
Tkalnica — 000 votkov	81,3	80
— m <sup>2</sup>	81	92,4
Oplemenitilnica — t. m.	79,8	81,3
Tiskarna — t. m.	—	163,3
— b. m.	—	144,5

V tkalnici je rezultat v m<sup>2</sup> precej boljši kot v votkih, to pa zaradi zmanjšanja števila strojev in povečanja povprečne širine surovih tkanin.

Kvaliteta surovih in adjustiranih tkanin je bila v septembru nekoliko slabša kakor v avgustu.

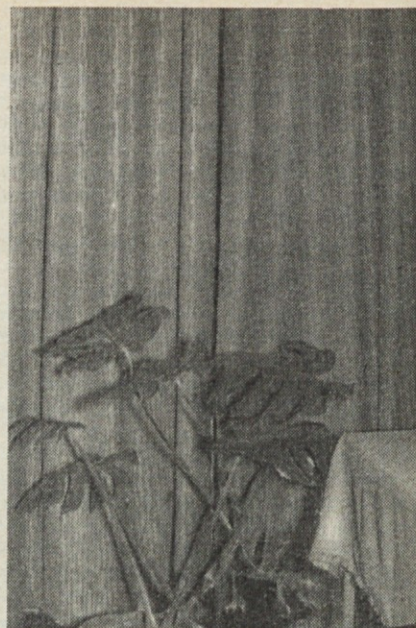
Po posameznih skupinah se je kvaliteta izboljšala v skupini bombažnih tkanin, medtem ko je v vseh drugih skupinah slabša. Občutno se je kvaliteta poslabšala v skupini bombažno sintetičnih tkanin, malo manj pa v skupini čistih sintetičnih tkanin. Zato moramo tema skupinama posvetiti več pozornosti pri izdelavi. Kajti ravno za ti dve skupini

se uporablja najdragocenejši material in je zato tudi izguba zaradi slabe kvalitete v teh dveh skupinah večja kakor v drugih.

Po posameznih vrstah je bila kvaliteta v septembru naslednja:

Grupa kvalitete	Surove tkanine	Adjustir. tkanine
I. vrsta	90,11 %	90,19 %
II. vrsta	4,70 %	4,67 %
III. vrsta	2,24 %	2,20 %
Makulatura	2,95 %	2,94 %

Tehnolog PTK:  
ing. Franc Jeraj



Na srečanju na Bledu so bili kupci navdušeni nad našo novo kolekcijo. Nam bo srečanje prineslo tudi več naročil? To bomo videli čez nekaj mesecev. (Na sliki: zavesa iz nove kolekcije.)

## Kolekcija 70

V ponedeljek, 6. oktobra, smo priredili v hotelu Golf na Bledu reprezentančni pregled kolekcije 1970 za vse naše večje kupce.

Naš glavni namen je bil, da seznanimo kupce z novo kolekcijo, slišimo njihovo mnenje in njihove pripombe o naših izdelkih in možnostih njihove prodaje; poleg tega pa še to, da se osebno seznanimo s predstavniki podjetij, s katerimi imamo poslovne stike.

Vabilu se je odzvalo 35 predstavnikov iz 15 podjetij. Po sprejemu in pozdravu smo goste povabili na ogled kolekcije, ki je bila razstavljena v posebni sobi hotela. Tu je dipl. ing. Orehek v krajšem govoru seznanil goste z zgodovino naših izdelkov in o namenu našega sestanka. Po govoru dipl. ing. Orehka se je razvila diskusija med gosti.

Večina gostov je pohvalila način, kako skušamo spoznati kupce s svojo

kolekcijo; hvalili pa so tudi našo novo kolekcijo. Po svojih izkušnjah so ugotovili, da bodo potrošniki naše nove desene lepo sprejeli; zlasti so pohvalili zaveso s šantung efektom in negorljive zaveso. Izjavili so tudi, da nujno potrebujemo trgovine, ki bi bile specializirane za prodajo tkanin za notranjo opremo, kakor tudi izobražen kader v teh trgovinah; potrebno je tudi sodelovanje med trgovino in proizvajalcem. Razstave, na katerih kupec spozna izdelke in na katerih se ime tovarne predstavi tržišču, so pozitivne. Če kupec dobro pozna ime tovarne, poseže dostikrat po njenem izdelku, ne da bi ga poprej kritično ocenjeval. Kupci so poudarili tudi željo po večjem asortimentu, ki bi preprečeval občutek uniformiranosti (npr.: pri zavesah za hotele).

Kaže, da postajajo zaveso čedalje bolj modni artikel. Še pred nekaj

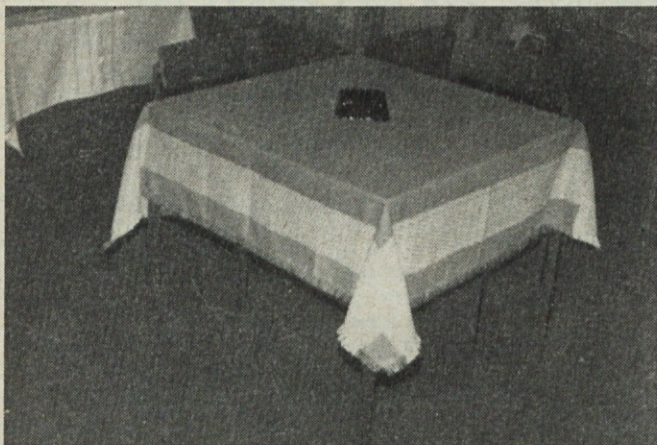
leti je bila življenjska doba zaves 10 let; danes se izredno hitro krajša. Posledica tega je, da se potrošnik pri nakupu zaves ne ozira več samo na dobro kvaliteto, marveč se ravna predvsem po videzu in ceni izdelkov. To pomeni, da moramo čimbolj razširiti asortiment in znižati ceno. Ceno lahko znižamo na dva načina: s povečanjem proizvodne kapacitete in s iskanjem cenejših surovin.

Če primerjamo potrošnjo zaves po svetu z našo potrošnjo, vidimo, da je svetovna potrošnja mnogo večja od naše. Zato lahko pričakujemo, da se bo naša potrošnja zaves še nadalje večala. Posebno lepo lahko opazujemo razvoj zaves skandinavskega tipa, ki jih proizvajamo v naši tovarni. Ta tip zaves prihaja iz visoko razvitih skandinavskih dežel in se počasi uveljavlja tudi pri nas in v sosednjih državah. Lahko rečemo, da je ta vrsta zaves še zelo mlada, kakor tudi, da ima veliko perspektivo.

Na osnovi statističnih podatkov o gradnji stanovanj in turističnih objektov v Sloveniji in Jugoslaviji lahko tudi predvidevamo, da se bo naša potrošnja tekstilnih izdelkov za notranjo opremo kmalu zelo povečala.

Iz podobnih podatkov in iz razgovora s kupci smo razbrali, da bo povpraševanje po izdelkih iz naše nove kolekcije po vsej verjetnosti veliko, da se položaj na tržišču razvija v smeri čedalje večje potrošnje naših artiklov. Veliko povpraševanje po naših izdelkih lahko pričakujemo zlasti iz sledečih razlogov:

— ker so modni in kvalitetni,



Eden od namiznih prtov iz naše nove kolekcije



— ker je njihov asortiment že precej večji kot pri konkurenci in se deseni lahko hitro prilagajajo ustreznim zahtevam kupcev,

— ker učinkujejo originalno in se lepo vključujejo v sodobno opremljeno stanovanje.

Ime in izdelki tovarne Induplati so že dobro znani na tržišču; pogoji, da si svoje dobro ime ohranimo in ostanemo med prvimi pa je:

- velik asortiment,
- kvaliteta, ki je nad konkurenčno kvaliteto,
- kratki dobavni roki,
- konkurenčna cena in konkurenčni prodajni pogoji.

Po konferenci smo v prijateljskem vzdušju nadaljevali s kupci pogovore o našem sodelovanju.

Ugotovili smo, da je bila konferenca uspešna in da bi bilo za naše podjetje koristno, če bi jo priredili vsako leto ob sprejemu nove kolekcije.

dipl. ing. Pogačnik Roža

## Prodaja

v septembru 1969

Prodaja v septembru je bila proti pričakovanju slaba. Realizacija prodajnega plana je bila dosežena le 77,70 %.

Primerjava s prodajo v lanskem septembru nam pokaže padec prodaje za približno 3,3 %.

Analiza prodaje pokaže, da se aktivnost trgovske mreže še ni pričela; poleg tega pa tudi turistična dejavnost popušča, saj se sezona približuje h kraju.

Trenutno so iskani le naši konfekcijski izdelki, in sicer tako močno, da ne moremo pokriti vseh potreb.

Tu bi bilo potrebno najti možnost za večjo proizvodnjo.

V poročilu o prodaji v avgustu smo poudarili, da je nelikvidnost v gospodarstvu velik faktor v verigi pospešene prodaje. To stanje še vedno traja; pred rešitvijo tega vprašanja ne moremo računati na skorajšnje izboljšanje. Ivan Deržič



Mezeg Marija: Člani DS nam delno poročajo, delno pa tudi ne

Na zadnji seji uredniškega odbora smo se odločili, da nadaljujemo z našo akcijo:

## Prosimo vas za kratek intervju

Odločili smo se, da tokrat preizkusimo mnenje kolektiva o tem, ali je dobro obveščen o delu DS. Vprašanja, ki smo jih zastavili našim sogovornikom so sledeča:

1. ALI SE VAM ZDI, DA STE DOBRO OBVEŠČENI O SKLEPIH DS?

2. ALI SE ČLANI DS IZ VAŠEGA OBRATA PRED SEJO KAJ POSVETUJEJO Z VAMI OZ, ALI VAM PO SEJI KAJ POROČAJO?

3. KAJ PRIPOROČATE, DA BI SE POVEČALA VAŠA OBVEŠČENOST O DELU DS?

Odgovarjajo:

**Smrekar Justina**, delavka v adjustirni

1. Vemo, o čem sklepa DS.  
2. Člani DS nam po seji poročajo.

3. Če bi bilo mogoče izboljšati obveščenost, bi bilo seveda še bolje; vendar člani DS vselej povedo, kaj so sklepali.

**Mezeg Marija**, delavka v konfekciji

1. Obveščena sem dobro.  
2. Člani DS nam delno poročajo, delno pa tudi ne.



Lekan Francka: Priporočam, da bi se sklepi nabili na oglasne deske

3. Priporočam, da bi člani DS boljše poročali ali pa da bi se sklepi nabili na oglasne deske.

**Lekan Francka**, delavka v tkalnici  
1. Zdi se mi, da sem dobro obveščena.

2. Člani DS premalo poročajo.

3. Priporočam, da bi se sklepi nabili na oglasne deske.

**Cerar Tončka**, delavka v barvarni

1. Obveščena sem dobro, v redu.

2. Člani DS mi nikoli nič ne poročajo; tov. Rogelj včasih kaj pove.

3. Člani DS bi nam lahko večkrat poročali, največkrat so kar tiho!

**Jenko Tine**, strugar

1. Zdi se mi, da nisem dobro obveščen.



Smrekar Justina: Vemo, o čem sklepa DS

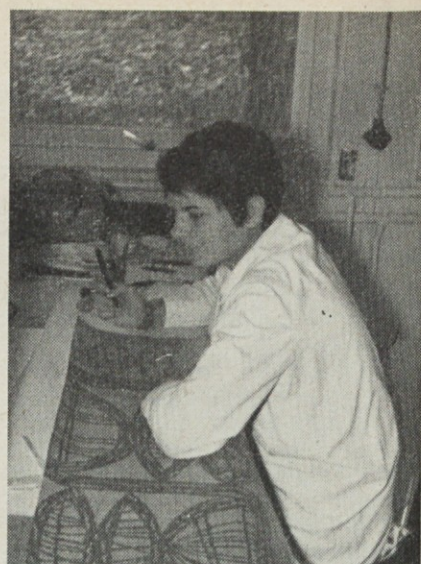




Cerar Tončka: Člani DS bi nam lahko večkrat poročali ...



Cernohorski Marija: Želim, da bi bil vsak delavec dobro obveščen



Tabernik Katja: Kdor bere, je lahko dobro obveščen

2. Člani DS se pred sejo ne posvetujejo z nami, po seji se včasih debatira, včasih pa tudi ne.

3. Priporočam, da bi člani bolje poročali.

**Černohorski Marija**, delavka v predilnici

1. Da, obveščena sem dobro.

2. Člani DS se pred sejo z nami ne posvetujejo in nam po seji ne poročajo.

3. Želim, da bi bil vsak delavec dobro obveščen, kakšne oblike obveščanja naj bi to zagotovile, ne vem.

**Tabernik Katja**, desinateur

1. Obveščena sem po zapisniku DS in po Konoplanu — kar v redu. Kdor bere, je lahko dobro obveščen.

2. Tov. Ivo Sešek se pred sejo ne posvetuje z nami, po seji pa nam poroča.

3. Težko si je zamisliti kakšne dodatne oblike; mogoče bi lahko organizirali kakšne razširjene sestanke, vendar je to težko izvedljivo.

## Pomoč Banjaluki

Vest o tragičnem potresu v Banjaluki je močno prizadela tudi naš kolektiv, ki se je brez omahovanja takoj udeležil akcije pomoči ogroženemu prebivalstvu tega mesta. Tako je naše podjetje poslalo v Banjaluko 1230 kom. brisač v skupni vrednosti 5657,00 din. Denar so prispevali po posameznih obratih takole:

Konfekcija . . . . .	777,00 din
Uprava . . . . .	606,00 din
Uprava — baraka . . . . .	228,00 din
Pripravljalnica . . . . .	575,00 din
Vzdrževanje . . . . .	255,00 din
Tkalnica . . . . .	924,00 din
Tiskarna . . . . .	160,00 din
Predilnica . . . . .	355,00 din
Oplemenitilnica . . . . .	262,00 din
Prejemarna . . . . .	255,00 din
Menza . . . . .	200,00 din

Poleg tega je prispevala še sindikalna podružnica 1000,00 din.

Uspela akcija pomoči kaže, da je v našem kolektivu živo prisoten čut

za nesrečo drugih in da je naš kolektiv v takšnih trenutkih sposoben resničnih dejanj. Tovarištva.

Vsem, ki so prispevali — hvala za ta dokaz!

## Obvestila iz kadrovske službe

Vstopi:

1. Ivan Tkalec, tekstilni tehnik, vstopil 1. 10. 1969,
2. Matevž Baloh, del. v tkalnici, vstopil 1. 10. 1969,
3. Edo Filia, del. v sklad. preje, vstopil 15. 10. 1969,
4. Anton Baloh, delavec v tkalnici, vstopil 14. 10. 1969,
5. Jože Dolenc, del. v sklad. preje, vstopil 20. 10. 1969,
6. Jože Stražar, del. v predilnici, vstopil 27. 10. 1969,
7. Matilda Vajda, natararica, vstopila 4. 10. 1969.

Izstopi:

1. Ana Jeretina, tkalka, izstopila s 30. 9. 1969,
2. Francka Bradač, del. v konfekciji, izstopila s 3. 10. 1969,
3. Franc Zabavnik, pleskar, izstopil s 4. 10. 1969,
4. Milica Birk, tkalka, izstopila 18. 10. 1969,
5. Martina Jagodic, sukanje v pred., izstopila 20. 10. 1969,
6. Ferdinand Kokalj, mizar, izstopil 31. 10. 1969.

**POROČILI SO SE:**

Marija Mlinar, tkalka, poročena **Koželj**,

Cilka Peterc, tkalka, poročena **Novak**.



Jenko Tine: Po seji se včasih debatira, včasih pa tudi ne