

Posebni položaj zahteva posebno ponudbo

Specifičen položaj občine Center zaradi značilne lege območja kot mestnega in republiškega središča postavlja tudi v razvoju drobnega gospodarstva posebne cilje. Drobnogospodarstvo v Centru naj ne bi bilo naravnano le na zadovoljevanje potreb njegovih prebivalcev, marveč tudi zelo številnih obiskovalcev. Hkrati pa njegov razvoj trasirajo izredno omejene prostorske možnosti, ker vse skupaj bolj kot v katerikoli slovenski občini uveljavlja selekcijo in višjo kakovost.

Ko so v komiteju za družbeno planiranje in gospodarjenje sestavljali program razvoja drobnega gospodarstva za obdobje od 1988 do 1990, so v njem poudarili, da je treba nadaljevati s prakso iz minulih dveh let srednjeročnega obdobja, ko jim je v občini uspelo doseči opazne premike k hitrejšemu prestrukturiranju in kakovostni rasti drobnega gospodarstva tako v družbenem kot zasebnem sektorju. Kot značilen primer tega kvalitativnega vidika navajajo zlasti razvoj majhnih samostojnih produkcijskih enot, ki temelje na družbeni lastnini in neobrtni produkciji. Skratka, gre za majhne organizacije, ki opravljajo dejavnost visoke tehnologije in intelektualne storitve.

Tudi v zasebnem sektorju je po

večletni stagnaciji ter po uveljavitvi novega obrtnega zakona in ob nekaterih davčnih olajšavah prišlo do oživitve dejavnosti. Povečalo se je število obratov in v njih zaposlenih delavcev, s tem pa se je povečala tudi pestrost ponudbe in konkurenca. Omeniti tudi moramo, da namenja vse več obrtnikov svoje izdelke in storitve izvozu ali pa nadomešča uvožni material s svojo proizvodnjo.

Kljub ugotovitvi, da je drobnogospodarstvo v Centru razmeroma močno, pa velja, da število zaposlenih v obrtnih storitvah glede na število prebivalcev (upoštevati je treba tudi dnevne migracije ljudi v Center od drugod) zadostuje le za polovico predvidenega normativa. Iz evidentiranih potreb lahko ugotovimo, da obstaja naj-

večji primanjkljaj v tako imenovanih storitvenih dejavnostih.

V mestno središče sodijo še nekatere druge dejavnosti. Mislimo na razne vrste gostinske in turistične ponudbe, prodajo modnega blaga, unikatnih izdelkov, umetniških del ipd. V občini oziroma v njenem starem delu mesta ta ponudba še ni dovolj razvita in na ustrezni kakovostni ravni. Tudi sicer lahko ugotovimo, da je ponudba te vrste v primerjavi z drugimi večjimi mesti še premajhna. Merilo bi morala biti konkurenca, ki vodi k boljši kakovosti in zadostni ponudbi.

Program razvoja drobnega gospodarstva se med drugim loteva tudi določanja programskih posebnosti, ki bi jih bilo možno razvijati glede na prostorske možnosti v posameznih krajevnih skupnostih. Tako je na primer govor o ekskluzivnem drobnem programu Stare Ljubljane, programu mestne magistrature, poslovnem programu, programu stranskih povezav, programu republiških političnih in kulturnih investicij in dejavnosti.

JANEZ KUKOVICA

OBETA SE NOV DELOVNI ČAS TRGOVIN

Okrnjeno razkošje za potrošnike

Jugoslavlani ljubimo posebnosti pa naj nas še toliko stanejo. Posebnost je na primer tudi urnik naših trgovin, ki je prav gotovo najbolj razkošen v Evropi, saj na veliko razmetavamo z denarjem in s časom. Verjeli ali ne, ampak pri nas trgovine povprečno delajo kar 67 ur na teden, medtem ko so avstrijske odprte povprečno le 40 ur. V Ljubljani so pripravili nov predlog za poslovni čas trgovin, po katerem ne bi mogli kupovati ravno takrat, kadar bi se nam zljubilo. A o tem bo še veliko besed, izid pa bo znan morda jeseni.

Resolucije se vsako leto kakor vrabci oglašajo z vedno enakim klicem: iskati je treba notranje rezerve, poslovati bolj racionalno, se obnašati bolj gospodarsko, a vse skupaj je bob ob steno. Nič ne pomaga, da se trgovina otepa celo s pomanjkanjem denarja za obratna sredstva, za obnavljanje in da ji manjka cela vojska kvalificiranih prodajalcev. Rezultat je naravnost dramatičen: stroški naraščajo, povečal se je odmerk za nerazvite, pribitek je vse manjši, kupna moč vse šibkejša.

»Trgovina se mora nujno poveniti predvsem na račun krajšega delovnega časa,« pravi Marjan

Rajnar, predsednik ljubljanskega komiteja za preskrbo, trgovino in kmetijstvo.

Kako spremeniti navade, ki so kot železna srnjca? O zamisli do uresničitve je dolga pot, podobna odbojki, v kateri vedno ne zmaga najbolj racionalen, najboljši. Ena stran so trgovci, ki ne marajo deljenega delovnega časa (kaksršen velja po Evropi je dokazano najbolj gospodaren) in delovnih sobot.

Druga stran so kupci, ki bi radi kupovali noč in dan. Ker pa imamo samoupravljanje, je ni sile, ki bi udaril po mizi, rekoč: tovariši in tovarišice, računi kažejo, da je

evropski delovni čas najbolj gospodaren in tako boste delali. Bog ne daj, da bi si kdo to predrznil in dregnil v našo dogovorno gospodarstvo.

Trgovci, ki resnično želijo spremembe, so lani naročili raziskovalno nalogo o poslovanju trgovin pri kranjski visoki šoli za organizacijo dela. Med drugim so prišli do ugotovitve, da so ob določenih urah naše trgovine povsem prazne, prodajalcev pa prav toliko kot ob največjem navalu. Ali kdo kupuje čevlje ob osmih zjutraj?

Ob vsem tem prodajalci stočejo nad nizkimi plačami, kvalificirani bežijo v pisarne, nadomeščajo jih ljudje brez šol. Trenutno na ta način manjka v Ljubljani nič manj kot 700 prodajalcev. Seveda je k temu prispevalo tudi usmerjeno izobraževanje, ki pospešuje odhajanje trgovcev v pisarne, saj mu je za ta preskok potrebno le leto dni dlje trajajoče šolanje.

Po novem naj bi živilske trgovine odpirali ob osmih, druge ob



POŽIVITEV TRUBARJEVE ULICE

Lučka Žorga je odprla Bazar

Hvala bogu, da imajo ljudje pri nas ideje, četudi jih navadno težko uresničijo. A Lučka Žorga je to uspelo. Pred kratkim je odprla v Trubarjevi ulici nenavadno trgovino, ki je butik in ni butik. Imenovala jo je Bazar, kar pomeni, da bi tam lahko kupovali vsakovrstne drobne reči in to ob petkih in svetkih, ko so druge trgovine pri nas strogo zaprte. Ob nedeljah in praznikih se po naši Ljubljani radi sprehajajo turisti po slikovitih ulicah. Te so tedaj mrtve in nekaj denarja bi lahko le zapravili v Bazarju.

In kaj lahko tam kupujete? Obleke, papirna galanterija, modne dodatke, keramični nakit, usnjeno galanterijo, skratka lepe stvaritve z vseh koncev Jugoslavije. Zanimiva je tudi komisijska prodaja tehničnih in akustičnih predmetov. A ne samo to: živahno naj bi bilo tudi pred trgovino. Mimogrede povedano, fasado, v kateri je trgovina, je Lučka Žorga obarvala v rumeno – belo, kar je izredno poživljalo in kar vpije po celostni podobi tiste hiše na Trubarjevi. Del nje ostaja namreč še naprej siv, zanemarjen, grd.

»Pred Bazarjem je lep prostor, ki ga bomo izkoristili za razne prodajne akcije. Prodajali bomo suho robo, lončevino, dekorativne in druge tkanine, razne dodatke. Blago bom iskala po vsej Jugoslaviji,« je povedala živahna lastnica Bazarja, ki je po poklicu višja upravna delavka in je doslej delala s papirji, z akti, predpisi, zakoni, zdaj pa gre v drugačno življenje – v tveganje, je dejala. Korajzna ženska ni kaj.

No, treba je dodati, da je mož Lučka Žorga znani nekdanji košarkaš Aljoša Žorga in direktor Maksimarketa. Bo Bazar na ta način konkurenca Maksimarketu ali samo dopolnilo?

Albin A.

Bazar v Trubarjevi ulici naj bi privabil staro in mlado v petek in svetek

devetih, zapirali pa načeloma ob šestih zvečer. Nekaj bi jih delalo deljeno, nekaj samo dopoldne. V glavnem bi si privoščili manj razkošja a blagovnice bodo še vedno odprte povprečno 55 ur. Seveda je še vse pri predlogih, zato se o tem ne kaže razpisati.

Krajši delovnik bi predvsem prinesel vrsto prednosti: manjši bi bili stroški obratovanja, kot je poraba vode, elektrike, kurjave. Potrebno bi bilo 20 odstotkov manj prodajalcev. Zato naj bi nikogar ne odpuščali, ker bi z upokojitvami in drugimi odhodi po izračunih v dveh letih uredili kadrovske zadeve v Ljubljani.

Plače bi bojda lahko dvignili za 20 odstotkov, kar bi privleklo nazaj kvalificirane in kar bi, vsaj predlagalci trdijo, omogočilo tudi boljše postrežbo. Znano je, da so naši trgovci neprijazni, včasih naravnost namrgodeni, ko bi najrajši videli, da bi kupec pustil denar na pultu in odšel. Mnogi radi uprabljajo besedo nimamo, si med delovnim časom čistijo nohte, berejo časopise, telefonirajo. Ni čudno, da to tujce in nas vse, seveda, zelo odbija. Predlagalci nadalje trdijo, da bi trgovci imeli več časa za kupce, ker bi sprejemali blago in polnili police pre-

den bi odprli vrata, ker bi po novem prihajali uro, dve prej na delo. Prodajalce bi po novem razporejali tako, da bi jih bilo ob vročih urah največ in sploh obetajo boljše čase za nas kupce in za prodajalce.

Kako bo s turizmom, denimo v naši občini, ko je znano, da turisti radi kupujejo, na primer poleti v večernih in ne opoldanskih urah? Predlagalci novega urnika so očrnilo predlansko prakso, ko je v Centru delalo 27 trgovin kar do devetih zvečer, četudi so imeli naprodaj elektromaterial.

»Po novem se bomo trgovci dogovarjali za podaljšanje obratovanja v času sejmov, kmečke ohecti, pred novim letom in ob drugih prireditvah. V ta namen bomo izdali koledar prireditvev in urnik prodajal,« je povedal Ivan Šantej, direktor Delikatose in predsednik komisije za poslovni čas trgovin v Ljubljani.

V Ljubljani smo, skratka prišli do spoznanja, da je treba okrniti sedanji razkošni urnik trgovin, koliko ga bomo okrnili pa bo pokazalo razmerje sil našega samoupravljanja. Do takrat pa veselo nakupovanje ob pol osmih zjutraj do osmih zvečer.

ALBINA ADAMIČ

Iz delovnih kolektivov naše občine

ŽG Ljubljana

Železničarji se ne bodo odpovedali samoupravljanju. Zadnji dve seji SJŽ, sta potekali v precej burnem ozračju različnih pogledov in mnenj, ki pa so se na koncu obakrat iskristalizirali v ostro in etnotno nasprotovanje pobudi, da naj zvezni komite za promet in zveze oceni, ali je treba pred ZIS začeti postopek o uvedbi začasnih ukrepov na JŽ v skladu z 19. členom zakona o združevanju SJŽ.

Delegati so z večino glasov zavrnili predlog o centralizaciji. Zavrnitev so utemeljevali s tem, da se mora težak ekonomski položaj železnice reševati po normalni poti v skladu z rešitvami in ukrepi, za katere so se na skupščini SJŽ dogovorili in pri tem poudarili odgovornost zveznih organov za nastali položaj. Zavrnili so tudi predlog o uvedbi začasnih ukrepov na JŽ, češ, da je ogrožena tehnološka enotnost in varnost prometa. Sprejeli so sklepe, v katerih se vse delegacije strinjajo, da je izredno težak gospodarski položaj železnice nastal predvsem kot posledica neuresničevanja družbenih opredelitev na prometnem področju. Železničarji se zavedajo svojih pomanjkljivosti. Pot za njihovo reševanje slabosti pa edino samoupravna in ne začasni ukrepi.

Metalka Ljubljana

Metalka izvaža sodobno tehnologijo. Nedavno je Metalka kot izvoznik skupaj s proizvajalcema, Mariborskim TAM in Metalno, podpisala s sovjetskimi kupcem Stankimportom iz Moskve pogodbo o dobavi fleksibilnih proizvodnih linij tipa PRO. S. 3.

S tem je Metalka stopila v krog tistih izvoznikov, ki posredujejo na zunanjih

trgih sodobno tehnologijo. Gre za funkcionalno linijo, ki bo služila obdelavi motornih blokov. Linija je računalniško vodena in se prilagaja posameznim izdelkom, ki jih je potrebno obdelovati. Ta pogodba je začetek dolgoročnega sodelovanja med omenjenimi partnerji in nekaterimi drugimi, prihodnost sodelovanja pa naj bi temeljila na oblikovanju skupne firme.

Na trgu se moremo prilagoditi potrošniku. Drobna prodaja v Metalki intenzivno išče svojo novo podobo, nov in boljši način pristopa do kupcev ter se vse bolj osredotoča na končnega potrošnika. Dober trgovec mora poznati posebnosti vsakega trga, katerega sestavni del je izredno močna in razvita konkurenca in se temu prilagodi.

Največja novost pri novi opredelitvi je, da želijo za vsako ceno preiti od ekstenzivnega poslovanja k intenzivnemu, od količine k kakovosti; vse poslovanje je usmerjeno v pridobivanje dohodka. Gre za iskanje najboljših poti in načinov, tudi inovativnih, da obvladajo posamezne elemente, ki so sestavni del trženja. Tako tudi vsi programi in videenje sedanjega stanja niso nikakršne dogme, ampak je njihov cilj najvišja stopnja fleksibilnosti. V tem smislu je program identifikacije in samostojnosti dejavnosti odprt dialog v katerikoli smeri. Toda vsaka smer mora drobn prodaji potrjevati identiteto in fiziognomijo ter ji dati ustrezen rezultat. Trgu se bodo torej prilagajali tako, da bodo imeli program in izdelke, ki jih trg oziroma potrošnik išče. Vzporedno s tem se bo spreminjal tudi odnos do dobavitelja in kupca iz dneva v dan, zaradi sprememb na trgu. V tem smislu so v sistem vgradili osnovni princip, naj bo dobavitelj fleksibilen, posloven in konkurenčen. Tak dobavitelj pa mora poleg tega

imeti ustrezno programsko naravnost.

PTT Ljubljana

Mobilizacija ustvarjalnih pobud. Prenova v Zvezi komunistov zahteva mobilizacijo ustvarjalnih pobud in širše uveljavljanje znanja. Ta misel je bila v OO ZK motiv za novo obliko izobraževanja v PTT. Kot značilnost naj omenimo dobro udeležbo na seminarju, visoko motiviranost slušateljev, dobro pripravo, visoko strokovno predavatelje, ki so bili predhodno seznanjeni s problematiko PTT in vprašanji, ki najbolj tarejo njihove delavce. Trideset slušateljev je pazljivo sledilo izvajanjem Živka Pregelja, Toneka Grahka, Jelke Debevec, Cirila Baškoviča, Milana Balaziča in Vere Kozmik.

Glede na udeležbo in odmeve med udeleženci pa lahko ugotovimo, da je ta oblika v sedanjem obdobju za večino prikladnejša od drugih daljših načinov usposabljanja. Znanje, kakovostno podajanje ter aktualna teme? Bogata vsebina, ažurnost podatkov ter iskreni in konkretni odgovori predavateljev na vprašanja so vsekakor prvine, ki govore v prid tovrstnem usposabljanju.

KOMPAS Ljubljana

Uspešna hranilna služba. Že dobre tri mesece deluje v Kompassu hranilna služba. Število varčevalcev stalno narašča. Trenutno varčuje v Kompassu hranilni službi 307 zaposlenih. Stanje njihovih vlog znaša že preko 160 milijonov dinarjev. V aprilu je znašala obrestna mera 111%. Sredstva v hranilni službi, zagotavljajo organizaciji kvaliteten vir za obratna sredstva. In še to je treba poudariti; sredstva daleč presegajo stroške poslovanja hranilne službe.

SCT Ljubljana

Če ne delaš s srcem stvar ne uspe. Na prvi seji nedavno novoizvoljenega delavskega sveta DO SCT so obširno razpravljali o poslovanju delovne organizacije v preteklem obdobju ter o smernicah za nadaljnje delo. Veliko so govorili o postavitvi organizacijskega in poslovnega modela, ki bo spodbujal k doseganju višjih ciljev in nagrajeval produktivno, inovativno in prizadevno delo.

Predvsem bodo morali bolj pogumno nagrajevati tiste delavce, ki so gonilna sila, ne glede na strukturo in sredino. Rezultat dozežen v prvem tromesečju letošnjega leta, čeprav ni slab, bi lahko bil še mnogo boljše, če bi izkoristili vse notranje potenciale, sile in rezerve. Če hočejo napraviti red, je treba spodbuditi in motivirati delavce, da na delo hodijo radi, ne pa da na silo nabirajo potrebne ure. Če ne delaš s srcem, stvar ne uspe.

Elektro Ljubljana

Kam s pepelom iz ljubljanske Toplarnice. Ljubljanska Termoelektrarna toplarna (TE-TOL) pokuri letno preko 800.000 ton premoga, od tega več kot 500.000 ton iz Zasavja, ki vsebuje do 40 odstotkov pepela. Od pokurjenega premoga jim ostane 250-300.000 ton pepela. Do lani so ga vozili na traso ljubljanske južne obvoznice, konec lanskega leta pa so dobili dopis ljubljanske Javne higijene, da ni več možnosti odlagati pepela na dosedanje odlagališče. Tudi na ljubljanskem centralnem odlagališču komunalnih odpadkov toplarniški pepel ni več zaležen, ker so na tem odlagališču pričeli s poskusnim pridobivanjem bio plina, ki nastane iz izgorevanjem organskih odpadkov.

Trenutno najbolj prijemljive rešitve za pepel iz ljubljanske toplarne so: gradnja športnega letališča na Barju (ta bi rešila odlaganje pepela za dve leti), trasa avtoceste in zasipanje gramoznih jam.

LOJZE ČEPUŠ

KAKO ZAOSTAJAMO

Drugje elektronika, pri nas roke

Tudi v trgovinah je videti, kako zaostajamo za ostalo Evropo. Povsod po svetu se vse bolj in bolj opremljajo z računalniki. Takšne niso le blagajne, ampak je celotno delovanje vključeno v računalniški sistem. Ko v tujini kupuješ čevlje, pokažeš, kakšne bi rad, prodajalka odtipka šifro v blagajno in ta hkrati izda račun in naroči naprej, da ti tekoči trak pripelje zaželene čevlje. Računi pri blagajnah v samopostrežnicah so takšni, da z njih lahko odbereš, kaj so ti zaračunali. Tam, kjer ti blago tehtajo, ti elektronska tehtnica sproti pokaže, za koliko denarja so ti odtehtali.

Kaj pa pri nas? Pri nas vse delamo peš. V trgovinah celo v veleblagovnicah na primer še naprej računajo s svinčnikom na papir. Menda ni denarja, da bi vsakemu prodajalcu kupiti navaden ročni računalnik, kakršnega ima zdaj že vsak šolar. V zelenjavnih trgovinah ti vržejo sadje ali zelenjavo na tehtnico in ker tega nikoli ni mogoče odtehtati natančno kilogram, je na vagi vedno nekoliko več in te prodajalci s tistim »ali je lahko nekaj več« lahko krasno prenesejo okoli. Le kdo pa ve, da je denimo, trinajst dekagramov res toliko, kolikor ti zaračunajo.

Napredek, razvoj imamo žal, prevelikokrat le na jeziku.

A. A.