

## Zelena luč

Ljubljana, 29. avgusta in 14. septembra — ob koncu počitnic sta se na skupni seji sestala poslovni in delavski svet, da bi skupaj prelela polletne poslovne rezultate sozda, predvsem pa osnutek pogodbe o ustanovitvi Poslovnega sistema Mercator. Na tej seji je bila imenovana komisija, ki naj določi predlog besedila pogodbe. Prvi plod je ta komisija rodila na septembrski seji.

### Poslovne in samoupravne novice

Skupno zasedanje dveh, po sestavi povsem različnih organov, je bilo namenjeno ne samo prej omenjenim temam, temveč tudi aktualnim poslovnim in samoupravnim zadevam. Med prvimi je posebna pozornost veljala zlasti komentarju dveh zveznih predpisov na področju trgovanja (prepoved prodaje na brezobrestna posojila in določanju oziroma uveljavljanju proizvajalčevih cen) in oceni posledic izvajanja teh predpisov, predvsem temu, kako bo poslej v trgovini. Trgovci nad predpisi niso navdušeni in sedaj v sodelovanju z izdelovalci blaga (predvsem s tekstilci, z izdelovalci bele tehnike in pohištva) iščejo rešitve v dobro obeh partnerjev. Kakšne bodo našli, seveda take, ki bodo v okviru predpisov, bomo potrošniki občutili tako ali drugače.

Med samoupravnimi dogodki pa je največ pozornosti veljalo sklepanju o podelitvi nagrad sozda. Odbor za dodelitev nagrade je med predlaganimi kandidati izbral 10 delavcev oziroma kmetov in tri organizacije. Vsi predlagani kandidati izpolnjujejo merila, ki jih za podelitev nagrade določa poseben pravilnik o nagradi sozda. Letošnja nagrada za posameznike znaša 380 ameriških dolarjev, preračunanih v dinarsko protivrednost po tečaju veljavnem 15. novembra 1989. Za ta tečaj se je delavski svet odločil zato, ker je bila slovesnost ob 40. letnici Mercatorja iz objektivnih razlogov preložena na november. Na tej slovesnosti bodo nagrade tudi izročene, nagrajenec pa vam predstavljamo že v tej številki časopisa, saj ne bi bilo prav, da jih skrivamo.

Delovna organizacija Mercator—Hoteli gostinstvo je prenehala, vendar pa so vse njene članice, sedaj samostojna gostinska ali pa hotelsko—gostinska podjetja, sklenile ostati v sozdu in se mu pridružiti z novimi imeni. Za sprejem ni bilo nobenih ovir.

Kljub najboljši volji strokovnih služb Delovne skupnosti sozda, da bi pravočasno pripravile vsaj minimalno pisno gradivo za udeležence seje o poslovanju sozda,

je bilo njihovo prizadevanje zaman. Nov obračunski sistem je povzročil pravi kolaps v obdelavi podatkov in tako so bili na voljo le temeljni podatki. S primernim komentarjem jih je predstavila podpredsednica sozda Rika Germ—Metlika. Komentarja iz avditorija ni bilo.

### Čeprav je strah votel

Osnutek pogodbe o ustanovitvi poslovnega sistema Mercator je bil torej osrednji dogodek. Predsednik poslovnega odbora Miran Goslar se je zadeve lotil z vso svojo modrostjo in strateškimi sposobnostmi ter zadevo čez mnoge čeri pripeljal do za vse sprejemljivih stališč. Tisto, o čemer pa se na seji ni dalo sporazumeti, je preložil na posebno komisijo.

Vsa zadeva je sicer zelo lakonično zapisana, vendar pa naj trenje orehov ilustriramo le z razpravo, ki se je v glavnem vrtela okrog tega: kolikšen delež lastnega kapitala ustanoviteljice združujejo v poslovni sistem. Ali večinski del, to je 56 % ali manj ali pa celo 100 %? Pri tem seveda 56 % odstotkov pomeni 4 % za ustanovitev začetnega kapitala za ustanovitev poslovnega sistema Mercator kot delniške družbe (za lažjo predstavo: to naj bi postali sedanja delovna skupnost sozda in interna banka, seveda s pristojnostmi, ki jih delniška družba lahko ima), 51 % pa za nastanek poslovnega sistema kot holding družbe.

Kot "cvirn na špulci" je bila razprava o tem, ali ustanovljamo holding z večinskim to je z 51 % deležem oziroma z manjšim, ali s še večjim, in ali to združevanje pomeni, glede na posledice v upravljaljskih (oblastnih) pristojnostih, "prodajanje podjetij". Zagotovila predsednika poslovnega odbora, da niti poslovna niti kakšna druga svoboda nista s tem omejevana, da gre za čvrstost sistema kot celote in ne za oblast, da je resnično treba premagati nezaupanje do konstitutivnih elementov pogodbe, niso zalega. Tiho nasprotovanje večinskemu deležu je bilo očitno, jasno in glasno pa ga je poveda-

lo le nekaj direktorjev. Večina je bila torej s figo v žepu in z mislijo "dokler bo Goslar bom pristal, potem pa ..." To barantanje s seboj je zavrnil Goslar sam in zahteval odločitev o tem: ali gradimo čvrst poslovni sistem za prihodnost ali pa ...

### ... hočemo in potrebujemo sistem za prihodnost,

je bil enoglasen odgovor članov komisije, ki so bili imenovani na seji poslovnega sveta z namenom, da bolj ali manj dokončno rešijo najbolj žgoča vprašanja. Povzetek stališč komisije pa je naslednji:

1. Začetni poslovni kapital POSLOVNEGA SISTEMA MERCATOR zagotovijo dosedanje članice sozda Mercator z vplačilom najmanj 37 % svojega družbenega kapitala po stanju bilance na dan 1.1.1989 s tem, da se njegova vrednost preračuna v ekuje po tečaju veljavnem na dan vplačila. 4 % tega kapitala vplačajo v smislu 145. e člena zakona o podjetjih, 33 % pa v smislu 145. g člena istega zakona. Vsaka članica sama odloči o združevanju oziroma vplačilu večjega kapitalskega deleža — do 100 % svojega družbenega kapitala v Poslovni sistem Mercator. 37 % delež predstavlja enak in minimalen delež za vse potencialne ustanovitelje Poslovnega sistema Mercator za vse sedanje članice sozda. Članica, ki teh enotnih in minimalnih pogojev ne sprejema, odstopa od ustanavljanja PSM oziroma izstopa iz sedanjega članstva v sozdu. Za izstop za te članice sozda veljajo določbe Samoupravnega sporazuma o združitvi v SOZD Mercator—KIT — poglavje o izstopu.

2. Za vse članice sozda oziroma ustanoviteljice Poslovnega sistema Mercator velja, da so sedanje članice v roku dveh let dolžne vzpostaviti medsebojne kapitalске povezave, in sicer najmanj do višine 51 % (razlika od 37 do 51 %) vrednosti svojega družbenega kapitala. Če ta pogoj v roku dveh let ni izpolnjen, mora ta del kapitala združiti v Poslovni sistem Mercator. Upravljaljske pravice in druga razmerja, ki izhajajo iz tega dela medsebojnih povezav, so dolžna udeležencev teh povezav.

3. V pogodbo se vnese določba o združevanju dobička za kapitalске naložbe, ki bodo povečevale deleže v dobičku.

4. Za kmetijske zadrage se v prehodnem obdobju (do uveljavitve zakona o zadrugah) navedeni sklepi ne uporabljajo. Za tiste kmetijske zadrage, ki želijo ostati v sozdu oziroma tudi v Poslovnem sistemu Mercator, se financiranje dejavnosti Poslovnega sistema Mercator, d.d. uredi z določljivo prispevne stopnje na osnovah, enakih sedanjim. Za družbene kmetijske organizacije pa velja obveznost združevanja 37 % deleža njihovega družbenega kapitala, v nasprotnem primeru to pomeni izstop z vsemi posledicami.

5. Preoblikovanje sedanjih članic sozda v podjetja, ki se povezujejo v različne sestavljene oblike, mora potekati sočasno s preoblikovanjem sozda v Poslovni sistem Mercator. Pri tem morajo "podsistemi" oziroma podjetja, ki se združujejo v eno od oblik sestavljenih podjetij, zagotoviti skladnost svojih aktov s pogodbo in statutom Poslovnega sistema Mercator. V pristojnost "podsistema" sodi odločitev o tem, kako bodo njegovi člani nastopali v Poslovnem sistemu Mercator in glede na to se v pogodbo vnese tudi

Glasilo je namenjeno na naslov:



Glasilo delavcev in združenih kmetov sozda Mercator — Kmetijstvo Industrija Trgovina

Leto XXVI

Ljubljana, september 1989

št.: 9

ustrezna določba o različnih vrstah delnic (delnice brez pravičice upravljanja).

7. V pogodbi se precizneje določijo pogoji za vstopanje delničarjev v kapitalska razmerja s podjetji izven Poslovnega sistema Mercator (minimalna obveznost: obveščanje poslovnega sveta).

8. V dograjevanju besedila osnutka pogodbe je treba doreči še naslednje sklope vprašanj: glasovanje predsednika poslovnega odbora Poslovnega sistema in predstavnika Poslovnega sistema Mercator, d.d. v organih upravljanja, določiti pogoje za uvedbo internih ukrepov v primeru motenj (obveljati mora določba o 25 % zastajanju za povprečjem dejavnosti delničarja in ne za povprečjem Poslovnega sistema Mercator), obligatornost sklepov poslovnega sveta in poslovnega odbora (56. člen osnutka pogodbe), vprašanje konsenza pri glasovanju v skupščini Poslovnega sistema.

9. Poslovni svet opravlja poleg funkcije skupščine Poslovnega sistema tudi funkcijo upravnega odbora Poslovnega sistema Mercator, v kolikor je taka rešitev skladna z zakonom.

10. Podaljša se rok za pripombe: zadnji rok za vse pripombe je 22. september. Pripombe se pošljejo članom komisije in podpredsednici poslovnega odbora sozda Riki Germ—Metlika. Komisija mora z delom končati najkasneje do 20. oktobra 1989, v novembru pa bi morali biti pri vseh članih končani postopki za sklenitev pogodbe o ustanovitvi Poslovnega sistema Mercator.

### Srečen konec, vse dobro?

Dejstvo je, da je na podlagi sprejetih stališč prižgana vsaj medleča zelena luč za soglasja sedanjih organov upravljanja v sozdu in pri članicah, da se Poslovni sistem Mercator ustanovi. Vsakdanje življenje in razmere ga bodo gnetle in terjale sprotna prilaganja. Vendar, če ga bomo na pot pospremili z nezaupanjem in brez poštenosti, je via facti obsojen na poraz z avtogoli. S sedanjim kapetanom moštva ali brez njega.

## Ne prezrite

Poslovanje ob polletju 2

Sozdovi nagrajenci 3—8

Računalnik v samopostrežbi 9

45 let črnomaljske zadrage 10—12

Pašno pitanje na Kočevskem 13

Po toči... 14—15

Družbeno varstvo v Jelki 20

DELO in M Dober dan, vsak dan!

**PONUDBA MESECA**  
V VSEH MERCATORJEVIH TRGOVINAH, KJER PRODAJAJO ČASOPISE  
Za vsak nakup nad 250.000 din dobite pri Mercatorju Delo zastonj!  
**SEPTEMBRA KUPUJEMO PRI MERCATORJU!**

**ČE IMATE DELO LAHKO KUPUJETE TRI MERCATORJU TUDI NAD 250.000 DIN!**





Malo postano, vendar užitno

## Poslovanje v polletju 1989

### Značilnosti:

— neprimerljivost poslovnih rezultatov s preteklimi obdobji

— z zakonom o računovodstvu izničene prednosti zakona o celotnem prihodu in dohodku;

— sorazmerno velika zakonska in računovodska svoboda pri krojenju poslovnih rezultatov;

— zakonska zaščita tistih, ki poslujejo z malo trajnih virov z visokimi kratkoročnimi posojili

— dobri gospodarji so spet »potegnili ta kratko«;

— dominanten vpliv rekordne inflacije na zameglitev vrednosti posameznih kategorij poslovnega uspeha.

### V primerjavi z gospodarstvom SR Slovenije:

— domneva, da je bilo krojenje poslovnih rezultatov v sozdu manjše kot v gospodarstvu SRS;

— argument (lahko da ali pa tudi ne) za zaostaja-

nje sozdove akumulacije za gospodarstvom SRS: obračunski sistem je za dobre gospodarje neugoden;

— obveznosti do družbene skupnosti (vsi davki in prispevki) v razporejenem dohodku soz 42,6%, v gospodarstvu SRS 39,4%;

— druge obveznosti v sozdu znašajo v razporejenem dohodku 0,1 % v gospodarstvu SRS 0,3 %;

— osebni dohodki in skupna poraba v sozdu 39,2 % razporejenega dohodka, v gospodarstvu SRS 39,4 %;

— čisti osebni dohodek na delavca v sozdu 2.542.186 din, v gospodarstvu SRS 2.912.163;

— za akumulacijo v sozdu razporejeno 18,1 % razporejenega dohodka, v gospodarstvu SRS 20,9 %;

— izgube v sozdu (14 milijard) predstavljajo 0,2 % celotnega prihodka, izgube gospodarstva SRS pa 1,5%.

čuna "zunaj poslovnih sredstev", ki kaže izgubo pri poslovanju, z obračunom rednega poslovanja, pa je OZD ustvarila bruto dobiček. To objavljamo le kot poslastico za računovodje in "financial menagerje".

### Absurd:

— primeri ugotovitve dobička in izgube hkrati. Razlog: zbirna obdelava obra-

v mio din

Zap. št.	Naziv elementa	Industrija	Kmetijstvo	Trgovina na debelo	Trgovina na drobno	Zunanja trgovina	Gostinstvo in turizem	Storitvene dejavnosti	SOZD M-KIT
1.	Prihodek skupaj	1,379.288	890.556	1,445.943	2,234.960	773.051	44.111	155.895	6,923.804
2.	Odhodki skupaj	1,296.982	847.871	1,396.225	2,124.525	746.099	40.764	143.494	6,595.960
3.	Bruto dobiček v poslov. letu	82.306	50.616	49.718	112.573	26.952	3.347	12.400	337.912
4.	Ustvar. dohodek	202.399	117.165	114.801	299.730	57.643	18.474	29.953	840.165
5.	Skupaj ustvar. izguba v tekočem letu	-	8.977	-	3.918	-	-	-	12.895
6.	Realizirani bruto osebni dohodki	138.326	73.786	65.145	192.002	30.691	15.416	17.669	533.035
7.	Akumulacija	29.970	29.349	22.565	48.008	16.595	963	6.544	153.994
8.	Štev. zaposlenih	4.618	2.895	2.155	7.838	735	701	499	19.441
9.	Dohodek na zaposlenega	43,8	40,5	53,3	38,2	78,4	26,4	60,0	43,2
10.	Akumulacija v primer. s cel. prihod. (%)	2,2	3,3	1,6	2,1	2,1	2,2	4,2	2,2
11.	Akumulacija na delavca (v mio din)	6,5	10,1	10,5	6,1	22,6	1,4	13,1	7,9
12.	Čisti OD na delavca (v din)	2,676.447	2,446.156	2,809.959	2,286.404	3,974.520	2,032.488	3,324.315	2,542.186

### Načrt o računalniški izmenjavi podatkov

Vesna Bleiweis

## Da ne bomo capljali za svetom

V začetku septembra je bil v Ljubljani pogovor o uvajanju računalniške izmenjave poslovnih podatkov, ki so se ga udeležili predstavniki za tak način poslovanja zainteresiranih organizacij. Časopisna informacija je pripravljena na podlagi zapisa o poteku pogovora.

O računalniški izmenjavi poslovnih podatkov smo v našem časopisu že pisali. Zadeva je v grobem taka: na podlagi sprejetih standardov, si partnerji izmenjujejo poslovne podatke preko računalnika. Prednost take izmenjave je v sprotosti, hitrosti, učinkovitosti in prihrankih.

Spoznanja o koristnosti in prednostih takega načina izmenjavanja podatkov so dozorela tudi pri nas. Dozorelo je spoznanje, da je treba računalniško izmenjavo podatkov profesionalizirati. Ugotovitev sloni na dejstvih,

ugotovljenih z raziskovalno nalogo, katere nosilec je bil Raziskovalni center Visoke šole za organizacijo dela v Kranju.

V Jugoslaviji naj bi se ustanovil urad — YU EDIFACT, ustanovili pa naj bi ga v Ljubljani. Za ustanovitev tega urada si prizadeva Republiški komite za informiranje, največji interes zanj pa je pokazala Mercator—Mednarodna trgovina. Vključitev Jugoslavije v EDIFACT je nujna zaradi zagotavljanja stalnega dotoka informacij te ustanove ter za razvi-

janje in vzdrževanje ustreznih računalniških programov.

Seveda se v zvezi z razvojem oziroma vzpostavitvijo računalniške izmenjave podatkov odpira vrsta povsem operativnih in organizacijskih vprašanj. Organizacija YU EDIFACT naj bi zagotavljala povezave z mednarodno organizacijo EDIFACT, zagotavljala prevajanje sprejetih standardov, vzdrževanje in distribucijo dokumentacije EDIFACT, strokovno usmerjala in spodbujala prizadevanja za uveljavitev računalniške izmenjave podatkov.

Priprave za uvedbo računalniške izmenjave podatkov zadevajo predvsem podjetja, ki se bodo morala organizacijsko, tehnološko in vsebinsko pripraviti na tak način poslovanja. Trenutno naj-

več zanimanja velja v zunanjetrgovinskih organizacijah, ki se v poslovanju s tujino že vse pogosteje srečujejo z zahtevami partnerjev po tovrstni izmenjavi podatkov.

Prve tehnološke rešitve pa bo že letos ponudil tudi ljubljanski Intertrade. Ponudil bo programске rešitve za vse poslovne in druge dokumente, ki so že sprejeti v okviru EDIFACTA, uporabnih za vse vrste računalnikov.

Znani pa so tudi prvi podatki o vrednosti skupne naložbe v razvoj programov po standardih EDIFACT. Približna vrednost naj bi bila 60.000 nemških mark, ki pa jo lahko zainteresirane organizacije prispevajo v obliki denarja, opreme ali dela strokovnjakov. Podatke o organizacijah, ki

želijo sodelovati v tem programu, zbira Janko Štimnikar iz velenjskega Gorenje Commerca.

Nekatere organizacije (Narodna banka, SDK v sodelovanju z nekaterimi podjetji) že pripravljajo svoje prototipe računalniške izmenjave podatkov, ne bo zaživel. Priprava in usposabljanje mora biti pravočasno. Vlogo izobraževalca je prevzel Intertrade, ki bo že 27. in 28. septembra pripravil uvodni seminar. Od oktobra naprej pa bo izobraževanje organizirano vsak zadnji teden v mesecu, seveda glede na zanimanje.



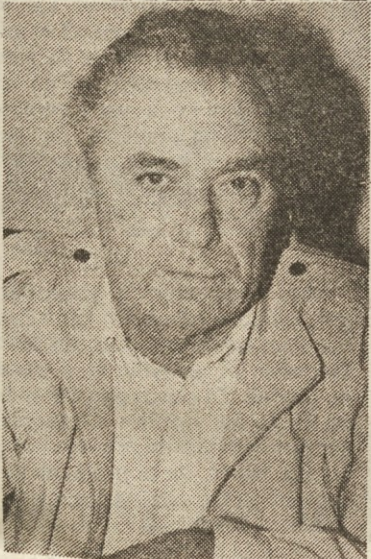
Mercatorjevi nagrajenci

## Trgovec stare šole

Milan Babič, ki se je julija letos upokojil, je preživel kar 27 let v Mercator—Splošnem trgovskem podjetju Hrastnik, od tega 16 let na mestu direktorja. To podjetje je pravzaprav sam ustanovil, ko je kot hrastniški župan leta 1965 dosegel, da so se tri majhna trgovska podjetja, ki so živorarila, združila v eno, ki je kasneje dobro poslovalo.

Babič je bil vse življenje trgovec in to takšen pravi, ki ima nos za dober posel in občutek za trgovanje. Za trgovca se je izučil takoj po vojni pri nekem zasebniku, kar je bila odlična osnova za njegovo nadaljnje delo tako v trgovini kot v družbenopolitičnem življenju. Imel je pač staro šolo, v kateri so vajenca naučili odnosa do strank in do ljudi in vseh tistih malenkosti, na katere danes pozabljamo, a so pomembne za uspešno trgovanje.

Milan Babič: »Če človeka ni toliko v hlačah, da bi se upri...«



»V trgovini sem se vedno dobro počutil, a v drugačnih časih, kot so danes. Če drugega ne, takrat ni bilo takšne inflacije in spreminjanja cen in vse poslovanje je potekalo nekako bolj umirjeno. Imeli smo pred sabo tudi jasne razvojne cilje, ki smo jih korak za korakom uresničevali,« se je razgovoril Milan Babič.

Kmalu potem, ko je bilo ustanovljeno Splošno trgovsko podjetje Hrastnik, je prevzel njegovo vodstvo. Trdno se je naslonil na Mercator, ki je bil takrat šele v povoj, ko pa se je iz delovne organizacije izoblikoval sozd, se je njegovo podjetje med prvimi vključilo vanj. Babič pravi, da to ni bil slučaj, pač pa logična povezava, ki je temeljila na čvrstih medsebojnih vezeh in korektnih poslovnih odnosih. Pri tem Babiča in njegov kolektiv niso omajali niti regijski pritiski, ki niso bili niti malo nežni.

»Če človeka ni toliko v hlačah, da bi se upri občinskimi birokratom, kadar predlagajo slabe rešitve za njegov kolektiv, ne more biti direktor. Imel pa sem tudi to srečo, da je bil kolektiv zelo homogen in je vedno podpiral razvojne usmeritve. Da smo dosegali zastavljene cilje, smo se morali večkrat marsičemu odpovedati. Toda pred nami je bila perspektiva in vsi delavci smo imeli

zagotovljeno socialno varnost. Brez tako dobrega kolektiva kot je bil, in je še danes Mercator—STP Hrastnik ne bi bil to, kar je. Čut za pripadnost je opravil svoje.»

M—STP Hrastnik je danes močna organizacija, ki ima dobro osnovo, da se organizira kot družbeno podjetje. Upokojenec Babič danes tudi malce drugače gleda na svojo organizacijo kot prej. Morda je malce bolj kritičen. Meni, da bi morala več pozornosti nameniti individualnim potrošnikom, kot pa velikim kupcem, ki sicer prinašajo večje denarje, a v teh kriznih časih niso najbolj zanesljiva klientela.

Pravi, da bi se moralo podjetje zavedati, da je le občan tisti potrošnik, od katerega bo vedno živel in ki ga nikoli ne bo pustil na cedilu. Če si pri njem zapraviš ugled, se ti kaj lahko zgodi, da doživiš hiter padec. Občan je pomemben tudi zato, ker veliko prispeva k obsegu prometa in vedno plačuje z gotovino.

Ob koncu pogovora se je Milan Babič dotaknil tudi Mercatorjeve nagrade: »Ko sem zvedel zanjo, sem bil izredno presenečen, kajti kot upokojenec zelo hitro dobi občutek, da si izločen iz vsakdanjih procesov in pozabljen med nekdanjimi sodelavci. Nagrada mi veliko pomeni kot priznanje za delo, ki sem ga vložil v razvoj trgovine. Je nekakšna krona mojemu življenjskemu delu. Hvaležen sem sodelavcem, da me niso pozabili in so me predlagali za nagrado kot enega izmed 20.000 Mercatorjevcev.»

## Prilagoditi se moraš kupcem

Nagrajenka Nežka Belcijan, ki je poslovodkinja v samopostrežni trgovini v Proletarski ulici v Ljubljani, se je že rodila s trgovsko krvjo. Doma, v Kamnici pri Dolskem so imeli gostilno in trgovino. Njeje se trgovke ni bilo treba igrati, ona je to že bila.

Že s šestnajstimi leti je bila poslovodkinja v majhni vaški trgovini v Senožetih, ki je bila takrat pod okriljem Trgovskega podjetja Polje. Iz te trgovinice, kjer se je dodobra izpopolnila, so jo prestavili v nekoliko večjo v Snebrjah in pred petimi leti na Proletarsko. Dvaindvajset let je

Nežka Belcijan: »Mlade moraš razumeti in jih ne zamoriti.«



že trgovka, ves čas je že v Mercatorju.

Ni zamenjala podjetja, še trgovine in kupcev praktično ne. Za trgovce je tradicija pomembna.

»Le, če si dolgo v isti trgovini, lahko spoznaš vse stranke jim zležeš pod kožo in potem dosegaš tudi boljše finančne uspehe. Saj zato v trgovini gre. Naloga trgovca je, da čimbolj ustreže kupčevim potrebam in željam,« pravi Belcijanova.

Za denar, ki ga kupec pušča v trgovini, mora biti primerno postrežen. V njeni trgovini ima kupec vedno prav. To je staro trgovsko pravilo, ki ga Nežka skuša vcepiti vsem sodelavkam in mlajšim trgovkam.

»Za dobrega trgovca moraš imeti veselje do poklica in dela z ljudmi. Veliko moraš tudi žrtvovati, kajti pravi trgovec nikoli ne sprašuje za uro ali pa po tem, kako težka je vreča. Njemu to ne pomeni bremena,« je trgovski poklic in osebnost trgovca opisovala prijazna Nežka. »Za poslovodjo pa je treba znati še nekaj več. Dobro načrtovati prodajo, se hitro prilagajati zahtevam kupcev, jih včasih presenetiti z resnično ugodnimi cenami, urejenostjo lokala in ne nazadnje tudi s čisto človeškimi prijaznostmi. Med te lahko uvrstimo tudi maškare, ki v Nežkini trgovini v pustnem času sedejo za blagajno, Pika Nogavička pa se smeje izza pulta z delikatesami.

Belcijanova pa ima srečo tudi s sodelavci. Za namestnika Štefana pravi, da ji je več kot desna roka in da je trgovec, da malo ta-

kih. Tudi prodajalke so odlične. Dobri medsebojni odnosi pa so že pol uspeha.

»Z mladimi moraš znati delati. Dobiti morajo veselje do trgovine. Paziti moraš, da jih že prve dni ne zamoriš, kar je precej pogost pojav. Vedeti moraš, da prav vseh problemov, ki jih imajo, ne morejo pustiti doma. Mladi pa imajo danes več problemov, kot smo jih imeli mi. To moraš razumeti, če to razumeš, je delo z njimi prijetno in lažje.»

Še nekaj je po Nežkinem pomembno - cilj, ki ga ima celoten kolektiv. Pa naj gre samo za prodajalno ali pa za tozd Golovec. Delavci v Proletarski ulici že na začetku meseca vedo, kolikšen promet morajo ustvariti za primerne osebne dohodke. Najmanj toliko ga tudi ustvarijo, čeprav se včasih že zdi, da povečanje prodaje ni možno.

Nežka je bila zelo presenečena, ko je zvedela za nagrado. Ni je pričakovala, še manj pa o njej razmišljala. Godilo pa ji je, ker so njeno dobro delo opazili tudi drugi in jo zato predlagali za nagrado.

Iz utemeljitev za dodelitev nagrad sozda:

## MERCATOR—BLAGOVNI CENTER

40 let Mercatorja je tudi 40 let zgodovine in razvoja sedanjega Mercator—Blagovnega centra. Kazalci uspešnosti poslovanja, gospodarjenja in razvoja kažejo, da je Blagovni center ena najbolj uspešnih sozdovih organizacij. Z doseženim razvojem, poslovnimi rezultati in vpetostjo v sozd, je Blagovni center steber oziroma osrednja sozdova organizacija, kar se kaže tudi v zavestjo in polno odgovornostjo izvajani skupni poslovni politiki. Nedvomno je, da Blagovni center med poslovnimi partnerji ter v okolju, kjer deluje, uživa visoko stopnjo zaupanja in ugleda.

## MERCATOR—KMETIJSKI KOMBINAT SEVNICA

Mercator—Kmetijski kombinat Sevnica je ena izmed redkih kmetijskih organizacij, ki je uspešno povezala zasebno in družbeno kmetijsko proizvodnjo in ji dodala še uspešen trgovski del. Podatki o proizvodnji (fizični in vrednostni) kažejo, da se kombinat uvršča med najuspešnejše poslovne sisteme, saj njegovi poslovni rezultati presegajo tako povprečja sozda kot dejavnosti. Vse to je posledica pretehtane razvojne politike, ki se kaže v širjenju obdelovalnih površin, donosnem gospodarjenju in ravnanju z njimi. Trdni kooperantski odnosi so razmahnili razvoj zasebnega kmetijstva. Prav to pa dviga in oblikuje zaupanje in vero, da se od kmetijstva da tudi spodobno živeti.

## MERCATOR—KŽK GORENJSKE, TOZD OLJARICA

Izdelki kranjske Oljarice pokrivajo 40 % potreb slovenskega trga. Skrbno načrtovana in izpeljana tehnološka obnova linij za predelavo olja, uvršča Oljarico med izdelovalce najbolj kakovostnega olja v Jugoslaviji. Fizično povečanje proizvodnje, ki ga je omogočila sanacija proizvodnih in drugih objektov, se kaže tudi v poslovnih rezultatih, pri čemer velja poudariti, da količina ne vpliva na kakovost izdelkov. Za temeljno organizacijo so značilne uvedene številne inovacije in tehnične izboljšave, ki so jih predlagali njeni delavci.

**MILAN BABIČ** (roj. 1929), v času dodelitve nagrade že upokojeni dolgoletni direktor Mercator—Splošnega trgovskega podjetja Hrastnik ima zasluge za celovit in enakomeren razvoj trgovine v hrastniški občini. Mercator—STP Hrastnik je bila med prvimi organizacijami, ki so se pridružile sozdu Mercator in v njem doživele razvojni polet. Poslovni rezultati delovne organizacije so povezani s preiščeno in angažirano politiko njenega direktorja v taki meri, da je njegovo delo postalo vzor tudi sodelavcem. Osebnost pošten in zavzet za razvoj, ne samo svojega podjetja, temveč tudi okolja, v katerem dela, Milan Babič nedvomno uživa ugled in spoštovanje, ki ga potrjujejo tudi številna druga družbena priznanja in odlikovanja.

**NEŽKA BELCIJAN** (roj. 1947), poslovodkinja v Mercator—Rožniku, tozdu Golovec v Ljubljani, je trgovka s srcem. Poslovna enota, ki jo vodi, po vseh merilih sodi med najboljše Golovecve enote. Kot mentorica je vzgojila in pomagala na noge mnogim mladim trgovcem. Njena beseda, vedenje in odnos do dela so pomemben dejavnik pri oblikovanju vzdušja med sodelavci v poslovni enoti in v temeljni organizaciji.

**ALOJZ FRANC**, (roj. 1945), direktor Mercator—Ete je s svojim delom izrazil posegel v razvojno usmeritev tovarne, ki se je pokazala in potrdila tudi na tržišču. Kakovost je prvina, ki jo je Eta temeljito uveljavila v povezavah z zunanjimi tržišči in v jugoslovanskih okvirih. Spodbujanje razvijanja novih in domiselnih, obenem pa tržno zanimivih proizvodnih programov, je v Eti zapolnilo proizvodne zmogljivosti tudi izven glavne predelovalne sezone. S tem je bilo odpravljeno dolgoletno ozko grlo, postavljeni pa temelji ekonomske stabilnosti organizacije.

**JOŽE FRANKO** (roj. 1939), kmet, član Mercator—Kmetijske zadruge Krka je prevzel upravljanje propadajočih družbenih objektov, ustanovil hlevsko skupnost Orehova in v njej gospodaril od leta 1980. Težki pogoji gospodarjenja ga niso nikoli pokolebali in danes so proizvodni dosežki na zavirljivi ravni. Tesno sodelovanje s strokovnimi službami zadruge na posestvu rodi sadove: vse tehnološko primerne in uporabne ideje so dobrodošle in upoštevane.



## FRANC GORJUP

(roj. 1941), kmet, kooperant Mercator—Agrokombinata Krško sodeluje s kombinatom že od leta 1977. Je intenzivni rejec goveje živine in na kmetiji, ki je na višini 600 metrov na hektar razpoložljive površine pridelal 8000 litrov mleka. V sodelovanju z Agrokombinatovo strokovno službo je uvedel intenzivni način izkoriščanja travnih površin, pašo, košnjo, pripravo silaže ter z načrtno selekcijo živine dosegel proizvodnjo, ki se približuje evropski ravni. Površina kmetije je osem hektarov, vsa pa leži na hribovitem in močno nagnjenem področju.

## ANICA JORDAN

(roj. 1947), poslovodkinja v Mercator-Kmetijski zadrugi Metlika, tozdu Trgovina na drobno, je zaradi svojega odnosa do dela, do ravnanja z zaupnim poslovnjem poslovalnice s sadjem in zelenjavo, ena tistih ljudi, ki postajajo sinonim dobrega v tozdu in v kraju. Vse to kaže v poslovnih knjigah poslovalnice, kjer ni evidentiranih niti zalog, niti kala, knjige pritožb pa v njeni poslovalnici ne potrebujejo. Krajanje Metlike pravijo, da bi morala biti njena poslovalnica vzor.

## PETER MARKOVIČ

(roj. 1936), direktor Mercator—Hotela Sremič v Krškem je eden tistih optimističnih gostincev, ki se ne ustraši novih hotelskih, gostinskih in turističnih programov, saj se zaveda, da je od njihove donosnosti odvisno vse. Zaradi njegovega prizadevanja je hotelsko—gostinska in turistična ponudba v krški občini pestra in kakovostna. V krški občini ima precej gostinskih objektov najvišji znak kakovosti, vse pa združuje M.

## PETER MOHAR

(roj. 1937), namestnik direktorja Mercator—Rožnika, tozda Golovec je vso delovno dobo preživel v Mercatorju. Z njim je začel kot poslovodja leta 1959, njegovo zanimanje pa je vedno veljalo komercialni. Uspešno opravljanje predvsem te poslovne funkcije postavlja tozdu Grmado po poslovnih rezultatih na najvišje mesto v delovni organizaciji Rožnik. Številni novi ter prenovljeni trgovski in z njimi povezani gostinski objekti, so posledica Moharjevega prizadevanja za razvoj trgovine.

## FRANC ŠKOF

(roj. 1930), vodja sektorja gradbene operative v Delovni skupnosti Mercator—Rožnika, je že leta 1977 oblikoval skupino strokovnjakov, ki so idejno in operativno ukvarja s tehnološko in prostorsko prenovno trgovin. Številni so objekti, za katere je Škof ponudil načrte gradbenih adaptacij in tehnološke rešitve, nekatere med njimi lahko uvrstimo med inovacijske dosežke, ki so odprli nova spoznanja pri načrtovanju trgovskih poslovnih prostorov. Usmeritev nekaterih Rožnikovih tozdov v razvoj specializiranih prodajaln je skupini, ki jo vodi Škof, dala novega poleta. Dosežene oblike prenove in tehnološke rešitve, ki so nastale v tej skupini, so izjemne ne samo za Rožnik, temveč tudi za slovenski prostor.

## SKUPINA DELAVCEV MERCATOR—MEDNARODNA TRGOVINA, TOZD PREDELAVA SADJA BOHOVA

ZORAN GLUŠIČ, (roj. 1958), dipl. ing. živilske tehnologije, MARJAN KLEMENČIČ (roj. 1951), dipl. ing. živilske tehnologije, MILAN MAKOTER (roj. 1934) ing. agronomije — direktor in MATIJA UGOVŠEK (roj. 1935) vodja vzdrževanja, sestavljajo skupino strokovnjakov, ki je slovensko predelavo naravnih sadnih koncentratov ponesla v svet. Makoter je kot direktor vzpostavil stike s firmami za predelavo sadja, ki slovijo po tehnoloških in kakovostnih dosežkih. Stike in željo, da bi se tudi Bohova uvrstila mednje, je prenesel na svoje sodelavce in tako je Klemenčič snoval postopek proizvodnje, izbiral tehnološko opremo ter pripravil potrebne projekte, ki so v Bohovi osnova za sedanjo proizvodnjo. Njegovo strokovno znanje je tolikšno, da ga s predavanji na Biotehniški fakulteti v Ljubljani in v strokovnih člankih posreduje tudi kolegom doma in v svetu. Zahtevnega tehnološkega postopka ni mogoče nadzorovati pa tudi ne razvijati brez sodobnega laboratorijskega dela, ki ga je vodil Zoran Glušič kot tehnolog v kontroli kakovosti blaga. Kot vodja sadne predelave pa se je specializiral za najsoodnejše postopke membranske tehnike. Na njegovo povsem zasebno ponudbo imajo v Bohovi izdelani računalniški sistem za spremljanje proizvodnega procesa, ki prerašča v celovit informacijski sistem. Matija Ugovšek je vodja tehnične službe, ki je pri nastajanju tehnoloških rešitev vnesel vrsto inovativnih zamisli za izdelavo za proizvodnjo potrebnih strojev. Tako tehnologija, združena s tehniko, v Bohovi reši marsikatero zadrego. Rezultat teamskega dela pa je: nepogrešljivost v evropski trgovini s sadnimi koncentraty, v ZDA pa izdelovalec najboljšega jabolčnega koncentrata na svetu.

## Mercatorjevni nagrajenci

# Vem kakšno je mleko, za morje pa mi je vseeno ...

Mrčna sela so zaselek, vas bi težko rekli, kjer je vse drugače. Električna žarnica je tu prvič zasvetila šele pred dobrimi dvajsetimi leti, cesta, če lahko tisto, po čemer smo se pripeljali, tako imenujemo, pa je še mlajša. Tu gori je bilo življenje vedno trdo in težko, kruh sta ljudem dejala rudnik v Senovem in skopa zemlja. Tu je doma Franc Gorjup, ki ga je M—Akrokombinat Krško letos predlagal za nagrado sozda.

Gorjupovi so bili v preteklosti knapovska družina. Ded, oče in sedanji gospodar, so denar služili v dolini, kamor so hodili po kolovozu, na šiht v jamo. Franc je bil v rudniku le dve leti, dokler ni v vas "prišla" elektrika.

"Sem mislil, da bo sedaj lažje in da se bo dalo kmetovati, ko je zasvetila luč. Pustil sem jamo in začel rediti živino. Zemlja in šiht v rudniku se nista "štihala". Oboje je zahtevalo celega moža.

Začel je s prašiči, pa ni šlo. Presedlal je na krave ... Začel je

direktor TOK Kooperacija M—Agrokombinata, dr. Ignacij Kralj.

"V kombinatu so mi kasneje predlagali tudi pašno košni sistem in vrsto drugih novosti, ki jih doma nismo poznali. Počasi se je kmetija, bolje rečeno kmetovanje na tem našem hribu, začelo spreminjati. Posekal sem vinograd — danes je tam travnik. Sedaj krčim gozd, da bo še več paše. Kombinatu mi pri tem vedno pomaga in me spodbuja. Samo tako tesno povezani, da je kaj. Pa sem mu hvaležen, brez Kom-

Ko je bil hlev zgrajen, so prišli na vrsto silosi in oprema. A pred Gorjupi so vedno nove naložbe, ki poberejo ves denar, ki jim ga da kmetija. Sedaj gradijo novo stanovanjsko hišo. Stara, s častljivo letnico je dotrajala. Tako spet ni denarja za nov avto, star razmajan fičo bo moral zdržati še kakšno leto. Da se bosta hčerka Marjana in njen mož lahko vozila v službo v dolino. Sicer pa je Marjana namenjena kmetiji. Končala je kmetijsko šolo na Grmu in očetu že pomaga z nasveti.

Rezultat vsega tega je 18 debelih krav in nekaj telet ter 61.000 litrov mleka, kolikor ga letno oddajo. Letna mlečnost Gorjupovih krav sivo rjave pasme je okoli 4.500 litrov, kar je nad povprečjem. Kako Gorjupu uspeva takšna prireja je še zanj skrivnost. A mu! Ob tem pa na celi kmetiji ni kosa ravne zemlje. Sama strmina, takšna, da mu mora Bog pri košnji z eno roko držati kosilnico, sicer bi se skotalila naravnost v dolino, v rudnik.

Med pogovorom z gospodarjem, njegovo hčerko in ženo Zinko, sem lahko ugotovil, da tako skromnih in delovnih ljudi zlepa ne srečaš. Za povrh pa poštenih, da so že kar sumljivi. Čisto vse, kar je tržnih viškov prodajo kombinatu. Na to, da bi prodajali komu drugemu niti ne pomislijo. "Nam je kombinat veliko pomagal in ne bi bilo lepo, da bi ga sedaj, ko nam gre bolje, pozabili. Družba nam je mnogo dala, samo vsak tega ne zna prav ceniti," pravijo Gorjupovi.

Oni znajo. So pa skromni, da je hudo. Na vprašanje, ali hodijo na dopust, se le zasmejejo: "Ja, kdo bo pa delal? No, saj včasih gremo z aktivom kmečkih žena na izlet za en dan, a zadnje čase ne. Sva pa bila z ženo lani za en dan na sejmu v Gornji Radgoni. Kaj vse sva videla! Letos je šla pa hčerka z zetom in nama potem povedala, kako je bilo."

Pa morje? Nad tem pa se je Franc Gorjup zamislil. Da, enkrat je bil. Še kot knap. Za en dan so šli z rudnikom v Lovran. Ali je res slano, pa ni poskusil. Je deževalo in so vode imeli že tako čez glavo. Pa tudi potrebe, da bi zapustil svoj Lipni vrh nima nobene. Tu se je rodil, naredil iz bajte močno kmetijo, tu bo čez leta dočkal konec. Le malo se huduje nad svojo garaško usodo. Prijatelj, s katerim sta skupaj začela v rudniku, se je lani upokojil. Lepo pokojnino ima, on, Franc pa bo moral še nekaj let garati na skopi zemlji, da si jo bo pridobil, a precej manjšo, za nič lažje delo, kot pravi. Pa je kljub vsemu srečen. Denar od nagrade pa bo šel v novo hišo in za novo kosilnico.

Ko sem odhajal iz Lipnega vrha, lepega koščka slovenske dežele z dobrimi ljudmi, sem opazil, da na strehi domačije ni TV antene. Mi je gospodinja Zinka povedala, da za gledanje televizije ni časa. Delajo od sveta do trde noči. Ob nedeljah pa prisluhnejo radiu. In so srečni ...

Franc Gorjup: "Posekal sem vinograd, zdaj pa krčim gozd, da bo še več paše."



s tremi, a je hlev kmalu postal premajhen. Pripovedoval mi je, kako je šel za svet vprašati pospeševalce. Ko smo mu predlagali, naj zgradi hlev za dvajset glav, je moral sesti, noge ga niso več ubogale. Tako velikega hleva si še v sanjah ni predstavljal, niti toliko lastne živine. Pa ga je zgradil, vsem pomislekom navkljub. Zaupal je pospeševalni službi in predvsem svojim lastnim sposobnostim," mi je dejal

binata, bi danes ne imel tako razvitega kmetijstva," trdi Gorjup.

Vse je šlo kajpada počasi. Pred dobrimi desetimi leti je začel graditi nov hlev. S posojilom. Za takratnih 280.000 dinarjev je kupil 5.000 betonskih kvadrov, 20 kubikov lesa, 500 vreč cementa, železo, pesek, za nameček pa še transporter za gnoj, ki pa se ni obnesel in ga je kasneje prodal.



Mercatorjevi nagrajenci

## Razvoj je moralni in finančni riziko

**Prav nič komplicirano se ni pogovarjati z direktorjem Mercator—Ete Alojzem Francem, letošnjim sozdovim nagrajencem. Misli, dela in govori pošteno, brez dlake na jeziku. Pa še iskriv je. Lastnost, zaradi katere je tudi trda roka vodilnega delavca lažje sprejemljiva.**

Utemeljitev odbora za dodelitev nagrade in predlagatelj, da



Alojz Franc: »Sem za mehko varianto vodenja.«

je za razvoj Mercator-Ete zaslužen direktor, je Franc kometiral takole: »Nagrada gre v prvi vrsti kolektivu, ki je sprejel in uresničil razvojne usmeritve in ideje, ki so zrasle v sodelovanju strokovnjakov in direktorja. Moje vodilo je bilo in je še, da je podjetje, ki nima inventivnih in prodornih idej, obsojeno na propad. Pa naj gre za čas, ki smo ga preživeli v okviru jugoekonomije ali pa za čas, ki ga bomo doživljali s tržno ekonomijo. Uveljavljanje tega vodila pa je odvisno od tega, ali je pobudnik in »priganjač« za uresničitev idej, pripravljen sprejeti moralni in finančni riziko, ki ga uresničevanje idej terjaja. Sam sem izziv sprejel kot moralni riziko ob prihodu v Eto, kjer so že obstojale zanimive ideje, le pogojev za njihovo opredmetenje ni bilo. Bilo je nekaj težav, kdo pa jih nima, toda spoznanje, da z zaplankanostjo ne bomo prišli nikamor, je prodrlo: pogoji za uspešno sodelovanje strok različnih vrst (tehnologija, tehnika in trženje)

so v Eti zagotovljeni v tolikšni meri, da se za skupen rezultat ne bojim. Danes smo »tehnološka špica« v živilskopredelovalni industriji v Jugoslaviji, tudi ekonomsko smo v svoji dejavnosti v samem vrhu. Tehnološke opremljenosti se ne sramujemo tudi pred zahodnoevropskimi podjetji. Bilo bi preveč lepo, če bi to pomenilo tudi siceršnje poslovanje brez težav. Sezonski vpliv predelovanja vrtnin je še vse preveč hud in nas kampanjsko rine v nelikvidnost. Pri današnji ceni denarja pa to poleg dolgega roka od nabave surovine, do prodaje izdelka, pomeni že...Nič ne pomaga, če je proizvodna cena naših izdelkov nizka, prodajna pa...v njej je vkalkulirano vse, kar hiperinflacija prinaša. Za živilskopredelovalno industrijo, zlasti tisto, ki je odvisna od kampanjske proizvodnje kmetijskih pridelkov, bi morala biti uveljavljena nekatera selektivna merila, podobno kot za kmetijstvo.»

»Nekam zoprnno me sprašujete po dobrih in slabih straneh Ete in Franca. Raje bi bolj nežno vprašanje,« se je zasmejal sogovornik, v zadregi pa ni bil. »Eta je ra-

vno toliko velika, da je možna relativna prilagodljivost proizvodnih programov, seveda glede na tehnološko opremljenost. Pri izdelavi oziroma pripravi novosti pa se ne izogibamo tudi improvizacij, kar pa ni nič slabega. Ko pa se potrdi tržnost izdelka, zadeve normalno stečejo. Če sem prej poudaril tehnološki vrh, moram reči tudi to: vse naenkrat ne gre in tako zaostajamo na drugih področjih kot sta organizacija in informatika. Lažje je pač vgraditi stroj in ga pognati, kot pa za vse naenkrat usposobiti in prilagoditi človeka. Je pa naše geslo: »novi izdelki in kakovost«, že tako prodrlo med delavce, da se ne bojim za ureditev tudi slabosti. In prav tako delavcem ni več tuj moj odprt način vodenja podjetja, za razliko od prejšnjega - avtoritativnega, sprejeli so ga kot primerno obliko komuniciranja, kot sodobnejšo obliko vodenja, v kateri lahko participirajo in pokažejo svojo ustvarjalnost in inventivnost.»

»Vsa ta silna filozofija okrog družbene lastnine in spreminjanje organiziranosti podjetij po kapitalističnem modelu, sta bolj

ali manj jalov posel in tudi s kolikšnim deležem kapitala v Poslovni sistem Mercator, se mi zdi kar nekoliko banalno vprašanje. SOZD kot ena izmed institucij, ki so prispevale k Etinemu razvoju, se je za nas na področju komercialne, financ, tehnološkega svetovanja in predvsem spodbujanju idej, izkazal odlično. Zato o tem, da ne bi podprli ustanavljanja poslovnega sistema, niti najmanj ne razišljamo. Pa naj bo kapitalski vložek tak ali drugačen. Svojo varnost vidimo v trdnem poslovnem sistemu in preko nje ga se bomo povezovali s partnerji. Zakaj, za božjo voljo naj bi »štrikali z vsemi, ki se mi ponudijo? Trden in zanesljiv poslovni sistem si najbrž ne bo privoščil delati v nasprotju z interesi ustanoviteljev, predvsem pa ne podirati tega, kar je dokazano kot učinkovito. V Eti smo mu pripravljene zaupati tudi svojo prihodnost.»

Ta zadnja beseda je bila izrečena trdo, kar daje slutiti, da se za miselno in besedno igrivostjo sogovornika, skriva mož, ki mu »kisle kumarice« ne morejo do živga. Nagrada je v pravih rokah in v pravem kolektivu.

## Ni res, da se kmetovanje ne izplača

**Mercatorjevo nagrado bo letos prejel tudi Jože Franko, kooperant Mercator—KZ Krka iz Hrastja pri Sentjerneju. Je vodja hlevske skupnosti Orehovica in živ dokaz, da se kmetovanje izplača.**

»Natanko pred desetimi leti sva z Alojzem Kosom začela pripravljati in ustanovljati hlevsko skupnost na Orehovici. Takrat je bila moda združevanja dela in sredstev. Midva sva vložila delo, Kmetijska zadruga Krka pa zapuščene zadružne obrate, ki so prej poslovali nerentabilno. Iz slabe zemlje ter zapuščenih hlevov in senika sva v enem letu naredila takoimenovano hlevsko skupnost. Krave sva v prenovlje-

ne hleve vselila marca 1981 in začela z mlečno proizvodnjo, se spominja Jože Franko, ki je imel ob našem obisku dela čez glavo s popravilom strojev. Komajda si je vzel čas za pogovor, a ko je beseda stekla o kmetovanju, zemlji, kravah in lovu, je nekako pozabil na vsakdanje delo in počasi začel razpredati svoje misli. Zvedeli smo, da je leta 1985 prvotna hlevska skupnost propadla, saj jo je zapustil njegov

partner Alojz Kos in Franko je ostal sam z 80 kravami na 56 hektarjih zemlje. Komaj je zmogel postoriti vse potrebno, a odnehal ni. Kasneje je prišel iz Bosne Izet Husanović z ženo, ki se je vselil v graščino ob hlevih in se pridružil hlevski skupnosti. Kljub vsem težavam doslej ta skupnost, bolj rečeno njen vodja Jože Franko, še ni pridelala minusa. Letno odda 360 do 400.000 litrov mleka. Letos okoli 38.000 litrov mesečno. Kravam zadnje čase mlečnost narašča, za kar ima še največ zaslug ugodno vreme ter dobra paša.

Redi črno belo pasmo in dosega povprečno mlečnost 4.600 litrov letno po kravi.

»Na račun visoke produktivnosti je nekoliko slabša prireja po kravi,« ugotavlja Franko, ki pa zaradi tega ni preveč zaskrbljen. Tu so še neizkoriščene rezerve, ki pa jih trije delavci ne morejo izkoristiti. Franko, njegova žena in Izet so premajhno moštvo za tako velik obrat. Izetova žena je že celo leto na porodniški. Le ob konicah, predvsem kadar je na vrsti siliniranje, si pomagajo z najetimi delavci.

Ko je pogovor prišel do te točke, je dolenska grča postavil na mizo steklenico dobrega vina in začel modrovati.

»Družba niti ni tako mačehovska do kmetijstva, kot hočejo posamezniki prikazati. Le kapitala nima. Če bi ga imela, bi nam šlo vsem bolje. Reven kmet ni in ne more biti narodno bogastvo, ker revež ne more nahraniti drugega reveža.»

Zadnje čase govorimo o tržnosti in marketingu, ki bo napravilo svoje, če bomo res dopustili pravo tržnost, takšno, ki bo ločila dobre od slabih, delovne od lenuhov. Samo bojim se, da bomo mi Jugoslavlani pogruntali spet kakšno nam svojsko varianto tržnega gospodarstva, ki nas bo dokončno uničila ...»

Jože Franko razmišlja o tem, kaj bo z njegovo hlevsko skupnostjo. Ustvaril jo je iz nič in postal kmet, ker mu je tako namenila usoda. V mladosti se je izučil za strojnega ključavničarja in se zaposlil v Iskri. Kar dobro je zaslužil, popoldan pa je očetu pomagal na kmetiji. Znal je narediti vse, kar mora znati kmet, a ni imel pojma, kdaj je potrebno kaj narediti. Zato je vedno skrbel

oče. Pa se je kmalu navadil. Učilo ga je življenje.

»Zemlja ima to zlato lastnost, da te nagradi, če dobro delaš, če pa si slab, te kaznuje. Je tako pravična kot nihče drug. Ta njena pravičnost me je pritegnila, da sem pustil delo v Iskri in se lotil kmetovanja. Kmetija se je potem hitro razvijala, število krav v hlevu pa se je večalo iz leta v leto. Prišel sem do točke, ko bi moral začeti graditi nov hlev, če bi hotel naprej razvijati lastno kmetijo. Pa sem si rekel, zakaj bi celo življenje samo gradil. No, potem pa sem šel v hlevsko skupnost,« je pogovor zašpilil Jože Franko.

Toda krave so pri hiši ostale, v domačem hlevu. Ima štiri hčere, ki so si morale žepno služiti s prodajo mleka, ki so jim ga dajale domače krave. Bolj so bile pridne, več mleka so namolzele in več denarja so imele. Od štirih so tri danes za kmetijstvo izgubljene. Ena je medicinska sestra v Kliničnem centru, druga dela v Iskri, tretja se uči za natakario. Ena pa bo, kot kaže, le ostala na kmetiji, če ji ne bosta fakulteta in mesto preveč obrnili pameti. V Ljubljani študira agronomijo.

Ko smo odhajali, nam je gostitelj mimogrede povedal, da zaslužek ni tako slab, vendar pa ga mora večino vlagati nazaj v zemljo in stroje. Ga je dovolj, da si tudi dva tedna dopusta privošči. En teden na morju, en teden v lovski koči na Gorjancih. Zatrjuje, da obrat ki ga je postavil na noge, sedaj stoji tako trdno, da ne more propasti, a le pod pogojem, če bodo na njem delali ljudje, ki ljubijo zemljo in živali in ki ne vprašajo ne za dan, ne za uro, kadar je delo. Je pa njegova prihodnost še v največji meri odvisna od razvoja družbene situacije. Ta mu bo dala nov polet ali pa zaprla njegova vrata.

Jože Franko: »Zemlja te nagradi, če dobro delaš, neusmiljena pa je, če si slab gospodar.«





Mercatorjevi nagrajenci

## Sremič je Markovičev ...

**Peter Markovič, direktor tozda Sremič Krško je človek, poln energije in idej. Od kje mu, še sam ne ve. So pa koristne, ker jih zna pravilno uporabiti v vsakodnevni praksi vodenja hotela in drugih gostinskih obratov. Vodi jih tako uspešno, da so to opazili tudi drugi in ga predlagali za nagrado Mercatorja.**

Njegova življenjska pot se je začela leta 1936 na Krki. Osemnajst let kasneje je končal papirniško šolo v Vevčah in se zaposlil v tovarni celuloze v Krškem. Leta 1964 pa je diplomiral na Visoki šoli za politične vede v Ljubljani, v prvi generaciji.

Po končanem študiju je osem let delal v politiki, bil je predsednik SZDL občine Krško, se pravi glavni kuhar v občinski kadrovske kuhinji. A to pravijo drugi, sam je drugačnega mnenja. Po dveh mandatih je bil imenovan, takrat so direktorje na občini še imenovali, za direktorja Gostinskega podjetja Sremič, v katerem je bilo zaposlenih 45 delavcev. Vsega se je moral naučiti na novo, saj o gostinstvu ni vedel nič več, kot povprečen občan.

"Takratno gostinsko podjetje ni imelo prav nobenih možnosti za razvoj in iskali smo večjo organizacijo, s katero bi se povezali in združili. To smo uresničili s Slavnikom iz Kopra, vendar je že po dveh letih prišlo do razveze. Je pa ta integracija imela pozitivne vplive na naš kolektiv," ugotavlja direktor Markovič.

Tri leta potem, ko je prevzel vodstvo, se je v Krškem začela izgradnja novega hotela Sremič, ki so ga končali leta 1977. V tem letu so se združili z Mercatorjem in nastala je delovna organizacija Mercator—Hoteli gostinstvo, katere tozod so bili.

"Ob združitvi smo imeli le dve gostilni, danes pa hotel, gostišče Tri lučke, restavracijo Pod gabri, picerijo, okrepčevalnico Rozalija — same nove lokale. Vsaki dve leti smo zgradili ali preuredili gostinski lokal, kar nam ne bi uspelo, če ne bi bili v sistemu Mercatorja, imeli močne podpore občine in če kolektiv ne bi bil pripravljen uresničevati razvojnih ciljev. V dvanajstih letih smo ustvarili veliko premoženje, število zaposlenih pa se je od 45 povečalo na 115 delavcev."

Drugi del te resnice pa je, da je Markovič sam z velikim entuziazmom in vztrajnostjo utiral pot svojemu kolektivu in iskal takšne rešitve, ki so poslovno morale biti uspešne. Zgradili niso niti enega objekta, ki bi jim prinašal izgubo. To mu je utrdilo položaj in ugled ter zaupanje med sodelavci.

Kot praktičen človek pa je znal sodelavce tudi primerno motivirati in jih izkoristiti za različna dela, ki sicer niso v opisu njihovih delovnih mest. Tako so veliko investicijskih in vzdrževalnih del naredili sami. Ta politika naslanjanja na lastne sile, je nekakšna zaščitna znamka delavcev Sremiča. To, da se receptor spremeni v pleskarja in da natararica postane mojstrica za lepljenje tapet, ali pa da direktor sam odstranjuje dotrajan tapison, je nekaj povsem vsakdanjega. Letos so v mrtvi sezoni sami položili preko 4.000 kvadratnih metrov tapet. Za hotel je bi to velik prihranek, ki se odraža na koncu tudi v boljših osebnih dohodkih. Markovičev cilj in cilj vseh njegovih sodelavcev pa je zadovoljen gost in napredek organizacije. Oboje se med seboj tesno prepleta, a zato mora vsak v kolektivu prispevati nekaj več kot je vsakodnevna rutina.

"Še vedno smo premalo domiselni, z gostinsko ponudbo smo preveč stereotipni. Premalo imamo novih idej od hrane do biva-

nja. Moti me, ko vsi prisegajo na nekaj "domačega", domačo hrano, domače počutje in podobno. Zagotavljam vam, da z žganci in kislim zeljem ne bomo rešili slovenskega turizma. Kadar v turizmu kaj zaškriplje, smo vedno krivi gostinci, a največkrat neupravičeno. Naše storitve v celotni turistični ponudbi predstavljajo le 30-odstotni delež, ki je mnogo mnogo bolj kvaliteten, kot pa tistih 70 odstotkov, na katere nimamo vpliva. To je carina, sprejem gosta na meji, cestna infrastruktura, urejenost sanitarij, trgovska ponudba in še marsikaj drugega. Zavedati pa se moramo, da moramo turizem prilagoditi navadam in zahtevam tujih gostov. V času, ko govorimo, da je nad 50 % Jugoslovanov na robu lakote, je težko razmišljati o domačem turizmu," razmišlja Peter Markovič.

Kljub temu pa v Sremiču na vse načine razvijajo domač turizem. Jim kar uspeva. Za letos so organizirali srečanje slikarjev — Jesen na Sremiču 89, ki bo od 22. do 24. septembra pri Treh lučkah. Šest akademskih slikarjev bo dva dni upodabljalo okoliško krajino. Akcija ima že sedaj izreden odmev v likovnih krogih. Na ta način v Sremiču reklamirajo svojo ponudbo in to uspešno. Lep primer za to so upokojenci z Vrhniko, ki vsako leto pridejo na trgateg, imajo pa še tudi druge skupine, ki jih pritegne dobra ponudba in lepa okolica.

Sremič se je letos julija organiziral kot družbeno podjetje. Ostal je v Mercatorju, ker ugotovljajo, da je bilo za njih dvanajst let skupnega življenja uspešnih in da je to zagotovilo za uspešno sodelovanje tudi v prihodnje.

Sremič pa ima tudi to srečo, da je kar 90 % kadra vzgojil v svojih vrstah, da so to večinoma domačini, ki so se izšolali v No-

vem mestu. Zato tudi fluktuacije ni, to pa se odraža na kakovosti storitev. V prihodnje nameravajo posvetiti več pozornosti dodat-



Peter Markovič: »Moti me priseganje na nekaj domačega. Žganci s kislim zeljem ne bodo rešili slovenskega turizma.«

nemu izpopoinjevanju in specializaciji.

Markovič se je med pogovorom kar precej oddaljil od teme, ki naj bi bila rdeča nit, to je njega samega, kot nagrajenca. Ves čas govori o svojem kolektivu, njegovih uspehih. Le s težavo sem izvertal iz njega, da se zadnja leta ukvarja s keglanjem, da je predsednik občinskega Keglaškega kluba, predsednik društva Občinske turistične zveze.

Nekaj zadolžitve ima še na gospodarski zbornici in v krajevni skupnosti. Ob vsem tem mu ponavadi zmanjka časa za dopust. Je pa tudi prava bela vrana med direktorji, saj nima niti lastne hiše niti vinograda, niti vikenda. Lahko bi rekli, da je čisti proletarec stare šole, če ne bi imel lastnega hotela — Sremič, pa še nekaj drugih gostinskih in turističnih obratov. Že res, da se jim reče družbeno podjetje, a so njegovi in to mu vsi priznavajo.

## Prodajanje zelenjave je umetnost

**Anica Jordan si je že kot otrok želela postati trgovka. Danes, pa dvaindvajsetih letih dela v trgovini, je prepričana, da si je izbrala pravo življenjsko pot in če bi morala izbirati znova, bi se odločila enako. Da je trgovka z dušo in telesom menijo tudi v M—KZ Metlika, tozod Trgovina, kjer je zaposlena kot poslovodkinja trgovine s sadjem in zelenjavo. Uspehi, ki jih dosega, so bili povod, da so jo predlagali za Mercatorjevo nagrado.**

"Anica delu in službi podredi vse. Bila je na dopustu, ko smo jo poklicali domov, da bi lahko izbrala prodajalko, ki bo nadomestila nenadoma odsotno delavko. Pa je prekinila dopust, sama prišla v trgovino in poskrbela, da je posel nemoteno tekkel," opisuje sodelavko Janez Videtič, direktor tozda ter poudarja, da ima Jordanova do blaga v trgovini takšen odnos kot bi bilo njeno. "Tako skrbne trgovke in poslovodkinje, zlepa ne najdeš," pravi Videtič. Celo kalo, ki je običajno v trgovinah s sadnjem in zelenjavo, je v njeni poslovalnici nekaj povsem neobičajnega.

"V Grabovcu smo imeli skromno bajto. Bili smo siromaki. Kadar me je mama odpeljala v trgovino, sem videla le prodajalko in gore dobrot, ki so bile pred njo. Zdelo se mi je, da ne more biti nič lepšega v življenju kot, če si tako bogat, da lahko prodajaš bonbone in čokolado drugim. Vaški otroci smo se vsi radi igrali trgovce, saj smo vsi vedno videli pred sabo le našo majhno trgovnico in prodajalko, ki kraljuje nad stoterimi dobrotami, ki so le ob praznikih prišle na naše mize. Pot v trgovsko šolo se mi je zdelo sama po sebi umevna," se spominja Anica Jordan.

Kaže, da je nekaj tistih otroških sanj ostalo globoko v njej in jih podzavestno uresničuje. Kot otrok je mislila, da je blago, ki je na policah, last trgovke. Danes se kot poslovodkinja do njega obnaša resnično tako, kot bi bilo njeno. Vedno je prisotna pri prevzemu in šoferji so se že navadili, da morajo marsikdaj slabo blago, ki ga pripeljejo, odpeljati nazaj. Tudi, če je sumljivo, se dogovori, da jim ga bo vrnila, ko se bodo drugič oglašili, če ne bo

membrno, da hitro obrača blago in denar, da so kupci zadovoljni. Koeficient obračanja v njeni trgovini je 27, kar pomeni, da se zaloge obnovijo vsakih 18 dni. Pa bi dosegla še večjega, če bi bilo grosistično skladišče bližje in bolj prilagodljivo zahtevam trgovin.

Zadnje čase ugotavlja, da je prodajanje sadja in zelenjave postala prava umetnost. Če hoče zadrževati fizični obseg prodaje na ravni prejšnjih let, mora v to vložiti mnogo več energije kot kdajkoli prej. Kupca mora prepričati, da resnično potrebuje sadje in zelenjavo, kljub visokim cenam in manjši kupni moči. Najslabše gre prodaja septembra in oktobra in če v teh dveh mesecih ne bi bilo ozimnice, bi kaj tenko piskali.

Vse svoje znanje prenaša Jordanova na mlajše sodelavke in v

njih vzbudi tisto skrito trgovsko žilico, ki je prej nihče ni opazil. Tudi zato, ker je Jordanova sama polna energije in poprime za vsako delo povezano s trgovino. Ni ji težko prestavljati težkih zabojev ali pobrisati in pomesti skladišča. Zanj je to enako pomembno kot delo za pultom. Njena ljubezen do trgovine pa je nalezljiva!

Ko konča delo, dela vedno v dopoldanski izmeni, jo doma čaka delo na njivi in vrtu. Redi tudi kure in prašiče, tako da mesa ni potreba kupovati. Sama pravi, da ima dan za njo vedno premalo ur in da nikoli nima dovolj časa, razen v nedeljo dopoldan, ko gre k maši, se tam sprosti in v tisti urici nabere novih moči za nadaljnje delo.

Anica Jordan: »Dan ima zame vedno premalo ur.«





Mercatorjevi nagrajenci

## V dobrem in hudem s trgovino

Letošnji Mercatorjev nagrajenec Peter Mohar, namestnik direktorja v Mercator—Rožnikovem tozdu Grmada, pozna trgovino in Mercator do obisti. Začel in čez nekaj let bo z njima tudi končal. Zvest, da malo takih.

O Petru Moharju bi lahko dejali, da ima trgovino, predvsem živili, v malem prstu. Od trgovskega vajenca do namestnika direktorja ga je vodila ljubezen do trgovskega poklica. In trgovina je njegova prva ljubljanka. "Trgovati", pravi nagrajenec "je zame živeti. Z živilsko trgovino oziroma maloprodajo sem rasel in dozorrel. Danes mi ni žal ničesar, kar sem zanjo storil. Pravijo, da tega ni malo. Bil sem vse - notranji kontrolor, specialist za inventure, svetovalec za te in one tehnološke rešitve, kalkulanti in še in še. V malem prstu jo imam in sredi noči me lahko v zvezi maloprodajo vprašate karkoli. Pa tudi v Mercatorju sem zrasel. Meni je Grmada bolj prvi dom, kot ne. Vesel sem bil obdobja razcveta

trgovine nekje med sedemdesetimi in osemdesetimi leti. Takrat smo lahko še nekaj vlagali v modernizacijo trgovine in sledili razvoju tehnološkega posodabljanja prodajaln. Sedaj pa gre spet vse bolj počasi. Temeljito je treba pretehtati kam in kako vložiti dinar, da se bo kar najhitreje poplačal. Investicijska sapa nam pohaja in škoda, da se v dosedanjem razvoju trgovine v Ljubljani nismo usmerili tudi v gradnjo velikih in univerzalnih blagovnih centrov. Trdno sem prepričan, da je tak center lažje obvladovati v organizacijskem in ekonomskem smislu, kot pa množico majhnih prodajaln," je modroval sobesednik in pri tem ni prav nič skrival ponosa nad nagrado. Sozdova nagrada je le ena med

pomembnejšimi družbenimi in delovnimi priznanji Petra Moharja.



Peter Mohar: »Trgovina je moja ljubljanka.«

Komercialno področje je zanj najbolj zanimivo. Pa ga načela skupne poslovne politike na področju prodaje in nabave, ki so dogovorjena v sozdu, nič ne motijo? "No, včasih sem bil deležen kritike, da to premalo spoštujem. Tako je s to stvarjo: ali politika ali pa v primeru neprimerne interne oskrbe prazna polica. Včasih se je bilo težko odločiti. Vendar pa moram takoj pristaviti, da blaga, ki je na voljo pri internem grosistu ali pa proizvajalcu, Grmada nikoli ne kupuje izven sistema. Prednosti take oskrbe se zavedamo in jo spoštujemo. Izvajanje skupne politike ni samo stvar enega."

"Veste, dosti dobrega in manj prijetnega sem doživel v svoji trgovski praksi. Vendar pa sem imel vedno odlične sodelavce. Vsega, zaradi česar sem, kot pravite, dobil nagrado, sam ne bi mogel opraviti. Morda sem vse

skupaj opravil nekoliko lažje, ker imam trgovino rad. Težko bom čez nekaj let brez nje. Še, ko sedem na "bicikel", ki izpolnjuje moj prosti čas, mislim nanjo. Rad bi, da bi se razcvetela in bila enakopraven partner proizvodnji. Pa sem glede tega bolj črnogled." Beseda je sogovorniku že stekla o načrtih o prenovi stare Modne hiše, o tem, kaj vse bo treba še postoriti pri tej in tej trgovini, o plačah trgovcev, o... Povsod, kjer se v Grmadi prenavlja, gradi, je Petrovo znanje in poznavanje trgovine, nepogrešljivo. Pa naj gre za objekt, za sistem osebnih dohodkov ali pa za čisto preprost pogovor s poslovojem in prodajalcem ali pa za sodelovanje pri vodenju tozda. Enostavno ni mogoče prezreti njegove pripadnosti in ljubezni do trgovine.

## Med najboljšimi na svetu

Hladilnica Bohova, ki sodi v Slovenija Sadje Mercator Mednarodne trgovine, je ena tistih organizacij, o kateri zelo malo vemo in ki v miru, brez velike publicitete dosega izjemne poslovne uspehe. Danes se uvršča med proizvajalce sadnih ekstraktov, ki mu svetovno tržišče priznava najvišjo kakovost pa tudi ceno. Zato ni čudno, da Bohova na domačem trgu ustvarja le med 7 in 13 odstotki prometa, vse ostalo pa z izvozom. Tudi zato so letos štirje člani tega kolektiva prejeli Mercatorjevo nagrado.

Direktor Milan Makoter, vodja tehnologije in njegov namestnik Marjan Klemenčič, vodja predelave, ki ga direktor uvršča v perspektivni kader, Zoran Glušič in siva eminenca hladilnice v Bohovi — vodja vzdrževanja Matija Ugovšek, so letošnji Mercatorjevi nagrajenci. Čeprav bodo lovrike pripadle le njim za izredne dosežke na področju razvoja in ekonomičnosti poslovanja, pa za njimi stoji še 80 delavcev, brez katerih rezultatov, kot jih dosega v Bohovi, ne bi bilo. Vsak delavec dela za dva, kajti zasedenih je le polovica sistematičnih delovnih mest. Prvo delo, ki ga vsak opravlja, je tisto, kar piše v njegovem opisu del in nalog, drugo pa tisto, ki mu ga določajo vsakodnevni dogodki v hladilnici. Prav nič nevsakdanjega ni, če direktor vozi viličar, vodja tehnologije pa odmetava

tropine. Tudi zato so v Bohovi osebni dohodki znatno nad povprečjem sozda. Pa ne samo zato. Predvsem so vodilni kadri uspeli že pred mnogimi leti postaviti tako strategijo razvoja, ki je kasneje nikoli ni bilo potrebno spreminjati. Morali so jo le dograjevati, ob tem pa so dosegali izjemne rezultate.

Največ dosežkov lahko pokažejo na področju tehnologije in tehnoloških izboljšav. Zato jih je za nagrado tudi predlagal odbor tehnologov sozda Mercator.

"Sprva smo bili čisto navadni hladilničarji, malo pa smo se ukvarjali tudi s proizvodnjo sadnih pulp — sadja, konzerviranega v žveplovi kislini, ki se je uporabljalo za marmelade in džeme. Ta proizvodnja se je odlično dopolnjevala z našo osnovno dejavnostjo, zato smo jo razvijali in širili. Počasi smo dokupovali stro-

je, uvedli proizvodnjo alkoholne višnje za potrebe čokoladne industrije, posledično pa se je začel še razvoj sadnih koncentratov, ki so bili namenjeni izvozu," posega v zgodovino direktor Makoter, ki je v Bohovi že 21 let. Zadnjih 7 let je direktor, prej pa je bil vodja tehnološke službe in namestnik direktorja. Stalnost in načrtna vzgoja kadrov, sta tudi ena od značilnosti hladilnice v Bohovi.

"Naša prednost pred drugimi sorodnimi proizvajalci koncentratov je ta, da nikoli nismo imeli toliko denarja, da bi lahko kupili vse potrebne stroje. Vedno smo morali napredovati s počasnimi koraki. Skromne možnosti nabave nove opreme so nas silile, da smo študirali razne variante in izpolnjevali tehnologijo. Ne le vodilni, tudi delavci pri strojih so bili vključeni v ta proces. Vsak od njih je strokovnjak za določeno fazo tehnološkega postopka in nemalokrat prav ti delavci predlagajo koristne rešitve tehnologom, ki jih ti potem vpeljejo v prakso," zatrjuje Marjan Klemenčič.

"Dobra spodbuda je bila za nas energetska kriza. Takrat

smo racionalizirali porabo energije in tisti revolucionarni korak nas je potisnil desetletja pred druge. Še danes smo v prednosti, čeprav se je v teh letih marsikaj spremenilo. Sami smo si kovali pot od stroja do stroja in pri tem izpopolnjevali tehnološki postopek ter se učili. Tisti, ki ima denar, vse to znanje kupi, a v bistvu kupi le papir, na katerem je zajeto znanje, ki ga mi vsi že imamo, on pa ga mora šele objaviti," meni Matija Ugovšek, ki je vse svoje sodelavce v vzdrževalni službi okužil z bacilom dela in prizadevnosti.

Pot kolektiva v Bohovi je pot uspeha in tradicije. Prav tradicija pa jim poleg marljivih delavcev zagotavlja trdno mesto v mednarodni delitvi dela.

"Tehnologija je kot šah. Najti moraš pravilno pot, dobro kakovost, rešiti ekološka vprašanja itd. Ni lahko postati eden najboljših na svetu. Ko pa postaneš, moraš stalno stremeti k novim ciljem, brusiti nove ideje. To je vsem delavcem v hladilnici jasno, zato je med nami stalno prisotno kresanje mnenj in idej," mi je dejal Zoran Glušič, ki poleg tehnoloških postopkov odlično obvlada tudi delo in načrtovanje na računalniku. Zanj pravi direktor, da je perspektiven kader. Za take v Bohovi dobro skrbijo in pazijo, da jim ne uidejo kam drugam. Dajo jim čimveč možnosti za osebni razvoj in napredovanje, ki je pogojeno le z delovnimi dosežki.

Formalno so nagrajenci bili predlagani za nagrado zaradi postopka reverzibilne osmoze in ultrafiltracije. Že sami besedi se učeno slišita, postopek pa potem, ko ga spoznaš ni preveč zapleten. Na kratko povedano, z zelo majhnimi sredstvi, ki so jih morali vložiti v nov stroj in velikim znanjem, so izboljšali tehnološki postopek prečiščevanja koncentratov in njihovega še večjega koncentriranja ter tako povečali produktivnost za 80 in več odstotkov na istih proizvodnih napravah ob enakem številu zaposlenih. Sedaj izdelajo letno 3.000 ton koncentrata, od česar ga kar 97 odstotkov izvozijo.

Tudi pri izvozu, zanj skrbi Mednarodna trgovina, imajo takšne načrte, da bi se jim človek

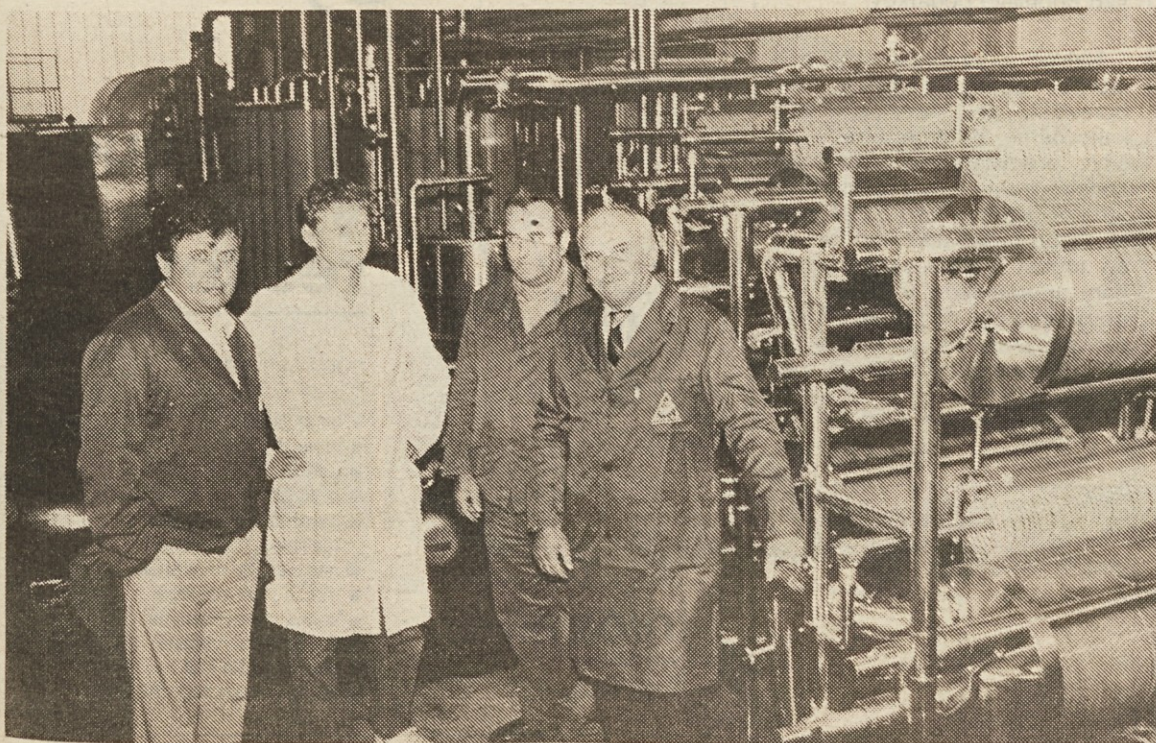
smejal, če ne bi vedel, da so jih skoraj vse že uspešno uresničili na Švedskem in v Holandiji. S kakovostjo so si pridobili ime in postali nepogrešljivi v evropski trgovini sadnih koncentratov. Naslednji korak so bile Združene države Amerike, kjer pa je bila zahtevana poleg kakovosti tudi "prijetna zunanost" — popolna bistrina soka. Tudi to težavo so tehnologi v Bohovi uspešno premagali in danes veljajo v Severni Ameriki za najboljšega svetovnega proizvajalca jabolčnega koncentrata.

Naslednji cilj je Japonska. To je približno nekaj takega, kot bi Eskimu prodajal hladilnik, pri tem pa pričakoval ustrezen dobiček. Problem, s katerim se sedaj ukvarjajo, da bi osvojili tržišče Japonske, je kratkotrajna sterilizacija. Ko ga bodo rešili, za njih na tem planetu ne bo več ovir za prodajo.

Poleg vseh tehnoloških izboljšav, kakovosti, ki so jo dosegli, pa so se odločili, da bodo Nemcem prodajali gnoj, za katerega so morali prej plačevati odvoz komunalni, če so se ga hoteli iznebiti. Sedaj jim Nemci plačajo zanj 300.000 DEM letno. To so odpadki — jabolčne tropine, ki so jih s preprostim postopkom sušenja toliko dodelali, da jih lahko izvažajo v Zvezno republiko Nemčijo tovarni Herbstreit, ki iz njih proizvaja pektin. Gre za eno največjih in najpomembnejših tovrstnih tovarn v Evropi, ki lahko surovine izbira po celem svetu. V Herbstreitu so ugotovili, da so med vsemi jabolčnimi tropinami najboljše za proizvodnjo pektina ravno tropine jabolk, ki rastejo v Sloveniji. Z njimi se lahko kosajo le še tropine jabolk iz okolice Bodenskega jezera.

Prav ta kakovost tropin je tehnologom in vodstvu hladilnice Bohova dala idejo, da bi začeli sami proizvajati pektin, ki se ga uporablja v živilski industriji pri želiranju marmelad in drugje. Proizvodnja pektina je izredno zahtevna in tokrat bo najbrž prvič, da bodo skromni in delavni Štajerci zaprosili za izdatnejšo pomoč svojo matično organizacijo in celoten sistem Mercatorja. Njihov cilj je pektinska tovarna, katere izdelki bodo dosegli evropsko kakovost in ki jih bodo izvažali po vsem svetu.

Z leve: Marjan Klemenčič, Zoran Glušič, Matija Ugovšek in Milan Makoter: »Ni lahko postati eden najboljših na svetu. Brusiti se je treba tudi potem, ko si že na vrhu.«





## Mercatorjevi nagrajenci

# En sam človek ne pomeni dosti

Sprejel nas je s širokim nasmehom kar pri sebi doma. Čokat mož, ki se mu prav nič ne pozna, da bo natanko čez leto dni izpregel. Po dvaindvajsetih letih v Mercatorju, se njegov nagrajenec Franc Škof z veseljem in spoštovanjem ozira nazaj.

Škofa se mnogi spominjajo iz časov, ko je vodil Koordinacijski odbor sindikata sozda in z neposredno, včasih kar hudomušno besedo izzival razprave o tem, kaj vse bi moral sindikat biti in kje vse bi se ga moralo čutiti. Danes o tem govori kot o času, ki je imel v sebi še nekaj osebnega, nekaj kar je imel rad. Nagrade pa ni dobil kot zaslužni sindikalist, temveč za vodenje skupine, ki je s funkcionalnimi in estetskimi rešitvami spreminjala podobe starih in tudi zanemarnjenih Mercatorjevih trgovin. "Nič

ne hvalite mojega prispevka, sem le eden med tistimi, ki to skupino sestavljajo. Zato je to nagrada nam vsem. Pa še to zapišite: če ne bi bilo posluha pri tistih, ki jim je delo naše skupine namenjeno, tudi ne bi imeli česa pokazati. Posameznik v takem delu ne pomeni dosti," se je občestitki k nagradi branil Škof. O tem, da je nagrado dobil, se pravzaprav ni hotel niti pogovarjati. Bolj ga je tiščala druga misel. "Vesel sem, da je za mano dvaindvajset let v Mercatorju in da danes ta firma v Jugosla-



Franc Škof: »Vesel sem, da so v Mercatorjevem mozaiku objektov tudi tisti, ki sem jim pomagal na bolje.«

viji nekaj pomeni. Na osmem mestu smo v Jugoslaviji, to ni malo, če pomislim, koliko kamenčkov sestavlja Mercatorjev mozaik. Ponosen sem, ker so med temi kamenčki tudi objekti, ki sem jih tudi sam pomagal "na noge".

Mož je izrazil praktik in se s filozofiranjem ne zapleta. Zato ga tudi ni kazalo več spraševati o delu. "Za plačo je treba delati in konec. Pri delu pa moraš dati od sebe vse. Koliko sem dal, pa naj sodijo drugi," je pribil Škof.

Krepak stisk roke in širok nagrajenčev nasmeh nas je pospremil čez vrt. Na uličnem vogalu je nagrajenca čakal ogromen kup drv. "Tole je treba pospraviti v lepem vremenu" in se ga je lotil.

V tej številki časopisa smo vam predstavili nagrajence sozda — posameznike. V naslednji številki pa bo naša pozornost namenjena nagrajenim delovnim organizacijam.

## Iz raziskave o stanju informacijskih sistemov

Marko Glažar

# Vsak lahko oceni svoje mesto

Ljubljanski Mehanografski center je v letošnjem letu opravil raziskavo o stanju in razvoju informacijskega sistema v Gospodarskih organizacijah. V raziskavi naj bi sodelovalo 66 organizacij, vendar jih je na anketo odgovorilo 40 oziroma 60,6 odstotkov. V raziskavi so bile sorazmerno zastopane proizvodne, trgovske, storitvene in druge organizacije.

V anketi je sodelovala tudi Delovna skupnost sozda Mercator—KIT. Iz rezultatov raziskave smo pripravili nekaj zanimivih podatkov, ki lahko služijo tudi članicam sozda za primerjavo lastnega stanja na področju računalniško podprte informatike z rezultati ankete oziroma raziskave.

Podatki zadevajo predvsem ocene zadovoljivosti računalniškega spremljanja podatkov v okviru lastnih organizacijskih enot oziroma v okviru storitev specializiranih zunanjih organizacij, pogostnost posameznih poslovnih procesov, ki se spremljajo z računalniškim obdelovanjem podatkov in velikost sredstev, ki jih OZD namenijo za razvoj oziroma nakup računalniške opreme.

## Organiziranost informativnih služb

V samostojno organizacijsko enoto je dejavnost informatike oziroma celovitega informacijskega sistema oblikovana v 88,2 % sodelujočih organizacij. Te organizacije imajo v več kot polovici primerov (64,7 %) izdelan srednjeročni program razvoja. Pri 65 % sodelujočih organizacij pri oblikovanju in izvajanju računalniško podprtega sistema sodelujejo tudi zunanje organizacije — te pa so le 58 % specializirane za računalniške storitve.

## Zadovoljivost in učinkovitost obdelav

Sodelujoče organizacije so ocenjevale zadovoljivost in učinkovitost računalniških obdelav z ocenami od 1 do 5. Rezultat je pokazal povprečno oceno 2,96 v lastnih organizacijskih enotah, storitve zunanjih organizacij pa so bile ocenjene s trojko. Pregled ocen računalniških obdelav in posameznih poslovnih procesov je prikazan v naslednji tabeli:

Med poslovnimi procesi prevladuje računalniško spremljanje podatkov v sodelujočih organizacijah:

— proizvodnja	70,5 %
— nabava	84,3 %
— naročila	60,8 %
— kadrovanje	40,8 %
— investiranje	43,2 %

Iz rezultatov ankete lahko ugotovimo, da OZD do leta 1995 še ne predvidevajo celovitega računalniško podprtega informacijskega sistema, saj se za to odloča manj kot 10 % organizacij, ki ga bodo uvajale z lastnimi rešitvami, še v manjšem obsegu je načrtovanje iskanje rešitev v sodelovanju z zunanjimi organizacijami.

Za nabavo računalniške opreme je med organizacijami, ki se glede na zmogljivost in vrsto računalnikov, odločajo za nakup, razmerje med tistimi, ki se odločajo za velike računalnike in tistimi, ki se odločajo za osebne, razmerje enako. Po samem številu računalnikov pa prevladujejo osebni (PC).

## Pomoč pri zagotavljanju in oblikovanju informacij

Skoraj 2/3 udeležencev (64,7 %) je izrazilo potrebo po posebnem servisu za oblikovanje informacij; prav tako tudi potrebo po zunanjem izobraževanju na področju informatike in po zunanjem svetovanju.

PROCES	POVPREČNA OCENA LASTNIH IZVAJALCEV	ZUNANJIH IZVAJALCEV (1 - 5)
proizvodnja	2.82	2.67
prodaja	3.56	3.07
nabava	2.95	2.38
finančno poslovanje	3.85	3.65
kadrovanje	3.52	3
investiranje	2.42	2

Glede na to, da se organizacije najbolj zanimajo za osebne računalnike, je izražena tudi največja potreba po izobraževanju za uporabo ustreznih računalnikov in za znanja na področju uporabljanja osnovne programske opreme.

## Poraba finančnih sredstev

Nabavi računalniške opreme, po anketi sodeč, organizacije namenijo tudi v bodoče toliko sredstev kot doslej (v višini 1 — 3 % od celotne realizacije).

Od tako ugotovljene porabe sredstev se razlikujejo le tiste OZD, ki opravljajo storitve za zunanje naročnike. Te porabijo pretežno do 5 in več % svoje realizacije za modernizacijo opreme.

## Ocena zunanjih organizacij

Zelo so zanimivi podatki in ocene o tem, kako naročniki ocenjujejo delo zunanjih organizacij, ki se ukvarjajo z računalniško obdelavo podatkov.

Največ uporabnikov njihovih storitev ugotavlja, da je tako opravljeno delo cenejše in bolj kakovostno, da daje hitrejše rešitve, predvsem zato, ker imajo specializirane organizacije več strokovnjakov. To so dobre strani. Slabe strani takih storitev pa so togost v prilagajanju potrebam uporabnikov, v težjem odgovarjanju na specifične zahteve ter odmaknjenost in slabša povezava med naročnikom in izvajalcem.

## Zaključek

Izvajalec ankete trdi, da so bili rezultati pričakovani. Če je temu verjeti, potem zelo dobro pozna svoje tržišče in mu je anketa le potrdila poslovno usmerjenost in mu pokazala, na katerem področju naj se znebi

slabih navad in izboljša poslovne učinke.

Vsem tistim pa, ki razmišljajo o modernizaciji svojega poslovanja z računalniško podprtim spremljanjem poslovanja, pa rezultati raziskave lahko predstavljajo izhodišče za oceno, kje, v primerjavi z objavljenimi podatki, so.

## Naš ključ - vaša rešitev

BOGATA IZBIRA STAVBNEGA POHIŠTVA

- okno INO-M
- okno VO
- pčlčna GN
- izolacijske omarice z roletno IROS
- garažna vrata, dvizna (daljinsko upravljanje)
- nadsvetlobe in stranske svetlobe
- mreža proti insektom
- sobna vrata, masivna
- sobna vrata, vezana
- vhodna vrata MD
- garažna vrata MD, dvokrilna

**inles · RIBNICA**  
61310 RIBNICA  
Tel.: (061) 861-411. Teleks: 31-262 yu  
Telefaks: (061) 861-603



**V Mercator—Rudarju se ne bojijo PSM**

Vesna Bleiweis

# Priprave na podjetje za boljše trženje

V idrijskem Mercator—Rudarju so že večkrat poskušali z organizacijskimi spremembami in spraviti tri tozde v enovito delovno organizacijo. Pa so enkrat zakuhali pravoverni branilci samoupravljanja, drugič sami delavci. Zdaj bodo tem rečem lažje kos, saj je zakon o podjetjih s tozdi opravil. Opraviti pa bo treba še s tozdovskimi plankami, ki so zrasle v glavah ljudi. S temi pa je najtežje. In zakaj naj bi bilo v Idriji drugače?

Pa se na obisku v Idriji nismo pogovarjali samo o tem, kako iz tozdov sestaviti podjetje s tremi poslovnimi enotami in zagotoviti medsebojne čiste račune, pogovor je tekel predvsem o tem, kako bolje in več trgovati. Prav s trženjem v trgovini na debelo in drobno in v gostinstvu imajo v Rudarju največ težav.

**Franc Božič**, direktor trgovine na drobno — tozda Univerzal, ni skrival zadovoljnega nasmeha

na račun nove pridobitve v samopostrežbi blagovnice (računalnika in z njim povezanih blagajni), vendar pa tudi skrbi nad idrijsko trgovino, ne. "Sedem trgovin bomo oddali zasebnikom. Pravih interesentov zanje sicer še nismo našli, poskušamo pa vzbuditi zanimanje zanje med zaposlenimi. Trgovine so v bolj kot ne, odročnih krajih. Biti pa morajo in nihče ne vpraša po njihovi donosnosti, dokler so v družbenem sektorju. Zaloge se v nekaterih od teh trgovin ne obrnejo

niti v 120 dneh. Pri današnji ceni denarja pa so to že lepi denarci, ki ležijo med idrijskim in cerklajskimi grapami. Pa se otepamo še z drugo zadevo: čeprav se nad kupno močjo svojega zaledja še ne moremo posebej pritoževati, zaradi lastne finančne situacije ne moremo zagotoviti večje izbire blaga, predvsem tistega, ki ima trajnejšo vrednost. Monopolisti sicer v občini res smo, toda daleč od tega, da bi ta svoj položaj občutili tudi v svojih žepih. Koliko pa nam konkurenca v obliki ene same zasebne trgovine odnese, se je najbolje pokazalo, ko je bil lastnik trgovine na počitnicah. Pa se naši ljudje še premalo zavedajo, da v svojih trgovinah delajo zase. Če zasebnik razstavi svoje blago pred trgovino, je to atrakcija tudi za na-

še delavce. Ta zna prodajati, govorijo. Da bi sami postavili svoje, pa ... pomembno je priti le po plačo, pa če si v žakelj kaj pripeljal ali pa ničesar, "je v prijetnem idrijskem narečju nekoliko ironično dejal Božič.

"Brez tega, da bomo s stimulativnejšim nagrajevanjem spodbudili delavce, ne bo šlo. Nekaj elementov, ki so rezultat dela sicer pri osebnih dohodkih že upoštevamo, vendar očitno še premalo. Zavedam se, da so kadri v naši delovni organizaciji eden osrednjih problemov. Je v Idriji kar nekaj podjetij, ki so zanimiva predvsem zaradi plač. In vse, kar je bilo dobrega, je v glavnem zaposleno pri njih," je v pogovor segla direktorica Mercator—Rudarja **Ivanka Lesko-**

**vec.** »Pripravljamo se na postopke za sprejem aktov, ki jih zahteva ustanovitev podjetja. Zavedamo se, da bo treba že zaradi dosedanjih izkušenj, za enotno odločitev o ustanovitvi podjetja, vložiti veliko truda. Že ob prejšnjih poskusih reorganizacije smo naštevili številne gospodarske in druge prednosti poslovanja v okviru enovite delovne organizacije, ki v povsem enaki meri veljajo tudi za nastanek podjetja, če ne štejem zakonske nuje. Tri poslovne enote, v bistvu sedanji tozdi, naj bi postale družbeno podjetje. Zagotovili smo tak način spremljanja podatkov njihovega poslovanja, da bodo čisti računi med njimi zagotovljeni. Pa vendar ..., če je ponekod aprioren "ne", ne zaleže noben še tako tehten argument. Tudi vi od našega časopisa bi nam lahko pri tem pomagali. Prav nič ne bi bilo slabo, če bi v poljudni in preprostim ljudem razumljivi obliki pisali o podjetništvu. O tem imamo vsi skupaj premalo znanja, izkušenj pa nobenih. Pri nas je Mercatorjev časopis zelo bran in bi tovrstni članki marsikomu zbudili zaupanje v to, v kar se podajamo. O tem, da bi se s sozdom ali pa bodočim poslovnim sistem razšli, pa sploh ne razmišljamo. Smo sicer majhna in ne prav dobro stoječa organizacija, toda brez zaledja sozda ali pa poslovnega sistema, nam bi šlo marsikdaj še bolj za nohte. Tako pa vseeno lahko pokažemo kar nekaj objektov, ki jih brez sozda ne bi bilo. Za nas sta v poslovnem sistemu najbolj pomembni finančna in komercialna funkcija, pred soupravljanjem pa nimamo strahu. Nam bo v določenih primerih in okoliščinah to le v pomoč. Za poslovni sistem, za njegovo dobro poslovanje in njegov start smo v enaki meri odgovorni vsi, velike in majhne organizacije oziroma članice sozda. Sem optimist glede poslovnega sistema, saj sem prepričan, da v novi obliki organiziranosti ne bomo sprejemali odločitev, ki bi podirale tisto, kar je bilo s sedanjem sozdu dobro in čvrsto. Prva violina naj bo ekonomija in prav z njo se bomo vključeno v poslovni sistem najlažje borili proti vsem vrstam pritiskov in enostranskim interesom. Morda pa bomo tudi lažje našli skupni jezik in interes, kot do sedaj, ko je nekaj idrijskih načrtov ostalo le pri debati o njih. Od slikovito prikazanih možnosti za polnitev našega hotela, ni ostalo nič. Ni ne lovec, ne ribičev, ne izletov, ki bi jih pripeljala naša turistična agencija. Tudi od obetanega sodelovanja pri odpiranju brezcarinskih prodajal v Idriji, Bovcu in Mostu na Soči, ni nič. Partner iz hiše je najbrž menil, da je dovolj, če se o tem z nami le pogovarja," je direktorica nizala misli. "Tipičen primer, kako trgujemo je naša prenovljena samopostrežba. Nerodno mi je, ko v njej vidim prazne police in prazen hladilni pult, namenjen Konditorjevim slaščicam. Verjamem, da se v parih dneh, odkar je trgovina odprta, ne da postoriti vsega. Samo slika je tipična. Kupce bo še nekaj časa vlekel "firbec" pogledat, kako to gre brez klasične blagajne, prazna polica pa bo naredila svoje. Kamenček k kamenčku, plaz. Na koncu pa plitev žep."

V Idriji so doma ljudje dobre volje, izvornih idej in številnih izumov. Kako vraga tega ne znajo prenesti tudi za svoj pult, saj sta tudi mene zbudili prazna police in hladilna vitrina.

**Mercator—Rudar — tretji v Sloveniji**

Vesna Bleiweis

# Računalnik v samopostrežbi

Nič nenavadno se nam ne zdi cvileče piskanje pri blagajnah, ko kupujemo v tujini. "Kje smo še pri nas", si mislimo, popokamo svoje in gremo. Pa se premika tudi pri nas. V tretje gre rado ... za Fužinami in Trnovem, piskajo blagajne tudi v samopostrežni trgovini v Rudarjevi blagovnici v Idriji.

Konec avgusta so v idrijski blagovnici končali prenovitvena dela v samopostrežni trgovini. Bolj kot sama prenova je pomembnejše dejstvo, da so v program prenove všteli tudi novo tehnologijo — računalniško spremljanje poslovanja v prodajalni. Prav ta novost — **poudarimo, da je idrijska trgovina tretja v Sloveniji, ki ima računalniško spremljano poslovanje**, je mnogo bolj pomembna. Mercator—Rudar je namreč majhen kolektiv, ki se gre trgovino na geografsko specifičnem območju. Klasična trgovina je še trdno zasidrana in zato je odločitev za sodobno računalniško spremljanje poslovanja spodbudna in vse hvale vredna.

Prenovitvena dela so se zavlekla v pozno poletje predvsem za-

radi nedobavljene hladilniške opreme. Le kaj misli organizator teh poslov — **Mercator—Investa?**

Uvedba računalnika terjata tudi primerno usposobljene delavce. In prav zanje običajno zmanjka časa. Tako nekako je bilo tudi v Idriji, pa spet ne čisto tako, saj so se začeli pripravljati že aprila. Ko pa je bilo jasno, da z otvoritvijo še nekaj časa ne bo nič, so malo popustili. So pa zato močnejše poprijeli pozneje in zdaj delo že teče. Je še nekaj težav, ki izvirajo predvsem iz strahu pred novim in strahu pred potrošniki. Zanje je zadeva zanimiva, vendar kakšna jedka pripomba le pade.

Največ priprav terjata organiziranje dela. Treba je predvideti vse — od vnosa podatkov o blagu v računalnik, do označevanja ne-

kodiranih izdelkov. Pri vsen teh zadevah pa so najpomembnejši ljudje. Težko je vsem v enaki meri dopovedati, da brez natančnosti pri tem delu ne gre. Predvsem pa, da bo računalnik s pristom pokazal na poslovnost ali neposlovnost. Blaga v skladišču kolikor hočete — zanj namenjena polica pa prazna. Ali pa: blago že dva meseca na polici — nič prodanega, dobava tega blaga pa tekoče polni skladišče. Ja, **marsikaj pokaže ro računalniško spremljanje poslovanja**. Ne samo kako večji trgovci z novci smo, temveč tudi kako dolge prste imajo potrošniki.

O novi pridobitvi smo se pogovarjali s poslovodjem **Alojzjem Zgavcem**, njegovo namestnico **Niko Lupšina** in blagajničarko **Herto Volanič**. Poslovodja je bil optimist, čeprav se je z nekoliko nostalgije obračal k staremu načinu poslovanja. Nova tehnologija ga je "zajela" dobro leto pred

upokojitvijo. Menil pa je, da je skrajni čas, da se trgovina — ne samo v Idriji — posodobi. "Poslovodje samo še premetavam papirje, bdimo nad cenami in kar naprej pisarimo. Zanimarili smo stik s sodelavci in potrošniki oziroma skrb za "dobro ime trgovine". Računalniško obdelanim podatkom o prometu v trgovini, zalogah in še čem, se bomo morali še privaditi. Za vsako novost si je treba vzeti čas."

"Tremo imam", je priznala tovarišica Nika. "Vse je še čisto novo in privajam se. Težava je le v tem, da moramo skoraj polovico izdelkov sami označevati s kodami. Saj ni komplicirano, le prehitro je prišlo. Strah bi bil še večji, če nas ne bi redno obiskovala inštruktorja Miran in Stane. Ko sta tukaj, se počutim kar varno. Sicer pa sem za vsako novost, ki pomeni napredek. Izpiliti moramo še nekaj organizacijskih potankosti, pa bo zagotovo šlo. Skrbi me le to, ker mladi trgovci, tisti, ki pridejo iz šole, niso pravi trgovci. Brez izkušenj pri delu s strankami so, navdušeni pa tako nad ničemer niso. Prav nerazumljivo se mi zdi, da se z novostjo, ki jo imamo, nihče noče resno ukvarjati! Pa resnici na ljubo, niso vsi taki. Zaenkrat pa se v svoji izmeni sama ukvarjam s kodiranjem izdelkov, namesto, da bi po trgovini postorila to in ono. Sicer pa se nas je pripravljalo sedem.

"Idriji so množično prišli pogledat to čudo. Pa ne vem, ali res to računalniško čudo, ali zadrego nas blagajničark. Večina je z odobravanjem sprejela novost, bili pa so tudi taki, ki so se obregnili ob malenkostno spremembo, ker so nakupovalne košare zamenjali vozički. Tu je nekaj narobe. Zdi se mi, da so blagajničarski pulti ali predolgi ali pa previsoki, saj me pri zlaganju blaga s pulta v voziček, vedno zaboli v rami. Ali pa je to le posledica tudi strahu in treme. Ta bo sčasoma in z večjo rutino izginila. Potem pa nas bo verjetno bolj strah tistega, kar tako spreminjanje poslovanja hitro pokaže: dolge prste potrošnikov in še kakšno drugo slabost«, je v idrijskem narečju dejala Herta Volarič.





Mercator—KZ Črnomelj je sredi ustvarjalnega vrenja

Andrej Dvoršak

## Pomoč le uspešnim kmetom

Sedanji direktor Mercator—KZ Črnomelj Niko Požek, je tipičen predstavnik tistega znanega ameriškega sna, ko se človek iz nič povzpne v sam vrh. Je tipičen "self made man". Bil je živinorejec, včasih bi rekli hlapec, danes ima v žepu diplomu fakultete, do katere se je prebil z izobraževanjem ob delu. Z njim in z vodjo splošne službe Miljevo Čatovič, diplomirano pravnico, smo se pogovarjali o razvoju v kmetijski zadrugi.

"Bili smo prva zadruga v Sloveniji, ki so jo ustanovili že med okupacijo. Ko smo bili ustanovljeni v osvobodjenem Črnomlju, so se drugod po Sloveniji še odvijale krvave bitke. Vsa povojna leta pa je bila zadruga nosilec razvoja kmetijstva v občini," sta začela pripovedovati naša sogovornika.

Prva kmečka zadruga na osvobodjenem ozemlju je bila Črnomaljska - 8. oktobra 1944. Na ustanovnem občnem zboru so bile sprejete tele smernice za njeno delo:

- stara naložba 109.000 lir v Mestni hranilnici naj se spremeni v naložbo v bonih OF, da ne bo zadruga ob koncu vojne oškodovana,
- zadruga naj se bori proti črni borzi in naj v trgovini uveljavlja bon OF kot plačilno sredstvo - privatna trgovina se je še vedno naslanjala na italijansko liro,
- narodni oblasti in vojski je treba nuditi polno podporo, zadruga naj podpiše posojilo narodne osvoboditve,
- vino naj bo predmet zadrugne trgovine, zadruga naj nastopa kot regulator cen in skrbi za kvaliteto,
- pri zadrugi naj se osnuje čebelarški odsek, ki naj skrbi za dvig čebelarstva,
- lesna trgovina mora po vojni preiti v zadrugne roke, ker so jo privatni trgovci preveč izkoriščali.

Nosilec razvoja kmetijstva je kajpada še danes, a v tem povojnem obdobju je v zadrugi prihajalo do različnih organizacijskih oblik in sprememb, ki so bile odraz posameznega obdobja in hotenja po izboljšanju kmetijstva. Niso bile vse organizacijske oblike posrečene in zato je bilo precej energije oddano v prazno. Najhuje je bilo s tozdiranjem, ki ni pokazalo pravih rezultatov. Zato so se v zadrugi odločili, da se preoblikujejo v enovito delovno organizacijo, ki bo bolj učinkovito uresničevala zastavljene cilje. Referendum o tem so izvedli pred letom in pol. Uspel je odlično, saj je bilo kar 96 odstotkov delavcev za ukinitve prejšnjih dveh tozdov in oblikovanje nove enovite organizacije. Pobudo za to preoblikovanje je dal sindikat na željo svojih članov, ki so se zavedali, da morajo racionalizirati poslovanje.

Med paradoksi, ki so se pojavljali pred reorganizacijo, je bil tudi delegatski sistem. Delegatov je bilo kar 180, kar pomeni, da je imel praktično vsak zaposleni vsaj po eno delegatsko funkcijo, nekateri celo več, to pa je popoln nesmisel in kakovost samoupravljanja ob vsem tem ni bila na kaj prida visoki ravni.

Reorganizacija je vplivala tudi na uspešnejšo enotno poslovno politiko kmetijske zadruge. Omočila je sprotne analize, na podlagi katerih lahko hitreje in bolj učinkovito ukrepajo. Nič več ni

tozdrovskih blokad, do katerih je prihajalo prej in ki so onemogočale uresničevanje sprejetih ciljev. Bolje deluje tudi samouprava, poglabile pa se so vezi s kmeti.

Je pa v zadrugi kljub vsemu še precej nerešenih vprašanj. Ugotavljajo, da imajo preveč razdrobljeno proizvodnjo, brez končne predelave, kar se odraža na dohodku. Zato razmišljajo o tem,

Zemljo tistemu, ki jo obdeluje, je bilo masno zapisano leta 1963 in dodano: Lastniki zemlje ne bodo mogli biti tisti, ki dajejo zemljo v najem in dobivajo najemnino, medtem ko so zaposleni drugje. To velja zlasti za ravninska področja. Nihče nima pravice, da bi zanemarjal obdelovalno zemljo, zemlja pa nismo biti nikomur samo stranski vir dohodkov! Na vprašanje, kdo bo preživljal stare ljudi, je ing. Dvoršak odgovoril, da je dolžnost otrok skrbeti za svoje starše. Nekateri starši, ki so lastniki kmetij, pa se bodo lahko preživljali s kupnino ali pa z rento za zemljišče...Zadruga in kmet morata postati napredna in enakovredna partnerja v kmetijski proizvodnji. So pomnilni, naj bi z gozdnim premoženjem Bele krajine (z izjemo Roga) gospodarila ena gozdarska organizacija, ki bi bila sposobna podružljati gozdove in z njimi smotno upravljati."

da bi že obstoječe zmogljivosti, predvsem klavniške, preusmerili delno tudi v predelavo. Podobno je na področju mlekarstva, kjer so zgradili zbiralnik mleka, razmišljajo pa že tudi o njegovih nadaljnjih predelavi, za kar pa bi bilo potrebno zgraditi nov manjši obrat. Na področju vrtnin so že nekoliko imeli močno predelovalno industrijo — Belsad, ki pa se je izločil iz zadruge. V zadrugi se sedaj trudijo, da bi s pridelovalci vrtnin dosegli tesnejše povezave, ki bi bile tudi bolj dobičkono-sne.

Kažejo pa se tudi spremembe v odnosih med kmeti kooperanti in zadrugo. Prihaja do diferenciacije med uspešnimi in neuspešnimi kmetijami, kajti zadruga spodbuja te tiste, ki imajo veliko proizvodnjo in vse tržne viške oddajo njej. Takšna politika se zdi dobra, kajti le na ta način lahko zadruga uspešno planira in učinkovito pomaga svojim kooperantom. Razmišljajo pa tudi že o delničarskem sistemu, po katerem naj bi kmetje imeli svoj delež delnic v zadrugi. S tem se bo poglobila vez med delavci zadruga in kooperanti. Obojestransko bodo iskali optimalne rešitve in se trudili, da bi postali na trgu bolj uspešni. Verjetno bo to v končni fazi pripeljalo do oženja članstva in diferenciacije med kmeti, ki bo dala novo kakovost. Ob tem pa bo družbeni sektor, ki je sedaj v zadrugi sorazmerno dobro razvit, živel le toliko časa,



Niko Požek: »Paradoks: delegatski sistem 180 delegatov v črnomaljski zadrugi...«

dokler bo rentabilno posloval. V nasprotnem primeru pa bo zadruga na družbenih zemljiščih oblikovala večje družinske kmetije, po vzoru kočevske in tudi lastnih izkušnjah, ki jih že nekaj ima na tem področju.



V zadnjem času je v zadrugi prisotno tudi vprašanje nadaljnjih povezav z Mercatorjem in Zadrugo zvezo. Načeloma zadruga želi ostati trdno povezana v večjem poslovnem sistemu, kajti tu di od tega je odvisna njena

V Mercator—KZ Črnomelj že ves čas igra pomembno vlogo tudi sektor družbene kmetijske proizvodnje. Trenutno ga vodi Franc Kure, ki je v zadrugi že toliko časa, da je postal skoraj njen inventar. Sektor zajema kmetijske obrate Lokve, Dragatuš in Blatine, na katerih pridelujejo voluminozno krmo za pisanje živine.

Tako letos pitajo v lastnih hlevih okoli 500 govejih pitancev za Mercator—Mednarodno trgovino. Ko živali dosežejo težo okoli 500 kg, jih Mednarodna trgovina izvozi, večinoma v Italijo.

Sektor pa ima še eno farmo — farmo kokoši. Ta tehnološko sodeluje z DO Jata in v njej letno pridedajo 550 do 600 ton perutninskega mesa. V turnusu, ki traja 46 do 49 dni pitajo 51.500 pitancev.

Pridelava večja, odkup manjši - zapis iz leta 1986: V zadrugi ugotavljajo tudi, da je odkup v kooperacijski proizvodnji vse manjši, vendar bi bilo napačno sklepati, da gre tudi za padec proizvodnje. Kot je povedal kmet s Cerkljic, se je v gribeljski krajevni skupnosti v zadnjem času proizvodnja gotovo povečala za tretjino, vendar so kmetje raje prodali pridelke po višji ceni na hrvaško stran. Prav zaradi tega, ker so številni kmetje iskali ugodnejše tržišče, ne oziraje se na kmetijsko zadrugo, so večji čisti kmetje zahtevali diferenciacijo kmetij. Tako bi bili upravičeno do premij in drugih ugodnosti le tisti, ki bi vse tržne presežke prodali zadrugi.



uspešnost. Vendar pa jo pri pogodbi o poslovnem sistemu Mercatorja moti predvsem vprašanje lastništva deležev. Tako kot je to rešeno sedaj, se zadrugi zdi nesprejemljivo. Menijo pa, da bo na tem področju tudi prišlo do

Tretji pomembni del sektorja je klavnica, v kateri je od skupno 32 delavcev, kolikor jih šteje, zaposlenih kar 16. Klavnica je usmerjena v proizvodnjo mesa za oskrbo občine, nekaj pa ga prodajo tudi izven nje, tudi v Ljubljano. Mesečno dajo na trg 50 do 60 ton mesa, vendar je zmogljivost klavnice neizkoriščena, saj ni dovolj goveje živine. Se pozna neustrezna kmetijska politika preteklih let, po drugi strani pa kmetje za svojo živino iztržijo več, če jo prodajo na drugo stran Kolpe ali zasebnikom. Zaradi pomanjkanja živine, je bila klavnica ob polletju kar za 15 % pod planom. Do konca leta bo ta izpad težko nadomestiti. Ob tem pa se večajo težave z ekonomiko poslovanja, saj razni stroški in prispevki naraščajo hitreje od cen izdelkov in storitev.

ustreznega dogovora, ki bo zadrugi omogočil nadaljnje članstvo v Mercatorju. Ne glede na to, pa želijo ostati še naprej povezani v Zadrugni zvezi Slovenije, kjer uveljavljajo razne organizacijske funkcije. Kakorkoli že, po mnenju Požeka in Čatovičeve, se zadruga trenutno nahaja sredi ustvarjalnega vrenja, ki bo dala novo kakovost in nov polet. Za prihodnost se v zadrugi ne bojijo in optimistično zrejo vanjo. To toliko bolj, ker se bo iz sedanjega gibanja izluščilo nekaj novega, nekaj, kar bo moralo dati kmetijstvu pa tudi zadrugi nov polet.

Zadruga je bila ustanovljena zaradi kmetov, a danes se s kmetijsko problematiko še največ ukvarja njen sektor za kooperacijo, ki je razdeljen v tri temeljne zadružne enote: Črnomelj — Semič, Dragatuš — Vinica in Griblje — Adlešiči.

Za vsako od enot skrbita vodja in pospeševalec, ki skrbi za kmetijsko proizvodnjo na svojem področju. A ne le za to. Vse od planiranja, odkupa mleka, tržnih viškov in svetovalnih del, je v njuni domeni.

Vodja sektorja Ivan Simonič nam je povedal, da imajo sklenjenih okoli 1.200 kooperacijskih pogodb. Letno odkupijo 4.150.000 litrov mleka, 2.200 telet, 700 govejih pitancev, 200 krav in 200 do 500 ton pšenice, 300 do 600 ton krompirja in 100 do 300 ton grozdja. Odvisno od letine. Enajst delavcev, kolikor jih je v sektorju, pa ima skozi vse leto dovolj dela.

V sektorju pa pravijo, da se kmetijska politika vedno bolj negativno odraža tudi

Lokvarjevi povečujejo kmetijo

Andrej Dvoršak

## Biki prinašajo zaslužek

Da človek obrne hrbet dobri službi in se posveti kmetiji, v kraju, kjer ni niti telefona, mora biti nor. Da pa dipomirana farmacevtka obrne hrbet Zdrženim državam Amerike in se zaradi ljubezni preseli v vasico, resda idilično, sredi Bele krajine, mora biti tudi malo premaknjena. Vsaj tako gledajo povprečni ljudje na Vinka in Mileno Dragoš iz Cerkovišča.

Dragoševa družina



Ko se je Nada Požek leta 1972 izučila za trgovko v Žuničih ob Kolpi, najbrž ni pomislila, da bo kdaj postala vodja sektorja trgovine in storitve Mercator—KZ Črnomelj. Toda bila je vztrajna in ambiciozna ter je vedno stremela k pridobivanju novega znanja. Ob delu je dokončala poslovodsko šolo in nato še "kranjsko Sorbono" — Višjo šolo za organizacijo dela.

Med šolanjem je bila poslovodja trgovine v Adlešičih in nato nekaj časa vodila

trgovino novega znanja. Ob delu je dokončala poslovodsko šolo in nato še "kranjsko Sorbono" — Višjo šolo za organizacijo dela.

Med šolanjem je bila poslovodja trgovine v Adlešičih in nato nekaj časa vodila

trgovino novega znanja. Ob delu je dokončala poslovodsko šolo in nato še "kranjsko Sorbono" — Višjo šolo za organizacijo dela.

Med šolanjem je bila poslovodja trgovine v Adlešičih in nato nekaj časa vodila

trgovino novega znanja. Ob delu je dokončala poslovodsko šolo in nato še "kranjsko Sorbono" — Višjo šolo za organizacijo dela.

Med šolanjem je bila poslovodja trgovine v Adlešičih in nato nekaj časa vodila

trgovino novega znanja. Ob delu je dokončala poslovodsko šolo in nato še "kranjsko Sorbono" — Višjo šolo za organizacijo dela.

gradil in dograjeval novega hleva ter silosov. Ima pa to smolo, da ima veliko družino, ki šteje kar 7 članov, vse pa mora preživeti radodarna belokranjska zemlja.

Vse to smo se pogovarjali kar ob mešalcu za beton, ki ga je Dragoš pridno nalagal, da mojstrom ni zmanjkalo malte. Pa se je mešalec utrudil, mojstri tudi in stropili smo v hišo, kot se za gostoljubno Belo Krajino spodobi. Lepo veliko hišo ima, a še ni povsem dograjena. Del jo je zaslužil v Zdrženih državah, od koder je tudi njegova žena. Pravzaprav je domačinka, le da se je njena družina že davno izselila v Ameriko ter si tam poiskala večji kos kruha. Milena je pred nekaj leti svojo nekdanjo domovino spet obiskala in srečala Vinka. Pustila je službo v bolnici, se poročila z njim in se začela učiti kmetovanja. Kar dobro ji gre od rok, ko pa gresta z Vinkom pozimi v Omaha, sredi Nebraske, se njene prijateljice sploh ne morejo načuditi, od kje Milena pričara tako dobre večerje in tako raznovrstno hrano. Se je kuhati naučila ob Vinku, a kot prava Američanka vnesla v tipično belokranjsko kuhno vse tiste novosti, s katerimi si olajša delo v kuhinji.

Sedaj si krčeviti prizadeva, da bi dobila službo, po možnosti v novomeški Krki, saj že pet let ne opravlja poklica, za katerega se je izsolala v Zdrženih državah. Ko Milena pripoveduje o Omahi in Nebraski, ni prav nič žalostna, da ju je zapustila. Pravi le, da svojim nekdanjim znancem in prijateljem zelo težko dopove, da ima njen mož tako majhno kmetijo.

"Me vedno potem kdo vpraša, kaj delamo. Pri njih je toliko zemlje, kot je imamo mi, obdelano v enem tednu. Tu pa se z njo ubijamo celo leto. Tam en delavec upravlja s tisoč biki, pri nas bi jih bilo potrebnih vsaj deset. Njim je vse nerazumljivo. No, saj je meni tudi, pa sem se vseeno privadila novega okolja. Le računice, ki jih za silo obvlada moj mož, mi bodo najbrž za vedno ostale skrivnost. Tu je vse precej bolj komplicirano kot sem bila navajena. A važno je, da srečno živimo in da so otroci zdravi.

Podržaj meni, da je to zato, ker v zadrugi tudi v preteklosti osebni dohodki niso bili kdo ve kako visoki, bila pa je vedno zagotovljena popolna socialna varnost delavcev in ne-kakršna stabilnost, ki se v sedanjih razmerah obrestuje.

V zadnjem času se sindikalna organizacija v zadrugi nekoliko manj ukvarja z "velikimi besedami", pa zato bolj s prozaičnimi rečmi, kot je nabava ozimnice in drugega blaga po ugodni ceni. Delavci so s tem kar zadovoljni. Imajo pa to srečo, da v zadrugi ni nerešenih stanovanjskih vprašanj, alkoholikov in podobnih težavnih okoliščin, ki bi jim sicer moral sindikat nameniti svojo pozornost.

Hmelj in tobak - komentar iz leta 1986: Tudi tobaka so se naveličali. O hmelju pa raje molčijo...

Trenutno nekdanjo Železnino na Vinici preurejajo v bife, načrtujejo pa prenovo Tržnice, kjer bo klasično trgovino zamenjala samopostrežna.

Najhuje pa je z vaškimi trgovinami. Imajo štiri takšne, ki jim prinašajo izgubo, dve le toliko, da ne. So hoteli trgovino na Prelogi zapreti, ali oddati zasebniku, pa občinarji niso bili za to. Raje so dali denar iz občinskih skladov, kot da bi zadruga oddala trgovino v zasebne roke. Kako bo konec leta, si Požekova ne zna predstavljati. Izgube se kopičijo, občina pa jih najbrž tudi ne bo vedno pokrila. Potrebne bodo nove rešitve in sodobnejši ideologu zdeli bogokletni. So časi takšni, da se od lepih besed ne da živeti in je lahko le delo merilo za vse.

Stanislav Kobe, kmet in odbornik črnomaljske občine leta 1969: "Odkrito vam povem, da ne bom dvignil roke, ko bo treba glasovati za sanacijo tega ali onega podjetja, dokler ne bo prišlo do rešitev položaja kmetijstva. Kot kmet ugotavljam, da se kmetijstvo obravnava samo pod "razno", čeprav je tu položaj najbolj pereč. Bilo je dosti razprav in obljub, kako bo poskrbljeno za nas kmete, a je še vse po starem. Razumem, da smo cerkev ločili od države, ne razumem pa, zakaj smo kmeta ločili od države. Zaenkrat je naš kmet stroj državnega aparata brez amortizacije."



## Črnomaljski poslovodja

Andrej Dvoršak

# Preveč je administracije ...

Miro Frankovič sodi med uspešnejše trgovce Mercator—KZ Črnomelj. Zadnja leta je poslovodja poslovne enote Trznica, enote, za katero v zadrugi poslovodjo težko najdejo. Tudi Frankoviča je bilo potrebno pregovarjati, da je sprejel mesto, ki so ga prej zapolnjevali kar trije poslovodje hrati. Ko pa je prevzel, se je izkazalo, da zaleže za tri.

Najbrž ima nekaj zaslug za to tudi Jože Gangl, ki je Frankoviča vpeljal v vse skrivnosti trgovske obrti. V trgovini v Dragatušu sta imela poslovodja in vajenec do-

volj časa in možnosti, da sta lahko družno proučevala "staro trgovsko šolo", ki je dala vajencu "šlif", kakršnega mora imeti uspešen trgovec.

»Hranilno kreditno službo sta skupaj ustanovila zadruga in Gozdno gospodarstvo. Danes brez nje ne bi mogli, saj jo štejemo za interno finančno organizacijo, ki nam s svojim finančnim potencialom pomaga blažiti likvidnostne težave. V času ugodnejših razmer je temeljito prispevala k prenovi kmetij v črnomaljski občini. Sedaj pa pohaja sapa in ugodnosti za kmete niso več tolikšne. Obresti so prehode in le redke kmet, zadnje čase pa bolj noben, si privoščijo posojilo po veljavni obrestni meri. V HKS je 2460 varčevalcev oziroma članov. Povprečno stanje prihrankov je 2 milijardi dinarjev, povprečno stanje posojil kmetom pa je 1 milijarda dinarjev. Med viri sredstev HKS so najpomembnejše hranilne vloge delavcev in kmetov, posojila Zveze HKS in sredstva DPS za pospeševanje kmetijstva. Dobre likvidnosti a si zadruga brez sodelovanja z Mercatorjevo Interno banko ne bi zmogla zagotoviti.

Investiranje v zasebnem kmetijstvu je zamrlo, ustavilo pa se je tudi pitanje živine. So obresti na ta namenska posojila previsoke. Prav zaradi tega so nastale motnje in smo morali zadevo rešiti na salomonski način. Živino smo od kmetov odkupili in jo bomo do končne teže spitali v kooperaciji kot lastno proizvodnjo. Nekaj živinorejcem sicer pomaga in pomeni premiranje priveza telet, ki znaša 50% vrednosti teleta. Intervencija občine je dobrodošla in spodbudna, ne more pa biti edini dolgoročni stimulans za rejo.

Velik odliv virov predstavlja prodaja »čez mejo«. Na Hrvaškem naši kmetje bolje prodajajo vse — od živine, krompirja in zelenjave. Pravega instrumenta za preprečevanje odliva tržnih viškov na ono stran Kolpe, še nismo iznašli, čeprav v tem iskanju gotovo nekaj pomeni tudi razlikovanje pogovjev za zvestobo zadrugi,« nam je pripovedovala vodja HKS oziroma finančne službe Vida Kocjan.

# 45 LET ČRNOMALJSKE ZADRUGE

Res pa je tudi, da je Miro Frankovič rojen trgovec in kmalu potem, ko je končal šolo, je prevzel od svojega učitelja Gangla mesto poslovodje v Dragatušu, ki ga je dobro opravljal devet let.

V Trznici so nekako v tistem času poskušali z reorganizacijo, racionalizacijo poslovanja in zmanjšati število delavcev. Predvsem so menili, da je preveč poslovodij, saj je eden vodil špecerijo in trgovino z mešanim blagom, drugi mesnico in tretji bife. V zadrugi so menili, da je dovolj en človek, ki se bo znal prav obrniti. Začeli so ga iskati in bolj kot so ga iskali, bolj so ugotavljali, da se vsi otepajo ponujenega mesta. Na koncu so prepričali mladega Frankoviča, ki mu je vodenje večje enote pomenilo nov izziv.

"Vse tri enote se analitično še sedaj vodijo vsaka posebej, kar vpliva na učinkovitejše delo, medtem ko je vodenje celotnega objekta v enih rokah, kar vpliva na lažje reševanje kadrovskih problemov," pravi Frankovič.

Ob vprašanju, kaj mora znati dober poslovodja, se malce zamisli, nato pa odgovori, da je osnova vsega poznavanje strukture prodaje in dela vsakega zaposlenega. Imeti pa mora tudi toliko časa, da lahko tudi sam kdaj stopi za pult in ima neposreden stik s kupci. Sam je preobremenjen z administracijo, ki je je preveč. A če bi popustil pri administraciji, bi šlo vse navzdol. Njegova sreča je, da ima dobre sodelavce in da vse poteka tako kot je načrtovano. Se najde med dvanajstimi zaposlenimi sem in tja tudi kakšen delavec s težavami, a kdo jih nima!

V zadnjem času ugotavljajo, da fizični obseg prodaje pada že od maja naprej. Sedaj se trudijo



Miro Frankovič ni zadovoljen s pisarjijo — od rok mu gre le trgovina...

z različnimi akcijskimi prodajami in ozimnico nadomestiti izpad, a kupna moč potrošnikov je iz tedna v teden nižja. Celotna poslovna enota dosega koeficient obračanja 26, medtem ko je v trgovini z mešanim blagom le 17. Zanimivo pa je, da bife, ki je posvoda zlata jama, tu posluje komaj rentabilno, čeprav sta v njem zaposleni le dve natakari in ena kuharica. Tudi z mesnico so težave. Občina pritiska, da mora biti odprta ves dan in tako mora v njej delati dva mesarja, kar pomeni čisto izgubo, kako pa jo bodo v vedno težjih pogojih zmanjšali do konca leta, jim še ni čisto jasno.

S podobnimi, a ne tako velikimi težavami, pa se srečuje tudi Frankovičeva žena Pavla, druga

trgovka v družini, ki je zaposlena v zadrugi trgovini v Dragatušu. Tako oba Frankoviča skupaj načrtujeta svoje poslovno življenje v okviru zadrugnih trgovin in iščeta poti, kako bi izboljšala poslovanje ter ustvarila več dohodka in si na ta način zagotovila tudi višje osebne dohodke, ki pa so v črnomaljski zadrugi oziroma v njeni trgovini vedno za občinskim povprečjem.

**Za ilustracijo 45 let črnomaljske kmetijske zadruge smo si izposodili tudi zapise o njej. Skrbno jih hranijo v svoji kroniki.**

## M—KZ Velike Lašče

Andrej Dvoršak

# Izvažajo v Ameriko

Kmetijska zadruga Velike Lašče sodi s 60 delavci in 380 kooperanti in združenimi kmeti med srednje velike kmetijske zadruge. Kot izvoznik na konvertibilna tržišča pa med pomembnejše. O tem in še o marsičem drugem smo se pogovarjali z Milanom Železnikom, vodjem komerciale, ki je te dni nadomestil direktorja Ivana Ilca.

Zadruga je enovita delovna organizacija z več enotami oziroma poslovnimi dejavnostmi od suhorobarstva do drugih izdelkov domače obrti, klavnice in kooperacije s pospeševalno službo. Ima tudi štiri vaške trgovine, bife in mesarijo.

Železnik pravi, da je od skupnega števila kmetov kar 150 kmečkih zavarovancev, medtem ko se je 120 združenih kmetov v zadnjih šestih letih že upokojilo. Tu in tam se pojavi tudi kakšen nov kooperant, a na splošno število trdnih kmetij, povezanih z drugo, upada.

Na srečo se ne zmanjšuje suhorobarstvo in kar 50 odstotkov skupnega prometa predstavljajo izdelki domače obrti, ki jih prodajajo po vsej Jugoslaviji, razen v Makedoniji. Za prodajo dobro skrbijo trije trgovski potniki. Nič manj pomemben ni izvoz suhe robe, saj so v prvem polletju z njimi ustvarili 10 odstotkov celotne realizacije.

Čeprav imajo v prodajnem programu nad 200 različnih arti-

klov, od dekorativnih do uporabljenih, pa ugotavljajo, da je največ povpraševanja po kuhinjskih potrebščinah, različni embalaži in paletah. Tuji pa najraje kupujejo žlice, špatule, vilice in kladiva za meso. Da lahko izpolnijo naročila, skrbi približno 200 kooperantov iz bližnje in daljne okolice. Nekaj jih je celo iz Podravine. Ti delajo pipe za sode, valjarje, nasadila in kladiva za meso.

Poleg suhe robe predstavlja dokaj stalen vir dohodkov tudi klavnica. Letno zakoljejo v njej okoli 500 komadov govejih pitecev, 100 komadov goveje živine, 500 konj in 1000 komadov prašičev. Opravljajo tudi prisilne zakole za širše področje Velikih Lašč. Del mesa prodajo v lastni prodajalni v Velikih Laščah, ki je nasproti znane gostilne Kukelj. Zadnje čase ta mesnica žanje slavo, kajti vse meso v njej je iz domače reje in je izredno kakovostno. Stalne stranke se vozijo ponj celo iz Ljubljane in Kranja ... Del mesa, ki ga ne prodajo v lastni mesnici, prodajo zasebnim me-

sarjem, na prvem mestu Miru Zupetu iz Šmarja Sap.

Žal v zadrugi ugotavljajo, da je rentabilnost klavniške dejavnosti vedno slabša. Čeprav so v njej zaposleni le trije mojstri klavci, ki so nadpovprečno produktivni, naraščajo stroški poslovanja hitreje kot cene klavniških storitev in cene svežega mesa.

Med tržne viške, ki predstavljajo za zadrugo pomemben vir dohodkov, sodi tudi mleko. Lani so ga odkupili milijon tisoč litrov, a odkup v zadnjem času upada. Kar malce zaskrbljeni so, kaj bo s štirimi sodobnimi zbirnicami, ki so jih lani postavili na Veliki Slivnici, Logarjih, Jakičevem

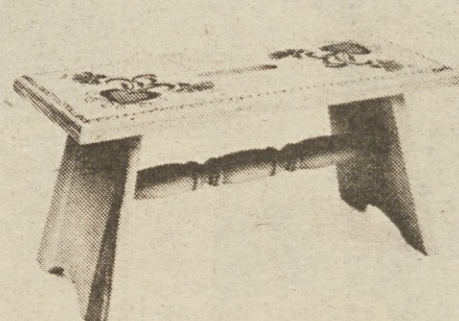
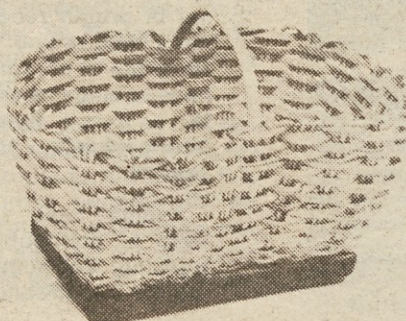
in Laporju, za letos pa načrtujejo še postavitev novih v Dolski vasi in Malih Laščah. Na ta način bodo z zbirnicami pokrili celotno področje. Vse mleko, ki ga odkupijo, pa oddajo sirarni, kjer nastaja znameniti sir laščan.

Med pomembnejšimi pridobitvami zadruge so tudi tri pašne skupnosti, ki so jih letos organizirali na Kužarjih, v Karlovcih in Pečkih.

Zanimiva je tudi organiziranost pospeševalne službe, v kateri je vsak pospeševalec zadolžen tudi za odkup in prodajo repromateriala. Samo eden se ukvarja izključno s pospeševalnimi nalogaми. Med te sodi tudi priprava

projektov za melioracije v Robarkah, kjer bodo opravili hidromelioracije na 150 hektarih.

Pred zadrugo je poleg vsakdanje borbe za dohodek tudi reorganizacija. Z njo ne hitijo, čakajo na zakon o zadrugah, ki mu bodo prilagodili svojo podobo, pri čemer pa bo vsebina najbrž ostala nespremenjena. Tudi o tem, kako bodo vpeti in povezani s poslovnim sistemom Mercator, še razmišljajo. Časi so takšni, da ne dopuščajo sentimentalnosti in odločitev, ki ne bi temeljile na jasnih finančnih koristih. Zadrugi svet o tem še ni spregovoril zadnje besede.





Pašno pitanje na Kočevskem  
Anton Ilc

## Delo rejcev in raziskovalcev

Sodelovanje med Mercator-Kmetijskim gospodarstvom Kočevje in Biotehniško fakulteto, VTOZD za živinorejo v Ljubljani, je dalo prve rezultate. S skupnim delom kočevskih rejcev in raziskovalcev naj bi se določila najprimernejša tehnologija za tista redko naseljena področja, ki niso primerna za intenzivno živinorejo in kjer so kmetijske površine podvržene zaraščanju. Nekaj rezultatov tega sodelovanja predstavljamo.

### Koncept razvoja

Na podlagi zasnovanega razvoja kmetijstva na Kočevskem, v Mercator-Kmetijskem gospodarstvu Kočevje koncentriramo prirejo mleka v dolini v bližini Kočevja. Obrobne površine namenimo vzreji mlade plemenske živine, rejci za meso, med katerimi je gotovo pomembna vzreja črnobelih bikov in volov ter krav dojlj v Rajndolu. Za celovitejšo izkoriščanje mlečnih čred za prirejo kakovostnega govejega mesa, morajo biti tehnologije reje za meso različne in prilagojene naravnim

danostim pašnih površin. Prav za izbiro oziroma določitev najbolj ustrezne in učinkovite tehnologije reje je potrebno natančno in zavzeto delo rejcev in njihovo sodelovanje z raziskovalno institucijo. Rezultati sodelovanja so v kočevskem gospodarstvu vidni na deloviščih v Rajndolu in v Koprivniku.

### Koprivnik

V povojnem obdobju se je veliko kočevskih vasi izpraznilo. Med njimi tudi Koprivnik. Zemlja je ostala brez oskrbnika. Zamisel, da bi se vsa ta zemlja izko-

riščala za intenzivno proizvodnjo mleka, se ni uresničila, saj je bila ta še manj donosna kot v ravninskem delu. Zato smo se v letu 1983 odločili za pašo črnobelih volov.

Delovišče Koprivnik je na 626 m nadmorske višine, nekaj pašnikov sega tudi do nadmorske višine 750 metrov. Skupne površine je 220 ha, od tega je 150 ha uporabne in za pašo primerne površine, ostalih 70 ha pa je še vedno zaraščenih in v veliki meri neprimernih (strmine, vrtače). Poudariti je treba, da so se s pašo volov v Koprivniku ponovno usposobila zemljišča, ki so podvržena zaraščanju in neprimerna za poljedelsko proizvodnjo.

### Opis dela v letu 1988

Za pašo v Koprivniku je bilo v letu 1988 pripravljenih 254 črno-

Tabela I. Prirast bikov in volov v pašni sezoni 1988

Kategorija	število živali	Pov. teža zač. pašekonec (kg)	Pov. teža paše (kg)	Pov. dni paše	Prirast g/dan
BIKI	78	192	286	147	646
VOLI	168	168	434	175	612

Tabela II. Prirasti v pašni sezoni 1988

Kategorija živine	število živali	živa teža zač. pašekonec (kg)	živa teža konec paše (kg)	Prirast g/dan
Teleta krav dojlj	33	48	204	921
Dodana teleta	10	69	209	760
Starej. telice	33	389	586	726
Mlajše telice	21	266	415	735
Mlade telice	15	163	289	736

belih volov in bikov. Med pašno sezono je bilo naknadno dodanih še 123 črnobelih živali obeh kategorij. Razdelili smo jih v štiri skupine. Zaradi spremljanja intenzivnosti prirasta na paši, so bile vse živali pred začetkom pašne stehane in oštevilčene, tretirane proti parazitom ter cepljene proti steklini. Biki so bili v povprečju na paši 147 dni, volji pa povprečno 175 dni. Rezultati iz leta 1988 so prikazani v tabeli I. V obračun prirasta so vzete živali, ki so se vrnile s pašne s številkami v tabeli I.

Rezultati v letu 1988 bi bili še boljši, če ne bi bilo težav zaradi

suše v juliju in avgustu. V letošnjem letu pričakujemo podobne, če ne celo boljše rezultate.

### Delovišče Rajndol

Travne površine se v svetu pogosto in veliko izkoriščajo za rejo krav dojlj in rejo klavnih privesnic. Po ukinitvi mlečne proizvodnje na delovišču Rajndol v letu 1986 (ukinjamo zaradi težkih pogojev reje), se je porodila misel o reji krav dojlj in klavnih privesnic v Rajndolu. Začela se je oblikovati čreda, ki izhaja iz križanja med mlečno in mesno pasmo. V našem primeru gre za križanje med črnobelo in charollais pasmo. Biki iz tega križanja se takoj spitajo, telice križanke pa zaradi pomanjkanja kakovostnih telet za prirejo mesa osemenimo s tretjo pasmo, tako da dobimo še eno tele.

Po začetnih težavah pri nastajanju črede in tehnologije reje, smo prišli leta 1988 in 1989 do največje črede krav dojlj v Sloveniji. V pašni sezoni 1988 je bil narejen poskus dodajanja telet kravam dojljam z veliko mleka, tako da te poleg svojega teleta odredijo še eno tele in lahko govorimo o reji krav rejnic. S tem dosežemo večji prirast po kravi in povečamo gospodarnost reje. V raziskovalne namene je bil kupljen bik pasme Hereford. Z njegovim semenom je bilo osemnjeno leta 1988 49 krav in telic. S tem smo dosegli podaljšanje telitvene sezone iz marca, aprila, maja tudi v pašno sezono.

### Rezultati v letu 1988:

V pašni sezoni 1988 je bilo v obračun vzeto 33 telet krav dojlj trojnih križancev (ČB x CH) x L 10 dodanih telet in 69 telic križank (ČB x CH) x L in telic ČB x CH. Rezultati doseženih prirastov so prikazani v tabeli II.

Pri 10 dodanih teletih smo dobili pri kravah dojljah povprečno 1.670 kg prirasta na pašni dan. Prirasti lastnih in dodanih telet so bili zadovoljivi, teleta privesnic so imela celo nekoliko večji prirast kot teleta ostalih krav. Vsi biki so šli po paši na intenzivno pitanje in so dosegli veliko klavno težo, povprečni prirast 1,1 kg na dan ter klavnost 57 %.

V letošnjem letu se je čreda krav dojlj še povečala. Letos imamo na paši 76 krav dojlj, 89 telet (76 lastnih in 13 dodanih), 55 starejših telic in 3 mlajše telice. Med 89 telet je 36 potomcev Herefordskega bika. Za ta teleta je značilno, da so se telila na paši brez pomoči delavcev ali veterinarja, so zelo vitalna, bolj od simentskih telet in tako tudi sesajo.

Zaradi teh lastnosti predvidevamo, da bi bila kombinacija enojnih in dvojnih križank osemenjenih z bikom pasme Hereford in z dodajanjem telet kravam dojljam, primerna za pašo na Kočevskem in hribovitih področjih Slovenije.

Na letošnjem sejmu v Gornji Radgoni smo razstavili kolekcijo trojnih križancev in zanje dobili zlato plaketo ter priznanje za sodelovanje na sejmu. Omenjena zlata plaketa in priznanje sta dokaz, da smo določili pravilno tehnologijo in da se da z majhnimi količinami krmil doseči zadovoljiv prirast.

Sodelovanje med raziskovalno organizacijo in rejci živine na Kočevskem daje prve rezultate.



### Brezcarinska trgovina v Krškem

Mercator—Mednarodna trgovina se je že konec lanskega leta začela dogovarjati z nekaterimi Mercatorjevimi hoteli o tem, da bi odprli v njih brezcarinske prodajalne. Dogovori so zaenkrat bili uspešni le v hotelu Sremič Krško, kjer so pred nekaj meseci odprli majhno brezcarinsko prodajalno. Morda ima vsega skupaj 10 kvadratnih metrov, a je dobro založena, vizualno pa so jo povečali s pomočjo ogledal.

Poslovodkinja Marjana Černelič in prodajalka Vesna Grošelj, to je njeno stalno moštvo, sta nam povedali, da mesečno ustvarita prometa v višini 70.000 DEM. Pa bi ga lahko znatno več, če bi bila izbira večja. Najbolj gredo v promet gospodinjski aparati, viski, cigarete. Precej pa je tudi povpraševanja po raznem orodju. Sedaj nameravajo ponudbo prilagoditi povpraševanju in jo razčistiti ter na ta način povečati promet.



## Drobci, sestavljeni v katastrofo

Alfred Železnik

# Prej je treba zvoniti ali pa streljati

Sevnica - julij, avgust: julija so sevniško občino razdejale nevihte s točo, avgusta so jo obiskovale delegacije, septembra pa...bore malo od tega: kar si sejal, boš žel.

Naš zapis o ujmi nad Sevnico je zapoznel, vendar iz drobcev, ki jih lahko povežemo med seboj, lahko dobimo žalostno podobo. Na eni strani dobro kmetovanje in gospodarjenje, na drugi strani uradniško prepiranje, nad vsem pa hudourni oblak. Kmetova delavnica pač nima strehe.

## Viharno neurje s točo vzelo 3000 milijard

Proti slovenskemu kmetu se je to poletje zarotila tudi narava. Ujme, ki jih pomnijo le najstarejši, krožijo po deželi. Na vasi pravijo, da hodi vrag vedno na en kup. Že tako revni kraji so bili kar po večkrat zapored tepeni.

Sevniško občino je hudo prizadelo že neurje v začetku julija, prav peklenško pa je bilo zvečer

24. julija. Viharno neurje s točo je v slabe četrte ure opravilo z lepimi nasadi hmelja na Kompoljskem polju. Mercatorju, sevniškemu Kmetijskemu kombinatu je šlo po zlu 160.000 dolarjev prvovrstne aureole in goldinga. Sevničani so prav do priprav na obiranje lahko potrkali po lesu, češ, uspešno nam je. V prihodnje pa se ne kaže veseliti, dokler obranega hmelja ne prevzame kupec. Enako je tudi z 90 vagoni jabolok, od

katerih bi jih moralo biti nekaj prodanih za prvi kakovostni razred. Pa se jih sedaj otepa še predelava. Toča je klestila na

moč čudno. Na Dobravi nad Loko pri Zidanem mostu je stolklo jablanove nasade, medtem ko je hmelj na loškem polju v glavnem ostal. Dober streljaj čez Savo med Kompoljem in Šmarčnem, pa so bile kobilje zelenega zlata zbite po tleh kot preproga. Enako je bilo z jablanovimi nasadi pri Sevnici. Avgusta je jemala svoj davek nova ujma, tokrat na blanskem koncu. V celoti gledano, so ujme od enajst krajevnih skupnosti sevniške občine hudo prizadele kar 10.

## Streha kot rešeto

Najbolj je toča tolkla pod Lisco, kjer so kmetje na Razborju še naslednji dan kazali zrna toče debela kot kurje jajce. Gospodinja pri Becijevih se je spominjala očetove pripovedi o podobni toči leta 1929. V Križu pod Lisco je bila v sodelovanju z Mercatorjevo kooperacijo iz Sevnice pred leti ustanovljena zgleđna pašna skupnost. Kjer so bili lepi pašniki, je še travo zabilo v zemljo. Pašna skupnost so obiskali sekretar RK SZDL Dušan Semolič, izvršna sekretarka CK ZKS Sonja Lokar s sodelavci, pa zaradi tega ni bilo nič več paše. Kamenje nanešeno na koruzno polje je do krvi ranilo tiste, ki so menili, da



»Koruzna na Kompolju si po toči ne bo opomogla,« pravi inž. Brigita Berdnik.

Kamenja dovolj za gradbince — melloriran travnik v Brezovem po neurju.



Marija Jazbec, predsednica izvršnega sveta sevniške občine (levo) si s krajani ogleduje posledice neurja.



## Denar za posevke ali rakete

Sevnica ima to srečo ali nesrečo, da je v njej sedež samoupravne interesne skupnosti za obrambo proti toči za osrednjo Slovenijo. Prav tako pa je tu radarsko računalniški center na Lisci. Kljub temu pa toča Sevničanom ne prizanaša in večkrat sklesti njihove pridelke.

Za nestrokovnjake je to precej čudno, strokovnjaki, ki tako ali tako vedno najdejo opravičila, pa ta pojav utemeljujejo z različnimi objektivnimi okoliščinami. Pravijo, da je radar na Lisci "slep" za bližnjo okolico in ne more zaznati nevihtnih oblakov nad Sevnico. Tehnično je to sicer rečeno tako, da bi naj te oblake spremljal podoben center na Sljemenu nad Zagrebom. A največkrat tehnika odpove, kajti na Sljemenu imajo takrat, ko se v Sevnici pripravlja na točo, dovolj lastnih skrbi.

O obrambi pred točo so mnenja zelo različna. Del kmetijcev in delavci, ki neposredno delujejo v sistemu obrambe, so prepričani v uspešnost svojega početja. Širša javnost pa vedno manj. Ugotavlja, da sistem, ki je bil postavljen, ni bil postavljen pravilno, glede na naravne frontalne udore in na intenzivnost kmetijske proizvodnje. Kaže, da si ga je zamislil nek kabinetni znanstvenik, saj je postavljen na podlagi matematične mreže, ki ne ustreza dejanski praksi.

Praksa je namreč pokazala, da bi bilo potrebno postaviti sistem obrambe pred točo povsem drugače, pač glede na naravne pogoje. Ker pa že tako zmanjkuje denarja za sedanjno (ne)učinkovito obrambo pred točo, novega sistema tako kmalu ne bo. Del strokovne javnosti celo meni, da bi bilo ceneje, če bi denar, ki ga sedaj namenjamo za delovanje tega sistema, raje dali za odpravljanje posledic toče, ki je tako ali tako ne moremo učinkovito preprečevati.

Dejstvo pa je, da imamo zaradi premalo denarja v Sloveniji le en radar, ki mora obvladovati površino milijon hektarjev, medtem ko je v svetu povprečje obvladovanja med 300 in 400.000 hektarji. Problematične so tudi komunikacije, ker bi morali iz tega centra obvladovati 140 strelnih mest. To je nemogoče in v praksi obvladujejo le do 80 strelnih mest.

Zadnji dve leti sistema obrambe proti toči ne dograjujejo in ne izpolnjujejo, ker čakajo na izsledke raziskave o smiselnosti obrambe proti toči. Doslej sta bili takšni študiji narejeni le v Srbiji in v Sloveniji, pripravljajo pa jo tudi za celotno področje Jugoslavije. Ta študija naj bi dala dokončen odgovor ali obrambo proti toči potrebujemo in če, kakšno ali sploh ni potrebna.

Stroški obrambe proti točki so ogromni. Samo letos bo stala operativna obramba nad 5 milijard dinarjev. V svetu velja, da je denar vložen v to dejavnost upravičen, če je obramba vsaj 2-odstotno uspešna. Kolikšna je uspešnost slovenske obrambe proti toči, pa je zelo težko reči, saj imamo več različnih kompetentnih ocen. Študija, ki je bila narejena, pa njene uspešnosti niti ne zanika, še manj pa potrjuje. Podobna študija iz Srbije govori o 60 -% uspešnosti, v strokovni literaturi iz Sovjetske zveze pa lahko beremo, da je v prvi državi socializma obramba proti toči celo 80-odstotna.

Edini, ki mu obramba pride prav, tako vsaj trdijo zlobni jeziki, je Kmetijski kombinat iz Sevnice. Zavarovane ima vse svoje pridelke in kadar je slaba letina, mu menda toča pomaga do boljšega iztržka. Če pa je letina dobra, pa so tudi zadovoljni, če jo oklesti toča, saj jo plača zavarovalnica, prihranijo pa stroške za obiranje, transport in drugo. A to so le kavarniške govorice, ki pa z resničnostjo nimajo dosti skupnega. So pa plod zavisti, kajti znano je, da Kmetijski kombinat že zelo dolgo uspešno posluje in se razvija, njegov direktor pa je eden vodilnih mož pri obrambi proti toči.

Andrej Dvoršak



bo dušično gnojilo le še oživilo zmlatena stebila.

### Z mulčarji nad silažo

Kmetje so v glavnem upoštevali napotke pospeševalcev in že dan po ujmi pripravili traktorje z mulčarji in rotacijskimi kosilnicami, ki so morali opraviti posel dosti pred zrelostjo koruze. Tu sta pri mladem kmetu Janku Mesojedcu na Kompolju znašla v čudni luči predsednik komiteja za tržišče in splošne gospodarske zadeve Alojz Klemenčič in dipl. inž. Janez Čeplak, svetovalec predsednika komiteja za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano, ponujajoč koruzo iz rezerv za prehrano živine. "Od kod naj vzamem zeleno maso," je ugovarjal Janko, mahajoč z izmaličnim in z zemljo umazanim stebrom koruze, ki ga krave še povohati niso hotele. V hlevu pa je imel tačas 21 govedi, podobno njegovi sovaščani na Kompolju in Šmarčnem. Posebna študija, pripravljena zaradi nove ujme v podobi savskih elektrarn, je ugotovila hvalevredno posebnost tega polja: veliko število gvž - torej goveje velike živine na hektar zemlje oziroma travinje. Vse to pa le zaradi izjemne skrbnosti, sledenja stroki in tehnologiji. Sedaj je že mesec dni po ujmi rebus, s čim polniti kravje vampe, ko bo pošla za zimo predvidena mrva in travna silaža prejšnjih odkosov, še ni rešena. Prav kmpoljski kmetje so se postavili na čelo kolone traktorjev, ki pred sevniškimi kmetijskim oskrbnim centrom zvesto čakajo vsak to-

vornjak koruze, umetnih gnojil in semen krmnih dosevov. Do srede avgusta so tako odpeljali 520 ton koruze iz rezerv nad 300 ton umetnih gnojil, ljujka poide domala sproti, obetajo pa se nekateri dosevki iz uvoza.

Še nekaj dni po ujmi je deževalo kot za stavo, na polja se je prišlo le s težavo. Vseeno je večina kmetov že dan po mulčenju koruzišč sejala krmne dosevke. Z malo sreče, predvsem v podobni naklonjenega vremena, bodo morda izsilili še kakšen odkos. Da bi se ponovila lanska mila zima, ko je krmna ogrščica strila domala ves čas, pa še ne upajo pričakovati.

### Uradno neobveščeni

Kljub številnim obiskom, od SZDL, ZK do Zadružne zveze, domačih ne štejemo, so se med ljudi potrudile obe predsednici IS skupščine občine Marija Jazbec in Breda Mijović in direktorica kooperacije inž. Jožica Mlakarjeva. Kmetje iz vasi Kmpolje in Šmarčne so terjali množični sestanek. Gasilski dom na Šmarčni je bil poln, padala so zahtevna strokovna vprašanja. Inž. Mlakarjeva in pospeševalka inž. Brigita Berdik sta se znašli v hudem meteu vprašanj. Dejali sta, da je vsa pomoč, ki so jo pričeli nemudoma dajati, brez denarnega kritja. Da pa bi bila smola še večja, je kmetijski referent sevniške občine zamudil s prijavo škode Odboru podpisnikov za slovensko solidarnost, tako da se je leta sestal, vendar odbor za sevniško ujmo uradno ni vedel.

### Huda ura v gozdovih pri Bučki

V gozdovih na območju KS Bučka in Studenec je divjal hud vihar. Gozdovi med vasico Radulja in Štrit so kazali žalostno podobo kot bi se velikan igral z debelimi bori in smrekami. Pred domačijo pri Bučki je zaneslo mogočen vrh smreke, ki ga je odlomilo nekje v hosti. Izravnani orehi, razlomljene jablane in hruške kažejo na noč hude ure.

Teden dni po neurju, so prišli v Sevnico kmetje iz vasi Brezovo pri Studencu, z vestjo o razdejanju na pred leti melioriranem travniku. V lepo dolino, ki je bila godna za odkos, je nanoslo debelo plast kamenja, stare avtomobilske školjke, odsluženo belo tehniko. Vse to se je privarilo z vodo. Cenilci so na kraju samem menili, da bo odstranjevanje stalo okrog 70 milijonov dinarjev. V krajevni skupnosti Studenec so pričakovali težke stroje z gradbišča HE Vrhov, ki jih je dan po ujmi ponudilo poslovodstvo Savskih elektrarn.

### Kaj rezati?

Pred težkim vprašanjem se bodo znašli rezači v vinogradih na Križah in še kod nad Savo, v leskovško klet krškega Agrokombinata to jesen od tod in iz Rake ni kaj pričakovati. Še več, vinogradniki so zgroženo ogledovali stolčene trte in marsikdo je menil, da bo treba porezati povsem v živo in pri tem upati, da bo zato čez dve leti bolje... Ja, tako je izpostavljena kmetova

delavnica brez strehe. Ljudje so bili sprva kar nekako omotični. Nemo, marsikdo s solzami v očeh, so se vračali s polj, travnikov, vinogradov, gozdov. Če so prve dni sploh mogli do njih zaradi plazov. Samo škoda v sevniški občini ob neurju 24. julija, je bila sprva ocenjena na skoraj 300 milijard dinarjev. Od tega večidel v kmetijstvu, kar 176 milijard dinarjev. Pri tem je treba poudariti, da v sevniški občini niti pred niti po ujmi ni upadel odkup mleka, ni se zmanjšal odkup mesa niti osnovna čreda. Vsi naporji družbe morajo biti sedaj usmerjeni v to, da se ta dolgoletna prizadevanja in strokovno delo ne izničijo zaradi ene ali nekaj ujmi. Kakšna bo torej konkretna pomoč

### Časovni interval spoznavanja

Imamo obrambo pred točo, toča pa vseeno klesti, se jezi marsikdo. Resnici na ljubo je treba povedati, da nihče nikoli ni govoril o stoočstotni obrambi. V zadnji številki "Strelca", glasila skupnosti za obrambo pred točo SR Slovenije, je objavljena vrsta zanimivih člankov. Ta številka je v znamenju obiska posebne sovjetske strokovne delegacije. Eden vodilnih sovjetskih teoretikov obrambe pred točo dr. Abšev, je jasno potegnili razliko med obrambo v Sovjetski zvezi in pri nas. Govoril je o nujnosti dobre uigranosti vseh delov te obrambe, kjer je uspeh le, če je storjeno vse: od zaznave oblaka do ukaza in streljanja raket naj

ne mine več kot minuta v najskrajnejšem primeru 70 do 80 sekund. Na Lisci, v radarskem centru Hidrometeorološkega zavoda SRS, pa so pred točo 24. julija govorili o sodelovanju z radarjem iz sosednje Hrvaške (tisti na Lisci je slep za krog 10 km) v intervalu 12 minut.

Nevarni nevihti, ena iz litijskega konca, druga iz avstrijske smeri, kjer imajo letalsko obrambo proti toči, sta dosegli krog Lisce in se v uničevalni sili združili.

Koliko časa bo še treba iz predalov vleči ugotovitve "Borkove komisije", oziroma komisije slovenskega izvršnega sveta, ki je že leta 1987 ugotavljala luknje v mreži obrambe (ena takih je na Čelovniku in blizu Zabukovja). V obrambi pred točo deluje preveč pisana družčina, kjer vsak, priznamo to že enkrat javno, kaže svoje. Prav meteorologi niso za to obrambo, ker bi, roko na srce, raje raziskovali. Pri tem pa se je zgodilo tudi tole: ko je Koordinacijski odbor za obrambo pred točo Jugoslavije iskal sodelavce za izdelavo jugoslovanske študije je naletel na čudne reakcije. Na ljubljanski VTOZD za fiziko (fat) so sodelovanje odklonili, v Zagrebu so sicer odkrito priznali, da nimajo strokovnjakov, začuda pa bi radi delali recenzijo naloge... Ker gre za učinkovito streljanje raket, je menda sedaj že čas, da se določi en dežnik, kupi potrebna oprema, predevsem pa, da vedno znova ne odkrivamo Amerike. Ob vsem tem je pravzaprav še čudno, da ni še več toče.

### Diskontna prodaja mesa

Andrej Dvoršak

## Mesoizdelki na pohodu v Ljubljano

Trgovina Mercator—KŽK, toz Mesoizdelki iz Škofje Loke na Trgu komandanta Staneta v Ljubljani ima zelo pestro preteklost. Pred otvoritvijo mesnega diskonta, je bila trgovina nazadnje prenovljena pred dvema letoma, vendar ni dosegla pričakovanih rezultatov. Največ po krivdi samih trgovcev. V Mesoizdelkih so se zato odločili, da jo ponovno prenovijo in ji dajo predvsem novo vsebino, takšno, ki bo novost tudi za Ljubljano.

Odlučili so se za možnost prodaje oziroma nakupovanja raznovrstnega blaga, predvsem mesa in mesnih izdelkov, delikates, pi-

jač in mlečnih izdelkov, ob tem pa za večje kupljene količine dajo tudi popust. Pri tem so poudarili prodajo predvsem blaga Mercatorjeve proizvodnje ter nekaterim kakovostnim, a cenejšim izdelkom iz drugih predelov Jugoslavije.

Direktor Mesoizdelkov Miro Duić in poslovodja Franci Žunko

sta povedala, da bodo v tej trgovini oskrbovali tudi številne obrate družbene prehrane in gostilne. Pogosto bodo organizirali še akcijske prodaje novih izdelkov in poskrbeli za takoimenovane ugodne nakupe. 200<sup>2</sup> površin, ki vključujejo hladilnico in skladišče, bo to omogočalo. Predvsem pa ne smemo prezreti dejstva,

da za to trgovino trdno stoji celoten kolektiv Mesoizdelkov, ki želi še bolj učinkovito osvojiti ljubljansko tržišče. Temu bo podrejeno vse, predvsem pa poslovnost. Med drugim bodo Mesoizdelki dnevno dobavljali blago po željah posameznih naročnikov, nasploh pa skrbeli za hitro dostavo, kar naj bi prispevalo k ohranjanju kakovosti mesnih izdelkov obenem pa k hitremu obračanju zaloga.

Na policah in kljukah trgovine je bilo ob otvoritvi okoli 140 vrst mesnih izdelkov, vendar pa bo kasneje njihova ponudba prilagojena željam kupcev. V Mesoizdelkih so prepričani, da bo tokrat ekipa desetih prodajalcev pod vodstvom Francija Žunka izpolnila pričakovanja. Celotna ekipa je prišla iz Emone. Pravijo, da so tu videli nov izziv in možnost osebnega razvoja ter dokazovanja svojih sposobnosti. Še sreča, kajti že v poldrugi uri po otvoritvi, jim je skorajda zmanjkalo posameznih vrst blaga, saj niso računali, da bo že prvi dan naval na trgovino tako velik. Če ne bi bili sposobni kot so in se ne bi znašli, bi bil marsikateri kupec že prvi dan razočaran nad novo poslovalnico. Tako pa so kupci odhajali iz nje s polnimi vrečkami, tanjšimi denarnicami in zadovoljnih obrazov.

Vse, kar vam »na debelo«  
poželi srce - discount Mesoizdelkov v Ljubljani.





## Golovčeve trgovine v novih oblekah

Andrej Dvoršak

# Klošarje naj bi zamenjali "dohtarji"

Konec avgusta je Mercator—Rožnik, TOZD Golovec ponovno odprl trgovino in bife v Prisojni ulici, nasproti Poliklinike. Prenovili so ju v pičlih štirih mesecih. Direktor Golovca Andrej Skrt je ob otvoritvi povedal, da je trgovina v celoti prenovljena in večja za 24 m<sup>2</sup>, ker so skladišče preuredili v delikateso. Skladišče pa so preselili na dvorišče, kjer so naredili nov prizidek.

Prenova se kaže tako pri prodajalkah kot na policah. Prodajal-

ke so precej bolj prijazne kot so bile tiste, ki so v trgovini delale

pred prenovo. Poslovodkinja Tanja Pavlič pa pravi, da je na policah za polovico večja ponudba kot je bila prej. Razširili so jo tudi na račun povečanja prodajnih polic, na katerih pred obnovo kupcem niso mogli ponuditi dovolj pestre izbire blaga. Poseben poudarek so dali delikatesni pro-

daji. Čeprav je bila trgovina komaj dobro odprta, ali pa morda prav zato, je bil delikatesni oddelek ob našem obisku dobro založen.

Sočasno je potekala tudi prenova sosednjega bifeja. V Golovcu so se odločili, da iz njega izrijejo goste sumljivega izvora in pijančke ter s ponudbo na višji ravni in seveda višjimi cenami privabijo obiskovalce in delavce bližnjega Kliničnega centra.

Da je novi SNACK BAR vabljen in prijeten, sta poskrbela Marjan

Fras, ki je pripravil načrte in Franc Škof, ki je vodil gradbeno delo. Ta so bila v rekordnem času končana.

V Golovcu načrtujejo še obnovo trgovine na Trgu francoske revolucije, kjer bo sodobna samopostrežba in nova okrepitevalnica, nato pa bodo prenovili še prodajalni v Puharjevi in v Kidričevi ulici. Želijo namreč prenoviti vse prodajalne v centru mesta, jim dati novo vsebino in dvigniti raven ponudbe. Med najpomembnejšimi naložbami, ki jih te dni zaključujejo, pa vsekakor sodi blagovnica u Fužinama, ki bo med največjimi v sistemu Mercatorja.

Nov bife, novi gostje. Med prvimi tudi spremstvo admirala jugoslovanske mornarice.



V preurejeni trgovini je pestra izbira delikatesnih izdelkov.



## M—Trgoavto v Mariboru

Andrej Dvoršak

# Nova trgovina bo založena

M—Trgoavto širi in povečuje število prodajnih mest. Osnova za odločitev o novi prodajalni je podrobna raziskava tržišča. Če se pokaže, da je tržišče ugodno in da bo takšno tudi v prihodnje, hitro zraste nova prodajalna.

Eno takih so odprli v Mariboru konec julija. To je 31. Trgoavtova trgovina. Na 205 m<sup>2</sup> prodajnega prostora in skladišč, katerih revalorizirana vrednost je 4.158.290.000 dinarjev, ponujajo svoj standardni program, ki pa ga bodo sproti še dopolnjevali. Ob otvoritvi trgovine, smo opazili, da je na policah precej bistveno cenejšega blaga. Pač stare zaloge in malce počasnejša nivalacija cen.

Ob otvoritvi je direktor Trgoavta Bruno Miklavc številnim predstavnikom poslovnih partnerjev in družbenopolitičnega življenja občine Maribor — Tabor

predstavil svojo organizacijo. Poudaril je poslovne rezultate, ki kažejo, da v Trgoavtu znajo prisluhniti potrebam trga. Tudi v Mariboru ne bo drugače.

Že pred postavitvijo trgovine so si zagotovili tesnejše poslovne povezave z 80 večjimi kupci, ob tem pa računajo tudi na vabljenost in prilagodljivost prodajnega programa manjšim kupcem.

Nova trgovina je za Maribor zelo pomemben dogodek, o čemer pričajo tudi prispevki, objavljeni v Večeru, Radiu Maribor in drugih lokalnih medijih.

V Mariboru se bo M—Trgoavto zanesljivo uveljavil.



## Metlika ima spet papirnico

Andrej Dvoršak

# Največ zanimanja za šolsko opremo in obrazce

Papirnica Mladinske knjige v Metliki je bila skoraj eno leto zaprta. Baje se ni splačalo prodajati blaga, ki sodi v papirnico in knjigarino. Prazne prostore je odkupila M—KZ Metlika, tozdr Trgovina na drobno in v njih obnovila prejšnji prodajni program.

Poslovodja Bojan Flajnik, namestnica Nada Kamenšek in komercialni tehnik Pavla Janžekovič dvanajst ur dnevno prodajajo zvezke, papir, svinčnike, obrazce, pisarniško opremo in stroje ter še marsikaj. Zatrtili so mi, da jim gre delo dobro od rok, čeprav se šele dva meseca ukvarjajo s prodajo takšnega blaga. Koristila jim je praksa v Državni založbi v Ljubljani, kjer so jih usposobili za samostojno delo v papirnici.

Papirnico so odprli 5. julija in do konca meseca je imela 150 milijonov dinarjev prometa. Že v avgustu pa se je promet dvignil na 600 milijonov in kaže, da september ne bo nič slabši. Poslovodja in njegovi sodelavki se trudijo, da bi zagotovili stalne odjemalce med delovnimi kolektivi v občini. Istovčasno pa iščejo dobavitelje z najugodnejšimi pogoji. Odločili so se, da bo papirnica prvorazredna trgovina, v kateri bodo Metličani lahko kupili prav vse, kar ponujajo papirnice v večjih mestih, Novem mestu in Karlovcu, kamor so doslej morali hoditi po blago. Blago bodo naročali za znanega kupca, predvsem knjige, ki jih bodo reklamirali in prodajali s pomočjo katalogov.





M—KG Kočevje  
Andrej Dvoršak

## V Klavnici širijo predelavo

Večina naših obiskov v Kočevju se začne v pisarni Janeza Žlindre, direktorja Mercator—KG Kočevje, človeka, ki ima v zadnjih letih osebne zasluge za hitrejši razvoj dela Kočevske. Ko smo tokrat prišli v njegovo pisarno, se nam je pogled ustavil na občinskem zemljevidu, porisanem in popisanem z različnimi barvami.

Na karto so vpisani uspehi, uspešno delujoče družinske kmetije, ki jih je M—KG pomagal postavljati na noge, pa tiste, ki jih načrtujejo, programi prenove posameznih tozdv in obratov, skratka vse, kar je pomembno za življenje in razvoj kočevskega kolektiva. Pri tem ne smemo pozabiti, da je vse do leta 1986 ce-

lotno gospodarstvo Kočevske trdno oklepala in obvladovala ideologija, da je bil preboj iz nje presneto naporen in tudi boleč, vendar nujen za razcvet gospodarstva, na katerega bo potrebno še nekaj časa počakati, saj razvoj od popka do cveta v hladnem kočevskem podnebnju traja dlje kot drugje.

Tozd Klavnica Kočevje, ki smo ji namenili tokratni obisk, ima v delovni organizaciji pomembno mesto. Zgrajena je bila leta 1964, ko so združili dve manjši klavnici. Predvideno je bilo, da bo v njej delalo 20 ljudi, ki bi dnevno zaklali enajst govedi, trideset prašičev in dvanajst telet. Dnevno bi predelali od 500 do 700 kg mesa, ostalo meso pa prodali. Izkazalo pa se je, da je tržišče precej večje od načrtovanih zmogljivosti. Klavnico so zato pred petimi leti temeljito posodobili, predvsem klavne linije kot tudi predeloval-

nico. Danes v njej zakoljejo okoli 70 prašičev, 20 govedi ter odojke in jance, v predelavi pa predelajo 2 do 3 tone mesa dnevno. Od prvotnih dvajset ljudi se je njihovo število povečalo na šestdeset v neposredni proizvodnji, skupno pa je v tozdu zaposlenih devetdeset delavcev.

Razlika med številom zaposlenih v neposredni proizvodnji in celotnem tozdu znaša eno tretjino, vzrok tiči v tem, da imajo več prodajal v Ljubljani, Sodražici in na Lokvah pri Sežani.

Direktor tozda **Janez Rus** in tehnolog **Slavko Samolec** sta nem ob obisku pokazala celotno klavnico in nas seznanila s tehnologijo dela v njej. Med pomembnejšimi pridobitvami zadnjega časa, ki smo jih videli, je nova izkoščevalnica, nova kotlovnica, hlevi, skaldišča itd. Ob vseh teh prenovah in izboljšavah pa so se pojavila ozka grla, ki zavirajo hitrejši razvoj. Predvsem sta to predelava in ekspedit. Za prihodnje leto planirajo razširitev predelave z dograditvijo hladilnih zmogljivosti za prašiče, tunelom za globoko zamrzovanje, oddelkom za trajne salame, vakuum pakirnico in skladišča za vse izdelke. Uredili bodo tudi ekspedit, posebej za mesne izdelke in posebej za sveže meso.

Vse to jim bo omogočilo, da bodo postopno uvajali nove izdelke višjih kakovostnih in cenovnih razredov. To naj bi bili suhomesnati izdelki iz govedi in divjačine. Predvsem v divjačinski predelavi vidijo veliko možnost razvoja, saj je Mercator eden glavnih odkupovalcev divjačine v Sloveniji, po drugi strani pa tržišče s tovrstnimi izdelki sploh ni

pokrito. Analiza, ki so jo opravili je pokazala, da je povpraševanje po divjačinskem mesu, še posebej pa po izdelkih iz tega mesa na našem tržišču dokaj veliko in da s plasmajem proizvodov ne bi bilo težav.

Vse te proizvodne usmeritve pa so le nadaljevanje tradicije in slonijo na doseženih rezultatih. O teh priča velika vitrina polna priznanj in odlikovanj, ki jih dobivajo že vrsto let na raznih sejmi in ocenjevanjih mesnih izdelkov. Letos so dobili kar tri priznanja na Radgonskem sejmu, čeprav so poslali in ocenjevanje le 5 vrst izdelkov. Zlato medaljo sta si prislužili šunkarica in kočevska klobasa, srebrno pa krakovska klobasa.

K dobrim rezultatom veliko pripomore tudi surovinska baza, ki se razteza od Dobropolja do Žužemberka in zajema celotno kočevsko in ribniško področje. Od tu dobivajo govedo odlične kakovosti, prašiče pa z lastne farme v Klinji vasi, kjer ima sedež tozd Prašičereja. 16.000 prašičev letno oziroma polovico proizvodnje tozda Prašičereja zakoljejo in deloma predelajo v Klavnici Kočevje.

V zadnjem času se vse bolj posvečajo tudi klanju in predelavi ovac. Na družinskih kmetijah je že okoli 3.000 ovac, ki brez Klavnice z ustrežno usposobljenimi kadri, ne bi mogle priti do potrošnikov. Specialitete iz ovčjega mesa, med katerimi bo zelo zanimiv ovčji pršut, se bodo v prihodnje v večjih količinah pojavile na našem trgu. Že sedanje izkušnje pa kažejo, da trg z ovčjim mesom in izdelki še zdaleč ni zasičen.

V kočevski predelovalnici mesa.



**KUPCI POZOR!**  
**VAM V POMOČ BO V**  
**PRIHODNJE NAŠ**  
**DELAVEC V VSEH:**  
**- MESARIJAH**  
**- MLEKARNAH**  
**- PEKARNAH**  
**SE PRIPOROČA**  
**VAŠA BANKA**

ISALANOV

**Sergej Paternost**  
Pravnik svetuje

### Koriščenje letnih dopustov

V praksi je vedno več izostankov z dela in s tem tudi disciplinskih ukrepov prenehanja delovnega razmerja. Večina teh izostankov se nanaša na nepravilno koriščenje letnih dopustov. Predvsem gra za delavce, ki imajo družine izven kraja, kjer so v delovnem razmerju in često nepravilno podaljšujejo letne dopuste. V opravičilo izostanka navajajo, da niso izostali z dela nepravilno, ampak da so se po telefonu dogovorili s pooblaščenim delavcem za dopust.

Po veljavnih predpisih ima delavec pravico koristiti letni dopust v nepretrganem trajanju. V samoupravnem aktu pa delavci določijo primere, ko delavec lahko izrabí letni dopust v dveh ali več delih, pri tem pa mora en del dopusta trajati nepretrgoma najmanj 12 dni. V praksi pa se kljub temu določilu dogaja, da delavci koristijo letni dopust po dnevih in celo po urah, kar pa je nezakonito.

Da bi zmanjšali neopravičene izostanke in s tem tudi disciplinske postopke, bi bilo potrebno v samoupravne akte vnesti podrobnejša določila o tem, kdo sme izven plana izrabe letnih dopustov odobriti dopust, o evidenci o izrabi dopusta, o prepovedi odobravanja dopustov po telefonu in podobno.

Letni dopust je pravica delavca, čas njegove izrabe pa mora biti določen v planu izrabe dopustov, ali pa mu ga mora za določen dan odobriti pristojni organ ali pa pooblaščen posameznik. V praksi pa se dogaja, da delavec z dela izostane brez dovoljenja, ko pa se vrne na delo pojasni, da si je vzel dopust, kar pa je nezakonito, saj delavec te pravice nima.

V postopkih se delavci mnogokrat sklicujejo na to, da je tak način koriščenja dopusta vsakdanja praksa. To pa pri dokazovanju povzroča težave pri ugotavljanju upravičenosti oziroma neupravičenosti izostankov.

Koriščenje letnih dopustov bi vsekakor morali podrobneje urediti v samoupravnem splošnem aktu, tako da bi bilo vsakomur jasno in razumljivo, kakšen je režim odobritve dopusta.



## Ne prezrite pred ozimnico

Tine Benedičič

# Shranjevanje sadja

Pridelovanje sadja sodi med najintenzivnejše in zahtevnejše kmetijske dejavnosti. Večji del raznih sadnih vrst in njih sort je bolj izpostavljen napadom raznih bolezni in škodljivcev kot pa večina poljščin ali krmnih rastlin. Le nekatere vrtnine so v tem pogledu do neke mere podobne sadnim rastlinam. S pravilom pridelka pa navadno tovrstnih težav še ni konec in se včasih še posebno stopnjujejo, če skušamo plodove dlje časa ohraniti v neustreznih shrambah ali pa če kakovost plodov ne ustreza za takšne namene.

## Shrambe

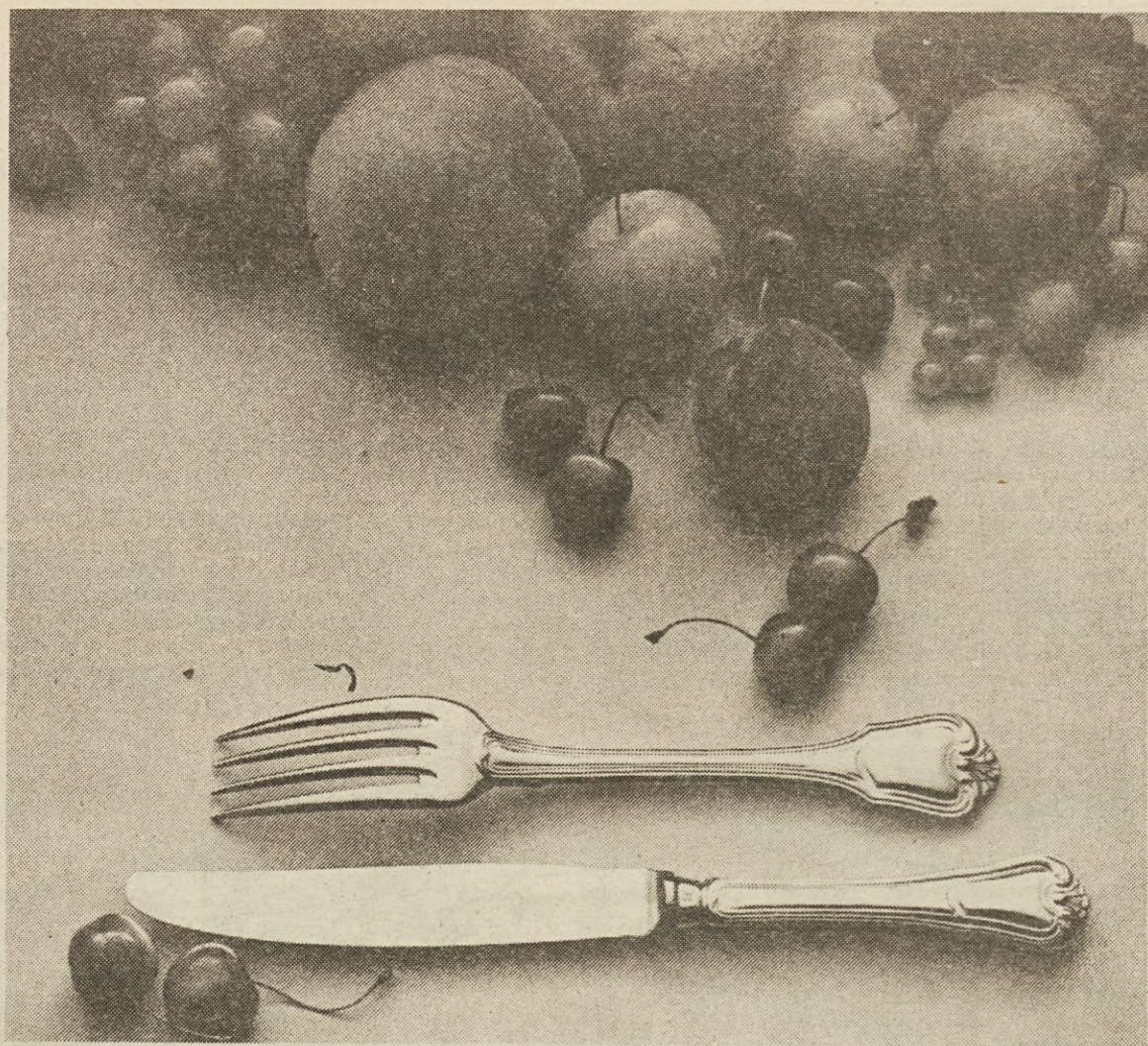
Kljub temu, da se je v zadnjih desetletjih zelo razvila hladilna tehnika in shranjevanje sadja v velikih hladilnicah, si žele mnogi potrošniki in pridelovalci sadja sami ohraniti nekaj plodov preko zime za lastne potrebe vse do pomladi, kar pa ni vedno enako uspešno. Če želimo plodove čim dlje ohraniti, si moramo predvsem urediti primerno shrambo. Poleg tega, da mora biti takšen prostor čist in dovolj zračen, naj bi bil po možnostih še temen in predvsem hladen (od 0 do 4 stopinj C) ter vlažen (85 do 99 % vlage). Brez posebnih hladilnih in vlažnih naprav pa to, posebno jeseni, takoj po vskladiščenju, le

težko dosežemo. Do neke mere si lahko pomagamo predvsem s prezračevanjem v nočnem času, ko je zunanji zrak hladnejši. Vlažnost zraka pa lahko povečamo z razpenjanjem navlaženih tkanin npr. jute, z navlaženim poroznim materialom kot npr. mahu, šote ali žagovine ali pa kar s polivanjem tal. Seveda pa je takšno klimo lažje doseči v vkopanih kletih brez betonskih tal, kot pa v sobnih kletih, kjer je morda celo nameščena kurilnica centralne kurjave. V takih pretoplilih in presušenih kletih pa si lahko vsaj delno pomagamo z vlaganjem plodov v polietilenske vrečke. V takšnih vrečkah je močno zmanjšano izhlapevanje in s tem sušenje plodov. V vrečki se tako poveča vlažnost zraka in z dihanjem tudi delež ogljikovega dioksida (CO<sub>2</sub>) na račun kisika (O<sub>2</sub>), kar dodatno ugodno vpliva posebno na povečano trpežnost plodov. Te vrečke pa ne smejo biti predebele (0,03 do 0,05 mm), ker bi sicer lahko prišlo do prevelike konc. CO<sub>2</sub> in vsled tega do porjavanja plodov. Bolje se ohranijo tudi plodovi zloženi med porozen material (porolit, stiropor itd.) ali zaviti v papir, kar pa seveda zmanjšuje pregled nad plodovi in s čimer se poveča možnost, da se morebitno propadanje plodov ne opazi pravočasno in pride lahko do večje škode kot bi bila sicer.

## Zrelost plodov

Pri sadju ločimo drevesno ali fiziološko ter užitno ali uporabno zrelost.

Drevesna zrelost nastopi takrat, ko preneha dotok hranilnih snovi. Plod je takrat že normalno razvit, seme je sposobno za kalitev in plod je tedaj pravilno zrel za obiranje. Zato skušamo vsako leto pričetek te zrelosti čim bolj točno določiti v vsakem sadovnjaku za sorto. Pri tem se lahko poslužujemo različnih metod, kot npr. z ugotavljanjem trdote plodov s penetrometrom, s primerjavo barve plodov zelenih sort npr. zlatega delišaja z barvno skalo zeleno-rumenih tonov ali pa z ugotavljanjem deleža in razporeditve škode in sladkorja na prerezu plodu s pomočjo joda. Plodovi pa so užitno zreli šele tedaj, ko se je škrob že v celoti spremenil v sladkor in ko s tem nastopi v plodu za določeno sadno vrsto in sorto značilen okus, odnosno razmerje med sladkorjem, kislino in drugimi snovmi. Pri jagodiščju, koščičarjih in lupinastem sadju ter pri zgodnejših sortah pečkastega sadja je navadno časovna razlika med pričetkom obeh stopenj zrelosti majhna (do nekaj dni), precej daljša je pri poznih hruškah (do nekaj tednov), najdaljša pa pri poznih sortah jabolok (ob ustreznem skladiščenju lahko tudi več mesecev). Da bi pridelali ustrezno sortno značilnost trpežen pridelek, moramo torej tudi obratiti ob pravem času. Prezgodaj obrani plodovi so slabo razviti, hitro uvenejo in se slabo ohranjajo ter ne razvijejo harmoničnega okusa; prepozno obrani pa se prav tako slabo ohranjajo, ker prehitro dosežejo užitno zrelost in so bolj podvrženi raznim



fiziološkim boleznim, ki lahko močno zmanjšajo trpežnost plodov.

## Sorte in sortiranje

Izbor sort jabolok za shranjevanje je razmeroma velik. Na trgu se pojavljajo vedno nove sorte, ki se jih na osnovi izkušenj, meritev in ocen postopoma vsake 4 leta vključuje v nove sadne izbore. V letos še veljavnem sadnem izboru so trpežnejše sledeče sorte: jonagold, zlati delišes, gloster, melrose, mutsu, idared kot glavne sorte; jonatan, spartan, rdeči delišes, lonjon, granny smith kot postranske sorte ter rdeči boskop kot odporna sorta. Sorta majda pa je najtrpežnejše iz skupine sort za preskušnjo. V vsaki od navedenih skupin so sorte razvrščene po času dozorevanja. Medtem ko lahko štejeemo v glavni skupini vse sorte za zimske in je med njimi praviloma najbolj trpežen idared, je v skupini odpornih sort zimski samo rdeči boskop, med sortami za preizkušnjo pa samo sorta majda. V najštevilnejši skupini postranskih sort pa se pričnejo zimske sorte šele z jonatanom, ki ima v toplejših legah in letih že bolj značaj jesenske sorte. Prav ta sorta pa kaže poleg nekaterih dobrih (rodovitnost) tudi nekatere slabe lastnosti, med katerimi je prav njena neustaljena trpežnost zelo značilna. Seveda pa je ob obilnih letinah kot je bila zadnja, možno dobiti še številne stare sorte, med katerimi so zelo okusne, a manj trpežne nekatere renete in kosmači, med trpežnejšimi pa so manj okusni razni štincinci, trdike, vahne, zelenci, bobovec itd., okusnejše pa krivopecelj, voščenske, carjevič, belfler, ontario itd.

Za uspešno shranjevanje pa morajo seveda biti plodovi vseh teh sort pravilno obrani, da ostanejo nepoškodovani in prebrani tako, da se izloči ne samo poškodovane, temveč tudi predrobne, bolne in nerazvite plodove.

## Bolezni sadja v skladišču

Kljub temu, da smo morda dobro poskrbeli za pripravo shrambe in izbiro sadja za ozimnico, pa se kaj lahko zgodi, da se nam sadje eno leto bolje drži kot drugo leto. Temu je navadno vzrok bolj ali manj izraziti pojav

tako imenovanih skladiščnih bolezni. Te bolezni lahko razdelimo v dve skupini:

1. Bolezni, ki jih povzročajo škodljivi mikroorganizmi. Te bolezni lahko okužijo plodove že v nasadu, a bolezenski znaki se v večji meri pokažejo šele v skladišču. Med temi boleznimi se v toplih a vlažnih kletih lahko v velikem obsegu pojavi tako imenovani skladiščni škrlup in razne vrste gnilob, kot npr. grenka gniloba (Gleosporium), navadna gniloba (Monilia), zelena gniloba (Penicillium) in še nekatere. Mnogo bolj nenavadne in nepričakovane pa so tako imenovane

2. Fiziološke bolezni, ki navadno nastopijo v odvisnosti od klimatskih in talnih vplivov v teku vegetacije. Niso pa vse v vseh pogledih dovolj raziskane in so zato včasih tudi nepredvidljive. Znano je predvsem to, da je obseg njihovega pojava v veliki meri odvisen od vsebnosti kalcija (Ca) v plodu. Prehod Ca v plod pa ni odvisen samo od založenosti tal s tem elementom, temveč tudi od založenosti tal z drugimi elementi, odvisno ioni, od katerih lahko predvsem nekateri (antagonisti) kot npr. kalij (K), natrij (Na), magnezij (Mg) itd. preprečijo ustrezen prehod Ca v rastlino. Nadalje lahko tudi prebujna rast, ki jo vzpodbuja predvsem dušik (N<sub>2</sub>) odtegne kalcij plodovom v rastne vršičke. Te vzroke se sicer da v precejšnji meri obvladati z ustreznim gnojenjem in agrotehniko, mnogo težje in pogosto nemogoče pa je obvladati klimatske vzroke - predvsem sušo, ki je posredno lahko vzrok za takšna obolenja. Kalcij namreč lahko pride v plodove samo toliko časa, dokler so le-ti še razmeroma majhni ter zeleni, ko lahko še asimilirajo in transpirirajo in če v tem obdobju nastopi suša, lahko pride do pomanjkanja Ca v celičnih mrenicah plodov in s tem do nestabilnosti celičnih open.

To nesorazmerje mineralnih snovi v plodu se lahko pokaže navzven pri različnih sortah na različne načine in v različni intenzivnosti. Tako se npr. dokaj poznana steklavost plodov najprej pokaže - pogosto že v nasadu - pri najdebelejših plodovih glotra. Če steklavost ni že preveč izrazita, se v skladišču včasih celo zmanjša, ob močnejšem pojavu pa lahko povzroči hitrejšo propadanje plodov. Podobno je

tudi grenka pikčavost, ki je pri nas najbolj znana pri cox oranžni reneti in je opazna gotovo leta na najdebelejših plodovih že v nasadu in nato v skladišču lahko hitro napreduje v notranji zlom, ki je med vsem fiziološkimi boleznimi najbolj nevarna bolezen in je najbolj občutljiv prav jonatan in nekateri njegovi kržanci. Tudi ta bolezen je najizrazitejša pri debelih in prezrelih plodovih na intenzivneje obarvani, to je na obsončevi strani. Meso na tem mestu najprej porjavi in plod se zmečča. Ker jo navadno razmeroma kasno opazimo, nam lahko naredi največ škode. Včasih se sicer na poškodovanih mestih predhodno pojavijo t.i. jonatanove pege, ki pa niso vselej znak bližajočega se notranjega zloma, so pa opozorilo na prezrelost plodu. Druge fiziološke bolezni so pri domačem skladiščenju manj pomembne.

## Kako preprečiti fiziološke bolezni?

V ekstenzivnih nasadih so bolj redek pojav, najpogostejši pa so nekatera leta v mladih intenzivnih nasadih, posebno če so premočno pognojena z dušikom. Zato moramo poleg ustreznega založnega gnojenja poskrbeti tudi za zmerno dognojevanje mladih dreves. V sušnih letih pa se da do neke mere preprečiti pojav teh obolenj s pravočasnim večkratnim škropljenjem s foliarnimi gnojili, to je s pripravki, ki vsebujejo Ca v takšni obliki, da ga rastlina lahko sprejme preko lista kot so npr. kalcijev klorid, kalcijev nitratt, fertisal itd. Seveda pa je predvsem težko pravočasno napovedati dolgotrajno in močno sušo, ker se sicer vsi raje izogibamo nepotrebnih in prepogostih škropljenj. Ker je bila zadnje leto suša v skoraj vseh predelih naše države, je tudi letošnji pridelek sadja glede trpežnosti na splošno slabši kot sicer. Tudi pri nas v nasadu Resje pri Podvinu, ki leži razmeroma visoko in je pridelano sadje vsled tega navadno bolj trpežno, smo letos drugič (prvič leta 1979) opazili izrazitejši pojav tudi notranjega zloma pri jonatanu. Zato svetujemo vsem, ki hranijo v kletih sadje, da pregledajo plodove predvsem te sorte, izločijo bolne in najprej porabijo lepše in debelejšee plodove, ki so najbolj izpostavljeni kvarjenju.

## Krški Mercator—Preskbi

Simona Jakš

# Prijetno presenečenje

Dolgo pogum sem zbirala, da sem tole zapisala.

Presenečenje bilo je strašansko, ko prišlo je vabilo za izlet na Kozjansko.

Na izlet čez hrvaške doline, tja do Krapine.

Apoteka v Olimju, pračlovek v jami, na koncu pa piknik, ki izletnika zdrami.

Bilo je veselo, zabavno in šal kakor toče, in plesal je vsak, ki to more in hoče.

Vince srce besedam je dalo, staro in mlado povprek je kramljalo.

Mi stari o tem, kako je bilo, mladi o tem, kako jim še bo.

Za "kišto pira" se tekma je vnela, Fortuna se je za dekleta ogrela.

So zmagale kot profesionalke, te naše mlade prodajalke.

Težko bom v rime ves izlet stkala, zato bom na koncu tole dejala:

bolj kot izlet je prijetno spoznanje, da zaman ni bilo naše garanje, da smo upokojenci še del kolektiva, da misel na nas, pri mladih je živa.



Kras Sežana — poslovni partner  
Mile Bitenc

## Bogastvo okusa v kraških dobrotah

Le komu ne tekne okusen, dober kraški pršut! Toda, ali kdaj kdo pomisli, koliko časa, dela in skrbne nege je potrebno, da ta mesna posebnost postane takšna, da jo tako hvalimo? Vse to in še mnoge druge drobne stvari, ki so potrebne za odličan pršut, seveda kraški, kraško panceto, zašink in še kaj, dobro vedo v Kras—u Sežana, pravzaprav v njihovi pršutarni v Šepuljah.

Ko sem pred kratkim sam obiskal pršutarno v Šepuljah, sem malodane ostrmel. Velikanska zgradba (z lanskim prizidkom so

kapacitete močno povečali) na zunaj slučajnemu prišleku niti najmanj ne da vedeti, kaj se dogaja v njej. Toda: od tal do vrha najvišjega nadstropja skrbni delavci dobesedno bdijo nad bolj ali manj velikimi šunkami, pravzaprav svinjskimi stegni, ki po določeni obdelavi in času dobijo to

častljivo ime: Kraški pršut. Velike zorilnice, kjer je pravi "pragozd" pršutov, dajejo vtis, da je zmogljivost šepuljske pršutarne zares velika in da sodi v sam vrh proizvajalcev Kraškega pršuta v Jugoslaviji.

Pršutarstvo ima na Krasu že dolgoletno tradicijo, ki so jo pogojevali izredni naravni in klimatski pogoji. Iz prvotnih posameznih, manjših kmečkih proizvajalcev pršuta se je pršutarna Šepulje preko kmetijskih zadrug razvila v velikega proizvajalca, KRAS Sežana. Za ilustracijo le nekaj števil: letna zmogljivost do 200.000 komadov pršuta, 200 ton kraške pancete, 70 ton kraškega zašinka in še mnogo drugih dobrot.

Tržišče, prav tako pa tudi hiter razvoj v mesni industriji, je že v samem začetku narekovalo hitre spremembe v proizvodnji. Že v letu 1982 je bila rekonstrukcija pršutarne, ki je omogočila celotno proizvodnjo pršuta, s tem pa tudi enakomernjšo podudbo vseh izdelkov vse leto.

Novim zahtevam tržišča so se v pršutarni Kras uspeli prilagoditi tudi v zadnjem času. Ponudbo so popestrili s celo paleto vakuumsko pakiranih izdelkov. In ko smo že pri teh mesnih posebnostih: poleg kraškega pršuta tu nastajajo še kraška panceta, kraški zašink, kraški špek in kraški goveji pršut.

# KRAS

## SEŽANA

Kljub novim tehnološkim procesom pa so v Kras Sežana želeli ohraniti pristnost kraškega pršuta. Kraške suhomesnate izdelke izdelujejo iz skrbno odbrane in pripravljene surovine. Za konzerviranje mesa uporabljajo samo čisto morskno sol, dopolnjuje pa jo pravilen tehnološki proces skozi vse leto. S skrbno nego v postopku priprave - soljenja, osuševanja in zorenja, oblikujejo izdelke vrhunske kakovosti. Samo z dolgotrajnim zorenjem, ki traja od dveh do dvanajstih mesecev (odvisno od vrste izdelka), lahko dosežejo primerno sočnost, konzistenco in barvo. Seveda se poleg naštetega v času zorenja oblikujeta še prijeten vonj in okus.

S tradicijo, vendar v koraku s sodobno tehnologijo, so v Kras Sežana ustvarili kraške izdelke vrhunske kakovosti, ki jih oblikuje tudi lepa, praktična in estetsko oblikovana embalaža.

Smo vam vzbudili željo po pršutu? No, res je treba malce globlje seči v žep, vendar za dobre stvari to ni težko. Konec koncev — trem bralcem časopisa Mercator, ki bodo pravilno rešili križanko, se obeta pojedina pršuta. Toliko bo namreč nagrad za križanko, ki jo bomo objavili v naslednji številki. Zato: tega sestavka ne pozabite, saj bo reševanje lažje.



Vinakras Sežana — poslovni partner  
Mile Bitenc

## Nazdravimo z zlatimi vini

Pravi poznavalci vina dobro vedo. Bolje malo in dobro, kot pa ... Res je, požirek dobrega vina, pravilno serviranega, ob pravi hrani prija vsakomur. Če pa je to vino, ki prihaja iz kraške kleti Vinakras in se ponaša z visokimi odličji, potem zasluži posebno spoštovanje.

Na minulem 35. vinarsko—vinogradniškem sejmu VINO '89 v Ljubljani sta prav dve vrsti vina iz te kleti prejeli veliko častno diplomno zlato medaljo. To sta Kraški teran letnik 1988 in teranton letnik 1985. Naj ju na kratko predstavimo:

Kraški teran je že rimski pisatelj Plinij hvalil v svojih spisih kot odlično vino. Zdravniki ga priporočajo bolnikom, ki so anemični ali imajo premalo kisline in rekoalescentom.

V Vinakras proizvajajo kraški teran izključno v vinorodnem

okolišču "Kraška planota", med Sežano in Komnom. Vino predelujejo iz grozdja sorte refošk. Trta refošk daje na kraški planoti, za katero je značilna posebna rdeča zemlja, terra tosa, suho in sorazmerno toplo podnebje, z obilico sonca — prvovrstno vino karmin rdeče barve, z visokim odstotkom mlečne kisline in železa, vendar nizko stopnjo alkohola.

Vino je suho. Kisline, ki jih to vino vsebuje, vplivajo na delo-

vanje prebavil in pospešujejo tek. Priporočamo ga k narezkom, mesu na žaru, svinjini in drugim mesnim jedem ter pikantnim sirom. Kraški teran pa se posebno prilega k kraškemu pršutu.

Teranton je posebno vino, proizvedeno le v kleti Vinakras Sežana, iz grozdja sorte refošk, ki raste v sortno čistih vinogradih, na vinorodnem okolju Kraške planote. Skrbna odbira najzrelejših grozdov, posebna predelava v hrastovih sodih ter kasnejše šolanje daje vinu posebno harmoničnost, izrazito temno rubinasto barvo, svojstveno prijetno in nevsiljivo cvetico (bouquet) ter visok odstotek alkohola in značilno kislino. Prav zaradi te, Teranton pospešuje tek in prebavo. Zato je nenadomestljiv pri mesnih jedeh, posebej pri mesu na žaru, divjačini, pikantnih omakah, pršutih in siru.

Na letošnjem sejmu VINO '89 na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani pa so Vinakras presenetila tudi z novo embalažo. Predstavili so nadvse lično oblikovane, elegantne (in predvsem močne) kartonske zloženke za dve oziroma tri steklenice. Kombinacija bele, rubinasto rdeče in črne barve z zlato jim daje še posebno eleganco in uporabimo jih lahko za še tako zahtevnega in razvajenega obdarovanca. Posebno arhivsko vino teranton pa je dobilo celo novo steklenico, prvo te vrste pri nas. To je elegantna, ozka, visoka buteljka, z dolgim vratom, temno zelene barve in seveda z lepimi nalepkami. Rekel



bi takole: na področju vinske ponudbe dobrodošla posebnost, prava mala revolucija. In prav je, kajti kakovost zahteva tudi lepo obleko.

Naj končam tale sestavek o zlatih vinih Vinakras z verzij Ottona Župančiča, izpisanimi na novi embalaži:

"Jaz čutim danes vseh živih dan ...

moje srce kipi in polje,  
moja duša je židane volje,  
kot bila bi pila kraški teran.

REŠITEV NAGRADNE  
KRIŽANKE:

1. NAGRADA: Mario Bajt, Bežigrad 14, Ljubljana
2. NAGRADA: Ana Mihelčič, Koprška 28 a, Ljubljana
3. NAGRADA: Nada Roethl, Mercator—MT, TOZD MOP, Ljubljana.

Nagrade lahko dvignete v Centru za obveščanje, DS SOZD MERCATOR—KIT, Titova 137, Ljubljana.





## Bo hrastniška Jelka ponovno ozelenela?

Andrej Dvoršak

# V nezdravem okolju turizma ne bo

Gostinski tozd Jelka v Hrastniku se že nekaj let prebija le s težavami. Letos je prišel skoraj do dna. Delavci so bili nezadovoljni, osebni dohodki so bili slabi, medsebojni odnosi prav tako. V začetku jeseni je krmilo tozda vzel v roke začasni individualni poslovodni organ Miro Končina, sicer direktor nekdanje Mercator—Modne hiše. Pravezprav je postal nekakšen prisilni upravitelj, katerega naloga je, da reši nakopičene probleme in organizaciji vrne nekaj tistega zelenila, ki ga vsaka jelka, tudi takšna, ki raste v zastrupljenem zraku Hrastnika, mora imeti. Ko smo ga obiskali, nam je povedal naslednje:

"Jelkine težave so se začele že leta 1983, ko je bil zgrajen obrat družbene prehrane. Takrat je bil uveden prvi ukrep družbenega varstva. Vse do danes je v Jelki tlelo nezadovoljstvo in položaj je približno takšen kot pred šestimi leti, vsaj takšen vtis sem dobil v prvih dneh po prihodu. Delavci so nezadovoljni z osebnimi dohodki, socialna varnost jim ni bila zagotovljena.

Maja letos so se problemi ponovno zaostri, predvsem zaradi nizkih osebnih dohodkov. Sprejet je bil sklep, da je nujen ukrep družbenega varstva, s čimer je bil prekinjen tudi postopek za spremembo statusa organizacije in uskladitev z zakonom o podjetjih. V Jelki so namreč že vse pripravili, da bi se preoblikovali v podjetje, vendar za to niso bili dovolj ekonomsko močni.

Zaupanje v vodstvo je bilo porušeno, stališča do posameznih problemov neusklajena, končni rezultat pa je bil, da so skrčili propagando, racionalizirali stroške za inventar, strokovno izpopolnjevanje, itd. Niso pa pomislili, da bi bilo potrebno poiskati novo vsebino in bolj agresivno ponuditi storitve širšemu prostoru. Kot ne bi razumeli, da sami ustvarjajo dohodek in s tem tudi osebne dohodke. Opazna je izredno močna demotivacija in odsotnost lastne ustvarjalnosti. Temu pa se pridružujejo še trenja med posameznimi poslovnimi enotami.

Vse to izhaja iz neperspektivnosti in pomanjkanja razvojnih ciljev. Kdor pa nima ciljev, tudi ne more biti motiviran. Sam vidim tri sklope problemov, ki jih je potrebno rešiti.

Prvi je problematika obrata družbene prehrane. Zgrajen je bil z namenom, da bo zagotavljal prehrano delavcem v združenem delu občine. Njegovi gradnji so botrovali občinski veljaki skupaj

s sindikatom in združenim delom. Bil je celo sklenjen sporazum o odjemu malic, ki se bo iztekel čez dve leti.

V pogovorih, ki sem jih že imel s predstavniki občine, smo se poenotili v ugotovitvi, da je obrat družbene prehrane predvsem občinski problem in zato mora občina narediti vse, da gospodarske organizacije ne bi dopolnjevale in gradile novih tovrstnih zmogljivosti in da bodo našem obratu tudi po letu 1991 zagotovljene storitve v takem obsegu, za kakršnega je bil načrtovan. Ne gre prezreti, da obrat družbene prehrane v realizaciji tozda Jelka predstavlja kar 50 odstotkov in da posluje pozitivno. Če ne bodo sprejeti ustreznih sporazumi med občino, združenim delom, sindikatom in obratom družbene prehrane, ni prav nobene možnosti za sanacijo Jelke.

Drug sklop problemov se suče okoli hotela Jelka, ki je bil postavljen na sugestijo občine. Po prvotnih zamislih naj bi postal osrednji hotelsko gostinski objekt občine, v katerem bi bile zagotovljene nočitve poslovnem, ki prihajajo v Hrastnik in ki bi nudil višjo raven kulinarčnih storitev. Trenutno pa je hotel znotraj tozda največji izgubar. Razlog je katastrofalno nizko število nočitev in premajhen odjem restavracijskih storitev. Vzroki pa so predvsem v tem, da je lokacija hotela neustrezna, saj je postavljen sredi mesteca, kjer vsak lahko gleda gostom pod prste in dobesečno celo v posteljo.

Občinski gospodarstveniki in drugi se zato raje odločajo, da poslovne partnerje odpeljejo na poslovna kosila in večerje drugam, kjer niso tako opazni, na turizem pa ob tako zastrupljenem ozračju kot je v Hrastniku, ne moremo računati. Sedaj iščemo ustrezne programe, vendar pa bo potrebna tudi arhitekturna sprememba in izboljšanje kulinarčnih storitev. Vsekakor bo potrebno v hotel vložiti nekaj denarja, če hočemo, da bo postal privlačen za goste in se bo število nočitev s sedanjih 10 do 20 odstotkov dvignilo nad 60 do 70 odstotkov, kolikor bi bilo potrebno, da bi hotel rentabilno posloval. Bo pa to vsekakor dolgotrajnejši proces, pri katerem bomo potrebovali pomoč celotnega Mercatorja. Menimo, da bi pri tem moral sodelovati predvsem Mercator—Turist, ki doslej kljub temu, da je naša agencija, za naše gostinske in turistične objekte ni kaj prida naredila.

Tretji problem predstavljajo manjše enote tozda. Skupaj jih je 13, od tega jih 5 dela z izgubo, osem pa z minimalnim dobičkom, medtem ko za razširjeno reprodukcijo ni denarja. Sočasno s tem, ko bomo pripravljali program prenove hotela, bomo morali pripraviti tudi ustrezne programe za prenovo najvitalnejših poslovnih enot. To so gostišče Marno, slaščičarna Domina, slaščičarna in bistro Barbara ter še katera. Tiste pa, ki životarijo, bomo prepustili usodi. Ali bodo sposobne zaživeti ali pa bodo dokončno propadle.

Moj načrt je takle: Najprej bomo z občino razčistili vsa odprta

vprašanja, nato bomo skupaj s strokovnimi sodelavci ugotovili stanje, v katerem je Jelka ter pripravili program in pogoje za razvoj in osnutek investicijskega načrta za hotelski del ter tiste enote, ki kažejo razvojno—reprodukcijsko sposobnost. S prenovo bo potrebno začeti takoj, pri tem pa bo moral sozd odigrati svojo vlogo. Potrebno bo najti sovlagatelje — delničarje, če pa to ne bo možno, bo nujna organizacijska spremembna, se pravi integracija.

Trenutno pa vse moči usmerjamo v intenzivno delo vseh strokovnih služb, predvsem pa računovodstva. Takoj ob prihodu sem namreč ugotovil, da je cela vrsta zakasnitev plačil naših storitev, ki skupaj predstavljajo zelo velike vsote denarja, več kot milijardo. Ni mi jasno kakšno poslovanje je bilo to, da so neplačani tako številni računi in da jih nihče ni izterjal, medtem ko moramo sami najemati posojila in plačevati visoke obresti.

Prečesali bomo tudi kadre in ugotovili viške delavcev. Povedati je treba, da nihče ne bo ostal brez dela in bo v okviru občine poskrbljeno za socialno varnost prav vsakega delavca. Okrepili bomo komercialno in dali večji



Miro Končina, dolžnost vodenja ukrepov družbenega varstva, in Vikica Zagar, dolžnost vodenja hotela v Hrastniku. Bo hrastniška Jelka končno ozelenela?

poudarek trženju, kajti le na ta način bomo lahko pritegnili nove goste in zaslužili.

Računamo tudi na večjo pomoč interne banke in podpred-

sednikov sozda, ki bi morali zagotoviti hitrejši pretok poslovnih informacij v sistemu. Tudi to je eno ključnih vprašanj za uspešno sanacijo in poslovanje."



Ob triintridesetletnici M—Ljubljanskih mlekarn je bila v začetku septembra v hotelu Ilirija krajša slovesnost, na kateri so bile posameznikom tega velikega kolektiva podeljene jubilejne nagrade za dolgoletno delo. Skupno je bilo nagrajenih 125 delavcev, od tega osem za trideset let dela v mlekarnah, 50 za dvajset let in 67 za deset let.



Glasilo delavcev in združenih kmetov sozd Mercator — Kmetijstvo Industrija Trgovina

Glasilo delavcev in združenih kmetov sozd Mercator-KIT, n. sub. o., Ljubljana, Titova 137. Izdaja Center za obveščanje SOZD Mercator-KIT. Uredništvo: Titova 137, 61113 Ljubljana. Tel. 373-047.

Ureja uredniški odbor: Kristina Antolič, Marko Glažar, Jože Kirm, Suzana Modrijan, Sergej Paternost, Alenka Por, Marjeta Potočnik, Ljuba Sukovič in Miro Vaupotič.

Glavna in odgovorna urednica: Vesna Bleiweis.

Novinar: Andrej Dvoršak.

Vse fotografije — nepodpisane — Andrej Dvoršak.

Tehnični urednik: Matjaž Marinček.

Tiska ČGP Delo Ljubljana.

Glasilo prejema delavci, združeni kmetje, učenci in upokojenci sozda Mercator-KIT. Izhaja zadnji petek v mesecu. Naklada 20.000 izvodov. Po mnenju pristojnega republiškega organa je glasilo oproščeno temeljnega davka od prometa proizvodov.

