Mercator

GLASILO DELAVCEV IN ZDRUŽENIH KMETOV

Leto XX Ljubljana, marec 1983 št.: 3

8. seja izvršilnega odbora DS SOZD

Vesna Bleiweis – Center za obveščanje

Sindrom neodločnosti

Zagotovila, da je osnutek samoupravnega sporazuma o trajnem poslovnem sodelovanju in združevanju dela in sredstev za skupno poslovanje med organizacijami na debelo in organizacijami na drobno v sestavu SOZD Mercator, pripravljen in usklajen do take mere, da je sprejemljiv za vse, ki ga zadeva, očitno ne drže. To je pokazala razprava o pripombah na osnutek, ki so jih posredovale: M-Nanos, M-Velepreskrba, TOZD Grosist in M-Rožnik.

Izvršilnemu odboru je s pomočjo predstavnikov navedenih organizacij in direktorja komercialnega sektorja v delovni skupnosti SOZD uspelo uskladiti nekaj pripomb. O bistvenih, ki se nanašajo na delitev dela in specializacijo ter delitev skupnega prihodka, pa se predlagatelji sprememb niso sporazumeli. Ali je odločitev izvršilnega odbora, ki je pripombe zavrnil, generalnemu direktorju SOZD pa naložil, da med prizadetimi doseže sporazum, modro ali ne, ni predmet komentarja.

Predmet komentarja je vsebovan v naslovu. Zgolj besedovanje o tem, kako moramo doseči neko racionalno organiziranost trgovine na debelo, je veter na mlin tistih, ki mimo vseh strokovnih utemeljitev in dogovorjenih stališč ravnajo po svoje, zbolj na podlagi vizije lastnega razvoja in računice, pri tem pa izkoriščajo tudi nedorečenosti, ki jih s podaljševanjem statusa quo vlečemo tudi skozi samoupravne akte. S podaljševanjem problem samo odlagamo in prelagamo, to pa lahko pomeni dvoje: da nas v tozdovskem razmišljanju ne premaknejo niti pogoji poslovanja in tržne razmere in pa, da strokovne službe nimajo moči preko samoupravne zakonodaje z ustreznimi ekonomskimi argumenti uveljaviti tega, kar nam narekuje čas. Da gre za eno in za drugo slabost, dokazuje tudi zahteva izvršilnega odbora delavskega sveta sozd, ki je na generalnega direktorja sozda kot nekega deus ex machino preložil usklajevanje ali morda celo odločanje z avtoritativnih pozicij. V tem je sindrom neodločnosti: stoodstotna nemoč v odločanju na podlagi tehtanja argumentov za in proti o najpodrobnejših zadevah, odločiti pa o ničemer, vso zadevo pa zaviti v plašč demokratičnega procesa odločanja.

4. seja zbora Mercator-Interne banke

Vesna Bleiweis – Center za obveščanje

Celoten pregled gospodarjenja in dejavnosti banke

Delegatom zbora M-Interne banke prav gotovo ni bilo težko ocenjevati njene dejavnosti v letu 1982. Kratka, jedrnata gradiva, ki so jih dopolnjevala še ustna pojasnila in dopolnitve strokovnih delavcev, niso zahtevala posebnega komentarja.

Oceni zbora M-Interne banke, da je banka v letu, ko so se pogoji gospodarjenja izredno zaostrili v kreditno-monetarnem sistemu pa pokazale očitne razpoke, poslovala dobro, velja prisluhniti tudi s številkami. Zaradi enostavnosti navajamo zaokrožene zneske:

– prihodki: 165 milijonov din
– odhodki: 148 milijonov din
– skupni dohodek: 16,9 milijona din

Skupni dohodek bo banka po sklepu zbora v skladu s samoupravnim sporazumom o obikovnaju in uporabi prihodkov in razporejanju skupnega prihodka vrnila članicam M-IB do 14. aprila 1983.

Ugodni oceni poslovanja se je pridružila tudi ugodna ocena uresničevanja letnega delovnega programa delovne skupnosti interne banke.

Iz samih poročil strokovnih služb banke pa velja poudariti naslednje ugotovitve:

– pretirana investicijska aktivnost članic sozda
– utemeljenost in upravičenost združevanja sredstev za tekoče poslovanje
– utemeljenost zahteve po ustanovitvi lastne hranilniške službe.

Poslovni odbor interne banke je obravnaval 38 zahtev za koriščenje sredstev, združenih za investicije in odobril koriščenje teh sredstev v višini 336 milijonov din. V celotni finančni konstrukciji investicijske porabe predstavljajo ta odobrena sredstva 41,67% – lastna sredstva investitorjev 19,30% in sredstva ostalih partnerjev 39,03%.

V sistem združevanja sredstev za tekoče poslovanje je vključenih 60 članic sozda, ki preko internih računov pri M-IB obračunavajo medsebojne obveznosti iz naslova prometa blaga in storitev. Povprečno je bilo na teh računih 267 milijonov din, kar pomeni 64 milijonov din prihranka za obresti.

Poskusna blagajna hranilne službe (uvedena v delovni skupnosti SOZD in M-IB) je pokazala, da ostaja na hranilnih knjižicah enomesečni osebni dohodek varčevalcev. Ob koncu leta je bilo v hranilno službo pri M-IB vključenih 162 varčevalcev. Vseh zaposlenih v sozdu pa je nekaj več kot 13.000 delavcev. Povprečni mesečni čisti osebni dohodek v letu 1982 znaša 12.942 dinarjev. Kar čedna vsota sredstev bi okrepila potencial M-IB, če bi se vsi odločili za varčevanje pri banki in če bi se nadaljevale izkušnje o enomesečnem osebne dohodku na hranilni knjižici. K varčevanju nas mora poleg stimulativne 18% obrestne mere pripeljati tudi večja zavzetost za premagovanje nekaterih operativnih težav.

Zanimivi so tudi podatki o obračunu vračil združnih sredstev, še bolj pa podatki o že odobrenih, pa neizkoriščenih sredstvih za investicije, ki delno spet potrjujejo ugotovitev o investicijski »ta lačni jetiki«.

Samoupravni sporazum o uresničevanju zdravstvenega varstva

Vesna Bleiweis

Oj za bolezen so zdravila, za dohtarja pa dnarja ni...

Kaj smo uporabniki, beri bolniki in potencialni bolniki, dolžni uresničiti v smislu določb tega sporazuma?

Uporabniki smo dolžni uresničiti individualne, skupinske in množične ukrepe, da bi čimdlje ostali zdravi. V ta namen si zagotavljamo najtreznejše preventivne storitve, ki jih opravljamo sami ali pa nam jih opravljajo zdravstveni delavci. Če kljub temu zbolimo, si skladno s potrebami po povrnitvi zdravja ali ohranitvi življenja ter **v mejah določil tega sporazuma** zagotavljamo storitve na področjih osnovne zdravstvene dejavnosti (v nadaljevanju so naštete tudi ostale dejavnosti).

Ne gre za nov stil pisanja. To je le citirano določilo 4. člena navedenega samoupravnega sporazuma. Kaj pomenijo meje določil tega samoupravnega sporazuma? Prvič: odvisnost zdravstvene storitve od dohodka temeljne organizacije za storitve na področju zdravstvene preventive, zdravstvenih storitev, ki zadevajo preprečevanje, odkrivanje, zdravljenje in rehabilitacijo poškodb pri delu in poklicnih boleznih in zdravstvenih storitev s področja varstva pri delu. Drugič: odvisnost zdravstvene storitve od pacientovega žepa. Tretjič: ugotavljanje socialne diferenciacije oziroma položaja pri koriščenju zdravstvenih storitev. Četrtič: uvedbo novih poklicev: administrativna sestra in zdravnik za ugotavljanje pacientove plačilne zmožnosti. Vse to izhaja iz določb navedenega akta.

Poglejmo stvar pobliže: šesti, sedmi in osmi člen sporazuma določajo, za kakšne vrste zdravstvenih storitev bo združeno delo zagotavljalo sredstva. Tako naj bi prenesli pravice in obveznosti za zagotavljanje zdravstvenih storitev ob poklicnih boleznih in nesrečah pri delu ter obveznosti za socialno varnost v zvezi z zdravstvenim varstvom na temeljno organizacijo združenega dela. Ta pa naj zagotavlja obseg zdravstvenega varstva v obsegu, ki ji ga dovoljuje dohodek. Res pa je, da nas 8. člen sporazuma napotuje tudi na solidarnost, to je združevanje oziroma zagotavljanje sredstev za te namene, v delovni in sestavljeni organizaciji. Je prva ugotovitev dovolj utemeljena? Ali je treba povedati še to, da smo vsa dolga leta govorili, da je skrb za zdravega človeka, to je delavca, skrb celotne družbe, zdaj pa je to geslo postalo odvisno od dohodka temeljne organizacije. Za tega pa vemo, da ga vsi ne ustvarjamo pod enakimi pogoji.

Pacientov žep? Z nekaj izjemami smo vsi dolžni plačevati participacije za zdravstvene storitve. Prav. Če hočeš več, kot ti samoupravno dogovorjena kvaliteta in obseg storitev dopuščata, plačaj več. Kdo si bo lahko omislil več od dogovorjenih standardov? Ljudje s polnimi žepi. Tako ureditev bi si lahko omislili tudi uradniki pri na primer izdaji gradbenega dovoljenja. Zakon jim nalaga rok, v katerem mora biti upravni postopek končan, če hočeš dovoljenje prej, plačaj dvojno takso! Kdo bi imel gradbeno dovoljenje takoj? Ljudje s polnimi žepi! Morda bomo res nehali obiskovati zdravnika na svojo zahtevo in nas bodo zdravniki vabili v svoje ordinacije, kajti participacijo plačamo za prvi obisk na lastno zahtevo, zavoljo posamezne bolezni v koledarskem letu. Tudi druge ugotovitve najbrž ni potrebno dodatno utemeljevati.

Tretja in četrta ugotovitev pa sta cvetki iz domačih birokratskih logov, ki sta zrasli na travniku sporazuma: postopek za ugotavljanje oprostitve plačila participacije. Oprostitev plačila participacije ugotavljamo zdravstveni delavci po opravljenih zdravstvenih storitvah uporabniku na podlagi: rojstnih podatkov, odločb, drugih listin, odrezkov poštnih nakaznic, potrdil, mnenj, ugotovitev, Kar lepa paleta listin, ki jih bodo morali pregledati zdravstveni delavci ob vsakokratnem nudenju storitev. Za vsak spodrsljaj pri opravljanju tega pomembnega dela del in nalog zdravstvenih delavcev pa čuti materialne posledice zdravstvena organizacija, v kateri so delavci dejanje zagrešili. V takih primerih bo zdravstvena skupnost zmanjšala znesek povračila za opravljanje storitev, ki bi sicer zdravstveni organizaciji šel po sporazumu o svobodni menjavi dela. Če je bil pri tem oškodovan uporabnik, to je pacient, ta lahko zahteva povračilo sredstev, ki jih je neupravičeno plačal zdravstveni organizaciji. Bilo bi prelepo, če bi nam – pacientom neupravičeno plačani denar morali vrniti, ne pa, da ga imamo pravico zahtevati. Sicer pa sam sporazum predvideva izdajo posebnih navodil za spremljanje uresničevanja in plačevanja za uresničevanje določb sporazuma. Sta tretja in četrta ugotovitev dovolj utemeljeni? Ali je treba dodati še to, da nas je zaradi administriranja že velikokrat bolela glava. Le kdo bo za ta permanentni glavobol plačal participacijo?

Rezultati poslovanja SOZD M 1982

Vesna Bleiweis

Prvi kazalci

Na prvi pogled dajejo doseženi rezultati poslovanja sozda kot celote ugoden vtis. Natančnejša analiza pa mora pokazati predvsem slabosti in oceno vpliva tržnih razmer na poslovanje posamezne članice sozda.

V tej kratki zabeležki o poslovnih rezultatih SOZD, doseženih v letu 1982 ne kaže analizirati posembnih kazalcev, ki odražajo tako tržne razmere oziroma pogoje gospodarjenja v letu 1982, niti ugotavljati kako smo v sozdu izpolnjevali načrtovano za leto 1982. Navajamo le nekaj podatkov: (glej tabelo)

Omeniti pa velja nekaj predpisov, ki so bistveno vplivali na izkazovanje poslovnih rezultatov: zakon o amortizaciji osnovnih sredstev, spremembe na področju kreditno monetarne zakonodaje (predvsem spremembe obrestnih mer) ter spremenjene obveznoti iz dohodka (davki iz osebnega dohodka za investicije v proizvodnji hrane).

Zaradi sprememb na področju amortizacije je dosežen dohodek v letu 1982 neprimerljiv z doseženim dohodkom iz leta 1981. Zato primerjamo kategorijo »primerljivega dohodka« t. j. dohodek in amortizacijo po predpisanih minimalnih stopnjah. Ta primerjava pa pokaže, da se je primerljiv dohodek leta 1982 napram letu 1981 povečal za 37%.

Obveznsoti iz dohodka v letu 1982 so se povečale za 47% – predvsem na račun obresti za kredite, ki so v letu 1982 znašale 676 milijonov din. To povečanje je posledica zvišanih obrestnih mer in povečanja kratkoročnih kreditov za obratna sredstva.

Povečana sredstva za reprodukcijo v letu 1982 kažejo, da smo v letu 1982 na vsakih 100 dinarjev vloženih poslovnih sredstev ustvarili 6.71 din sredstev za reprodukcijo. Z izgubo je v letu 1982 posloval le M-Ograd, Ormož, ki bo izgubo saniral sam, šestnajst organizacij pa ni ustvarilo poslovnega sklada.

Na področju razporejanja sredstev za osebne dohodke SOZD kot celota ni prekoračil družbeno dogovorjenih meril. Povejmo pa, da so realni osebni dohodki za 3% nižji kot v letu 1981, absolutni zneski povprečnih osebnih dohodkov v sozdu v posameznih dejavnostih pa nižji od slovenskih poprečij dejavnosti, razen v trgovini na debelo, gostinstvu in turizmu in zunanji trgovini.

		index
1. celotni prihodek:	46.272.708 tisoč din	
2. porabljena sredstva	40.500.503 tisoč din	135
3. dohodek	5.772.205 tisoč din	134
4. čisti dohodek	3.783.441 tisoč din	130
5. sredstva za reprodukcijo	1.306.090 tisoč din	155
6. dohodek na delavca	462.534 din	132
7. dohodek v primerjavi s poprečno uporabljenimi sredstvi (%)	29,76	97
8. akumulacija v primerjavi z dohodkom (%)	14,21	106
9. stopnja akumulativne sposobnosti (%)	4,23	102
10. osebni dohodki in skupna poraba na delavca	241.230 din	124
11. čisti osebni dohodek na delavca	12.942 din	126

Samo Dostal – Delovna skupnost MIB

Kako se združena sredstva SOZD Mercator za investicije vračajo vlagateljem

Skladno s samoupravnim sporazumom o medsebojnih razmerjih pri ustvarjanju in delitvi skupnega dohodka SOZD Mercator uporabniki združenih sredstev pričnejo vračati združena sredstva potem, ko je investicija zaključena, pri čemer se sklenejo med uporabniki in vlagateljij pogodbe o sovlaganju sredstev za konkretne investicije.

Tako je Mercator-Interna banka, ki je zadolžena za sestavo pogodb in kot sopodpisnica, dolžna spremljati vračilo revaloriziranih združenih sredstev ter preverjati izračun udeležbe na dohodku, v obdobju 1978–1982 pripravila 13 pogodb med uporabniki in vlagatelji združenih sredstev. Vse ostale investicije, ki jih je bilo preko 50, so bile financirane iz lastnih združenih sredstev investitorjev in ni bilo potrebno skleniti sovlagateljskih pogodb.

Združena sredstva so uporabniki dolžni vrniti v določeni dobi. Sprva je bila ta odplačilna doba do 10 let, nato pa so se članice sozda dogovorile, naj bi bila vračilna doba združenih sredstev načeloma enaka dobi vračanja bančnih kreditov za posamezne vrste investicij. Uporabniki združenih sredstev plačujejo za čas koriščenja združenih sredstev interkalarne obresti, ko pa pričnejo združena sredstva vračati, se določi med letom 10-odstotna valorizacijska stopnja za nevrnilni del združenih sredstev in konec leta opravi poračun, v kolikor Zavod za statistiko SRS objavi nižjo revalorizacijsko stopnjo od 10 odstotkov za osnovna sredstva. V kolikor je ta večja, se na koncu uporabi akontacijska stopnja revalorizacije. Najbolje je to razvidno na objavljeni tabeli, ki prikazuje obveznost uporabnikov za vračanje združenih sredstev za invsticije v letu 1982.

Uporabnik	št. vlagat.	glavnica	revalorizacija	skupaj vračilo
M-Rožnik, TOZD Jelka	28	624.935,20	1.093.636,60	1.718.571,80
M-HG, TOZD Kavarna Evropa	39	214.882,20	376.043,90	590.926,10
M-Velepreskrba, TOZD Grosist	15	765.243,10	3.443.593,90	4.208.837,00
M-Rožnik, TOZD Metlika	4	124.680,00	149.615,95	274.295,95
M-Preskrba, Krško	28	1.033.744,25	2.756.651,75	3.790.396,00
M-Nanos, TOZD Indus	24	294.756,95	515.824,65	810.581,60
M-Nanos, TOZD Trgovina	28	273.045,20	477.829,00	750.874,20
M-Univerzal, Lendava	18	156.915,00	274.601,25	431.516,25
M-Rožnik, Gradišče	26	146.462,30	256.309,10	402.771,40
M-Nanos, TOZD Indus	7	304.764,30	365.717,15	670.481,45
M-HG, TOZD Jelka	6	1.537,350,70	1.844.820,85	3.382.171,55
M-STP Hrastnik	8	1.047.321,85	1.256.786,15	2.304.108,00
M-Potrošnik	28	391.726,95	685.522,25	1.077.249,20

Za primer sedaj vzemimo M-Mednarodno trgovino, TOZD Contal, ki je bil kot vlagatelj vključen v naštetih investicijah v letu 1982, s sledečim deležem:

Uporabnik	glavnica	revalorizacija
M-Rožnik, TOZD Jelka	53.461,30	93.557,20
M-HG, TOZD Kavarna Evropa	12.865,90	22.515,35
M-Preskrba, Krško	88.428,65	235.809,35
M-Nanos, TOZD Indus	22.589,25	39.531,20
M-Nanos, TOZD Trgovina	23.358,15	40.876,80
M-Rožnik, TOZD Gradišče	11.398,80	19.947,90
M-Potrošnik	30.151,55	52.765,20

Iz navedenega je razvidno, da so uporabniki v letu 1982 vrnili vlagatelju, tozdu Contal, skupno 747.256,60 dinarjev, od tega na račun glavnice 242.253,60 din in na račun revalorizacije 505.003,00 din, kar predstavlja za tozd Contal že skoraj 20 odstotkov skupne obveznosti združevanja sredstev za investicije v letu 1982. Velja še omeniti, da se revalorizacija knjiži tako kot glavnica direktno na poslovni sklad.

Poleg revaloriziranih združenih sredstev naj bi bil vlagatelj udeležen pri skupnem dohodku za vložena sredstva pri uporabniku in sicer v taki višini, kot so vložena združena sredstva udeležena v predračunski vrednosti investicije.

Mercator-Rožnik, TOZD Jelka Ribnica, je za svojo investicijo izgradnje blagovnice v Ribnici izdelal izračun vračila deležev vlagateljem po zaključnem računu za leto 1982, in sicer:

1. nabavna vrednost osnovnih sredstev na dan 31. 12. 1982		216.934.328,55
2. nabavna vrednost osnovnih sredstev nove investicije na dan 31. 12. 1982		102.190.122,80
3. Delež nove investicije		47,10%
4. – razporejeni dohodek		54.829.657,15
	× 47,10% =	25.824.768,50
– zakonske obveznosti		20.094.220,80
– osebni dohodki		29.000.429,00
– sklad skupne porabe		3.026.115,70
		52.120.765,50
	× 47,10% =	24.548.880,55
5. delež skupnega dohodka za delitev		1.275.887,95
6. delež vlagateljev po pogodbi 20,60%		262.832,90
7. že vrnjena sredstva vlagateljem v letu 1982		1.718.571,80

Pod zaporedno številko 1 je mišljena vrednost vseh osnovnih sredstev tozda uporabnika po stanju 31. 12. 1982

Pod zaporedno številko 2 je mišljena nabavna vrednost nove investicije po stanju 31. 12. 1982, za katero so vlagatelji združevali sredstva

Pod zaporedno številko 3 je izračunan delež nabavne vrednosti nove investicije v vrednosti vseh osnovnih sredstev

Pod zaporedno številko 4 je pod prvo alineo zajet razporejeni dohodek. Iz razporejenega dohodka se izračuna delež, ki pripada novi investiciji. Delež razporejenega dohodka nato zmanjšamo za zakonske obveznosti, osebne dohodke in oba dela sklada skupne porabe.

Delež skupnega dohodka za delitev med uporabnikom in vlagatelji **pod zaporedno številko 5** je razporejeni dohodek, zmanjšan za naštete obveznosti uporabnika. Ta delež najbi se delil med uporabnika in vlagatelje v enakem razmerju, v kakršnem so bili oboji udeleženi v končni vrednosti investicije.

Iz zaporedne številke 6 je razvidno, da vlagateljem pripada precej manjši delež, kot jim ga je tozd uporabnik že vrnil med letom, kar pa je razvidno **pod zaporedno številko 7.** Tozd vlagatelj je namreč dolžan vračati združena sredstva iz vseh razpoložljivih sredstev sam izračun pa pokaže, da je delež vlagateljev precej manjši in je torej uporabnik svojo obveznost do vlagateljev v letu 1982 v celoti poravnal.

Razširjena servisna dejavnost

Vesna Bleiweis – Center za obveščanje

Nova servisna enota tozda Cibes

Ljubljančani in okoličani dobro poznamo nekdanji Jugotehnikin kasneje Elektrotehnin servis v Mačkovi ulici v Ljubljani. O izkušnjah v zvezi z njegovim poslovanjem in storitvami imamo vsak svoje mnenje. Tega še naprej ohranimo zase, povejmo pa le to, da ta servis od 1. januarja 1983 posluje v sestavu M-Tehninega tozda Cibes.

Razlogi za organizacijsko spremembo v tem trenutku niso pomembni – pomembno je dejstvo, da je nova organizacijska enota razširila oziroma dopolnila storitveno dejavnost. Servis namreč zagotavlja popravila gospodinjskih strojev in strojčkov in vseh akustičnih aparatov od radijskih do TV sprejemnikov do vseh mogočih vrst gramofonov in magnetofonov.

Simon Lojk, vodja servisa v Mačkovi ulici v Ljubljani (mimogrede: servis ima tudi več izpostav v Sloveniji in Jugoslaviji), mi je v razgovoru omenil več problemov – od tistih, ki izvirajo iz oskrbe z repromaterialom – do tistih, ki izvirajo iz prostorskih težav in navidez drobnih, pa ne nepomembnih, ki jih je prinesla nova samoupravna organiziranost.

»Bolj kot za gospodinjske stroje smo specializirani za gospodinjske strojčke (mešalnike, rezalnike, likalnike, sušilce) in akustične aparate. Praktično ni akustičnega aparata, ki ga ne bi popravili, vprašanje pa je seveda ustrezen repromaterial in nadomestni deli – veliko pa je odvisno tudi od zavzetosti delavcev. K nam prihajajo stranke skoraj praviloma slabe volje – slabe volje zato, ker se pokvari nov izdelek, ali pa, ker se aparat pokvari v nepravem trenutku. Vse zahtevajo takojšnje in kvalitetno popravilo. Približno 150 artiklov sprejmemo dnevno v popravilo in približno toliko jih tudi izdamo – sprejemnico pa ste videli.«

Več kot 3 m^2 prostor, namenjen sprejemnici, nima. V desetih minutah, kolikor sem se v njej mudila je prišlo in odšlo vsaj 20 ljudi. Vsak je postal nekaj minut – oddal ali sprejel izdelek in zraven še komentiral to in ono. Vse to pa je dajalo vtis gneče, neurejenega sprejemanja in izdajanja, čeprav je bil delavec za sprejemnim pultom ljubezniv in ustrežljiv in strankam po najboljših močeh razlagal in jih prepričeval, da so aparati preizkušeni in da delujejo.

»Omenil sem, da popravimo skoraj vsak aparat – če gre za zahtevnejše zadeve, ali pa izdelek, ki ga še nismo popravljali, prosimo stranko, da predloži načrt oziroma shemo. Popravilo opravimo v treh do sedmih dneh – odvisno od okvare in založenosti z materialom. Povedati moram, da je založenost z originalnimi nadomestnimi deli slaba, da pa marsikatro popravilo uspešno opravimo z iznajdljivostjo in domačimi deli. Posebno poglavje pa so popravila aparatov v garancijskih rokih. Proizvajalci za ta popravila priznavajo izredno nizke cene storitev. Ob vse slabši kvaliteti izdelkov nekaterih proizvajalcev (dokaz so TV sprejemniki Rudi Čajevec – op. pisca) bomo lahko še veliko delali, pa malo zaslužili, če se ne bomo sporazumeli o drugačnih osnovah plačevanja tovrstnih storitev.«

Ob poplavi najrazličnejših proizvajalcev akustičnih aparatov (predvsem japonskih in hongkonških) je težko zasledovati vse tehnične in tehnološke spremembe – za dobro popravilo pa je njihovo poznavanje pogoj. »Da«, pravi tovariš Lojk, »zato skrbimo za strokovno izpopolnjevanje naših serviserjev. Delo imamo organizirano tako, da se delavci specializirajo za posamezne vrste aparatov.« Tako so urejene tudi delavnice v prvem nadstropju servisa, pogoji za delo so daleč od idealnih. »No, o samih delovnih pogojih ne bi govoril,« pravi tovariš Lojk, »vse je treba reči o tem, da smo jih pripravljeni izboljšati. Prva faza je gotovo ureditev sprejemnice. Taka kakršna je zdaj, le še stopnjuje slabo voljo strank. Projekti se pripravljajo v tozdu Investa; s financami pa bo tudi nekako šlo. V vsaki organizaciji se tudi na zunaj pozna, da znotraj škriplje – mi smo se do sedaj bolj ukvarjali z medsebojnimi odnosi in razmerji v dosedanji obliki organiziranosti, kot pa s tem čemur smo namenjeni: kvalitetni storitvi, namreč. Za to pa je poleg delovnih pogojev potrebno tudi medsebojno dobro sodelovanje, razumevanje, skratka zdravo delovno vzdušje. Upamo, da bomo oziroma smo to našli v Mercatorjevih vrstah.«

Simon Lojk s sodelavcem.
Foto: Vesna Bleiweis

Srečno, sva se pozdravila ob koncu obiska. Srečno predvsem vam, serviserji, pa naj vas na telefonsko število (061) 311-587 pokliče tudi kdo, ki bi se vam želel posebej zahvaliti za dobro popravilo.

Draga Vaupotič – M-Interna banka

Kako smo ugotovili skupni dohodek M-Interne banke in kako smo ga razdelili

Tudi v preteklem letu je M-IB poslovala uspešno, kar se je odrazilo v finančnem rezultatu njenih članic in v samem finančnem rezultatu M-IB za leto 1982.

Skupni dohodek, ustvarjen v M-IB, je znašal v letu 1982 16.933.283 dinarjev in je rezultat združevanja denarnih sredstev ter racionalnega obračanja teh sredstev.

Skupni dohodek je bil v celoti razdeljen na članice M–IB po osnovah in merilih iz samoupravnega sporazuma o oblikovanju in uporabi prihodkov ter razporejanju skupnega dohodka, katerega so sprejeli delavci članic M–IB z osebnim izjavljanjem ob pričetku leta 1980.

Kako smo ugotovili skupni dohodek in kako smo ga razdelili:

Skupni dohodek interne banke ugotovimo tako, da iz prihodkov interne banke pokrijemo stroške poslovanja in sredstva za delovno skupnost interne banke. Prihodki interne banke se oblikujejo iz plačil za bančne storitve in usluge, obresti od danih kreditov in danih združenih sredstev, udeležbe pri skupnem dohodku temeljnih bank in iz drugih prihodkov.

Med stroške poslovanja interne banke sodijo: obresti za prejete kredite in za združena sredstva, materialni stroški in amortizacija ter davki in prispevki.

Prihodke interne banke, ki ostanejo po pokritju poslovnih stroškov in izločitvi sredstev za delovno skupnost, razporedijo članice med seboj kot skupni dohodek glede na to, koliko so k njemu prispevale.

Prispevek članice k skupnemu dohodku merimo z minulim delom in s tekočim delom. Prispevek z minulim delom merimo z združevanjem sredstev, prispevek s tekočim delom pa z uporabljanjem tako združenih sredstev. Prispevek po obeh osnovah je izražen v prejetih in danih obrestih in po osnovi v rezervnem skladu M–IB združenih sredstev.

Za leto 1982 je bil skupni dohodek v znesku din 16,933.283,22 razdeljen takole

po osnovi	*dinarjev*
– združenih sredstev v rezervnem skladu M–IB	*552.262,10*
– danih obresti članicam	*14,883.409,12*
– prejetih obresti od članic	*1,497.612,00*

Iz navedenega je razvidno, da je bil največji del skupnega dohodka razdeljen po osnovi danih obresti, to je po osnovi združevanja sredstev. Ker so članice za svoja združena sredstva v M–IB med letom prejemale obresti oziroma nadomestila za uporabo združenih sredstev po akontacijskih stopnjah, so z razdelitvijo skupnega dohodka dobile še razliko.

M–IB je svojim članicam za leto 1982 izplačala za njihova združena sredstva v znesku 74,120.770,25 dinarjev, iz udeležbe na skupnem dohodku po isti osnovi pa še 14,883.409,12 dinarjev, kar pomeni, da so članice v skupnem za združena sredstva v M–IB prejele 89,004.179,37 dinarjev in da se je masa danih obresti na združena sredstva povečala za 20 odstotkov glede na med letom akontirane obresti.

Po osnovi prejetih obresti od članic je bilo članicam razdeljenih le 1,497.612,00 dinarjev, to je toliko, kolikor bodo članice združevale po zakonu v rezervni sklad M–IB in za rezervni sklad temeljne banke preko M–IB.

Določila samoupravnega sporazuma o oblikovanju in uporabi prihodkov ter razporejanju skupnega dohodka M–IB narekujejo tako delitev, ker so članice kredite pri M–IB uporabile v skladu s poslovno politiko po splošni obrestni meri temeljnih bank, toda s to veliko ugodnostjo, da so jim bili krediti ob vsakem trenutku dosegljivi in da so porabile le toliko posojila, kolikor so ga vsak dan potrebovale, kar pomeni, da je po vsebini interni račun pri interni banki tekoči račun.

Razdelitev skupnega odhodka M–IB na članice

Zap. št.	Naziv članice interne banke	Skupni dohodek
1.	M-EMBA	521.051,65
2.	M-HG TOZD Kavarna Evropa	58.420,85
3.	M-HG TOZD Kavarna Nebotičnik	34.771,05
4.	M-HG TOZD Hotel Ilirija	138.556,85
5.	M-HG TOZD Jelka	16.607,50
6.	M-HG TOZD Hotel Mantova	44.284,95
7.	M-HG TOZD Hotel Sremič	62.725,55
8.	M-Konditor	319.539,25
9.	M-MT TOZD Contal	466.079,60
10.	M-MT TOZD SS Hladilnica Zalog	43.635,35
11.	M-MT TOZD SS MOP Volčja Draga	77.550,15
12.	M-MT TOZD SS Predelava sadja Bohova	384.351,75
13.	M-MT TOZD SS Zunanja trgovina	2,600.140,00
14.	M-MT TOZD Steklo	102.281,85
15.	M-Rožnik TOZD Dolomiti	1,547.735,95
16.	M-Rožnik TOZD Golovec	948.357,05
17.	M-ROŽNIK TOZD Gradišče	49.963,80
18.	M-Rožnik TOZD Grmada	779.477,10
19.	M-Rožnik TOZD Jelka	129.192,55
20.	M-Rožnik TOZD Metlika	25.447,15
21.	M-Rožnik TOZD Preskrba	79.952,50
22.	M-Sadje zelenjava	646.019,45
23.	M-Tehna TOZD Cibes	55.098,85
24.	M-Tehna TOZD Investa	95.259,75
25.	M-Tehna TOZD Spectrum	121.645,65
26.	M-Velepreskrba TOZD Grosist	2,342.966,72
27.	M-Velepreskrba TOZD Hladilnica	242.603,00
28.	M-Velepreskrba TOZD TMI	347.840,70
29.	M-Velepreskrba TOZD Trgopromet	259.981,80
30.	M-Velepreskrba TOZD Standard	67.763,85
31.	M-Kmetijska zadruga Cerknica	27.070,05
32.	M-Sloga	106.889,90
33.	M-Pekarna	13.289,95
34.	M-STP Hrastnik	97.774,80
35.	M-Rudar TOZD Javornik	81.916,50
36.	M-Rudar TOZD Preskrba Idrija	64.750,35
37.	M-Rudar TOZD Univerzal	72.546,55
38.	M-Trgoavto TOZD Trgovina na debelo	134.754.00
38.a	M-Trgoavto TOZD Trgovina na drobno	37.318,60
39.	M-Trgoavto TOZD Servisi	16.896,50
39.a	M-Trgoavto TOZD Servisi Zastava	1.618,85
40.	M-Agrokombinat TOK Kooperacija Krško	57.630,30
41.	M-Agrokombinat TOZD Meso Kostanjev.	70.203,75
42.	M-Agrokombinat TOZD Sadjarstvo	223.849,80
43.	M-Agrokombinat TOZD Trg. Servisi	145.234,15
44.	M-Agrokombinat TOZD Vinogr. kleti	56.353,70
45.	M-Preskrba	259.985,10
46.	M-Potrošnik Lenart	115.294,75
47.	M-Univerzal Lendava	128.959,85
47.a	M-Kmetijska zadruga Logatec	47.677,00
48.	M-IGP Ograd Ormož	1.137,25
48.a	M-Zarja Ormož	67.340,05
49.	M-Izbira Panonija TOZD Maloprod. Ptuj	190.610,00
50.	M-Izbira Panonija TOZD Veleprod. Ptuj	370.632,75
51.	M-Izbira Panonija TOZD Zaščita Kidričevo	44.965,85
52.	M-Kmetijski kombinat TOZD Klavnica Sevnica	29.457,55
53.	M-Kmetijski kombinat TOZD Kooperac. Sevnica	30.217,10
54.	M-Kmetijski kombinat TOZD Proizv. Sevnica	65.912,65
55.	M-Kmetijski kombinat TOZD Trgovina Sevnica	52.289,70
56.	M-Jelša Šmarje	412.856,70
57.	M-Sora Žiri	169.667,00
58.	M-Nanos TOZD Grosist Postojna	254.316,85
59.	M-Nanos TOZD Indus Postojna	38.043,85
60.	M-Nanos TOZD Izbira Postojna	252.289,80
61.	M-Nanos TOZD Oskrba Čabar	54.197,60
62.	M-Nanos TOZD Preskrba Portorož	86.310,90
63.	M-Nanos TOZD Sadje Dekani	73.144,35
64.	M-Nanos TOZD TMI Postojna	133.441,30
65.	M-Nanos TOZD Trgovina Rakek	45.383,75
66.	M-Rožnik TOZD Veleblagovnica Beograd	181.726,05
67.	M-Kopitarna Sevnica	9.962,50
	Skupaj	16.933.283,22

Odziv

Vesna Bleiweis – Center za obveščanje

Prvi od sedmih stebrov – kakovost medsebojnih odnosov in trgovina na debelo

Že v prejšnji številki smo zabeležili eno od tem, ki zadevajo skupne naloge članic sozda. V današnji številki predstavljamo poglede direktorjev delovnih organizacij na eno od tem, ki jo je generalni direktor sozda označil kot: kakovost medsebojnih odnosov in trgovina na debelo v sozdu.

Za sodelovanje smo zaprosili direktorje delovnih organizacij, ki imajo v svojem sestavu organizacijo na debelo, direktorja komercialnega sektorja v delovni skupnosti sozd in direktorja največje maloprodajne organizacije. Povabilu k sodelovanju so se odzvali Izidor Rejc, direktor M–Velepreskrbe, Franc Tomanič, direktor M–IP, Jože Čandek, direktor M–Rožnik in Franc Prvinšek, direktor komercialnega sektorja v delovni skupnosti sozd. Anton Černe pa je svoj prispevek obljubil za naslednjo številko glasila.

Pri oblikovanju vprašanj smo izhajali iz ugotovitev in pobud generalnega direktorja sozd Mercator, oblikovali pa smo jih takole:

1. V razgovoru s komunisti sozda je generalni direktor sozda izrazil misel, da je dozorel čas za radikalni preobrat v organiziranosti določenega dela trgovine na debelo in proizvodnje. Radikalni preobrat v tem smislu, da se realizirajo zahteve po dosledni organiziranosti po funkcionalnem načelu, brez omejenosti lokalnih pogledov in tradicionalne navajenosti.

Kakšne so vaše predstave o organiziranosti oz. predstavite svoj koncept in ocenite zrelost trenutka za njegovo realizacijo.

2. V istem razgovoru je bila izrečena tudi misel, da se največ problemov, spornih vprašanj in enostranskih tolmačenj oz. nastopanj s pozicije ozkih in kratkoročnih interesov pojavlja pri skupnem usmerjanju in usklajevanju blagovnih tokov in trženja na sploh. Kako v zvezi s tem ocenjujete vlogo in pomen plana blagovnega prometa SOZD, ki predstavlja trajno usmeritev medsebojnih odnosov?

3. Kvaliteto naših medsebojnih odnosov naj bi odražalo tudi stalno in vsakoletno povečevanje medsebojnega poslovanja (internega prometa.). Kako v pogojih desortirane ponudbe blaga in vse bolj distribucijske vloge trgovine, istočasno pa neizprosne borbe za dohodek, zagotoviti to kvaliteto, ne da bi pri tem kršili načela dogovorjenega reda in medsebojnih odnosov, oziroma da ne bi obnašanje in odstopanje od dogovorjenega tretirali kot nemoralno?

4. Spremembe in dopolnitve samoupravnega sporazuma o trajnem poslovnem sodelovanju in združevanju dela in sredstev med organizacijami na debelo in organizacijami na drobno v sozd naj bi prinesle določene pozitivne premike (teze so razvidne iz besed generalnega direktorja v razgovoru s komunisti) v medsebojnem poslovanju. Ali menite, da osnutek sprememb in dopolnitev cit. sporazuma te pozitivne premike zagotavlja in v čem vidite kvaliteto?

Predstavljamo odgovore

Jože Čandek

1

Organiziranost trgovine na debelo v SOZD-u Mercator, se od ustanovitve pa do danes v bistvu ni v ničemer spremenila oziroma racionalizirala. Z vključevanjem novih OZD v Mercator se je ta še bolj razparcelirala, čeprav smo ob integracijah v ekonomsko finančnih analizah zagotavljali, da bomo določene funkcije specializirali in uskladili s cilji razvojne politike SOZD Mercator do določenega roka. Tega roka se seveda nismo držali zaradi tendenc obstoječih in novo pripojenih organizacij, da

Jože Čandek, direktor M-Rožnik, Ljubljana. Foto: Vesna Bleiweis

obdržijo vse stare pozicije ali pa še kaj pridobijo. Posledica tega je dejstvo, da se danes v sozd Mercator ukvarja s trgovino na debelo kar 19 OZD.

Prav v tej razdrobljenosti pa je tudi eden od glavnih vzrokov slabše osrkbljenosti maloprodaje. Grosistične organizacije se med sabo ne morejo sporazumeti za področja oskrbovanja, kakor tudi ne za blagovne skupine. Vse preveč časa se izgublja na teh problemih, zato pa premalo za nabavo posameznih vrst blaga, kar ima za posledico slabo založenost.

Za dobro oziroma boljšo oskrbo maloprodaje je nujno najmanj to, da se grosistične OZD dosledno specializirajo za določeno blagovno skupino in da so s to blagovno skupino dobro založeni, tako da tega blaga ne bo potrebno iskati pri ostalih grosistih.

2

Za dosego dobrih poslovnih rezultatov je pogoj tudi dobro planiranje. Če hočemo v večjem sistemu kot je sozd Mercator doseči zadovoljive poslovne rezultate, se moramo zavedati tudi tega, da je potrebno delati po določenem usklajenem postopku, ki mora veljati za vse udeležence. Pri tem pa seveda vsaka OZD ne sme gledati in ocenjevati samo na svoj uspeh ali neuspeh v tem zaporedju, ampak je potrebno gledati in ocenjevati rezultat dela kot seštevek vseh OZD. Tega se v OZD še ne zavedamo in preveč gledamo samo na lastni rezultat. Če tega uspeha ni, smo takoj pripravljeni kritizirati plan in s tem opravičiti izigravanje plana, ne pa predlagati določene spremembe in dopolnitve. Moč plana precej zmanjšuje tudi pomanjkanje določenih vrst blaga, kar ima za posledico nabavo blaga izven planiranih blagovnih tokov. To pa seveda hromi uspešnost poslovanja celotnega sozda Mercator.

Da bi v pogojih desortirane ponudbe blaga in vse bolj distribucijske vloge trgovine ob istočasni borbi za dosego večjega dohodka zagotovili to kvaliteto, ne da bi pri tem kršili načela dogovorjenega

Nadaljevanje na 4. strani

Sanjalo se mi je, da...

...da se mi ne sme več sanjati.

Odziv

Vesna Bleiweis – Center za obveščanje

Prvi od sedmih stebrov – kakovost medsebojnih odnosov in trgovina na debelo

Nadaljevanje s 3. strani

reda in medsebojnih odnosov, je naša delovna organizacija predlagala, da se naj v samoupravnem sporazumu o trajnem poslovnem sodelovanju in združevanju dela in sredstev za skupno poslovanje med organizacijami na debelo in organizacijami na drobno v sestavu sozd Mercator vnese določila, da se trgovini na drobno udeležba v skupnem dohodku zmanjšuje, če je plan blagovnega prometa presežen in obratno, da se stopnja udeležbe v skupnem prihodku zvišuje, če plan s strani grosistične organizacije ni dosežen, S tem hočemo stimulirati grosistične organizacije za dobavo večjih količin blaga. Na ta način maloprodaja ne bi imela potrebe po nabavi blaga izven plana.

Samoupravni sporazum med OZD na debelo in drobno je bil v marsičem zapleten in težko izvedljiv, zato je pri izvajanju prihajalo do določenih nejasnosti in težav. Prav zaradi tega je prišlo do dopolnitve tega sporazuma. Te dopolnitve sporazuma bolj podrobno opredeljujejo obveze posameznih OZD v medsebojnih odnosih, postopek za ugotavljanje odstopanj od tega sporazuma je podrobneje opredeljen, kakor tudi način ugotavljanja za povračilo višine izpadlega dohodka.

Predlagam dopolnitve sporazuma (povečana nabava pri internih grosistih, stimuliranje večjih nabav pri internih grosistih z večjo udeležbo v skupnem dohodku, ažurna dostava, kompletna oskrba ter pravična delitev skupnega prihodka) bodo prinesle kvalitetne spremembe v medsebojnem poslovanju samo v tem primeru, če bomo te dopolnitve dosledno izvajali. Sam sporazum, pa če je še tako dober, ne daje še nobene garancije za boljše delo, če ne stojijo za njim dejavniki, ki ga Želijo izvajati.

Izidor Rejc

Če bi upoštevali ekonomske zakonitosti, je cilj organiziranja prometa na debelo v sozd, v eni močni organizaciji združenega dola s centralno nabavno in prodajno distribucijsko funkcijo, s tremi glavnimi skladiščnimi potenciali (Ljubljana, Ptuj, Postojna). Le tako bi bil najbolj racionalno urejen blagovni pretok, obvladovanje zalog in s tem vezava obratnih sredstev ter urejanje odnosov s proizvodnjo.

V srednjeročnem planu razvoja sozd smo določili, da bodo v organizacijah na debelo zastopane vse blagovne skupine, ki ustrezajo blagovni strukturi prodaje trgovine na drobno in je zanje zagotovljena absorbcijska moč.

Tako bi bile organizacije na debelo s prehranbenim programom in proizvodi dnevne potrošnje, organizirane po regionalnem principu. Skladišča z omejenim programom pa bi ukinili oziroma priključili k nosilkam preskrbe na tem področju. Rok je bil postavljen 31. 12. 1982. Organizacije na debelo z neprehranbenim blagom in ozko specializacijo pa bi organizirali po funkcionalnem načelu.

Dobro vemo, da je število grosističnih dejavnosti v sozd preveliko, V zadnjem času se ta dejavnost širi z opravičilom, da gre za zagotovitev občinskih rezerv. Vse večje število grosistov v sozd, stopnjuje medsebojno konkurenco in onemogoča, da bi to dejavnost temeljito organizirali. Ob pomanjkanju obratnih sredstev se sile drobijo in drug drugemu zapiramo trg. To spretno izkorišča konkurenca. Maloprodaja je zato nezadovoljna in kritična.

Iz povedanega je jasno, da je trenutek zrel za ureditev trgovine na debelo in da ga samo odlašamo. Zato moramo pri organiziranju grosistične dejavnosti:

– ponudbo blaga prilagoditi potrebam maloprodaje,

– načrtno zožati število grosističnih organizacij,

– v prehrani zagotoviti regionalni princip oskrbovanja z moderno skladiščno tehnologijo,

– največje grosistične organizacije ostanejo v treh regijah (Ljubljana, Ptuj, Postojna),

– grosistične dejavnosti so dolžne skrbeti tudi za pokrivanje repromateriala kmetijstvu in industriji sozd,

Izidor Rejc, direktor M-Velepreskrbe, Ljubljana. Foto: Matjaž Marinček

– izvesti delitev dela na področju neprehrambenega blaga,

– doseči čim manjšo odvisnost maloprodaje od zunanjih grosistov.

Za trdnejšo ureditev grosistične dejavnosti je potrebno v Ljubljani organizirati delovno organizacijo (dopolniti), ker so dani prostorski, materialni in kadrovski pogoji. Tako bi bile vse grosistične dejavnosti na področju Ljubljane, združene v eni delovni organizaciji.

Ena osrednjih in skupnih nalog v sozd Mercator je gotovo usklajevanje blagovnih tokov. Res je, da naletimo v praksi pri posameznih organizacijah do določenih nasprotovanj, vendar so to le posledica navajenosti in tradicionalnih odnosov.

Jasno nam je postalo, da lahko tako odgovorno funkcijo oskrbe kot jo ima Mercator, opravljamo le v velikih sistemih. To spoznanje ima k sreči že trdna tla in vprašam se, kako bi mi vse to vsak za sebe opravili, če ne bi bilo neke skupine strokovnih delavcev, ki ta ogromni tok živilskega in neživilskega blaga dogovarja, usmerja, koordinira, disciplinira in zastopa skupni interes vseh, ki smo v pretoku blaga udeleženi. Zato je delo zagotovljanja in usklajevanja blagovnih tokov, ki ga opravlja komercialni sektor sozd res temeljna funkcija, ki se samo utrjuje.

V sozd Mercator nas je veliko. Vsak se po svoje trudi in hoče doseči čim več. Če ta individualni trud organizacij ne bi med seboj povezali, bi bil v končnem seštevku mnogo manjši in neučinkovit, razdrobljen. Ker pa smo v skupnih ciljih usmerjeni in trajno sodelujemo, so rezultati, kljub težavam, omejitvam in pomanjkanju finančnih sredstev, dobri in mnoge presenečajo, včasih že celo nas same. Ta povezanost mora biti stalna, ne samo napisana v skupnih aktih, ampak v dogovoru, sodelovanju, skupnem reševanju problemov, skupnem nastopu navzven, ko nekaj predstavljamo in le na tak način pridobimo možnosti za uspešno delo. Končno pa naš skupni ugled omogoči ugled tudi posamezne organizacije v sozd, kar pa tudi radi pozabimo. To funkcijo pa opravlja komercialni sektor sozd.

Ko svojo dejavnost stalno pestrimo z novimi organizacijami s področja kmetijstva in industrije, se pomen skupne komerciale samo še veča. Kdo pa bi sicer skrbel za repromateriale kmetijstva in industrije in ukladjeval potrebe. V tej točki pa se seveda še stika tudi skupna funkcija zunanjetrgovinske dejavnosti.

V uveljavljanju našega sistema, sozd Mercator, ko na nas pada vse večja odgovornost in dobivamo vse večje dimenzije, vertikalno in horizontalno, je in ostane funkcija urejevanja blagovnih tokov, nepogrešljiva in nenadomestljiva.

Medsebojne odnose merimo z obsegom prepletanja poslovnih in samoupravnih funkcij. Smo v velikem združenem delu, kamor se je vsak pridružil praviloma na osnovi skupnega interesa in možnosti zadovoljevanja potreb. Ta skupni interes pa se kaže v obsegu medsebojnega prometa.

Komercialni sektor sozd nam letno pripravi pregleden plan blagovnega prometa in še posebej plan internega blagovnega prometa s poudarkom povečanja, kot določa srednjeročni plan.

Interni promet je seveda premajhen in še daleč ne izkoristimo vseh možnosti, ne glede na to, da nismo ustrezno organizirani in delitev dela ni opravljena. Gre za pravi odnos do pripadnosti hiši. Pri tem je dokajšnja krivda tudi maloprodaje, ki ima raje več dobaviteljev. Dobesedno pa se tu srečujemo s tako imenovano poslovodsko miselnostjo, ki jo bo treba vzgajati v duhu večje pripadnosti domačim oskrbovalcem. Prisoten je problem discipline znotraj Mercatorja, ki ni na ustrezni ravni. Da bi te notranje tokove pospešili, smo celo v poslovni politiki Mercator-Interne banke dogovorili stimulanse, kjer obrestne mere pospešujejo interni promet. Pri velikem pomanjkanju obratnih sredstev, kot ga vsi trpimo, pa smo celo dolžni, da s povečanjem internega prometa grosistov pripomoremo, da se ne angažira dodatni potencial bank in s tem še večji vpliv obresti na dohodek Opredelitev je čisto jasna: interni grosisti so se dolžni v čim večji meri prilagoditi potrebam maloprodaje in nobene pri zunanjih grosistih bodo upravičene le tedaj, če sami ne bomo mogli specifičnega blaga ponuditi. Torej nas čaka boj za disciplino in red tudi v maloprodaji, kjer pričakujemo večjo zvestobo lastni hiši. To prizadevanje in urejevanje notranjih blagovnih tokov, možnosti in dogovorjene discipline, pa mora že zopet nekdo intenzivno in stalno spremljati. Tako nastopi, kot trdna in nepogrešljiva vez med domačimi grosisti in prodajo na drobno, zopet komericalni sektor sozd.

Spremembe in dopolnitve samoupravnega sporazuma o trajnem poslovnem sodelovanju in združevanju dela in sredstev med organizacijami na debelo in organizacijami na drobno v sozd, so v razpravi. Prinašajo novosti in spoznanje, ki jih je pokazala praksa v odnosu med trgovino na debelo in drobno. V predlogu sprememb opazimo tendenco po širjenju števila organizacij na debelo, kar ni prav. Poleg tega ta samoupravni sporazum ureja dohodkovno področje v zadnji fazi prometa blaga in je nadaljevanje samoupravnega sporazuma, ki urejuje odnose s proizvodnjo. To pomeni, da je skupni prihodek organizacij na debelo in organizacij na drobno, del skupnega prihodka, ki pripada trgovskim organizacijam v sestavu sozd, na podlagi skupnega poslovanja s proizvodnimi organizacijami. Pri tem pa je potrebno upoštevati tudi specifične pogoje poslovanja in da se sad večjih prizadevanj odraža v delitvi skupnega prihodka. Osnutek prinaša nekatere pozitivne premike, potrebno pa bo nekatere sporne dele razčistiti in jih dopolniti v predlogu za sprejem samoupravnega sporazuma.

Ta samoupravni sporazum je res temeljni akt, ki ureja notranje medsebojne odnose, disciplino in utrjuje postavljene cilje skupnega prizadevanja. Zato pa je toliko bolj občutljiv in je vanj potrebno vgraditi objektivne regulatorje, ki dobro delo nagradi, slabo pa kaznuje, seveda z upoštevanjem objektivnih težav.

Franc Prvinšek

1

Mislim, da je osnovni pogoj za uspešno funkcioniranje vsakega gospodarskega sistema dobra organiziranost, predvsem v smislu optimalne medsebojne povezanosti vseh subjektov, ki delujejo v takem sistemu. Če bi ocenjeval organiziranost trgovine na debelo in drobno v sozd Mercator, mislim, da je organiziranost neustrezna, predvsem z vidika medsebojne odvisnosti in povezanosti, ker je v sedanji organizaciji dano preveč pogojev, da lahko veliko število organizacij v sozdu deluje kot popolnoma samostojen gospodarski subjekt, brez eksistenčne nuje za notranjo poslovno povezavo. Seveda pa je taka organiziranost logična posledica obstoječe gospodarske zakonodaje, ki omogoča posameznemu gospodarskemu subjektu popolno samostojnost v organiziranosti, kar pa je tipično prav v organiziranosti trgovine na debelo in drobno, da so preveč zaščiteni individualni interesi posamezne organizacije in premalo upoštevani širši skupni interesi vseh subjektov v širšem gospodarskem sistemu, kot je naša sestavljena organizacija.

Za trgovino na debelo, ki predstavlja drugo največjo dejavnost v sozdu z deležem cca 32% od celotnega prihodka sozd so v sedanji organiziranosti značilne naslednje negativne karakteristike:

Franc Prvinšek, direktor komercialnega sektorja sozda. Foto: Matjaž Marinček

– da je preveč razdrobljena, saj se s prometom na debelo v sozdu ukvarja kar 19 OZD, od katerih pa 4 OZD (Grosist Ljubljana, Grosist Postojna, Veleprodaja Ptuj in Veleprodaja Koper) ustvarjajo preko 70% prometa na debelo,

– da imamo kar 13 OZD, ki imajo v svojem sestavu dejavnost prometa na debelo in drobno, s tem, da je promet na debelo opredeljen kot stranska dejavnost in da je osnovni motiv pri opravljanju te dejavnosti pridobivanje dodatnega dohodka, ne pa v kompletni preskrbovalni funkciji maloprodajne mreže na njenem oskrbnem področju,

– da se trgovina na debelo prepočasi prilagaja v svoji organiziranosti in s programom ponudbe obstoječim in novim razvojnim potrebam trgovine na drobno, kar seveda omogoča in celo pogojuje izredno visok delež v oskrbi naše mreže zunanjim grosističnim organizacijam. Podatek, da bo maloprodajna mreža v letu 1983 nabavila pri zunanjih grosistih za približno 5,000.000.000 din blaga pomeni, da v naši organizaciji obstojajo izredne možnosti za razvoj trgovine na debelo,

– da je trgovina na debelo zlasti na neprehrambenem področju nespecializirana in v svoji ponudbi nekompletna oziroma premalo sortirana v posameznih blagovnih skupinah, kar seveda odpira vrata v prodaji zunanjim specializiranim trgovskim grosistom (Centromerkur, Merkur, Kovinotehna, Tekstil itd.), katerih razvoj je orientiran v smeri specializacije v določeni branži.

Dosedanji poskusi dogovora o delitvi dela med OZD na debelo so zaradi ozkih interesov posameznih OZD pokazali, da je možno doseči napredek v delitvi dejavnosti zaradi racionalizacije poslovanja le v pogojih spremembe samoupravne organiziranosti v smeri notranjih integracij OZD, ki poslujejo v prometu na debelo. Menim, da bi bilo možno ob sedanjih parcialnih interesih posameznih OZD doseči boljšo organiziranost in optimalno poslovanje trgovine na debelo le z notranjimi integracijskimi premiki, ki pa jih je seveda moč izvesti takrat, ko bodo na trgu obstajali taki ekonomski pogoji poslovanja, ki bodo prisilili to dejavnost v naši organizaciji, da se medsebojno notranje povezuje. Optimalno organiziranost trgovine na debelo skozi notranje integracijske premike bi bilo možno doseči na naslednji način:

– da se organizacijsko dejavnost trgovine na debelo organizira kot čista dejavnost v prometu na debelo, brez stranskih dejavnosti prometa na drobno ali druge dejavnosti,

– da se celotna dejavnost v prometu na debelo v sozdu združi v eno ali največ dve delovni organizaciji z dejavnostjo trgovanja na debelo.

V primeru dveh delovnih organizacij bi se ena specializirala na prehrambenem področju s področnimi skladišči za regionalno oskrbo trgovine na drobno. Skladišča bi bila organizirana kot področna TOZD ali regionalna organizacijska enota za promet na debelo v okviru DO s prehrambenim blagom. Druga delovna organizacija bi bila organizirana za poslovanje z neprehrambenim blagom v okviru katere bi se posamezna skladišča specializirala za poslovanje s posameznimi blagovnimi skupinami ter oskrbovala celotno maloprodajno mrežo v sozdu.

S tako organiziranostjo bi bilo možno doseči večjo poslovno učinkovitost ter naslednje pozitivne premike v poslovanju:

– povečati poudbo blaga v trgovini na debelo ter kompletirati ponudbo v posamezni blagovni skupini,

– zmanjšati stroške poslovanja skozi nižje stroške distribucije, zmanjšanja zalog ter hitrejšega obračanja zalog,

– zmanjšati odvisnost maloprodajne mreže v oskrbi od zunanjih grosistov.

Poudariti moram, da je plan blagovnega prometa le operativni dokument za posamezno poslovno obdobje, ki pa seveda temelji na ciljih, načelih in smernicah poslovne politike, ki je opredeljena v Samoupravnem sporazumu o trajnem združevanju dela in sredstev med organizacijami na debelo in drobno v sozd Mercator.

Plan blagovnega prometa konkretno opredeljuje poslovno politiko za posamezno poslovno leto za sozd kot celoto in seveda individualno za posamezno organizacijo v sozdu kot udeleženko v blagovni

Nadaljevanje na 5. strani

Nadaljevanje s 4. strani

nem prometu. V planu blagovnega prometa vidim skupni dokument trgovskih OZD, s katerimi usmerjamo poslovanje vseh OZD na tiste poslovne partnerje, s katerimi nas vežejo širši poslovni interesi sozda. Seveda usklajevanje interesov na skupni imenovalec pri sprejemanju plana blagovnega prometa za posamezno obdobje predstavlja eno od težjih nalog za vse udeležence v usklajevalnem postopku. Osebno pripisujem temu aktu velik pomen, ker si ne znam predstavljati usklajenega nastopa tako velikega števila trgovskih organiazcij do poslovnih partnerjev brez predhodno sprejetega plana blagovnega prometa. Seveda pa se pri izvajanju plana blagovnega prometa srečujemo z zlasti dvema težavama:

– prva je subjektivna in se kaže v pomanjkanju poslovne discipline in v kršenju dogovorjenih poslovnih usmeritev, ki izhajajo iz ozkih interesov posamezne OZD brez pogledov na širše interese ostalih OZD v sozdu,

– druga je objektivna in izhaja iz neurejenih in nestabilnih razmer na trgu, ki zaradi hitrih in nepredvidenih sprememb onemogočajo dosledno izvajanje dogovorov iz plana blagovnega prometa.

Menim, da je možno načelo večanja internih blagovnih tokov uveljaviti tudi v pogojih desortiranosti na trgu in distribucijske vloge trgovine, kajti ti pogoji veljajo tudi za tovrstne partnerje izven sozd Mercator. Seveda pa tako stanje na trgu terja od vseh komercialnih kadrov zlasti pa v trgovini na debelo, več aktivnosti v pridobivanju blagovnih fondov. V sedanjih pogojih poslovanja pa se mora v prodajnem osebju v trgovini na drobno uveljaviti poslovna odgovornost v tem, da se tisto blago, ki je na zalogi pri internem grosistu nabavi v domačem skladišču in le dopolnilni program oziroma manjkajoče blago pri drugih grosistih.

Tudi v sedanjih pogojih na trgu, ko povpraševanje presega razpoložljivo ponudbo, je poslovna politika v trgovini Mercator usmerjena tako, da je poudarjen primarni interes v založenosti in sortiranosti trgovine na drobno ob istočasni obvezi trgovine na drobno, da mora ob razpoložljivi ponudbi internih grosistov nabavljati to blago v skladiščih organizacij na debelo v sozdu.

Seveda pa sedanji pogoji na trgu terjajo več medsebojne informiranosti v poslovanju med trgovino na debelo in drobno ter razumevanja pri razreševanju tekočih problemov v medsebojnem poslovanju, ki izhajajo iz objektivnih pogojev na trgu.

Poslovna praksa je pokazala, da sporazum, s katerim so se določala medsebojna razmerja med trgovino na debelo in trgovino na drobno v sozdu terja določene spremembe. Delovna skupina, ki je pripravljala osnutek sprememb in dopolnitev obstoječega akta, je pri njihovem oblikovanju izhajala prav iz mnenj, stališč in pripomb, ki so se oblikovale v dveletnem uresničevanju obstoječega sporazuma. Jasno pa je, da pri svojem delu ni mogla mimo gospodarskih razmer. Oblikovane spremembe in dopolnitve sporazuma bi po naravi njihove vsebine razdelil na 4 posamezna področja, ki jih spremembe zadevajo, in sicer:

– spremembe, ki zadevajo status

– spremembe, ki zadevajo planiranje in dogovarjanje skupne komercialne politike;

– spremembe, ki zadevajo izvajanje tekoče komercialne politike in delitev skupnega prihodka;

– spremembe, ki zadevajo obnašanje v medsebojnih odnosih.

Kot statusne, obravnavam spremembe oziroma določila sporazuma, s katerimi se obstoječim organizacijam na debelo priznava status trgovske organizacije na debelo in se jih istočasno razvršča glede opravljanja dejavnosti po blagovnih skupinah. Prav tako sodijo v to vrsto sprememb tudi določbe, ki zadevajo organizacije, ki opravljajo promet na debelo s posameznimi blagovnimi skupinami, ne opravljajo pa funkcije kompleksne oziroma osnovne preskrbe. Gre za poslovanje z blagovnimi skupinami, ki v prometu na debelo prinašajo večji dohodek, kot je potreben za enostavno reprodukcijo. Te organizacije spremenjen sporazum zavezuje, da do 31. 12. 1984 te programe oziroma to dejavnost opustijo in jo prenesejo v sestav tistih organizacij na debelo, ki so zadolžene za kompleksno preskrbo področja.

S spremenjenimi določbami sporazuma naj bi onemogočili nadaljnjo rast manjših področnih skladišč, namenjenih ozkim prodajnim programom brez predhodnega dogovora s področno organizacijo na debelo.

Sedanji sporazum je organizacijam na drobno omogočal, da so pri usklajevanju plana internega blagovnega prometa uveljavljale zahteve po čim nižjem nivoju planiranja teh medsebojnih tokov. Razlog je bil stimuliranje preseganja načrtovanega obsega in istočasno nesankcioniranje v primerih, ko planiran obseg ni bil realiziran. S spremembo pa se od organizacij na drobno zahteva, da pri planiranju (z letnim planom internega blagovnega prometa) internega blagovnega prometa kot merilo za načrtovanje nabav upoštevajo najmanj višino povprečnega deleža nabav vseh organizacij na debelo.

Tak način planiranja predstavlja obligacijo in odpravlja planiranje na podlagi proste presoje in ocen.

Kot pomembno novost pri uresničevanju tekoče komercialne politike bi navedel obveznost maloprodajnih organizacij, da nabavljajo blago, ki ga imajo organizacije na debelo v svojem programu izključno pri teh organizacijah in vse zunanje nabave iz teh programov usmerijo v interne. Sporazum določa tudi obveznosti maloprodajnih organizacij za primere, ko jim je zaradi racionalnosti poslovanja dovoljena nabava blaga neposredno pri proizvajalcih. Maloprodajne organizacije so dolžne v teh primerih dokumentacijsko poslovanje prenesti oziroma usmeriti preko področne organizacije na debelo in razdeliti skupni prihodek iz takega poslovanja z organizacijo na debelo. Gre torej za povečanje poslovnega efekta za obe strani.

Tudi dosedanje opredelitve so organizacijam na drobno dajale možnosti, da zahtevajo povračilo za izgubljen dohodek v primerih, ko organizacija na debelo ni pravočasno dobavila naročenega blaga, ki ga je sicer možno dobiti na trgu. Poslovna praksa je pokazala, da je take primere težko dokazovati in ugotavljati objektivne in subjektivne razloge za odstopanja. Zato bo sankcionirannje neredne dobave v višini 5⁰/00 od vrednosti naročenega neizdobavljenega blaga motiviralo organizacije na debelo za maksimalno upoštevanje dobavnih rokov.

Menim, da so predstavljene spremembe kolјučnega pomena. Osebno ocenjujem, da so spremembe dovolj konkretne oziroma dovolj konkretno določajo obveznosti tako organizacij na debelo, kot organizacij na drobno za povečanje medsebojnega poslovanja in da ta medsebojni promet ustrezno stimulirajo. Sporazum uveljavlja večjo medsebojno poslovno odvisnost in s tem pravičnejšo delitev skupnih poslovnih rezultatov.

Franc Tomanič

Spomnil sem se risane in v narečjih govorjene reklame na TV pred leti, v kateri je Mercator lepo povedal kdo je, kaj je in kje je, poleg samega sporočila »pri Mercatorju dobite vse«. Dosegli smo lepe uspehe, precej trgovin je zgrajenih, dosti je vloženega v proizvodnjo, tu več, tam manj, tudi spodrsljajev ne manjka. Povečali smo našo slovensko (več občinsko) Mercatorjevo družino, postali smo najmočnejši med velikimi in smo glede dejavnosti, področij in narečij pravi Babilon v malem. Politika, razvoj, zlasti pa ljudje in čas so opravili svoje.

Organizacijske, zlasti pa poslovne aktivnosti, moramo v Mercatorju dopolnjevati, prilagajati okolju, gospodarski ter še posebej splošni politike družbe. To ob sorazmerno visoki stopnji demokratičnosti v Mercatorju ni tako lahko. Ne mislim se zgovarjati na družbeno ekonomske danosti današnjega trenutka, temveč zgolj na naše »Mercatorjeve resnice« kakor jih ta čuti in spoznava.

– Naš razvoj, čeprav pod streho Mercatorja, je šel močno v smeri interesov in načrtov posameznih delovnih organizacij, združenih v Marcator, tu in tam obremenjen lokalistično (beri občinsko).

– Pečat so dajali zatečeno stanje, specifika regij in ljudje ter ob večini integraciji prisotni »daj-dam«, često postavljen narobe.

– Trije grosisti, ki predstavljamo in opravljamo večino trgovine na veliko v Mercatorju (Ljubljana, Postojna, Ptuj) »svaštarimo« in se vsak po svoje borimo za povečanje blagovnih tokov doma in izven Mercatorja. Mahamo vsak svojo specifiko terena, z različnimi nivoji kupne moči, tipom trgovine in podobno. Za povrh pa še vsak s svojim letnim srednjeročnim in celo planom 2000.

Moje predstave o organiziranosti, sedanji in bodoči, pa so take:

1. V Mercatorju je treba odločno reči bobu bob. Kdo je lahko oziroma naj bo grosist, kakšen, kje, zakaj in za koga.

2. Velik SOZD, kakršen je Mercator, nam daje vse tržne možnosti, ki si jih posamezne delovne organizacije sploh ne bi mogle ustvariti. Obnašamo pa se, kot da teh možnosti ni. Pa so! Zaradi njih smo se mnogi tudi združili.

3. Pristop v Mercator bi moral trdneje, z več discipline, manj samovolje in lokalizmov ter poslovodske mentalitete obvezovati vsakega člana do uresničevanja skupnih ciljev.

4. Zato bi morali biti ti cilji, organizacija in razvojni koncept Mercatorja zakon in pogoj za vsakega, ki se vključuje. Sedanji razvojni načrti sozda so le seštevek želja posameznih delovnih organizacj ali celo tozdov, v katerih ne manjka manjših ali večjih pritiskov in izsiljevanj.

5. Tudi to, kdo ima pogoje (finančne, delovne in zlasti kadrovske) za organiziranost v obliki delovne organizacije ali samo za TOZD, bi moralo biti razčiščeno in definirano ter prisotno ob integracijskih pogovorih. Pomembni sta oskrba in primerna ponudba na nekem področju, mnogo manj pa oblika, organiziranost in pripadnost.

6. Tudi to si moramo povedati, kdo samo vedri ali životari v sedanji organiziranosti, zahteva pa določen razvoj morda brez garancije, perspektive in celo ruši že utečene

Franc Tomanič, direktor M-Izbire – Panonije, Ptuj. Foto: Matjaž Marinček

blagovne poti. Nisem prepričan, da so tu najtrdnejši razlogi občinski lokalizmi, prej ljudje sami.

7. Naš Mercator bi morali imeti vsi resnično bolj radi in stalno dokazovati pripadnost, ne pa samo takrat, ko je treba nekaj dobiti od te družine. Če bi bilo tako, potem bi se lahko dogovorili za zahtevano prednostno nalogo – kako organizirati oskrbo v Mercatorju preko definiranih grosistov, ki morajo biti v pogledu vsakodnevne preskrbe organizirani področno (regijsko), v trajnejših dobrinah in pa tehničnem blagu pa bi bila delitev po funkcionalnem načelu upravičena, ne pa nujna, seveda pod pogojem, če bi bila oskrbljenost v teh strokah boljša kot doslej in ob pogoju pravične delitve kritičnega blaga. Izgubo poslovanja posameznega grosista (zaradi funkcionalne organiziranosti) bi morala nadoknaditi povečana blagovna menjava znotraj Mercatorja na oskrbovalnih področjih posameznega grosista, ki bi morala biti ekvivalentna tudi vrednostno in dohodkovno v daljšem bdobju seveda (to daljše obdobje pojmujem največ eno leto).

8. Vedno sem se zavzemal za povečanje notranjih blagovnih tokov in denarja in, če komu ni to imperativ v poslovanju danes, zlasti pa v prihodnjih nekaj letih, potem mu moram očitati, da ne pozna razmer, da je lokalist, da nagaja ali vedri.

9. Nikar nas naj ne vodi k spremembam današnji trenutek in sedanje težave na trgu, ampak dobro premišljen razvoj za naprej, temelječ na obstoječih, zlasti pa novih kadrih, ki jih v delovnih organizacijah in v sozdu potrebujemo. Pa tudi zgledov dobre organiziranosti nekaterih sozdov v Jugoslaviji ni malo.

10. Na koncu vprašanja pa še bogokletna misel za našo regijo. Mnogo lažje, rentabilneje in občutno z nižjimi stroški bi poslovali, če bi bil Potrošnik Murska Sobota morda četrti področni grosist v Mercatorju (z notranjimi blagovnimi tokovi in kapitalom si ne bi več belili glavne, pa še z marsičem ne več). Nič ni nemogočega v naši domovini. Če sprejemamo zakone, za katere vsi naprej vemo (razen predlagatelja), da jih ne bomo mogli izvajati, potem gre tudi mojo bogokletno misel oprostiti ali pa realizirati.

Ob razmišljanju o skupnem usmerjanju blagovnih tokov in trženju v Mercatorju bom kratek. Sem zagrizen borec za večje notranje tokove. Zame so pravilna in trajna naloga za tisto blago oziroma blagovne skupine, ki jih imamo in obvladujemo, tiste pa, ki jih ne zmoremo, pa prepustimo na relaciji SOZD – ostali grosisti drugim, ob primerni rešitvi dohodkovnih razmerij. Za take rešitve mora biti zainteresirana tudi konkurenca.

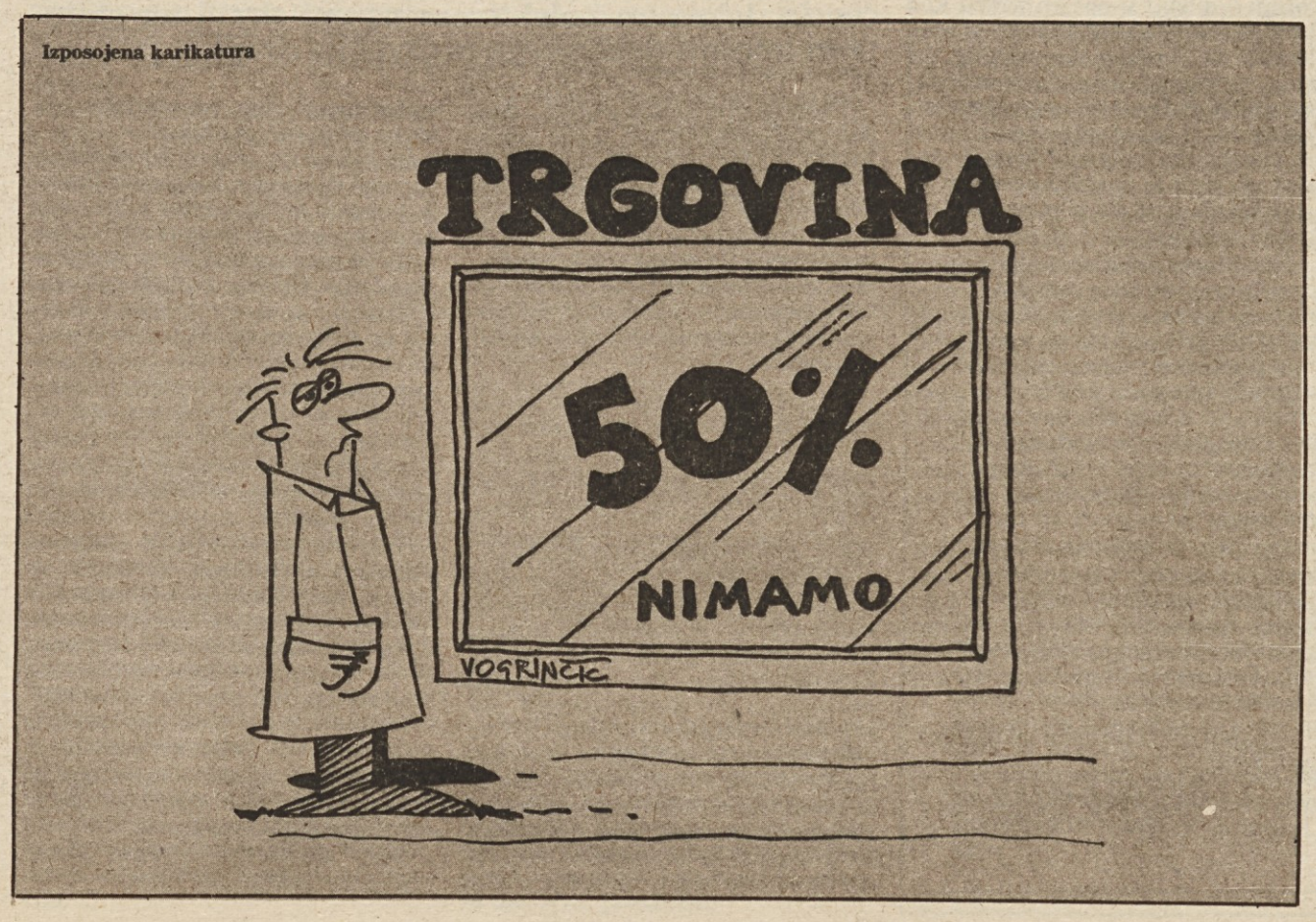
Plan blagovnega prometa v sozdu padelu v tujini 61001 precejšnjim lokalističnim razvadam, nedisciplini in nepripravljenosti nekaterih vendarle dosegel svoj namen in je brez dvoma osnova za nadaljnjo skupno delo. Komur težko stanje v oskrbi celo osnovnih artiklov, danes pa zlasti še denarnih sredstev in investicijskega dinarja, še ni načelo mirnega spanja, mu zagotavljam, da ga bo kaj kmalu, nam ga je že. Vsega danes nihče nima in če smo pošteni, priznajmo, da v Mercatorju za nekatere vrste blaga (sladkor, kava, olje in še mnogokaj), zadeve uspešno in edini rešujemo.

Ne more biti volk sit in koza cela. Za distribucijsko funkcijo trgovine ne potrebujemo niti sedanje, niti zamišljene organiziranosti. Današnje težave bomo, čeprav ne hitro, pa vendar gotovo prebrodili, tako se dogaja povsod v svetu, pa tudi pri nas. Tudi gospodarska politika, ter družbenopolitična zrelost se bodo pri nas izboljšale z zunanjimi vplivi (mednarodna menjava), z večjo produktivnostjo, ki je nujna zlasti z delom strokovnejših kadrov na vseh ravneh naše družbe. Odločiti se moramo, ali nam je pomemben sedanji trenutek, ali nadaljnjih mnogo let našega sozda. Ocenite sami.

Pozitivne premike v medsebojnem sodelovanju imamo zagotovljene v novem osnutku samoupravnega sporazuma o trajnem poslovnem sodelovanju in združevanju dela in sredstev med organizacijami na debelo in drobno. Bojim se, da ga bomo vsi formalno sprejeli, delali pa po njem bolj počasi. Ker je to naš samoupravni sporazum, ga ne bi smela doleteti usoda številnih zakonskih določil se močnejšimi sankcijami, mislim na nespoštovanje. Dosti je dobrih rešitev, vendar je pripomb še mnogo. Posebno mislim, da dohodkovni odnos, ki je časovno in sorazmernostno definiran tako, da sili na spopade obeh strani. Ti spopadi imajo potem najrazličnejše oblike in področja. Pravimo pa jim delitev marže, delitev super rabatov, zaupanje do skupnih služb sozda, bančne obresti, interni promet itd.

Za konec pa na glas povem, da je prav, če smo zvesti Mercatorju, da ga moramo z objektivno kritiko dograjevati in organizacijsko izpopolnjevati, čeprav vse rešitve ne bodo vedno vsem po godu. Hudimano res pa je, da bi brez Mercatorja bilo še težje.

Izposojena karikatura



Doseženi poslovni rezultati v M-IP Ptuj v letu 1982

Marjana Olstrak – MIP Ptuj

Družbeni dogovor bo letos zaostril razmere v trgovini

Vsi trije tozdi v sestavu delovne organizacije Mercator-Izbira Panonija Ptuj so v letu 1982 dosegli realizacijo v višini 5,2 milijarde dinarjev. V primerjavi z ustvarjeno realizacijo v letu 1981 je dosežena nominalna rast za 27%. Več kot polovico dosežene realizacije je ustvarila trgovina na debelo, trgovina na drobno je udeležena z 41%, proizvodna temeljna organizacija pa je udeležena s slabimi 7% v skupni realizaciji MIP. V strukturi realizacije že od leta 1979, to je od združitve dalje, zasledujemo postopno upadanje deleža maloprodajnega prometa, delež trgovine na debelo ter proizvodnje pa naraščata.

Čeprav je bilo za doseganje realizacije vloženih veliko naporov zaposlenih delavcev, pa zaradi visoke rasti cen ne moremo govoriti o realnem povečanju prodaje. Ta ugotovitev ne velja samo za našo delovno organizacijo, saj je v podobnem položaju trgovina Sozda Mercator, tako v trgovini na debelo kot v trgovini na drobno v SR Sloveniji.

Celotni prihodek je v delovni organizaciji višji za 27%, s skoraj enako rastjo pa so se povečala porabljena sredstva. Materialni stroški so višji za 41%, od pomembnejših stroškov pa se je najbolj dvignila minimalna amortizacija in sicer z indeksom 209. Dohodek je višji za 30%, obveznosti iz dohodka pa so, kot že nekaj let nazaj, naraščale znatno hitreje od rasti dohodka ter so večje za 46% glede na leto 1981. Največje breme iz dohodka so obresti za kredite, pa tudi sredstva za skupne in splošne družbene potrebe so dosegla dokaj visoko rast. Zaradi močne obremenitve dohodka je čisti dohodek višji le za 22%.

Sredstva za osebne dohodke so bila izplačana v okviru dovoljene mase po družbenem dogovoru. Povprečni mesečni čisti osebni dohodek na delavca v okviru delovne organizacije znaša 12.428 dinarjev. Najnižji je v TOZD Maloprodaja, kjer znaša 11.568 dinarjev in je bil v devetih mesecih lanskega leta med najnižjimi v trgovini na drobno v SOZD Mercator; za poprečjem trgovine na drobno v SR Sloveniji je zaostajal za 15,5%, za poprečjem gospodarstva pa za 27%. Zaostajanje osebnega dohodka za poprečjem podskupine dejavnosti je očitno predvsem v TOZD Veleprodaja, kjer dosegamo višji dohodek na delavca ter višjo ekonomičnost in rentabilnost od podskupine dejavnosti. Družbeni dogovor o politiki razporejanja dohodka in osebnih dohodkov za leto 1983 je za sedanje razmere za trgovino dobesedno »rigorozen«. Višje produktivnosti ob sedanjem obsegu zaposlenosti ne moremo načrtovati, saj so se cene že v prvih mesecih izredno dvignile ter jih z indeksi realizacije ne bomo niti dohiteli, kot se to izkaže že dve leti nazaj. Ekonomičnost je v letu 1982 nižja kot v predhodnem letu, zaradi nadpoprečne rasti materialnih stroškov, vključno z višjo amortizacijo. V letu 1983 ponovno pričakujemo višjo rast materialnih stroškov od celotnega prihodka; amortizacija bo za okoli 40 procentov večja zaradi revalorizacije osnovnih sredstev. Tudi na račun večje rentabilnosti ne moremo načrtovati povečanja osebnih dohodkov, saj bomo lahko zadovoljni, če ne bo slabša od dosežene v letu 1982. Vrednost angažiranih osnovnih sredstev bo zaradi revalorizacije okoli 40% višja kot lani, tako da bi smeli za izboljšanje rentabilnosti povečati zaloge z nižjim indeksom od rasti realizacije. Zniževanje zalog pa bi osiromašilo našo ponudbo, kar bi negativno vplivalo na rast prodaje.

Problematika zaradi rasti osebnih dohodkov se bo letos močno zaostrila, še posebej pa v delovnih organizacijah, ki v osebnih dohodkih že ves čas zaostajajo.

Sredstva, razporejena v poslovni sklad, so v letu 1982 le za 2% višja, sredstva za akumulacijo pa so se povečala za 6% glede na leto 1981. Od ustvarjenega poslovnega sklada gre 57% sredstev za različne oblike združevanj, 12% pa za odplačila anuitet.

Glavne značilnosti in problematika poslovanja po posameznih temeljnih organizacijah v letu 1982

TOZD Maloprodaja

je v svojih 70 poslovnih enotah ter blagovnicah z 11 oddelki ustvarila preko 2,3 milijarde dinarjev prometa, kar je 26% več kot v letu 1981. Realizacija se je najbolj dvignila v samopostrežnih in klasičnih prodajalnah s prehrambenim blagom, kar kaže, da se kupna moč preusmerja v nakupe prehrambenih ter drugih artiklov dnevne potrošnje. Prodaja tehničnega in ostalega blaga pa kaže na postopno relativno upadanje v strukturi prometa na drobno.

Zniževanje kupne moči, občasno ali redno pomanjkanje posameznih vrst blaga na tržišču, izredno neugodni pogoji prodaje na kredit, vse to se je odrazilo na rasti blagovnega prometa v celotni trgovini na drobno.

Poseben problem v TOZD Maloprodaja je večje število prodajaln na manj razvitih območjih Haloz in Slovenskih Goric. Te tako imenovane »socialne trgovine« ne ustvarjajo dovolj velikega prometa, da bi pokrivale stroške poslovanja, ter poslujejo nerentabilno. Na teh področjih deluje manjša kupna moč, stroški dostave so večji, razmeroma širok asortiman blaga se slabo obrača, manj kot dva ali tri delavce pa je nemogoče zaposliti zaradi dopustov in bolniških izostankov.

Maloprodajne organizacije iz drugih občin, ki so imele po nekaj enot na našem območju, so jih postopoma opustile, krajevne skupnosti pa pritiskajo na nas, ker smo zadolženi za oskrbo v občini.

TOZD Maloprodajo sestavlja v veliki meri ženski kolektiv, zato so odsotnosti zaradi bolezni, predvsem zaradi porodnih dopustov ter izostankov za nego otrok, razmeroma visoki. Zaradi bolniških do 30 dni in nad 30 dni povprečno mesečno izostane z dela 10% skupnega števila zaposlenih.

Poslovanje TOZD Veleprodaje

je potekalo v zelo ugodnih razmerah. Občasno ali stalno pomanjkanje nekaterih vrst prehrambenega in tekstilnega, predvsem pa tehničnega blaga, je bilo še bolj opazno kot prejšnje leto. Odlok o zmanjšani porabi tekočih goriv je povzročil okrnjeno dostavo blaga, predvsem v mesecu oktobru, ko smo nekaj dni ostali brez nafte. Otežkočeno je tudi delo potniške službe, saj je obseg potovanj po odloku skrčen za 40%.

Realizacija v višini preko 3 milijarde din je bila za 29% višja kot v letu poprej. Ugoden indeks rasti je bil dosežen v blagovni skupini »prehrana« ter v kooperacijski dejavnosti, realizacija v blagovnih skupinah tehnične stroke pa beleži zaradi pomanjkanja bele tehnike ter drugih vrst blaga sorazmerno nizko rast, saj je le 15% višja glede na leto 1981.

Obračanje zalog je bilo nekoliko slabše kot v letu poprej; poprečna vezava zalog v TOZD je bila 50 dni. Zaradi povečanja obresti za kredite bo potrebno v letu 1983 izboljšati koeficiente obračanja zalog, saj so bile že v letu 1982 obveznosti za obresti skoraj dvakrat višje od plačanih v letu 1981.

V okviru materialnih stroškov TOZD Veleprodaje namenjamo posebno pozornost stroškom transporta, saj so v skupnih materialnih stroških udeleženi s 44%. Okoli 39% transportnih stroškov predstavljajo porabljena goriva in maziva, 22% amortizacija 13%, pa popravila avtomobilov.

V letu 1982 je bilo z voznim parkom opravljenih preko 944 tisoč kilometrov ter prepeljanih skoraj 98.000 ton blaga in embalaže.

TOZD Zaščita

se je v letu 1982 pojavila kot izvoznik. V zadnjem tromesečju je pričela opravljati storitve in šivanje kopalnih plaščev iz frotirja za zahodnonemško firmo Vossen. Proizvodnja teče v nekdanjih prostorih modne konfekcije na Ptuju s tem da je bil obrat modne konfekcije preseljen v Kidričevo, kjer sta še dva obrata, to je tekstilna zaščitna in usnjena zaščitna konfekcija, novi proizvodni prostori pa so bili dograjeni koncem leta 1981.

Urejeni prostorski in delovni pogoji ter večje strojne zmogljivosti so pogojevali večjo rast realizacije pri lastni proizvodnji, upad pa delež trgovske dejavnosti, ki se ukvarja z nabavo in prodajo dopolnilnega asortimana. Proizvodnja usnjene zaščitne konfekcije je vrednostno višja za 71%, tekstilna zaščitna konfekcija za 54%, modna konfekcija pa je povečala prodajo za 26%.

Tudi finančni rezultati TOZD Zaščita so bili ugodni, čeprav so v zadnjem četrtletju narasli stroški novega obrata, ki v začetku zaradi priučevanja delavcev ter v zvezi s tem nedoseganjem visokih evropskih norm še ne daje pričakovanega dohodka.

Rafko Lampret

Ko si 23. februarja z nasmehom na ustih odhajal z delovnega mesta, nismo slutili, da odhajaš za vedno, da te nikoli več ne bomo videli. Prometna nesreča je zahtevala tvoje mlado življenje in s tem prekinila vse, kar si načrtoval in upal, da boš dosegel v življenju.

Rodil si se in odrastel v Grdini pri Stopercah, v skromnem, toda lepem predelu Haloz. Izučil si se za prodajalca in se pred dobrim letom zaposlil v našem tozdu kot komisionar v skladišču. To je zelo kratek čas, vendar dovolj dolg, da smo v tebi spoznali skromnega, tovariškega in delovnega človeka. Izraževal si neustavljiv optimizem in veselje do življenja. Zaradi vsega tega smo te sprejeli ne samo za sodelavca, ampak si nam bil tudi dober prijatelj.

Sončnega, februarskega popoldneva smo te pospremili k tvojemu zadnjemu počivališču sredi haloških gričev, ki si jih tako ljubil in s ponosom razkazoval. Slovo je tembolj žalostno, ker ti ni uspelo živeti več kot 22 let, in v tem kratkem času niso mogel dati družbi tega, kar bi želel, nisi mogel uresničiti svojih načrtov za osebno življenje.

Za tabo v delovnem kolektivu med mladinci, planinci in med prijatelji, ostaja praznina, in tvoj veder nasmeh in delovno vnemo pa najbolj pogrešajo tvoji sodelavci v skladišču. Pogrešamo te, ker smo te imeli radi.

V naših srcih bo ostal svetal spomin nate.

SODELAVCI IZ TOZD ZAŠČITA, KIDRIČEVO

Delovne usmeritve osnovnih organizacij zveze sindikatov

Program OOZS v M-IP Ptuj

Samo delo ustvarja blagostanje

Glavna naloga sindikatov ni le v tem, da varuje interese delavskega razreda, pred nekim razredom zunaj njega, ampak predvsem v tem, da se bojujejo za odpravljanje protislovij, konfliktov in problemov, ki nastajajo v odnosih med posameznimi interesi delavcev in delovnim kolektivom na eni strani ter skupnimi interesi delavskega razreda na drugi.

Vsebina in učinkovitost dela osnovnih organizacij zveze sindikatov TOZD izhaja iz dokumentov 10. kongresa zveze sindikatov Slovenije, 9. kongresa zveze sindikatov Jugoslavije, dokumentov 3. konference ZSS, zakona o združenem delu, programskih dokumentov občinske organizacije ter gospodarskih usmeritev delovne organizacije.

Dosegli jih bomo, če se bomo trezno in realno lotevali ocene trenutnega gospodarskega in političnega položaja, predvsem pa razmer v naši delovni organizaciji.

Naše prihodnje aktivnosti

Celotna družbena aktivnost v letu 1983 in v celotnem srednjeročnem obdobju je usmerjena zlasti v uresničevanje gospodarske stabilizacije, katera bo povezana z obravnavo in sprejemanjem zaključnih računov in periodičnih obračunov. Z nalogami: povečanje produktivnosti, smotrno združevanje sredstev in dela, zmanjšanje stroškov, izboljšanje preskrbe in dosledno uveljavljanje svobodne menjave dela; samoupravnih sporazumov ter pravilnikov na ravni delovne organizacije.

Stabilizacija je boj za socialno varnost delavcev. Zato stabilizacija pomeni boljše delo, ki temelji na odgovornosti posameznika. Seveda pa prinaša tudi nove socialne probleme, težave, pa tudi odpore. Ustvariti moramo razmere, v katerih bo delavec vse bolj spoznaval, da sta od njegovih odločitev in odgovornosti odvisna njegov položaj v družbi in bodočnost delovne organizacije, v kateri dela in ustvarja dohodek ter skupaj z drugimi delavci zagotavlja materialno in socialno varnost.

Odločno uveljavljanje samoupravnega odločanja delavcev, s tem da zagotovimo delavcem temeljne organizacije združenega dela, da gradijo svoj razvoj v povezavi z drugo temeljno organizacijo na temelju skupno ustvarjenega dohodka in s celotnim dohodkom upravljajo kot dobri gospodarji.

Skrbeti, da se uresničuje načelo delitve po delu in rezultatih dela, ob upoštevanju stališč:

Bolj spoštovati dobro delo, vzgajati ljudi, da samo delo ustvarja blagostanje oziroma socialno varnost; da je treba živeti od dela lastnih rok; odločno nastopati proti nedelu, proti razsipništvu z družbenimi sredstvi, proti postopaštvu med delovnim časom; da je treba dobro in kvalitetno delo dosledno nagrajevati tako da bo postalo vsestranska materialna in moralna vzpodbuda.

Nadaljevati aktivnosti na področje zaposlovanja, izobraževanja, zdravstva in invalidskega zavarovanja, varstva pri delu, delovnih pogojev, produktivne izrabe delovnega časa in prostega časa delavcev, oddiha in rekreacije ter stanovanjske problematike in prehrane delavcev.

Še nadalje vzpodbujati delavce h kulturnemu življenju, skrbeti za ljudsko obrambo in družbeno samozaščito, delovno disciplino, medsebojne odnose in obveščanje delavcev.

Stremeti za kar najboljše delovanje sindikalnih oziroma delovnih skupin, predvsem pa delovanje delegacij SIS.

Vzpodbujati oziroma organizirati mladinsko organizacijo za tvornejše in aktivnejše delo.

Zagotoviti vpliv sindikata pri volitvah v samoupravne organe SOZD, DO in TOZD.

Razvijati sodelovanje z drugimi osnovnimi organizacijami znotraj DO, SOZD, občin itd. Predvsem pa aktivno sodelovati z zvezo komunistov, socialistično zvezo delovnega ljudstva.

Priredba: J. N.

Po sledi razprav v temeljnih in delovnih organizacijah

Černe Anton, predsednik PO

Ukrepi, ki so nam še preostali

Ocena pogojev poslovanja Mercator-Nanosa v letu 1982 na razširjeni seji sindikalne konference delovne organizacije Nanos 14. 2. 1983.

Na podlagi informacij, ki jih imam, lahko ocenjujem, da so razprave o pogojih in rezultatih poslovanja v TOZD potekale poglobljeno ter v glavnem v skladu s stališči sindikata kakor tudi priporočila, ki ga je posredovala direktorjem TOZD predsednica konference sindikata DO.

Razprave, ki so bile po TOZD zaključene prejšnji teden, so v glavnem pokazale, da se delavci v naših TOZD zavedajo resnosti položaja, v kakršnem smo, ter hkrati vloge in odgovornosti, ki jo imamo pri preskrbi občanov.

Čeprav z bilančnimi podatki še ne razpolagamo, so direktorji TOZD na osnovi deset mesečnih obračunov ter ostalih podatkov dovolj konkretno predočili problematiko v TOZD, na osnovi katere so potekale razprave. Brez dvoma lahko ocenimo, da so take razprave zanesljiv temelj razreševanja problemov ter samoupravno odločanje ob sprejemanju zaključnih računov.

Mislim, da moramo tudi z vidika delovne organizacije oceniti naše rezultate dela, pogoje, pod katerimi naše TOZD poslujejo in ustvarjajo dohodek, ter kakšna je ob tako zapletenih ekonomskih odnosih naša perspektiva. Prav tako je potrebno spregovoriti o naših pomanjkljivostih pri delu, ki negativno vplivajo na rezultate dela, kakor tudi na nekatere ukrepe družbe do trgovine, ki nas postavlja v neenak položaj z ostalim združenim delom.

Da bi mogli oceniti poslovno politiko za naprej, predvsem pa se dogovoriti, kako bomo uresničili cilje poslovne politike, ki je opredeljena v letnih in srednjeročnih planih razvoja TOZD in DO, moramo analizirati, kakšne vplive in posledice imajo najnovejši stabilizacijski ukrepi oziroma pogoji gospodarjenja na realizacijo naših ciljev, se bomo morali odpovedati in kako bo to vplivalo na naš nadaljnji razvoj.

Menim, da so prav pogoji gospodarjenja trgovine v zadnjem času taki, da je potrebno opozoriti tudi širšo družbenopolitično skupnost, da trgovina ne posluje niti ne ustvarja dohodka v enakopravnem položaju z ostalim združenim delom. To dokazuje tudi primerjava rezultatov poslovanja z gospodarstvom SRS in med trgovskimi panogami, skupinami in podskupinami, med katerimi najbolj izstopa trgovina osnovne preskrbe. Analize, s katerimi razpolagamo na naših TOZD, kakor tudi analize stanja trgovine v SRS, kažejo že nekaj let na trajno slabšanje ekonomskega položaja trgovine, še zlasti trgovine na drobno z živili in z mešanim blagom.

Ne da bi opravičeval naše napake, moram opozoriti na pogoje, ki so v obdobju več let vplivali na gospodarjenje trgovine. Ti pogoji delujejo v takem obsegu, da nikakršne notranje rezerve v trgovini ne morejo v tako kratkem času nadoknaditi izpada dohodka.

Ko analiziramo rezultate poslovanja nekaj let nazaj, moramo upoštevati vse spremembe predpisov, ki so vplivali na oblikovanje in razporejanje dohodka, poleg tega pa je potrebno upoštevati tudi gibanje cen, ki so se od leta 1979 znatno zvišale preko 100%.

Druga in zelo pomembna značilnost v tem obdobju je, da je družba zaradi nastalih motenj na trgu in dviganja cen posegla po ukrepih, ki so med drugimi zamrznili cene za proizvode in storitve, poleg tega pa zamrznili tudi delež za kritje stroškov prometa. To pomeni, da poslujemo z absolutnim neskom za kritje stroškov prometa od 1979. leta naprej, torej v času, ko so pričele vse bolj rasti cene v proizvodnji in s tem tudi nabavne cene v trgovini.

Rezultati ter analize po naših temeljnih organizacijah kažejo, da so v posebno težkem položaju tiste TOZD, ki so v tem obdobju vlagale v večje investicije, ki pa danes zaradi upadanja kupne moči in standarda občanov, pomanjkanja blaga ter velikih stroškov ne dosegajo predvidenih rezultatov. V takem položaju so predvsem TOZD Trgovina Rakek, TOZD Indus Koper in TOZD TMI Postojna.

Zaradi administrativnih ukrepov in velikih stroškov poslovanja so tudi ostale TOZD v težkem položaju, saj jim primanjkuje obratnih sredstev. Tako izračuni kažejo, da bodo zaradi povečane obrestne mere ti stroški v letošnjem letu narasli za 50 procentov. Pri tem je potrebno dodati ugotovitev, da fizična rast poslovanja upada in se že ponekod srečujemo z viški zaposlenih delavcev.

V takih razmerah se moramo vprašati, kako naj v bodoče krijemo stroške poslovanja in to pri osnovnih živilskih proizvodih, saj o prelivanju dohodka od proizvodov višjega standarda ne moremo govoriti, ker so deleži pri teh proizvodih izredno nizki.

Ob takih pogojih pridobivanja dohodka smo bili prisiljeni ugoditi zahtevam številnih proizvajalcev, ki so od nas zahtevali avansiranje nakupov (sladkor, olje, kava, bela tehnika). To velja predvsem za blago, ki ga na tržišču primanjkuje. Brez dvoma smo takim zahtevam težko ustregli. Pomagali smo si z najemanjem dodatnih kreditnih sredstev za vnaprejšnja plačila in avansiranje, pri čemer se nam višajo obresti za kredite ter stroški bančnega in plačilnega prometa.

Menim, da je položaj zaostren še posebej v tistih OZD, med katere sodi tudi naša, ki so v vlogi oskrbovalca osnovne preskrbe na deželi, kjer dosegajo neprimerno slabše rezultate v poslovanju, kot pa OZD v večjih potrošnih centrih. Rezultati v naši DO za preteklo leto kažejo, da je od 182 maloprodajnih enot kar 94 takih, ki so nerentabilne.

Maloprodajne enote pa vse pogosteje spremljajo še stroški inventurnih popisov, ki bremenijo stroške prodaje in ki nastajajo zaradi pogostih sprememb cen posameznih vrst blaga. Pravtako se povečujejo stroški dodatnih razvozov blaga ob pogostih povečanjih nakupov posameznih vrst blaga. Izredno visoki so tudi stroški, ki nastajajo ob uveljavljanju kompenzacij za nekatere vrste živil.

Omeniti moram tudi to, da porabljena sredstva v naši DO hitro naraščajo, pri čemer se zlasti večajo izdatki za energijo ter nabavna vrednost blaga, tako da njihova rast presega rast celotnega prihodka. Pri taki rasti cen ne moremo v celoti ustvariti zadostne amortizacije.

Zanimiva je ugotovitev, da od leta 1979 dalje akumulacija v gospodarstvu raste, medtem ko v trgovini od takrat neprestano pada, kar je posledica administrativnih ukrepov, ki vplivajo na počasnejšo rast celotnega prihodka in dohodka.

Problem, ki je prisoten že dalj časa, so osebni dohodki, ki postajajo vse bolj problematični. Nizko povprečje ne omogoča sicer potrebne diferenciranosti nagrajevanja zaposlenih niti nagrajevanja za izredno prizadevnost in podobno. Zato so izrazite težnje v negativni smeri za zmanjševanje razlik v nagrajevanju oziroma po uvajanju uravnilovke, posledica tega pa so problemi s kadri, njihova nezainteresiranost za prizadevno delo, pojavlja se kriminal in podobno.

Značilno za našo DO je še to, da je v preteklih letih čisti dohodek razporejala po svojih možnostih tako, da je dajala več sredstev za razširjeno reprodukcijo, manjši delež pa za osebne dohodke.

Kot poseben problem se pojavlja TOZD TMI, ki posluje v neurejenih tržnih razmerah. Dispariteta med nabavo in prodajno ceno svežega mesa povzroča že nekaj let izgube. Poleg tega družbenopolitične skupnosti, ki jih oskrbujemo, ne poravnavajo kompezacije za prodajo meso.

Prvi vseh teh problemih in naših slabostih, o katerih namenoma ne govorim, ker so v tem smislu potekale razprave po temeljnih organizacijah, se postavlja vprašanje, kako obdržati razmeroma dobro oskrbo občanov ob tako zapletenih tržnih razmerah, ki so v najvišji meri rezultat ukrepov ekonomske stabilizacije. Ta ima za posledico omejevanje potrošnje, zniževanja kupne moči, restriktivno politiko kreditiranja, kar še posebej vpliva na poslovanje trgovine in zmanjšanje realnega prometa.

Sklepi:

Predlagamo, da pristojni organi ponovno ovrednotijo ekonomski položaj trgovine ter spremenijo predpise, ki urejajo pridobivanje dohodka v trgovini oziroma se lotijo sprememb obrestne mere, predvsem za poslovanje z blagom za osnovno preskrbo.

Potrebno je pospešiti dohodkovno povezovanje s proizvodnimi organizacijami združenega dela (predvsem v agroživilstvu) po načelu združevanja dela in sredstev. Predpogoj za to pa je, da nam družba prizna enakopraven položaj glede pogojev pridobivanja dohodkov z drugimi dejavnostmi.

Sedanja akumulacija v trgovini je vse manjša, kar nam onemogoča združevanje sredstev oziroma povezovanje s proizvodnjo.

Notranji ukrepi

Vsi ukrepi morajo biti namenjeni veči produktivnosti, zmanjševanju stroškov poslovanja in večji donosnosti poslovanja.

Politični aktiv Mercator-Nanosa predlaga samoupravnim in poslovodnim organom naslednje ukrepe:

1.
Že sprejete letne planske akte po TOZD in DO moramo uskladiti z doseženimi rezultati poslovanja po zaključem računu in na podlagi spremenjenih pogojev gospodarjenja.

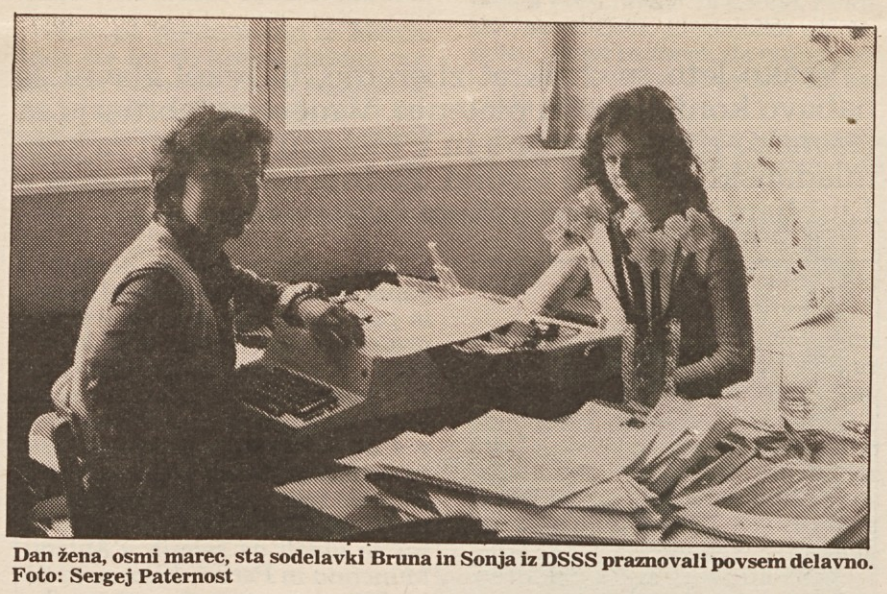
2.
Izdelati je treba analizo o možnostih dolgoročnega razvoja DO in TOZD, ki so v njenem sestavu.

3.
Proučiti je potrebno možnosti zmanjšanja obsega poslovanja po TOZD, predvsem v grosistični dejavnosti. Zmanjševanje ne sme prizadeti blaga, ki je namenjeno oskrbi lastne maloprodajne mreže, temveč tiste blagovne skupine, ki so predvidene za oskrbo drugih kupcev. Vsekakor pa mora selektivni kriterij pri zmanjševanju obsega poslovanja predvideti tudi donosnost v določeni blagovni skupini.

4.
Takoj je treba pričeti z zmanjševanjem zalog v grosistični dejavnosti in maloprodaji, s tem da odpravimo podvajanje zalog in neidoče zaloge, s tem da izkoristimo sredstva, ki so predvidena za nižanje v grosistu.

5.
Pospešeno je potrebno nadaljevati z reorganizacijo, predvsem služb za oprvljanje skupnih del in nalog na ravni delovne organizacije (racionalizacija dela).

V delovni skupnosti TOZD Izbira Postojna so žene skromno in veselo proslavile svoj praznik. Foto: Sergej Paternost



Dan žena, osmi marec, sta sodelavki Bruna in Sonja iz DSSS praznovali povsem delavno. Foto: Sergej Paternost

Nanosove vesti

Za nemoteno oskrbo

Franc Koščak

Nova poslovna skupnost

Prvi uspešni dogovori v okviru skupnosti za medsebojno plansko in poslovno sodelovanje na področju agroživilstva, blagovnega in turističnega prometa v Postojni.

V kratkem bo dokončno izoblikovana planska poslovna skupnost v Postojni, v okviru katere bodo DO agroživilstva, prometa in turizma skušale urejati nekatere poslovne odnose na dolgoročnejši osnovi z združevanjem dela in sredstev.

Cilji povezovanja v skupnost so predvsem sledeči:

– povečanje proizvodnje hrane na podlagi usklajenih proizvodnih programov.

– usklajeno izkoriščanje skladiščnih in drugih poslovnih prostorov in tehničnih zmogljivosti,

– celovita ponudba v preskrbi občanov, večjih porabnikov in večjih potrošnih centrov,

– izboljšanje in širjenje ponudbe turistično gostinskih storitev ob hkratnem povečanju deviznega priliva,

– skupno načrtovanje usklajenega razvoja in usklajene delitve dela, da bi se zmanjšali stroški poslovanja.

Naštete cilje bo potrebno količinsko opredeliti v temeljih skupnega plana, ki ga sprejema skupnost.

Čeprav skupnost še ni dokončno ustanovljena, je bil na teh temeljih pred nedavnim že dosežen dogovor o dolgoročni oskrbi M-Nanosa s piščančjim mesom s strani Perutninskega kombinata Pivka.

Za zagotovitev dolgoročne oskrbe je naša delovna organizacija vložila v razvoj piščančje proizvodnje preko 12 milijonov din nepovratnih sredstev, s tem pa so si vse naše TOZD, od Čabra do Portoroža, zagotovile normalno količino piščančjega mesa za oskrbo svojih potrošnikov, TMI pa tudi zadostne količine za predelavo v piščančje izdelke za večletno obdobje.

Ta prvi konkretni dogovor v okviru skupnosti za medsebojno plansko in poslovno sodelovanje na področju agroživilstva – blagovnega in turističnega prometa v Postojni je lep dokaz, kako in nujno pa tudi mogoče zasnovati ob obojestranskem razumevanju poslovne odnose na dolgoročnih osnovah, kjer imata oba od partnerjev koristi, predvsem pa zagotovljeno osnovo za svoje poslovanje.

Želimo samo, da bi odnosi kar najhitreje zaživeli tudi na vseh drugih povezavah, tako da bi poslovna skupnost odigrala svojo pomembno vlogo v dobrobit neprekinjene oskrbe potrošnikov.

Nanosove vesti

Usposabljanje delavske kontrole

Sergej Paternost

Za kakovosten delavski nadzor

Na pobudo predsednika PO Mercator-Nanosa je bil 5. 2. 1983 organiziran enodnevni seminar za člane svetov samoupravne delavske kontrole TOZD in za člane odbora samoupravne delavske kontrole na ravni DO.

Izvedbo seminarja je prevzela Delavska univerza iz Postojne s svojimi predavatelji. Na seminarju so se slušatelji seznanili z naslednjimi vprašanji:

– Samoupravna delavska kontrola po zakonu o združenem delu

– Glavna področja delovanja samoupravne delavske kontrole in njene pristojnosti

O teh dveh temah je predaval pravnik, Franc Mazi zelo obširno in razumljivo, s praktičnimi primeri, kako in kje naj deluje delavska kontrola.

V nadaljevanju seminarja je predaval Ludvik Špitaler iz UJV Postojna, in sicer o dveh temah:

– o vsebini in metodah samoupravne delavske kontrole

– samoupravna delavska kontrola kot sestavina družbene samozaščite.

Predavanja so slušatelji pozorno spremljali, saj so iz njih izvedeli marsikaj novega, predvsem glede preventivnega delovanja in družbene samozaščite.

Skupna ocena je, da je seminar v celoti uspel in dosegel cilj, zaradi katerega je bil organiziran.

Slušatelji seminarja za člane svetov samoupravne delavske kontrole Mercator-Nanosa, ki ga je organizirala Delavska univerza Postojna 5. 2. 1983.

Ko je sneg skopnel, so se pokazali »grehi« iz prejšnjega leta. Akcija za očiščenje okolja je že napovedana. V naslednji številki bomo poročali o uspehu akcije. Foto: Sergej Paternost

Franček iz Kopra javlja

The buisines show po naše

Vsako leto se dvakrat zberemo, bi rekel glavni za nabavo konfekcije in pletenin. V mesecu februarju za jesensko-zimsko sezono in v mesecu avgustu za spomladansko-poletno sezono. Zadnja leta se to dogaja v Ljubljani na Gospodarskem razstavišču.

Leta nazaj je bilo to dosti bolj naporno in je trajalo skoraj mesec in pol, potovanje iz kraja v kraj k proizvajalcem. Na dan si lahko obdelal, ali pa on tebe, samo po enega dobavitelja. Zdaj je to vse na enem mestu in se obdela kolekcija v 4 do 5 dneh, pa je konec, vsaj teoretičnega dela. Lahko pa trdim, da je do tega načina zaključevanja prišlo po zaslugi naših poslovodij, saj so videli na sejmih v Milanu, Münchnu in Parizu, kako se to dela. Bili smo v stalnih razgovorih s poslovodji Name, Modne hiše in glej, pred dvema letoma so se, hočeš nočeš, proizvajalci le odločili za takšno skupno zaključevanje. Prvo leto so se bolj skromno odzvali, ko pa so videli našo trdno voljo, da k njim ne pridemo, je bila letos, z izjemami treh ali štirih proizvajalcev, zbrana elita konfekcije in pletenin v Ljubljani.

Bravo poslovodje! Prihranek na potnih stroških, času in kar je poglavitno, naše tovarišice, ki morajo opravljati tudi gospodinjske posle, so zdaj več časa doma. Vsaka stvar ima svojo dobro stran, če slabo odbijemo.

Da si boste laže zamislili,kako se ta »biznis-šou« odvija: Proizvajalci konfekcije in pletenin razstavijo svoje izdelke za naslednjo sezono: modele, vzorce, rok dobave in cene. Tako, tukaj smo! Za pet dni smo vaši, izbiraj narode, če ne kupiš ti, bo kdo drug, ali pa ne bomo niti izdobavili.«

Variant je več. Imam občutek, in pravijo, da občutki ne varajo, kot da igramo trgovci s proizvajalci igro s škatlico in kroglico – trikrat gubi, jedanput dobi. Potnik ali prodajalec napiše artikel, številko, tudi za barvo se dogovorimo in za rok dobave, čez dva meseca pa pride sporočilo: »Art. Janezek se radi premajhne prodaje ali težav z dobavo blaga ne bo izdelal, namesto njega se izdela ar. Gregor, ki je pa sploh isti ali pa vsaj sličen kot enojajčni dvojček.«

Tak, zdaj smo pa tem. Kaj naj napravimo? V redu! Spremembo potrdimo. Ko pa blago pride,ugotovimo, da je to ravno tisti artikel, ki nam bo zaključevanju ni bil všeč.

Še teže pa je, ko začne blago prihajati, saj se ne moreš za pol leta nazaj spomniti, kakšen je bil model ob prikazovanju. Takšno zaključevanje udeležence precej izmuči; v enem dnevu pregledaš kolekcijo desetih proizvajalcev, kar je neke vrste norma, vsaj za prvi dan. Delamo v zatohlem sejemskem prostoru, brez prave hrane, v dimu in soju kav. S tem je vse povedano. Napor je tudi za bližnje tovariše – vsak dan avto gor in dol. Koprčani se znajdemo, ker prespimo dva dni kar v Ljubljani. Na tak način se vsaj malo bolj spočiješ, če greš seveda zvečer spat, kar je pa tudi loterija.

Naj vam opišem še vzdušje na sejemskem prostoru: smeh, prijaznost, rokovanje, pozdravljanje in seveda vrbovanje s strani proizvajalcev, kje dobiš najcenejše in najboljše. Saj ne zato, da ne bi mogli vsega prodati, ampak samo lepega reda radi, da se ne izgubijo stiki.

Primer: poslovalnica DOM je lani in letos izločila približno deset dobaviteljev. Ko so to izvedeli, je tudi obvezen nasmešek izginil, in nič več kavice. Kaj hočemo, taki smo. Še nekaj moti tovariše, ki so obiskali prodajne sejme v inozemstvu. Na naših zaključevanjih je vse prehrupna godba, ki je letos ni bilo več. Tudi to je uspeh poslovodij, ker so se pritoževali, da ni mogoče delati ob bučnih glasbenih vložkih.

Ko vsaj ne bi bilo pri vsakem oddelku pijač, hrane in sladkarij kot na poroki, kar vse moti normalno delo. No, mogoče bo že drugo zaključevanje boljše, so zagotvili organizatorji. Ta težnja je bila izrečena z več strani. Tovariši, ki sodelujejo pri izbiri prodajnega blaga, morajo biti res strokovnjaki svojega »faha«. Izbirati modele in barve za osem mesecev vnaprej, ni kar tako. Pa se jezimo, da ni prav to in ono. Kdor ne verjame, naj poizkusi, pa se bo sam prepričal.

Če pa smo dobro izbrali, se boste o tem prepričali jeseni in pozimo, ko bo prispela ta jesenska zimska kolekcija v prodajo.

Tudi Franček je sodeloval am pak ne povem, katere artikle sem naročil, to boste sami takoj ugotovili. Pa lep pozdrav!

Novoimenovani direktor tozda v Dekanih

Sergej Paternost

Z malo zamude, vendar še pravočasno, vam predstavljamo novoimenovanega direktorja TOZD Sadje Koper, tovariša Rada Šavleta.

Tovariš Šavle je s šolanjem začel na Kovinarski šoli in se izučil za rezkalca. Študij je nadaljeval na srednji tehnični šoli in postal strojni tehnik in potem diplomiral še na Visoki ekonomsko komercialni šoli v Mariboru na prvi stopnji kot štipendist TOZD Indus Koper in si tako pridobil naziv »ekonomist«.

Najprej je bil pripravnik v komerciali TOZD INDUS, nato komercialni referent in vodja PE Železnina v Kopru.

Dela in naloge direktorja TOZD SADJE KOPER Dekani je prevzel s 15. 11. 1982.

V razgovoru s tovarišem Šavletom smo izvedeli, da je bil med kolektivom TOZD zelo dobro sprejet, kar mu daje posebno zadovoljstvo in polet za nadaljnje delo. Že pred uradnim nastopom dela je bil s strani vseh služb seznanjen s poslovanjem in s problematiko tozd. Glede na zaostrene pogoje poslovanja v letu 1983 so se lotili reorganizacije skladiščne službe zaradi boljšega poslovanja in povečanja produktivnosti dela.

V bodočnosti nameravajo povečati obseg poslovanja s tem, da bodo začeli s pakiranjem sadja. V ta namen nameravajo zgraditi novo pakirnico z ustreznim skladiščem za embalažo. Nadalje nameravajo nadaljevati s pridobivanjem novih kupcev. Odpraviti morajo še vrsto problemov v zvezi z zastoji pri dostavi blaga kupcem.

Svojo poslovno politiko bodo prilagodili tržnim in zakonskim zahtevam. Izdelali bodo analize svojih zmogljivosti, kupčevih potreb in pa pomanjkljivosti pri delu.

Seznaniti se morajo z delom sorodnih konkurenčnih delovnih organizacij in preveriti učinkovitost svoje strategije v sprejeti poslovni politiki.

To je le nekaj misli, ki jih je tovariš Šavle povedal v razgovoru in bodo zanesljivo pripomogle k uspešenemu poslovanju in premagovanju vsakodnevnih problemov.

Novoimenovanemu direktorju smo zaželeli kar največ poslovnih uspehov v njegovi mandatni dobi, predvsem pa osebnega zadovoljstva.

Rado Šavle, direktor TOZD Sadje Koper Dekani. Foto Sergej Paternost

Potrošniški sveti – trgovina

Tatjana Pust

Z iznajdljivostjo, razumevanjem in strpnostjo

Občasno pomanjkanje nekaterih življenjskih potrebščin v lanskem letu, denimo olja, pralnih praškov, pa kave in sladkorja, je sprožilo med občani pravo potrošniško nakupovalno mrzlico. Takorekoč v trenutku, so s trgovskih polic izginile še tako velike količine pripeljanega blaga, pa naj so trgovci zagotavljali, da ga v skladišču primanjkuje.

Tako se ni redko dogajalo, da so za pralni prašek stali v vrsti vsi člani družine in ga kupovali toliko, da se še danes marsikatero stanovanje dobesedno duši v pralnem prašku, da so kleti in shrambe polne olja, ki se bo verjetno po določenem času pokvarilo – z nakupovalno mrzlico so si marsikje nabrali zalog, da jih že začenja boleti glava.

Trgovci so ob pritisku potrošnikov ostali takorekoč nemočni. Nekje so omejili prodajo, drugje so iskano blago prodajali samo po določeni uri. Vendar uspeha ni bilo.

V nekaterih predelih Jugoslavije je potrošniška mrzlica zavrtela kolo časa v prva povojna leta – v mnogih republikah in pokrajinah so uvedli bone. Nekateri pravijo, da je zdaj bolje, drugi se hudujejo.

V Sloveniji smo ubrali drugačno pot. Potrošniški sveti, ki delujejo v okviru krajevnih skupnosti in ki so vse do nedavnega šele iskali vsebino svojega dela, so iznenada zaživela. Stvar so skupaj s trgovci vzeli v svoje roke, kot pravimo, in jo dokaj zadovoljivo rešili. Menimo, da je tako prav in da je tak način sodelovanja trgovine in potrošnikov najbolj primeren za čase ko nimamo nekaterih življenjskih dobrin na pretek in ko moramo gledati, kako jih najpravičneje razdeliti.

Da bi se na svoje oči prepričali, kako te stvari tečejo, smo obiskali **krajevno skupnost Prule v občini Ljubljana Center,** kjer so se med prvimi odločili za to akcijo najtesnejšega sodelovanja med trgovino in občani.

Moja sogovornika sta bila tajnik te krajevne skupnosti, tovariš **Janez Strnad,** in odbornica tukajšnjega Rdečega križa, tovarišica **Vera Meserko.**

»V resnici sta bila pobudnika za akcijo občinska SZDL in RK«, mi je hitro segel v besedo tajnik Strnad, ko sem ravno začela hvaliti njihovo pobudo. »Res pa je, da smo takoj nato sklicali skupno sejo potrošniškega sveta, Rdečega križa in društva upokojencev. Enotni smo bili v mnenju, da našo pomoč prav gotovo najbolj potrebujejo starejši ljudje in bolniki.«

Tovarišica Meserko, ki je ena najbolj delavnih odbornic ne le RK, ampak tudi ostalih organizacij, se je brž pohvalila, da sploh ni bilo težko začeti akcije. »Veste,« mi je med prisrčnim nasmehom povedala, »mi, v Rdečem križu smo zelo delavni, imamo stalne stike z našimi občani in nam ni bilo težko sestaviti seznamov starejših in bolnih.« Dogovorili so se namreč, da bodo preko potrošniškega sveta poskrbeli, da bodo življenjske potrebščine, ki niso vedno na policah trgovin, dobili vsi občani, starejši od osemdeset let, ter nepokretni bolniki.

V krajevni skupnosti imajo dve trgovini – eno Mercatorjevo in eno Emonino. V obeh so našli vsestransko razumevanje in tako je 120 občanov krajevne skupnosti dobilo pralni prašek, s kavo pa so razveselili 101 krajana. Za 8. marec so 45 tovarišicam, ki imajo nizke pokojnine, poklonili vsaki po liter olja.

Ko sem vrtala naprej, ali morda ni mogoče, da bi se pri takšnem razdeljevanju lahko kdo okoristil na račun krajanov, ki naj bi dobrine dobili, sta bila moja sogovornika malce huda. »To pa ne,« sta pribila. »Mi naše ljudi poznamo, sicer pa je tudi vsakdo s podpisom potrdil, kaj je dobil. Po hišah smo dobrine raznašali člani odbora RK sami.«

»Ko bi videli, kako so bili ljudje srečni! Nekateri so se celo razjokali,« mi je povedala tovarišica Vera, tovariš Janez pa je brž dodal, da tudi takšne akcije krepijo povezavo krajanov s svojo krajevno skupnostjo. »Samo dostikrat to ne znamo prav izkoristiti,« se je razžalostil, ko je razpredal misli o aktivnosti krajanov v KS. »Ljudem res ni treba veliko, z malim so zadovoljni. In prav tu je začetek našega aktivizma in povezave s krajani, kar tako zelo pogrešamo.«

Oba sta bila enotna v tem, ko pripovedujeta, da so trgovci pobudi takoj in z vsem razumevanjem prisluhnili, in prav zato je akcija uspela.

Tudi sedaj, ko pomanjkanje ni več tako občutno, še vedno starejšim in bolnim nekaj prinesejo, če je to njihova želja. Sicer pa potrošniški svet rešuje poleg teh še druga vprašanja s svojega področja in je eden izmed najbolj delavnih potrošniških svetov občine Center.

»Ker pa pišete ravno za Mercator,« sta mi ob koncu našega razgovora naročala moja sogovornika, »zapišite še to, da bi stari ljudje, ki praviloma nimajo pralnih strojev, radi pralni prašek za ročno pranje. Morda bodo pri Mercatorju želji prisluhnili.«

To je bila ena stran naše zgodbe o povezavi trgovine s potrošniki. Kaj pa trgovci?

Nevenka Mohar, poslovodkinja Mercatorjeve trgovine na Karlovški 19, je komaj našla nekaj minut za pogovor. Pravkar so pripeljali blago in skupaj s kolegico je imela polne roke dela. Pohvalila je zavidljivo natančnost, s katero se je pri skupni akciji izkazal potrošniški svet.

Prijazna Nevenka, ki uspešno poleg dela študira še poslovodsko šolo meni, da ne bi bilo napak, če bi akcija za preskrbo najpotrebnejših, ki jo vodijo potrošniški sveti v krajevnih skupnostih, postala v večji meri tudi njihova akcija – akcija SOZD Mercator. Morda bi med krajani imela še večji odmev. Prav pa bi bilo, razmišlja Nevenka, da bi bili potrošniki preko dnevnega tiska bolje seznanjeni, kaj se trenutno v trgovini dobi in kaj ne. »Tako bi mnogokrat preprečili neljube scene, ko kupec ne verjame, da nečesa nimamo, in je prepričan, da skrivamo »pod pultom« za znance in prijatelje,« potoži in hkrati pove tudi, da s tem ni mislila na stalne kupce, saj te dobro pozna.

Alenka Drobnič, namestnica poslovodje v trgovini na Levstikovem trgu, pa mi je povedala, da je tu šele štirinajst dni in za akcijo, za katero sem povpraševala, ni vedela. »Tudi v Gregorčičevi, kjer sem delala prej, nismo za akcijo, za katero sprašujete, prodajalke nič vedele,« pravi in meni, da najbrž potrošniški svet v Gradišču ni kaj prida aktiven.

Kljub temu pa so se prodajalke na svojo pobudo, kot pripoveduje moja sogovornica, med seboj dogovorile za sodelovanje s potrošniki. Dobro so namreč vedele, kdo je kaj že dobil in kdo ne, in so mu v takem primeru tudi prihranile.

»S takim načinom preskrbe so bili naši kupci izredno zadovoljni in nikdar nismo imeli nevšečnosti,« je Alenka še dodala in odhitela na delo. Ura je bila namreč takšna, da so se ljudje vračali z dela in spotoma stopili še v trgovino po to in to. Vendar surovega masla in kave tudi v Alenkini trgovini niso imeli, za kar ni kriva ne Alenka, ne njene kolegice, pa tudi potrošniški svet Stare Ljubljane ne.

Majhno dete, velik cekar. Foto: Kancijan Hvastija

Sergej Paternost

Pravnik svetuje

Kako pristojni organ uvede disciplinski postopek

V tem sestavku bom skušal prikazati celotni postopek in vzorce posameznih dejanj pri uvedbi disciplinskega postopka. Celotni postopek bomo razdelili na naslednje faze:

1. Uvedba postopka:

Tisti, ki je po pravilniku pristojen za uvedbo disciplinskega postopka, in to so delavski svet, samoupravna delavska kontrola, individualni poslovodni organ (direktor) ai predsednik PO, zbor delovne enote, družbeni pravobranilec samoupravljanja in sindikat, napiše pismeni predlog naslednje vsebine:

Skupni disciplinski komisiji
MERCATOR – NANOS, n. sol. o.
Postojna
Datum:

Na podlagi določil pravilnika o disciplinski in odškodninski odgovornosti TOZD _____

vlagam
proti delavcu _____ *roj.* _____

ki opravlja dela in naloge _____

v TOZD _____, *zahtevek za ugotovitev njegove disciplinske odgovornosti, ker je* _____

_____

_____

(navesti kršitev).
V pripravljalnem postopku bo delavec zaslišan in bodo zbrani vsi potrebni dokazi o njegovi kršitvi.

Podpis in žig

Obveščeni:
1. Prizadeti delavec
2. IO Sindiakta
3. Samoupravna delavska kontrola
4. Evidenca

2. Zaslišanje delavca:

Zapisnik o zaslišanju delavca, ki je v disciplinskem postopku, naj bi bil naslednji:

Firma TOZD: _____

Datum: _____

ZAPISNIK

o zaslišanju delavca v postopku za ugotavljanje disciplinske odgovornosti

Zaslišanje vodil: _____

Zapisnikar: _____

Delavec v postopku: _____

rojen _____
stanujoč _____
dela in opravila _____
TOZD _____

Potem ko je delavec seznanjen z očitanimi kršitvami delovne dolžnosti in o pravicah, ki jih ima v tem postopku, poda naslednji zagovor: _____

_____

_____

Izjavljam, da je bil zapisnik pred menoj glasno diktiran in sem ga razumel oz. sem ga prečital in nanj nimam pripomb.
Delavec v postopku: _____

Zaslišavalec: _____

Zapisnikar: _____

Podoben naj bo tudi zapisnik o zaslišanju prič in morebitnih drugih udeležencev.

Ob 50-letnici Kavarne-Bara Nebotičnik

43 let v Nebotičniku, 21 let v baru

Ob letošnjem jubileju ljubljanskega Nebotičnika, v katerem je sedež Mercatorjevega tozda, smo dobili od dolgoletnega člana tega kolektiva, Štefana Sluga, naslednji prispevek na našo prošnjo.

Ta čas mineva 50 let, odkar je bil odprt gostinski obrat z imenom kavarna-Bar Nebotičnik. To je bilo 22. februarja 1933. leta. Ta dan velja tudi kot uradna in dokončna predaja Nebotičnika uporabnikom.

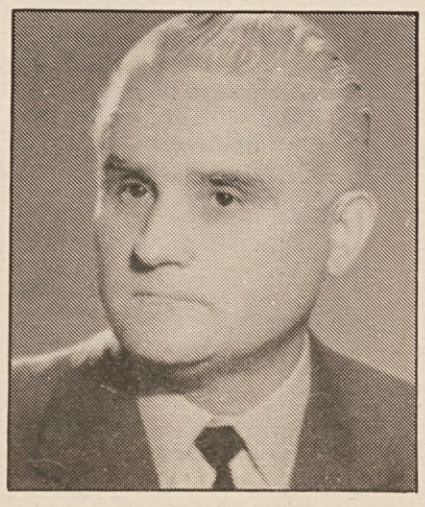
V tem obratu sem nastopil službo kot natakar. To je bilo meseca avgusta, leta 1935. Takrat sem bil star 25 let. V tem podjetju sem delal kot natakar vse do leta 1978 in v njem dopolnil 43 let neprekinjene delovne dobe. Mislim, da sem rekorder glede neprekinjenega delovnega staža v enem samem gostinskem podjetju.

Ko sem se zaposlil, je bilo to edina elitna kavarna, v katero so zahajali premožni ljudje. Delo je bilo težavno, ker so imeli gostje prevelike zahteve do strežnega osebja. Kljub temu sem vztrajal do osvoboditve.

Med tem časom se je zgodilo veliko dobrega in slabega. Najhujše je bilo med okupacjo. Takrat smo izgubili veliko dobrih gostov, ker so kavarno zasedli večinoma Italijani in Nemci. Veliko so nam škodovale okupatorjeve racije. Večkrat se je primerilo, da so s kamioni odpeljali vse goste z uslužbenci vred.

Leta 1957 smo odprli nočni lokal (bar). Takrat sem bil premeščen v ta lokal in sem v njem delal do upokojitve. Delo je bilo tukaj težje, ker sem delal samo ponoči, tako da sem zamenjal noč za dan. Kljub temu, da je bilo težko, sem vztrajal do leta 1978.

Med mojim službovanjem se je marsikaj spremenilo. Uslužbenci so odšli v druga podjetja, nekateri so tudi že umrli, tako da sem ostal edini od starejših sodelavcev. Med tem časom so se zamenjali tudi direktorji. Od mojega nastopa pa do upokojitve se jih je zvrstilo kar devet. Moj zadnji direktor je bil Stane Karinšek, kateremu sem bil nekaj let namestnik.



Kakor sem že omenil, je bilo nočno delo zelo težko. V ta lokal so zahajali različni ljudje – dobri in slabi in tudi tujcev ni primanjkovalo. Najhujši so bili vinjeni gostje in objestna mladina.

Ker so bile cene visoke, je bilo tudi veliko težav glede plačila za zapitek. Velikokrat se je zgodilo, da so odšli iz lokala, ne da bi poravnali račune. To je šlo v breme natakarjev.

Po osvoboditvi, ko se je začelo delavsko samoupravljanje, sem sodeloval v mnogih samoupravnih organih, bil sem predsednik delavskega sveta, OO ZS, upravnega odbora itd. Sestanki so bili največkrat dopoldne, tako da sem moral svoj redni počitek mnogokrat prekiniti.

Ob velikem jubileju želim delovni organizaciji še naprej veliko uspeha pri delu.

Na Trgu komandanta Staneta v Šiški

Mile Bitenc

Koliko stane prenova

Spominjam se, kot bi bilo včeraj, kakšno veselje je bilo pred desetimi leti v Šiški, ko je tozd Grmada na Trgu komandanta Staneta odprla veliko (za takratne razmere) samopostrežbo in bife, v kletnem delu pa trgovino s tehničnim blagom. Toliko vsega je bilo na enem mestu, vse lepo urejeno, pregledno, svetlo...

Pa je po tolikih letih tudi tu čas napravil svoje in prenova je bila pravzaprav nujna. Pripravljali so se načrti, rojevale nove ideje in zdaj kupci že lahko nakupujejo v povsem preurejeni samopostrežbi, v lepem bifeju pa že točijo kavo.

Grmada je vse to obnovila z lastnimi sredstvi, treba pa je bilo kar precej denarja. Mimogrede: lastnih sredstev premorejo za prenovo toliko, da bi po teoretičnem računu vsaka prodajalna prišla na vrsto le vsakih 20 let.

Najprej le nekaj besed o samopostrežbi, ki je z novo ureditvijo, z novimi prodajnimi policami in razsvetljavo, pa na novo obarvana (zeleno) res skorajda nova, sveža, lepa in svetlejša.

Tudi več ponudi in če bo vedno tako urejena, kot takrat, ko sem si jo ogledal in poslikal, bodo kupci prav gotovo brez pripomb. Tudi to naj zapišem, da se je tokrat izkazal tudi aranžer.

Bife pa pravzaprav ni le bife, kar nekakšna manjša restavracija je. Po zamisli našega arhitekta Matjaža Tomorija iz Investe je sploh tisti del, ki je namenjen sedečim gostom nekaj posebnega. Prostor je z leseno ograjo, okrašeno z ornamenti, ločen od tistega dela, kjer strežejo stoječim gostom. Stene krasi domača obrt (keramika, les, predmeti iz slame), v stilu je vsa oprema, pa tudi prti na mizah.

In v tem delu postrežejo s cenenimi toplimi malicami (kuhajo jih več vrst), pa s kosili, pripravijo pa tudi jedi po naročilu. V poletnem času bodo postavili tudi nekaj miz na ploščadi pred bifejem, če bodo

našli skupen jezik s krajevno skupnostjo.

Tako je tozd Grmada »seriji« prenovljenih trgovin in bifejev dodala kot delovni uspeh še to. Prav gotovo v največje zadovoljstvo kupcem in obiskovalcem bifeja.

Prenovljeni bife s sedeži ob samopostrežnici na trgu komandanta Staneta.

Velika pridobitev za Dolsko

Mile Bitenc

Nova samopostrežnica

Vsaka novo urejena ali pa nova trgovina veliko pomeni za krajane, hkrati pa pomeni tudi nov delovni uspeh organizacije. Tako je tudi v Dolskem, ki je po dolgem času le prišlo do nove, večje in bolje založene trgovine, ki jo je z lastnimi sredstvi uredila TOZD Golovec.

V Dolskem z osnovno preksrbo že dolgo niso bili več zadovoljni, saj je bilo v stari, utesnjeni trgovini v prostorih Zadružnega doma (na borih 29 kvadratnih metrih prodajne površine) nemogoče ponuditi kaj več. Dlje časa so iskali možnost, da bi trgovino preselili v nove prostore. Končno se je ponudila idealna priložnost: zgradili so novo šolo, stara pa je, seveda z adaptacijo, nudila realne možnosti za trgovino. Investa je pripravila vse potrebne načrte preureditve in opreme, dela pa je uspešno vodil Franc Škof. S tem so krajani končno prišli do res primerne trgovine. To je samopostrežba, ki je po prodajni površini od stare trgovine kar trikrat večja. Ima tudi primerna skladišča, kar vse seveda olajša delo zaposlenim.

Morda še to: v novi trgovini je pestrejša ponudba blaga, vse je pregledneje razporejeno in to pri pomore tudi k večjemu prometu. Število zaposlenih je za zdaj enako kot prej, če pa bo promet še večji, bodo zaposlili še eno delovno moč.

Notranjščina nove trgovine v Dolskem. Foto: Mile Bitenc

Vesna Bleiweis

Ure smo pomaknili naprej, kam pa ustaljene navade?

Z zakonom o računanju časa tudi Jugoslavija ni več osamljen časovni otok sredi Evrope. 27. marca letos smo ure pomaknili za 60 minut naprej, s tem pa odprli kopico problemov in vprašanj o naših delovnih oziroma življenjskih navadah.

Dokler je bil zakon le črka na papirju, smo o njem slišali vse dobro – predvsem zaradi prednosti, ki jo prinaša v usklajevanju s srednjeevropskim časom. Bolj ko se je približeval čas njegovega uresničevanja, vse več je bilo vprašanj in dilem v zvezi z delovnim obratovalnim časom, s tem pa tudi o naših delovnih in življenjskih navadah. V SR Sloveniji naj bi na del teh vprašanj odgovorili družbeni dogovor o urejanju delovnega in obratovalnega časa. Zaradi okroglo-oglatega besedila pa je sprožil le še nove polemike, oziroma bolje, ugibanja o tem, kaj sploh prinaša. Eni trdijo, da se za njim skriva obvezna uvedba deljenega delovnega časa povsod, kjer je to mogoče. Drugi, da družbeni dogovor terje le usklajevanje delovnega in obratovalnega časa s časovnim zamikom, ki bo nastal po uveljavitvi zakona o računanju časa. Nesporno pa je, da družbeni dogovor določa, da bodo udeleženci dogovora (Republiški svet ZSS, RK SZDL Slovenije, GZ Slovenije, IS Skupščine SRS, IS občinskih skupščin, Skupnost otroškega varstva Slovenije, Izobraževalna skupnost Slovenije in Zdravstvena skupnost Slovenije) vzpodbujali delavce k zavestnemu prilagajanju delovnega časa in obratovalnega časa družbenim smotrom dogovora. Družbeni cilji tega dogovora pa so: boljša izraba delovnega časa, najučinkovitejša uporaba delovnih sredstev in večja prilagojenost obratovalnega časa potrebam delavcev in občanov. Z uresničevanjem teh ciljev pa naj bi dosegli: cilje politike gospodarske stabilizacije, ustvarili pogoje za učinkovitejše gospodarjenje z družbenimi sredstvi za doseganje večje produktivnosti dela ter ob tem utrjevali svoj družbenoekonomski položaj ter približali delovni čas največji človekovi pripravljenosti za delo. Poleg tega naj bi s tem izboljšali delovne razmere ter humanizirali delo. Cilji družbenega dogovora so jasni, o njih se najbrž nikomur med nami ni treba več sporazumevati. Sporazumevamo pa naj se o konkretnem delovnem in obratovalnem času, ga usklajujemo z med seboj povezanimi področji družbenega dela na ustreznih območjih posameznih dejavnosti.

Prav za slednje pa nam je ostalo premalo časa. Slabe izkušnje, ki smo si jih nabrali ob uresničevanju zahtev po varčevanju z električno energijo, ko smo spreminjali tudi delovni čas, bi nas morale opozoriti, da na vrat na nos ne gre. Delavci se ne izmikamo uresničevanju zastavljenih ciljev tudi preko uresničevanja navedenega družbenega dogovora, če so dani pogoji za njegovo uresničitev. Za te pa se bojimo, da jih ni. Odpira se namreč paleta vprašanj, ki zadevajo naše delovne in življenjske navade. Teh pa se ne bomo znebili čez noč, 27. marca. Za pripravo na te spremembe bi si morali predlagatelji oziroma udeleženci družbenega dogovora vzeti več časa in ustvariti klimo, v kateri bi jih delavci in občani postopoma sprejemali. Kampanjska prizadevanja in akcije, ponekod tudi pritiski, kljub argumentiranim stališčem tistih, ki naj bi družbeni dogovor uresničevali, ne pa zagotavljali njegovo uresničevanje, so in bodo rodile odpor, ugibanja in dileme. Start s takih pozicij pa gotovo ne more roditi zaželenih rezultatov, to je uresničiti cilje, ki so jih opredelili udeleženci družbenega dogovora.

Rekli so ob upokojitvi

Dušan de Gleria, direktor M-Kmetijske zadruge Logatec:

»Združevanje v velike sisteme – še posebej manjših kmetijskih organizacij je občutljiva zadeva povsod tam, kjer tudi sicer odnosi niso čisti in kjer niso jasno opredeljeni cilji združevanja. Našo organizacijo – KZ Logatec – je v sestavljeno organizacijo pripeljala odgovornost za razvoj kmetijstva na našem območju. V sestavljeni organizaciji smo videli dvoje: trg in večjo socialno varnost, predvsem kmetov zadružnikov.

Ko govorim o trgu, mislim predvsem organizirano in zagotovljeno oskrbo z repromateriali in zagotovljeno prodajo lastne proizvodnje. To sta bila tudi najtehtnejša argumenta, ki sta prevladala ob skoraj 100-odstotni opredelitvi delavcev in zadružnikov KZ Logatec za združitev v sozd. Koliko so cilji ali pa razlogi za združevanje uresničeni, še ne moremo ocenjevati, ker smo še premalo časa v sozdu. Ob tem naj omenim le to, da imam občutek, da se strokovne službe sozda, čeprav najdemo pri njih polno razumevanje za naše probleme, prepočasi ustrezno organizirajo ali pa specializirajo za reševanje problemov agroživilskega kompleksa v sozdu. Dejstvo je, da kmetijske organizacije same nimajo strokovnjakov – finančnih, komercialnih in z drugih ekonomskih področij, ki bi bili sposobni obvladovati in reagirati na vse možnosti pridobivanja sredstev za razvoj kmetijstva, ki se nam danes nudijo. Na tem področju in pa komercialnem področju bi morale strokovne službe sozda odigrati predvsem svetovalno in usklajevalno vlogo. Res pa je tudi, da take zahteve ni mogoče uresničiti čez noč.

Opozoril bi še na eno specifičnost kmetijskih organizacij: izredno občutljivost do uresničevanja sprejetih in dogovorjenih obveznosti. Veliko zapisanega, še več obljubljenega – na koncu pa malo uresničenega, lahko usodno poruši izkazano medsebojno zaupanje. Če smo temelje skupno dogovorjenega postavili na zaupanju, potem je treba na zaupanju in odprtosti medsebojnih odnosov tudi graditi. Strokovnim službam tako v zadrugi kot v sozdu priporočam, da to medsebojno zaupanje negujejo in ga razvijajo, saj en razočaran zadružnik pomeni prvi kamenček v plazu nezaupanja.

Kaj bom počel? Jutra v gozdovih in vse prve gobe bodo moje.«

Bojan Sever, svetovalec dolgoletni direktor M-Tehne, TOZD Investa

»Človek se dolgoletnega »direktorovanja« naveliča. V tem času spozna resnico, da je slab direktor tisti direktor, ki se nikomur ne zameri. Jaz, če sem se mnogim zameril? Najbrž da, predvsem tistim, ki niso poznali prave delovne discipline, in tistim, ki so hodili v službo, ne pa delat. To sta dve lastnosti: disciplina in delavnost, ki ju spoštujem sam in ki sem ju vedno zahteval tudi od svojih sodelavcev. Za dobre in čiste medsebojne odnose na vseh ravneh nam ne sme biti nikoli žal ne časa, pa tudi ne ostalih kritičnih besed, saj le s pozicij enakopravnosti v dialogu lahko vsaka OZD v sestavljeni organizaciji išče svojo vlogo in položaj in ju enakopravno z ostalimi članicami tudi uveljavlja. Mislim, da tozd Investa ta položaj in vlogo v sestavljeni organizaciji uspešno uveljavlja in s tem dokazuje upravičenost združitve.

Kaj bom počel? Čaka me toliko nalog in toliko obveznosti, ki sem jih do sedaj zanemarjal, da mi bo za vse verjetno zmanjkalo časa, saj pravijo, da so upokojenci ljudje, ki imajo najmanj časa.

S poslovilnega sprejema pred upokojitvijo. Foto: Vesna Bleiweis

Otmar Zorčič, direktor M-IP, TOZD Zaščita

»Postavili ste me pred neprijetno nalogo, da sam ocenim svoje »minulo delo«. Veliko napora, skrbi, poguma, tveganja je v tem minulem delu. Pa mi ni ničesar žal. Bil bi nepošten, če ne bi spregovoril o skrbi, ki jo prelagam na svojo naslednico – skrb za uspešen in usklajen razvoj vseh štirih tozdovih dejavnosti: tekstilne in usnjene zaščitne konfekcije, modne konfekcije in konfekcije za izvoz. Štiri različne – za nepoznavalca pa podobne ali enake dejavnosti – štiri vrste problemov od surovin do plasmaja, od investicijskih sredstev in za investicijo potrebnih papirjev do kadrov. Prav za sredstva bi rad poudaril: v medsebojnih odnosih na vseh ravneh glejmo predvsem kaj z združevanjem sredstev dobimo, ne kaj damo. Gledanje s stališča saldiranja med prejetim in danim nas ne bo pripeljalo nikamor. Dano ocenjujmo s stališča razvoja in širitve dejavnosti ter krepitve ekonomske moči sozda, prejeto pa kot obveznost in odgovornost delavcev tozd ali DO za dobro gospodarjenje in vračanje vloženih oziroma prejetih sredstev. Prepričan sem, da bo tudi tozd Zaščita to svojo obveznost dobro izpolnila. Status investitorja v današnjih današnjih časih ni prijeten, zlasti ne, če gre za izvozno usmerjeno investicijo – prav tu bi rad storil več a sta me dolgotrajnost marsikaterega administrativnega postopka in čas prehitela. Dejal bi, da se tema dvema dejstvoma ne moreš upirati.

Kaj bom počel? Privoščil si bom zasebno življenje Otmarja Zorčiča.

V razmislek

Sonja Dolinšek – M-Mednarodna trgovina

Odloki in življenje

Glede na žolčne razprave o novem delovnem in pa sončnem času po različnih sredstvih javnega obveščanja bi bilo skoraj verjeti, da 13.000 zaposlenih v SOZD to niti najmanj ne briga, češ, »saj se ne splača, to tisti »zgoraj« tako vedno sami odločajo!« Imeli bodo prav. Tisti »zgoraj« so se že prekleto navadili, da je takih pohlevnih duš velika večina v slovenskem narodu – na primer Micik.

Micika stanuje v Blatni vasi na Barju – 15 minut hoje od redne avtobusne postaje, v naselju novih hiš, kjer stanuje kakih 30 mlajših družin, z vsaj 50 zaposlenimi delavci in prav toliko študenti in srednješolci, da o najmlajših niti ne govorim.

Domov in v mesto so se vozili z družinskim avtom, vsi naenkrat, do uvedbe bonov in zimskega časa. Micikin mož je pričel z delom ob 6. uri kot prej (hodi pač na »šiht«, ne v službo), Micika pred 7. uro v svoji pisarni niti luči ni smela prižgati, otroke pa so pred 7.45 sploh zaklenili pred šolo – tudi zaradi prižiganja luči in podobnih malenkosti. Tako so se morali voziti v mesto z rednim, do strehe natlačenim avtobusom, kar je vsak dan pomenilo vsaj pol ure časa, ki so ga porabili do postaje in nazaj – za vsakogar od štirih, v naselju pa je bilo kot vemo, še trideset takih »osnovnih celic družbe«.

Še bolj trapasto je bil videti povratek iz službe. Mož je prišel domov med 14.30 in 15. uro, otroci so imeli še razne krožke in so prihajali domov že v trdi temi – zadnji okrog 19. ure. Micika pa je končala z delom ob 15.30, najmanj uro porabila za iskanje trgovine, ki bi po »milosti ukrepov« še imela kak liter mleka in kos kruha, in jo nekje med 17. in 18. uro primahala domov, utrujena kot »turška fana«, kot sama pravi.

Doma pa je našla mrko predse zročega moža. Na olajšani »dober dan« je revsknil samo: »Kakšen dan, saj je že tema«, vajeno segel po beli steklenici pred seboj in si do roba nalil »ta močnega«. Micika, ki je že pričela pripravljati kosilo, je plaho poizkusila: »Franc, ne na prazen želodec...« Franc je molčal, spil do dna in si nalil znova. Še zjutraj zapečatena steklenica je bila že skoraj do polovice prazna – Micika se je opogumila: »Franc, počakaj na kosilo, slabo ti bo!«

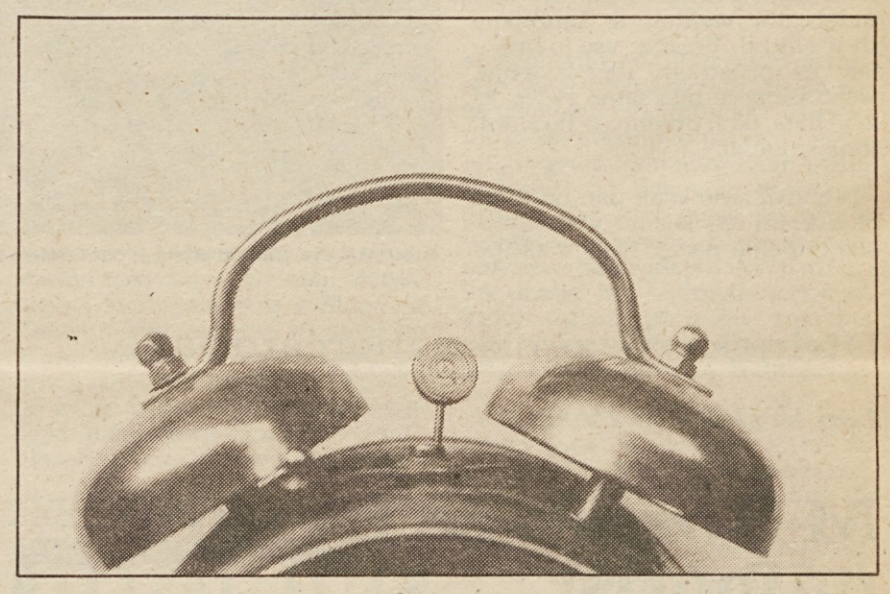
Francov pogled je bil krvav, roko je skrčil v pest, udaril po mizi in grozeče zamomljal »Kosilo...!« Rignilo se mu je, in to ga je tako ujezilo, da je zarjul: »Ob šestih ti pride domov, pa mi ploza o kosilu!«

»Franc, saj bo takoj...«

»Najmanj pol ure še ne boš nič spacala skupaj. Misliš, da sem bedak?! Že od pol treh se prekladam po tej prekleti bajti. Človek pride s šihta, utrujen in lačen domov, bajta pa prazna. Mali se gonijo okrog do večera, tebe ni nikjer, kosila ni, misliš, da sem luft, kaj?!«

Micika je molče razmišljala o krivičnosti Francovih besed – saj se ni ona spomnila, da ne sme prej v službo, pa tudi za hišo v Blatni vasi je parcelo podedoval mož po svoji teti.

Ni si upala ugovarjati, saj bi ga le še bolj razkurila. Verjetno ne bi dvignil roke nadnjo, saj so bili že petnajst let srečna družina, zadnje mesece pa, kar ima vsak svoj delovni čas, je bil pijan praktično vsak delavnik. Tudi ob sobotah in nedeljah ni bilo povsem tako kot prej. Otroka sta se navadila na odsotnost in sta ob vikendih dokaj nerada pomagala na vrtu ali odšla s starši na potep. Le slaba dva meseca je bilo treba, da se je družina tako spremenila.



Micika ni več poslušala, zazrla se je skozi okno v trdo temo in zajokala. Franc jo je osuplo pogledal – Micika, ta vendar ne zna jokati! Zbodlo ga je, vedel je, da je kriv. Pa vendar – ni kriv, saj se ni on spomnil, da mora prej v službo. Zakrknjeno je umolknil, roka mu je samogibno segla po steklenici. Ko je začutil stekleni hlad, ga je zapeklo, da je roko umaknil in obsedel kot kip.

Otroka sta se pripodila domov in na kuhinjskih vratih molče obstala. Mama je objokana zrla skozi okno, očka pa je mrko sedel ob mizi s polprazno steklenico žganja. Jureta je zjezilo: »Pa tak sprejem!« Zaloputnil je vrata in oddrvel v svojo sobo.

Mlajša, Katarina, pa ni vedela kaj bi – na štedilniku ni nič brbotalo in dišalo, mami si je otirala solze s predpasnikom, očka je ni niti pogledal, na mizi pa je stala tista prekleta steklenica. Katarino je stisnilo v grlu, zajokala bi, pa ni mogla in zato jo je preplavil nemočen bes. Skočila je k mizi, pograbila steklenico in jo treščila ob tla.

Mama in očka sta poskočila, Katarina pa je prestrašeno obstala. Dušilo jo je in bolelo in Jure, ki ga je tresk presenetil, je pridrvel v kuhinjo ravno v trenutku, ko je oče mrko ukazal sestri: »Pospravi!« Jure je pogledal Katarino, v hipu razumel, zakaj je to storila, in se postavil: »Sva se morda midva spomnila, da ob tako trapastih urah, vsak po svoje, hodimo domov?«

Končno tudi izrečeno spoznanje je obviselo v zraku.

Tako, kot bo obviselo v zraku še marsikatero vprašanje, ki si ga sicer vedno zastavljamo, pa si ga ne upamo postaviti zato, ker po našem zelo udobnem mnenju »tisti zgoraj« itak vedno sami odločajo!« (Glej tretji odstavek).

Iz dejavnosti korša

Mirko Vaupotič – M-Sadje zelenjava

Družabna smučarija v Ratečah

Že drugo leto je KORŠ v sodelovanju s počitniško zvezo Ljubljana Šiška organiziral smučarski tečaj v Ratečah pri Planici. Tokrat je bilo zanimanje že tolikšno, da smo zasedli kar celo izmeno.

Bili smo skoraj od vsepovsod – iz Portoroža, Pirana, Idrije, Postojne, Ljubljane in še od drugod. Že sam začetek tečaja je dal čutiti, da utegne biti prijetno in zanimivo. Čeprav je tiste dni primanjkovalo snega po vsej Sloveniji, je bilo v naše veselje smučanje na smučišču v Podkorenu in v Planici kar ugodno.

Prvi dan so nas vaditelji razdelili v skupine po smučarskem znanju, od prve jakostne skupine do tistih, ki so si »dilce« nataknili na noge prvič. Bilo je zabavno posebej za tiste, ki niso vedeli, ali naj naredijo zavoj k bregu ali od brega, ali kar po domače položijo zadnjo plat v sneg. Naslednja težka naloga je novince na tečaju čakala že drugi večer. Krst! Kako prijetna beseda za izkušnjo, ki lahko tudi boli, posebej še tiste, ki so si s svojim znanjem prislužili več udarcev po zadnji plati. Pri prejemanju teh »nizkih« udarcev so prednjačili Primorci, pa tudi kak nadebudni vaditelj iz Ljubljane jih je skupil. Vendar, vse je bilo v šali in prijetnem razpoloženju, prestrašena je bila samo Petra, ki se je bala, da ji pri tem ne bo zlomljena smučka.

Smučali smo vsak dan od 9. do 14. ure, ko nas je smučarski avtobus odpeljal nazaj. Delo v skupinah je bilo prijetno, mnogo novega smo se naučili. Še več, nekatere je smučarija tako zdelala, da so zamudili nekaj prijetnih večerov v skupnih prostorih, kjer se je dogajalo marsikaj. Nekateri so v teh zabavnih večerih s svojim nastopom impresionirali vse prisotne, kot recimo neimenovana smučarka iz Portoroža, ki je zelo inteligentno ugotovila, pri kom je skrita vžigalica, pa imenovani Maks, ravno tako iz Portoroža, ki si je pridobil novo ime »Oči Lulat«.

Bilo je veselo in kar škoda, da se je tako hitro približala veleslalomska tekma zadnjega dne. Kljub veliki borbenosti in tekmovalnosti rezultati niso pomembni za objavo, razen morda nekaterih značilnih. Najbolj so briljirali Praprotnikovi, saj so vsi trije moški člani prejeli medalje, le edinemu ženskemu članu se ni uspelo uvrstiti na zadnje mesto.

Zaključeni večer je bil svečan. Vaditelji so podelili medalje, diplome in polžke za uvrstitve v skupini, mi pa smo se jim oddolžili s sporedom. Smeha je bilo na pretek. Vsaka skupina je pripravila svoj program: ena je celotedensko skupno bivanje v Ratečah opisala v šaljivih verzih, druga, v kateri so bili mlajši udeleženci je pripravila nekaj vprašanj za vaditelje, najbolj pa je vžigal »moped show« na smučišču.

Kar žal nam je bilo, da se je vse tako hitro končalo. Ob slovesu smo si obljubili, da se bomo prihodnje leto ponovno srečali.

Naj-naj skupina – posnetek je narejen zadnji dan, saj prej ni bilo mogoče posneti slike, na kateri bi vsi stali.

Krst bil je živ, tudi on prejel je par udarcev!

Kot tekma za svetovni pokal – vsi smo živčni in upamo na točke in dobro uvrstitev.

Utrinek s 6. zimske mercatoriade

Leo Brglez – M-Rožnik

M-Rožnik že tretjič najboljši

6. zimska mercatoriada je za nami, toda spomin nanjo še ostaja. Velika zimska prireditev je uspela. Bila je dobro organizirana in še si jih želimo. Odvijala se je v idealnih pogojih, imeli smo prekrasno sončno vreme, kljub temu da je prejšnji dan močno snežilo. Nekateri prijavljeni kandidati so prav zaradi tega obupali in se niso udeležili prireditve. Zato je bila udeležba skromna, toda toliko bolj tekmovalna. Športno vzdušje in želja po kar najboljši uvrstitvi sta prevladala.

Konkurenca bo huda, smo si mislili, ko je šlo zares. Vsak udeleženec je vedel, da gre zares, da zastopa svojo ekipo, svojo delovno organizacijo in želi doseči kar najboljši rezultat za svojo ekipo.

Naša DO je imela veliko več prijavljenih, kakor se jih je udeležilo tekmovanja. Slabo vreme prejšnji dan in gripa sta bila kriva, da je veliko dobrih, če ne odličnih tekmovalcev ostalo doma.

Z neznatno zamudo se je tekmovanje začelo. Ob dobro pripravljenih progah so bili doseženi odlični rezultati. K temu so pripomogli idelani pogoji za tekmovanje.

Skupne uvrstitve za Mercator–Rožnik:

Veleslalom – ekipno: 1. mesto ženske in 1. mesto moški ter – ekipno: 4. mesto ženske in 7. mesto moški.

Na osnovi doseženih rezultatov iz obeh disciplin je v skupni uvrstitvi Mercator–Rožnik zasedel 1. mesto in s tem že tretjič osvojil skupinski prehodni ekipni pokal.

Ko so bili objavljeni rezultati in ko smo zvedeli, da je naša ekipa osvojila najvišje športno odličje na 6. zimski mercatoriadi, smo bili nadvse veseli in navdušeni. Navdušeni še toliko bolj, ker smo pokal osvojili že tretjič. Za ta športni podvig so zaslužni prav vsi udeleženci Mercator–Rožnika, še posebno pa tisti, ki so s svojimi odličnimi uvrstitvami prispevali k že trikratni skupni zmagi. Ob tem jim še enkrat čestitamo in želimo, da bi še na naslednji zimski mercatoriadi dosegli vsaj take oziroma boljše rezultate.

Kakšno je bilo ob tem vzdušje, počutje? Lahko rečemo, enkratno in slavnostno. Veliko smo si imeli povedati. Predstavnica iz Golovca, Ana Rožej, je povedala: »Res je, da sem obstala nekje na sredini, vendar je to bilo moje prvo konkurenčno tekmovanje in se nisem najbolje znašla. Želim si, da bi na naslednji mercatoriadi dosegla vidnejše rezultate.« Želimo ji, da se ji želja uresniči.

Tu moramo izraziti posebno priznanje ekipi Preskrbe Tržič, ki je s svojimi odličnimi uvrstitvami največ prispevala k naši trojni zmagi. Če upoštevamo še to, da so prišli iz zimskega središča, ki je dal našega vrhunskega smučarja, je to delno razumljivo.

Vsi udeleženci, sedanji in novi, iz Mercator–Rožnika si močno želimo, da bi na naslednji zimski mercatoriadi upravičili sedanji uspeh ter s še večjo vnemo, borbenostjo in množično udeležbo osvojili najvišje odličje še četrtič.

Koordinacijski odbor za rekreacijo in šport ter koordinacijskega odbor sindikata SOZD Mercator vabita v soboto, 7. 5. 1983 na 27. pohod po poteh partizanske Ljubljane.

Vabimo vse delavce TOZD, TOK in DO v sestavu SOZD Mercator, da se v kar največjem številu udeležijo tradicionalne prireditve.

Udeleženci pohoda se bomo zbrali v soboto, 7. 5. 1983 ob 6.30. uri pred sedežem sozda Mercator v Ljubljani, na Emonski 8. Z avtobusom se bomo odpeljali na startno mesto v Hrušici. Pod po potekala enako kot lani, torej čez Golovec, in se končala na Trgu osvoboditve. Vsi udeleženci bodo na startu prejeli kartončke in na cilju značke.

Sezname s priimki in imeni udeležencev pošljite na naslov: Sonja Bastar, Delovna skupnost SOZD Mercator, splošna služba, Ljubljana Aškerčeva 5, do vključno srede 4. 5. 1983.

Počitnice so blizu – predlog izmenjave počitniških kapacitet

Ena od nalog iz programa dela koordinacijskega odbora sindikata SOZD Mercator je tudi organizirana izmenjava počitniških kapacitet med članicami sozda. V ta namen pozivamo vse članice sozda, ki so pripravljene svoje proste počitniške kapacitete (prikolice, stanovanjske enote, zakupljena ležišča, počitniške domove) medsebojno izmenjati, da do 15. aprila 1983 SPOROČIJO:

– vrsto in kapaciteto objekta
– termine, v katerih bi izmenjavale proste kapacitete
– lokacijo objekta
– ceno; pri tej predlagamo, da je enaka kot velja za lastne delavce.

Sporočilo pošlite v splošno službo Delovne skupnosti SOZD MERCATOR – Sonji Bastar, 61000 Ljubljana, Aškerčeva 5.

Splošna služba bo zbrala vse ponudbe in jih objavila v aprilski številki glasila Mercator. Istočasno bodo objavljena tudi vsa navodila za koriščenje teh objektov.

Razmislite – morda bodo počitnice v drugem kraju še lepše!

Prejeli smo

Koordinacijski odbor za čisto in zeleno Ljubljano

Uredimo bivalno in delovno okolje

V bivalnem okolju preživimo večji del življenja, dobršen del delovnega dne pa prebijemo v delovnem okolju.

Naloga posameznih delavcev in vodstev delovnih organizacij ter družbenopolitičnih organizacij, zlasti še sindikata je, da skrbijo za čim boljše delovno okolje delavcev, saj prijetno okolje ugodno vpliva na delovno storilnost zaposlenih.

Možnosti za zboljšanje delovnega okolja je nešteto; to velja v glavnem tudi za bivalno okolje. Pri urejanju zunanjosti stavb, zelenic in teras je potrebno sodelovanje krajevne skupnosti in drugih uporabnikov. Tudi pisarne in hodniki so le redko opremljeni z zelenjem. Še redkeje pa najdemo zelenje v obrtnih delavnicah in tovarniških prostorih, čeprav so možnosti za njegovo namestitev in ga arhitekti v sodobnih obratih vse pogosteje načrtujejo. Zelenje pogrešamo tudi v jedilnicah družbene prehrane.

Delovno okolje ponuja različne možnosti za aktiven odmor, za sprostitev na zraku in soncu. V zimskem času lahko nekaj sank nudi prijetno razvedrilo na hribčku, narejenem iz odkidanega snega. Koš na steni, mreža za odbojko, improvizirana vrata za mali nogomet, serjanka, namizni tenis, balinanje itd., lahko prijetno izpolnijo naš aktivnost v odmoru med delom v okviru rekreacijskih možnosti, ki jo nudi urejeno delovno okolje. Zelenice, terase garaž in drugih objektov lahko (z preprostimi hortikulturnimi posegi in namestitvijo nekaj klopi in miz) spremenimo v prave vrtove.

Spomladanska očiščevalna akcija pod geslom »Za čisto in zeleno Ljubljano«, ki jo pripravljamo za soboto, 16. aprila, nas bo povečini našla v našem bivalnem okolju; dolžnost je, da se kot krajani vključimo v urejanje okolja. Vendar bomo morali tudi v čas su pred 16. aprilom vsaj nekaj skrbi posvetiti tudi našemu delovnemu okolju.

Več pozornosti moramo nameniti ublažitvi hrupa oziroma preprečevanju tega; paziti moramo, da ne bo prepiha ter nenehno skrbeti za zadostno prezračevanje delovnih prostorov. Morda bomo našli čas tudi za to, da bomo segli po čopiču in prebelili stene in strop ter tako delovnim prostorom dali nekaj več prepotrebne svežine. Poskrbeti moramo, da bodo odpadki predvsem tisti, ki so škodljivi za zdravje, pravočasno odstranjeni že med delovnim procesom. Za urejeno delovno okolje moramo skrbeti že s samim delom in ne šele po njegovem zaključku.

To naj bi veljalo tudi za trgovske in gostinske lokale, za pločnike ter zelenice in korita za rože, da o različnih zanemarjenih kletnih oknih, polnih smeti in odpadkov niti ne govorimo.

Ne zanašajmo se samo na komunalne delavce ter na poklicne snažilke in hišnike! Za naše bivalno in delovno okolje se pobrigajmo predvsem sami.

Drugi o nas

od 1. 1. 1983 do 10. 3. 1983

Kmetijstvo

Dolenjski list 6. 1. 1983

S posavskega posveta o usmeritvah CK ZKS v kmetijstvu sorazpravljalci zato tako kritično in prizadeto razpravljali, ker prav v kmetijstvu toliko stvari ni bilo uresničenih in ker od kmetijstva v prihodnje veliko pričakujomo. Tudi dohodkovni odnosi nikamor ne krenejo. Slabe so vezi med proizvodnjo, predelavo, trgovino in gostinstvom. Celo tam, kjer so vse dejavnosti združene v enem sozdu, povezav ni čutiti. Preskrba gostinstva in trgovine z zelenjavo in mesom ne poteka niti v Emoni niti pri Mercatorju brez motenj. Avtorica članka, Jožica Teppy piše, da kupce odpravljamo z izgovorom, da je pri njih vsega več kot v Ljubljani. Zato se znajdejo, kot vedo in znajo.

Dolenjski list, 13. 1. 1983

Predsednik centralnega komiteja ZKS, Andrej Marinc, si je s sodelavci ogledal vinsko klet v Leskovcu in polnilnico Krškega Agrokombinata, tam pa je stekla tudi razprava o idejnopolitični aktivnosti komunistov v pripravah na problemsko konferenco o kmetijstvu.

Delo, 26. 1. 1983

V rubriki »Drobir«, avtor V. P. pod naslovom »**Na travi bolj godi kravi**«, da si v Sloveniji zadnja leta prizadevamo, da bi povečali kmetijsko proizvodnjo in izrabili izvozne možnosti. Avtor meni, **da bi Krški Agrokombinat, ki z Mercatorjem načrtuje gradnjo velike farme za prašiče,** moral zavedati, da je treba za prašičjo hrano uvažati veliko sestavin za močna krmila, da pa imamo na drugi strani obilico domače trave, primerne za vzrejo govedi in pridobivanje mleka. Pri dokončni odločitvi bi zato le morali premisliti, zlasti, ker je za izvoz govejega mesa in mlečnih izdelkov več možnosti.
+ (SIC! – to je Mercator-Agrokombinat Krško!)

Industrija

Dnevnik, 14. 1. 1983

Pod naslovom »Vroče v Hladilnici«, poročajo, da jo v TOZD Sadje – Hladilnica v Dekanih (to je tozd M-Nanosa, op.), prišlo do požara v hladilnici, ki je po prvih podatkih povzročil za 500.000 dinarjev škode. Ogenj je izbruhnil na enem izmed električnih kablov, ki napajajo hladilne celice in se nato razširil na izolacijske stene.

Delo, 28. 1. 1983

»**Le štiri čiste klavnice**« – pod tem naslovom novinarka M. Šolovne organizacije s področja kmetijstva in živilske industrije lani prodale v tujino za več kot 6,8 milijarde dinarjev blaga. Po letošnjih načrtih pa naj bi se izvoz povečal za petino. Ob vse bolj strogih mednarodnih veterinarsko-sanitarnih predpisih pa je načrtovani izvoz mesa in mesnih izdelkov precej vprašljiv. Od 13 klavnic v Jugoslaviji, ki jim je lani posebna komisija EGS dovolila izvažati meso v države EGS, so namreč samo štirje obrati v Sloveniji zadostili predpisom. Zaradi vse strožjih predpisov posameznih držav, ki uvažajo meso in mesne izdelke in ki s svojimi veterinarskimi inšpekcijami nadzorujejo razmere v naših izvoznih obratih, so tudi klavnice in predelovalnice v Sloveniji izgubile status izvoznih objektov, med njimi tudi v ljubljanskem Mercatorju.

Komisija EGS pa je lani pogojno dovolila izvoz hladilnici Slovenija sadja v Bohovi. Za omenjene objekte velja, da so bili zgrajeni in opremljeni tako, kot so terjali mednarodno veterinarski higienski predpisi!

Storitve

Dnevnik, 26. 1. 1983

Anton Vošnjak poroča v Dnevniku, da so v letu 1982 Ljubljančani pojedli 26.276 ton kruha in pekovskega peciva. Od tega so v pekarnah spekli 80 posebnih vrst kruha.

Z vsemi temi proizvodi oskrbuje Ljubljano 5 ljubljanskih pekarn, kakor tudi M-Pekarna Grosuplje s približno 7 tonami dnevno, največ kmečkega belega in polbelega kruha. S pekovskim pecivom pa Ljubljančane oskrbuje M-Konditor.

PROLETARCI VSEH DEŽEL, ZDRUŽITE SE!
★ **DELO**
GLASILO SOCIALISTIČNE ZVEZE DELOVNEGA LJUDSTVA SLOVENIJE

Delo, 26. 1. 1983

Mesa bo še vedno premalo. Neusklajene cene so krive za prazne mesnice in pomanjkanje mlečnih izdelkov, predvsem sirov. Nakupi pralnih praškov so se umirili, čeprav je Mercator novembra lani prodal kar za 280% več tega artikla.

Dnevnik, 27. 1. 1983

Pod naslovom **Boljši časi za servis,** Alenka Vilfan obvešča bralce Dnevnika, da je sklad skupnih rezerv občine Center na priporočilo IS skupščine občine Center, ki je ves čas pomagal pri razreševanju problematike v delovni organizaciji ELPIS, odobril M-Tehni devet milijonov dinarjev posojila za odkup prostorov na Mačkovi 6 v Ljubljani, osnovnih sredstev in orodja ter rezervnih delov in za sklad skupne porabe, nekdanjega TOZD Servis, v sestavi DO ELPIS. M-Tehna, TOZD Cibes je namreč že prevzel vse delavce, zaposlene v servisu na Mačkovi. Z omenjenim sanacijskim posojilom pa bi omogočili normalno delo in poslovanje servisa. Delavci TOZD Servis niso nikoli poslovali z izgubo. Celo lani, ko so morali delati v slabih pogojih, so devetmesečno poslovanje zaključili pozitivno. Tako v tem primeru ne gre za sanacijsko posojilo oziroma sanacijo tozda v klasičnem pomenu, temveč za začetek normalnega poslovanja servisa za popravilo električnih aparatov, enega od maloštevilnih v Ljubljani.

Dnevnik, 31. 1. 1983

Reportažo Ljube Balič-Košir o Konditorjevem obratu v Gradišču in slaščičarni na Čopovi je predstavljeno naporno delo pekov in slaščičarjev. Če pa bi sešteli vse izdelke, ki jih dnevno napeče 65 pekov in slaščičarjev, to so primorske žemlje, štručke, piškoti, torte, krofi in druge sladice za trgovine, vrtce in šole, bi jih bilo skoraj dovolj za vsakega drugega Ljubljančana.

V slaščičarni spečejo dnevno 5000 kosov različnega peciva in 25 vrst različnih tort. Slaščičarje v Čopovi moti predvsem umetna svetloba, kajti delavnice in skladišča so namestili 20 metrov pod zemljo.

Investicije

Dnevnik, 11. 3. 1983

Staro v novi preobleki, je naslov za obvestilo, da je Mercator v Šiški pred kratkim preuredil nekdanji bife v prijeten gostinski lokal, ki je opremljen z lesom in izdelki domače obrti. Prehodnim gostom je na voljo aperitiv bar s 40 stoli in mizami. V restavraciji, kjer je 50 sedežev, pa bodo postregli gostom, ki bi radi tudi kaj pojedli. Modernizirana kuhinja ima zdaj dnevno kapaciteto 200 obrokov malic, 100 obrokov menijev in prav toliko obrokov po naročilu. Prenovo lokala so spremljale tudi novosti v vodenju in poslovanju, kar bo prav gotovo prispevalo k uspešnejši in kvalitetnejši gostinski ponudbi.

Glas je 14. 1. 1983 objavil foto vest, da so v Bistrici pri Tržiču začeli graditi skladišče občinskih blagovnih rezerv, za katero denar ob pomoči bančnega posojila združujeta skupščina občine Tržič in Mercator.

Maloprodaja

Delo, 10. 1. 1981

Tema dneva – »ekonomičnost« kratkovidnosti.

Ivan Vidic poroča, da so v Pomurski tovarni mlečnih izdelkov izračunali, da so zaradi odloka ZIS izgubili pri vsakem kilogramu mlečnega prahu 25 dinarjev. V Beograjskem Mercatorju pa je poslovodja pred vrsto čakajočih skril nekaj sto steklenic olja, rekoč: »Kdor dela z medom, si mora oblizniti prste.« Pomanjkanje bencina pa smo rešili z boni. Res je bolj lagodno kazati s prstom na druge, iskati vzroke težav v nizkih cenah ali napovedanih izgubah, precej težje je višji dohodek ustvariti z boljšim delom.

Politika, 20. 1. 1983

Pod naslovom **Sireve »degustira« miš** poročajo, da je kvaliteto in izbiro sirov v Mercatorju – NOVI Beograd pred očmi zaprepadenih kupcev degustirala večja in dobro rejena miš, ki se ni posebej zmenila za gledalce...

Pisec prispevka trdi, da so miš odstranili šele po hudih protestih kupcev, ter da prodajalka degustiranega sîra ni odstranila iz vitrine in vrgla v smeti, temveč, da je ostal v stekleni vitrini, čakajoč na primernega kupca. Prispevek se končuje z ugotovitvijo, da se ne ve, koliko je takšnih degustatorjev v Mercatorjevi veleblagovnici.

Dnevnik, 27. 1. 1983

Napaka, ki je tehnično neizvedljiva, teoretično pa nemogoča **–votle škatlice cigarete.** Povsem normalno je, da je v zavoju 10 škatlic cigaret oziroma 200 cigaret, nenormalno pa, če jih je samo 186! To pa je doživel pozoren potrošnik, ki jih je kupil v Mercatorjevi samopostrežni na Fužinah. Tržni inšepktor je napisal zapisnik, po opravljeni analizi pa bodo ustrezno ukrepali. Proizvajalec omenjenih cigaret pa je tudi pojasnil, da potrošniku ne morejo vrniti dveh polnih škatlic cigaret, ker jih nimajo na zalogi. Še sreča, da sta bili votli samo dve škalici...

Dnevnik, 5. 2. 1983

V rubriki »Ljubljanski mozaik« je bila objavljena foto vest, da je na živilski tržnici tudi stojnica Slovenija sadje? s sadjem in zelenjavo, na kateri prodajajo manjvredno blago. Kupci čakajo pred stojnico že pred osmo uro, ker si lahko sadje in zelenjavo izberejo sami.Trdijo, da je to še vedno dovolj kakovostno, predvsem pa je veliko cenejše.

Dnevnik, 4. 2. 1983

Pod naslovom **Stare cene – malo mesa** so tržni inšpektorji zabeležili več nepravilnosti. Ko se je z odlokom ZIS sveže meso v prodaji na drobno podražilo za 28 do 33 odstotkov, so inšpektorji obiskali 85 mesnic, kjer so kontrolirali po kakšnih cenah se prodaja sveže meso, kako so mesnice zložene in hkrati ugotavljali nepravilnosti. Ponudba v mesnici je bila izredno skromna, saj so ponekod imeli le nekaj kilogramov mesa. Z nekoliko »boljšo« zalogo je izstopala mesnica na Črnetovi – Mercator TMI. Kajpak tudi tokrat ni šlo brez mandatnih kazni, ki so jih inšpektorji izrekli zaradi že kroničnih nepravilnosti mesarjev! Tako so v mesnici v Mercatorjevi samopostrežni trgovini v Fužinah, Mercatorjevi samopostrežni – Slape na Zaloški, Mercatorjevi mesnici na Titovi 89 sicer prodajali meso po novih cenah, ki pa so jih prekrojili po svoje v škodo potrošnikovega žepa! Inšpektorji so zaradi »zmot« mesarjev izrekli mandatne kazni.

GLASILO SZDL SLOVENIJE — LJUBLJANA
DNEVNIK
ČETRTEK, 19. februarja 1981 Št. 48 — leto XXX — Cena 6 din

Delo, 8. 3. 1983

Pol kolobse – več kot nič je članek Boruta Čontala, v katerem nas seznanja, da največji ljubljanski trgovski delovni organizaciji, ki skrbita za preskrbo z živili, z manjšimi bifeji ob samopostrežnih trgovinah, pa tudi za prehrano občanov, bi morali lani na zahtevo sanitarnih inšpektorjev prenoviti skupno 31 bifejev in 32 trgovin. Zgodilo se je, da so zaprli eno izmed teh trgovin in dva bifeja, tretjega pa še bodo. Ali so zahteve sanitarnih inšpektorjev preostre in se tako občanom namesto boljše prehrane napoveduje, da bodo še ob preskrbo, ki jim je na voljo sedaj?

Podrobnejši razgovor, zakaj niso prenovili 22 trgovin z živili in 11 bifejev, za katere so se lani z inšpektorji sicer dogovorili, je Mercator razkril, da je za večino del preprosto zmanjkalo denarja.

Delo, 8. 3. 1983

Trgovci pri cenah pogosto pretiravajo, ali pa se cene tako hitro spreminjajo, da niti trgovci ne morejo sproti zaznamovati, ali pa gre za trgovsko iznajdljivost? Inšpektor je na občanovo prijavo ugotovil, da gre v Mercatorjevem tozdu Dolomiti na Vrhovcih najbrž za drugo. Več vrst mesa in drugih izdelkov s cenami niso označili, nekatere pa prodajali do 50 dinarjev dražje, kot bi smeli. Sodeč po knjigi pritožb pa je bila trgovina vsaj dobro založena, saj so zadnjo pripombo zapisali 24. 8. 1979.

Ob prebiranju »Drugi o nas« lahko zopet ugotovimo, da se temeljne in delovne organizacije, združene v SOZD Mercator, ne predstavljajo s celotnim imenom, le redke so izjema. Morda ne moti, če novinarji izpustijo ime Mercator, ko nas kritizirajo oziroma ugotavljajo nepravilnosti, moti pa ko predstavljajo temeljno oziroma delovno organizacijo. Krivi smo sami, saj sami zanemarjamo to, da je Konditor registriran kot Mercator-Konditor, Pekarna Grosuplje – Mercator-Pekarna Grosuplje, Mercator Novi Beograd – Mercator-Rožnik, tozd Veleblagovnica Beograd ali pa da Krški Agrokombinat gradi z Mercatorjem...

Za politiko zategovanja pasu se zavzemajo predvsem tisti, ki zaradi prevelikega trebuha že vrsto let nosijo naramnice.

Kdor v politiki visoko leta, lahko pade v kakšen nižje ležeči fotelj.

Že leta prehajamo od besed k dejanjem, zato pa smo toliko bolj hitri, ko je treba vzeti denar.

Gospodarstvenike bolj skrbi, da imajo vse manj las na glavi, kot pa dejstvo, da imajo vse manj v glavi.

Vse več jih šahira s človeškimi figurami.

Izrek »dajte nam iger in kruha« se ponavlja: kruh (zaenkrat) še imamo, iger s praški, kavo, čokolado in podobnim pa tudi čedalje več.

Marko Bokal

Mami, lulat!

Kam? V Kavarno Evropo! V Konditorjevi pizzeriji in slaščičarni snažilka po bolniški še ni uspela vsega pospraviti!

(Po Dnevniku z dne 2. 3. 1983)

Higijenski minimum

Dnevnik, 2. 3. 1983

Joj, kam bi del? je naslov članka Anite Vošnjak, v katerem pravi, da je eno izmed zrcal okolja, v katerem živimo prav gotovo tudi urejenost sanitarij gostinskih lokalov. Obiskala jih je nekaj, a je bila podobna skoraj povsod enaka. Vendar pa je bilo tudi nekaj lokalov s čistimi stranišči in eno izmed teh v Kavarni Evropa.

Neurejena in umazana pa so v slaščičarni in pizzeriji Konditorja. V Konditorju so za opravičilo povedali, da je bila snažilka dalj časa na bolniški, tako da še ni uspela vsega počistiti...

Kronika

Dnevnik, Delo, 2. 2. 1983, 3. 3. 1983

Vesna Venturini redno poroča o nogometni aferi NK Maribor in o poteku sojenja. Ker je bil NK Maribor nenehno v nevarnosti, da izpade iz druge zvezne lige, je podkupoval sodnike in dajal posojilo kljubom že za v naprej dogovorjene izide tekem. Tako je tudi NK Mercatorju, po sklepu sekretariata, posodil 120 tisoč dinarjev zato, da je bil rezultat tekme v Ljubljani 5:1 za Maribor.

Za to posojilo niso določili niti roka vračila niti obrestne mere, saj je bil ljubljanski klub že itak pred izpadom iz lige, poleg tega pa še v težkem gospodarskem položaju.

Jesenovec Katja

Poljska živi v strahu pred valom podražitev

Vsaka podobnost pa tudi ni naključje!

Z Mercator-Turistom, Dnevnikom, Radensko

Mile Bitenc

Potepanje po Prekmurju

Veliko je bilo priprav – za !etošnji marčevski izlet z Mercator-Turistom, namreč. Treba je bilo pripraviti pot in še vse, kar sodi zraven. Vrgli so kocko za Prekmurje. Skupaj z Dnevnikom, Radensko in drugimi je izlet šel na pot kar dvakrat. Zdaj, ko je to že preteklost, lahko zapišem: uspelo je, bilo je lepo, prijetno, po!no novih doživetij.

Vedno je tako, da je slovo težko. Ko je sklenjenih kup novih prijateljstev, ko je vse veselo, razposajeno, s pesmijo obarvano, je treba vzeti slovo. Stiski rok, pozdravi in obljube, da se ob letu spet vidimo. Vedno je tako; tako je bilo lani, tako je bilo letos, tudi drugo leto bo tako.

Če si vodič, je dela veliko, veliko je odgovornosti, mnogo priprav, veliko sodelovanja s potniki. Na razpolago moraš biti vsak trenutek, urediti to in ono, vedno vesel, z nasmehom in lepo besedo. Pa ni nič težko, če so ljudje, s katerimi potuješ, prijetni, dobri. In če so med njimi »stari« potniki, po stažu seveda, je to potrdilo, da je bilo lani ali še prej lepo, prijetno. In vse delo gre kar lažje.

Alenka in Mile to dobro vesta in tudi veliko potnikov, ki so z nami že vrsto let. Letos so skupaj z novimi izletniki dva dni in pol odkrivali lepote Prekmurja in prikimavali besedam Miška Kranjca, da so v Prekmurju dobri ljudje. Bilo je lepo in prijetno, oči so videle veliko, ušesa slišala mnogo in po grlih je šla v slast prenekatera pokrajinska posebnost.

Veselje se je začelo že ob odhodu avtobusov in čeprav dolga pot – skoraj štiri ure – je bila ob vsem tem, kar se je med potjo dogajalo, kratka. Pesem se je oglasila že na začetku poti, vmes pa so jo prekinile besede vodičev, ki so pač morali delati svoje. Kar prehitro je minila pod do Trojan, ko so potniki sami ugotovili, da so tamkaj nekdaj pripravljali odlične krofe. Zdaj so padli v senco slave drugih in zato, ker so zatrdili, da so Konditorjevi boljši, so se za nagrado še lahko posladkali s slastnim krofom, ki so jih ocvrli v Konditorju.

Turistične informacije, takšni in drugačni napotki, bonbonček Pionirja za slajši nasmeh in še kaj – in že smo bili v Pomurju v Tišini. Tam imajo Gergjekovi svojo gostilno, za katero tudi Andrej Šifrer ne bi trdil, da ni odlična. Pripravili so nam pravcato prekmursko dobrodošlico – od domače žganjice, kruhkov, namazanih z zaseko in obloženih s klobaso, do pogačic, ocvirkove potice in domačega vina. Menda ni treba posebej poudariti, da je vse to vlilo še več korajže, še več pesmi in pomenilo pravi start za večer v Čardi, koder so ob večerji in po njej zaigrali Cigani. Čas je kar prehitro minil in marsikomu je bilo težko že slovo iz gostilne v Tišini, kjer se je oglasila glasna pesem ob spremljavi harmonike, na katero je igral »gazda« Rudi. Tudi večer v Čardi je prehitro minil – ob prekmurskih dobrotah na mizah in seveda ciganski glasbi.

Drugi dan, spet sončen in topel, je dopoldne vodil sem in tja po Prekmurju. Do Velike Polane, v rojstno hišo pripovednika Miška Kranjca, kjer je zdaj muzej Ljudske pravice, skozi nekaj manjših vasi v Filovce. Marsikdo je prvič videl, kako spretni so prekmurski lončarji, saj so radi (Bojvečevi in Ošlarjevi) pokazali, kako se naredi tipična prekmurska pütica. Velik kup črne keramike je bil ob odhodu precej manjši, saj je vsakdo kaj kupil, za domače in znance. Še skok v Bogojino na ogled Plečnikove cerkve, pa kosilo, malo popoldanskega počitka in pričakovanje zabavnega večera.

Hotel Termal v Moravcih je bil za obe skupini začasni dom. Lepo in prijetno je tam, najbolj veselo pa je bilo v belem salonu ob svečani večerji, s cvetjem in svečami na mizah. No, na mizah so bile tudi prenekatere dobrote, ki jih znajo pripraviti le tam.

Radenska je presenetila z domiselnim spominkom – glinastim vrčkom s tremi srci, nežnejšemu spolu so natakarji poklonili nageljčke, za bolj pogumni začetek veselega večera pa je poskrbel Slovin, ki je nazdravil s svojim vinjakom.

Čestitali in obdarili smo tiste, ki so imeli rojstni dan, izžrebali smo potnika, ki bo šel drugo leto na pot z Mercatorjevim Turistom kot gost, nastopil je čarovnik in pokazal, kako se »delajo jurji«, pripravili smo srečolov, se veselili, plesali vse do jutranjih ur.

Tako je naslednje jutro marsikdo vstal in iz hotela je bilo treba že kar s prtljago. Vendar je tudi tretji dan bilo pred vsemi še veliko novih doživetij, mnogo veselja, presenečenj.

Seveda se nismo ves čas le veselili; program so dopolnjevali turistični ogledi, in lepote fresk v rotundi na Selu bodo marsikomu za vedno ostale v spominu.

Cilj tretjega dne je bil dom na Pindži, dom na enem izmed višjih hribčkov gričevnatega Goričkega. Tam je šele bilo presenečenj! Kuharice niso pripravile le kosilo, temveč pravo pojedino, gostijo, na mize pa so prinesli same prekmurske dobrote. Zabavnemu delu programa so dali piko na »i« muzikantje in pevka Darja. Mile je vodil program zabavnih iger in smeha je bilo do solz. Drago (Kralj, novinar Dnevnika) je pripravil vprašanja za kviz o Prekmurju, kopico nagrad za vse pa je primaknila Radenska. Kar prehitro je vse minilo. Sonce je bilo že visoko na nebu, pa je bilo treba žal že proti domu, saj je pot do Ljubljane vzela skoraj štiri ure časa.

Vedno je tako, da je takrat, ko je najlepše, treba vzeti slovo. Še kratek postanek med potjo (spet v Tišini) in potem pa sicer kaj neradi, vendar veseli, razpoloženi, s pesmijo in dobro voljo proti domu.

Da je bilo res lepo in prijetno, so zatrdili mnogi potniki. Tudi v anketne liste so zapisali, da je bilo tako in da si želijo takšnih potovanj z Mercator-Turistom še in še.

Da je bilo na izletu bolj prijetno, polno presenečenj in nagrad, so poskrbele tudi številne delovne organizacije – naši poslovni partnerji, pa tudi domače. To so: Radenska, Pionir, Dom, Slovin, PIK Takovo, KK Vipava, Ilirija-Vedrog, Žito, HP Kolinska, Dnevnik, Cankrajeva založba, Mladinska knjiga, Trubarjev antikvariat in Mercatorjeve organizacije (Mercator-Turist, Konditor, Sadje zelenjava, Slovenija sadje, Steklo in Studio za ekonomsko propagando).

Vsem lepa hvala za sodelovanje, saj je bilo z vašimi prispevki še bolj prijetno in veselo.

Radenska Radenska Radenska Radenska

Deita ne bo več – prihaja Stil

Ena najpomembnejših odločitev delavcev Radenske v zadnjih letih je prenehanje polnjenja brezalkoholnih pijač pod blagovno znamko Deit. Odločitev, ki je sprejeta na osnovi dobro proučenih argumentov, sovpada s prizadevanji širše družbenopolitične skupnosti in s tem Radenske, da se razbremeni uvoz in s tem plačilo licenčnine in odvisnosti od tujine – tuje firme, da se zagotovijo cenejše surovine in s tem večja rentabilnost in da uveljavimo lastno znanje.

Čisto na kratko poglejmo v zgodovino Deita: Pisali smo leto 1971, ko se je prav v mesecu marcu na jugoslovanskem tržišču pojavila prva nizkokalorična brezalkoholna pijača Deit polnjena na osnovi radenske mineralne vode. Že takoj so tržne raziskave pokazale, da prav nizkokalorične pijače sodijo med pijače prihodnosti.

Radenska je tako začela polniti Deit v sodelovanju z zahodnonemško firmo KAJO, ki je takrat že uvajala to pijačo na tržiščih ZR Nemčije, Švice in Avstrije in to povsod na osnovi mineralne vode.

Deit je takorekoč na mah postal popularen in že prva leta proizvodnje je polnjenje Deita prineslo Radenski nepričakovani uspeh. Radenska je postala največji polnilec tovrstnih pijač v Evropi in s tem veliko seveda uporabljala surovine, ki jih je za polnjenje teh brezalkoholnih pijač dobavljal KAJO. Na primer samo en številčni podatek: leta 1971 je bilo prodanih 8,884.000.000 litrov deita, leta 1982 pa že 44,418.000.000 litrov.

Iz vsega tega se nazorno vidi, da je bila Deit priljubljena pijača, ki je več kot deset let gasila žejo milijonom potrošnikov. Pa so se kljub vsemu v Radenski odločili, da jutri Deita ne bo več.

Zakaj takšna odločitev? Preprosto rečeno, izračunali so, da prihranijo kar lepo vsoto deviznih sredstev, če se odrečajo licenčni pogodbi s tujim partnerjem in zamenjajo ime priljubljeni dietetični brezalkoholni pijači. Odločitev ni bila lahka, saj je Deit imel veliko število privržencev po vsej Jugoslaviji in s prodajo ni bilo težav.

Prednosti je več, kot slabosti, pravijo v Radenski. V prvi vrsti gre za razbremenitev uvoza in odvisnosti od tuje firme, pa seveda za uveljavitev lastnega znanja ter domačo, cenejšo surovino in s tem večjo rentabilnost.

Včeraj Deit – danes Stil

V Radenski so se predano lotili nove naloge. V svoj team so vključili psihologe in raziskovalce trga. Strokovno so za pijačo izbrali novo ime, nove črke, iskali za etikete primerne barve. Pripravili so degustacije in potrošniki so že pokušali in ocenjevali nove pijače, z novim imenom, z novimi etiketami. Rezultat: več kot zadovoljiv.

Tako bo v nekaj dneh na prodajnih policah, koder je bilo prej mesto za Deit, novost: Stil. Stil, ki bo imel štiri prijetne okuse: jabolko, limono, grenivko in pomarančo. Seveda je za vse pijače osnova mineralna voda Radenska.

Pomembno je to, da ima Stil malo kalorij: pijače stil so dietetične, nizkokalorične, vitaminizirane, brez konzervansov. Slajene so tako, da je v enem decilitru pijače le do 5 kalorij. Precej je vitamina C, poleg tega je dodan tudi vitamin B 6. Koncentrati, ki jih mešajo z mineralno vodo Radenska, so naravni izvlečki sokov sadežev, ki dajejo pijači prijetno aromo. Pijače so motne, motnilo pa je tudi naravno: narejeno je iz notranjega

Stil®

dela lupine limon, pomaranč in grenivk. Naravnega izvora so tudi barvila: laktoflorin iz mlečne sirotke in betakaroten iz korenja.

Skratka: Stil je pijača za osvežitev, prijetnega in rezkega okusa, pijača, ki odlično odžeja, a ne redi. Pomembno je tudi to, da je Stil znatno cenejši od vrste brezalkoholnih pijač.

Aprila torej – Stil. V Radenski so pripravili marsikaj, da bi potrošnika čimprej, čimbolj efektno opozorili in navezali na Stil. Posneti so že privlačni televizijski filmi, delajo oglase za časopise in revije, kujejo radijska propagandna poročila. Za prodajna mesta pripravljajo plakate, nalepke, obešanke. Ime Stil se bo pojavilo na večbarvnih embaliranih tablah, kibodo, podobno kot hišne številke, visele povsod tam, koder bo naprodaj Stil.

Zdaj veste, kaj je Stil. Osvežilna, dietetična brezalkoholna pijača, ki je zamenjala Deit. Zdaj imamo Stil. Imetje tudi vi svoj stil in pijte Stil.

Ko smo že v družbi z Radensko, pa še dve drugi sporočili. Prvo vas bi na Maraton treh src, ki bo letos že tretji, v soboto, 30. aprila v Radencih. Proge so tri in sicer: veliki maraton na 42,195 kilometrov, mali maraton na 21 km in trim tek na 10 kilometrov. Vsi trije maratoni treh src veljajo za testni tek za lovoriko kaveljc – korenina.

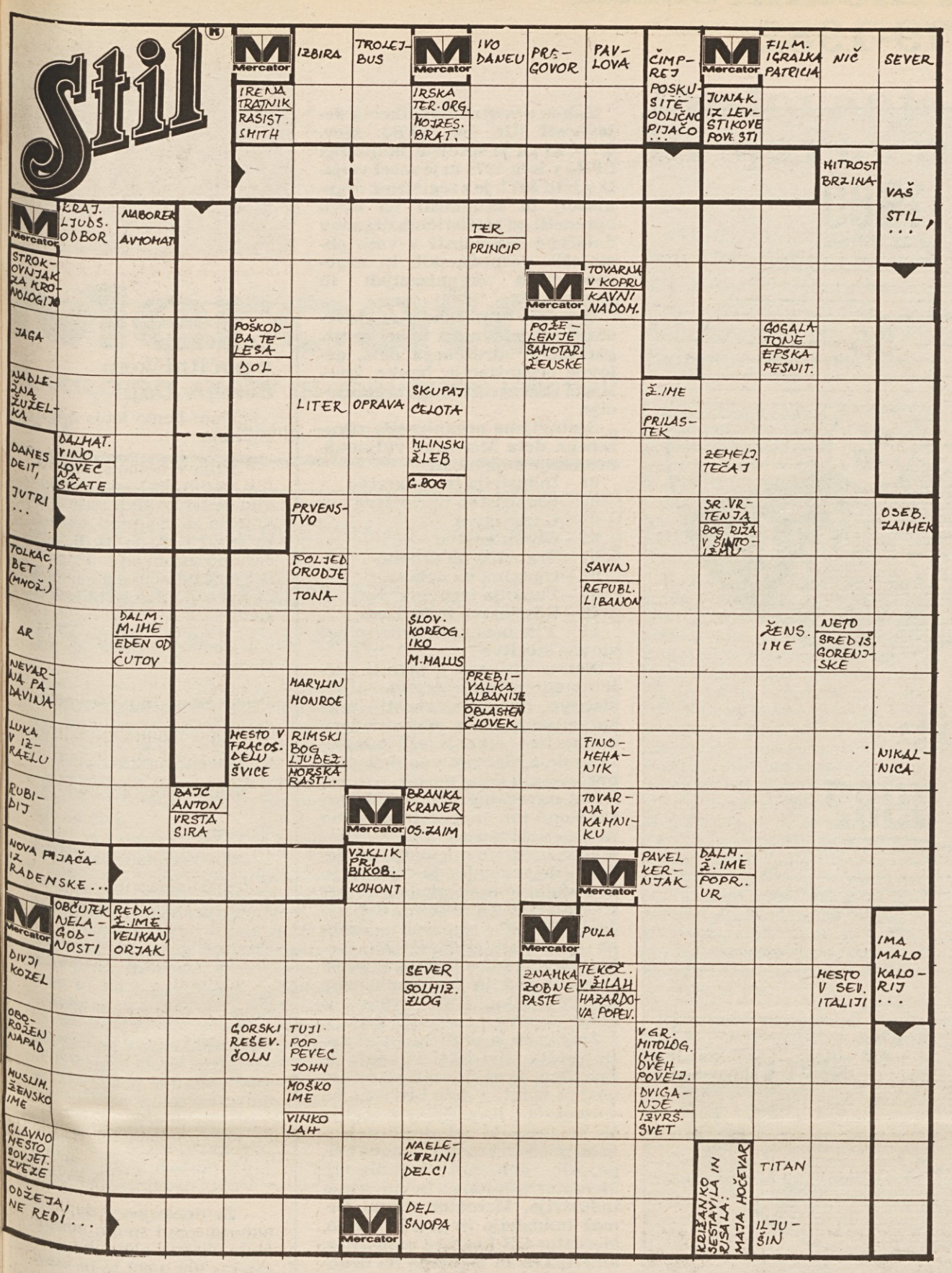
K sodelovanju vabijo vse športnike in rekreativce, ki se čutijo za to sposobne in ki so: za maraton dopolnili 20 let (ženske) in 18 let (moški), za mali maraton 14 let in za trim tek 10 let.

V pravilnikih je zapisano, da vsi udeleženci tečejo na lastno odgovornost, pred tekom pa priporočajo zdravniški pregled.

Če bi radi sodelovali tudi vi in potrebujete še kakšno informacijo, potem pokličite TVD Partizan Radenci, tel.: 069-73-040, interna 216.

Hotel Radin v Radencih pa je pripravil zanimiv pet dnevni paket od 29. aprila do 3. maja. Paket vsebuje polne penzione, za goste pa so pripravili še poseben program. Predvajali bodo filme, jih popeljali v radenski muzej, pa na izlet v Moravske toplice, na degustacijo vin na Janžev vrh in s kam. Seveda bodo gostom na voljo tudi bazen, razna druga športna igrišča, trimska steza in še marsikaj.

Cena paketa brez prevoznih stroškov znaša 3.124,00 din. Vse informacije in rezervacije dobite tudi po telefonu. Pokličite hotel Radin 069-73-006.



Doma se vam je nabral kup praznih steklenic. Kam z njimi? V najbližjo trgovino, seveda, saj jih odkupujejo. Tako boste pomagali industriji, v žep pa vtaknili kakšen dinar.

Vendar stvar ni tako preprosta, kot je slišati. Marsikje jih vzamejo le znancu, drugod sploh ne, ker pravijo, da nimajo dovolj prostora. Tretji so pa »specializirani« le za določen tip steklenice.

Pred dnevi sem prinesel v eno izmed naših trgovin vrečo steklenic. Vesel sem bil, da se jih znebim, toda, glej: »To bomo vzeli, te ne, to ja, te ne...« in tako naprej. In tiste »ne« so bile buteljke, po videzu, kalupu, obliki popolnoma enake Slovinovim buteljkam Goriških brd. Le drugje, nekje na jugu so jih napolnili. Da sprejemajo le naše, slovenske, so mi dejali.

Nisem mogel razumeti in še zdaj ne razumem. Popolnoma enake »flaše«, le z drugo nalepko; z nalepko, na kateri je zapisano drugo ime, drug proizvajalec. Zgrabila me je jeza: hočem se iznebiti teh odvečnih steklenic, po svoje bi pomagal industriji, pa je nekdo vmes, ki pravi NE. Ja, tudi to naj povem: če bi te iste steklenice prinesel brez nalepk, bi jih vzeli, so rekli. Zdaj razumem še manj!!!

Vem, da je bilo okrog zbiranja embalaže prelitega velikega črnila, predpisanih toliko in toliko samoupravnih sporazumov, na stotine sestankov, pisali in tiskali smo cenike. Zdaj pa marsikje usodo steklenic kroji trgovec. Ne le v tem primeru, ki se n ga opisal. Tako je, žal, kar marsikje.

Sprašujem le: zakaj in doklej?!

Mile Bitenc

Izid žrebanja nagradne križanke »Delo«

Na naš naslov je do roka prispelo kar lepo število rešitev nagradne križanke »delo«. Izmed 465 pravilnik rešitev je žreb izbral:

– Alenko Glavan – Vrtovec
Mercator-Turist, Ljubljana, Tavčarjeva 6
– Rada Petkovška
Mercator-Kmetijska zadruga Logatec, 61370 Logatec, Tovarniška cesta 3

Nagrajenca bosta prejela knjižno nagrado ČGP Delo po pošti.

Maja Hočevar

Nagradna križanka Radenska

Križanka, ki je pred vami, prav gotovo ne bo težka, čeprav vas v njej pogosto sprašujemo po novem proizvodu Radenske. O tem tokrat tudi kar obširno pišemo v rubriki »Radenska« in pomoč boste našli prav gotovo v tem sestavku.

Radenska, ki tako na pragu toplih spomladanskih dni prihaja z novo osvežilno pijačo, skuša tudi s pojmi v križanki opozoriti nanjo.

Vaše delo oziroma reševanje seveda ne bosa zastonj, saj pravilne rešitve čakajo nagrade. Tokrat bomo za nagrade Radenske izžrebali kar deset reševalcev.

Rešitve pošljite, tako kot vedno, v zaprti ovojnici in s pripisom »Križanka Radenska« na naslov: Mercator, Studio za ekonomsko propagando, Breg 22, 61000 Ljubljana, najkasneje do 15. aprila.

Želimo vam veliko užitka pri reševanju in še več sreče pri žrebu!

M na AA

Na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani je bil od 21. do 27. marca mednarodni sejem Alpe-Adria, na katerem je letos sodelovalo kar 540 razstavljalcev iz 16 držav.

Dvaindvajseti sejem je iz sicer znanih gospodarskih razlogov skromnejši kot prejšnja leta in zdi se, da takšen, kakršen je, zgublja na svojem pomenu. To je bilo čutiti že pred nekaj leti, ko smo se tudi v Mercatorju odrekli že tradicionalnemu sodelovnaju.

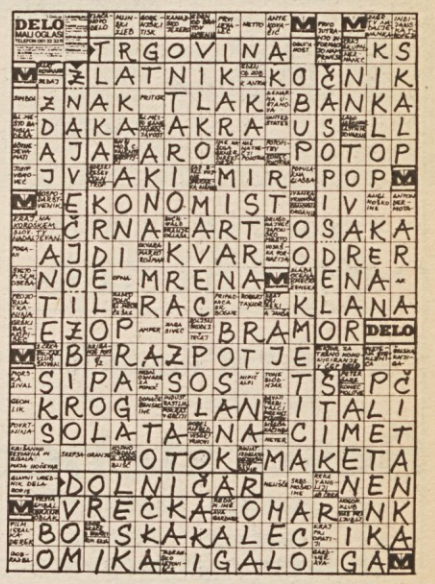
Tako zadnje čase sodeluje redno le naša Mercator-Mednarodna trgovina, tozd Slovenija sadje, ki na teh sejmih sodeluje z italijanskim poslovnim partnerjem, Pietrom Petruccom. Prav ta, sicer majhen razstavni del pa se mnogim obiskovalcem zdi kot obljubljena deveta dežela. V stekleni vitrini so namreč takšni sadeži, kakršne lahko (zdaj) vidimo le še v knjigah. Rdečijo se slastne rdeče jagode, bahajo se velike rumene banane, pa sveže obrano grozdje z obal severne Afrike, kivi, kokosovi orehi in še kaj.

Seveda je med obiskovalci veliko takih, ki bi želeli poskusiti, kupiti. Pa to seveda ni mogoče. In potem je veliko razočaranje. Ker je sejem pač mednarodnega značaja, tozd Slovenija sadje razstavlja Petruccove artikle na osnovi medsebojnih obveznosti.

Mercator pa se na »Tednu mednarodnega sodelovanja« Alpe-Adria pojavlja še v hali B, koder ima del prostora Mercator-Turist. V množico domačih in drugih potovalnih agencij so tako tudi sami dodali »lonček« svoje turistične ponudbe. Želimo, da bi bilo to sodelovanje kar najbolj uspešno.

Mile Bitenc

Pravilna rešitev iz prejšnje številke



KUPON ZA POŠILJANJE KRIŽANKE

Ime in priimek _____

_____

_____

Naslov iz delovnega mesta _____

_____

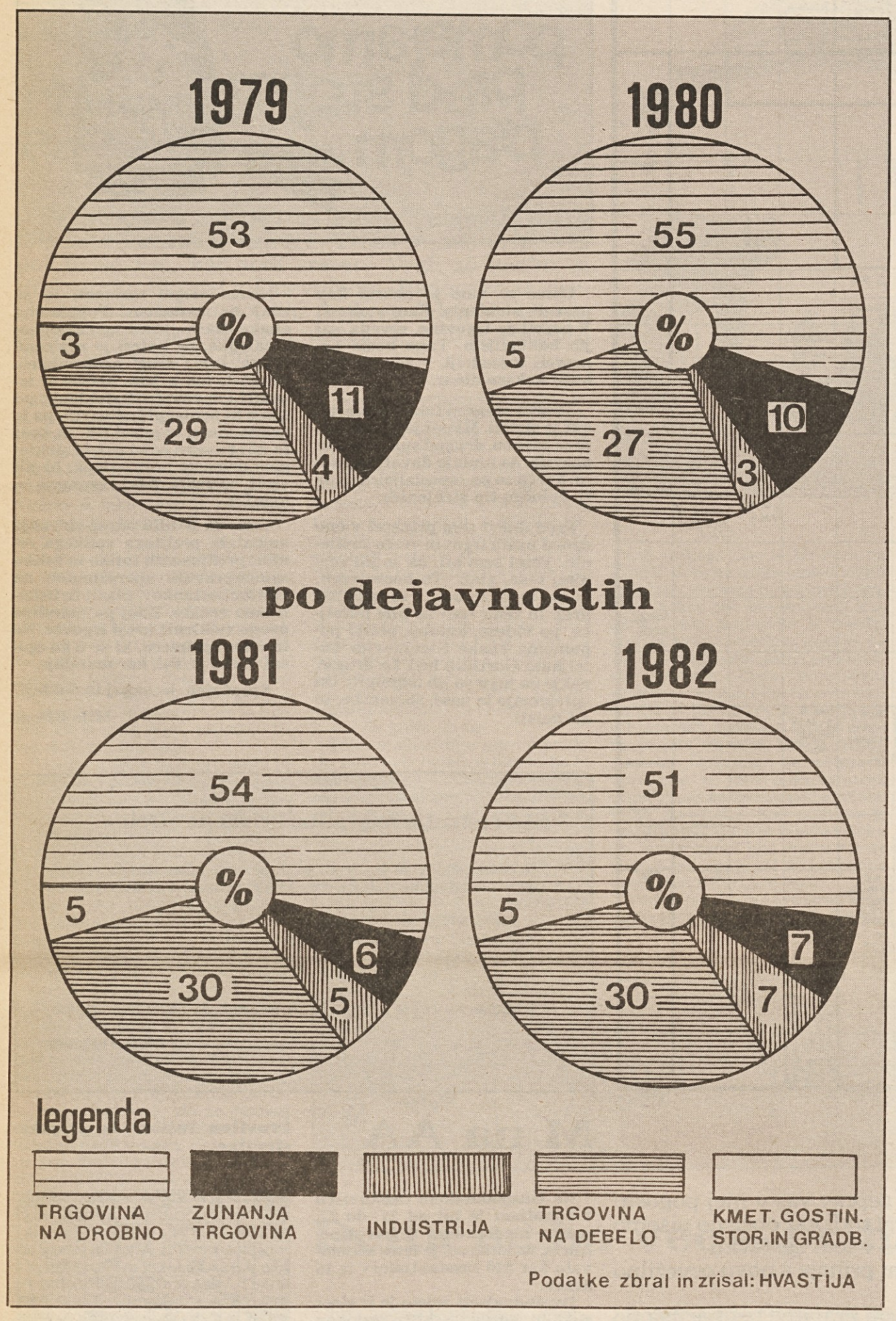
_____

DO ali TOZD _____

_____

Izpolnjeni kupon priložite rešitvi križanke, na ovojnico pa obvezno pripišite – Nagradna križanka, sicer rešitve, čeprav bo pravilna, pri žrebanju ne bomo upoštevali.

Struktura celotnega prihodka sozda Mercator v obdobju 1979-1982



Zakon o enotni klasifikaciji dejavnosti (Ur. list SFRJ, štev. 6/76), ki ga je sprejela skupščina SFRJ v letu 1976 in je začel veljati v letu 1977, je z registrom organizacij in skupnosti na novo opredelil od statističnih organov določene dejavnosti v vseh obstoječih gospodarskih in negospodarskih organizacijah in skupnostih.

Ustrezno klasifikaciji se razvrščajo po dejavnosti temeljne organizacije združenega dela, delovne organizacije, banke, kmetijske zadruge in druge organizacije.

Sestavljena organizacija združenega dela Mercator vključuje naslednje dejavnosti:

01 – Industrija in rudarstvo
02 – Kmetijstvo in ribištvo
03 – Gozdarstvo
05 – Gradbeništvo
07 – Trgovina na drobno
07 – trgovina na debelo
07 – Zunanja trgovina
08 – Gostinstvo in turizem
11 – Finančne, tehnične in poslovne storitve

Namen prikaza je strniti večletno spremljanje dejavnosti po sistemu »čistih dejavnosti«, to je spremljanje vseh organizacij v sestavljeni organizaciji združenega dela Mercator po dejansko opravljenih dejavnostih.

Naj navedemo primer: Mercator-Konditor (registriran samo za eno dejavnost – 08 – Gostinstvo in turizem) zajemamo po sledečih dejavnostih: 01–industrijo in rudarstvo (sem spadajo obrati v Čopovi, na Zaloški in v Bohoričevi ulici), 07 – trgovino na drobno (poslovalnice Snežinka, Kekec, Grad, Mojca in Tinka) ter 08 – gostinstvo in turizem (snack bar Marjetka, Biffe expres in obrat Čopova – gostinski del).

Zbir vseh je grafično prikazan za zadnja štiri leta. Iz njega je razvidno, da se stanje med dejavnostmi iz leta v leto bistveno ne spreminja. Premiki povečanja ali zmanjšanja nekaterih dejavnosti gredo na račun na novo pripojenih delovnih organizacij. Mercator-Kopitarna Sevnica ima industrijo, Mercator Ograd Ormož industrijo in gradbeništvo, Mercator-KZ Logatec industrijo, kmetijstvo in trgovino na drobno, trgovino na debelo, tehnične in poslovne storitve, ter Mercator-KGZ Sora Žiri industrijo, kmetijstvo, gozdarstvo, trgovino na drobno in gostinstvo.

Omenjeni podatki, ki se zbirajo, evidentirajo in obdelujejo po »čistih dejavnostih«, so pomembni tudi za nadaljnje usmerjanje razvoja naše sestavljene organizacije združenega dela.

20 let glasila Mercator

Letovanje v počitniškem domu v Dajli

– Dom bomo letos odprli 1. junija.

– Prijave bomo sprejemali v tozdih do 1. maja. Prijavijo se lahko tudi naši upokojenci za čas pred sezono, to je od 1. 6. do 30. 6. in v času po sezoni od 1. 9. do 20. 9. Svoje odločitve naj sporočijo v tozde, kjer so bili zaposleni.

– Cene penziona so naslednje:

Pred sezono in po sezoni

1. dvoposteljna soba 470 din
2. triposteljna soba 430 din
3. štiriposteljna soba 400 din

V sezoni

1. dvoposteljna soba 500 din
2. triposteljna soba 450 din
3. štiriposteljna soba 440 din

Za tuje goste je v sezoni dnevni penzion 550 din

Koriščenje samo hrane 400 din

Za otroke do 7 let starosti se plača hrana samo 50%, medtem ko je postelja zaračunana v celoti.

– Spanje v štiriposteljni sobi velja za ležišče 50 din
– v triposteljni sobi 80 din
– v dvoposteljni sobi 100 din

– Za upokojence, ki bodo letovali pred in po sezoni, bodo veljale nižje cene, in sicer iz leta 1982, to pa samo za upokojence tozdov, ki so lastniki doma. Te so naslednje:

– v dvoposteljni sobi 360 din
– v triposteljni sobi 330 din
– v štiriposteljni sobi 310 din

–Ob prijavi mora vsakdo vplačati 30% polog od celotnega zneska stroškov penziona.

Odmevi na članek v prejšnji številki

Sonja Dolinšek – M-Mednarodna trgovina

Šesti steber SOZD Mercator

Ob branju in pregledovanju izzivalnega in odmevnega zapisa o šestem stebru SOZD Mercator, so se mi po glavi motala številna vprašanja – kaj motala! Prehitevala so se, dohajala, izrinjala druga drugo, skratka, zdelo se mi je da sanjam.

Praktično neizvedljivo je bilo določiti pravilni vrstni red teh vprašanj, vendar bi jih tako rada zastavila odgovornim in neodgovornim (zlasti slednjim), da srčno upam, da ne bo nihče med njimi preveč užaljen, če ni prvi na vrsti.

Ali ste, spoštovani bralci, vedeli, da je v članku leva zgornja ilustracija (napis – glava na dopisih Mercator-Mednarodna trgovina) na strani tri, mišljena kot zgled in ne kot kritika? Po čem ste to uganili (če ste?)?!

Kaj predstavlja desna zgornja fotografija na isti strani – so tiste, »nalepke, nalepke...« slabo ali dobro delo?

Ali je v SOZD Mercator sploh moč hitro, solidno in poceni priti še do česa drugega oblikovalsko kolikor toliko domišljenega, kot do nalepk?

Če predpostavljamo, da je »image« – izraz za »podoba« in ta »image« skušamo zaslediti zgolj pri predstavljanju zunanje označitve članic SOZD, ali ta »image« SOZD sploh ima?

Ali je »image« SOZD Mercator dovolj celovit, zlasti pa privlačen, ne le za tiste, ki so mercatorji (bi morda še enkrat ponovili, da je to trgovec), ampak tudi za široko slovensko področje, kjer ta nesrečni trgovec trguje?

Ali ni morda tudi zato nekaterim težko pristati, da recimo mercatoirajo s čisto navadnimi jabolki in krompirjem?

Če je vse, kar predstavlja uradni Mercator, dobro, kjer Mercatorja ni, pa slabo, kako je lahko Brucbar sploh dober, saj je na sliki (stran 3. desno spodaj) videti samo lepo oblikovan BRUCBAR in kos duhovitega klobuka, Mercatorja pa ni? Ali ste vedeli, da je slika Brucbara mišljena kot pohvala?

Ali ni lepo, da imamo Mercator-Tehno, TOZD Investa, kjer opravljajo svoja dela in naloge sposobni arhitekti, da na področju oblikovanja vsaj kdaj prejmemo kakšno nagrado?

Ali res potrebujemo samo komisijo, ki bo, kot mehanski bog grške tragedije, neposlušne TOZD in DO »pika-poka« po prstih, pa bo Mercator iznenada zgled za oblikovanje, zgled za sodelovanje, zgled za dobro delo, prijaznost in uspešno trgovanje?

Ali je »Pri Mercatorju dobite vse!«, ki jo ljudje še danes pomnijo, edina res uspela reklamna poteza SOZD s 13.000 zaposlenimi?

Ali je vztrajanje na registriranem »M« res edinozveličavna rešitev za »image«, ali pa je potrebno pri tem misliti še na reklamiranje v celoti?

Ali skupno reklamiranje za SOZD posamične reklamne izdelke podraži ali poceni, in za koliko ne poceni?

Ali je moč nabaviti vsa potrebna obeležja za posamično DO ali TOZD na enem mestu in jih dobiti hitro in ceneje kot pri kateremkoli drugem izdelovalcu? Ali ni celo pri 16 straneh našega časopisa dobra stran in pol namenjena za »poslovne sodelavce«?

Ali nima »veliki« Nanos celo (poleg že omenjene strani in pol izpada lastnih tem) dve strani za sebe? – Že mora biti »veliki«, da je temu tako.

Naj vprašam še v imenu velikega števila Mercatorjevih delavcev – koliko časa bomo še morali na glavah nositi obupno skrojene kape?

Dosti vprašanj mi je ušlo, dosti jih bodo ljudje šele postavili, prav gotovo pa se večina ne počuti dobro, če im obraz zakriva zgolj nedomiselna nalepka.

Delu »baze glas posodila in v črke prelila Sonja Dolinšek

Mercator

Glasilo delavcev in združenih kmetov SOZD Mercator, n. sub. o., Ljubljana, Aškerčeva 3,
Izdaja Center za obveščanje SOZD
Uredništvo: Aškerčeva 3, Ljubljana
Ureja uredniški odbor: Kristina Antolič, Jože Černoša, Sonja Dolinšek, Sergej Paternost, Anton Kočevar, Nada Rihtar in Mirko Vaupotič
Odgovorni urednik Jaro Novak (telefon: 221-044)
Novinarka Vesna Bleiweis (telefon 221-010)
Tajnica redakcije Katja Jesenovec (telefon: 221-010)
Tehnični urednik Dušan Lajovic
Tisk ČGP Delo
Oproščeno temeljnega davka od prometa proizvodov
Izhaja zadnji petek v mesecu
Glasilo prejemajo delavci, kmetje, učenci v gospodarstvu in upokojenci SOZD Mercator
Naklada: 12.000 izvodov