

Prihranek na najlažji način

Poslovni odbor Mercator Interne banke je obravnaval poslovanje banke v letošnjem prvem polletju. Skupaj z ugotovitvijo poslovnih rezultatov je sprejel tudi oceno poslovanja. To je bilo dobro.

Mercator Interna banka je v obravnavanem obdobju dosegla 238.432.770 tisoč dinarjev prihodka, odhodki pa so znašali 228.325.283 tisoč dinarjev. Skupni dohodek iz poslovanja banke, kot razlika med prihodki in odhodki, pa je znašal 10.107.487 tisoč dinarjev.

Zaradi obvezne revalorizacije skladov, se je skupni dohodek zmanjšal za 4.173.945 tisoč dinarjev, tako da znaša ostanek dohodka iz poslovanja interne banke 5.933.542 tisoč dinarjev. Ker je skupni dohodek v celoti rezultat razlike med prejetimi in danimi obrestmi, se bo ob koncu poslovnega leta oziroma pri obračunu za leto 1989 razdelil ustanoviteljicam Mercator Interne banke.

Iz obračuna poslovanja je razvidno, da med odhodki največji delež — 60 % predstavljajo obresti, dane ustanoviteljicam za njihova kratkoročna sredstva, združena pri Mercator Interni banki. 20 % vseh odhodkov pomenijo obresti dane ustanoviteljicam na njihova združena sredstva za investicije, 15 % pa obresti na hranilne vloge delavcev in kmetov članic Interne banke. Posamična kategorija odhodkov je tudi v skladu z deležem posamičnih virov med vsemi viri Interne banke. Prav tako kot med odhodki tudi med prihodki predstavljajo glavni delež prihodki od obresti, ki so jih ustanoviteljice plačale banki za koriščenje kratkoročnih sredstev. Ta delež znaša 86 %, iz naslova koriščenja investicijskih kreditov znašajo prihodki 8 %, na prihodke iz naslova obresti za sredstva na žiro računu Interne banke odpadeta 2 % in na prihodke, ustvarjene z zaračunavanjem opravljenih storitev odpade 3 %.

Iz navedenih podatkov je razvidno, da je banka tudi v obravnavanem obdobju nadaljevala z dejavnostmi oziroma aktivnostmi

iz preteklih let, seveda pa poslovanje in politiko prilagajala novim možnostim in zahtevam svojih ustanoviteljic.

Dosedanji sistem združevanja sredstev za investicije je bil s planom za letošnje leto spremenjen. Oblikovan je bil razvojni sklad Mercatorja, v katerega so ustanoviteljice združile 45 milijard investicijskih sredstev. Z združevanjem sredstev za naložbe smo pripomogli k uresničitvi 29 investicijskih načrtov v vrednosti 82 milijard dinarjev, pri katerih so združena sredstva razvojnega sklada udeležena s 24 milijardami dinarjev. Poleg sredstev razvojnega sklada pa so bila v navedene objekte vložena tudi na ravni Mercatorja združena sredstva zveznega sklada za nerazvite v skupnem znesku 7 milijard dinarjev. Sicer pa je bil pri večini naložb največji delež lastnih sredstev investitorjev.

Poleg obravnavanih naložb so nekatere ustanoviteljice banke iz nerazvitih področij Slovenije naložbe financirale izključno z lastnimi sredstvi in s sredstvi za obveznosti do nerazvitih, tako da je bilo poleg sedmih milijard dinarjev, v preteklem polletju na ravni sozda združeno še 6 milijard teh sredstev.

Združevanje sredstev za skupno plačevanje obveznosti in za medsebojno kratkoročno kreditiranje je potekalo po dokaj ustaljeni praksi po principu tekočega računa. Zaradi sprememb v zakonodaji, tudi na področju plačilnega prometa, ko naj bi z uveljavitvijo zakona o finančnem poslovanju prenehal veljati zakon o zavarovanju plačil med uporabniki družbenih sredstev, je prihaja-

Glasilo je namenjeno na naslov:



Glasilo delavcev in združenih kmetov sozd Mercator — Kmetijstvo Industrija Trgovina

Leto XXVI

Ljubljana, avgust 1989

št.: 8

lo do večjih motenj pri poslovanju z menicami. Ena od motenj je bilo pomanjkanje meničnih blanketov v celotnem jugoslovanskem prostoru, ko pa je bilo le teh spet dovolj, je Narodna banka Jugoslavije sprejela ukrep o znižanju potenciala temeljnih bank za avaliranje menic za polovico do tedaj veljavnega potenciala. Posledica tega ukrepa je bila, da so banke za določen čas v celoti ustavile avaliranje, ko pa so se prilagodile ukrepu, so začele avalirati menice v zmanjšanem obsegu.

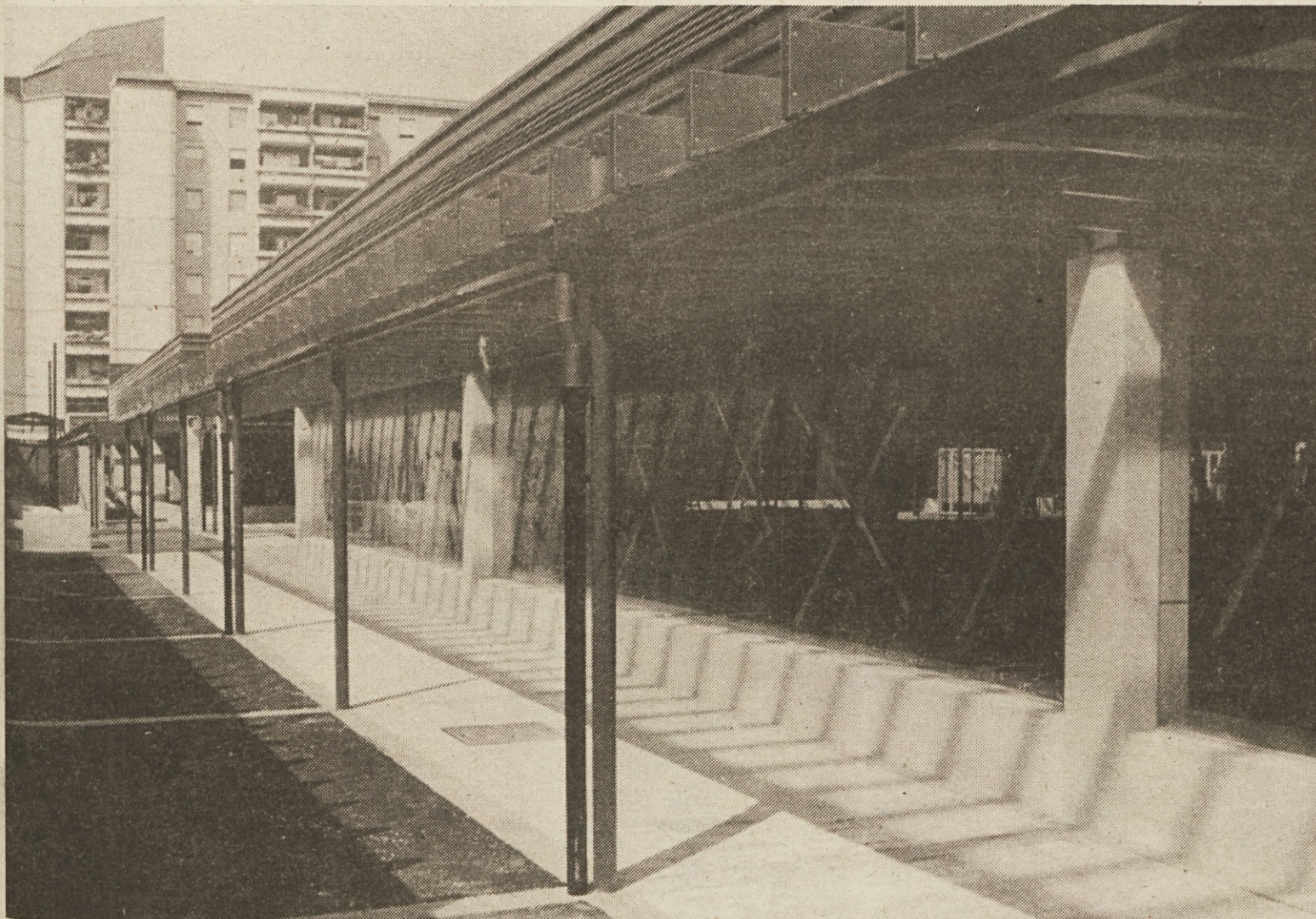
Ponovno pa velja poudariti, da z doslednim izvajanjem

sprejetega sistema združevanja sredstev za skupno plačevanje obveznosti, za medsebojno poravnavo obveznosti preko internih računov ter za skupno zagotavljanje likvidnosti, ustanoviteljice banke na najlažji način prihranijo velik denar, bodisi zaradi manj plačanih obresti (vse tiste, ki nimajo ali ko nimajo lastnih sredstev) bodisi zaradi več prejetih obresti (vse tiste, ki imajo ali ko imajo denar na računu pri Interni banki). TI učinki so temvečji, čimvišje so obrestne mere.

V prvih šestih mesecih letošnjega leta smo poslovali v ugodnih likvidnostnih razmerah. Problema nelikvidnosti skoraj ni bilo zaznati, razen ob izjemnih situacijah, ki pa smo jih vedno uspešno reševali. Večkrat se je pojavljal problem varnega plasmaja občasnih viškov sredstev na žiro računu Mercator Interne banke, zaradi tega so bili tudi rezultati iz poslovanja manj uspešni kot bi lahko bili.

Tudi tokrat ponovno ugotavljamo, da je naša skupna velika pomanjkljivost v neizvedenem oziroma slabo izvedenem planiranju prilivov in odlivov sredstev, zaradi česar izgubljammo mnogo denarja. Ker pa to planiranje ne posega samo v finančno funkcijo, pač pa v skoraj vse poslovne funkcije, je naša skupna naloga, da se tega problema čim preje lotimo in to sistematično in celovito.

Svetle perspektive — ali trgovina na Fužinah. V tozdu Golovec že pripravljajo škarje in vrvice...



Ne prezrite

Ostati skupaj v M-Rožniku	2
Ljubljana navdušena	3
Klobasa samo še po obliki	6
Haloze potrebujejo pomoč	8

Kako po spremembah zakona o podjetjih?

Jože Kopušar

Ostati skupaj v M—Rožniku

Pretekle razprave o možnostih organiziranja TOZD združenih v MERCATOR ROŽNIK v tržnih pogojih gospodarjenja so bile pogovorne z nedorečeno in spreminjajočo se zakonodajo, različnimi pogledi TOZD na bodočo organiziranost in tudi z bodočo organaiziranostjo sedanje SOZD.

Do sedaj takole

V dosedanjih razpravah, ki so potekale na kolegijih direktorjev, smo obravnavali naslednje možne variante organiziranosti:

— oblikovanje družbenega podjetja MERCATOR ROŽNIK z organiziranjem sedanjih TOZD kot delov podjetja, ki bi imeli s statutom določene pravice in obveznosti v pravnem prometu, relativno organizacijsko samostojnost, na ravni podjetja pa bi okrepili nekatere poslovne funkcije,

— oblikovanje TOZD v družbena podjetja in ustanovitev združenega podjetja MERCATOR ROŽNIK in

— oblikovanje TOZD v družbena podjetja in preoblikovanje Delovne skupnosti v družbo z omejeno odgovornostjo MERCATOR ROŽNIK.

Od navedenih variant smo se dogovorili za oblikovanje TOZD v družbena podjetja in ustanovitev združenega podjetja MERCATOR ROŽNIK, ki pa ga osnutek sprememb zakona o podjetjih ni več predvideval.

Možne oblike organiziranosti po spremembah zakona

Podjetja v družbeni lastnini se bodo lahko organizirala kot družbena podjetja, delniške družbe ali družbe z omejeno odgovornostjo.

Spremembe Zakona o podjetjih pa omogočajo tudi združevanje in organiziranje podjetij v sestavljene oblike. O obliki združevanja se podjetja svobodno odločajo na osnovi svojih interesov. Osnovne značilnosti združene oblike podjetja so:

— zainteresirana podjetja jo ustanovijo s samoupravnim sporazumom oziroma pogodbo, ki jo sprejmejo njihovi delavski sveti,

— podjetja, ki se združujejo v sestavljeno obliko obdržijo lastnost pravne osebe,

— združena oblika organiziranja ima lastnost pravne osebe in v pravnem prometu nastopa v skladu z dogovorjenim načinom, ki mora biti določen v sporazumu oziroma pogodbi,

— združena podjetja sodelujejo pri upravljanju sestavljene oblike podjetja glede na višino vloženih sredstev, delavci sestavljene oblike pa uresničujejo svoje samoupravne pravice na osnovi živega dela,

— sestavljene oblike podjetij se lahko povezujejo in združujejo v druge sestavljene oblike podjetij, npr. holding.

Dopolnjeni zakon o podjetjih še določa, da se družbena podjetja lahko povezujejo preko kapitala, z izdajanjem delnic ali odstopanjem deleža sestavljeni obliki organiziranosti do višine vrednosti premoženja. Zakon tudi določa, da postanejo podjetja, ki se združujejo delniške družbe ali družbe z omejeno odgovornostjo ter, da so sklepi, ki jih sprejme organ upravljanja in poslovodni organ sestavljene oblike združevanja, ki se nanašajo na posle, ki jih opravlja za združena podjetja, obvezni za organe upravljanja in poslovodne organe združenih podjetij.

Nova zakonska ureditev združevanja in organiziranja podjetij v sestavljene oblike tako omogoča tudi ustanovitev združenega

podjetja MERCATOR ROŽNIK, za kar smo se na kolegiju direktorjev predčasno že dogovorili.

Iz normativne ureditve družbenih podjetij tudi izhaja, da se bodo TOZD in DO — sedanje članice naše SOZD lahko vključevale v bodoče oblike sestavljenih podjetij le kot delniške družbe ali družbe z omejeno odgovornostjo.

Razlogi za združevanje

V gradivu "Možnosti organiziranja DO MERCATOR ROŽNIK v tržnih pogojih gospodarjenja" je ugotovljeno, da sedanje TOZD poslujejo kot pretežno samostojni gospodarski subjekti, saj imajo vsaka posebej ne glede na različno velikost, oblikovane večino strokovnih služb, v Delovni skupnosti pa opravljamo poslovno in komercialno koordinacijo, naloge plansko—analitskih del, pravne posle, oblikovanje maloprodajnih cen, interno kontrolo in gradbeno—tehnična ter servisno—vzdrževalna dela.

Prav tako je ugotovljeno, da so za trgovino v tržnih gospodarstvih značilne naslednje smeri razvoja:

— pospešen proces združevanja trgovinskih organizacij na debelo in drobno v vertikalne tipe organiziranosti s pogodbeno dogovorjenimi obveznostmi in organizacijskim redom, podprtim z ustreznim informacijskim sistemom,

— uvajanje sodobnih metod prodaje, boljše organizacija dela, smoterni odpiralni čas, uvedba informatike,

— razvoj nakupovalnih centrov ob modernizaciji in specializaciji obstoječe maloprodajne mreže.

Tudi reorganizacijska razmišljanja oziroma preoblikovanja v

večini trgovinskih organizacij v SR Sloveniji se odvijajo v smeri koncentracije in integracije.

Večina lokalnih trgovinskih podjetij ukinja TOZD in ustanavlja enovite organizacije, v to smer se reorganizirajo tudi večja oziroma velika preskrbovalna in specializirana podjetja, ki so doumela pomembnost prednosti moderne organizacije, koncentracije kapitala in kadrov za konkurenčni boj na trgu in bodoče možnosti razvoja.

Pri reorganizacijskih razmišljanjih bi morali bolj upoštevati tudi sedanji in verjetno bodoči razvoj zasebne trgovine, kjer so razvojni trendi v SR Sloveniji naslednji:

— od lanskih 300 je število zasebnih prodajalnic do junija letos naraslo na 866 obratovalnic (brez mesnic, pekarn in butikov),

— ustanovljenih je že 22 zasebnih trgovinskih podjetij,

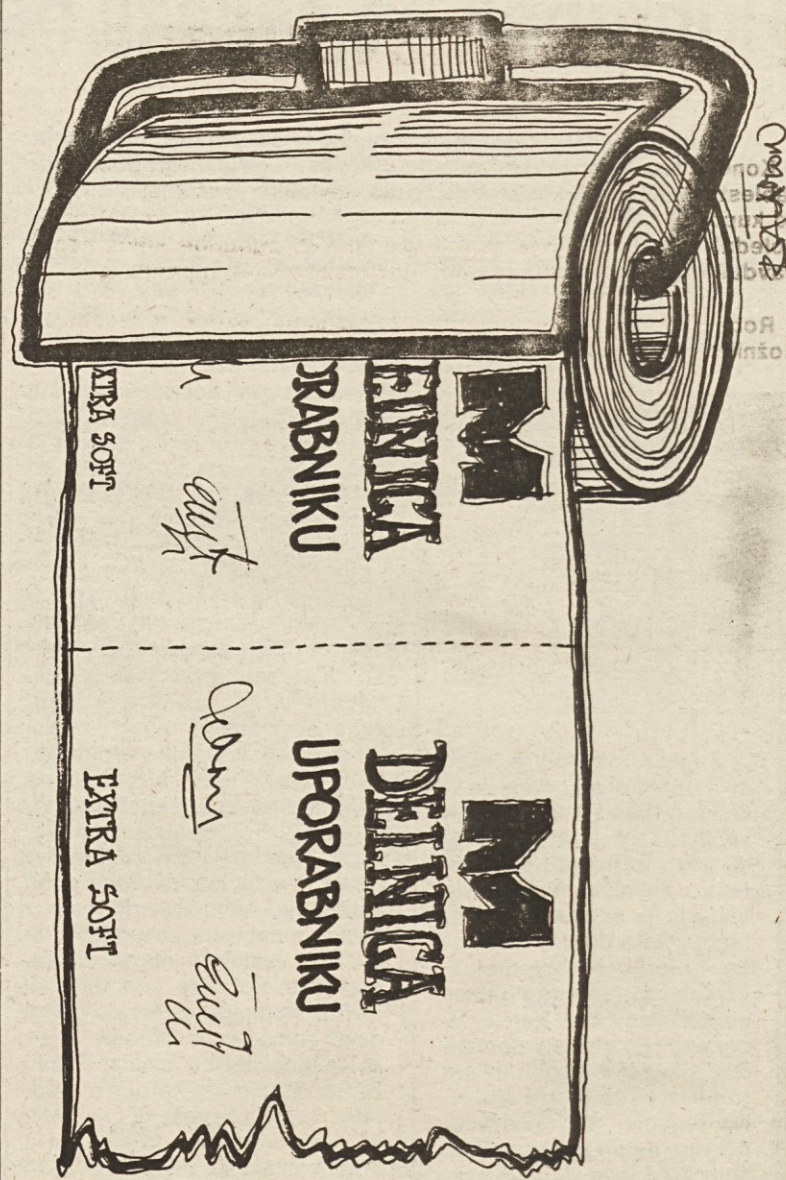
— pričakovati je, da se bodo zasebne prodajalnice tudi združevale, ali se sčasoma preoblikovale v zasebna podjetja, in

— da bo iz različnih razlogov razvoj zasebne trgovine ogrožal razvoj družbene trgovine.

Sedanja slaba gospodarska situacija, označuje jo visoka inflacija, neracionalna organiziranost, rastoči stroški poslovanja, padec prometa nekaterih proizvodov zaradi realno manjših prejemkov prebivalstva, vedno večja konkurenca družbene in zasebne trgovine in majhna reprodukcijska sposobnost TOZD, bo prisotna daljše obdobje. Večina naših TOZD zaradi tega že ugotavlja slabše gospodarske rezultate, zato so racionalizacija dela, modernizacija poslovanja in boljše organiziranost preko koncentriranja nekaterih poslovnih funkcij nujne.

Predlogi organiziranosti

Spremenjeni zakon o podjetjih nam je, razen zadružnim organizacijam in organizacijam kooperantov, skrajšal tudi rok za usklajevanje naše organiziranosti z dolo-



čili zakona o podjetjih na 31. december 1989, zato bomo morali v naslednjih tednih sprejeti pomembne odločitve o naši bodoči organiziranosti.

V Mercator-Rožniku se bomo morali odločiti za eno od naslednjih oblik organiziranosti:

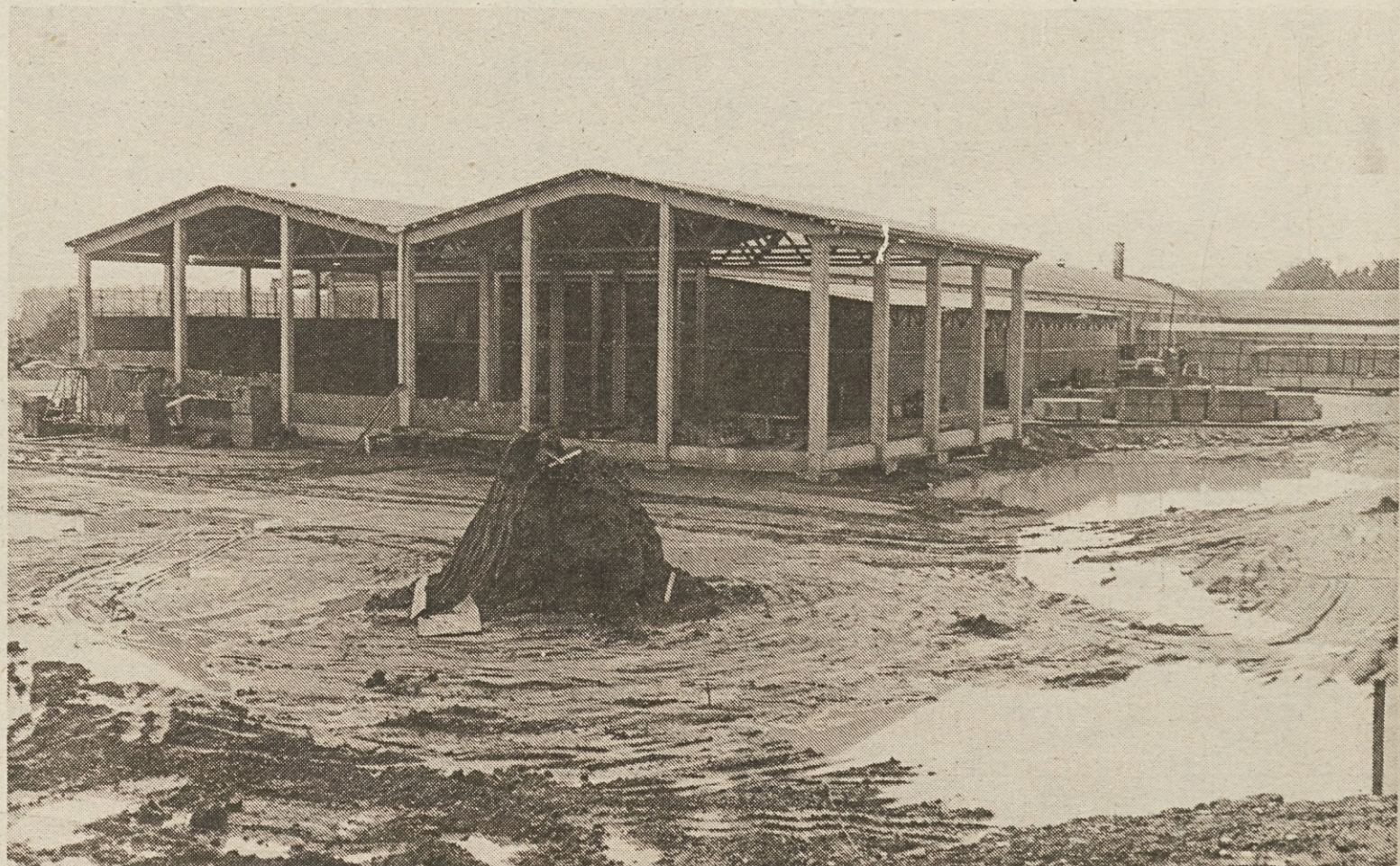
— oblikovanje TOZD v družbena podjetja na Delovne skupnosti v družbo z omejeno odgovornostjo ali,

— odlikovanje TOZD v družbena podjetja in ustanovitev združenega podjetja MERCATOR ROŽNIK, v katerem ustanovitelji obdržijo lastnost pravne

osebe, sedanje Delovne skupnosti pa postanejo sestavni del združenega podjetja, katerega pravno—organizacijska oblika je lahko delniška družba ali družba z omejeno odgovornostjo.

Kljub nekaterim pomislekom, smo v razpravah o naši bodoči organiziranosti ugotovili koristne prednosti skupnega poslovanja, saj naše TOZD opravljajo enako dejavnost, zato so vse TOZD izrazile interes za nadaljevanje skupnega poslovanja v MERCATOR ROŽNIK—u in v poslovnem sistemu MERCATOR.

V ormoškem Mercator—Ogradu tudi gradijo. Posodobljena tehnologija potrebuje primerne proizvodne prostore.



Sladoledni vrt razprodan

Andrej Dvoršak

Ljubljana navdušena

Konec julija je sredi Ljubljane, natančneje v pasaži Nebotičnika, zablestela poteza Rožnikovega tozda Savica. Iz trgovine, v kateri so kupovale okoliške gospodinje in naključni kupci, je nastal Sladoledni vrt. Lokal, ki je zaradi ureditve in ponudbe sladoleda, navdušil Ljubljančane in samo ljubljansko mater županjo.

Robert Vodopivec, direktor nekdanjega tozda v sestavu Rožnikovega tozda Savica in Ljubljanskih mlekarn, je pripo-

vedoval, da je ideja o sladolednem vrtu pognala že v Ljubljanskih mlekarnah predavnimi leti, ozelenela pa ni nikoli. Savica ideje o specializiranih trgovinah in lokalih uresničuje kar po tekočem traku. Miška, Muca, Krt, Burja, Zrno, Sladoledni vrt so

imena, ki tozdu in tudi sozdu že delajo "image". Obenem pa tudi dokazujejo pravilnost strategije, usmerjene v razvoj specializiranih prodajaln.

Sladoledni vrt naj bi bil po eni strani "testni" lokal za prikazovanje uporabne vrednosti sladoledov, po drugi strani pa sposobnosti Ljubljanskih mlekarn za nove tovrstne izdelke.

Zdenko Potočnik, sicer formalno vodja Miške, je tudi duša vseh poskusov in prikazov sladoledov Ljubljanskih mlekarn. Pozna jo ga vsi ljubitelji dobrih in izvirnih prigrizkov, pri sladoledih pa se je v Sladolednem vrtu izkazal kot pravi umetnik. Zato ni čudno, da se je Ljubljana nad novim lokalom navdušila in raznežila hkrati. Ljubek in estetski lokal je nastal pod vodstvom Investinih arhitektov Matjaža Tomorija in Mirjane Nedeljković. Pusta pasaža Nebotičnika je s Sladolednim vrtom dobila povsem novo podobo in Ljubljančani in naključni obiskovalci jo komaj prepoznajo. Živahen utrip na Sladolednem vrtu traja od 10. dopoldne do 10. ure zvečer. Ljubezniva in pozorna postrežba, modno, prijetno oblečeno osebje, povsem nenavadna posoda in priprava sladoleda, katalog za naročanje ... vse to polni vrt.

Že prve dni se je pokazalo, da je osemdeset kvadratnih metrov in trideset sedežev premalo. Če

hočeš posedeti, moraš imeti ali srečo ali pa moraš počakati na prost sedež. Tudi cene, ki so bile sredi avgusta med 35 in 70 tisoč dinarji za porcijo sladoleda, vendar oblikovanega kot pizza, jajce na oko, parnik, labod ali znameniti Piccadilijev klobuk, ljubiteljev sladoleda ne odvrtaajo.

Odličnost novega lokala sta potrdila tudi Nuša Kerševan, ljubljanska županja in predsednik ljubljanske vlade Hrvoje Drašković. Prav njuna načelna podpora razvoju lokalov in prodajaln, takih kot jih razvija Savica, je v Savici spodbudila razmišljanje o razširitvi mreže specializiranih enot, pa tudi samega Sladolednega vrta.

Naj na koncu zapišemo še nekaj izjav gostov Sladolednega vrta: "Super", je dejala starejša tovarišica, ki je na sladoled pripeljala kar vseh svojih pet vnukov. Malčki so se med tem že stepli za okraske na sladoledu. Starejši par pa je menil, da je Ljubljana tak lokal potrebovala in Bog ne daj, da bi ga čez zlmo zaprili. Le za prepričaj naj poskrbijo. Skupina mladenk, ki je žvrogela za mizo se ni mogla načuditi oblikam naročenega sladoleda in zdelo se jim je, da so nekje sredi Trsta, v srednješolskem žargonu so rekly: "Ful kul". Prevesti pa tega izraza priznanja ne znam, je pa to največ, kar menda zdaj velja.



Enostranski ukrepi

Stanislav Klemenčič-Saražin

Dežurni krivec — trgovina

Zvezna vlada je z zadnjima dvema predpisoma o prodaji na potrošniška posojila in prepovedi vračunavanja anticipirane inflacije v ceno izdelkov, povzročila hudo kri pri trgovcih in proizvajalcih. Oba ukrepa bosta namreč drastično spremenila dosedanje odnose med proizvodnjo in trgovino.

Odločitev zvezne vlade o ureditvi prodaje na potrošniška posojila in prepovedi zaračunavanja anticipirane (pričakovane) inflacije v ceno izdelka, bo v veliki meri vplivala na dosedanje poslovanje. Uresničevanje določb teh dveh predpisov bo udarilo po trgovini. Ne bi hotel biti zli prerok, vendar se mi ob skorajšnjem začetku prave borbe z inflacijo, vsiljuje naslednje razmišljanje.

Proizvajalci bodo sedanje veleprodajne ali maloprodajne cene preimenovali v "neto proizvajalčeve cene" na sedanji nominalno enaki ravni. S tem se cene, v smislu vladnega ukrepa, ne bodo takoj bistveno znižale, le spremenile bodo svoje ime. Zato pa bodo proizvajalci ob tem ne-

mudoma postavili zahtevo po bistvenem skrajšanju dosedanjih plačilnih rokov na trideset ali celo petnajst dni. Na podlagi sedanjih plačilnih rokov od 30 do 90 dni, je namreč praktično celotna trgovina pridobivala vire za pokrivanje in hitrejše obračanje zaloga. Lani smo v Mercatorju v povprečju zalogo vrteli okoli 40 dni (pretežno v živilski stroki), z maržami ali rabati (pri maloprodajnih ali veleprodajnih cenah) pa smo tako s skupno razliko v ceni komaj pokrivali enostavno reprodukcijo. Pretežen del akumulacije je trgovina ustvarila iz drugih neblagovnih virov, kot so: super-rabati, nivelacija cen in pozitivne obresti. Iz teh razlogov bo to dodaten pritisk na zviševanje marž,

ki bodo lahko sčasoma dosegle tudi do 100 odstotkov oziroma vrednost samega blaga. S tem pa bo trgovina spet dobila sloves generatorja inflacije, na katerega bodo z velikim prstom kazali proizvajalci in potrošniki. Lahko neupravičeno, morda tudi ne?

Še druga nevarnost preti trgovini pri uveljavljanju neto proizvajalčevih cen in 15 dnevem plačilnem roku. Ker ne bo več virov financiranja zaloga tudi ne bo naročil na zalogo, predvsem to velja za dobrine trajnejšega pomena, njihove zaloge se bodo spustile na raven mesečne prodaje, ki bo med prodajalcem in proizvajalcem dogovorjena po stalnih cenah. Nove dobave bodo tekle po novih, višjih stalnih cenah, blago pa bo trgovina naročala sproti ob znatno nižjih zalogah. Lahko pa tudi šele takrat, ko bo prodala obstoječe zaloge. To obenem pomeni, da bo sčasoma

ostala brez pomembnega vira poslovnega sklada, to je sprotne nivelacije cen. Če bomo torej predpis zvezne vlade uresničevali tako, kot si je vlada zamislila in se s tem za dva do tri mesece izognili anticipirani inflaciji, bomo predpis uresničevali v škodo trgovine. Temu dejstvu moramo dodati še prepoved vračunavanja cene kapitala v vseh delih reprodukcijskega procesa - niti v proizvodnji, niti v trgovini s povečevanjem marž.

Za trgovino to pomeni drastično poslabšanje sedanjih pogojev poslovanja ali pa drastično spremembo dosedanjega načina poslovanja, predvsem v smislu skrajšanja poti izdelka od proizvajalca do potrošnika. Celih štiri-deset dni je odločno preveč da bi držalo še tako zdravo gospodarstvo.

Kaj pa ima pri tem naša interna industrija oziroma kakšno ob-

našanje lahko od nje pričakujemo?

Veliko, saj se bo prilagodila poslovnemu okolju in zato obnašala povsem enako kot njena neposredna konkurenca. To pa pomeni, da bo znižala plačilne roke, preimenovala cene in podobno. Trgovino pa bo še naprej posiljevala tudi z izdelki, ki poti do potrošnika ne najdejo v šestdesetih dneh ali več. Kot posledica takega odnosa se bo pokazalo tudi obnašanje trgovine. Najprej v zmanjšanju naročil, torej v prenosu zaloga v proizvodnjo, kasneje pa v rigorozni selekciji ponujenih izdelkov. Torej bo tudi proizvodnja morala veliko več pozornosti nameniti tržnosti vsakega svojega izdelka in s tem celotni tržni ponudbi.

To pa je že tisti del medsebojnih odnosov trgovine in proizvodnje, o katerem smo pisali kot o pospeševanju prodaje.

Prazne ali polne police?

Stanislav Klemenčič — Saražin

Preseči miselnost vaše trgovine

Današnje krizne razmere vse bolj kažejo, kako sta samoupravljajne in dogovorna ekonomija zanemarila človeka. Ustvarjen lažen vtis, da je sistem dober in da je zato dobro vsem ljudem, je uspaval prav vse. In če to prenesemo na razmere v proizvodnji in trgovini, je povsem razumljivo dejstvo, da pospeševanje prodaje in znanost trženja, nista nikjer imela pravega mesta. V sozdu smo sicer pri pospeševanju prodaje nekaj storili.

Mercator je že zdavnaj preraštel sloves vaše trgovine, saj kot največji slovenski trgovec pokriva 30 % slovenskega tržnega prostora in mirno lahko rečemo, da skrbi za dnevne želje, potrebe in zahteve tudi najmanj tolikšnega deleža slovenskega prebivalstva. Kljub temu pa marsikje še stopica v okvirih "mentalitete vaše trgovine". Značilnost tega velikega trgovskega sistema bi morala biti, da se ene od sestavin celovitega trženja lotimo tako, da začnemo povezovati teoretične predpostavke in modele z našo vsakdanjo prakso.

Osnovna zahteva vsakega sistema, še posebej pa tržnega je, da se delovanje ljudi kaže v učinkih, torej v rezultatih učinkovitega poslovanja. Učinkovito poslovanje vključuje pospeševanje prodaje, ki je le ena od sestavin trženjskega spleta (marketing mix). Te ga sestavljajo "štirje P", ki izhajajo iz začetnic angleških besed Product (izdelek), Place (kraj), Price (cena), Promotion (promocija — predstavitev z namenom povečati prodajo izdelka). Bistvo teh trženjskih sestavin je v tem, da skrajšajo pot izdelka od njegovega izdelovalca do potrošnika. Na tem osnovnem načelu temelji tudi pospeševanje prodaje, kot smo si jo zamislili v našem sozdu.

Vlogo pospeševanja prodaje je potrebno obravnavati v okviru hitro se spreminjajočih pogojev, zlasti v okviru tistih, ki jih je z zadnjima dvema predpisoma določil Zvezni izvršni svet. Vse to pa z namenom, da se pravočasno pripravimo in s skupnim delovanjem trgovine in industrije v sozdu dosežemo boljše rezultate pri prodaji izdelkov Mercatorjevih članic.

Pri tem velja izpostaviti delitev dela na področju trženja med proizvodnjo in trgovino. To pa zato, ker del trženjskih nalog za

prodajo, usposobijo do take mere, da bodo obvladovali tudi naloge s področja pospeševanja prodaje. Vprašanje pa je, koliko je to smotrno za vsako organizacijo posebej in zato je obveljala odločitev, da se taka služba ustanovi v Delovni skupnosti sozda.

Ta služba se je v preteklem letu posvetila pospeševanju prodaje predvsem na področju Ljubljane, natančneje, Rožnikovim prodajalnam.

Opravila je dnevne obiske v petinpetdesetih prodajalnah in poslovodje obenem s prodajalci, seznanjala s proizvodnimi programi vsakega proizvajalca, še posebej pa z novimi izdelki; svetovala glede razmeščanja in pre-

glednosti pri ponudbi izdelkov Mercatorjevih organizacij in zbirala informacije o dobavah blaga, izbiri, stalnosti ponudbe in druge podatke.

Vsa spoznanja službe so bila predstavljena in objavljena v tedenskem Informatorju in reakcije na ta stanja so bile različne. Najbolj razveseljiv podatek je prav gotovo ta, da nikjer nismo naleteli na odpor ali pa kakšno drugo nezadovoljstvo nad opravljanim delom. Zanimiv pa je po svoje tudi podatek, da se v medsebojnih odnosih in stikih ločujemo na "vi v industriji", "vi v sozdu", "vi v grosistu" in "mi v maloprodaji". Le redki poslovodje takega ločevanja ne poznajo, ker je njihov pogled na Mercator širši in izhaja iz pojmovanja sožitja v celotnem sistemu. Prav v tem ločevanju tu-

di vidimo enega od pglavitnih vzrokov, da je založenost z Mercatorjevimi izdelki taka kot je. Zavedamo pa se tudi svoje slabosti, ki smo jo zagrešili s tem, da smo vse prevečkrat le s pisanjem in papirji vzpostavljali pravila igre. To je tudi eden od razlogov, da ekonomskega in živega sožitja med trgovino in proizvodnjo v dosedanjem delu nismo dosegli v zamišljeni obliki in vsebini. Potrebno je in bo veliko več neposrednih stikov z delavci v maloprodaji, saj smo v dosedanjih akcijah spoznali, da si prav vsi želijo prav neposrednih stikov, neposrednih predstavitev, v bistvu pogovorov o tem, kaj vse se da s skupnimi močmi in v sožitju. Več osebnih stikov, manj bo tistega "mi" in "vi", lažje bo izdelati blago po meri potrošnika in mu "blago po meri" tudi prodati.



Poslovanje preračunano v marke

Andrej Dvoršak

Premalo delamo!

V Mercator—Trgoavtu, dejavnosti trgovine na drobno so v letošnjem polletju presegli plan prodaje za približno 14 odstotkov. Z rezultatom pa niso zadovoljni. Menijo, da bi bili lahko še bolj uspešni. Do konca leta naj bi zamujeno ujeli, za to pa je po njihovem mnenju potreben drugačen način planiranja.

Ko so analizirali poslovanje, so ugotovili, da dajejo visoki indeksi in dinarske vrednosti povsem popačeno sliko poslovanja, obenem pa onemogočajo izvajanje ustreznih in hitrih ukrepov. Zato so se odločili, da bodo vse svoje plane in rezultate spremljali v nemških markah. Ko so tako preračunali dosežene rezultate polletnega obračuna, so ugotovili, da so uspeli ustvariti le 93 odstotkov lanskega prometa ter da je prodaja nekoliko upadla. To so ugotovili na podlagi primerjalne valute, primerjava v dinarjih pa je pokazala 540 odstotkov večjo realizacijo!

Robert Rožaj, direktor dejavnosti trgovine na drobno, se tako kot ostali vodilni delavci

Trgoavta ne izgovarja na padeč kupne moči, temveč mirno pravi: "Premalo delamo!"

Samokritika je vsakdanjost

Ta njegova ugotovitev zveni ob trdnem položaju, ki ga ima Trgoavto na jugoslovanskem tržišču, skoraj preveč samokritično, a samokritičnost je v Trgoavtu del vsakdanjika, kajti pravijo, se da le na ta način hitro in učinkovito odpravljati motnje in napake v poslovanju.

"Naš moto je, da morata biti rast našega dohodka in prometa večja od družbeno priznane inflacije. Če je rast manjša, menimo, da nismo dovolj uspešni. To



Robertu Rožaju, direktorju dejavnosti trgovine na drobno v Trgoavtu, je do 5. v mesecu vse jasno. V dinarjih in v markah...

je temelj vseh naših poslovnih odločitev," pravi Rožaj.

Kontrolni mehanizmi

V zadnjih nekaj letih so uspeli vzpostaviti dober sistem dela, ki jim omogoča, da zelo hitro reagirajo na spreminjanje razmer na trgu. Za ta sistem so več let načrtno vzgajali trgovske kadre in danes se lahko pohvalijo, da so njihovi trgovci med najboljšimi in najbolj uspešnimi.

K temu precej prispeva osebno angažiranje vodilnih delavcev, ki sami spremljajo in analizirajo tekoče poslovanje prav vsake prodajalne posebej. Rožaj že petega v mesecu dobi predhodne rezultate poslovanja za pretekli mesec, do 10. v mesecu pa so izdelani tudi uradni podatki, obdelani v lastnem računskem centru. Če rezultati niso zadovoljivi, se sproži alarm za ugotavljanje vzrokov neuspešnosti in takoj mu sledijo ustrezni ukrepi. Osnovo za analizo stanja oziroma poslovanja predstavljajo podatki o realizaciji, zalogah, obračunu zaloga, vse to pa v primerjavi s planom in predhodnim obdobjem.

Poslovdja je steber prodajalne in njene podo

Za uresničevanje poslovne politike in dobre poslovne rezultate, je poleg dobrih prodajalcev, pomembna tudi sposobnost poslovdje. Če je ta slab, prodajalna ne more doseči in dosegati pričakovanih uspehov. Delo poslovdij zato v Trgoavtu stalno skrbno spremljajo. Tako spremljanje in analiziranje doseženega ter dosledno spoštovanje poslovne politike, se lepo kaže v samih rezultatih, še posebej pa v količniku obračanja zaloga. Ob sedanjih cenah denarja - kapitala, je to zelo pomembno dejstvo. Leta 1982 je bil ta količnik 4,12, leta 1985 že 8,24, lani pa 10,80, za letos načrtujejo novo povečanje tega količnika na 12,40, pa je bil ob polletju že presežen.

"To trgovsko umetnost smo pilili zadnjih pet let in je še nismo

docela izpilili. Največji uspeh pri tem je, da smo uspeli motivirati delavce, da za doseganje predvidenih rezultatov trudijo. To smo uspeli s sistemom nagrajevanja," nam je dejal Rožaj.

Kolikor dela, toliko cvenka

"V sistem nagrajevanja smo vgradili takšna merila, ki vplivajo na uspešnost in motivacijo za delo. Osnove naših plač niso visoke, vendar je možno z uspešnim poslovanjem in delom, dvigniti osnovo z dodatno stimulacijo za 65 odstotkov. To tudi delamo. Delavec v slabi trgovini lahko dobi le 20 odstotkov od osnove. Tako je razlika v plači med tistim v slabi trgovini in tistim, ki dela v dobri, tudi nad 100 odstotkov."

Kaže, da je ta sistem učinkovit, kajti lani so bile le tri trgovine od skupno tridesetih, neuspešne: Bernardin, Grosuplje in Postojna. Sicer pa se je osebni dohodek prodajalcev v juniju sukul okoli pet milijonov dinarjev, osebni dohodek poslovdij pa je bil precej višji. Bile pa so med njimi tudi velike razlike. Prodajalec v Grosupljem je dobil le 3.401.510 dinarjev, njegov kolega v najbolj uspešni prodajalni pa 5.465.370 dinarjev. Na razliko so vplivale stimulacije, ki jih dobi prodajalec za ustvarjen promet, količnik obračanja, nivelacijo cen. Letos pa so uvedli še stimulacijo za obseg prodaje nad indeksom inflacije. To pomeni, da lahko prodajalec dobi še do 20 odstotkov večji osebni dohodek, če prodajalna ustvari promet, ki je v primerjavi z istim obdobjem preteklega leta večji, kot znaša za to obdobje ugotovljena inflacija. Kdo se ob takem sistemu nagrajevanja ne bi potrudil?

Če je plan...naj bo še plača v...pa ne dobesedno v DM

V Trgoavtu smo spregovorili še o letnih planih. letošnjega so morali ob polletju spremeniti in ga prilagoditi inflaciji. Ob tem so vse dinarske postavke preračunali v nemške marke, vključno z osebni dohodki. Tako je tudi mesečni plan vsake trgovine v markah, ki jih preračunavajo v dinarje po tečaju, ki velja prvega v mesecu. Izkazalo se je, da je tako načrtovanje uspešno. Zadolgovljni pa so tudi delavci, ki imajo plače sicer v dinarjih, a po enakem ključu preračunavanja iz mark, kot velja za vse ostalo. Če bo šlo vse po načrtih, naj bi bila konec leta poprečna plača v Trgoavtu 850 nemških mark, preračunano po takratnem tečaju. Ta plača pa bo po vsej verjetnosti precej nad povprečjem v dejavnosti. (ZA) V svojih planih ima Trgoavto zaipsanih tudi precej drugih načrtov, med njimi tudi razširjanje maloprodajne mreže. Že konec lanskega leta so odprli novo trgovino v Krškem, ki dobro gre, letos poleti so bile odprte trgovine v Zagorju, v Mariboru in na Jesenicah. Zanimivo je, da skušajo zadržati sestav prodaje: 50 odstotkov znanemu kupcu, prevsem podjetjem na naročilnice in 50 odstotkov neposrednim kupcem v trgovini za gotovino. Menijo, da je prednost takega sestava prodaje v tem, da ne morejo naenkrat izgubiti vsega prometa Ob tem pa je treba upoštevati tudi dejstvo, da je Trgoavtova maloprodajna mreža razvejana, saj so njegove prodajalne v Beogradu, Pulju, Zadru...

Nova prodajalna Trgoavta na Jesenicah

Andrej Dvoršak

Od čelade do prikolice...

Sredi poletja je Mercator—Trgoavto odprl na Jesenicah novo prodajalno. Z njo si je utrl pot na zanimivo prodajno področje, za katerega v Trgoavtu menijo, da še zdaleč ni zasičeno s tovrstno prodajo. Poleg tega pa na Gorenjskem naša koprška organizacija doslej še ni imela svoje trgovine.

V trgovini, ki jo vodi Brane Dolar, bodo prodajali skoraj vse, razen bele tehnike, gradbenega materiala in podobnega. Tako

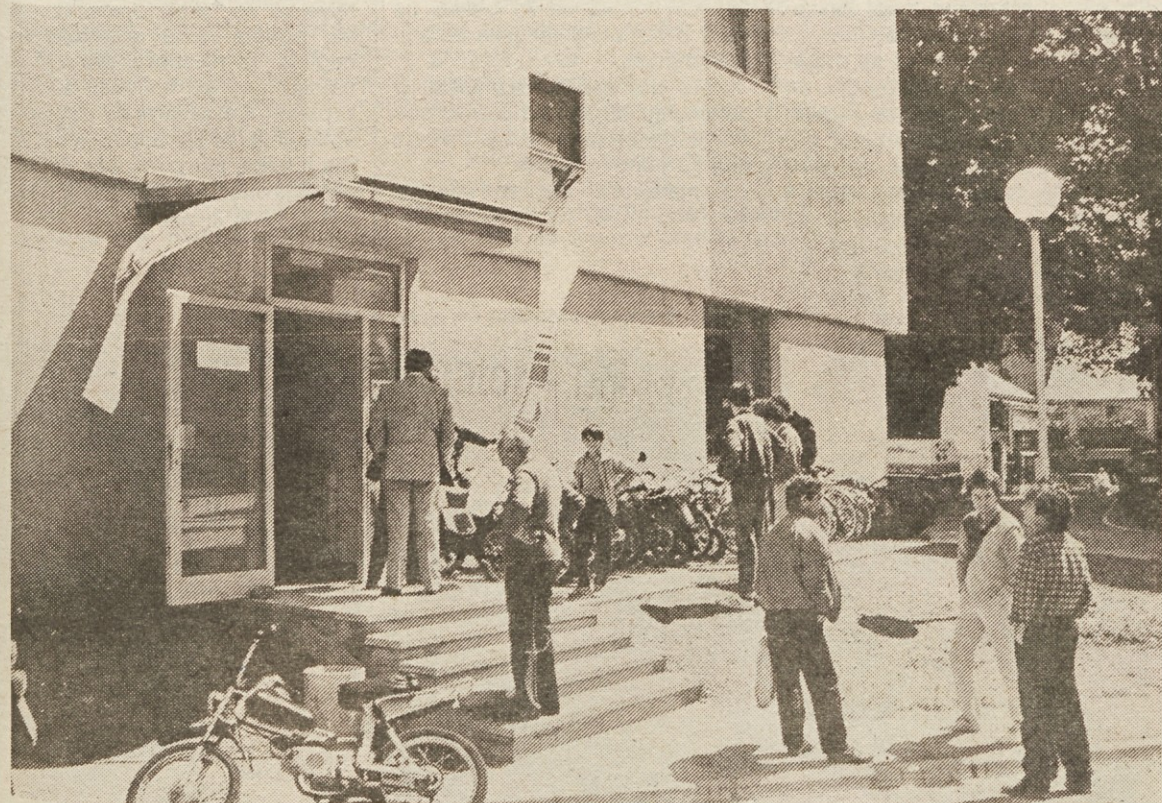


nam je vsaj rekel poslovdja Dolar, ko je skušal s čimmanj besedami predstaviti novo prodajalno.

Doslej je bila na Jesenicah le ena tovrstna trgovina, ki jo je imela Zastava avto, a tudi ta ni nudila vseh programov, ki jih ima Trgoavto. Slednji skrbno pazi, da svoje programe sprti prilagaja zahtevam kupcev posameznega področja. Kot zanesljivega partnerja pa ga poznajo tudi številne delovne organizacije, ki jim kot grosist dobavlja blago. Trgoavto je namreč ena zadnjih specializiranih organizacij, ki je ohranila program rezervnih delovter s tem pomembno mesto na tržišču.

Poslovdstvo Trgoavta, Bruno Miklavc in Robert Rožaj (z leve), trdita, da je poslovdja steber prodajalne. Poslovdja Jeseniške trgovine je Brane Dolar.

Nova jeseniška prodajalna, za katero v Trgoavtu pravijo, da bo ogrela Gorenjce.



Od avtomobila do objemke

Trgoavto ima kar 19 programov, od avtomobilov do elektromateriala, rezervnih delov, orodja, gum. To so glavni programi, ki jim posebej največ pozornosti in sodijo v strateško usmeritev organizacije. Ob tem ima še nekaj stranskih programov, ki dopolnjujejo ponudbo in posameznim trgovinam omogočajo večjo prodajo. Lep primer takšne trgovine je v Cerknici, kjer imajo širok krog kupcev in dosega visok promet, kljub oddaljenosti od večjih centrov. K temu precej pripomorejo tudi prijazni prodajalci, ki so istočasno tudi strokovnjaki za svetovanje. Le redkokdaj naletiš na takšne, kot so denimo, prodajalec Matej in njegovi tovariši, ki ti strokovno svetujejo pri nakupu in opišejo prednosti posameznih izdelkov, kot tudi njihove pomanjkljivosti. Ravno ta pošten odnos do kupca pa je naložba, ki se Trgoavtu pošteno obrestuje.

Kakovost, kakovost, kam odšla si, kje si?

Vesna Bleiweis

Klobasa samo še po obliki

Že lani smo objavili podatke o senzoričnem ocenjevanju mesnih izdelkov sozdovih mesnopredelovalnih organizacij. Enako ocenjevanje je opravila komisija Biotehniške fakultete v Ljubljani tudi letos. Sestav komisije je bil enak, enaki pa tudi odvzeti vzorci, le s to razliko, da so bili vzorci letos odvzeti v predelovalnih obratih (v ekspeditu) in v maloprodajnih enotah. Rezultati, predvsem pa sklepne ugotovitve komisije, so zato primerljivi in možno je, da bodo spet povzročili hudo kri pri izdelovalcih. Če pa si bo ta naš zapis ogledal tudi še kakšen kolega iz drugih redakcij dnevnikov, ga vabimo naj si prej ogleda originalno poročilo komisije.

Enaka metodologija ocenjevanja

Po enaki metodologiji ocenjevanja, ki je bila uporabljena tudi že lani, so si vzorci zaslužili naslednje ocene:

KRANJSKE KLOBASE

Tudi te klobase so "pridelale" slabšo oceno, lani 32,4, letos 30,7 točke. Kakovostni razred je ostal sicer isti, vendar so vse klobase razen novomeških, ti-

"popularni izdelki" še kar dobre. Le loška vikend klobasa si ni opomogla, še vedno je tako slaba kot je bila (po surovinskem sestavu, aromi in vonju).

MORTADELE

Postojnska je dobra, letos si je prislužila 34,7 točke, lani 32,2. Za boljšo oceno je imela preveč zamoklo barvo in preveč zasušeni rob. V primerjavi s primerjalnim vzorcem pa - obe sta v istem kakovostnem razredu.

Zakaj tudi vzorci iz prodajal?

Naslednjega dne, 16. junija pa je komisija želela odvzeti vzorce istih izdelkov in istih proizvajalcev tudi v maloprodajnih enotah z namenom, da bi ugotovila morebitne spremembe, ki nastanejo zaradi skladiščenja. V praksi ta želja ni bila povsem izvedljiva. Razlogov za to je več: hrenovke in klobase so občutljivi izdelki in zato jih prodajalci naročajo v ko-

ličinah, ki jih lahko prodajo v enem dnevu, kar je tudi prav. Proizvajalci pa v enem dnevu izdelajo več sarž, ki se med seboj po kakovosti lahko zelo razlikujejo. Iz teh razlogov bi bilo primerjanje ocen nekorektno.

Vendar pa ne moremo prezreti dejstva, ki ga je komisija ob teh vzorcih ugotovila. KAKOVOST IZDELKOV, ODVZETIH V PRODAJALNAH, NIHA PREKO VSEH RAZUMNIH MEJA. DOBLJENE REZULTATE JE TEŽKO KOMENTIRATI, ČEPRAV JIH JE KOMISIJA SPRAVILA V POSEBNO PREGLEDNICO. OB PRIMERJANJU OCEN NI NAMREČ MOGOČE POTEGNITI KAKRŠNEKOLI ZAKONITOSTI. NAVEDIMO LE SKLEPNI STAVEK IZ POROČILA KOMISIJE: "KOT KAŽEJO REZULTATI JE V POGLEDU VZDRŽEVANJA KAKOVOSTI IZDELKOV STANJE PORAZNO IN TO STANJE NE POTREBUJE NIKAKRŠNEGA POSEBNEGA KOMENTARJA". To je tudi razlog, da je komisija predlagala, da bi v

prihodnje vzorce za ocenjevanje odvezali samo pri njihovih izdelovalcih.

Komu se zameriti z lastnim komentarjem?

Mesarjem oziroma izdelovalcem vseh vrst izdelkov, ki naj bi nosili pečat kakovosti ali pa najrazličnejših "pristnih domačih okusov", smo se enkrat že. Naj zdaj okrcamo še tiste nevestne in nemarne trgovce, ki jim je vseeno, če dobijo sicer razmeroma dobri izdelki, v njihovih skladiščih priokuse in vonje različnih pralnih praškov, vanilijevega sladkorja ali pa če hočete, postanejo tudi sluzasti, zdrazasti in že na oko neprivlačni! Pripravljeno smo razumeti vrsto objektivnih težav, toda tistih, ki izvirajo iz nemarnosti in nespoštovanja minimalnih higienskih in sanitarnih zahtev, nikakor ne. Predvsem pa ne tistih najbolj poceni izgovorov, da je že izdelovalec zagrešil izvorni greh slabe kakovosti.

Proizvajalec	Ekspedit	Prodaja
Hrenovke		
Emona (prim. vzorec)	36,0 D	32,0 MD
MMI Lj.	34,8 D	39,2 O
Krka N. mesto	32,3 MD	30,2 MD
KG Kočevje	32,3 MD	26,5 ŠS
Klavnica Jesenice	26,7 ŠS	33,9 D
Mesoizdelki Šk. Loka	25,7 ŠS	36,5 ZD
Kranjska kolobasa		
Emona (prim. vzorec)	35,3 D	36,2 ZD
Krka N. mesto	35,3 D	36,2 ZD
Mesoizdelki Šk. Loka	31,6 MD	26,8 ŠS
Klavnica Jesenice	29,9 ŠS	32,5 MD
KG Kočevje	28,9 ŠS	29,3 ŠS
MMI Lj.	27,6 ŠS	27,3 ŠS
Posebna klobasa		
Litija (prim. vzorec)	37,8 ZD	31,0 MD
MMI Lj.	38,8 ZD	35 D
Mesoizdelki Šk. Loka	36,3 ZD	37,6 ZD
KG Kočevje	35,6 D	32,3 MD
Klavnica Jesenice	35,35 D	33,7 D
Ljubljanska klobasa		
Kamnik (prim. vzorec)	33,7 D	izločena
KG Kočevje	38,8 ZD	37,5 ZD
MMI Lj.	35,5 D	37,5 ZD
Krka N. mesto	35,2 D	33,7 D
Klavnica Jesenice	34,3 D	36,7 ZD
Mesoizdelki Šk. Loka	31,8 MD	24,7 ŠS
Mortadela		
MIP Nova Gorica (prim. vzorec)	35,7 D	-
TMI Postojna	34,7 D	-

O odličen izdelek
ZD zelo dober
D dober
MD manj dober
ŠS še sprejemljiv

Iz komentarja

HRENOVKE

Za hrenovke je komisija ugotovila, da so letos ocenjeni vzorci v povprečju slabše ocenjeni in sicer s 30,4 točke, lani so si zaslužili 32,9. To pomeni določeno poslabšanje kakovosti teh klobas. Navedeno še posebej velja za izdelke Jesenic in Škofje Loke. Mesna industrija Ljubljana je izdelke nekoliko izboljšala in njena hrenovka je bila ocenjena kot najboljše. Za Krkine hrenovke je komisija menila, da enostranska aroma po dimu moti do te mere, da se izdelek ne more uvrstiti v boljši kakovostni razred. Kočevske hrenovke so preveč "gumaste" in enostransko začinjene, preveč se čuti poper. Največ pripomb je imela komisija na hrenovke iz jeseniške Klavnice in na tiste, ki jih izdelujejo v Mesoizdelkih. Pri prvih je predvsem slaba ocenjena barva, so pretirano drobljive in odpuščajo tekočino (slaba emulzija). Imajo pa tudi slabo izražen vonj in aromo. Škofjeloške pa vsebujejo preveč veziva, nadev je slabo razdet, vonj in aroma sta "prazna". To velja za vzorce, odvzete in ocenjevane 15. junija letos v ekspeditu.

stih, ki jih izdelujejo v KZ Krka, zelo slabe. Pa tudi za to velja, da je bila slabo prekajena, zaradi česar je v integralni aromi in vonju manjkala blagi priokus dima. Ostali vzorci so bili na približno enaki (slabi) kakovostni ravni. Pripombe zlasti zadevajo neustrezno začinjanje, priokuse, slabo surovino in pretirano sekljanje nadeva. Ta skupina klobas je bila tudi sicer po mnenju komisije, po kakovosti najslabša in zato je nujno, da se njihova kakovost izboljša. To so namreč klobase, ki naj bi bile podobne našim izvornim domačim izdelkom, vendar nanje do neke mere spominja samo še oblika.

POSEBNE KLOBASE

Te klobase so po mnenju komisije in po rezultatih ocenjevanja najboljše, saj so ocenjene s povprečno oceno 36,6, lani pa 33,2 točke. PRI TEH KLOBASAH PRIPOMB NI BILO IN ZATO SI LAHKO ŽELIMO, DA BI NJIHOVA KAKOVOSTNA RAVEN OSTALA VSAJ TAKA, KOT JO JE POKAZALO TO OCENJEVANJE.

LJUBLJANSKE KLOBASE

Tudi te klobase so letos ocenjene bolje kot lani. V povprečju so si letos zaslužile 34,8 točke, lani 33,3. Ostale so sicer v istem kakovostnem razredu in so kot

Kooperacija v metliški zadrugi

Andrej Dvoršak

Manjši odkup mleka

Metliško zadrugo smo obiskali sredi poletja, ravno ko je stekel odkup pšenice. Jože Bajuk, vodja kooperacije nam je dejal, da jo od kmetov vsako leto odkupijo okoli 250 ton, kakšnih 60 ton pa pridelajo na zadružnih njivah. Letošnja letina pa bo še slabša kot prejšnje, saj je pšenico prizadelo slabo vreme in hektarski donos se je opazno zmanjšal.

V Lokvicah in drugih vaseh okoli Dragomlja bo pridelek manjši do 40 odstotkov, kajti tik pred žetvijo je klestila toča. Sicer pa se bo pridelek pšenice gibal okoli 3200 kg/ha pri kmetih in 4500 kg/ha na družbenih posestvih.

Ko sva se z Bajukom vozila po prijaznih belokranjskih vaseh, je pogovor nanesel tudi na odkup mleka in mlečno proizvodnjo. "Ne po naključju! V tistem času so kmetje organizirali štrajk in brezplačno delitev mleka — zaradi prenizkih odkupnih cen, ki da jim ne pokrivajo stroškov proizvodnje. Ta se zmanjšuje. Tudi v Beli krajini. Bajuk ugotavlja, da kmetije oddajajo manj mleka kot prejšnja leta. Mesečno manj za sedem do osem odstotkov ...

Med pogovorom sva se pripeljala do Otoka pri Podzemlju, na dvorišče Neve in Antona Žuglja. Družina je spravljal otavo, pozdravila sta nas samo dva psa. Pa so se domači kmalu vrnili s travnika.

Žugljeva sta delala na farmi v Nemčiji, a sta se vrnila na domačijo, z željo, da bi izkušnje nemškega kmetovanja presadila na belokranjska tla. Leta 1979 sta postala kooperanta kmetijske zadruge v Metliki in pričela rediti prašiče. Zgradila sta hlev za 400 prašičev in nekaj plemenskih svinj ter začela z intenzivno rejo.

Pa jima je še danes žal, da ste se vrnili. Ne moreta se navaditi na ponavljajoče se igrice s kmetijstvom, ko enkrat primanjkuje plemenskih živali, drugič, bekono, tretjič pa se zaplete s čim drugim. Še najbolj ju jezi, ker nastopajo občasna pomanjkanja odojkov. Takrat morata vzeti tisto kar dobita in če je kakovost odojkov slaba, se to odrazi na njihovi proizvodnji ter jima zmanjša dohodek.

Zato sta začela razmišljati o povečanju stojišč za plemenske svinje da bi tako sama skrbela tudi za obnovno črede.

Svinjereji je pri Žugljevih podrejeno vse. Travnike sta preora-

la in na njih zasadila ječmen in koruzo, letos tudi krompir. Domačo krmo pa dopolnjujeta z močnimi krmili, ki jih mešajo v metliški zadrugi. Tu so s pičlimi sredstvi usposobili manjšo mešalnico za močna krmila, ki dobro posluje. Letos so v njej začeli uporabljati tudi **taploko**, ki nadomešča koruzo. Je cenejša, njeni učinki pa ne zaostajajo za učinki koruze.

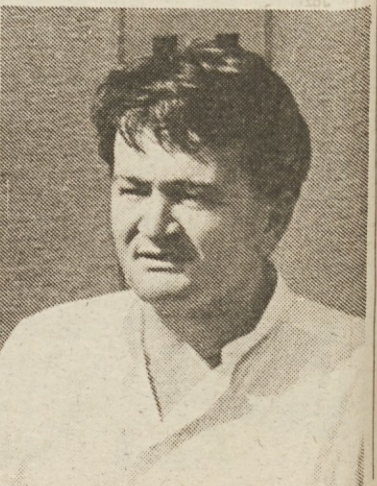
Pogovor se suče okoli krmil in poljščin. Neva, energična ženska in sposobna gospodinja se je pred časom domislila, da bi lahko kakšen dinar zaslužila tudi s solato. O, če bi bila bližje Ljubljane ... to bi ji solata nosila cekinov. No, saj ji jih tudi tako. Prodaja jo menzi Beti Metlika. Lani je prodala dobro tono. Letos je prodajo razširila še na krompir. 600 kilogramov ga je že odpeljala v Beti.

Vse to je suh denar, ki ga potrebujejo, da lahko vzdržujejo proizvodnjo prašičev. Spet smo pri prašičih. Tokrat povzame besedo gospodar Anton. Zadnje čase ima preglavice z gnojevko. Doslej je z njo gnojil lastne njive in jo dajal vsem, ki so jo hoteli, sedaj ne ve več kam z njo. Njegove njive so že "pregnojene" in vse kar poseje raste s strašansko naglico. To ni dobro, pravi. A iznajdljiv kot je, bo rešil tudi ta problem. Lažje je rešiti ekološka vprašanja, ki jih odpira mini farma z nekaj sto pujsi, kot tista, ki se pojavljajo na gigantih z nekaj deset tisoč živalmi.

Anton Žugelj



Jože Bajuk



M—KZ Metlika
Andrej Dvoršak

Navzven kozmetika — znotraj pa prenova proizvodnje

Že lani so se v M—KZ Metlika odločili, da se reorganizirajo. Ker pa zadeve okoli podjetništva še niso povsem dozorele, so sklenili, da počakajo še nekaj mesecev in reorganizacijo izpeljejo do konca letošnjega leta. Toda še danes ni povsem jasno, kaj bo s tozdom, ki drži v rokah dobršen del metliške drobnoprodajne mreže. Bo ostal v zadrugi ali se bo izločil? Kakorkoli že, M—KZ Metlika se bo preoblikovala v enovito zadržno podjetje, ki ga bodo sestavljale tri enote.

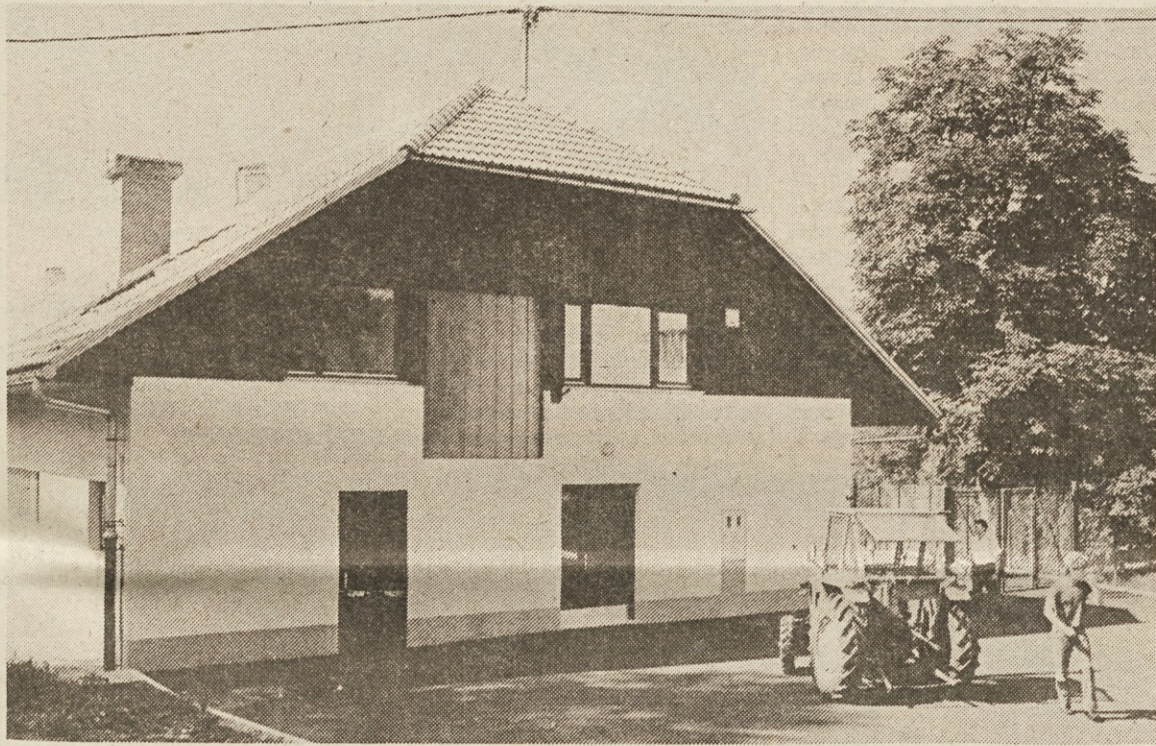
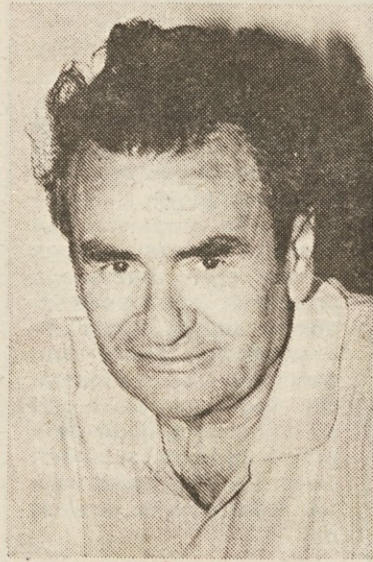
V metliški zadrugi jim pravijo "proizvodni programi". To so trgovina, proizvodnja mesa, mleka in žita ter pridelava in predelava grozdja ter vina.

Reorganizacija, vsaj taka, kot jo načrtujejo sedaj, bo pomenila le kozmetični popravek, kajti število delavcev bo ostalo nespremenjeno. Poenostavili naj bi le nekaj opravil. Tako naj bi imeli skupno planiranje, investicije in

kadrovsko—štipendijsko politiko, predvsem pa enoten in skupen sistem nagrajevanja. Vse to naj bi pocenilo režijo, ki jo imajo sedaj po vseh tozdih. Skupne

Janez Gačnik, direktor M—KZ Metlika je v času, ko objavljamo zapis o zadrugi, že upokojen.

V Podzemlju je zrastle novo skladišče, potrebna in pomembna zadržna pridobitev.



Vinska klet v Metliki polna zlata
Andrej Dvoršak

Spet so pridelali ledeno vino

Letošnja vinska letina je spomladi kazala, da bo dobra. Vsaj v Beli krajini. Pa je prišel dež, za dežjem toča in pridelek bo manjši, kot so načrtovali vinogradniki in strokovnjaki v Vinski kleti iz Metlike. Tudi do sto odstotkov vinogradov je uničila toča. Najhuje je bilo od Suhorja do Semiča ...

Mnogi kmetje so ostali brez vinogradov, zadrugi pa je toča uničila matičnjak. Jeseni in spomladi bo zato mnogo manj potrebna sadilnega materiala in kmetje bodo tako dvojno prizadeti.

Nadaljevala se bo trnova pot vinogradnikov iz preteklih let. Že lani je bila letina zaradi pozebe

slaba in pridelek majhen. Vinska klet je odkupila le 84 vagonov grozdja. Toda to je znatno več, kot pa so odkupili sosednji odkupovalci. So odnosi med kooperanti in Vinsko kletjo v minulih letih postali tako trdni, da jih zlepa ni moč pretrgati!

Vina, ki so jih pridelali v zadnjih letih so vinari iz Metlike raz-

stavili na številnih razstavah, od lokalne Vinske vigredi do mednarodnih sejmov in prereza letnika v Mariboru. Rezultati teh pokeslinj in razstav kažejo, da bomo pili odlična in vrhunska vina, kajpak, če se bomo držali naše Vinske kleti.

Prva letošnja predstavitev vin je bila na Novosadskem sejmu. Že tu je metliškim vinom začelo deževati zlato. Dobili so veliko zlato medaljo za rose ter dve zlati medalji za laški rizling in metliško črnino.

Sledilo je ocenjevanje vin letnika 88 — prerez letnika, v Mariboru. Tu strokovnjaki objektivno ocenijo vina minulega leta in njihova ocena ima v strokovni javnosti ter med ljubitelji žlahtne kapljice posebno težo. Trideset ocenjevalcev je dovolj tehten razlog za to. Metličani so na ocenjevanje poslali laški rizling, rose, laški rizling pozno trgatav, metliško črnino ter ledeno vino letnik 88.

Tu vina ne dobe medalj, le oceno. A je ta enako pomembna za vinarje. Za rose so Metličani dobili 17,3 točke, kar je bila med tovrstnimi vini najvišja ocena. Laški rizling se je s 17,7 točkami uvrstil v zgornjo polovico svojega razreda, metliška črnina pa je bila s 17,1 točko na drugem me-

službe bodočega zadržnega podjetja naj bi se preselile v bližino Vinske kleti. Tako ne bi bile več raztresene na večih lokacijah.

V zadrugi je prišlo tudi do kadrovskih sprememb na najodgovornejših položajih. Že lani je TOZD Vinska klet zapustil magister Jilij Nemanič, direktor, ki ji je v zadnjih letih s svojim strokovnim znanjem in delavnostjo pridobil ugled. Zamenjal ga je Stane Bajuk, ki je prišel z občine, a je že pred tem bil v zadrugi. Ko pa je letos odšel v pokoj Janez Gačnik, je Stane Bajuk postal v.d. direktorja zadruge in v Metliki vedo povedati, da bo njen direktor tudi po preoblikovanju. V Vinski leti pa ga je nadomestil Jože Gosenca, ki je bil pred tem tehnični vodja kleti.

Kljub reorganizacijskim procesom pa teče delo in dejavnost zadruge po utečenih poteh. V letošnjem letu so končali z gradnjo novega skladišča v Podzemlju, ki predstavlja proizvodno središče zadruge, čeprav tu doslej ni bilo večjega objekta za odkup tržnih viškov od kooperantov in njihovo oskrbo z repromateriali. Z izgradnjo skladišča se bo to popravilo. Ne le, da bo moč tu dobiti ves potreben repromaterial, temveč bodo kupci lahko kupovali tudi različni gradbeni material. 600 kvadratnih metrov pokritih skladiščno prodajnih prostorov in urejeno veliko dvorišče ter posebno skladišče za semenski krompir, so za to zadostno jamstvo.

Druga pomembnejša investicija je bila prenova trgovine na Suhorju. V tej klasični trgovini je sedaj izredno široka ponudba blaga, od živil do repromaterialov.

Naslednji pomemben sklop naložb je bil v agromelioraciji

zemljišč v Rosalnicah, Draščih in Božakovem. Agromeliorirali so kar 500 hektarjev, na 140 hektarjih pa je bila opravljena komasacija. Načrtujejo pa še prenovo klavnice, v kateri nameravajo prenoviti klavne linije ter zgraditi manjši hlev za sprejem goveje živine. Sočasno bodo rešili tudi ekološka vprašanja, ki postajajo se bolj pereča. Zgradili bodo bazen za prestrezanje krvi, ki jo bodo potem predelovali v krmila.

S prenovo klavnice bodo izboljšali delovne pogoje. Delavci so doslej vse delo opravljali na "klasičen način". Težki delovni pogoji so se odražali s predčasnimi odhodi v pokoj in drugimi nevšečnostmi. Po novem naj bi imel vsak klavec svojo delovno linijo, kjer bo opravljal določena opravila in ne bo več take univerzalnosti, ko je moral vsak poprijeti za vse. Zmanjšalo pa se bo tudi število zaposlenih ob istočasno povečani produktivnosti. Načrtujejo, da bodo nove zmogljivosti zadostovale za lastne potrebe in storitveno klanje za druge naročnike.

Doslej so letno zaklali okoli 9500 prašičev, 1200 govejih pitancev in 300 govedi ter v času trgatve nekaj ovac in koz.

Ledeno vino po sto mark

Lani je bila zopet ugodna zima. Običajno sta za vinarje dve ugodni zimi v sto letih, kaže pa, da imajo metliški vinarji dober nos in ugodno zimo zvohajo kar vsako drugo leto. Že leta 1986 so prvič pridelali ledeno vino, lani pa so to ponovili. Trgatev je bila 25. novembra, na edini možni dan v celi zimi. Če bi ga izpustili in "špekulirali" še naprej, bi šel pridelek po zlu.

Trgali so na Vidošičih in nabrali 640 kilogramov zmrznjenega grozdja, iz katerega so iztisnili 170 litrov ledenega vina. Tega so pretočili v 450 buteljk, v vsaki je 3,5 decilitra žlahtne kapljice. Sladkorna stopnja mošta je bila 129. Ocenjujejo, da je kakovost za spoznanje boljša od tiste, ki jo je doseglo ledeno vino letnik 86. Vendar pa bo pravo kakovost dal vinu šele čas.

Za nakup tega vina v Metliki sprejemajo pisne prijave in pripravljajo listo, kot so jih nekoč avtomobilski trgovci. Je redkost, ki je ne bo dobil vsak, ki bi si jo zaželel, ne glede na ceno, ki je preračunana v marke 100 DEM. V prihodnjih dveh letih nameravajo prodati okoli 300 steklenic, nekaj pa jih bo obležalo v novi arhivski kleti, ki jo skrbno varuje enolog Anton Pezdirc, skupaj z direktorjem Jožetom Gosenco. V njej so dragocenosti, za katere bi marsikak ljubitelj dobre kapljice dal protivrednost v zlatu. Toda metliški vinarji menijo, da je njihovo zlato, ki ga v tekoči obliki hranijo v svoji kleti, vredno več od rumene kovine.

"Vredno več kot rumena kovina," pravita za ledeno vino enolog Anton Pezdirc (levo) in direktor Jože Gosenca.



Prava solidarnost pozna prave naslove

Andrej Dvoršak

Haloze potrebujejo pomoč

Na hodniku me je ustavila sodelavka.

"Si že podpisal, koliko boš dal za pomoč Haložanom?"

Nič nisem podpisal, saj še vedel nisem, da v Delovni skupnosti kaj zbiramo. Ponavadi ti potreben denar odškrnejo od plače. Že zato ima človek do te naše ljube solidarnosti precej dvomljivo stališče. Delaš en dan, pa denar v obliki solidarnostnih sredstev odplava po Savi, odtegujejo ti solidarnostni prispevek, ki konča vrag sigavedi kje. Le čemu bi potem še dajal iz plačilne kuverte.

Pa sem vseeno podpisal, za poldrugi kilogram medu, kar se mi sploh ne bo poznalo, saj so ga čebele nanosile desetkrat toliko po panju. Ko sem podpisal mi je Tomo, kronični idealist, dejal, da bomo za ta denar kupili opeko in jo odpeljali nekemu, ki jo najbolj potrebuje.

Na koncu se je izkazalo, da smo vsi skupaj uspeli zbrati borih sedem milijonov, kar je za doščalo komaj za tisoč modularnih blokov in prevoz. Če nam Mercator—Ograd in njegov direktor Lukaček, ne bi omogočila nakupa opeke po neki "prastari" ceni, bi je bilo še manj.

"Jutri bomo predali opeko Alojzu Vegu, v Ormožu. Boš sel zraven, da boš poslikal predajo in njegovo bivšo hišo, če jo je sploh kaj ostalo," mi je sporočil Tomo.

Prav malo me je mikalo po tisti vročini riniti v Ormož in v Haloze, a če šefi menijo, da mora biti zadeva dokumentirana, tudi prav.

Alojz Veg naju je že čakal v stanovanjski zadrugi na Ptuj in potem smo skupaj odšli v Ormož in naprej v Majšperk. Spotoma je povedal, da dela kot varnostnik v tovarni Volnenka v Majšperku, da se je letos nameraval upokojiti, a se zaradi nesreče, ki ga je prizadela ne bo mogel. Bi bila pokojnina premajhna. Tri milijone in pol do štiri zasluži mesečno. Sin, ki je delavec v TGA Kidričevo komaj kaj več, žena ni v službi, cene gradbenega materiala pa so strahotne. Sto starih milijonov je toliko kot nič!

Alojz Veg je imel domačijo na Planjskem, številka 17. Pred devetnajstimi leti sta z ženo pričela graditi novo hišo in je še nista povsem dogradila, ko ju je doletela nesreča.

"Popoldne je začelo liti; ne deževati. Še pred mrakom je začela v hišo vdirati voda, potem se je utrgal nad njo zemeljski plaz. Vse je bilo tako hitro..."

Bila sva sama doma. Blato je prebilo zadnjo steno hiše in začelo zalivati stanovanje. V trenutku ga je bilo do kolen. Zbežala sva iz podirajoče se hiše v šupo, ki je deset korakov nižje in nemočno gledala, kako je pritisk blata prebil steno hiše, odtrgal radiator in ga skupaj z vsem pohištvom odnesel v podivjani potok pod hišo. Potem se je stemnilo. Ob vratih šupe sva čakala, kdaj se bo še ta porušila, zalivala naju je voda...", je zaihtela 56 letna gospodinja Katarina, ko smo se po uničeni cesti, peš komaj prebili do domačije. "Zjutraj sva odhitela v dolino, a naju je na cesti skoraj zasul plaz," pokaže Katarina mesto, kjer sta za las ušla smrti.

"Plaz smo doživeli že pred dvema letoma. Takrat nam je podrl hlev. Občina nam je zato, ker je bilo področje ogroženo, dodelila prezplačno gradbeno parcelo in pet milijonov pomoči. Ko smo plačali vse prispevke za vodovod, elektriko, gradbeno in lokacijsko dovoljenje ter drugo, kar so zahtevali na občini Ptuj, nam je ostalo manj kot dva milijona. S tem smo pričeli graditi. Zgradili smo do prve plošče, kupili nekaj lesa za grušt, pa ga je sedaj voda odnesla..."

Veg z družino je čez noč ostal brez vsega imetja. Žena Katarina

je iz blata uspela rešiti nekaj žlic in sveženj obleke. Perilo je ostalo pod več kot meter debelo plastjo blata, ki je bilo v hiši še tri tedne po katastrofi. Bo najbrž tam tudi ostalo. Je hiša tako razmajana, da bi se podrli, če bi ga odkopali. In v tem blatu je vse, kar so Vegi imeli!

Pa jih je smola spremljala še naprej. Streho nad glavo so si morali poiskati sami. Za plačilo bodo gospodarju, ki jim je dal staro bajto, kuhinjo in sobi morali popraviti zgradbo. Od nekje so privlekli star štedilnik na drva, drva jim je prodal gospodar. Dobili so milijon za hrano in dve vreči koruze ter vrečo zdroba za svinje, ki so jih uspeli rešiti iz blata v svinjaku.

Uničene so tudi vse njihove njivice in vrt... zemlja pa si ne bo kmalu opomogla. Najbrž tudi Veg ne.

Malo pod njihovo je druga domačija. Tu je podrlo pol hiše in hlev, menda je v njem bila živina. Gospodar in gospodinja sta takrat, ko smo se vzpenjali mimo, skušala razmetati blato, reševati, kar bi se rešiti dalo. Tako vsak dan, že tri tedne. Dalje sta še dve domačiji očeta in sina enakega imena Adam Franc. No, bili sta dve domačiji. Danes je tam le kup blata, pomešanega z opeko in tramovi. Obe družini živita v prikolicah... Do naslednje domačije nismo mogli, ceste ni več! Je najbrž tudi nikoli več ne bo. Na sosednjem hribu vidimo rdeče sleme...

"To je vse, kar je ostalo od hiš..." zvemo.

Haložani, nekoč revni, so danes še bolj. No, ne vsi. Tam, kjer stoje vikendi in trte mestnih, tam plazov sploh ni bilo. Ti so kar zadovoljni. Delovna sila bo še cenejša, dobiček še večji. Ni čudno, da potem v mestu, kjer delajo, samo zamahnejo z roko in lakonično ugotovijo, da sploh ni tako hudo, kot pravijo... Da, zanje res ne! Za mnoge domačine pa je še huje!

Ceste so odplavljene, mostovi in brvi porušeni, Dravinja je še danes po poljih, ki jih ni več. Žito, koruza, krompir... to je le še spomin. Na njivah sta blato in gramoz. Električni drogovci so povесili svoje vrhove proti cesti, ki ne zasluži tega imena.

Tako je v Halozah, v dolini, ki sva jo prevozila in prehodila z domačini.

Če bi to prej vedel... Dal bi takoj desetkrat več denarja. Za opeko, cement, železo, ZA SOLIDARNOST! Za Vege, ki jim je še Bog obrnil hrbet...

Med vožnjo proti domu sva se ustavila še na Ptujski gori, prekrasni razgledni točki. Tu mi je Tomo povedal za potek akcije.

"Že za 8. marec so se naše ženske odločile, da namesto daril in zabave raje prispevajo denar za aparaturo za zgodnje odkrivanje raka pri otrocih. To je konkretna pomoč, za katero veš, komu je namenjena. Tudi tokrat smo se odločili, da zbrani denar damo človeku z imenom in priimkom in ne kakemu skladu, kjer se za njim izgubi sled. Preko Rdečega križa Slovenije smo se povezali z Rdečim križem na Ptuj in ga poprosili, da nam sporoči ime družine, ki je izgubila vse in ki ji je naša pomoč naj-

ŠKODE ZA 1.750 MILIJARD

Neurje v severovzhodni Sloveniji je v začetku julija pozročilo za najmanj 1.750 milijonov (novih, kajpak) škode. To predstavlja 6,4 odstotka lanskoletnega slovenskega družbenega proizvoda. S tem pa je izpolnjen tudi pogoj, da lahko zaprosimo ZIS za solidarnostna sredstva federacije. Toda birokratske poti so dolgotrajne, ljudje pa v prikolicah ter napol podrlih hišah. Če kdaj, sedaj velja rek: Kdor hitro da, dvakrat da!

bolj potrebna. Sporočili so nam ime Alojza Vega. Potem smo poklicali še krajevno skupnost Majšperk, kjer so potrdili točnost podatkov. Odločili smo se, da kupimo opeko. Kako potreben je bil in kako srečen, pa si sam videl. Škoda le, da nismo zbrali več sredstev. A tudi sedem milijonov ni tako malo za 120 članski kolektiv", je pribil Tomo.

V "hiši" sem potem zvedel, da je bila akcija prvotno zamišljena nekoliko širše. Ob delovni skupnosti so zbrali denar še v Interni banki ter nato skupaj kupili opeko. Pa tam akcija ni



Po haloških bregačah sta pustošila zemlja in voda...

stekla. Neprijetno in boleče dejstvo, če pri sodelavcih ni posluha za celjenje globokih ran v slovenski zemlji in v dušah domačinov. Vendar nikoli ni prepozno. Veg hiše še ni zgradil in morda

se bo v Mercatorju našel še kakšen kolektiv, ki bo njemu ali komu drugemu, priskočil na pomoč... z opeko, cementom, železom. Bila bi to resnično PRAVA SOLIDARNOST.



Blato je predrlo steno. Okno je le še zlovešča luknja — morda tudi simbol enaké usode...

Nekaj kosov opeke za Vegove... do nove hiše pa je še daleč.



Celje je pripravljeno na XXII. Mednarodni obrtni sejem

Več kot 20—letna tradicija, predvsem pa kakovostno delo organizatorjev in razstavljalcev, sta dobro ime Celjskega obrtnega sejma ponesla tudi preko naših meja. Od letošnjega leta bo MOS osrednji sejem obrti in drobnega gospodarstva v deželah delovne skupnosti Alpe—Jadran.

Za 22. mednarodni sejem obrti in drobnega gospodarstva, ki bo med 8. in 17. septembrom v Celju, je že vse pripravljeno. Več kot 1500 razstavljalcev iz vseh krajev Jugoslavije, iz Italije, Avstrije, Madžarske in ZR Nemčije se bo s svojimi izdelki predstavilo v Celjski dvorani Golovec. Organizatorji so imeli kar težko delo, ko so morali 7.000 kvadratnih

metrov pokritih površin in okoli 13.000 kvadratnih metrov dvoran razdeliti med številne razstavljalce. Tako kot v minulih letih, pa želijo na Celjskem obrtnem sejmu tudi letos strokovno spregovoriti o možnostih in potrebah za razvoj obrti in drobnega gospodarstva pri nas. Že v načrtovanju vsebine letošnje prireditve so se dogovorili, da bo poudarek na

kakovosti izdelkov in storitev, saj je to edina možnost, da tudi obrt in drobno gospodarstvo med prvimi vstopita v Evropo 92. Ta usmeritev sejma pa je še bolj poudarjena s sprejetjem dogovora, da bo MOS v Celju osrednja sejemska prireditev v deželah Alpe—Jadran. To je za organizatorje in za celotno Obrtno združenje Slovenije veliko priznanje, hkrati pa tudi obveza za bodoče delo.

Tako bodo že letos organizirana nekatera strokovna srečanja zborničnih in sejmskih hiš iz

dežel, ki sodelujejo v delovni skupnosti Alpe—Jadran. Poleg tega pa bodo potekale razprave o različnih drugih temah, kot na primer: ustanavljanje mešanih podjetij, zasebno podjetništvo, nova zakonodaja in obrt, banka in drobno gospodarstvo. To so naslovi nekaterih tem, ki jih bomo obravnavali v okviru letošnjega mednarodnega obrtnega sejma. Organizatorji so k razpravam povabili najeminentnejše strokovnjake s posameznih področij, računajo pa tudi na udeležbo predstavnikov iz republiških DPO, prav tako pa sodelovanje napoveduje predstavnik zvezne vlade, Socialistične zveze Jugoslavije in mladine.

V svoji zasnovi ima sejem predvsem strokovni in poslovni značaj. Jasno pa je, da morajo organizatorji poskrbeti tudi za več tisoč obiskovalcev, ki vsako leto pridejo na to prireditev. Letos bodo postavili 160 stojnic, kjer bo pestra ponudba in možnost ugodnih nakupov. V petnajstih gostinskih objektih bodo te-

šili lakoto in žejo. Tako se bo za vsak okus našlo kaj primerne. Za zabavo bodo poskrbeli v Luna parku in številni zabavni ansambli.

S sejmsko prireditvijo pa tako kot že leta nazaj, živi tudi mesto Celje. Tako bodo tudi letos razstavljalcem podelili plaketo mesta Celje, najboljši razstavljalci bodo dobili plakete MOS za najkvalitetnejše izdelke, podeljena pa bodo tudi 3 priznanja za najlepše urejen razstavnih prostor ter priznanje za najboljšo gostinsko ponudbo.

XXII. MOS v Celju bo letos prinesel veliko novega za obrtnike in poslovneže, ki se želijo uveljaviti v novih pogojih razvijajočega se podjetništva. Takšen pa bo seveda zanimiv tudi za obiskovalce, ki si bodo ogledali, kaj zmorejo in znajo narediti pri nas.

Center za sejmsko dejavnost in ekonomsko propagando pri Zvezi obrtnih združenj Slovenije

Mesoizdelki Škofja Loka
Andrej Dvoršak

Hladilnica na Trati je postala nepogrešljiva

Ko so se pred nekaj leti hladilničarji sozda dogovarjali o tem, ali je smotrno graditi nove hladilniške zmogljivosti v Škofji Loki ali ne, je bilo slišati kup argumentov, ki so gradnji nasprotovali. Vsi so bili tehtni in zdelo se je, da gre le za trmo Ločanov, ki jim bo hladilnica prinašala izgubo... pa jim tega ni bilo mar.

Danes, po dveh letih obratovanja hladilnice na Trati pa kaže, da je bila naložba smotrna in koristna, hladilnica pa je postala nepogrešljiva. Ves čas je polno zasedena, ni okvar ali drugih težav, ki bi vplivale na njeno poslovanje in uresničevanje ciljev, zaradi katerih je bila postavljena.

Med te cilje sodi kontinuirana preskrba z mesom, uravnotežen

odkup živine, ustvarjanje rezervnih zalog zamrznjenega mesa, potrebnih za lastno predelavo ter nudenje storitev drugim uporabnikom.

V dolgoročnih načrtih, v katerih je bila hladilnica le eden od temeljnih kamnov, je zapisano, da bo ob njej zrasel še sodoben mesnopredelovalni obrat, ki bo nadomestil sedanjega na Savski

cesti v Kranju, ki je zastarel in neprimeren.

Tako je postala hladilnica na Trati zametek nove mesnopredelovalne industrije, za katero so že pripravili vso infrastrukturo. Razen klavnice, bo na Trati skoncentrirana vsa mesna predelava tozda Mesoizdelkov. To bo pomenilo proizvodnjo in omogočilo takšno delo, kot ga predpisujejo zahtevni evropski standardi. Ravno izvozu pa bo podrejena vsa novogradnja, kajti v Mesoizdelkih resno računajo na tuja tržišča, na katera bi lahko prodrli s svojimi kakovostnimi izdelki.

Še stari Merkur bi se odkril
Alfred Železnik

Več denarja od trgovca novega kova

Ali menite, da je v tako stari dejavnosti kot je trgovina, že vse dognano? V krški Mercator Preskrbi so vzeli marsikaj pod lupo. Vse to pa sodi v okvir boljšega poslovanja, ki ga je sprejela Gospodarska zbornica za Posavje. Krški trgovci so se naloge lotili resno.

Krčani so nalogo vzeli resno in se je lotili teamsko. Dela so se lotili na treh področjih in na prvo mesto postavili najbolj boleče

vprašanje, to je količnik obračanja zaloga. Vemo, da prav obračanje zaloga bremeni izključno trgovino in zato morajo trgovci pr-

Brigadirji za več elektrike
Alfred Železnik

Boljša napetost za predsednika

Julija in del avgusta so življenje v nerazviti krajevni skupnosti Zabukovje razgibali brigadirji letošnje mladinske delovne akcije Sevnica 1989.

Brigado so 12. avgusta ob sevnškem bazenu na zaključni slovesnosti razglasili za udarno. K udarnosti je verjetno prispeval obisk predsednika RK ZSMS Jožeta Školča in izvršne sekretarke CK ZKS Sonje Lokar.

Brigadirji so izkopal nad sedem kilometrov jarka za električni kabel in poslej tod ne bo toliko težav in izpadov elektrike. Predsednik združenega sveta Jože Kunšek je bil brigadirjev iskreno vesel in ob odhodu brigadirjev je bilo temu mlademu kmetu kar žal, saj je z odhodom brigadirjev odhajala tudi živahnost, ki se je z njihovim prihodom naselila v teh hribih. V eni

izmeni so z našimi brigadirji delali tudi slovaški študentje. V eni pa deset brigadirjev veteranov iz Grosupljega. Posebej pa se je izkazala druga izmena delovne akcije, ko je priskočila na pomoč kmetom. Odstranjevali so posledice vodne stihije in ujm. Kmetom so pomagali odstranjevati z njiv skale, obnovili pa so razdejana cesto na Okroglice. Posebna brigada Rdečega križa pa je po stihiji pomagala patronažni službi in Centru za socialno delo.

Prebivalci Metnega vrha bodo poslej dobivali električno energijo po zemeljskem kablu in ne več po pozimi in poleti nezanesljivih drogih.

Odgovor na...

Za moje je poskrbljeno, kaj pa za družbeno?

Namen pričujočega sestavka nikakor ni v tem, da bi se opravičevali za greh, ki niti storjen ni bil, temveč da odgovorimo na članek tovarišice Marije Avsec z naslovom "Za moje je poskrbljeno, za družbeno..." objavljen v junjski številki glasila Mercator ter s tem bralcem tega glasila podamo pravo, neizkrivljeno podobo o delu in poslovanju na našem posestvu.

V že omenjenem članku namreč kar mrgoli neresnic, zlonamernih podtikanj in celo potvorjenih podatkov, tako da vse skupaj prej spominja na neokusno in mestoma celo grobo klevetanje, kot pa na resno argumentirano kritiko, ki smo jo, če je upravičena, vedno pripravljene sprejeti in upoštevati.

Tovarišica Marija Avsec v svojem pismu navaja, da je 29. maja letos v Šentvidu pri Stični, opazovala delavce našega posestva pri spravi sena. Ti naj bi, po pričevanju in mnenju tovarišice Avsec svoje delo opravljali nevestno in neakovostno, vendar moramo take in podobne trditve zavrniti.

Naši delavci, zaposleni v neposredni proizvodnji, imajo namreč svoje delo normirano, tako da so njihovi osebni dohodki v veliki meri odvisni od produktivnosti pri delu, ki ga opravljajo, torej so tudi sami neposredno zainteresirani za to, da se delo opravi kakovostno in čim hitreje, kolikor je to z deloma že zastarelo mehanizacijo in pri omenjenih zmogljivostih le—te sploh mogoče. Prav omejene zmogljivosti delovnih sredstev (na primer sušilnih naprav) pa našo zunanjo proizvodnjo potiskajo v veliko odvisnost od narave, ki pa nam je še posebej letos z zelo neugodnimi vremenskimi razmerami kar krepko zagodla in je tudi pri nas, tako kot po vsej Sloveniji, občasno prihajalo do neljubih prizorov, ko je dež močil še nedosušeno seno.

Tovarišico Avsec pa bi opozoril tudi na nekatere nelogičnosti, ki jih je moč zaslediti v članku in ki porajajo dvome o resničnosti in dobronamernosti njenega pisanja.

Tovarišica, ki je (kot sama navaja) svoj obisk v Šentvidu izkoristila za opazovanje našega dela, tudi trdi, da je videla, kako so se traktoristi menjaje ustavljali v vinotoču na Studencu, kar kaže na neresničnost njenih navedb, saj je naselje Studenc od travnika, kjer je potekalo spravilo sena, oddaljeno dobrih 5 km, torej je takšno istočasno multilokalno opazovanje fizično nemogoče. Prav tako pa je za naključno opazovalko (kar tovarišica Avsec trdi, da je bila) tudi neverjetno in nemogoče "prepoznavanje" nekaterih detajlov, ki se jih z vizuelnim opazovanjem ne da razbrati niti od blizu, kaj šele z večje razdalje. Tako je spoštovana tovarišica enega od traktoristov zelo prostodušno okvalificirala kot "sivolasega juznaka", kar pristavlja samo še piko na njenemu nekoliko prenapetemu in vehementnemu pisanju, ki tovarišici Avsec nikakor ne more biti v posebno čast.

Kljub vsemu, kar ste tovarišica Marija Avsec, napisali v junjski številki našega glasila, se na tem mestu obračamo na vas z vabilom, da nas v bližnji prihodnosti obiščete in se od blizu prepričate o tem, da se v okviru danih možnosti trudimo svoje delo opraviti kar se da kakovostno in vestno, o čemer nedvomno pričajo tudi rezultati poslovanja našega posestva, ki je eno uspešnejših v sestavu Mercatorja.

Mercator — Farma Stična
Feliks Košak

Stekla takšna in drugačna

Peter Drinovec

Ni vsaka šipa za balkon

V zadnjem času je v časopisih vse več oglasov raznih obrtnikov, ki zasteklijejo balkone. Pri tem pa naročniki ne vedo, da ni vsako steklo za to primerno in da lahko neustrezno steklo povzroči lastniku kopico težav in stroškov.

Tudi "kristalna" ogledala niso vedno kristalna, a kupci tega ne vedo in nasedajo zvenečim obljubam raznih steklarjev. Zato želimo v tem zapisu razjasniti nekaj pojmov o steklarstvu, o kristalnih ogledalih in varnostnem steklu, ki je edino primerno za zasteklevanje balkonov.

Sneguljčica je bila davno pred ogledalcem Odkritje kristalnih ogledal sega v leto 1688, ko je Lucas de Nehon razvil postopek za izdelovanje litega stekla. Steklo pa je bilo in je še danes osnovni material za izdelavo ogledal. Odkriti postopek je omogočil izdelati večje ogledalo. Steklene plošče, izdelane po tem postopku, niso bile ravne in zato neprimerne za izdelavo ogledal.

Problem so rešili z nadaljno zahtevno obdelavo površine steklenih plošč. Steklo so obdelovali z dolgotrajnim brušenjem in poliranjem. Steklo so brusili tako, do so med dve stekleni plošči posipali enakomerno zrnat pesek, nato pa so z drsenjem gornje plošče gladili površini obeh plošč. Postopek brušenja je trajal cca 36 ur.

Brušene steklene plošče pa so bile po končanem postopku neprozorne, zato jih je bilo potrebno polirati. Polirali so jih tako, da so na površino steklene plošče posipavali "barvilo", izredno droben - prašnat oksid železa. S tem prašnatim oksidom so obdelovali steklo in zato uporabljali kos lesa, oblečenega v "filc". Poliranje je trajalo cca 70

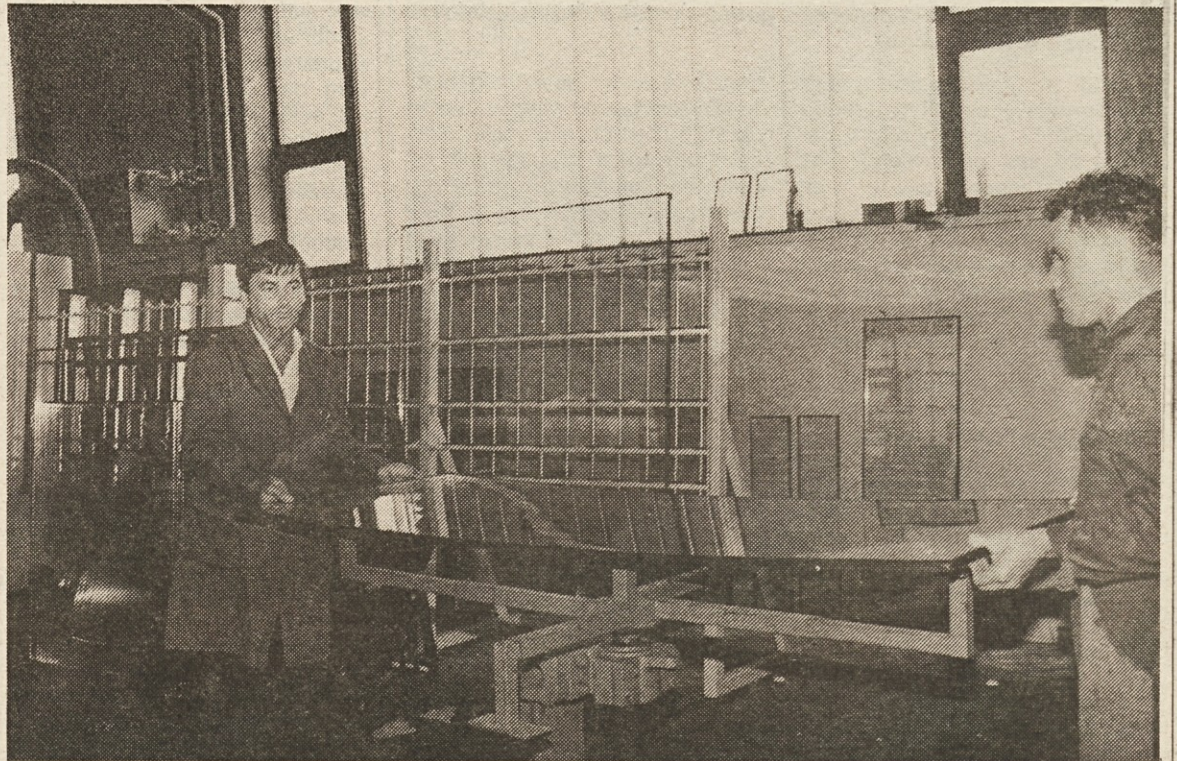
ur. Dimenzije tako pripravljenih steklenih plošč so bile 70 x 150 cm.

Poleg značilne ročne in naporene obdelave je za kristalno ogledalo oziroma steklo značilna tudi kemijska sestava stekla.

Po sestavi je steklo običajno oksidno, vendar pa glede na dodatke posameznih elementov stekla delimo na silikatna, barosilikatna, svinčeva stekla (kristalno steklo). Svinčev oksid odloča o prelomnem indeksu in razpršitvi svetlobe v steklu, njegovi mehki in možnosti obdelave. Prav tako dodatek svinčevega oksida ni zanemarljiv pri strojno tehnoloških postopkih pridobivanja poliranega stekla (twin postopek). Tudi za steklarstvo je značilno izpopolnjevanje tehnologije in Angleži so leta 1958 razvili postopek za proizvodnjo stekla, FLOAT.

Jedro tega postopka tiči v peči za poliranje, ki se po svoji funkciji deli v tri območja: cono zagrevanja, kjer se stekleni trak segreje na točno določeno temperaturo in se tako segretemu traku omogoči enakomerno pokritje kovinske taline; cono plamenskega poliranja, v kateri je nekoliko nižja temperatura od prejšnje in kjer se spolira zgornja površina steklenega traku; cono ohlajevanja, v kateri se neprekinjeni stekleni trak postopoma stabilizira oziroma ustaljuje.

Float postopek omogoča pridobivanje ravnega stekla odličnih optičnih lastnosti in gladko-



V Mercator-Spectrumu izdelujejo izolacijsko steklo.

sti. Doseženeje optimalna stopnja v tolerancah pri debelini vlečnih plošč. Float steklo, ki je namenjeno izdelovanju ogledal, se lahko srebri samo na tisti strani, ki ni bila v stiku z talino, to pa zaradi oksidov na površini stekla, ki povzročijo nehomogenost srebrne prevleke. Do končne izdelave pravega ogledala, je še več postopkov, zaradi katerih je ogledalo pač ogledalo.

Steklo je lomljivo in marsikdo je že čutil njegovo ostrino. Ven-

dar pa se da z nadaljnimi obdelavami izdelati tudi steklo odporno na udarce in upogibanje. Mehansko upornost stekla se da povečati na več načinov. S kaljenjem, to je s toplotno obdelavo s katero dosežemo enakomerno porazdelitev napetosti v materialu. Pri lomu kaljenega stekla se napetosti sprostijo, pri tem pa se steklo razprši oziroma zdrobi v drobce s topimi robovi, ki ne povzročajo resnejših poškodb ali ran. Z lepljenjem dveh ali več slojev steklenih plošč dobimo ta-

ko imenovano varnostno steklo. Lastnost tega stekla je, da se pri udarcu upogibanju ali rušitvi steklo ne razleti v posamezne ostre kose in s tem ne povzroča resnih poškodb. Nedrobljivost varnostnega stekla dosežemo z vmesnim slojem prozorne folije iz polivinilbutirala, debelega 0,38 ali 0,76 mm. Ta varnostna stekla so primerna za vpenjanje v okvirje za drsna vrata, za zasteklitve balkonov, kot fasadna stekla, ki so izpostavljena neposrednim zunanjim in atmosferskim vplivom.

Iz glasil članic

Poročevalec Agrokombinata je objavil

V julijski številki Poročevalca, ki ga izdajajo v krškem Agrokombinatu, je urednik Jože Černoša opozoril na podpis Temeljne listine Slovenija 1989, predstavil prve korake podjetništva v firmi, po-

sebej pa je komentiral združništvo. Ta komentar smo izbrali za objavo.

Izredni mojstri za odkrivanje odkritega

Jože Černoša

Dosedanje združništvo ni bilo le zlo

Medobčinski svet SZDL za Posavje je v juliju sklical posvetovanje o združništvu. Sam sem ta sklic razumel, da bo govora o združništvu na splošno in ne samo o kmetijskem združništvu. Pa se je vse zasukalo tako, da smo poslušali in razpravljali le o kmetijstvu ali bolje rečeno o kmečkih zadrukah...Namesto, da bi to napisal na koncu, bom raje kar na začetku. Smo izredni mojstri za odkrivanje odkritega. Pa pojdemo po vrsti.

Ustava SFRJ, pravzaprav njena gospodarska dopolnila niso opredelila lastnine in s tem upravljavec premoženja. Zakon o podjetjih taka določila pozna, vendar le načelno, zato se lovimo po ovinkih veljavne in prihodnje zakonodaje. Močne in hudo prisotne so ideološke ovire, čeprav se (pre)počasi lomijo.

Leta 1953 so zadrugam (kmetijskim) vzeli premoženje, ki je bilo ustvarjeno s sredstvi združnikov in iz drugih virov. In to je pri oblikovanju nove zadrugne lastnine velika miselna obremenitev tako kmetov kot zadrughnih naslednikov. Skoraj neznani so podatki o tem, kaj je podedovano od zadrug, kaj od posestev (ekonomij), kaj so dobile organizacije, ki so izven kmetijstva, itd. Torej dela za arhivarje in zgodovinarje dovolj, saj je preteklo že kar 36 let.

Kako združno lastnino ustvariti na novo - predlogov in različic je ničkoliko: - najbolj enostavno bi bilo, če bi se kombinati preimenovali v kmetijske zadruge, pa bi bilo vse zadrughna lastnina. S tem veliko

ne bi naredili, saj bi bil sestav lastnine povsem enak: - novonastalim zadrugam vrtni njihovo nekdanje premoženje (katero?) in uvesti delež za začetno poslovanje: - kmetije se svobodno združujejo v zadruge in si z deleži, združenim premoženjem in poslovanjem ustvarijo novo vrednost (premoženje).

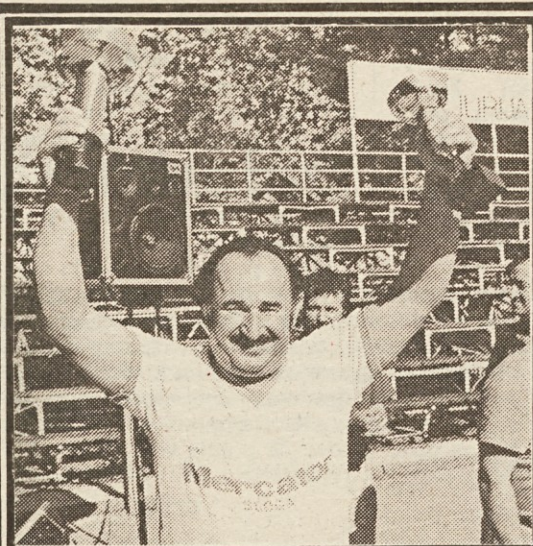
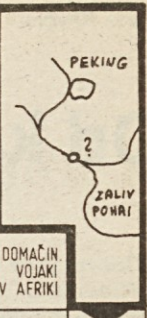
Te nedodelane različice (bilo je povedanih še več) rojevajo tudi druga razmišljanja in pomsleke:

- kdo in na kakšen način naj oblikuje nadgradnjo (pospeševalna služba, zavodi, skladi, zadrughna zveza): - kako organizirati čisto poslovno funkcijo zadruge: - odgovornost člana zadruge (kmeta) in zaposlenega za uspešnost poslovanja: - ali velika ali majhna zadruga, v vsakem primeru mora biti

kmetijska in ne zadruga za kmeta: - sedanje temeljne organizacije kooperantov izgubijo samostojnost. Kaj nato, če se ne ustanovi druga, podobna združba (zadruga): - kam z ljudmi, ki so zaposleni v službah zadrug in v temeljnih organizacijah kooperantov, če kmetje menijo, da so odveč: - kam in kako povezovati kmeta, ki ni član zadruge: - kako se povezovati v reprodukcijske verige, saj sama zadruga to ni.

Zadruga naj bo racionalna, smotrna in enostavna združba, ki bo učinkovita, uspešna in gospodarna. Kako te cilje združiti s kopico predpisov, ki zahtevajo veliko administriranja: Ali sploh vemo, kaj hočemo? Eni so za branžne, drugi za splošne zadruge. Bo kmet lahko član več zadrug? Čigavo je potem

nekdanje združno premoženje? Vrsta navrženih razmišljanj naj bi bila osnova za razpravo o Zakonu o združni lastnini. Udejaniti ga bomo morali tako, kot nam bo najbolje ustrezalo. Pri tem pa ne gre spregledati dejstva, da dosedanje združništvo (zadruga in toki) le niso bili samo zlo. Veliko je bilo tudi storjenega. Torej ni vse samo belo ali samo črno. Da pa je treba marsikaj spremeniti, je jasno vsem. Le Amerike ne odkrivajmo na novo in z zdravim pametjo na naša tla presadimo in uporabimo vse, kar se je po svetu pokazalo kot pametno in koristno. Pa kaj, ko je pri nas vse treba odkriti na novo!

		AMERIŠKI FILMSKI IGRALEC (STEWART)	AMERIŠKI FILMSKI IGRALEC (RAMON)	PRIPADNIK STARIH PLEMEN V ITALIJI	NEKDANJA ITALIJAN. POPEVKARICA	AKTINIJ	OPUŠČA-NJE KONČNEGA SAMO-GLASNIKA	POGAN	GRŠKA CRKA	SESTAVNI DEL OKNA	KRAŠEVEČ IVANKA	DOSTOP	STARO-EGIPTOV. BOŽANSTVO	REKA SKOZI FIRENCE	SESTAVIL V. ADAMIČ	M		
		UŠJE JAJCECE					TUJ DVO-GLASNIK								VSE V REDU	OJDIPOVA MATI IN ŽENA		
		SODOBNA TISKARSKA NAPRAVA																
		MENIČNO JAMSTVO				MUSLIMAN. MOŠKO IME					TV NAPOVEDOVAL (TOMAŽ) DELNICE						DOMAČIN VOJAKI V AFRIKI	
		HRV IGRAL (ANTUN) MUSLIMAN DUHOVNIK					FRANCOŠKI BAROČNI SLIKAR (CLAUDE)	SOLISTIČNI SPEV V OPERI (ORIGINAL)	AM. ZVEZ. DRŽAVA PRITOK KAME V SZ							BANJA MARK AVRELIJ		
													ZBOR GLASBENIKOV	MNOŽINA SNOVI FRANCOŠ. REKA				
												PREŠER NASPROT. JAP. REŽIS. KUROSAVA						
BRITANSKI OTOK V IRSKEM MDRJU	REDKO MOŠKO IME	KARAK-TERISTIKA	IZOBČENEC IZ ALEKSAN-DRIJE	BARVA KART KAMBOŠKI POLITIK		BRITANSKI LABURIST. POLITIK (CLEMENT)	TUJE ŽENSKO IME	TUJE ŽEN. IME POLITIK MARKOVIČ							PRITOK RENA EDUARD LALO		KRAJ PRI POREČU TEDENSKA TRIBUNA	
VRSTA KOŽNEGA RAKA																		
PRIPADNIK ST. PRED-INDOEVROR. PLEMEN						NEKDANJI RUSKI VLADAR	AMERIŠKA PEVKA TURNER NAUK O RAVNOTEŽ. SIL											IVAN NAPOTNIK
DEL JEKLENE-KONSTRUKCIJE							FRANCOŠKI PISATELJ (JULES)											SREDNJEV. ZDRUŽENJE NEM. TRGOVCEV
GLOBOKA NEZAVEST	THOMAS JEFFERSON GORA V GRČIJI			NEKDANJI FRANCOŠKI POLITIK PEROCI														HRVAŠKA PEVKA (JOSIPA) NRAVNOST
MONGOLSKI VLADAR			GR. BOGIN. MIRU PJIJAČA ST. SLOVANOV				IME IGRALKE BEGOVIČ											IMENA NEM. ROMULOV BRAT
ANGLEŠKI FILMSKI IGRALEC (PETER)						RODEČELAS ČLOVEK												
POKRAJINA V HRVATSKI							PREBIVALEC ČIČARIJE	FIGURA PRI ČETVORKI	POKLON ALBANSKA DENARNA ENOTA									RESASTA DLAKA VALJEVO
NEMŠKI MEŠČANSKI FILOZOF (GEORGE)				M PLANINSKA UJEDA														MODA DOLGIH KRIL
									GLAVNO MESTA BANGLA-DEŠA							M		AMERIŠKI FILMSKI IGRALEC (JAMES)

NAGRADNA KRIŽANKA

Kar dolgo smo vas zanemarjali, spoštovani reševalci in ljubitelji križank. Čeprav malo pozno, vendar zanesljivo še ne prepozno, vas vabimo k reševanju križanke na temo letošnje Mercatorlade.

Rešeno križanko pošljite na naslov: Mercator, Center za obveščanje, 61000 Ljubljana, Titova 137, do 15. septembra. Pet izžrebancev bo s praktičnimi nagradami razveselil sozdov Studio za ekonomsko propagando.

Predstavljamo vam poslovne partnerje

Mile Bitenc

Rdeče grenka osvežitev: SWING BITTER

Kar nekako čudno se nam bi zdelo, če Radenska ne bi ponudila nove pijače. Prijetnim okusom v družini SWING – poznamo že limono, eksotik in banano kivi – je pred kratkim dodala SWING BITTER.

Ljudje imamo različne navade in okuse. Smo za sladko, kisló, včasih za grenko. Res je: vse več potrošnikov išče prijetno grenke pijače, ki primerno hladne odžejajo in se tudi dobro mešajo z drugimi pijačami. Bitri so pri nas bolj redko na mizi, v sodi pa so zelo priljubljeni. In prav zato so v Radenski napravili to prijetno osvežujočo rdečo grenčico, seveda na osnovi mineralne vode Radenska tri srca.

Pomembno pri tej pijači je to, da je na osnovi mineralne vode, rastlinskih izvlečkov, da ne vsebuje kinina in da je brez konzervansov.

Tako je družina Swing postala večja: nova pijača v tej paleti je dobila ime Swing Bitter. Najbolj prija ledeno hladen, sam, ali pa pomešan z drugimi pijačami. Natočite si ga kozarček tudi vi – saj je vseeno, ali iz litrske, steklenice ali pa iz male 0,25



I stekleničke. Zagotovo bo grenko osvežujoči okus rdečega Swing Bitra všeč tudi vam. Ko-

nec koncev – to je, ob 120. rojstnem dnevu Radenske, darilo zvestim potrošnikom.

Predstavljamo vam poslovne partnerje

Mile Bitenc

Biokill – smrtni sovražnik insektov

Priznajmo, da nas kar neprijetno stresa, ko vzamemo iz omare star zimski plašč, ta pa je ves preluknjan od moljev. Zjemo se, ko na kosu kruha kar roji mravelj in bentimo nad nadležnimi mušicami, muhami, ščurki...

Odslej bodo takšne skrbi in jeza odveč. Ilirija Vedrog nam je dala Biokill – insekticid prihodnosti že danes. Je biološko popolnoma razgradljiv, je nestrušen za ljudi in za ves toplokrvni

živelj. Tudi deluje kontaktno, torej ga ne razpršimo po zraku, ampak samo po površinah: stenah, tleh, stropih, lončkih za rože, ob robovih oken... Ob nanosu na površine in tkanine ne puš-

ILIRIJA-VEDROG
LJUBLJANA

Biokill Insekticid 2000

Torej zdaj vemo, kajne?! Biokill ne razpršujemo po zraku, ampak po stenah, tleh, po stropu, zavesah, ob robovih oken. Deluje kar tri do štiri tedne in pomeni zanesljivo smrt mravljam, moljem, muham, komarjem, ščurkom, srebrnim ribicam. In pri tem je pomembno to, da je neškodljiv za nas, mačke, pse. In da je biološko popolnoma razgradljiv.

In ne bo napak, če še enkrat ponovimo, da ta učinkoviti insekticid Biokill, brez vonja ali z nežnim vonjem po limoni, izdeluje ILIRIJA-VEDROG.

Center za obveščanje

Taborniška zahvala

Na naš naslov je prispelo ljubeznivo pismo tabornikov odreda Tone Tomšič iz Ljubljane. Takole se glasi:

V pripravah na letni tabor smo se pošteno uštel pri izračunavanju tabornine. Da ne bi zaradi inflacije preveč prizadeli žepov staršev, smo zaprosili za pomoč nekaj Mercatorjevih članic. S svojimi izdelki ali pa z izdelki iz prodajnega programa so nam priskočile na pomoč: Mercator-Blagovni center, Mercator-EMBA, Mercator-ETA, Mercator-KŽK Gorenjske tozda Mesoizdelki in Oljarica, Mercator-Rožnik, TOZD Grmada, Mercator-Sadje zelenjava ter Mercatorjeva poslovna partnerja Kolinska in AIK Senta, Žitopromet. Vsem organizacijam se iskreno zahvaljujemo in jim želimo uspešno poslovanje.

Obenem želimo pohvaliti tudi prodajalno M-Rožnika, tozda Savica in Stari Fužini. Našim željam in potrebam so poslovodja in prodajalci v trgovini ustregli, če se je le dalo.

Tudi z vašo pomočjo, spoštovani Mercatorjevci, je bilo naše taborjenje prijetno in poceni.

Praksa študenta na koroški kmetiji

Stane Kavčič

Od kmetijstva tudi dobiček

Dobro, prav sosedsko sodelovanje med kmetijskima zadrugama iz Pliberka in Ljubljane, je na prakso na koroško kmetijo pripeljalo študenta 3. letnika živiloreje na ljubljanski Biotehniški fakulteti. Kaj vse je na kmetiji počel, videl, spoznal in dognal, je zapisal v zanimivem dnevniku.

Moji gostitelji

Njihovo kmetijo, usmerjeno v živilorejo, bi po naših merilih opredelili kot "mešano". Usmerjenost v govedorejo ni ozka, pa tudi sicer so na tej koroški kmetiji odnosi podobni kot na naših kmetijah. Za svoje potrebe redijo tudi prašiče in kokoši.

Formalni gospodar na kmetiji je stari oče, ki je že krepko zakoral v deveto desetletje, vendar namena, da bi kmetijo predal svojemu sinu, zaenkrat še nič ne kaže. Sin s svojo družino na kmetiji predstavlja glavno delovno silo. Po svojih močeh na kmetiji pomaga tudi "gospodarjeva" žena, ki pa podobno kot pri nas starejše gospodinje pri odločanju nima nima pomembnejše vloge.

Sin, neformalni gospodar in njegova žena sta po poklicu učitelja, s kmetijo pa se intenzivneje ukvarjata šele približno pet let. Pri delu jima ob šoli pomagajo tudi trije otroci. Moja gostiteljica sta bila Rezka in Friedl Kapun iz Konovec pri Šmihelu na avstrijskem Koroškem.

Kmetija in kmetovanje

Kapunova kmetija je za naše razmere precej velika ravninska kmetija (27,5 hektarov obdelovalne zemlje - od tega 9 v najemu in 10 ha gozda). Ugodne podnebne razmere omogočajo tudi poljedelsko proizvodnjo, zato je velik del obdelovalnih površin vključen v krmni kolobar: 7 hektarov silazne koruze, 5 hektarov ječmena, 2 hektara tritikale, 1,5 hektara lucerne, 3 hektare krmnega graha ter okoli 9 hektarov travnikov.

Trenutno imajo 50 glav govedi lisaste (Simmenthal) pasme. Vsa teleta vzrejajo ali pitajo doma, nekaj telet tudi dokupijo. V času moje prakse je bilo v laktaciji 12 krav.

Na kmetiji imajo 3 traktorje, linijo strojev za spravilo sena, linijo za razvoz gnoja in gnojnice, žitno sejalnico, silokombajn za koruzo in siloreznicu ter mlin za pripravo krmnih mešanic. Sejal-

nico za koruzo imajo v strojni skupnosti, žitni kombajn pa najamejo.

Tržna proizvoda sta mleko (kontingent) in mlado pitano govedo.

Hlev za povečan stalež živine ni več zadoščal, zato so se lotili prenove in povečanja gospodarskega poslopja. Zunanja konstrukcija z ostrejšim in tremi stolpnimi silosi (vsak po cca 100 kubičnih metrov) je že nared, letos pa bodo obnovili še hlev. Reja krav naj bi bila v prihodnje prosta (približno 20 ležalnih boksov), pri pitancih pa nameravajo še naprej ostati pri "vezani" reji.

Osnovni obrok preko celega leta za vse kategorije govedi sestavljata mrva in koruzna silaža. Krmno mešanico za dopolnilni obrok v glavnem pripravljajo sami, na višku laktacije pa dobijo krave tudi nekaj industrijsko pripravljene kompletne krmne mešanice, bikom pa ob zaključku pitanja osnovni obrok dopolnijo s sojinimi tropinami. Vsem kategorijam pokladajo tudi mineralno mešanico. Zaradi možnosti, da povečajo tržno proizvodnjo mleka, teleta vzrejajo po metodi zgodnjega odstavljanja s pomočjo mlečnih nadomestkov.

Kosil, sušil, krmil, kidal...

"Prakticiral" sem v drugi polovici julija, v času druge košnje. Zaradi izjemno ugodnega vremena smo košnjo opravili v dobrem tednu dni, enako opravilo pa me je čakalo tudi doma, zato sem prakso končal malo pred uradno določenim datumom. Gospodar pa me je povabil na pomoč v septembru, ko bo na vrsti siliranje koruze.

V delo so me vpregli že kar prvi dan. Pomagal sem pri rušenju stropa nad delom hleva, vse naslednje dni pa sem imel največ opravka s krmiljenjem živine. Kmalu po šesti uri sem bil že v hlevu in do devetih je bilo vse postorjeno. Ob 9. zajtrk, ob 14. uri kosilo, ob 21. pa večerja. Vmes sem pomagal pri sušenju otave, očistil sem stolpni silos in ga premazal z zaščitnim slojem. Ob nedeljah pa sem bil prost. Z vsem, kar počnejo na kmetiji sem se dodobra seznanil.

Krmljenje živine

Zaradi prostorske stiske v hlevu je govedo po kategorijah porazdeljeno na več mestih, kar negativno vpliva na produktivnost dela pri krmiljenju. Razen molže (vakuum vod in molža v vrče), je vse delo ročno. Potem, ko je bilo pokladanje mrve opravljeno, je gospodar pomolzel, jaz pa sem se lotil kidanja. Z mlekom oziroma mlečnimi nadomestki sem napojil osem telet. Drugi del osnovnega obroka je predstavljala koruzna silaža, precej zamudno pa je bilo pokladanje doma pripravljene krmne mešanice (ječmen, krmni grah in koruza). Dajali pa smo še mineralno mešanico. Za nastilj uporabljajo slamo in žaganje.

Sušenje otave

Hitremu spravilu otave je najbolj botrovalo res ugodno vreme in primerna organizacija dela. Takoj po košnji z rotacijsko (krožnično) kosilnico sem raztrosil redi (vrtavkasti trosilnik - obračal-

nik s štirimi vrtavkami). To sem največkrat opravil dopoldne. Popoldne sem ovelo otavo obrnil, zvečer pa je stari oče naredil nočne zgrabke z vrtavkastim zgrabljajnikom. Naslednje jutro sem zgrabke raztrosil, jih čez dan še enkrat obrnil in običajno je to zadostovalo, da je bila otava suha. Tako smo običajno že drugi dan vozili domov suho mrvo. To je bilo precej zamudno opravilo, saj smo jo doma rezali s siloreznicu, ki jo je hkrati transportirala v skladiščni prostor.

Ta opravila so tekla iz dneva v dan, pa zaradi nekoliko hladnejšega podnebja, niso bila preveč naporna.

Nekoliko drugače je potekalo sušenje lucerne. Zaradi precej debelih stebel in nežnejših listov, ki se hitreje posušijo in postanejo krhki, bi sušenje na prej opisan način prispevalo k prevelikim mehanskim poškodbam. Da se to ne bi zgodilo, sem lucerno obrnil le vsako jutro takoj, ko se je rosa posušila. Tako je sušenje trajalo nekoliko dlje, pod večer četrtega dne je bila lucerna suha in naslednji dan smo jo zvozili domov.

Moja spoznanja in napotki

Jedro delovne sile na kmetiji se s kmetovanjem resneje ubada šele peto leto. "Ta mlada" imata poleg redne zaposlitve in kmetije še vrsto družbenih funkcij, ki jim vzamejo precej časa. Zato njuno zagnanost za kmetovanje lahko samo občudujem, saj bi si ob bistveno višjem standardu kot je naš, lahko uredila mirnejše in udobnejše življenje. Sicer pa tudi zame velja nekaj podobnega in zato njuno filozofijo, da hočeta od kmetovanja tudi dobiček, dobro razumem. Povečujeta prirejo mleka, mesa, obnavljata gospodarsko poslopje in dokupujeta zemljo. Le občudoval sem lahko gospodarjevo tehnično in praktično znanje ter njegovo iznajdljivost, manj pohvalna pa bi bila moja ocena o strokovno tehnološkem znanju, predvsem v govedoreji, metdem ko je njihova poljedelska proizvodnja na precej visoki ravni, čeprav z intenzivnostjo ne pretiravajo.

Zakaj kritično o tehnologiji v govedoreji? Prepičan sem, da obstoječi način prehrane ekonomsko ni preveč učinkovit. V slovenskih razmerah bi bil skoraj zanesljivo celo negativen. Prehrana je preko celega leta enaka, izključno s konzervirano krmo. Kakovost koruzne silaže bi bila po moji organoleptični oceni kvečjemu dobra ali le zadovoljiva (zaradi pregoste setve je delež zrnja nizek, storži slabo formirani, prevlažna, porjavela, deloma plesniva silaža), bistveno boljša ni tudi mrva (z izjemo lucerne, ki pa je zelo zdrobljena). Z osnovnim obrokom iz voluminozne krme govedo pokrije v glavnem le vzdrževalne potrebe. To je najbolj opazno pri molznicah, ki s štirimi kilogrami močne krme na dan na kravo, dosega povprečno mlečnost od 12 do 15 litrov mleka na dan, kar bi moralo biti dosegljivo tudi le s kakovostno voluminozno krmo. Analize krme ne opravljajo, ker jim menda ni cilj visoka proizvodnja na posamezno žival. Dosegajo pa dobro kakovost mleka, tako higiensko kot po vsebnosti maščob in beljakovin.

Bike pitajo srednje intenzivno na višje teže, telice pa zreajo za lastne potrebe z namenom, da se bo povečal stalež krav. Čreda

je mlada in imajo nemalo težav s plodnostjo oziroma plodnostnimi motnjami (predvsem tiha gonjenja in slaba uspešnost pripustov oziroma osemenitev). Zlahka opaziš nepravilno stoji, predvsem zadnjih nog, kar izvira predvsem iz nerednega obrezovanja parkljev. Rešitev zadnjih dveh problemov pričakujejo od proste reje v prenovljenem hlevu.

Zaradi razdrobljenosti parcel bi bila uvedba paše tudi v prihodnje zelo težavna, vseeno pa bi kazalo poskusiti z zeleno krmo (poletnim obrokom), kar bi sicer zahtevalo drugačno organizacijo dela, predvsem več živega dela, zanesljivo pa bi to prineslo ustre-

zen ekonomski rezultat. Za pitanje bi priporočal uporabo cenejših virov beljakovin, prav gotovo pa bi bila za optimalizacijo prehrane potrebna analiza krme. V prid ekonomičnosti tudi gotovo ni uravnilovka pri pokladanju močne krme kravam ne glede na njihovo mlečnost in obdobje laktacije ter nezainteresiranost za kontrolo proizvodnje.

Sicer pa zadovoljstvo in sreča - v kolikor obstojata - v kmečki družini najbrž odtehtata vse "nepravilnosti" v proizvodnji in s tem tudi nekoliko nižji dobiček. Samozavest in družbeno priznavanje kmeta pa sta v Avstriji zagotovno na precej višji ravni kot pri nas.

Portret sodelavca

Andrej Dvoršak

Mož dveh kontinentov

Alberta Gregoriča ne bi bilo potrebno posebej predstavljati, kajti ve se, da je to pevec južnoameriških pesmi, ki je k nam prišel iz Argentine. Bolj malo pa je znano, da je zaposlen v M—Konditorju kot komercialist.

V Slovenijo sem prišel prvič leta 1962 z Unescocom kot študent. Tu naj bi izpopolnil svoje znanje slovenske folklorne in defektologije. Oboje na bi koristno uporabil po povratku v Argentino. Prvo kot animator kulturnega življenja med našimi izseljenci, drugo v svojem poklicu," je začel pripovedovati svojo zgodbo.

Alberto se je rodil v Argentini primorskim izseljencem. Postal je učitelj in aktivist v slovenskih izseljeniških klubih. Bil je zmeren levičar, a levičarstvo v Argentini nikoli ni bilo začeleno. Tudi preveč nacionalne zavesti ne. Slovenske šole so se odprle šele po padcu Perona, leta 1954.

Ko je leta 1969 prevzela oblast v Argentini vojaška hunta, se je tako kot mnogi levičarji izselil iz svoje domovine v domovino svojih prednikov. Pravočasno! Generali in njihovi so pomorili in "izginili" na desetisoče levo usmerjenih državljanov. Še danes njihovi svojci iščejo sledi in grobove ...

Gregorič pot v Slovenijo, domovino prednikov, ni bila pretežka. Imel je ženo Slovenko, prepričan je bil, da s prilagajanjem ne bo težav. Pa je živel v zmoti. Domovina je slaba mati. Hitro pozabi na otroke, ki so jo zapustili, na vnuke pa sploh nikoli ne pomisli. Gregorič je imel nemalo težav pri iskanju zaposlitve. Prva je bila v Elektrotehni, kjer je delal kot prodajalec, nato predsedal v Emonin Maximarket, Ljubljansko banko in pred dvema letoma v Konditor.

Sam pravi, da je rojen v znaku leva. Za leve pa velja, da so zelo aktivni, polni energije. Alberto pa ob tem v sebi nosi še južnoameriško sonce, ki je močno vplivalo na njegov živahen temperament.

Kmalu po povratku v Slovenijo je začel delovati v kulturi in iskati svoje mesto v njej. Bil je pač navajen izseljeniškega življenja, v

katerem kulturna dejavnost veliko pomeni. Kot učitelj si je ob tem stalno želel posredovati svoje znanje in izkušnje drugim.

Njegov pevski vzpon pa se je začel šele poletu 1984. Odkril je jačel Mito Trefalt v oddaji Srečanje.

"Takrat nisem prvič javno nastopil. Javno nastopam od malih nog, moj prvi večji uspeh pa je bil leta 1962, ko sem nastopil v oddaji pokaži kaj znaš. Vodil jo je Vili Vodopivec. Zapel sem Scielito Lindo in Granado. V isti oddaji so prvič nastopili tudi slaki. Kaj so oni danes vemo. Če bi takrat ostal tu in se posvetil petju, bi bila moja življenjska pot drugačna ... Tako pa ... Na stara leta zajadrti v petje ni najbolje. Čez noč lahko pridem ob glas, kaj pa potem?"

To so dileme, ki jih mora sedaj reševati. Ko je pred petimi leti začel v Srečanjih, si še mislil ni, da bo njegovo petje naletelo na takšen odziv. Pa je! Tudi zato, ker Gregorič v vsako svojo pesem vnese del sebe, del svoje duše. Vsak njegov nastop je doživetje za gledalce in poslušalce. Zanj pa pomeni "shušjevalno kuro", saj na vsakem koncertu shušja nekaj deset dekagramov. Od napora. Doživetje petje je naporno. In njegovo je takšno.

Pred slabim letom je izdal prvo kaseto. Prodanih je že okoli 30.000. Kmalu bo zlata! Pa mu ni vrgla kaj prida zaslužka. 96 odstotkov od dohodka pobere producent, njemu ostanejo le štirje. To jeusoda vseh začetnikov, ko prvič podpisujejo pogodbo, se smeji.

Mu ni kaj preveč do cekinov. Ogromno koncertov ima brezplačnih. Po domovih za ostarele občane, paraplegike, na dobrodelnih prireditvah ... Njega osrečuje petje samo in to da ga ljudje radi poslušajo in sprejemajo. Melodija je ključ za številna srca in Gregorič ga zna spretno obračati.

Alberto Gregorič



Glasilo delavcev in združenih kmetov sozd Mercator - Kmetijstvo Industrija Trgovina

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

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

Glavna in odgovorna urednica: Vesna Bleiweis.

Novinar: Andrej Dvoršak.

Vse fotografije - nepodpisane - Andrej Dvoršak.

Tehnični urednik: Matjaž Marinček.

Tiska ČGP Delo Ljubljana.

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