



Celje - skladišče
D-Per

III 19/1991



1119911148,3

COBISS

MERX VESTNIK

Glasilov delavcev sestavljenega podjetja Merx

Številka 3 - Leto XI - Maj 1991

Merx, sestavljeno podjetje sestavljajo: Avto Celje, Avtotehnika Celje, Blagovni center Celje, Dravinjski dom Slovenske Konjice, Gostinstvo in turizem Celje, Gostinsko podjetje Ravne na Koroškem, Kmetijska zadruga Celje, Kmetijska zadruga Laško, Kmetijska zadruga Slovenske Konjice, Korotan Ravne na Koroškem, Kozjak Radlje ob Dravi, Izbera Laško, Jelen Slovenske Konjice, Jelša Šmarje pri Jelšah, Košenjak Dravograd, Lipa Sentjur, Meja Sentjur, Mlinsko predelovalno podjetje Celje, Mesarstvo Jurij Sentjur, Moda Celje, Potrošnik Celje, Potrošnja Zagorje ob Savi, Prodaja Šostanj, Resevna Sentjur, RTC Golte Mozirje, Savinja Laško, Savinja Mozirje, Spik Sentjur, Teko Celje, Tok Sentjur, Toper Celje, Trgovsko podjetje Radeče, Turist Nazarje, Zdravilišče Dobrna, Zila Slovenj Gradec. Izhaja enkrat mesečno. Ureja uredniški odbor: Jana Mladenovič, glavna in odgovorna urednica; člani: Danica Dosedla, Zdenka Mažgon, Darinka Oset, Zdenka Zimšek. Tehnični urednik: Marjan Ivanuš, ČZP Enotnost, Ljubljana, Dalmatinova 4. Naslov uredništva: Merx, sestavljeno podjetje, ul. 29. novembra 16,63000 Celje - telefon (063) 21-352. Rokopisov in slik ne vračamo. Po sklepu republiškega komiteja za informiranje je Vestnik Merx oproščen plačevanja davka, sklep št. 421-1/72. Tiska tiskarna Ljudska pravica, Ljubljana.

V Topru ustanovili Ustanovitev delniške družbe Jurij s pravimi delnicami

Peter Privšek odstopil. V.d. direktor Rudi Pur

Toper je v zadnjem času doživel veliko udarcev, ki so rezultat nejasnosti in razmer na tržišču, političnega stanja v državi, podkapitalizacije podjetja ter nizkem tehnološkem nivoju. Kljub optimizmu in »žrtvovanju« nekaterih ljudi Topra, raznih sanacijskih programov, elaboratov in pomoči s strani Merxa, pa se Toper ni mogel izkoptati iz težav. V letošnjih prvih treh mesecih je izguba že znašala 18 milijonov dinarjev. Poleg tega je imel Toper že dalj časa blokiran žiro račun, pojavil se je problem izplačila osebnih dohodkov. Zato so na pobudo Merxa, Ljubljanske banke in celjskega izvršnega sveta ustanovili krizni štab, vodi ga Jože Gračnar, kot zadnjo »stopničko« pred stečajnim postopkom. Osnovni namen ustanovitve kriznega štaba pa je bil deblakada Topra in s tem povezano tudi izplačilo osebnih dohodkov.

»Toper ima svoj imidž«, nam je dejal Jože Gračnar, ko smo ga zaprosili za kratek komentar, »in v Merxu vejamemo v ta kolektiv. To dokazuje tudi ustanovitev kriznega štaba in uresničitev nekaterih zastavljenih nalog. Po naši oceni in mnenju tekstilnih strokovnjakov, je Toprov program precej zastarel. Programi so dobri, če so ekonomsko uspešni, hvaliti programe in biti ekonomsko neuspešen pa nima smisla, ker sam sebe negiraš. Zato se bo v prihodnje treba lotiti nečesa novega.«

Kaj bo to, pa bo verjetno bolj znano po dveh mesecih, kajti

toliko časa in namreč krizni štab na voljo za pripravo programa reorganizacije in sanacije Topra. In katere akcije je krizni štab že speljal?

»V zadnjih tednih smo zagotovili«, pravi Gračnar »okoli 12 milijonov dinarjev za odkup blaga, ki so ga na carino pripeljali iz Daljnega vzhoda. Poleg tega je krizni štab pomagal pri deblakadi žiro računa, ta deblakada je trajala že 50 dni, ter pri zbiranju denarja za osebne dohodke. Krizni štab se je tudi že sestel s tremi največjimi upniki Topra - to so Ljubljanska banka, finančna organizacija Merx in Jugotekstil iz Ljubljane.«

V tem času je odstopil tudi direktor Peter Privšek. Ali je to povezano z ustanovitvijo kriznega štaba?

»Odstop direktorja Privška je normalno dejanje glede na vse nakopičene probleme v zadnjem času, predvsem lansko in letošnjo izgubo, visoko zadolženost, nizko produktivnost in slabo izkoriščenost delovnih sredstev.«

Tako. Toliko nam je o trenutnih razmerah v Topru in delu kriznega štaba povedal Jože Gračnar. Ko sem se pred kratkim pogovarjala s tedanjim direktorjem Petrom Privškom, sem spoznala še drugo plat medalje. Ljudje Topra v pogovoru razmišljajo zopet drugače. Za vse krivijo Merx in njeno banko. O dogajanjih v Topru sem torej slišala kar nekaj nasprotujočih si resnic. Katera pa je prava, to bo pokazal čas.

V Mesarstvu Jurij Sentjur so že v zadnjem kvartalu leta 1990 prišli do posznanja, da bo njihov nadaljnji razvoj lahko nemoten samo v primeru, če se bodo zaposleni delavci v podjetju in poslovni partnerji angažirali tudi na področju preoblikovanja podjetja z vložki privatnega kapitala. Zato so si zadali nalogo, da ustanovijo delniško družbo z internimi delnicami po zvezni zakonodaji.

Ker pa je ta proces v Sloveniji začasno ustavljen, so na skupščini 12. maja predlagali vsem zainteresiranim fizičnim osebam, da za pospešen nadaljnji razvoj klavnopredelovalnega obrata v Sentjurju ustanovijo delniško družbo kot samostojni pravni subjekt z izključno privatnim kapitalom in 500.000 ECU vredno ustanovno emisijo delnic.

Njena prvenstvena naloga bi

bila omogočiti nadaljnjo krepitev konkurenčnosti klavnopredelovalnega obrata v Sentjurju in realizacija ambiciozno zastavljenega razvojnega programa.

V ta namen je bil na skupščini imenovan tudi odbor za ustanovitev delniške družbe, ki ga sestavljajo: trije neodvisni strokovnjaki, dva člana ožjega vodstva, štirje člani delavskega sveta družbenega podjetja in predstavnik sindikata.

Ob koncu skupščine je Rado Tržan, direktor podjetja Mesarstvo Jurij pozval vse prisotne da sodelujejo pri nakupu delnic ustanovne izdaje delniške družbe Jurij s pravimi delnicami. »Vsi želimo in upamo,« je nadaljeval »da nam bo ob takšnem sestavu odbora za ustanovitev delniške družbe Jurij s pravimi delnicami uspelo le to registrirati do polletja.«



Na posnetku je nov avtosalon Avtotehnike pred njeno poslovno stavbo na Bežigradski 13. V njem so razstavljena Renaultova in Citroenova vozila.

Rimski dvor

Popestritev v ponudbi

Pred nekaj dnevi je Potrošnik v Zidankovi ulici 10 odprl prenovljeno trgovino Rimski dvor.

O novi ponudbi, njeni vsebini in izgledu se lahko prepričate sami. Mi pa bi vam radi danes povedali le to.

Z malo vloženi sredstvi je Potrošniku uspelo v slabem tednu dni prenoviti trgovino in ji dati predvsem večji poudarek na preglednosti blaga in večji izbiri posameznih artiklov, ki jih prej v tej trgovini nismo zasledili.

Prodajnih površin je približno toliko, kot pred ureditvijo, le da je zdaj razporeditev polic in pultov drugačna - primernejša.

Sama trgovina ima zelo ugodno lokacijo, saj je v samem središču mesta. Zato tudi ni naključje, da so v tej prodajalni precej različni kupci: od mladih do starejših, najsi gre za dijake, uslužbence, gospodinje, slučajnostne kupce in podobno. Nakupovalne konice do predvsem dopoldne od desetih do dvanajstih, ko gre za malico v podjetjih, potem pa od štirinajste do šestnajste ure, ko gredo ljudje domov.

Ob našem obisku se je poslovodkinja pohvalila, da že imajo svoje stalne kupce, ki pravijo, da je k njim lepo priti, še posebej sedaj, ko je trgovina preurejena, lepo založena in seveda postrežba boljša.

V naslednji številki:
Metka Šolinc-Petek:
KAJ NAM PRINAŠA
OSNUTEK NOVE
STANOVANJSKE
ZAKONODAJE

Enote z izgubo v zakup

Cene in davki še ne ustrezajo

Konec aprila so se sestali člani PS dejavnosti gostinstva in turizma. Na dnevni red so uvrstili informacijo o doseženih finančnih rezultatih dejavnosti, v primerjavi s svojimi rezultati za prve tri mesece letošnjega leta. Predsednik PS jih je seznanil s srpejetimi sklepi in stališči izvršilnega odbora sekcije gostinstva in turizma Slovenije. Obravnavali pa so tudi aktivnosti na področju vrednotenja podjetja.

V sprejetih zaključkih so poudarili, da so poslovno finančni rezultati slabši, ekonomskopolitična kriza globlja in bolj zapletena in da bo socialna plat delavcev ogrožena bolj kot bi smela biti. Sprejeta ocena je osnova za ukrepanje v smeri ponovne ocene stanja zaposlenih v podjetjih in njihovo prilagoditev doseženemu prometu. Sprejeto je bilo stališče, da se oddajo v zakup tiste poslovne enote, ki poslujejo z izgubo in za katere za

razvojno in tehnološko sanacijo potrebna sredstva podjetja nimajo. Pred njimi so razvojni programi in programi, ki zagotavljajo delno prestrukturiranje dejavnosti. Zato so potrebna namenska sredstva, ki bi jim jih finančna organizacija Merx morala zagotavljati.

Obravnavali so tudi cene in davke ter nekaj novosti v pripravi branžne kolektivne pogodbe, ki jo bodo republiški sindikati in zbornica sprejeli še ta mesec.

Na koncu so posvetili precej časa tudi preoblikovanju podjetij. Predstavniki centra za preobrazbo in lastninjenje pa so jih seznanili z nekaterimi novostmi na tem področju.

Povabljeni so bili tudi predstavniki Merx trženja in Merx razvojnega inženiringa, ki so predstavili nekaj možnosti za sodelovanje.



Andrej Cvetko: Smernice strateškega razvoja

Dejavnik poslovne uspešnosti – stiki z javnostjo

Živimo v obdobju sunkovitih sprememb. Na pohodu so na novo odkrite ideje o tržni ekonomiji, demokraciji in podobnih civilizacijskih dosežkih, pa jih pri nas marsikje umevamo po svoje. Namesto da bi se ozrli že po bližnjih sosedih in z njihovih stoletnih vrtov presadili to ali ono, preverjeno žlahtno in tudi v naši deželi plodno sadiko. Toda včasih le naletimo tudi pri nas na svetle izjeme. Tak primer je podjetje Trženje s svojimi smernicami strateškega razvoja, ki ga vodi Andrej Cvetko.

Novi ljudje ponavadi prinesejo s sabo svoj koncept dela, svoj pogled na razvoj firme. Časi niso enostavni. Tržna ekonomija prodira tudi v naš gospodarski prostor. Začenja se demokracija, politika nima več absolutne moči, ne denarja za pokrivanje slabih rezultatov. Na trg prihajajo uvoženi izdelki, potrošniki so postali izbirčni. Ambiciozni kadri odhajajo, ustnavljajo lastna podjetja. Skratka – smo sredi korenitih sprememb.

Andrej Cvetko: »Odgovore na nastali položaj moramo najti predvsem v sodobnih metodah strateškega planiranja in marketinga. Ob tem pa ne smemo prezreti, da se bo trgovina uveljavila v svojem temeljnem svojstvu, da bo pretok blaga, znanja, ka-

pitala in ljudi ter storitev prost. Skratka z eno besedo svet postaja tržišče in tržišče postaja svet.«

Iz vaše napisane podjetniške orientacije je moč razbrati, da želite oblikovati mednarodno trgovinsko podjetje?

Andrej Cvetko: »Ja in to široke geografsko tržne zasnove, grajene po principu kasnejših, v profitne enote organiziranih specializiranih skupin.«

Zapisali ste tudi, da bi podjetje preimenovali v Merx-2M d.o.o. Ali menite, da boste s preimenovanjem firme lažje nastopali na tržišču?

Andrej Cvetko: »Vsekakor. Ime je za uho in na vpogled blizu mednarodno priznani nadnacionalki 3M. Sedanje ime je tipična sektorsko-organizacijska oznaka nekega delovnega področja in ne prenese mednarodnih kriterijev 'imena firme', ki želi graditi lastno identiteto.«

Kakšno vlogo pa bodo imeli pri vsem tem stiki z javnostjo?

Andrej Cvetko: »Teoretično in že tudi izkustveno je ugotovljeno, da z razmahom pluralizma v politiki in tržne konkuren-

ce v gospodarstvu in vsakdanjem življenju, postaja zunanja podoba tako posameznika kot podjetja pomemben kapital in dolgoročna naložba za pridobivanje zaupanja in s tem pripadnosti podjetju, kar omogoča večja poslovna tveganja. Za svojo podobo v javnosti pa moramo poslej skrbeti sami, predvsem z dobrim delom in premišljeno poslovno politiko. In tu je za stike z javnostjo ogromen manevrski prostor.«

V programskih ciljih ste zapisali – preživeti za vsako ceno. Kakšni so vaši prvi občutki. Bo šlo?

Andrej Cvetko: »Bo!«

In za konec še vprašanje. Kaj vse boste tržili v vašem podjetju?

Andrej Cvetko: »Naše programske orientacije so trženje blaga, znanja in idej, podjetij in nanje navezane industrijske lastnine ter vrednostnih papirjev, ekoloških programov, BIO blago in podobno.«

Hvala za pogovor in veliko poslovne uspešnosti.

Jana Mladenović



V prvem nadstopju veleblagovnice T je marsikaj novega. Z novo blagovno skupino ekskluzivnega, kvalitetnega in modernega kovinskega pohištva iz Italije in Sijaja iz Hrastnika, so popestrili ponudbo. Prav tako so na oddelku metraže razširili prodajni program z dekorativnimi tkaninami.

V tem času pričakujejo tudi bogat izbor izgrač iz Italije. Med njimi bodo tudi igrače »Vse za počitnice.«

Z deli bodo nadaljevali tudi na otroškem oddelku in sicer s preureditvijo oddelka in dopolnitvijo programa.

Vsemu temu pa bodo dodali še novo dekoracijo. Skratka uredili bodo bolj prijeten ambient za svoje stalne kupce in prijatelje, ki so jim bili zvesti dolga leta.

Rekli so . . .

Ni važno imeti samo dobrega poslovnega partnerja. Važno je biti tudi dober, eksakten in iskren poslovnež. Sposobnim ni težko najti dobrega poslovnega partnerja, oblikujejo ga lahko po lastni želji in potrebi.

Kdo so to, pravi poslovni partnerji?

Pravijo, da sta to dva podjetnika, ki pod tržnim pritiskom delujeta v vzajemnem odnosu ob najmanjši škodi oziroma dosejata največjo možno neposredno korist.

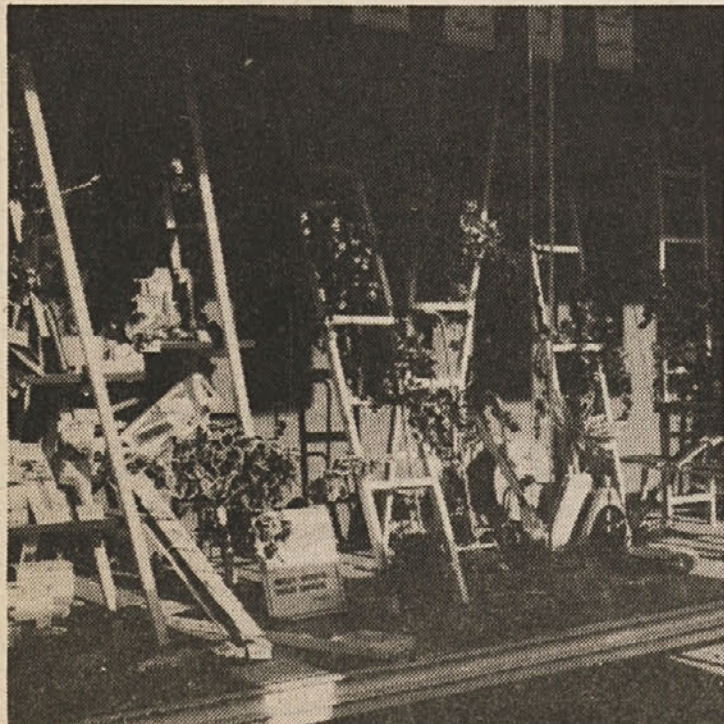
Za vrtilčkarje orodje Gardena

V veleblagovnici T so bogatejši še za en specializiran oddelk. Gre za oddelk vrtnega orodja Gardena, ki so ga odprli v pritličju blagovnice na tehničnem oddelku.

Glede na sezono, so prav sedaj police novo odprtega oddelka polne raznovrstnega orodja svetovno priznanega proizvajalca Gardena, ki smo ga še do nedavnega hodili iskat čez mejo.

Blagovnica, ki je odprta vsak dan in tudi ob sobotah, na enem mestu zagotavlja vrtilčkarjem vse za lažjanje dela in prihrank časa.

Kakovost in pestrost vrtnega orodja Gardena, na teje sliki je izložbeno okno veleblagovnice, bo verjetno marsikoga med vami »popeljalo« v pritličje veleblagovnice, ogled ponujenega blaga pa tudi v nakup. Je naštevati dovolj velik izziv za to?



Osnovne vrednosti podjetij

V plansko-tržnem ekonomskem sistemu, ki ga sedaj poskušamo zapustiti, je bila družbena lastnina edina narorsko sprejemljiva oblika lastništva. Premoženje je bilo od vseh in od nikogar. Torej ni bilo pravega naslovnika, ki bi bil odgovoren za ohranjanje in krepitev tovrstnega kapitala in premoženja. Ni prihajalo do selitev kapitala med podjetji ter do potreb po ugotavljanju prave vrednosti in njihovih delov. Združitev in razdružitve so se opravile po knjižni vrednosti premoženja in obveznosti podjetja.

V razvitih tržnih gospodarstvih je vrednotenje podjetja izredno pomemben sestavni del podjetniških finančnih transakcij. Pri tem ne gre vedno za seštevanje tržnih vrednosti posameznih delov premoženja in obveznosti, marveč za iskanje tržne vrednosti subjekta kot ekonomske celote, ki se prodaja in kupuje na tržišču.

Razlogi za vrednotenje

V poslovnem življenju obstajajo številni razlogi za vrednotenje podjetij in njihovih delov. Lahko so čisto poslovne narave v času delovanja in obstoja podjetja ali pa so za vrednotenje zainteresirani pravni organi. Poleg tega se lahko vrednotenje opravi na željo enega ali obeh poslovnih partnerjev, kadar izkazujeta interes po spoznanju vrednosti in cene podjetja.

Razlogi za vrednotenje, ki služijo podjetniškim odločitvam so:

- nakup oz. prodaja podjetja, delitev ali organizacijska osamosvojitve posameznih delov podjetja,
- združitev večjega števila pravno samostojnih podjetij,
- razdružitve večje podjetniške tvorbe,
- presoja podjetja, ki je v gos-

podarskih težavah (sanacija, likvidacija, stečaj).

Drugi razlogi, pri katerih lastnik nima odločitvenih posledic, ampak je njegov namen ugotovitev ustrezne cene, so npr.:

- razdelitev, podružbljanje, državljanje ali reprivatizacija podjetja,
- za potrebe obdavčenja, ko lastnik ali lastniki podarijo, dedujejo ali pa morajo plačati davke na premoženje . . .

Gre torej za različne razlage z različnimi cilji vrednotenja, ki morajo biti ocenjevalcu dobro opredeljeni.

Kdo so ocenjevalci?

Podjetja vrednotijo izvedenci (eksperti), ki razpolagajo s teoretičnim in praktičnim znanjem za tovrstno strokovno delo. V poslovnem življenju so to največkrat gospodarski revizorji in podjetniški svetovalci, ki imajo za to stroko teoretično in praktično znanje. Njihova naloga je, da ocenijo vrednost podjetja ali njihovega dela, pri čemer morajo spoštovati revizijska in svetovalna strokovna pravila, posebej še načela in standarde o vrednotenju.

Pri vrednotenju podjetij se lahko pojavlja ocenjevalec v različnih vlogah, in sicer kot:

- nevtralni izvedenec za ocenitev podjetja,
- svetovalec kupcu ali prodajalcu za določitev subjektivne vrednosti podjetja,
- sodni izvedenec za ocenitev, ki je potrebna pri pravnem urejanju poslovnih razmerij.

V začetku 70. let je postal gospodarski revizor v Evropi pomemben nevtralni ocenjevalec, svetovalec in izvedenec za vrednotenje podjetij. Nepristransko je dolžan ugotoviti vrednost podjetja. Pri tem mora odstraniti subjektivne argumente, ki bi lahko vplivali na njegovo oceno. Strokovnjak za

ocenjevanje je dolžan nepristransko vstopiti med subjektivne predstave kupca in prodajalca in podati neodvisno mnenje o vrednosti podjetja.

Objektivno vrednost spozna ocenjevalec na podlagi analize poslovnih področij oz. funkcij o podjetju:

- okolja podjetja
- razvojnih možnosti in omejitve.

Vidimo, da ima nepristranski izvedenec vlogo objektivnega ocenjevalca vrednosti podjetja in še vlogo svetovalca, saj podjetje pričakuje od njega, da mu bo pomagal čim bolj utemeljiti oblikovanje subjektivne vrednosti. Razpon subjektivne vrednosti je zelo širok in teorija še ni ponudila posebnih metod za določevanje zgornje meje.

V vlogi razsodnika se pojavlja gospodarski revizor običajno pri spornih zadevah. Razsoja med subjektivno predstavo o vrednosti podjetja in predloga »fairer Einigungwert«. Zaupana mu je vloga določitve poštene vrednosti podjetja. Ta vrednost je med subjektivno zgornjo ceno kupca in subjektivno spodnjo ceno prodajalca.

Vrednost podjetja torej ni nikoli absolutna oziroma objektivna, saj je treba upoštevati različne možnosti in težave pri ocenjevanju. Zato je važno, da pri ocenitvi spoznamo vsakokratno stanje podjetja, iz katerega se nato izlušči nedvoumna in jasna ocena vrednosti podjetja.

Metode za vrednotenje podjetij

V svetu veljajo že dalj časa razne metode za vrednotenje podjetij. Kljub temu pa je natančnost vrednotenja celotnega podjetja še desetletja sporna v teoriji in praksi, saj ne obstaja popolna in splošno uporabna teorija.

Vse metode vrednotenja lah-

ko danes razdelimo na neposredne in posredne. Pri prvih gre za ugotavljanje vrednosti na podlagi osnovnih podatkov o substanci ali o donosu, pri drugih pa ocenjujemo vrednost s pomočjo poslovne vrednosti (goodwilla).

Od neposrednih metod so najbolj uporabne tri:

- metoda substancne vrednosti,
- metoda donosa in
- kombinirana metoda.

Vrednost podjetja se danes kaže v njegovi sposobnosti gospodarjenja in ustvarjanja donosa oziroma dobička. Vedno več avtorjev nasprotuje, da bi bila merilo za vrednost podjetja zgolj substancna vrednost, ki je zanimiva in odločujoča v nekaterih primerih. Zlasti še tedaj, ko se podjetnik odloča za nakup drugega podjetja namesto lastne naložbe, pri likvidacijah in še drugje.

V razvoju teorije in prakse o vrednotenju podjetij, se je pojavilo torej nešteto metodoloških rešitev. Mnoge od njih so danes manj uporabne ali pa se sploh ne uporabljajo. **Vodilno vlogo** ima danes **dinamična metoda**, pri kateri je **glavno merilo** za določitev vrednosti podjetja ali njegovega dela **donos**. Izhodišče za vrednotenje po dinamični metodi je **uspeh**, ki ga lastnik kapitala oz. podjetja pričakuje od poslovne dejavnosti.

Na domačem ekonomskem (in pravnem) področju se odpirajo vedno nove naloge. Opraviti imamo z novo dejavnostjo in z novim ekonomskim poklicem. Ta zahteva veliko teoretičnega in praktičnega znanja o ekonomiki podjetij, zlasti še o financiranju in revidiranju poslovanja ter o računovodskem spremljanju, presojanju in izkazovanju premoženjskega, finančnega in uspešnostnega položaja podjetja.

Zdenka Habe



Dve novi prodajalni

V tem tednu smo v Zidanškovi ulici dobili kar dve prenovljeni trgovini s prehrabnenimi artikli. Eno je odprl Potrošnik na začetku ulice, na drugi strani pri gostišču Ribič, pa podjetje Moda. Ta trgovina se imenuje Dobrina.

Poudarek ponudbe v Dobrini je na prehrabnem blagu in artiklih za gospodinjstvo. V njej boste lahko kupili vse, živila, ki so na jedilniku vsak dan. Tako

bo lahko kupec praktično v eni trgovini svoj nakup začel in ga tudi zaključil.

Ob našem obisku nam je poslovodkinja zagotovila, da se bodo vsi skupaj trudili, da bo založenost kar se da pestra in nadaljevala: »Postrežba, pogovor s kupcem morata biti prijazna. Rekla bi, da je treba kupcu marsikaj »brati« njegove želje, mu kakšen izdelek priporočiti bolj kot sicer. Mu ga ponuditi,

da ga poskusi, če je to mogoče. Vesele bomo tako pohvale kot tudi graje, ki nas bo seveda opominjala, kaj moramo narediti še bolje. Vsi skupaj se bomo trudili za to.«

Glede na to, da je ambient prodajalne »fantastičen«, da ima dobro lokacijo in da je bila vsaj v teh dneh zelo dobro založena, upamo, da bodo zadovoljni tako v Modi, kot tudi mi potrošniki.

RTC Golte

Sovlaganje ali časovni zakup

Rekreacijsko turistični center Golte pristopa v skladu s programom razvojnih ciljev k preureditvi obstoječega hotela in izgradnji hotelskega prizidka k obstoječemu hotelu.

Tako preurejeni hotel in na novo izgrajene nastanitvene kapacitete, bodo tvorile zaključen hotelski kompleks s preko 200 ležišči in urejenim komfortom, ki ustreza potrebam sodobnega domačega in še zlasti inozemskega turističnega tržišča.

Preurejene in na novo izgrajene kapacitete vključujejo:

- 68 ležišč v hotelu
- 131 ležišč v novogradjenem hotelskem delu
- Dograditev aneksa k obstoječemu hotelu in revitalizacija obstoječega objekta predvideva:
 - tehnično preureditev
 - obnovev sob v B kategorijo
 - prenovitev strehe in fasade
 - garderobe, servis
 - manjšo restavracijo
 - družabni prostor
 - ski servis
 - bazen.

Vsi hotelski, restavracijski in ostali prostori namenjenim go-

stom, bodo medsebojno funkcionalno povezani pod eno streho. Skupne dograjene in preurejene površine znašajo 4600 kvadratnih metrov, predračunska vrednost novogradnje in adaptacije pa znaša 8 milijonov DEM, od katerih predstavlja novogradnja 5.895.000 DEM in revitalizacija 2.105.000 DEM.

V centru so se odločili za dve obliki sodelovanja, in sicer za nakup delnic, oblikovanje delniške družbe in soupravljanja v višini vloženih sredstev ali pa za časovni zakup nastanitvenih kapacitet. Vsi, ki ste zainteresirani za sovlaganje ali časovni zakup, lahko dobite podrobnejše informacije o vseh pogojih na sedežu podjetja ali pa pri predsedniku PS dejavnosti gostinstva in turizma Žaretu Frančeskinu.

-a



Podjetja se predstavljajo

Elegant

Zvone Leskovšek, direktor

Koliko je stara, pravzaprav mlada, tovarna športne in modne konfekcije Elegant?

»Tovarna športne in modne konfekcije Elegant je bila registrirana v januarju letošnjega leta. Poslujemo torej pet mesecev. Prej smo bili v sklopu Topra.«

Če predstaviva vaš predmet poslovanja, zakaj ste se osamosvojili?

»Ustanovitev podjetja Elegant je bila že od vsega začetka za nekatere morda problematična, zame pa logična posledica dogodkov. Skupno smo namreč ocenili, da bi lahko z ustanovitvijo svoje firme dosegli boljše rezultate, zmanjšali režijo in podobno. V teh petih mesecih se je ta naša odločitev pokazala za pravilno. Predmet poslovanja Eleganta je kompleten športni program – zimska in letna konfekcija, program za prosti čas – tu je poseben poudarek na opremi za tenis – in lahki program z izdelki s pretežno ženskim asortimanom ter program srajc. Mislim, da moram povedati, da je Elegant začetnik športne konfekcije v Jugoslaviji.«

Kako ste veliki?

»Mislim, da je zelo dobro, da imamo proizvodnjo zaokroženo na enem prostoru. Prav tako je v okviru tega industrijska prodajalna. Trenutno je v Elegantu zaposlenih 345 ljudi, od tega jih dela 60 % na športni konfekciji, 40 % pa na lahki proizvodnji.«

Omenili ste industrijsko prodajalno. Ali to pomeni, da prodajate blago II. kvalitete?

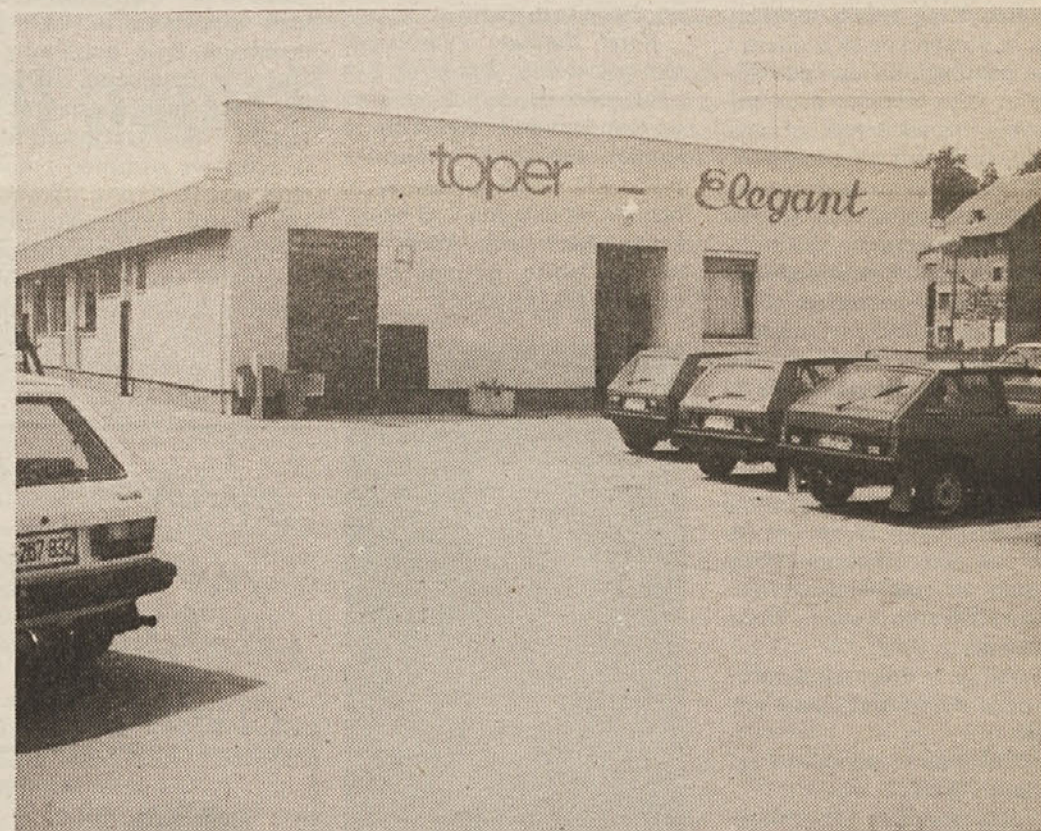
»Pri nas druge kvalitete ni. Vse kar imamo je samo prva kvaliteta, težimo pa za tem, da bi v prihodnje s prestrukturiranjem še v višje cenovne razrede pridobili še zahtevnejše stranke z večjim plačilom. Tu mislim predvsem na izvoz. Danes že delamo z Nemčijo, Beneluxom, Avstrijo, tečejo pa že tudi dogovori z Italijo.«

Kakšni pa so poslovni rezultati?

Izjemno nas še pestijo zadolžitve iz izgub, ki smo jih prinesli s sabo z delitveno bilanco. Teškoče dobro poslujemo, zagotavljamo tekočo likvidnost. Seveda pa bo potrebna dokapitalizacija podjetja in posodobitev celotnega proizvodnega procesa, razširitev maloprodaje in kreacije, če bomo želeli s svojimi izdelki priti še v višji cenovni razred.«

Kako pa vaši delavci usklajujejo normo in kvaliteto izdelka, kajti tako ste prej dejali, pri vas ni izdelkov z napakami?

»Ljudje se seveda težko privadijo na vsako novo stvar. Veliko si tu pomagamo tudi s tujnimi partnerji, ki so skoraj vsak teden pri nas v proizvodnji in nadzorujejo tudi izdelavo. Seveda bi za kvaliteto izdelan izdelek v tujini delavec prejel tudi dober osebni dohodek. Pri nas pa zaenkrat še ni tako. Toda ko se bo vrnil kapital od prodaje, bomo morali tudi delavcem verjetno dati nekaj več.«



Obrat in industrijska prodajalna Eleganta, kjer lahko kupite prvovrstne izdelke te tovarne po ceni, pa tudi na obroke.

Smer podjetništvo

Uspešnost podjetja je odvisna od uspešnosti vodenja. Torej je naloga vodij, da organizirajo in vodijo ljudi v neki organizaciji tako, da je organizacija uspešna tj., da dosega zastavljene cilje.

Vodenje mora biti učinkovito, kar pomeni uspeh doseči z minimalnimi stroški. Torej je povsem opravičljivo, da uspešnost dosežemo z dvigovanjem cen, če to gre, ali pa z drugimi poslovnimi špekulacijami. Takšna obdobja trajajo kratek čas (tudi 10 let je lahko kratko, prehodno obdobje) in v tem obdobju podjetja postanejo neučinkovita.

Naj pojasnim razlikovanje med: učinkovit in uspešen. Učinkovitost pomeni, delati stvari na pravi način, uspešnost pa pomeni, delati pravo stvar. Tako lahko učinkovito proizvajamo izgubo. Lahko pa tudi uspešno prodajamo lastno nezna-

nje, neorganiziranost, preštevilenost. Skratka neučinkovitost. Dolgoročno v normalnih razmerah so uspešni le tisti, ki so tudi učinkoviti.

V obdobju obilja poslovnih priložnosti ali nemerljivosti rezultatov, je lahko bilo vodstvo podjetja nepodjetniško. Podjetništvo je namreč znanje in sposobnost odkrivanja poslovne priložnosti, zbiranja in kombiniranja proizvodnih faktorjev zaradi ustvarjanja profita ob določenem tveganju.

V času redkosti poslovnih priložnosti, v pogojih konkurence in merjenja rezultatov, ni možno biti uspešen in ne biti učinkovit, ni možno biti dober vodja in ne biti dober podjetnik. Samo podjetniško usmerjeno vodstvo (management) zagotavlja uspeh in realizacijo ciljev organizacije.

In še to je premalo: podjetniško se ne sme obnašati le top management (najvišje vodstvo), ampak vsi, ali pa vsaj čim več zaposlenih. O poslih, odkrivanju in izkoriščanju poslovnih priložnosti mora premišljevat čim več delavcev.

V svetu je navada, da podjetja preverjajo boniteto (v resnici učinkovitost: delanje stvari na pravi način) svojih poslovnih partnerjev. Razen ocene tehnološko-organizacijske sposobnosti stalno proizvajati standardno kvaliteto, se v novejšem obdobju uveljavlja tudi ocena podjetniške naravnosti podjetja. Čim višja je stopnja podjetniške naravnosti, večje možnosti so za uspeh in stabilnost sistema.

Nekaj standardnih vprašanj iz testov za presojanje podjetniške naravnosti:
- Ali podjetje spodbuja proizvodnjo novih idej?

- Ali je podjetje ustrezno podporno okolje za notranje podjetnike?

- Ali podjetje omogoča vztrajanje pri razvoju nove ideje in ali to tudi finančno podpira?

- Ali podjetje opogumlja tveganje in tolerira napake?

- Ali je merilo za napredovanje (določitev statusov) dosedanja inventivnost in podjetnost?

- Ali obstajajo interni monopoli (delovna mesta, funkcije, področja...)?

- Ali so zaposleni samostojni, ali morajo nenehno spraševati in poročati?

Seveda je potrebno na vsako vprašanje odgovoriti s številkami oziroma drugimi dokazi.

Na Balkanu so podjetja, za katera bi lahko ugotovili, da so podjetniško naravnana, zelo redka. Slaba, predvsem pa nekoristna tolažba.

si

V Radljah so naredili veliko

Adaptacija hotela, brezcarinska prodajalna . . .

Samo dobra dva, tri mesece nisi pri njih, pa je že vse drugače. Takšni so naši, Merxovi gostinci na koroškem, v Dravogradu in v Radljah. Nikoli ne tarnajo, vedno optimistično zrejo v prihodnost, načrtujejo, delajo plane, zbirajo denar in že . . .

Tokrat smo se za kratek čas mudili v podjetju Kozjak Radlje. Danes ne bomo toliko govorili o njihovih načrtih, čeprav moram priznati, da so zelo obsežni, zanimivi in predvsem profitno donosni. Če samo omejenim turistično prodajni center Kozjak, ki bo skupaj s hotelom predstavljal mesno jedro Radelj, center življenja in zabave in s svojimi 500 kvadratnimi metri prodajnih površin popestril butično prodajo, potem smo verjetno povedali že vse. Ostalo pa naj zaenkrat ostane skrivnost.



Na mejnem prehodu v Radljah so delavci Kozjaka postavili prijetno urejeno brezcarinsko prodajalno. Sestavljena je iz dveh delov. V enem prodajajo predvsem uvoženo blago od zlatnine, parfumov, pijač, ur, igrač in vsega ostalega, kar sodi v takšen ambient, v drugem delu pa lahko kupite tudi naše blago po nižjih cenah, kot pa se

prodaja v dolini. Prodajalna deluje že po znanem principu v sodelovanju z Emono Commerce.

Če vas bo pot slučajno zanesla v ta prelepi kraj Slovenije, potem nikar ne pozabite obiskati Hotela Kozjak in prodajalno na mejnem prehodu. Zagotavljamo vam, o tem smo se tudi sami prepričali, da boste zadovoljni.



Na tem posnetku lahko vidite dokončano zunanjo ureditev hotela Kozjak. Še posebno lepo pristoji novi preobleki v rdeči barvi narisana grafična podoba Merxa. Sedaj čaka delavce Ko-

zjaka še notranja preureditev hotela. V jeseni bi radi v hotelu prišli do dodatnih sob v neizkorišteni mansardi, nekoliko še uredili dvorano za povsem druge namene in ponovili restavracijo.

Za to naložbo morajo zbrati približno 7 milijonov dinarjev. Predvidevajo, da bi sami lahko zagotovili okrog 3 milijone iz naslova prodaje lokalov turistično prodajnega centra.

Anketa med varčevalci

Merx banka je že uveljavljena finančna organizacija v Celju in okolici. Krog njenih varčevalcev in porabnikov se iz dneva v dan povečuje. Solidno poslovanje in višje obrestne mere pritegnejo marsikatero občana, da jo obišče v njenih poslovalnicah. Prikupno urejeni prostori in kratka čakalna doba sta privlačni za vsakogar.

Danes smo obiskali poslovalnico na njeni lokaciji pri Celjskem pokrajinskem muzeju. Prijazni uslužbenki sta povedali, da to enoto dnevno obišče od 20 do 30 strank. Največ jih je okrog devete ure zjutraj, ko enoto odprejo.

Da bi ugotovili, kakšno je mnenje varčevalcev, smo se odločili, da jih povprašamo. Izbrali smo tri naključne stranke. Vsem trem smo zastavili enaka vprašanja:

- Ali ste že dolgo varčevalci?
- Kje ste izvedeli za to banko?
- Zakaj ste se odločili za varčevanje v banki?
- Kaj pogrešate pri poslovanju banke?
- Ali ste delavec Merxovega podjetja?

Hedvika Grčar: »V Merx banki sem pričela varčevati aprila leta 1990. V podjetju Avto Celje, kjer sem zaposlena, sem izvedela zanjo. Ker sem se že navadila poslovanja s čeki, imam tukaj na hranilni knjižici le polovico svojega dohodka. Lokacija banke mi ustreza. Želim si le, da bi tudi tukaj lahko poslovala s čeki ter da bi bila



Hedvika Grčar

dana možnost preko tekočega računa plačevati RTV naročnino, časopise in ostalo.«

Karel Butinar: »Varčevalec sem postal maja leta 1990. Kot upokojenec delam še honorarno in tam sem tudi zvedel za to banko. Pokojnino prejmem preko LB. Ostale prihranke in honorar pa nalagam v tej banki, ker so obresti večje. Vseč mi je lokacija banke, pa tudi uslužbenke so zelo prijazne.«



Karel Butinar

Minka Krivec: »Doma sem iz Strmca pri Vojniku. Zaposlena pa v Celjski bolnišnici. V Merx banki varčujem pol leta. Zanj sem izvedela iz časopisa Nova doba. Odločila sem se zaradi večjih obresti. Lokacija je zame malo oddaljena. Najbolj pa bi bila zadovoljna, če bi bila bankav Vojniku.«



Minka Krivec

Sveže sadje in zelenjava na poti do vas

Ponudba svežega sadja in zelenjave nas v teh hladnih dneh vsaj malo spominja na bližajoče se poletje. V teh časih, ko nam vrtni še ne dajejo pridelka, se s temi osnovnimi in tako pomembnimi živili, bogatimi z vitamini in rudninami, oskrbujejo v trgovinah, kioskih ali pa na trgu. Največkrat nakup sadja in zelenjave združimo z nakupom ostalih živil v trgovinah, kjer sta sadje in zelenjava zavita v embalaži v ustreznih vitrinah.

Napotili smo se v Blagovni center in skušali ugotoviti, kako se oni trudijo, da bi vsako jutro svojim kupcem dostavili čim kakovostnejša živila.

V pakirnici pripravijo sadje in zelenjavo za prodajo. Lična ponudba - v plastificiranih »vrečkah« ali na pladenjčkih in prekrita s plastično folijo, kar velja tako za sadje in zelenjavo - ohrani sicer hitro pokvarljivim živilom kakovost.



Vsak delavnik zjutraj delavci Blagovnega centra polnijo kamione. Glede na kupca in njegove želje je potrebno še zadnjič pogledati, če količine v kamionu odgovarjajo transportnim dokumentom.

*ohranimo
naše
okolje
čisto!*

**MERX
BANKA**

Vrsta vloge	letna obrestna mera
VLOGE NA VPOGLED	40 %
VEZANE VLOGE	
nad 1 mesec	47 %
nad 3 mesece	50 %
nad 6 mesecev	55 %
nad 12 mesecev	60 %

Če pa imate na vpogledni vlogi vsaj 30.000,00 din več kot 6 mesecev, vam za celotno vlogo pripadajo 55 % letne obresti.

Obresti vam bomo obračunali in pripisali ob koncu meseca, v katerem je poteklo 6 mesecev.

**KDOR VARČUJE,
SI SREČO KUJE!***Vakuumsko pakiranje*

Pestrost ponudbe za nove trge

Sekcija za gostinstvo in turizem pri Gospodarski zbornici Slovenije je med drugim v zadnjem času pripravila že tri predstavitve, kjer so bili združeni gostinci, vodje obratov družbene prehrane - velikih, dnevnih porabnikov živil in proizvajalcev živil. S tem so želeli gostinstvu in družbeni prehrani prikazati novosti v živilski industriji, pravzaprav živila, ki jih živilska industrija proizvaja, vendar jih gostinstvo in družbene prehrane še ne uporabljata v svoji vsakodnevni ponudbi. Z njimi, tako vsaj zagotavljajo strokovnjaki, bi se lahko racionalizirali delovni postopki v kuhinjah družbene prehrane, gostinstvu in visokem hotelirstvu. Zmanjšala bi se lahko tudi delovna sila, izboljšala ponudba. Istočasno pa bi se lahko zmanjšali tudi vsi ostali režijski stro-

ški, ki so v branži gostinstva zelo visoki.

O tem, na kakšen način so tekle predstavitve, dvakrat je bila med demonstratorji že tudi celjska Evropa, danes ne bi pisali. Bolj kot to je pomembno dejstvo, da gre za dokaj specifične predstavitve vakuumske pakiranih živil na trgu, kjer sta tako proizvajalec kot potrošnik med seboj v osebnem, neposrednem stiku. Kaj pa to pomeni za posle, nadaljnje sodelovanje, pa tako ni potrebno pisati.

Pa še nekaj je, na kar ne smemo pozabiti. Prehod na nov delovni čas: gre za kasnejši začetek dela, delavnik se bo podaljšal. Ob samem toplim obroku sta potrebna še zajtrk in hladna malica. Tudi tu so velike možnosti za vakuumsko pakirana živila.



MERX

TRGOVSKO IN PROIZVODNO PODJETJE, p. o. CELJE



AVTOTEHNIKA

IZBERITE PRI NAS

Pri Avtotehniko Celje ugoden nakup

- vodni skuterji z motorjem 20-40 % ceneje cena brez davka od 15.000 do 27.000 din
- motorno kolo MERI cena brez davka 15.255 din

Kupujete lahko v poslovalnicah Avtotehniko v Celju, tel.: 25-433
Rog. Slatini 813-064
Mozirju 831-020
na Ptuj 062/772-020

Merx Avtotehnika Celje

Preberite . . . , posnemajte!

Kako poslujejo hoteli v Avstriji

Razvoj gostinsko turistične dejavnosti v Avstriji ni naključje. Pomen turizma je za Avstrijo velik, saj je kar desetina zaposlenih v turizmu, ki daje 9 % BDP oz. 1500-2000 šilingov deviznega prihodka po glavi.

Za razliko od našega turizma, ki je bolj deklarativna kot perspektivna panoga, so Avstrijci velike projekte zaupali tujcem. Vendar prevladujejo hoteli družinskega tipa, tako imenovani hoteli kategorije dveh zvezdic.

Zadnje študije razvoja hotelirstva kažejo, da imajo bodočnost hoteli seniorjev. Hoteli, ki omogočajo trend kratkih dopustov s samostojno preskrbo s hrano in strukturo gostov, ki prisegajo na življenjski slog izletništvo - pohodništvo.

Hoteli so kapitalno intenzivni, zahtevana oprema in servis po kategorizaciji predpisani, struktura investicije (oprema, gradbeni stroški, zemljišče) pa tako rekoč pravilo, ki velja že vrsto let.

Naše gostinstvo in turizem je neakumulativno. Interesa za vlaganje v dejavnost pa ne kažejo niti tisti, ki denar imajo. V Avstriji vlagajo v turistično infrastrukturo druge dejavnosti. Novejša oblika financiranja so predvsem fondii nepremičnin; posamezniki, ki vlagajo v hote-

lirstvo, zavarovalnice in oblike časovnega zakupa.

Zavarovalnice za svoja vložena sredstva ponavadi participirajo 7 % v prometu, banke želijo imeti 18 % kot najemnino (so lastniki objekta), oz. če to niso, zahtevajo 20 % od prometa nočnin in 10% od prometa pijač.

Glede na pretežno finančno neuspešnost oz. izgubo, ki jo pridelajo skoraj vsi hoteli kontinentalnega tipa v Sloveniji, polagajo temu delu uspešnosti menedžerji v Avstriji veliko pozornost. Izračun uspešnosti je bistveni del bilance. Vsak hotel mora skrbeti za uspešnost. Direktor hotela pripravi svojo podbilanco, ki obsega iztržek in obratovalne stroške. Razlika je rezultat na katerega lahko in mora vplivati direktor in delavci. Na ostalo bilanco (obresti, davki ipd.) nimajo vpliva, vendar je najpomembnejši prvi rezultat.

Marsikdo se bo vprašal, kaj pa cene? Avstrijci podobno, kot vse zahodne države, ki imajo tržno gospodarstvo, poznajo tri vrste cen. Prva je stroškovna cena, ki izhaja iz stroškov, osnovna pa je kalkulacija. Druga je konkurenčna cena ali cena, ki jo zahteva konkurenca. Najbolj pogosta je tržna cena ali cena, ki so jo gostje pripravljeno plačati.

Ni lahko spoznati, kje leži meja cene. Instrumenti, ki pomagajo pri hitrem prilagajanju tržišča, so popusti, diferencirane cene po sezonah, paketi ipd. Osnovna usmeritev pri gostinčih in hotelirjih je, da se je potrebno prilagajati in ne spreminjati cen pre pogosto. Pomembno je, da se ne izpostavi cena ampak storitev.

V praksi so cene za firme 10 % nižje. Obstaja kartica za poslovneže, ki daje 10-25 % popust. Obstaja kreditna kartica, ki se lahko obračunava preko bank in je naletela na ugoden odmev. Obstajajo skupinske cene, kongresne cene, erlajns popusti ipd.

Kljub temu, da so davki visoki, zlasti prometni, so v primerjavi z našimi pravo olajšanje. Poleg davka na hrano in pijačo imajo dodatno poseben davek na alkohol, sladolei in poseben davek na donos. Zanimivi so stroški personala. Plače v % predstavljajo v povprečju 35 % prometa. Hotel s 150 sobami oz. 300 ležišči zaposluje le 57 delavcev. Natakariji zaslužijo 8000 šilingov bruto, receptor 10.000, kuharji 12.000, vendar so te plače v praksi večje za 30 %. Plače so v večjih hotelih seveda večje. Tako zasluži direktor hotela treh zvezdic od 20

do 40 tisoč, medtem ko direktor hotela s petimi zvezdicami od 50 do 100 tisoč šilingov.

Obstajajo tudi materialne in nematerialne spodbude. Veljajo standardi in normativi, poraba surovin za zajtrk 20, zajtrk bife 30 šilingov. Zelena vrednost pri uporabi surovin je med 31-34 % celotnega prometa.

Spremljajo tudi ostale stroške ter davke in dajatve, kar skupno ne presega 30 % prometa.

In nenazadnje. Ne glede na veliko število malih podjetij skupne pomembne funkcije centralizirajo. Tako skupni prospekti, nastop, profesionalna prodaja. Hoteli se tudi združujejo v korporacije, v katerih uresničujejo skupne funkcije izmenjave podatkov, svetovanje, vodenje, šolanje, izmenjava personala, marketing, rezervacije, potovalni servis, financiranje ipd.

Nič posebnega, bi nekdo ocenil. Pa vendar delavci v gostinsko-turistični dejavnosti pri nas bi si take pogoje in tak standard zelo želeli. In ker nismo Avstrija, bomo zadovoljni že s tem, da bi vendarle naša vlada ne odkrivala Amerike tam, kjer je že odkrita in končno uvidela, da je bodočnost male Slovenije v turizmu, trgovini in bančništvu.

Žare Frančeskin

MERX
STANOVANJSKA ZADRUGA
GRADITELJ

63000 CELJE, ulica 29. novembra 16
telefon 063 21-352
telex 33513 yu merxce
telex: 063/24-202

vam nudi:

Oprostitev plačila prometnega davka na kupljen material za stanovanjsko izgradnjo

Minimalno provizijo - 2,5 % in pristopni delež - 200 din

Brezplačno svetovanje in strokovno pomoč v vseh fazah izgradnje

Brezplačno pridobitev dovoljenja za izvedbo manjših gradbenih del in rekonstrukcijskih del

Blagajniška vplačila brez provizije

Kompletni inženiring: priprava, projektiranje, izvedba in gradbeni nadzor

Prizadeti ob poplavi so oproščeni plačila pristopnega deleža

Mesečno obveščanje vseh članov o ugodnostih nakupa v večjih trgovinah regije

Možnost obročnega odplačevanja gradbenega materiala pri:

- Lesnini v Levcu
- Savinjskem magazinu v Žalcu
- Eri Velenje, PO Celje
- Agrini Žalec
- Kovnotehni Celje
- Potrošniku Celje
- Izbiri Laško
- Dravinjskemu domu Slovenske Konjice
- Slovenijalesu Celje
- Jelovici, PO Celje
- Lipa Šentjur
- LIP Bled
- Jelša Šmarje
- Glin Nazarje
- KZ Slovenske Konjice
- KZ Laško

POHITITE, VČLANITE SE V STANOVANJSKO ZADRUGO GRADITELJ, DA BOSTE TUDI VI LAHKO KORISTILI NAJUGODNEJŠE POGOJE PRI GRADNJI VAŠEGA DOMA.

POSREDOVANJE STANOVANJSKIH POSOJIL

Vrednostni papirji

Tudi to pot smo v uredništvo prejeli kar nekaj pism. Verjetno tudi čas, obdobje v katerem živimo, »prisiljuje« naše delavce, da v borbi za obstanek kdaj tudi kaj vprašajo. Kar tri pisma naših bralcev so bila naslovljena na isto temo, to je vrednostni papirji. Pa dajmo danes nekaj besed posvetiti temu.

Za boljše poznavanje in razumevanje, kaj vrednostni papirji sploh so, katere njihove oblike poznamo, za katere namene jih lahko uporabljamo in drugo, bomo v tej številki poizkušali na vsa vprašanja poiskati čim bolj preproste odgovore.

Iz pravnih ureditev (predvsem v zakonih o obligacijah) izhaja, da je vrednostni papir vsak dokument, s katerim je povezana ali iz njega izhaja neka pravica na tak način, da se brez takega dokumenta ta pravica ne more niti realizirati niti prenesti na nekoga drugega. V principu se vrednostni papirji uporabljajo za opravljanje prometa (prenosa) z lastninskimi pravicami. Zaradi različnih oblik papirjev in različnih načinov prenosa je ta promet poenostavljen in olajšan.

Kriteriji za delitev - razlikovanje vrednostnih papirjev

Osnovni kriterij razlikuje naslednje vrednostne papirje:

- papirji, ki glase na prinesitelja: to pomeni, da tisti, ki ima papir v svoji lasti, ima pravico, da z njim in s pravico, ki jo ta papir predstavlja, tudi razpolaga. Pri uveljavitvi (pri prinosu) papirja, se lahko sicer lastniku primeri, da ga dolžnik oziroma plačnik lahko tudi legitimira, kar pa pravno ni nujno oziroma zahtevano. Dovoljšnja legitimacija je že samo dejstvo, da prinesitelj razpolaga s papirjem;
- papirji po odredbi (naročilu): ti papirji glasijo na ime z dodatkom »po odredbi« pred imenom oziroma »po njegovi

odredbi« za imenom, ki je navedeno na papirju. To pomeni, da je imenovana oseba pooblaščenca, da naroči ali odredi, da se neka obveznost mora izpolniti do neke druge osebe; ta zopet lahko odredi, da se ta ista obveznost izpolni do tretje osebe in podobno. Takšna odredba se mora dati pisno na hrbtni strani vrednostnega papirja s tako imenovanim indosamentom. Če se spomnimo, kako smo poslovali pred časom z ukinjeno »jugo« menico, nam bo tako opredeljen vrednostni papir gotovo razumljiv.

Kolikor pa pravico prenosa izrecno prepovemo, postane do zdaj opisana menica ali papir tako imenovana rekta-menica oziroma rekta-papir;

- papirji na ime ali rekta-papirji se lahko prinašajo po splošnih pravnih predpisih, po pogodbenih določilih, z dedovanjem in podobno. Promet s temi papirji je možen le, če se njihov prenos dokaže (identifikacija imetnika papirja in novega imetnika).

Delnica je lahko takšen papir na ime in ponekod je prenos delanic pravnoveljavne šele, ko je zapisan v knjigi delničarjev, kjer se poimensko vodijo vse delnice na ime.

Drugi kriteriji razlikujejo vrednostne papirje:

Glede na vrsto pravice na:

- stvarne: predmetne papirje, kot so skladiščnica, konosman . . .
- denarne: finančne papirje, kot so menice, čeki, obveznice, delnice, blagajniški zapisi, komercialni zapisi, užitnice . . .

Glede na dospelje na:

- papirje, ki dospejo v določenem roku;
- papirje na vpogled (a vista), ki dospejo vedno ob njihovem prinosu;

- papirje brez določenega roka. Ta rok je odvisen od drugih okoliščin npr. delnice, ki dospejo le ob polikvidaciji delniške družbe;

Glede na donosnost na:

- papirje, ki prinašajo neki donos (obresti ali dividende), to so obveznice, delnice tudi menica;
- papirje, ki ne prinašajo donos, to so čeki pa tudi menice.

Glede na vrednost na:

- papirje, ki imajo nominalno vrednost (to je vrednost, ki je napisana na papirju);
- papirje, ki imajo spremenljivo - tečajno vrednost (to pa je cena po kateri se s papirjem trguje).

Promet s kratkoročnimi vrednostnimi papirji (rok dospelja je krajši od enega leta) vršimo na denarnem trgu, medtem ko vršimo promet z dolgoročnimi vrednostnimi papirji na tržišču kapitala. Posebno mesto za tr-

govanje z njimi je borza vrednostnih papirjev.

S pomočjo kratkoročnih papirjev lahko država, banke in gospodarstvo regulirajo denarni obtok v državi in jih optimalno koristijo za vzdrževanje likvidnosti gospodarstva. Seveda ne sme pri tem priti do nedovoljene izrabe (emisije) teh papirjev, kot je bilo to v znani menični aferi Agrokomerc.

Preko tako imenovanega tržišča kapitala vršimo promet z dolgoročnimi vrednostnimi papirji (delnice, obveznice, deleži v kapitalu . . .) in z njihovo pomočjo mobiliziramo ter zbiramo prosta dolgoročna sredstva.

Obe omenjeni tržišči sta sestavni del tako imenovanega kreditnega tržišča, ki v nacionalnem gospodarstvu igra pomembno vlogo regulatorja splošne obrestne mere v državi.

Predvsem na tržišču kapitala in njegov vpliv na obrestno mero v državi, se bomo v prihodnosti morali navaditi in ga dobro spoznati.

MESARSTVO JURIJ IZ ŠENTJURJA

razpisuje

NAGRADNI NATEČAJ za ime novega proizvodnega artikla

Ime naj bo komercialno, lahko izgovorljivo in primereno za tovrstni izdelek - trajna salama blagega okusa v obliki bloka (štiroglata).

Vse predloge pošljite do 20. junija na naslov: Mesarstvo Jurij - trženje, 63230 Šentjur, Ulica Leona Dobrotinška 15.

Posebna komisija bo izbrala najbolj ustrešno ime, predlagatelja pa nagradila s 6.000 dinarji.

NAGRADA JE MAMLJIVA, ZATO SE VELJA POTRUDITI

Rezultate natečaja bomo objavili v junijski številki Vestnika.

NASVETI, ZANIMIVOSTI, NOVOSTI

Dobro je vedeti

Pred dopusti

Odhod na morje in pričetek križarjenja je za večino zemljanov posebno doživetje. Obenem pa je to velika preizkušnja za vsakega posameznika in njegov organizem. Predvsem je organizem izpostavljen močnemu soncu in visokim temperaturam. Zato se je pred pričetkom križarjenja po toplem morju, kamor spada tudi Jadran, potrebno ustrezno pripraviti.

Pripravili smo vam nekaj napotkov in nasvetov, da bodo te zave manjše.

Klobuk s širokimi kraji vam bo zaščitil lice in vrat pred soncem.

Kvalitetna sončna očala varujejo oči pred intenzivnim sončnim sijajem.

Z zaščitno kremo namažite nos in ustnice.

Nad krovom čolna ali ladjice razpnite platneno streho.

Dnevni obroki naj bodo čim bolj enostavni z veliko solate in sadja. To pomaga pri lažjem prenačanju vročine.

Pripravljanje hrane prestavimo na prosto. Zato nujno potrebujete roštilj.

Ne pozabite ribiške palice. Njena koristnost je dvojna. Krajšate si čas, pa še za večerjo lahko poskrbite z dobrim ulovom.

Za rekreativno potapljanje rabite masko in dihalno cev.

Bombažna majica je najboljša zaščita pred opeklinami.

Za hojo po vročem pesku ali palubi potrebujete primerno obutev.

Gumijasti čoln bo dalj časa ostal napihnen, če ga boste zaščitili pred vročim soncem.

Vse vrste zaščitnih krem za sončenje so neobhodno potrebne.

Po valovitem morju je potrebno uporabljati varnostni pas.

Vodo za tuširanje bo sonce hitreje segrelo, če je v črni posodi.

Površine ladjice naj bodo pobarvane s svetlo barvo. Tako se boste izognili preveliki vročini.

Če je le mogoče izplujte takt, ko veter in sonce nekoliko oslabita.

Sestavljive lestve so praktični

del opreme pri vstopu in izstopu iz morja.

Vzemite s seboj vse, kar je potrebno za osebno higieno ter najnujnejša zdravila in prvo pomoč.

Ne obremenjujte se z veliko prtljage. Vzemite s seboj lahko platneno obleko, majice, kopalke, pulover in tanko vetrovko.

In na koncu ne pozabite. Kamor koli boste prispeli s čolnom ali ladjico, boste gost. Zato se vedite temu primerno.

Želimo vam uspešno in zanimivo jadranje.

AP

ZANIMIVOSTI OD TU IN TAM...



Upamo, dragi naši najmlajši prijatelji, da boste z zanimanjem in resničnim navdušenjem prebrali našo in vašo novo rubriko. Z njo bomo poizkušali narediti prve korake v vabljivi svet znanja.

Kaj je to mumija

Mumija je truplo, na poseben način balzamirano ali izsušeno, da ne segnije in ne strohni. V starem Egiptu so tako balzamirali zlasti vladarje in umrle spreminjali v mumije, se pravi, da so jih tesno povili v platno, prepojeno s posebnimi snovmi, da ni mogel zrak do njih.

Minuta za slovenščino

Kaj je prav?

Odkar pomnim, jezikoslovci tujke preganjajo, drugi ljudje pa jih ravno toliko časa veselo upokrabljajo.

Sama menim, da ni tako hudo, da uporabljajo te presnete tujke; bolj nerodno je, če jih uporabljamo narobe. Pa ne samo tujke, ampak tudi nekatere domače besede. Kar pogledimo!

»Sankcionirati« pomeni »potrditi« ali »uzakoniti« in ne »kaznovati«, kakor običajno meni nestrokovna in včasih celo strokovna raja. »Sankcija« je pa jes »kazen« oziroma »ukrep« in ne »potrditev« ali »uzakonitev«, kot bi morda kdo na hitro sklepal.

»Akcijsko prodajo«, ki ne pomeni ničesar, mnogi, tudi v

Merxu uporabljajo namesto »avkcije«, ki pomeni isto kot slovenska beseda »razprodaja«.

Veliko napak delamo tudi pri uporabi čisto slovenske besede »zatajiti«, ki jo v vsakdanjem življenju vse prepogosto pišemo tudi tam, kjer bi morali uporabiti besedo »odpovedati«, »pokvariti se« in podobno. Stroj npr. nikoli ne zataji, ampak odpove ali se pokvari. Enako počno vse druge nežive in tudi žive stvari – razen človeka: Samo človek lahko nekaj zataji, to se pravi, nekaj namerno spregleda.

Npr. svojo mater, kot je napisal Cankar, svoj rod, svoje prepričanje, svojo bolezen, svojega prijatelja itd. Lahko pa seveda »odpove« tudi človek; npr. pri opravljanju svojega dela, v zdravstvenem smislu itd. Vendar ta dejanja niso namerna, ampak se godijo celo proti njegovi volji.

Prihodnjič: ločevanje besed »stremeti« in »strmeti«, »uporno« ter »vztrajno« in »insistirati« in »eksistirati«.

Sezona je tu!

Zadnjič smo pisali o spomladanski pripravi in gnojenju vrtnih zemlje, okrasnih rastlin, vinnogradov, sadovnjakov. Upamo, da ste si pravočasno priskrbeli vse kemične pripravke. Danes pa še nekaj drugih napotkov.

V vrtovih, z izrazito revno zemljo z zelenjavo v rasti vsakih 10 dni dognjimo s tekočim gnojilom gardin. Mnogi se pritožujejo, da jim posejane rastline hitro po vzniku ovenejo, padejo po zemlji in se posušijo. To povzročajo zemljiščne glivice. Če nas muči ta nadloga, moramo fino poravnano gredo tik pred setvijo preliti z raztopino Dithana M 45. Na 10 l v zalivalno vodo damo 3 jedilne žlice pripravka in s tem prelijemo gredo, pa bo mir. Sicer pa za zelenjavni vrt še potrebujemo pripravek Ridomil MZ in Actellic. V času rasti moramo dva do trikrat z Ridomilom MZ poškopiti paradižnik, krompir, čebulo in česen. Na fižolu in tudi drugih vrtninah se občasno pojavijo listne uši. Proti njim uporabljamo Actellic, vendar le tedaj, ko se uši pojavijo in če jih je res dosti. Ta pripravek namreč zelo hitro razpade in ni hudo strupen za toplokrvne organizme. Zoper polže bomo potrebovali Limax. To so v glavnem vsi kemični pripravki, ki jih najnujnejše potrebujemo pri negi zelenjave.

Za škropljenje okrasnih rastlin priporočamo mešanico Topas C in Actellica. Z mešanico trh pripravkov zatiramo različne glivične bolezni in listne uši. Za varstvo trte bo zadostoval domil M7 zoper peronosporo, letošnje bo prvič v prodaji tudi To, s 100 zoper oidij. Kombinacija teh dveh sistematičnih fungicidov bo nudila učinkovito zaščito vinske trte, saj škropljenja ne more izprati dež. Pripravka pa tudi skupaj časovno dalj časa učinkujeta kot standardni fungicidi.

Vinogradnike bo razveselil še en nov pripravek, ki se imenuje Cuproxat. To je praktično instant modre galice. S Cuproxatom bomo opravili zlasti zadnje škropljenje, da bo mošt lažje zavrel in rodni les lepše dozorel.

Sadno drevje zahteva tudi nekaj več znanja o zaščiti pred boleznimi in škodljivci. Zoper škrlup in plesen bo zadostoval naš Topas C. Na drevsih se redno pojavljajo tudi listne uši, zato si moramo priskrbeti pripravek Pirimor, ki ga Topas C primešamo, ko na poganjkih in listih opazimo listne uši. Zoper rdečega pajka pa uporabljamo Mitac.

To so samo osnovni napotki za zaščito rastlin pri vrtničarski proizvodnji.

Zeljni zrezki

Potrebujete (za 4 osebe): 1 glavo zelja, 15 dag paradižnikove mezge, sol, poper, moko, 2 jajci, drobtine.

Zelo čvrsto zeljno glavo kuhamo (ne do mehkega) v slanem kropu. Nato zelje odcedimo in popolnoma ohladimo. Narežemo na 4 ali 8 delov. Dobljene »zrezke« solimo, popramo in premažemo s paradižnikovo mezgo. Nato jih paniramo in ocvremo v vroči maščobi. Med zeljne plasti lahko damo začinjeno mleto meso ali nariiban sir. Taki »zrezki« bodo izdatnejši in uporabni za glavno jed.

Mogoče imate tudi vi recept jedi, ki jih pripravite najboljše na svetu. Pišite nam. V vsaki številki Vestnika bomo najboljše recepte nagradili s 100 dinarji. Naš naslov poznate. Na kuverto samo pripišite Nagradni natečaj – recepti.

KOVINOTEHNA

MEDNARODNO TRGOVSKO PODJETJE, D.D., CELJE, MARIBORSKA 7

NAŠE IZKUŠNJE SO PRIDOBLENE Z DOLGOLETNO TRADICIJO, KI JO OBELEŽUJE LETNICA 1810 IN POMENI ČAS NAŠEGA POREKLA. IZKUŠNJE SO OSNOVA ZA OBVLADOVANJE OBSEŽNIH ZNANJ O MNOGIH TRŽIŠČIH, BRANŽAH IN NJIHOVEM RAZVOJU TER PREDSTAVLJAJO VARNOSTNI POTENCIAL, KI VAM GA LAHKO NUDIMO V: – TRGOVINI NA VELIKO IN MALO – MEDNARODNEMU POSLOVANJU – INŽENIRINGU Z BLAGOVNIMI SKUPINAMI: • ČRNA IN BARVATA METALURGIJA • KOVINSKO FINALNI PROIZVODI • VODOVODNE IN ELEKTRO INSTALACIJE • GRADBENI MATERIAL • KEMIJA, PAPIR • OPREMA IN • ŠIROKA POTROŠNJA.

Z IZKUŠNJAMI DO VRHUNSKE PONUDBE

KOVINOTEHNA

63001 CELJE
MARIBORSKA 7
JUGOSLAVIJA
TELEFON: 063/34-711, 21-120
FAX: 063/26-538
TELEX: 33-551



OGLASNI BOUTIQUE

Moda

Cenjene stranke obveščamo, da smo v Zidanškovi ulici 30 (pri gostišču Ribič)

odprli novo prodajalno s prehrabnenimi artikli

DOBRINA

Prodajalna je odprta non-stop.

V prodajalni boste lahko kupovali živila in vse ostale artikle za gospodinjstvo.

Pridite, kupite in se prepričajte!

VRTNARSTVO CELJE p.o.

Ljubljanska cesta 93, CELJE
tel. 063 24-040 24-021 28-510

VRTNARSTVO CELJE vabi v prenovljeno trgovino »VRTNI CENTER« na Ljubljanski 93 v Medlogu

V pomladanskem času vam po še posebno ugodnih cenah nudijo:

- več tipov vrtnih kosilnic **Sigma**
- vrtno orodje **Claber**
- celovit namakalni sistem **Claber** z vsemi priključki za: zalivanje, pranje avtomobilov, tuširanje, čiščenje prostorov in ostalih površin...

Poleg tega imamo veliko izbiro sobnih in vrtnih rastlin ter lončev in lončnic. Seveda pa tudi semena iz uvoza in grmovnice v kontejnerjih.

VSE NA ENEM MESTU - »VRTNI CENTER«

Se priporoča - VRTNARSTVO CELJE v Medlogu

TRGOVSKO PODJETJE
POTROŠNIK CELJE



10 LET MED VAMI
POTROŠNIK BLAGOVNICA VITANJE

Kupujte bolje kot sosed!

- reklamne nižje cene
- popust
- ugodna kreditna prodaja
- brezplačna pokušina znanih proizvajalcev

OKREPČILO
ZA VSE ZVESTE KUPCE

Nagradna igra:
ZVESTOBA NAGRAJUJE

NAGRADE:
radioaparati
televizorji
tehnika



TOVARNA ŠPORTNE IN MODNE KONFEKCIJE p.o.

63230 Šentjur pri Celju
Kozjanskega odreda 21
Telefon: 063/741-115, 741-116
Telefax: 063/741-005

V industrijski prodajalni lahko kupite kvalitetne proizvode po ugodnih cenah in na obročno odplačevanje



BLAGOVNI CENTER CELJE p. o.

PRODAJNI CENTER GALA

GALA CENTER CELJE - GALA CENTER CELJE - GALA

BELA TEHNIKA
- še po stari ceni

TOPLOTNE ČRPALKE
- posebna ponudba Gorenja

AKCIJSKA PRODAJA
proizvodov priznanih proizvajalcev

POSEBNA HIŠICA V TRGOVINO
kjer lahko med nakupom otroke pustite pri igri

OBIŠČITE TUDI NOV BIFE
pri prodajnem centru Gala

GALA CENTER CELJE - GALA CENTER CELJE - GALA

MALI OGLASI - ZASTONJ

Prodam gumijast čoln Ma-
estral 9 S in motor Tomos 4
malo rabljen. Telefon 21-352
(int. 32) dopoldne in 34-696
popoldne.

Vsi prejemniki glasila
imate oglaševanje v
Vestniku zastonj, tudi
direktorji, to ne velja
samo za podjetja in
obrtnike!
Male oglase nam po-

šljite na naslov: Merx
Vestnik, Ul. 29. novem-
bra 16, s pripisom Mali
oglasi.
P.S.: Oglase spreje-
mamo do vsakega 18. v
mesecu.

Veleblagovnica

TEKO NAGRAJUJE VSAK TEDEN

Za gotovinski nakup blaga v vrednosti nad 500 dinarjev, lahko vsak teden postanete dobitnik ene izmed naslednjih nagrad:

1. nagrada - darilni bon v vrednosti 5.000 din
2. nagrada - darilni bon v vrednosti 3.000 din
3. nagrada - darilni bon v vrednosti 2.000 din

ŽREBANJE VSAKO SREDO

Vsi nagrajenci bodo pismeno obveščeni. Vsakokrat bodo rezultati žrebanja objavljeni tudi pri »bobnu sreče« v pritličju veleblagovnice T.



