



Celje - skladišče  
D-Per

III 19/1990



1119900824,2

COBISS

# MERX VESTNIK

Glasilo delavcev sestavljenega podjetja Merx

Številka 2 - Leto X - Februar 1990

*Merx, sestavljeno podjetje sestavljajo: Avo Celje, Avtotehniko Celje, Blagovni center Celje, Dravinski 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, Izbrana Laško, Jelen Slovenske Konjice, Jelša Smarje pri Jelšah, Lipa Šentjur, Meja Šentjur, Mlinsko predelovalno podjetje Celje, Mesarstvo Jurij Šentjur, Moda Celje, Potrošnik Celje, Potrošnja Zagorje ob Savi, Prodaja Šošanj, Resevna Šentjur, RTC Golte Mozirje, Savinja Laško, Savinja Mozirje, Spik Šentjur, Teko Celje, Tok Šentjur, Toper Celje, Trgovsko podjetje Radeče, Turist Nazarje, Zdravilišče Dobrna, Zila Slovenj Gradec. Izhaja enkrat mesečno. Ureja uredniški odbor. Jana Mladenović, 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.*

## Kako v novem podjetju

Na prvi seji poslovodnega sveta Merxa, sestavljenega podjetja je bilo po obravnavi poslovne razvojne strategije sistema Merx sprejetih več pomembnih sklepov. Ker se bodo vsi ti obravnavali tudi na prvi seji delavskega sveta sredi marca, vam jih danes na kratko predstavljamo.

Poslovodni svet se je zavzel za celovito obvladovanje marketinške poslovne strategije v Merxu Sp na področjih trgovine na drobno, na debelo, na področju proizvodnje hrane, kmetijske proizvodnje, obrti in servisne dejavnosti, tekstilne proizvodnje, gostinske turistične in zdraviliške dejavnosti. Poslovodni svet je podprl obliko dogovarjanja o izboru in obsegu opravil na podlagi neposrednega vrednotenja in ugotavljanja poslovnih učinkov. Prednost pri obvladovanju blagovnih tokov bomo dali tistim blagovnim skupinam in proizvajalcem, ki bodo imeli možnost največjih profitnih učinkov v nabavi, prodaji in ekonomski propagandi.

Poslovodni svet bo še posebej podprl zasnovo marketinško poslovne strategije na tistih področjih, ki bodo v sinergičnem učinku z izvajanjem finančne in razvojne funkcije ter izkoriščanjem tržnih bonitet zagotavljala maksimalni profitni učinek.

Poslovodni svet je prav tako podprl vsebinsko opredelitev finančne poslovne strategije, ki bo grajena na poenotnih planih in zagotavljanju tekoče likvidnosti, varnosti kapitala in razvoju novih podjetniških kapitalskih oblik usmerjanja finančnih tokov.

Poslovodni svet je tudi sprejel princip neposrednega vrednotenja opravil in vsebinsko notranjo organizacijsko opredelitev kratkoročnega poslovanja, bonitetnih poslov, razvoja vrednostnih papirjev z dolgoročnim poslovanjem, hranilništva in poslovne informatike.

Zavzel se je tudi za dosledno izvajanje kreditne politike na temelju varnosti kapitala in ovrednotene podjetniške gospodarske sposobnosti posameznega družbenega podjetja, vključujoč tudi rigorozno izvajanje politike zavarovanja kapitala pri gospodarsko nezanesljivih gospodarskih subjektih.

Tudi v bodoče se bo poslovodni svet Merxa zavzemal za politiko združevanja sredstev rezerv in FNP v okviru Merxa in za usklajevanje aktivnosti v Finančni organizaciji.

Sprejeli so tudi temeljne opredelitve poslovne strategije na področju razvoja, ki so grajene na skupnih in skladnih razvojnih ciljih z največjo zanesljivostjo za njihovo profitno realizacijo. Sprejeta je bila tudi oblika sporazumevanja o izboru in obsegu opravil na osnovah neposrednega vrednotenja, vključno z izraženo podporo o potrebnosti opredelitve posamezne razvojne filozofije in globalne poslovne strategije vsakega družbenega podjetja, panoge in sestavljenega podjetja.

Poslovodni svet je podprl tudi zasnovo celovitosti izvajanja programa področja funkcije razvoja z vsebinskimi segmenti izobraževanja, organizacije, tehnologije, razvojno raziskovalne in inovativne dejavnosti ter naložb in drobnega gospodarstva v družbenih podjetjih in sestavljenem podjetju.

V naporih, da bi svojo poslovno učinkovitost prilagajali gospodarskim trendom in tržnim obelježjem, se bomo, tako so vsaj zagotovili predstavniki družbenih podjetij, angažirano in usklajeno vključevali v procese racionalizacije organiziranja poslovnega procesa na vseh področjih, zlasti pa še pri racionalizaciji obsega zaposlenih, hitrejšem uveljavljanju novih programov, modernizaciji delovnih procesov, optimizaciji delovnega časa in iskanju novih virov financiranja.



Gostinsko podjetje Moste je odprlo na Kraigherjevem trgu v Ljubljani (poleg Metalke) nov bistro Lakotnik



24. januarja so predstavniki podjetij v hotelu Hum v Laškem slavnostno podpisali Samoupravni sporazum o povezanosti v Merx, sestavljeno podjetje.

Po podpisu samoupravnega sporazuma se je nadaljevala prva seja poslovodnega sveta Merxa, na kateri so spregovorili o vsebinskih izhodiščih razvojnih in poslovnih usmeritev treh temeljnih funkcij Merxa.

Številni razpravljavci so ugodno ocenili vsebinske zasnove in organizacijski pristop k nakazanim programom in načinu njihovega izvajanja. Ocene, da je razvojno področje že močno približano možnostim realizacije, so bile potrjene tudi v naravi.

Za področje trženja potrebno še več iskanj ustreznih vsebinskih in organizacijskih rešitev.

Finančno področje je v predstavitvi dobilo podporo, vendar ga bo potrebno dodelati tako, da bo sposobno hkrati zagotavljati intenziven razvoj, prilagojen podjetniškim potrebam, pri tem pa zagotavljati tekočo likvidnost in ohranjanje vrednosti kapitala.

Seveda so predstavniki posameznih povezanih podjetij opozarjali še na mnoga druga vprašanja, ki jih bo potrebno vzporedno reševati, da bi naše skupno poslovanje hitreje prilagajali novim tržnim razmeram in novim organizacijskim in razvojno tehnološkim trendom v svetu, kamor se želimo vključiti.

## Spoštovane bralke in bralci

*Zadolžena sem bila, da napišem nekaj vrstic za prvo stran glasila. Ko sem sedla za pisalni stroj, sem spoznala, da sem se lotila težkega dela. Zakaj?*

*Trenutek, v katerem živimo, ne vliva posebnega optimizma in to je zaznati tudi pri vsakdanjem delu, pri srečevanju z ljudmi, v pogovorih... Na žalost so v naši domovini poleg težkih gospodarskih, tudi politične razmere takšne, da na nas, »navadne zemljane« vplivajo moreče, kar seveda ni dobra podlaga za uspešno delo.*

*Toda, prostora za pesimizem ni! Bodimo realisti in skušajmo v danih razmerah oceniti naše možnosti v letošnjem letu.*

*Vsa vzhodna Evropa se je prebudila in pričela na novo graditi temelje svojega razvoja; v svetu padajo zadnji tabuji delitve na vzhod in zahod. Prepričana sem, da se morajo tudi pri nas - v Jugoslaviji - stvari urediti tako, da bodo prišle do izvoza vse ustvarjalne sile posameznika in vseh prebivalcev vseh narodov v Jugoslaviji. To se bo zgodilo prej, če bo Markovičev program za ozdravitev gospodarstva uspel.*

*Torej, »družba« (politika) in njeni organi so (bodo) poskrbeli za temelje za uspeh, k njemu pa bomo bistveno prispevali tudi mi sami, če bomo na teh osnovah uspešno gradili poslovanje podjetja. Menim, da imamo v Merxu solidne zasnove, dobre programe in ljudi, ki znajo delati. To je največji kapital, ki ga moramo vsi skupaj umno obrniti. Prostora za slabo delo, lažno solidarnost, neodgovoren odnos do področja, ki ga upravljamo, ne sme biti več.*

*To je torej moj prispevek za to številko glasila, ki ga namenjam vsem bralkam in bralcem namesto običajnega uvodnika.*

## Dogovarjanje o skupnih nalogah

Samoupravni sporazum o ustanovitvi Merxa, sestavljenega podjetja je podpisan. Na osnovi tega sporazuma pa moramo sedaj z vsako članico posebej doseči sporazum, katera dela bomo opravljali v skupnem interesu za članice sestavljenega podjetja in v kakšnem obsegu. Zato se prav sedaj predstavniki posameznih področij, trženja, financ in razvoja, dogovarjajo z vodstvi podjetij, katera dela bodo prenesena na sestavljeno podjetje, nato pa se morajo dogovoriti še, kolikšna bo cena tega dela.

V Merxu, sestavljenem podjetju smo si namreč zadali nalogo, da bi s prvim aprilom izpeljali takšen način financiranja, kot se sedaj financira finančna organizacija, to je na neposredni način, tudi za področje trženja in del razvoja. S samoupravnim sporazumom smo se namreč dogovorili, da se del delavcev iz razvojnega inženiringa še do konca junija financira po kriterijih, ki bodo veljali za četrto področje dela, torej za tisto področje, ki je skupno in splošno za vse članice.



**Trgovski objekt pri Vrtnici bo**

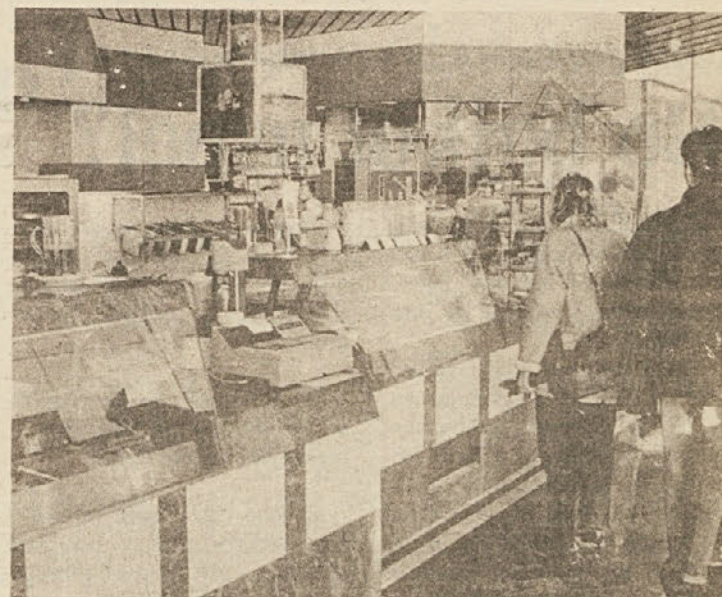
## Kakšne so razvojne ambicije v Potrošniku?

V tej vsesplošni gospodarski krizi je težko vnaprej planirati oziroma razmišljati plansko o kakem razvoju. Razvoj je namreč odvisen od ekonomske moči, ki pa je v tem času zelo vprašljiva. Tako pravijo v Potrošniku, zato se v tem delovnem okolju odločajo za vsako revitalizacijo oziroma novo naložbo na zelo kratek čas.

Za letošnje leto razmišljajo o obnovitvi prodajalne Lava v

centru mesta, prvi fazi marketa v Vojniku, notranji ureditvi marketa na Ljubljanski cesti, prodajalni Arclin in samoposrežni Trnovlje, ki je bila obnovljena že v letošnjem januarju.

V tem delovnem okolju načrtujejo za letošnje seveda če jim bodo to dopuščale ekonomske razmere, tudi pripravo in projekte za izgradnjo trgovskega objekta pri Vrtnici ob Ljubljanski cesti.



## Kdaj bodo volitve?

**8. aprila**

bomo volili predsednika predsedstva SRS, člane predsedstva SRS, delagata v zbor občin skupščine SRS ter delagata v družbenopolitični zbor skupščine SRS.

**12. aprila**

bodo volitve v zbor združenega dela vseh skupščin družbenopolitičnih skupnosti.

**22. aprila**

bo drugi krog volitev v zbor občin skupščine SRS, nadalje drugi krog volitev za predsednika predsedstva SRS in končno še volitve v zbor krajevnih skupnosti in v družbenopolitične zbor občinskih skupščin.

Volitve v zvezni zbor skupščine SFRJ bodo predvidoma 22. aprila, vendar bo točen datum znan z razpisom predsednika skupščine SFRJ v tem mesecu.

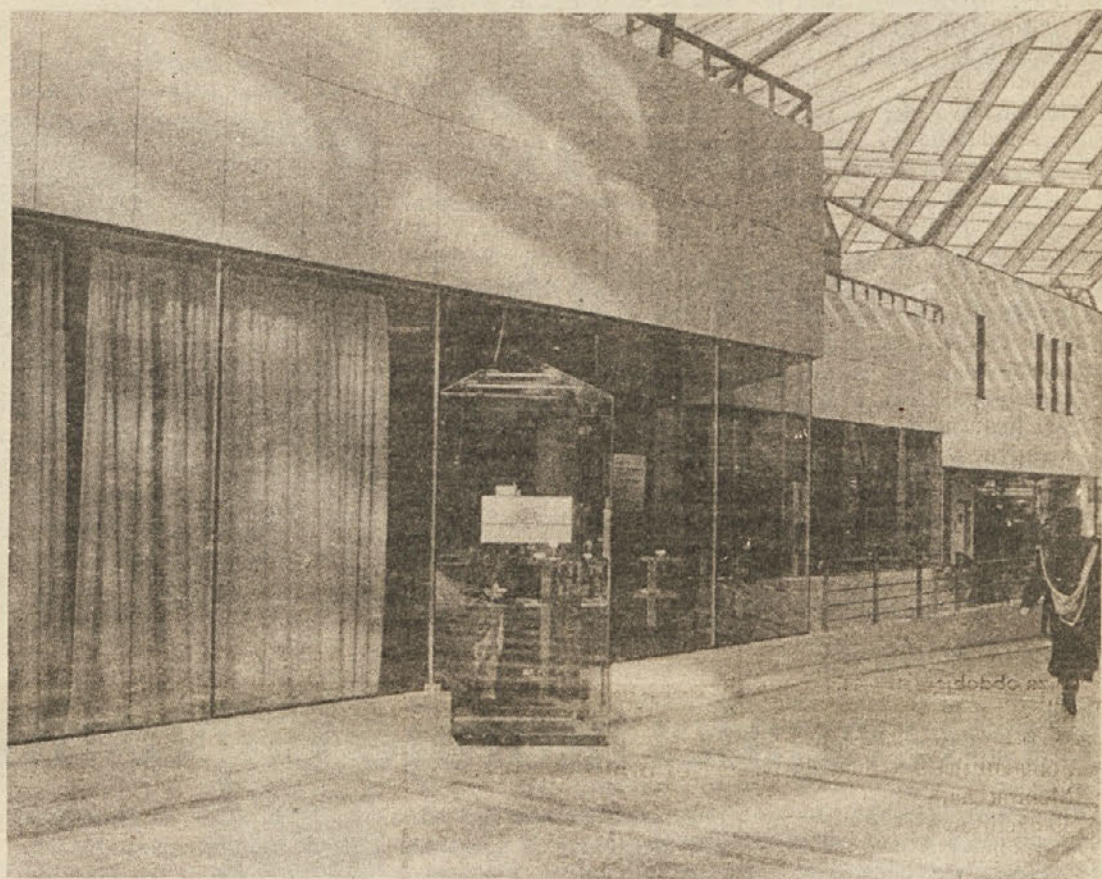
## Pogovarjali smo se . . .

*Naš današnji sogovornik je Marko Roth, v.d. vodje poslovne enote Gostinstvo Moste, ki je od prvega januarja tudi uradno v Mlinsko predelovalnem podjetju.*

Za sestanek sva se zmenila v njihov novem, pred kratkim odprtem bistroju Lakotnik. Ob kavici in soku, moj sogovornik je bil namreč službeno zadržan in se je najin sestanek začel uro kasneje, sem opazila nekakšno nezadovoljstvo med osebjem. Šele pozneje sem izvedela, da je razlog za dan prej prejete osebni dohodek.

*Tako sem prvo vprašanje Marku Rothu postavila kar v imenu delavcev. Kako to, da so prejeli tako nizke osebne dohodke, in kaj so v vodstvu storili, da naslednji mesec delavci ne bi prihajali nezadovoljni na delo?*

»Po moji oceni prepočasi izvajamo postopke za poenotenje podjetja. Tako tudi niso bili pravočasno narejeni in usklajeni razni pravilniki, med njimi tudi pravilnik o nagrajevanju. Ne zato, ker tega mi ne bi hoteli; enostavno niso bili narejeni. Tako smo osebni dohodek za ja-



## Novi programi, nova tržišča

V Mlinsko predelovalnem podjetju, tako je dejal direktor podjetja Edi Stepišnik na nedavni novinarski konferenci, se soočajo s fizičnim padcem proizvodnje, in sicer pri peki kruha za 15 odstotkov in pri slaščičarstvu za 12 odstotkov. Razlogov za to je več. Vsekakor vpliva na padec proizvodnje vedno več zasebnih pekarn. Prav tako se pozna, da vedno več gospodinj peče kruh in slaščice doma in ne

navsezadnje, da je tudi poraba kruha po domovih vedno bolj racionalna. V Mlinsko predelovalnem podjetju pravijo, da so k racionalnejši porabi kruha veliko prispevali tudi oni, ko so pričeli peči kruh s težo 0,8 kg, ki je po podatkih dnevni normativ za štiričlansko družino. Vsa prej naštetja dejstva pa potrjuje tudi podatek, da se je promet moke povečal za okoli 10 odstotkov.

V podjetju ne mirujejo, ampak intenzivno iščejo nove programe, nove proizvode, da bi lahko ljudi zaposlili in da bi se v tem delovnem okolju ne pojavil tehnološki presežek.

Poleg novih programov pa v Mlinsko predelovalnem podjetju iščejo tudi nova tržišča. V zadnjem času so močno prisotni na ljubljanskem tržišču, in sicer prek svoje nove poslovne enote Gostinstvo Moste.

nuar prejeli po naši stari metodologiji. Največji preoblem zaradi nizkih osebnih dohodkov je prav v tem bistroju Lakotnik, kjer imamo mlad kvalificiran kader, ki je za januar prejel 2.700 dinarjev osebnega dohodka. Vsi pričakujejo za 100 odstotkov večji osebni dohodek. Kaj smo naredili? Dali smo pobudo direktorju podjetja za rešitev problema in mislim, da je sedaj vsa odločitev na vodstvu podjetja.»

*Tovariš Roth, kakšni pa so vaši osebni prvi vtisi o novem kolektivu, Mlinsko predelovalnem podjetju?*

»Mislim, da v novem kolektivu nismo od prvega januarja letošnjega leta, ampak že celo lansko leto. Mislim, da moram to lansko sodelovanje oceniti kot izredno dobro. Sodelovali smo tako na naložbenem področju kot tudi na komercialnem, pri pretoku blaga. Mislim, da so bili to bolj začetki, lahko bi rekel bolj vpljudnostno sodelovanje. Sedaj pa so nastale težave. Kot sem že dejal, vsaj po moji oceni prepočasi izvajamo vse postopke za poenotenje podjetja.»

*Kakšna so bila pričakovanja ob vključitvi v Mlinsko predelovalno podjetje in kako jih bo mogoče realizirati?*

»Pričakovali smo, da se bo naš program razvoja, ki smo ga dopolnili z možnostmi razvoja v Mlinsko predelovalnem podjetju, realiziral. In kakšen je ta naš program razvoja? Želimo

predvsem na sodoben način organizirati gostinstvo. V sklopu tega želimo razviti program družbene prehrane, ki pomeni že danes skoraj 70 odstotkov celotnega prometa. Svojo dejavnost bi razširili tudi v dejavnost trgovine in celo grosistično prodajo živilskih izdelkov. Mislim, da so vsi ti programi realni in da jih je možno realizirati.»

*Kaj mislite, ali vidijo zaposleni poslovne enote Gostinstvo Moste perspektivo v na novo organiziranem Mlinsko predelovalnem podjetju in v čem se ta najbolj izraža?*

»Če ne bi videli perspektive, potem verjetno ne bi bili rezultati referenduma takšni. Mislim, da mi ljudje zaupajo, saj so me na zadnjih volitvah izvolili za člana delavskega sveta. Seveda imajo tudi pripombe na določene stvari, ki pa se trenutno najbolj izražajo v osebnem dohodku.»

*Kakšne so razvojne ambicije Poslovne enote Gostinstvo Moste?*

»O tem sem že povedal. Naj povem še enkrat, da smo naš program prilagodili Mlinsko predelovalnemu podjetju. Le-to je imelo določeno tržišče za svoje izdelke, ki pa se je začelo ožiti, ker je postala konkurenca na področju pekarstva in mlinarstva zelo močna. Tudi podatki kažejo, da je fizični obseg prometa padel. V Ljubljani niso imeli nič, trg pa je tu zelo velik. Tako so prek nas prišli do novega tržišča, mi pa smo se nekoli-

ko prilagodili njim. Tako smo se tudi odločili za trgovine, kjer bi prodajali njihove proizvode. Mislim, da se moramo prilagajati trgu, ne glede na to, kakšna panoga smo, kajti cilj podjetništva je ustvarjanje dobička. Če bomo več zaslužili s trgovino, se bomo pač preusmerili na to dejavnost.»

*Pripravljate zadnji zaključni račun, kakšni bodo (ali so) rezultati?*

»V grobem rečeno, ne bodo najboljši. To je tudi razumljivo, saj smo lani ogromno vložili v bistro Lakotnik. Zelo veliko nas je stalo tudi to, ker naložba ni bila pravočasno zaključena. Otvoritev bi morala biti avgusta, naslednji rok je bil september, uspeli pa smo šele decembra. Tako je izredno majhen kolektiv imal še en velik dodaten strošek. Dobro tri mesece in pol smo imeli za bistro Lakotnik zaposlenih dvajset ljudi, ne da bi vedeli kaj delati.»

*Osebno vprašanje: Predno ste prišli v kolektiv Gostinstva Moste, ste profesionalno delali v politiki. Kakšne so primerjave med enim in drugim področjem dela?*

»Mislim, da ni slabo, če poskusiš eno in drugo delo. Tako dobiš mnogo več izkušenj. Meni osebno veliko bolj ustreza gospodarstvo, ker je vse skupaj bolj oprijemljivo kot pa v politiki. Sem pač človek, ki imam raje konkretno delo, čeprav na drugi strani tudi zelo dobro razumem abstraktno delo.»



*V Mlinsko predelovalnem podjetju so ugotovili, da proizvodnja kruha in slaščic upada. Na posnetku je samo nekaj proizvodov iz bogate ponudbe njihovih izdelkov*

Celjski potrošniki le za najnujnejše nakupe

## Bo bojkot uspel?

Od napovedanega in pričakovane znižanja cen ni bilo veliko, čeprav so nekatere izjeme (kruh, mleko) naletele na odobravanje.

Da bi vse proizvajalce pa tudi trgovce prisilili k znižanju cen, je svet potrošnikov ljubljanskega koordinacijskega odbora pozval svete potrošnikov v Sloveniji, naj pozovejo vse kupce, naj do konca februarja omejijo nakupe le na najnujnejše izdelke in hrano. Tako naj bi tudi po tej strani zmanjšanje prometa v trgovinah proizvajalce in trgovce prisililo k pričakovane znižanju cen. Izvršni odbor sveta potrošnikov v Celju je celjske prebivalce pozval k takšnemu ravnanju. Bo naletelo na odmev? Na to vprašanje nam je dal odgovor direktor podjetja Potrošnik Maks Maček.

»Mislim, da bojkot ni realna zadeva. Te odločitve vsekakor nimajo strokovne osnove, zlasti v trgovini na drobno ne. Nobeden namreč znotraj trgovine ne analizira, kakšno je stanje, ker ni enako pri zunanji trgovini, pri grosistični in pri trgovini na drobno. Trgovina na drobno – živilsko mešana – je po svojih kazalcih znatno pod gospodarstvom. Zato mislim, da je to kampanjska akcija, nepoštena do delavcev, ki delajo v malo-prodaji. Obstajajo vsi podatki, da ekonomski položaj v trgovini

na drobno ni dober, da so rezultati, ki pa so malo nad pozitivno ničlo, doseženi predvsem na račun nizkih osebnih dohodkov.«

**Ali to pomeni, da se v trgovini na drobno ne pokrivata z ustvarjeno razliko v ceni?**

»Točno tako. Naša razlika v ceni pokriva samo poslovne stroške, za ustvarjanje akumulacije pa ne ostane nič več.«

**Torej v trgovini ni sredstev za zniževanje cen?**

»Vsekakor ne. Če hočemo, da bomo v trgovini ceneje prodajali, potem je treba cene zniževati že od izvora in seveda racionalno poslovati od proizvodnje do trgovine. Tu pa se že lahko vključimo tudi mi, in sicer z večjo produktivnostjo. To pa je nemogoče doseči pri padcu prodaje. Mislim, da imamo v trgovini na drobno še 20 do 30 odstotkov notranjih rezerv, če bi iz sedanjega poslovnega časa prešli na ekonomsko deljen poslovni čas. To pa pomeni, da imamo tisti trenutek v trgovini ekonomski preseček, torej za 20 do 30 odstotkov preveč ljudi. V Potrošniku bi bilo to okrog 120 ljudi. To pa mislim, da je širši družbeni problem, ki se bo morda razrešil, ko bo resnično pričel delovati trg, kajti takrat bo

moral pričeti delovati tudi trg delovne sile.«

**Torej se ne strinjate s trditvijo, da je trgovina sokriva za tako visoko inflacijo?**

»Absolutno se ne morem strinjati s to trditvijo. Verjetno smo bili udeleženi s kakšnim nizkim odstotkom. To se da izračunati. Naj pa povem samo en podatek. Ko je inflacija v lanskem letu dosegla najvišjo stopnjo, smo mi svojo razliko v ceni povečali za manj kot en odstotek. Drugače pa mislim, da je treba trgovino pustiti prosto, da se cene oblikujejo brez nadzora, razen za nekatere artikule osnovne prekrbe.«

**Prej ste omenili, da imajo vaši delavci nizke osebne dohodke tudi na račun dohodka. Kakšni so?**

»Imeli smo še celo nekaj primerov v januarju, da so naši delavci v trgovini zaslužili nekaj manj kot 2.000 dinarjev. Kvalificirana prodajalka pa je zaslužila 2.700 dinarjev. Ustvarjeni dohodek nam torej ostane samo za stroške in plače. Mislim, da bi veliko pripomoglo k izboljšanju položaja v trgovini in tudi drugih dejavnostih, če bi se stroški družbe kot celote vsaj malo zmanjšali.«

Trgovci v Modri pravijo:

## Proizvajalci morajo popustiti in veliko porostora

»Ni težko ugotoviti, da se cene niti januarja niso umirile, le v cenike je treba pogledati, ki nam jih te dni pošiljajo proizvajalci. Mislim, da takšno početje ni v prid Markovičevemu programu ukrepov zoper divjanje inflacije, kar bi se proizvajalci morali zavedati. Trgovci smo jih, kolikor je bilo v naši moči, pravočasno opozorjali, da tržišče ne bo zmoglo ponovnega navala višjih cen. Potrošniki so danes domala pri tleh in jim tudi nedavno okrog petnajstodstotno znižanje osnovnih živiljenjskih potrebščin – olja, moke, sladkorja in še česa – ne more dvigniti življenjske ravni. Preveč jo je doslej dotokla inflacija.

Trgovci imamo občutek, da želijo proizvajalci vso stvar glede boljših pogojev prodaje odložiti za čim daljši čas. Tako vsaj velja za tekstilne proizvajalce. To seveda ne bodo mogli početi

v nedogled, saj bodo kar kmalu trčili ob dejstvo, da trgovci blaga kratkomalo ne bodo mogli prodati. In tega trenutka se bojimo tudi mi, kajti tudi sami bomo čutili posledice, čeprav nismo krivi za sedanje stanje na tržišču. Zato smo že zdaj previdni, ko naročamo blago, saj nečemo imeti dolgov za polna skladišča. Izhod je le v znižanju cen, kar bodo proizvajalci morali vzeti v zakup, če bodo hoteli ali ne.«

To so nam ob obisku v Modrih prodajalnah povedali trgovci. Zvedeti smo namreč hoteli, ali proizvajalci že reagirajo na ukrepe zveznega izvršnega sveta in ali so obeti, da bo blago v kratkem cenejše in da se bo ustavil val podražitev. Kot vidimo, se žal to danes še ne dogaja in so popusti ali znižanja še vedno redkost.

Videti je, kot da proizvajalci ne zaupajo gospodarski filozofiji sedanje vlade in skušajo iz potrošnikov iztisniti čim več, kar pa bo seveda imelo katastrofalne posledice tudi oziroma predvsem zanje.

Trgovci pravijo, da bodo, kolikor se le da, potrošniku pomagali pri nakupih, a morajo tak interes v prvi vrsti pokazati proizvajalci. Dejstvo je, da je kakršenkoli popust, ki ga na ceno proizvoda da trgovec, v breme deležu, ki ga zasluži s prodajo; ta pa nikoli ni bil tolikšen, da bi trgovec živel bolje od drugih državljanov. Kak odstotek svoje marže še morebiti lahko odstopi, a je to pri današnjih cenah le kapljica v morje. Zato je trgovski apel proizvajalcem, naj končno že znižajo inflacijsko napihnjene cene, povsem na mestu.



Avto Celje vam predstavlja avto leta Jugoslavije 1989

## Yugo Florida 1,4 – sodobna oblika, dober motor, varno podvozje

Čakajo jo kupci – še vedno pa velja: »bodite pred drugimi«

Florida je naša stara znanka, saj jo že vrsto let opazujemo na beograjskih avtomobilskih sejmih, pa v Zastavi tovorni ali prospektih. Leta 1983 so v Kragujevcu sprožili projekt 103 – kot se je delovno imenovalo rojstvo Floride – in čez dobrih šest let smo se z njo vozili. Že ob zamisli je bila smer jasna: narediti sodoben avto srednjega spodnjega razreda, ki se bo uspešno spopadel s hudo mednarodno konkurenco in zadovoljil jugoslovanske kupce.

Risanje Floride so prepustili Ital designu slovitega Giugiaro. Nastala je skoraj štiri metre dolga limuzina s sodobno zašiljenim nosom, v katerem so hladilne reže ter oglata žarometa z okroglim nadaljevanjem v smerne luči. Pod vsem tem pa je v enem kosu zajeten plastični odbijač in spojler. Precej položna prednja šipa prehaja v streho brez žlebov ob strani, šipa zavzema velik del zadnjega vrat, ki se končujejo na »prag« prtljažnega prostora med zadnjimi lučmi, pod njimi pa je spet zajeten plastični odbijač. Velike steklene površine omogočajo dobro vidljivost na vse strani. Zašiljena oblika prispeva tudi k dobri aerodinamičnosti,

ki dviguje vozne sposobnosti in zmanjšuje porabo.

Bistveno bolj sodobna kot pri sedanjih Zastavnih modelih je tudi notranjost Floride. Vrata, strop in armatura so obloženi s plastiko in ni več videti pločevine. Tudi sedeži so odeti v privlačnejše tkanine. Povejmo naravnost: v Floridi je za potnike toliko prostora, kot ga v tem razredu ne srečamo pogosto.

Vsi sedeži so dobri, vozniku je morda za daljšo vožnjo premehak, vendar ga je mogoče poriniti nenavadno daleč nazaj. Prtljažnik, ki je sicer kratak, a visok, je s tovarniško zmerjenimi 410 litri med boljšimi v svojem razredu.

Voznik se bo že po nekaj deset prevoženih kilometrih spoprijateljil s 1372-kubičnim motorjem (znan iz Fiatovega Tipa – pri Zastavi pravijo, da njegovi deli pridejo iz Italije, pri nas pa motor sestavijo). Živahnosti mu ne manjka, nadvse rad se vrtil. Ta motor, usklajen s petstopenjskim menjalnikom ter posamično obsemenimi kolesi, na željo voznika takoj spremeni družinski potovalni avto v poskočnega, ki je nadvse spreten na serpentinastih cestah.

To je sodobno oblikovan avto, z veliko prostora za potnike in prtljago, z živahnimi in ne preveč žejnim motorjem, z varnim podvozjem. Skratka avto, ki bi si ga želelo veliko jugoslovanskih družin. Za mnoge bo še precej časa ovira cena: ta je z vsemi dajatvami 150.700,00 (seveda konvertibilnih) dinarjev.

Ni pa odveč, če omenimo, da so možne različne ugodnosti ob NAKUPU Floride in tudi drugih modelov avtomobilov ZASTAVA-YUGO:

- nakup po sistemu staro za novo z davčno olajšavo,
- komercialne ugodnosti proizvajalca ZAVODI CRVENA ZASTAVA (plačilo na več obrokov, popusti),
- 6-mesečni kredit za nakup, ki ga odobravajo banke.

INFORMACIJE IN PRODAJA: AVTO CELJE, AVTOSALON, IPAVČEVA 21  
Telefoni: 31-919, 34-865 in 33-521

AVTOSALON TITOVO VELENJE,  
Telefon: 851-060



Danes smo zelo velikokrat priča takšnemu stanju v trgovini, kot ga kaže naš posnetek. Trgovine s tekstilom so bolj kot ne prazne, robe ni veliko in še ti maloštevilni kupci ponavadi sprašujejo prodajalce kdaj se bodo cene proizvodov znižale

**JANČIČ:** »Ponovno so postali aktualni potrošniški krediti, za katere ni treba več plačati astronomskih obrestí, kot je bilo potrebno lani. Prav v Modri smo pričali močnemu razmahu posojil, ki bodo sčasoma prav gotovo postala še ugodnejša. Zaenkrat pa te potrošniške kredite odobravamo le mi trgovci. Če bi se za to odločili še proizvajalci, bi potrošnikom šlo mnogo bolje. Vendar pa moramo povedati, da s krediti ne zaslužímo niti dinarja, kot mogoče mislijo potrošniki. Obvesti za odobrene kredite uporabimo za najetje novih kreditov za kritje lastnih zalog. Denar kroži in ni uporabljen za naš dohodek.«

Tehnični podatki

Limuzina za pet potnikov s petimi vrati. Dolžina 3,96 metra, širina 1,54 in višina 1,43 metra, medosna razdalja 2,5 metra, kolotek spredaj 1,40, zadaj 1,395 metra, teža 875 kg, prtljažni prostor 410 kubičnih decimetrov (s podrti zadnji klopij 1280), rezervoar za gorivo 48 litrov, gume 165/70 R13. Samonosna karoserija, vsa štiri kolesa s posamičnimi obesami, spredaj oscilarna vodila, hidravlični teleskopski blažilniki, prečni stabilizator, zadaj pa vrste H s teleskopskimi blažilniki in vijaknimi vzmetmi. Motor štirivaljni prečno postavljen, delovna prostornina 1372 kubicov, največja moč 70,5 KM (51,8 kW) pri 6000 vrtljajih v minuti, največji navor 106 Nm pri 3000 vrtljajih. Največja hitrost 160 km/h v četrti prestavi, pospeški od 0 do 100 km/h 14,5 sekunde, poraba goriva: 5,01 pri 90 km/h, 6,8 pri 120 km/h in 8,1 v mestni vožnji.



Anketa

# Evropski delovni čas

Prej ali kasneje, toda delati bomo žečili po evropskem delovnem času. Vendar menda ne zato, da bi se rešili odvečne delovne sile.

Evropski delovni čas je očitno zelo vabljiv in v številnih slovenskih podjetjih so ga že začeli uvajati. Toda razlogi za uvajanje delovnega časa od 8. oziroma od 9. ure pa do 17. ali 18. ure so povsem drugače. V večini primerov gre za to, tako smo lahko vsaj videli v zadnjih tednih na TV ali pa prebrali v dnevnikih, da se odločajo za nov delovni čas tudi zato, ker hočejo, da se nekateri zaposleni končno odločijo med kmetovanjem ali popoldanskim zaslužkom in tovarno.

Dva naša delavca, izrazila sta željo, da ju ne predstavimo s polnim imenom, pa o evropskem delovnem času razmišljata takole:

**A. K.:** »Mislim, da je ta vrsta ukrepa nespametna in da bi naredili veliko napako, če bi bil osnovni cilj pri uvajanju evropskega delovnega časa onemogočanje popoldanskih zaslužkov. To bi pomenilo, da ne znamo uporabiti drugih ukrepov, ki bi uredili in legalizirali tisti del sive in črne ekonomije, ki družbi škoduje (če ji sploh škoduje).«

**S. P.:** »Če bomo fušarje zatrli na ta način, torej z uvedbo evropskega delovnega časa, pomeni, da si mora delavec, ki se mu doma pokvari pralni stroj, vzeti dan dopusta, da uredi popravilo, ker družbeni sektor še ni tako urejen, da bi tovrstne zadeve urejali po telefonu. Skratka, če bi s pametno davčno politiko znali spodbuditi fušarje, da bi legalizirali obrt, bi ustvarili tudi boljše razmere za evropski delovni čas.«

Hoteli ali ne, evropski delovni čas bomo uvedli slej ali prej tudi pri nas. Tako pač delajo v svetu, ki nam je na vseh drugih področjih pogosto zgled. Lahko bi na dolgo in široko dokazovali, da bi bil pri nas še kako koristen. Lahko bi navedli številne dokaze. Skladišče bi lahko poslovalo tudi popoldan, na železniški postaji vagoni ne bi čakali do drugega dne... Boljše poslovanje je pač predmet drugačne organizacije dela. Ampak tudi drugačne organizacije dela vrtca, šole, obratov družbene prehrane, trgovine...

In še nekaj: ker evropski delovni čas pomeni, da je treba delati drugače - od kazalca na uri do prizadevnosti - imajo tam za takšno delo motiv: dobro plačilo. Na Zahodu zato direktorjev ne moti, če nimajo vsi službenih avtomobilov s šoferjem, odvečnih tajnic ali če morajo sami izprazniti pepelnik... Delo si delijo po projektih in stimulirano so tako, da sebi in podjetju ustvarjajo dobiček.

# Zakaj se odrasli izobražujejo?

## Razlogi za to so različni?

Temeljni permanentnega ali vseživljenjskega izobraževanja se oblikujejo že v zgodnjem otroštvu z razvijanjem primarne motivacije ali vedoželjnosti. V šolskem obdobju si otrok razvija miselne sposobnosti, učne tehnike in navade. Pomembna naloga, ki pa se je učitelji še vse premoledno zavedajo, je usposobiti učenca za samostojno delo in učenje. Po končani šoli postane namreč izobraževanje ljudi zelo razpršeno, usmerjeno v razne smeri. Odrasli se učijo prostovoljno; tu se razlikuje od učenca, ki hodi v šolo, ker mora.

V našem okolju vlada na splošno nizka kultura učenja in podcenjevalni odnos do izobraževanja. Ljudje, ki se uče, so pogosto deležni mnogih očitkov: lov za spričevali ali diplomami. Toda s tem nasprotovanjem želi

posamezniki prikriti lastne potrebe po izobraževanju, v katerem bi se morali vključiti, pa nočejo žrtvovati svojega prostega časa in ustaljenih življenjskih navad za to, da bi se še kaj učili. Toda odrasli se ne izobražujejo le zaradi diplom in spričeval. Je pa res, da bodo to delali toliko časa, dokler se bo v družbi priznaval papir in ne znanje.

In kaj je pokazala naša anketa, ki je zajela ljudi iz različnih izobraževalnih programov, različne starosti in spola?

Pokazalo se je, da je pri zunanjih motivih za izobraževanje lestvica takale:

1. kvalitetnejše delo v poklicu,
2. priti na boljše delovno mesto,
3. boljši zaslužek,

4. spodbude v delovnem kolektivu,
5. spodbuda in podpora lastne družine,
6. izboljšanje ugleda in vplivnosti,
7. zgled drugih,
8. velike razlike v izobrazbi med sodelavci,
9. kaj drugega.

Anketa o notranjih motivih za izobraževanje pa je pokazala te motive:

1. pridobiti si več znanja,
2. biti bolj usposobljen za življenje,
3. pridobiti si nov poklic,
4. biti bolj samostojen in neodvisen,
5. pridobiti si nove prijatelje, priti v stik z ljudmi,
6. preizkusiti, koliko sem še sposoben, koliko še veljam,

7. bolje se usposobiti za uživanje npr. literature, glasbe itd.,
8. izmakniti se drugim težavam,
9. tekmovanje z drugimi,
10. drugo.

Iz ankete se je dalo tudi razbrati, da se ljudje odločajo za izobraževanje predvsem iz osebnih želja in ne toliko zaradi družbenih interesov. Prav tako se motivacija za izobraževanje med spoloma močno razlikuje. Pri moških so bolj izraziti motivi in želje po strokovni rasti, karieri, zaslužku. Ženske pa iščejo pri izobraževanju pogosteje socialne stike in zadovoljujejo razne primanjkljaje na področju svojih psihosocialnih potreb. Navadno nimajo ambicij, da bi se še nadalje izobraževale, ko so prišle do prve diplome.

Zanimiva je tudi analiza, ki je pokazala motivacijo za izobraževanje glede na zakonski stan.

Največ interesa za izobraževanje so pokazali:

- neporočeni moški, sledijo pa:
- neporočene ženske,
- poročeni moški brez otrok,
- poročeni moški z otroki,
- poročene ženske brez otrok,
- poročene ženske z mlajšimi otroki.

Kaj naj zapišem za zaključek? Najbolj zgovoren je naslednji citat: »Ni razvite družbe brez razvitih posameznikov in mi smo toliko razvita družba, kolikor smo uspeli razviti posameznega človeka. Hotenja po družbenem napredku se med drugim kažejo tudi v prizadevanjih za bolj izobražene, razgledane in osebno razvite ljudi.«

Vključevanje v mednarodno delovno delo in na svetovno tržišče, kar je zlasti v zadnjem času še posebej aktualno, zahteva tudi veliko novega znanja. Le-to je nujno potrebno za hitro prilagajanje in prestrukturiranje gospodarstva.



Novi proizvodi iz dietičnega programa, ki ga zelo uspešno razvijajo tehnologi v Mlinsko predelovalnem podjetju, so že na številnih razstavah in degustacijah poželi zelo veliko pohval, pa tudi priznanj

**Kupec je kralj, četudi pride v trgovino kot berač**

## Konkurenčni boj se je pričel

Lani so privatne trgovine pričele rasti kot gobe po dežju. Danes so že dodobra »posejane« širrom po celjski regiji in tako se zasebniki, ki so napolnili majhne lokalčke s svojimi zanimivimi programi, spustili v konkurenčni boj s »tpravimi« trgovci.

Kaj menijo o tej konkurenci Merxovi trgovci? Zaenkrat je obseg privatnega sektorja še prešibak, da bi ogrozil njihov položaj, pravijo. Zasebnih trgovin z živilskimi potrebščinami še vedno ni toliko, da bi bilo treba biti plat zvona, ki sproži mehanizme, pripravne za konkurenčni spopad. Vendar pa »stari« trgovci ne podcenjujejo privatne iniciative in se globoko zavedajo, da bo čez čas krepko krojila razmerje na tržišču. Zato se že zdaj zlagoma pripravljajo nanjo.

Povsem je že jasno, kakšna bo razvojna pot družbeno organizirane trgovine: predvsem se bodo skušali organizirati v velike trgovske centre z ustrezno širokim asortimentom blaga, torej v centre, kjer bo organizacija dela urejena optimalno, kjer ne bo odvečnih obratovalnih stroškov

in kjer bo mogoče imeti tak delovni čas, ki bo optimalno ustrezal potrošnikom iz bližnjega in daljnega okolja.

Družbeno organizirana trgovina se bo morala predvsem »rešiti« trgovin, ki niso rentabilne, pa naj gre za tiste na podežlju ali v mestih. Prepustiti jih bo morala privatnikom, ki jim bo z minimalnimi stroški uspelo lokale obdržati na površju. To je pomembno vprašanje, kajti nemalo je takih »nerentabilnih« prodajaln, predvsem na podežlju, ki pa so edina odročna nakupovalna mesta za krajane in jih zato nujno potrebujejo. Prav s prevzemom takih trgovin je pričakovati, da se bosta zasebna in družbena trgovska dejavnost lepo dopolnjevali, sicer v nenehnem konkurenčnem boju, a vendar združeni v simbiozi, katere osnovna cilja sta dobra založenost trga in konkurenčne cene.

Konkurenčni boj je treba seveda razumeti tako, da bo v njem zmagovalec vselej potrošnik. Zahodni potrošniki pravijo, da je kupec kralj, četudi pride v trgovino kot berač.

## V Celju lahko kupite sveži kruh tudi v nedeljo

Že kar dober mesec dni lahko v Celju kupite svež kruh tudi v nedeljo. In kje? V zelo znani prodajalni Štručka nasproti slaščičarne Zvezda.

V Mlinsko predelovalnem podjetju so se odločili, da bodo začeli tudi z nedeljsko peko kruha. Prvo nedeljo, ko so začeli to akcijo, so prodali kar 180 kilogramov kruha, toda več kot kupcev je bilo »firbec«, ki so prišli gledat, ali je kruh resnično svež ali so v Mlinsko predelovalnem podjetju uporabili samo kakšen trik. Prepričali so se, da je kruh resnično svež in že naslednje nedelje so tudi oni postali kupci.

To pa ni edina novost, ki so jo v letošnjem letu kvalitete in kakovosti pripravili v Mlinsko predelovalnem podjetju. Že za konec maja pripravljajo nov program kruhov, ki se bodo prvič pojavili na jugoslovanskem tržišču in bodo izredno zanimivi in pomembni za turiste.

Načrtujejo tudi akcijo »odprtih vrat«, pri kateri si bodo lahko vsi ljudje, ki jih zanima, kako se pripravljajo in peče kruh, prišli pogledat proizvodnjo kruha na Zgornjo Hudinjo. O datumu akcije vas bomo obvestili naknadno.

### Protest trgovcev

## Ne prosimo... zahtevamo

Ne prosimo... ZAHTEVAMO! je bilo večkrat slišati na raznih sestankih, ko so predstavniki trgovcev živilske stroke govorili o zamrznitvi osebnih dohodkov in položaju trgovcev nasploh. Kaj zahtevajo trgovci živilske stroke? Predvsem to, da se jim dovoli povečati decembrske osebne dohodke za toliko, kot bo to lahko storila večina gospodarskih subjektov. Zahtevajo, da se trgovina osnovne preskrbe v novem interventnem zakonu o šestmesečni zamrznitvi plač ne obravnava tako kot tisti del trgovine, ki je znatno bogatejši in zavoljo katerega ima trgovska dejavnost nasploh sorazmerno visoke povprečne osebne dohodke. Zahtevajo, da se trgovino obravnava kot vse ostalo gospodarstvo in da se enkrat za vselej z njenega imena zbrše madež, da je trgovec eksploator potrošnika in glavni krivec za vrtoglavo rast cen.

Nov zakon je za trgovce živilske stroke žaljiva omejitev razpolaganja z lastnimi sredstvi, kajti prav ti delavci so bili doslej med najslabše plačano delovno silo pri nas. Živilski tr-

govci so glede plač na repu v lastni panogi, in zato njihovega standarda ni realno ocenjevati po povprečju plač v trgovini.

Trgovci ne poslujejo z rdečimi številkami, pa vendar imajo slabše plače kot recimo delavci v podjetjih, ki so v globoki izgubi ali pred samim stečajem.

Večina prodajalcev živilske stroke je v decembru zaslužila le nekaj več, kot je najnižji zajamčeni OD v Sloveniji - 2000 dinarjev. S tem denarjem se ne da ne živeti ne umreti, zato je trgovcem prekipelo in se ne morejo sprijazniti s tako enostransko zamrznitvijo plač. Jasno jim je, da je vsako povečanje osebnih dohodkov pogubno za Markovičev program, vendar pa je njihovi novi interventni zakon neusmiljeno postavil ob zid. Ne zahtevajo več kot to, kar si bo lahko vzelo ostalo gospodarstvo.

S svojo zahtevo morajo uspeli, sicer bodo prisiljeni zapreti vrata svojih trgovin. To seveda ni izhod, a če bo že moralo priti do tega, naj potrošniki zvedo, kako revno živijo njihovi domnevni »eksploatatorji«.



»Tole pa ne bo dovolj denarja«, je rekla prodajalka možakarju. »Ja, kaj se je pa spet podražilo, pa ste ja rekli, da bodo cene šle navzdol«







DOLGO NAPOVEDOVANA IN PRIČAKOVANA KNJIGA IZŠLA!

INOVACIJSKA PRAKSA

Več avtorjev:

Priročnik-zbornik za organizatorje inovacijske dejavnosti

Vsebina:

- Jože Jan: PREDGOVOR
- mag. Ivan Grebenc, dipl. inž.: POMEN INOVACIJSKE DEJAVNOSTI ZA USPEŠNOST DELOVNE ORGANIZACIJE
- Marjan Ferš, dipl. patent. inž.: INOVIRANJE UPRAVLJANJA, POSLOVANJA IN TEHNOLOGIJE V SVOBODNEM, TRŽNO USMERJENEM PODJETJU
- Jože Jan: RAZVOJNO-INOVAČIJSKO DEJAVNOST NAJ VOĐIJO POSLOVNI ORGANI
- Janez Kovačič, dipl. oec. in Marjan Odar, dipl. oec.: EVIDENTIRANJE IN FINANCIRANJE INOVACIJ
- dr. Krešo Puharič: PRAVNA UREDBITEV PRAVIC INDUSTRIJSKE LASTNINE
- Marjan Stele, dipl. inž.: INFORMACIJE ZA INOVACIJE

Knjiga je izšla v zbirki Knjižnica sindikati pod zap. št. 96. Cena 110 din. Naročite jo lahko na naslov ČZP Enotnost, Ljubljana, Dalmatinova 4, telefon: (061) 321-255.

Vsem rednim naročnikom Knjižnice sindikati in vsem, ki so knjigo naročili v prednaročilu, bomo knjigo poslali po pošti.

NAROČILNICA

Pri ČZP Enotnost, Ljubljana, Dalmatinova 4, nepreključno naročam ..... izvod(ov) knjige INOVACIJSKA PRAKSA.

Naročeno nam pošljite na naslov: .....

Ulica, poštna št., kraj: .....

Ime in priimek podpisnika: .....

Naročeno, dne ....., kraj: .....

Račun bomo plačali v zakonitem roku.

žig

Podpis naročnika

GOSTU LAHKO POGRNEM PRAŽNJI PRT, LAHKO PA GA PUSTIM ZA ČRVIVO MIZO...

Lepa je ta moja dežela na sončni strani Alp. Toliko lepote na majhnem prostoru. Raznoterosti, ki se ne ponavljajo. Vse to lahko radodarno ponudimo gostu ali pa ljubosumno zadržimo zase.

Lahko mu prijazno zaželimo dober dan ali pa slovotjno odidemo mimo.

Mimogrede mu lahko povemo, da samo pri nas raste Blagajevo volčin, ali pa tisto pravljico o Zlatorogovem krajevcu. Lahko nas pa to prav nič ne briga; saj je vseeno, ali tujec to ve ali ne.

Gostu lahko odrežemo debelo »kajlo« domačega kruha in mu natočimo tiste kaphjice, ki je polna sonca, ali pa ga pustimo lačnega. Lahko mu ... ali pa ne ...

Teh »lahko« je nešteto. Če jih bomo uresničili samo drobec, potem bomo bogatejši. Tako in drugače. Bo še držalo: turizem smo ljudje in turizem nas bogati.

Turizem nas bogati Slovenija

Obvestilo

Vse ljubitelje rekreativnega smučanja obveščamo, da tudi letos 8. zimske športne igre Merxa odpadejo zaradi neugodnih snežnih razmer zimskega obdobja. Za ta ukrep se je odločila večina družbenih podjetij Merx, v sredo 21. 2. 1990, ko bi moralo biti zrebanje štartnih števil za veslalom in smučarski tek. Upajmo, da bo prihodnja zima bolj radodarna s snegom in nam ponovno kot nekoč omogočila to lepo in zdravo športno rekreativno aktivnost.

Obveščamo vas, da bomo v drugi polovici meseca marca organizirali enodnevni smučarski izlet na Kanin. Cena izleta bo 210,00 (prevoz in smuč. karta). Vse informacije dobite na tel. 063/21-352 Merx Slavko Lisec.

Slavko Lisec



Postanite naš kupec Z NAKUPNO KARTICO

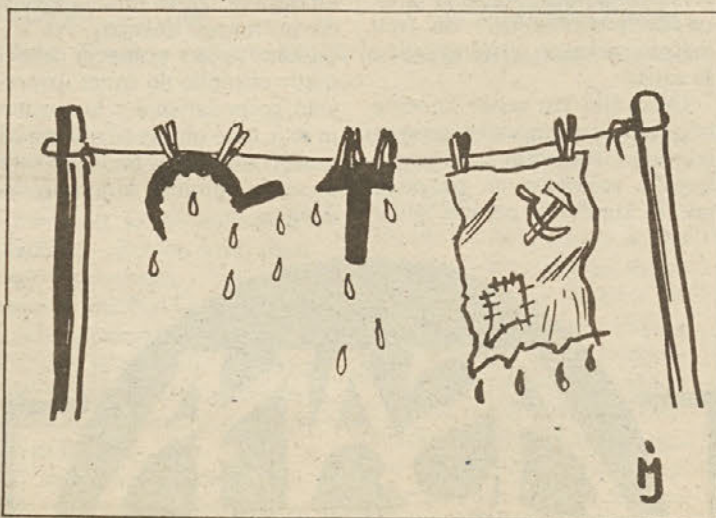


Rešitev nagradne križanke št. 1/90

- Vodoravno: SPLETKAR, TRENIRKA, OPIS, ROB, KAL, AS, GLO-NAR, HOLMES, ERITEM, GAG, OPNA, DONAVA, OD-PUST, TORRE, KENT, SAR-MA, PRISAD, ALTANA, RA, MAI, AAR, RAKAR, KOTE-NINA, KONTAKT, AMA, JAN, EMU, TAR, ANDER-SON, VIDA, NAT, ILOILO, NERV, ILO, ELOGIJ, AL-DAN, TOKATA, ŠJOR, KO-RANA, TRATA, OTALEŽ, VAGA.
Ivanka VUZMEK, 63000 Celje, Ljubljanska 54.
2. nagrado 100 din dobi: An-gelca MÜLLER, 62390 Ravne na Koroškem, Na šancah 98.
3. nagrado 80 din dobi: Nor-bert DRUGOVIČ, 63000 Celje, Na Otoku 13.
4. nagrado 50 din dobi: Peter REGORŠEK, 63230 Šentjur pri Celju, Proseniško 59.

Tokrat je žreb izbral naslednje nagrajence:

- 1. nagrado 150 din
2. nagrada 100 din
3. nagrada 80 din
4. nagrada 50 din



Large crossword puzzle grid with various clues in Slovenian and English. Includes images of a town and a bear.