

Pohvala za idejo in njeno izvedbo

Ljubljana, 19. oktobra 1988 : seja sveta potrošnikov pri sozdu mercator - KIT je bila prva v letošnjem letu. Na njej so se člani podrobneje seznanili z razmahom KLUBA MERCATOR, prodajo na že skoraj pozabljeni potrošniško kartico in poslovnimi rezultati sozda v prvem polletju letošnjega leta. KLUB so ocenili z najvišjo možno oceno.

Vodilno geslo KLUBA MERCATOR "Za vsakega člana najugodnejši pogoji in naložba, ki se pošteno obrestuje" je preseglo vsa pričakovanja. Tako so menili člani Sveta potrošnikov pri sozdu. Po njihovem mnenju, pa tudi mnenju vodilnih delavcev sozda, je akcija, tako po odzivnosti kot po obsegu povsod, kjer se pojavlja "M", dosegla svoj namen. "Akcija poteka brez zastojev in večjih težav", je poudaril podpredsednik poslovnega odbora SOZD Zvonimir Bertok. Predstavil je nekatere značilne pojave: nihanja klubskega članstva so najbolj opazna ob spremembah obresti, občani - potrošniki so posredovali vrsto zelo zanimivih in spodbudnih predlogov za dopolnitev in razširitev dejavnosti, pa tudi predloge povsem organizacijskega pomena. Vrsto predlogov so strokovne službe upoštevale, nekaj pa so jih morale žal zavrniti zaradi njihove neskladnosti s predpisi. Vsa ustvarjalna razmišljanja potrošnikov, pa tudi njihove kritične ugotovitve, so za bolj kakovostno delo in

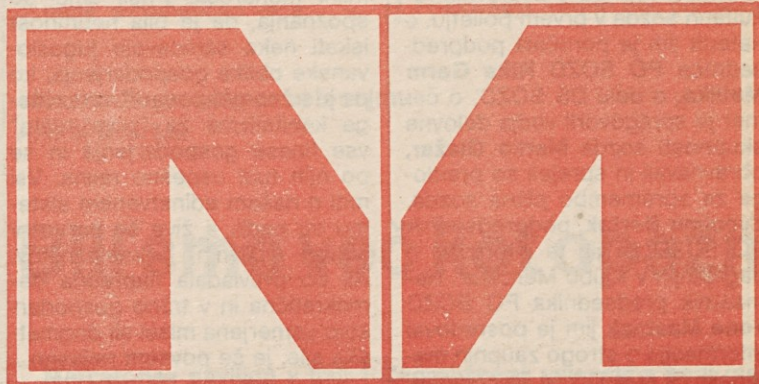
izvajanje zamisli, dobrodošla. Svet potrošnikov je zlasti pohvalil sprotne, trimesečno obračunavanje in izplačevanje obresti, čeprav se pri obrestih včasih zatakne. Vsakemu članu Kluba, ki zahteva pojasnilo v zvezi z obračunavanjem obresti, v strokovnih službah radi pojasnijo kaj in kako. Z zakonom določen način obračunavanja obresti je sicer komaj razumljiv večini občanov, toda s primerno razlago in pojasnilom, predvsem pa z zagotovilom, da je naložba v kupone pošteno obrestovana, se dvomi zmanjšajo in tako v strokovnih službah upajo, da reklamacij pri tem tekočem obračunu obresti ne bo več. Pripombe občanov, ki so jih ponovili tudi člani Sveta potrošnikov, lahko strnemo v štiri značilne skupine : **preveč administriranja, obrestovanje obresti za čas od izteka obračunskega obdobja, do prejema obvestila o obrestih, vnovčevanje kuponov večje vrednosti, raven storitev in v zvezi s tem delavcev, ki delajo v Klubu.**

KLUB MERCATOR šteje že

okrog 15.000 članov, obseg poslovanja pa od maja do oktobra letos lahko izkažemo z indeksom 345. Splošna ocena Sveta potrošnikov o KLUBU MERCATOR je : **KLUB MERCATOR je med potrošniki našel svoje mesto, izpolnil vsa njihova pričakovanja in zato zasluži MERCATOR - KIT vse priznanje. Prvenstvo, ki ga je dobil pred posnemovalci, bo obdržal z nadaljnjim približevanjem zahtevam in željam potrošnikov, z vsem, kar bo še bolj utrdilo zaupanje potrošnikov vanj.**

Nekoliko pozabljena potrošniška kartica, je v Mercator - Rožniku še vedno živa. O tej možnosti nakupovanja je poročal pomočnik direktorja te delovne organizacije **Jože Kopušar**. V polletju je bilo s potrošniškimi karticami v tej delovni organizaciji opravljenih za 140 milijard dinarjev nakupov, po številu pa jih je to kar preko 1000. Potrošnik je deležen 3 odstotnega popusta, limit za upravičenost potrošnika do nalepke za kartico pa je 60.000 din. Prav ta limit je v današnjih časih silne inflacije vprašljiv, zato je potrošniški svet sklenil, da se ta limit določa oziroma povečuje v skladu z rastjo stopnje inflacije. O spremembah pa se obvešča potrošniški svet.

Glasi je namenjeno na naslov:



Glasi delavcev in združenih kmetov sozd Mercator - Kmetijstvo Industrija Trgovina

Leto XXV

Ljubljana, oktober 1988

št. 10

Podpredsednica poslovnega odbora SOZD **Rika Germ - Metlika**, je predstavila poslovne rezultate in z njimi povezano problematiko. Poudarila je problem osebnih dohodkov v sozdu, ki so za 6 % nižji od povprečja v gospodarstvu SRS, zniževanje deleža akumulacije v dohodku, izgube, ki so nastale predvsem za-

radi disparitet cen, predvsem pri predelavi mleka. Kljub vsemu, pa smo uspeli dokončati 26 naložb.

Seja Sveta potrošnikov, organiziranega tako, kot si ga je zamislil sozd MERCATOR - KIT, je pokazala, da potrošnik in trgovina oziroma gospodarski sistem imata posluš drug za drugega, le poznati se morata tudi drugače.

Jesen v pomladi naroda. Foto: Kancijan Hvastija

AFORIZMI

Neumno je narodu, ki mu prekipeva prazen lonec, ponujati za pokrovko vojaško čelado.

Živeli so od govorov, referatov, resolucij, stališč in privilegijev.

Če se partija loči od oblasti, kdo bo dedič premoženja?!

Ne računajte na nas, saj ste že celo večnost sami sebi zadosti.

Ljudstva, ki neprenehoma iščejo novo pot, so pravo zdavnaj zgrešila.

Gasili so ogenj obupa z množičnimi shodi jokajočih.

Prevelika doza demokracije je strup za vladajočo avantgardo.

Jasim Mrkalj-Kadmus

Ne prezrite!

Dopisniki in stroka, kje ste?	2
Mercator-KIT v »200 največjih«	3
Preveč različnosti - premalo skupnega	4
Usklajevanje koristi obema	5
V svetu izdelke kupujejo tehnologi	6
Strah in pogum Kočevske	7
Otvoritvi	8
Razvoj po lastnem receptu	9
Poslovne povezave	10, 11
Stavka v M-Kopitarni	12
Iz glasila M-KŽK	13, 14
Vprašalnik	16



Delavski svet SOZD

Andrej Dvoršak

Spremembe bodo, kakšne se še ne ve...

V začetku septembra so se zopet sestali delegati Delavskega sveta sozda na rednem osmem zasedanju. Čez poletje se je nabralo kar precej zadev, ki so jih morali pretresti in o njih odločiti.

Razpravljali so o poslovnih rezultatih sozda v prvem polletju, o katerih jim je poročala podpredsednica PO SOZD Rika Germ Metlika, o delu DS SOZD, o čemer je spregovoril vodja delovne skupnosti sozda Marko Glažar, obravnavali in sprejeli so predloge za spremembo plana sozda, Zvonimir Bertok, podpredsednik PO SOZD pa jih je informiral o dagajanjih v Klubu Mercator. Namestnik predsednika PO SOZD Tone Mastnak jim je posredoval informacijo o strogo zaupnih materialih SLO in DS, ki jih delegati, ki so o njih odločali pač niso dobili, ker se jih ne sme razmnoževati in fotokopirati...

Največje zanimanje pa je veljalo poročilu Mirana Goslarja, predsednika PO SOZD, ki je spregovoril o reformi političnega sistema, ter vlogi in položaju sozda in njegovih članov v luči teh sprememb.

Uvodoma je Goslar dejal, da nas čaka cel kup novih zakonov, ki jih pripravlja zvezna administracija. Menda jih je 43 in verjetno bodo v naše življenje vnesli kup novosti, ki bodo vplivale na celotno poslovno in družbeno življenje.

Na te spremembe se moramo začeti pripravljati že danes, če hočemo, da nas ne bodo preveč presenetile. Po drugi strani pa prihodnje leto — leto sprememb, sovpada s četrto obletnico združitve sozdov KIT in MERCATOR in prav je, da istočasno pregledamo rezultate, ki so bili v tem obdobju doseženi.

Kot je poudaril predsednik PO SOZD je mit o idiličnem samoupravnem sistemu dokončno pokopan. Nahajamo se v nekem "vrenju", toda to, kakšna juha se bo iz tega vrenja izcimila, ne more nihče napovedati. Zrušeni so vsi tabuji. Kar je bilo včeraj nemogoče, je danes realnost! Padel je zakon o združenem delu, mit o tozdu, kot osnovni celoti gospodarstva, se je razblinil kot

milni mehurček. Prišli smo do spoznanja, da je bila neumnost iskati neke samosvoje jugoslovanske oblike gospodarjenja, ko pa je tržno gospodarstvo razvitega kapitalizma že "pogrunvalo" vse finese gospodarjenja in se po njih tudi uspešno ravna. Vsi miti o našem edinstvenem sistemu su padli, a žive še naprej v glavah vplivnih posameznikov. Ali bo prevladala napredna demokratična in v tržno gospodarstvo usmerjena misel ali dogmatske sile, je še povsem nejasno...

Jasno je le, da tako, kot sedaj, naprej ne gre več. Delovne organizacije se bodo morale preleviti v samoupravna podjetja, sozd bo postal le nekakšen vsposobjevalec in usmerjevalec (nekaj takega kot v tujini holding družbe). Imel bo pomembno vlogo na področju razvojne politike in strategije ter pri reševanju drugih zadev, skupnih vsem članicam. Zato se bodo članice Mercatorja morale ponovno odločiti ali še žele ostati v sozdu ali žele nadaljevati po lastni poti, samostojno. Prav nobene politične prisile ne bo, vse odločanje bo temeljilo na poslovnih interesih delavcev posamezne članice.

Delegati so se s spremembami, ki se obetajo povsem strinjali, poudarili so le, da se večina delegatov v njihovih okoljih zavzema za napredek, ki ga kot kaže, lahko prenese le tržno gospodarstvo, zdrava konkurenca in predvsem več demokracije v družbi. Menili so, da je škoda le to, da smo se (pre)pozno predramili iz samozavesti in spoznali, da ne moremo biti osamljen otok sredi Evrope. Težave, ki bodo nastale pri preboju iz sivine povprečja, bodo verjetno le pri vodilnih delavcih in političnih funkcionarjih, ki so se navadili lagodja.

Živahna razprava je bila tudi po poročilu Germove in Mitja Ponikvarja, tudi podpredsednika PO SOZD, o polletnem poslovanju. Na vprašanje, ki ga je zasta-

vil Ponikvar, kaj bi bilo, če bi slovenske mlekarnice en dan štrajkale in ne bi prevzele 450.000 litrov mleka in ali bo tudi potem Kmečka zveza še zahtevala tako viske odkupne cene mleka, ki jih mlekarnice ne zmorejo, se je prvi oglasil predstavnik M-KZ Sora Žiri Anton Kokelj.

Poudaril je, da odkupna cena ni domislica Kmečke zveze ampak zahteva vseh slovenskih kmetov. Njih cena kot taka ne zanima. Hočejo dobiti le toliko denarja, kot je mleko vredno. Takoj pristanejo na nižjo ceno, če istočasno vojvodinski kmet zniža ceno svoji koruzi in delavec to-

varne umetnih gnojil svojih izdelkom. Kmetje se po njegovem mnenju, povsem zavedajo težavnega položaja mlekarnic in delavcev nasploh, toda tudi oni morajo živeti. Zakaj naša politika dopušča tak odliv sredstev iz Slovenije? Ta sredstva so neracionalno porabljena in od njih nimamo koristi ne mi, ne tisti narod, ki so mu namenjena. Dokler se bo akumulacija slovenskega gospodarstva prelivala po vsej državi, toliko časa bomo imeli težave z odkupnimi cenami mleka in prodajo mleka in mlečnih izdelkov na našem tržišču, je dejal delegat.

Tine Križaj iz Medvod se je s tem docela strinjal. Zavzel se je za to, da se kmetje in mlekarnice ne bi pričakali med seboj, kajti od tega bo imela korist le »oblast«, ki doslej ni ne za enega ne za drugega kaj prida storila. V razpravi je bilo še poudarjeno, da je nedopustno, da uživamo mleko po dumpinških cenah in na ta način umetno znižujemo ceno domačih proizvajalcev. Po mnenju delegatov bi morali prestavniki sozda napeti vse sile, da pristojnim organom povedo, kaj takšna politika pomeni za slovensko kmetijstvo in o opredelitvi za tržno gospodarstvo nasploh.

Smo za skupen časopis

Vesna Bleiweis

Dopisniki in stroka, kje ste?

Kranj, 19. oktobra 1988 : seja uredniškega odbora časopisa Mercator je bila pri gostoljubnih kolegh, članih uredniškega odbora glasila delovne organizacije Mercator — KŽK Gorenjske. Običjani dnevi red seje uredniškega odbora časopisa, je obogatila razprava o pogledih na vlogo obveščanja v združenem delu ter o pomanjkljivostih, ki jih pri časopisu Mercator ugotavljamo Kranjčani in člani uredniškega odbora. Koristen in ustvarjalno kritičen pogovor.

Kar k stvari! Obveščanje, bolj obveščeno je pogoj, da se med seboj spoznavamo, se poznamo in zato bolj razumemo drug drugega, ugotavljamo podobnost in različnost, vse pa z namenom, da s skupnimi močmi iščemo, najdemo in tudi uresničimo skupne in posamične interese. V tem morajo glasila imeti svojo vlogo in mesto, pa naj gre za glasilo na ravni sestavljene, delovne ali temeljne organizacije. Za ceno materialnih stroškov se jim ne kaže odrekati. Morajo pa biti na primerni ravni in zagotoviti celovitost, objektivnost in pravočasnost informacij. Prav to pa je najtežje tam, kjer se z glasilom ukvarja peščica zagnancev, amaterjev, običjano so to člani uredniškega odbora.

Kažekajevci so že taki! In nič dosti drugačni nismo pri časopisu Mercator, le da imamo prednost pri poklicnem novinarju in tehničnem urejanju. Problemi pa so isti : avtorji, meja med ustvarjalno kritičnim in rušilnim pisanjem, odmevnost med bralci.

Kranjčani, pa tudi sami člani uredniškega odbora Mercatorja, smo si očitali premajhno število prispevkov različnih avtorjev, nimalokrat premalo angažiran odnos avtorjev do obravnavane zadeve, predvsem pa skoraj popolno izginotje strokovnih člankov z aktualno problematiko. To pa predstavljeno s teoretičnimi izhodišči, možnimi praktičnimi rešitvami in napotki za njihovo izvedbo. Tovrstni prispevki bi povečali informativni in izobraže-

valni pomen časopisa, vsakega, ne samo Mercatorja. Marsikdaj pa uspešno odpravili dileme in razhajanja, poenotili praktične rešitve, lahko pa izzvali tudi polemiko, ta pa bi le potrdila odmevnost in bralnost časopisa. Prav povečati zanimanje za časopis Mercator, spodbuditi k pisanju več delavcev v posameznih sredinah, povečati torej mrežo dopisnikov, pa je cilj uredniškega odbora Mercatorja. Zato tudi seje uredniškega odbora povsod tam, kjer menimo, da bo neposreden stik največ koristil. Za kranjskega lahko trdimo, da je. Razlogi za tako oceno : 1. izmenjava ocene o vlogi "tovarniških glasil", 2. vloga in pomen strokovnih člankov v glasilih, 3. pestrost časopisa lahko zagotovi le večje število dopisnikov iz vseh sredin, 4. odslej bodo časopis na domače naslove prejemali tudi tisti delavci, upokojenci in celo nekateri kmetje kooperanti Kažekajevih organizacij, ki so ga do sedaj poznali le iz vratarskih lož.

Jože Kirm

Obnova v Bršljinu

Stavba zadružnega doma v Bršljinu, na zahodni strani Novega mesta, je do nedavnega kazala slabo podobo in ni bila v ponos zadrugi. Znana je bila tudi zaradi bližine romskega naselja kot »ciganska štacuna«. Nič čudnega. Zgrajena je bila namreč v prvih povojnih letih, na hitro in površno, v glavnem s prostovoljnim delom.

Preureditvena dela na stavbi in okolici gredu h koncu. Zadrugo bo ta ureditev stala cca 500 milijonov.

V kletnih prostorih bo prodajalna z železnino, gradbenim materialom in blagom za kmetijsko reprodukcijo. V pritličju pa bosta samopostrežna trgovina in diskont.

Zaposlenim bo omogočeno lažje delo, prebivalstvu tega predela, ki se zelo hitro širi, pa bo omogočena kulturnejša in hitrejša postrežba.



Tik pred tiskom vest: trgovina v Bršljinu je že odprta. Foto: Jože Kirm

Dobro nam je šlo....

Marija Hojnik

MERCATOR-KIT v »200 NAJVEČJIH«

V letu 1987 je MERCATOR-KIT po celotnem prihodu, v primerjavi z letom 1986, popravil svojo uvrstitev na rang lestvici 500 največjih OZD v SFRJ. Iz devetega, se je povzpela na sedmo mesto, med šestdesetimi največjimi OZD iz trgovine in gostinstva, pa se je iz drugega povzpela na prvo mesto, po ustvarjenem družbenem bruto produktu v tej dejavnosti, pa je že drugo leto na prvem mestu.

V jubilejni 20. posebni izdaji Ekonomske politike »200 največjih«, so objavljeni rezultati poslovanja 500 največjih organizacij združenega dela v letu 1987. Te so razvrščene glede na ustvarjeni celotni prihodek, kar bolj kaže na velikost OZD oziroma na ustvarjeni promet, hkrati pa so dodani še nekateri kazalci poslovanja, ki že kažejo relativno uspešnost razvrščenih OZD v celoti ali OZD znotraj posamezne dejavnosti.

Med vsemi OZD iz Jugoslavije, razvrščenimi ne glede na dejavnost, zavzema Mercator-KIT po ustvarjenem celotnem prihodu 7 mesto in 19 mesto glede na ustvarjeni družbeni bruto produkt.

Razvrstitev 60 največjih OZD trgovine in gostinstva, kjer je tudi Mercator-KIT, že delno eliminira OZD glede na kapitalno ali delovno intenzivnost, zato so primerjave uspešnosti poslovanja smiselne šele v tej razvrstitvi, kljub temu, da tudi tu obstajajo velike razlike v pogojih gospodarjenja. Mercator-KIT se je glede na ustvarjeni celotni prihodek povzpela iz drugega na prvo me-

sto, medtem ko je glede na ustvarjeni bruto produkt obdržal prvo mesto iz preteklega leta. Med razvrščenimi OZD so samo tri presegle celotni prihodek 1.000 mrd din (Mercator-KIT 1.207 mrd din), medtem ko je naslednja uvrščena slovenska OZD (Petrol) dosegla že za polovico manjši celotni prihodek.

Poleg tega, da je Mercator-KIT med organizacijami trgovine in gostinstva v letu 1987 obdržal prvo mesto glede na ustvarjeni družbeni bruto produkt, je v primerjavi z letom 1986, na lestvici uvrstitve celotnega gospodarstva SFRJ napredoval za eno mesto.

Pri ugotavljanju uspešnosti poslovanja na osnovi družbenega bruto produkta na delavca moramo upoštevati, da zaradi različnih dejavnosti, primerjava z ostalim gospodarstvom ni mogoča in da moramo tudi pri primerjavah znotraj trgovinske dejavnosti upoštevati specializacijo posamezne OZD. Z 8.894 tisoč din ustvarjenega družbenega bruto produkta na delavca, Mercator-KIT zaostaja za tehnično in izvozno usmerjenimi OZD, med

OZD, ki se ukvarjajo s kmetijstvom, prehransko industrijo in trgovino, pa je ta rezultat ugoden glede na OZD s podobno dejavnostjo, tako v Jugoslaviji kot tudi v Sloveniji.

V trgovini in gostinstvu Jugoslavije se je Mercatorjev delež v celotnem prihodu in družbenem bruto produktu v primerjavi s preteklim letom, povečal ob nespremenjenem deležu števila zaposlenih. Tudi v celotnem prihodu 60 največjih trgovskih OZD, se je delež Mercator-KIT povečal od 6,1% na 6,4%, delež družbenega bruto produkta je ostal na isti ravni (7,2%) kar pa je tudi zadovoljivo. To predvsem zato, ker se je delež zaposlenih v Mercatorju zmanjšal od 5,8% na 5,5% med 60 največjimi OZD trgovine in gostinstva SFRJ.

Ob analiziranju rezultatov poslovanja za leto 86 smo predpostavili, da bo lestvica največjih OZD zaradi obračunskega sistema, ki je veljal v letu 1987 in ki kaže realnejše poslovne rezultate, pokazala tudi uspešnost poslovanja posameznih organizacij združenega dela. Mercator-KIT je to preizkušnjo prestopil uspešno, saj je po vseh kazalcih poslovanja boljši kot preteklo leto. Za to pa je prav gotovo poleg spremenjenega obračunskega sistema, po-

slovne politike in drugih dejavnikov lahko tudi vzrok upadanje kupne moči prebivalstva, s tem pa se delež prehranskih artiklov v strukturi prodaje, ki v celoti pada, avtomatično večja.

Zaradi navedenih vzrokov, bodo specialne analize, ki naj bi zadevale primerjavo čim bolj sorodnih dejavnosti, za ugotavljanje njihove dejanske uspešnosti poslovanja, vedno bolj potrebne.

»M« na Zagrebškem velesejmu

Andrej Dvoršak

Bili smo več kot opazni

Mercatorjev paviljon v hali 1 Zagrebškega velesejma sodi med večje in med najbolj razpoznavne paviljone v tej veliki dvorani, kjer svoje izdelke razstavljajo organizacije prehranske industrije. Skupaj z razstavnimi prostori M-Ete, M-Embe in M-Ljubljanskih mlekarn, ima cel paviljon okoli petsto kvadratnih metrov površine, ki je letos komaj zadoščevala za pestre predstavitev kakih dvajsetih članic. Žal med njimi ni bilo M-Kopitarne iz Sevnice, ki je svoje ekspozite poslala na sejem šele nekaj dni po otvoritvi...

Poleg Mercatorjeve prehranske industrije, ki je na sejmu predstavila vrsto nam že znanih novosti, smo lahko videli še zaščitno obleko tozda Zaščita Kidričevo in bogat izbor video in avdio naprav, ki jih je razstavljala Contal-Steklo, poslovalnica Beograd.

Najbolj so padli v oči novi izdelki M-Embe. Stene in tla so bila polna embalaže za rice crispie in

swet bar, kot bi nalepili tapete. Nisi mogel mimo ne da bi pogledal, kaj ponujajo na tem razstavnem prostoru.

Reklama za Embine nove izdelke pa je bila natisnjena tudi na uniformah naših petih hostes, ki so skrbele za domačnost v paviljonu. Ideja o natisu reklame se je porodila v Studiu za ekonomsko propagando, osnutek pa je pripravila Vesna Urbančič. Za majhne denarje smo tako veliko iztržili, saj so poslovneži, ki so prihajali v naš paviljon veliko spraševali po teh Embinih izdelkih in jih tudi poskušali.

Precej domiselno so bile urejene tudi razstavne vitrine, ki so jih uredili aranžerji iz MIP Ptuj in tozda Savica, M-Rožnika. V vseh vitrinah in tudi v predprostoru paviljona so bili plastični elementi, na katerih je bila natisnjena značilna črka »M«, tokrat v jesenskih, mavričnih barvah.

Hočevarjeva je poskrbela še za cvetje: tri ikebane in nekaj lončnic, ki so paviljonu dali pečat domačnosti in prijaznosti. Vsak, kdor je prišel, je bil dobrodošel, vsakega so postregli s pijačo in jedačo, z najboljšim, kar lahko ponudi naša prehranska industrija.

Degustacij ni manjkalo in izkazalo se je, da bi M-Pekarna Grosuplje lahko na sejmu prodala pol svoje dnevne proizvodnje, če bi je hotela. Ko so obiskovalci poskušali njen nov izdelek – črn grosupeljski kruh, ki se ga je že prijel ime zamorček, se niso mogli upreti skušnjavi, da ne bi pojedli še kakega obloženega kruhka, na katerem je bila pisana paleta izdelkov naše mesne industrije. Manjkalo ni niti sadja, ki so ga prispevale M-Sadje zelenjava, M-MT, TOZD Slovenija sadje in M-KK Sevnica. Če pa je kdo postal žejen, so mu ponudili izbor vin naših kleti iz Metlike in Krškega. Omeniti je potrebno še M-ZKZ Mozirje, ki je prispevala (kurja) jajca, po katerih je bilo kar precej povpraševanja. Sladoleđi M-Ljubljanski mlekarn, Etini in Embini izdelki pa so tako ali tako že sestavni del vsake naše sejemске prirreditve.

Poslovni in drugi obiskovalci sejma pa so predvsem hvalili organizacijo, ki na našem paviljonu ni nikoli zatajila. Vedno je bil prisoten nekdo, ki je lahko postregel z vsemi željenimi informacijami, ki so zanimale poslovneže. Maja Hočevar pa je poskrbela, da so se ti pod Mercatorjevo streho dobro počutili, bili dobrodošli gostje, vedno, ne le takrat, ko pridejo sklepat kupčijo.

Deset največjih slovenskih organizacij se je na seznamu največjih v SFRJ leta 1987 uvrstilo takole:

Rang po CP	NAZIV OZD	Celotni prihodek	Dohodek povečan za amortizacijo	Rang po dohodku povečanem za amortizacijo	Povprečno porabljena poslovna sredstva
7.	MERCATOR-KIT	1.207.605	179.404	19	319.008
13.	ISKRA	1.060.981	316.620	6	616.723
18.	Slovenske železarne	872.134	190.076	18	410.087
19.	Gorenje	743.306	156.399	26	260.020
20.	Uniles	700.381	162.492	24	280.161
23.	ABC Pomurka	701.171	116.589	39	247.379
30.	Petrol	624.327	65.649	82	318.888
31.	Emona	620.645	119.336	36	212.514
34.	Slovenijales	596.825	128.466	34	244.956
35.	Slovenija papir	576.919	144.339	28	209.699

Deset največjih slovenskih trgovinskih in gostinskih organizacij v SFRJ leta 1987

Rang po CP	NAZIV OZD	Celotni prihodek	Dohodek povečan za amortizacijo	Rang po doh. povečanem za amortizacijo	Povprečna poraba poslovnih sredstev				
1987	1986	1985		1987	1986	1985			
1	2	4	MERCATOR-KIT	1.207.605	179.404	1	1	2	319.008
6	5	3	Petrol	624.327	65.649	12	8	7	318.888
7	9	11	Emona	620.645	119.336	5	5	6	212.514
10	11	12	Tima	540.748	97.007	6	9	10	146.446
13	16	20	Merx	391.930	64.173	13	15	16	120.009
15	13	14	TAM Avtotrgovina	310.448	12.055	54	56	57	75.598
22	-	-	Slovenijales trgovina	293.585	41.57	21	-	-	93.042
25	17	18	Metalka	261.871	30.101	25	23	26	50.187
27	26	28	Kovnotehna	242.316	19.982	37	34	39	46.601
28	25	27	Merkur Kranj	234.069	19.768	39	30	33	34.348

Delež SOZD MERCATOR-KIT v kazalcih OZD trgovine in gospodarstva SFRJ

Element	% v trgovini in gostinstvu SFRJ			% v 60 največjih OZD trgovine in gostinstva v SFRJ		
	1985	1986	1987	1985	1986	1987
- Celotni prihodek	-	2,5	2,9	-	6,1	6,4
- Dohodek, povečan za amortizacijo	2,8	3,3	3,4	6,8	7,2	7,2
- Angažirana poslovna sredstva	2,1	2,2	2,4	5,0	5,9	5,3
- Število zaposlenih	2,3	2,3	2,3	6,2	5,8	5,5
- Dohodek povečan za amortizacijo na del. (industrija)	126	146	151	109	127	129

Sejmi neposlovni

»Za vse naše jugoslovanske sejme velja, da izgubljajo na neposredni poslovni učinkovitosti. Iz leta v leto je manj pogodb, ki jih podpišemo neposredno na sejmih. To je razumljivo, saj sejmi izgubljajo svoj prvotni namen in postajajo mesto, kjer lahko organizacije predstavijo svoje izdelke,« nam je ob Jesenskem zagrebškem sejmu dejal Franc Prvinšek, podpredsednik PO SOZD za blagovni promet.

Poudaril je, da se Zagrebški jesenski sejem odlikuje po velikem obisku poslovnih partnerjev, tujih in domačih. Tako postaja sejem priložnost za različna srečanja in izmenjavo poslovnih informacij. Prav izmenjava informacij je najpomembnejša odlika tega sejma.

Na splošno pa komercialisti v delovni skupnosti sozda skupaj s Prvinškom menijo, da je sejmskih prireditve v Jugoslaviji odločno preveč in da so le redke take, na katerih je smiselno sodelovati.

V zadnjem času se v Mercatorju kaže selektiven pristop do sejmov. Tako naj bi članice oziroma sozd kot celota sodelovale le na posameznih specializiranih sejmih, ki so s poslovnega stališča zanimivejši.

Na Jesenskem zagrebškem sejmu je bilo sklenjenih bolj malo poslov. Še največ pogodb je podpisal tozda Mercator Mednarodne trgovine Contal-Steklo. Ta je kupcem ponudil zanimiv program blaga široke potrošnje.

Metliške trgovske zagate

Andrej Dvoršak

Preveč različnosti — premalo skupnega

S trgovino se v Metliki ukvarjata dva tozda Mercatorjeve Kmetijske zadruge Metlika. Za oskrbo prebivalstva občine je gotovo najpomembnejši tozda Trgovina na drobno, ki je tudi nosilec občinske preskrbe.

Zgodovina tozda Trgovina na drobno je pestra. V Mercator je prišel leta 1964. Kasneje je ta poslovna enota postala tozda Mercator-Rožnika, ob nastajanju sozda Mercator-KIT pa je prešel iz Rožnika v sestav M-KZ Metli-

ka. Od nje je v svoj sestav prevzel tri trgovine.

Direktor tozda Trgovina na drobno Janez Videtič trdi, da je združenost njegove organizacije v Mercator ves čas pozitivno vplivala na njen razvoj. Olajšano

je bilo delo na komercialnem področju, trgovina pa se je dokaj pospešeno razvijala.

Za tozda Trgovina na drobno se s prehodom od Rožnika k Zadrugi ni prav nič spremenilo. Zamisel o skupnih službah v okviru zadruge je ostala le zamisel, medtem ko je celotno finančno in komercialno poslovanje ostalo v tozdu. Pravijo, da zaradi specifičnega poslovanja, ki se razlikuje od poslovanja Kmetijske zadruge.

V zadnjem času se pojavljajo težnje in ideje za združitev tozdov oziroma temeljnih združnih organizacij v enovito delovno organizacijo. Videtič pri tem ugotavlja, da nekatera dejstva kažejo na utemeljenost združitve, predvsem zaradi združevanja sredstev za naložbe. Poenostavili bi lahko tudi poslovanje posameznih služb, znižali poslovne stroške, vsa občinska trgovina pa bi bila združena v eni poslovni enoti. Po drugi strani pa delavci Trgovine nad združevanjem v enovito delovno organizacijo niso pretirano navdušeni, ker se boji-

jo težav, ki bi nastopile zaradi njene raznolikosti. V delovni organizaciji naj bi bilo združeno vse, od vinogradništva in vinarstva, živinoreje, mehaničnih delavnic, mesarije, klavnice, kopracije, do trgovine. V taki združbi pa bi posamezne interese zelo težko združili na skupni imenovalci. Delavci v Trgovini postavljajo tudi vprašanje, kdo bo nosil breme stroškov delovne organizacije, kajti večina njenih dejavnosti bi bila še naprej nizko akumulativna in prav nič ne kaže, da se bo stanje v gledni prihodnosti spremenilo.

Težave občuti tudi Trgovina, saj ustvari komaj dovolj sredstev za enostavno reprodukcijo, medtem ko za naložbe ni več sposobna.

O pobudi za spremembo organiziranosti so razpravljali tudi na delavskem svetu ter sprejeli sklep, da z odločitvijo o združitvi v enovito delovno organizacijo oziroma o drugačni organizaciji počakajo vsaj še toliko časa, da bodo znane nove sistemske rešitve in Zakon o podjetjih. Ned-

vomno pa bo do takšne ali drugačne reorganizacije prišlo. Delavski svet pa je prejel še en sklep, in sicer: ne glede na svojo prihodnjo organiziranost bo metliška Trgovina na drobno še naprej ostala v sistemu Mercatorja. Od članstva v njem ima tolikšno korist, da o izstopu niti slučajno ne razmišljajo.

Ugotavljajo le, da so sedaj nekoliko odrinjeni na rob dogajanja in da so imeli prej, ko so bili v Mercator-Rožniku, več poslovnih informacij, pomembnih za uspešno poslovanje.

O reorganizacijskih razmišljanjih smo se pogovarjali še z Janezom Gačnikom, direktorjem Mercator-KZ v Metliki. Poudaril je, da je tozda Trgovina na drobno, trgovina splošnega tipa. Trgovina in preskrba z gradbenimi in drugimi reprodukcijskimi gradivi, zaščitnimi sredstvi, mehanizacijo in delno tudi z živili, je v domeni TZO Kooperacija. Dejal je, da bo Trgovina na drobno tudi v enoviti delovni organizaciji, če bo ta nastala, ostala ločena enako kot doslej, kljub različnim željam in stališčem. Vzrokov za tako ločevanje je več. Trgovina, ki deluje v okviru TZO Kooperacija se je razvijala drugače, z dohodkom, ki so ga ustvarili kmetje. Ti sedaj vztrajajo, da ostane trgovska dejavnost še naprej del kooperacije. Menijo, da sta takšna organiziranost in preskrba zadovoljivi in da bo trgovina vsekakor morala ostati sestavni del zadruge. Temu je podrejeno tudi dolgoročno načrtovanje razvoja trgovine v TZO Kooperacija. Letos so se lotili obnove poslovalnice na Šorju in gradnje skladišča za reprodukcijska gradiva v Podzemlju.

Po drugi strani pa tudi tozda Trgovina na drobno v zadnjem času posodoblja številne objekte. Med drugimi so v tem tozdu odprli okrepčevalnico Jurček v središču Metlike, njen program je podoben ljubljanski Miški in Muci, na njej pa spominja tudi po izgledu. Med dolgoročnimi cilji tozda pa je postavitve centra osnovne preskrbe, za katerega je že zagotovljena lokacija na atraktivnem mestu ob glavni cesti in obvoznici. Metlika ter širša okolica tak center nedvomno potrebuje.

Ob vsem tem je nesporno: združitev tozda Trgovina na drobno v Kmetijsko zadrugo Metlika, ni izpolnila pričakovanj. Preveč je bilo različnosti med organizacijama in premalo skupnih točk. Da se takšne napake ne bodo ponovile bodo ob ponovni reorganizaciji temeljito preučili vse prednosti, ki naj bi jih prinesla nova organiziranost. Le če bodo našli skupen jezik, bo prišlo do reorganizacije.

Vinska klet Metlika

Andrej Dvoršak

Letina bo slaba

Vinarji in vinogradniki se že nekaj let otepajo z nerentabilno proizvodnjo in pridelavo. Tudi letos ne bo nič bolje, prej še huje. Letošnja letina bo ena najslabših v vsem desetletju, ugotavljajo v metliški Vinski kleti.

»Letošnja letina bo po količinah pridelanega grozdja za polovico manjša od lanske oziroma kar za dve tretjini manjša od normalne letine. Planiramo, da bomo odkupili okoli 700 ton grozdja, ki ga bomo iztisnili v 560.000 litrov vina,« nam je dejal Tone Pezdir, enolog Vinske kleti Metlika.

V Metliki ugotavljajo, da je kakovost odkupljenega grozdja letos izredno različna, odvisno pač od tega, na kakšni zemlji in legi je vinograd. So pa vinogradniki imeli letos poleg suše, ki je prizadela skoraj vse, še vrsto drugih težav, od pozebe do boleznih trte.

»Kakovost vina bo zato zelo povprečna. Če bomo imeli srečo, bomo pridelali tudi nekaj rizlinga za pozno trgatve, kajpak če bo lepa, sončna jesen,« meni Pezdir.

Na vprašanje o odkupnih cenah, mi je odgovoril, da kmetje z njimi niso pretirano zadovoljni, niti ne toliko zaradi cene kot take, ampak zaradi majhnega pri-

delka, ki je povečal stroške in zmanjšal zaslužek.

Lotošnja povprečna cena za črno grozdje je okoli 1.000 dinarjev, za belo 50 dinarjev več, mešano belo — laški rizling, pa je po 1.490 dinarjev za kilogram. To je znatno več kot lani, ko je bila povprečna cena le 320 dinarjev, četudi k njej prištejemo še uradno priznano inflacijo.

V Vinski kleti Metlika pa je bila opazna zaskrbljenost še zaradi nečesa drugega, ne le slabe letine. Te dni se namreč slavljaja njen direktor, magister Julij Nemanč, ki je iz kleti naredil skupaj s sodelavci to, kar danes je — majhno a pomembno pridelovalko vin, katere vina so dosegla najvišji kakovostni razred. Ob tem ima tudi mnogo zaslug za razvoj vinogradništva v Beli krajini. Res bo Nemanč še naprej povezan z vinarstvom. A strah pred tem, ali bodo brez njega še naprej tako uspešni, je v času trgatve le metal senco po starih sodih vinske kleti.



»O tem, da bi šli iz Mercatorja, ne razmišljamo.« Direktor zadrugnega tozda Trgovina na drobno v Metliki, Janez Videtič.

Metliški Jurček



Andrej Dvoršak

Pripravljajo nove izdelke

V Mercator-Ljubljanskih mlekarnah te dni pripravljajo več novih izdelkov, s katerimi želijo razveseliti kupce. Med njimi je tudi medeni sladoleđ. Tehnologinja Maja Otrin nam je o njem povedala naslednje:

Lani je Zveza čebelarških društev Slovenije praznovala devdeset letnico delovanja. Takrat se je rodila ideja, da bi za tiškovno konferenco pripravila nekaj vzorcev medenega sladoleđa. Čebelarji so mi priskrbeli več vrst medu in v laboratoriju sem pripravila nekaj vzorcev.

Vsi, ki so poskusili ta medeni sladoleđ so bili nad njim navdušeni. To je nabrž spodbudilo načrtovalce proizvodnje v naši organizaciji, da so se začeli dogovorjati o novem izdelku — medenem sladoleđu, ki naj bi ga dali na trg v začetku prihodnjega leta.

Kajpak je bilo potrebnih še precej dodatnih poizkusov, da smo dobili primerno mešanico in okus. Za vse sladkosnede bo nov sladoleđ prava poslastica.

Medeni sladoleđ pa je le eden od novih izdelkov, ki jih trenutno pripravljajo v M-Ljubljanskih mlekarnah. O ostalih, ki so tudi že prestali vse laboratorijske poizkuse, previdno molčijo, da jih ne bi presenetila konkurenca, kot pravijo. Kaže pa, da bomo nove izdelke v novi embalaži v trgovinah zagledali še pred novim letom. Ponudba naše mlekarske industrije bo spet pestrejša.

Mercator — Emona

Andrej Dvoršak

Usklajevanje koristi obema

Sredi oktobra je bilo na Razorih nad Podlipoglavom srečanje predstavnikov sozda Emona in MERCATOR-KIT. Srečanje sodi v redne medsebojne stike obeh sozdov. Na njem je tekla beseda o aktualnem družbeno ekonomskem trenutku in o zadevah, pomembnih za uspešnejše poslovanje Emone in Mercatorja.

Med sklepi zadnjega takšnega srečanja je zapisano, naj bi Emona in Mercator usklajevala stališča in odnose do večjih poslovnih partnerjev, naj bi v javnosti nastopala z enotnimi stališči za odpravljanje pomankljivosti v izobraževalnem sistemu in kadrovske politiki:

Ko so udeleženci sestanka ugotavljali, koliko in kako so bili ti sklepi tudi uresničeni, so menili, da je bilo v zadnjem obdobju doseženo opazno poenotenje stališč o problemih, ki pestijo oba sozda, da pa si bo v prihodnje potrebno prizadevati za še tesnejše sodelovanje.

Vodji delegacij obeh sozdov, Miran Goslar, predsednik PO SOZD MERCATOR-KIT in Mitja Svetelj, v.d. predsednika PO SOZD Emona, sta v uvodu orisala aktivnosti v svojih organizacijah, ki zadevajo reformo gospodarskega sistema. Precej pozornosti sta namenila organizacijskim vprašanjem, ki bodo s sprejemom nove zakonodaje že jutri zelo aktualna. Goslar je ob tem poudaril, da v Mercatorju iščemo takšno organizacijsko obliko združevanja, ki bo lahko v novih pogojih gospodarjenja dajala največje poslovne rezultate. Vsem članicam sozda pa bo da-

na možnost, da se ponovno odločajo o svojem članstvu v Mercatorju, povsem svobodno, brez kakršnekoli prisile.

Kot je dejal, želi Mercator postati takšen poslovni sistem, ki bo temeljil na zdravih ekonomskih temeljih, in v katerem bodo le tiste organizacije, ki bodo v združevanju v sozd videle svoje lastne in skupne interese.

Mitja Svetelj pa je menil, da moramo ohraniti vero v bodočnost, ne glede, kakšna bo. Prilaganje novim razmeram za mnoge ne bo lahko. Potrebno bo poiskati najboljše rešitve in zato je prav, da se izmenjujejo različni pogledi ter iščejo najboljše rešitve.

Predstavniki obeh sozdov so se strinjali, da bodo v prihodnje

morali še tesneje sodelovati pri obravnavi zakonskih osnutkov, pomembnih za oba poslovna sistema. Le na ta način bodo lahko zagotovili močnejši vpliv na zakonodajne organe, ki večkrat nimajo posluha za problematiko gospodarstva in ponujajo preveč »kabinetske rešitve«.

Ko so udeleženci sestanka spregovorili o poslovnih odnosih med obema sozdoma, niso mogli mimo ugotovitve, da so ti zelo raznoliki in med seboj tako prepleteni, da bi le težko našli drugega, enako pomembnega poslovnega partnerja. Emona je kot celoten sistem, Mercatorjev kipec številka ena, kot dobavitelj Mercatorju pa se uvršča na tretje mesto. Samo v prvih šestih mesecih je obseg medsebojnega poslovanja dosegel 35 milijard dinarjev, do konca leta pa se bo povzpela na okoli 80 milijard.

Zaradi tako razvejanega medsebojnega poslovanja so izdelki Mercatorjeve industrije zastopani v vseh Emoninih prodajalnah in obratno. Med najpomembnejše Emonine dobavitelje sodi M-Ljubljanske mlekarne, sledijo nekatere kmetijske zadrage, M-Emba, M-Eta in druge.

Glede na tako široko paleto sodelovanja in prelivanja blagovnih tokov iz enega v drugi sozd, je bil sprejet sklep, da mora za prodajo izdelkov proizvodnih organizacij obeh sistemov veljati načelo odprtosti, v vseh tistih blagovnih skupinah, ki si neposredno ne konkurirajo. Enako velja za grosistično ponudbo specializiranih grosistov, medtem ko naj bi za ostale grosistične organizacije veljalo načelo medsebojnega dopolnjevanja.

Predlagano je bilo, naj bi oba sistema enotno nastopala pri sklepanju pogodb s posameznimi proizvajalci, s čemer sta se obe strani načeloma strinjali.

Franc Prvinšek, podpredsednik PO SOZD MERCATOR-KIT, je ob tem opozoril, da do popolnega poenotenja najbrž v vseh primerih ne bo prišlo, bo pa izmenjava izkušenj in poslovnih informacij dobrodošla in v obojestransko korist.

Nekaj več razlik je bilo v stališčih do oblikovanja cen: ali naj se uveljavi sistem maloprodajne ali proizvajalčeve cene. Obe možnosti imata tako dobre, kot slabe strani. V Mercatorju se za enkrat bolj nagibamo k maloprodajnim cenam, kar utemeljujemo z zapletenostjo trenutne družbene stvarnosti, ko se ne ve ali bo prevladalo sodobno, liberalnejše tržno gospodarstvo ali logika administrativnih posegov v gospodarske tokove. Ne zavračamo pa možnosti, da bi za posamezne izdelke lahko uveljavili proizvajalčeve cene.

Tako v Emoni, kot v Mercatorju ugotavljamo, da smo preslabo povezani z razvitim svetom, predvsem z državami EGS. Lovimo zadnji trenutek za tkanje čvrstih niti s poslovnimi partnerji v Evropi, sicer bomo povsem napripravljeni dočakali leto 1992, ki bo lahko za naš izvoz na evropsko tržišče, usodno.

Prav tako si moramo zagotoviti več prostora za naše izdelke na jugoslovanskem trgu. Pri tem bodo morali pomembno vlogo odigrati naši poslovni partnerji, pri katerih kupujemo blago.

Predstavniki obeh sozdov so izmenjali tudi poglede na možne oblike sodelovanja na področju informatike in internih bank, razvoja in odnosa do republiških in občinskih blagovnih rezerv. Večina teh pogledov je zelo sorodnih, kot kaže tudi zato, ker delavci obeh sozdov med seboj dobro, sicer neformalno sodelujejo in si sproti izmenjavajo izkušnje. To pa nedvomno prispeva tudi k večji poslovni učinkovitosti in sožitju Emone in Mercatorja.

Kako naprej? Oba sistema, EMONA in MERCATOR-KIT, bosta prevetrila svoj položaj. S sestanka predstavnikov sozdov. Foto: Velimir Gjurin



BLAGOVNICE - UVRSTITVE PO NAJVIŠJEM PROMETU NA ZAPOSLENEGA

JANUAR - AVGUST 1987/1988

v 000 din

Zap. št.	B L A G O V N I C A	Prodajni prostor v m ²	Kumulativni promet		Indeks	Zaposleni		Promet na zaposlenega		Indeks	
			1987	1988		1987	1988	1987	1988		
1.	Prod. center Idrija	1.000	903.438	2,332.243	258	11	10	91	82.131	233.234	284
2.	Trebnje	205	700.725	1,693.504	242	7	8	114	100.104	211.688	211
3.	Ljubno	503	637.871	1,176.710	184	6	7	117	106.312	168.101	158
4.	PKC Ljubija, Mozirje	308	863.447	2,521.381	292	15	15	15	57.563	168.092	292
5.	Hrastnik	1.997	2,578.887	6,682.879	259	41	40	98	62.899	167.072	266
6.	Lenart	1.833	2,134.483	5,580.993	261	35	38	111	60.985	143.102	235
7.	Cerknica	3.179	1,447.887	3,280.618	227	26	24	92	55.687	136.692	245
8.	Idrija	1.993	1,979.669	4,737.500	349	34	35	103	58.226	135.357	232
9.	Vrhnika	289	482.017	1,304.676	271	9	10	111	53.557	130.467	244
10.	Logatec	204	641.527	1,857.148	289	9	15	167	71.281	123.810	174
11.	Šentjernej	925	2,179.889	5,130.395	235	49	45	92	44.487	114.009	256
12.	Ribnica	1.233	1,758.600	4,379.893	249	36	39	108	48.850	112.305	230
13.	Ajdovščina	761	1,398.937	2,758.852	197	27	25	93	51.812	110.354	213
14.	Ptuj	2.855	4,161.967	9,926.423	239	92	90	98	45.239	110.294	244
15.	Sežana	736	887.970	2,858.309	322	27	27	100	32.887	105.863	322
16.	Nakup. center Krško	3.197	2,778.136	6,611.836	237	63	64	102	44.097	103.310	234
17.	Tržič	1.132	1,197.578	2,682.339	223	27	26	96	44.355	103.167	232
18.	Lendava	2.023	1,470.245	3,901.466	265	40	39	98	36.756	100.038	272
19.	Solčava	282	244.921	796.504	325	8	8	100	30.615	99.563	325
20.	Središče ob Dravi	710	817.970	2,019.321	247	25	23	92	32.718	87.796	268
21.	Metlika	237	425.865	956.888	225	10	11	110	42.586	86.989	204
22.	KZ Krka Oskrba	810	1,168.531	3,229.875	282	34	39	115	34.368	84.612	246
23.	Krško	2.028	1,001.894	2,266.944	226	27	28	104	37.107	80.962	218
24.	Postojna	1.000	911.580	2,188.091	240	27	29	107	33.762	75.451	223
25.	Novo mesto	924	1,386.112	3,082.357	222	52	46	88	26.656	67.008	251
26.	Beograd	5.928	5,780.902	14,919.512	258	223	230	103	25.923	64.867	250
27.	Izola	638	345.361	761.917	220	11	12	109	31.396	63.493	202
28.	Dom Koper	609	660.230	1,444.752	219	22	26	118	30.010	55.567	185
29.	Modna hiša Maribor	2.836	2,655.403	6,199.721	233	116	116	100	22.891	53.445	233
30.	Modna hiša Ljubljana	1.833	1,487.245	4,496.794	302	65	102	157	22.881	44.086	193
31.	Jadro Piran	300	200.176	341.353	170	9	11	122	22.242	31.033	140
S K U P A J		42.508	45,289.453	112,191.294	248	1.183	1.239	105	38.284	90.550	237

Razvoj — prva violina

Vesna Bleiweis

V svetu izdelke kupujejo tehnologi

Bohova, 11. oktobra — Mercator — Mednarodna trgovina, TOZD Predelava sadja Bohova, je bil gostitelj sestanka tehnološkega odbora za rastlinsko in mlekarstvo predelavo sozda. Odbor se sestaja občasno in obravnava probleme tehnološke in razvojne narave. Obenem si tehnologi na srečanjih izmenjajo izkušnje, ogledajo pa si tudi proizvodne obrate gostitelja.

Po poti prejšnjih sklepov

V poročilu o uresničevanju sklepov in smernic, ki jih je tehnološki odbor sprejel na prejšnji seji, je predsednica odbora Ana Rak, dipl.ing. poudarila, da uresničevanje nekaterih sprejetih usmeritev kar dobro napreduje. Začelo se je sodelovanje partnerjev, članic sozda pri posameznih projektih, nekaj jih je tik pred dokončanjem in začetkom obratovanja. Gre za načrt o peki na prodajnem mestu (partnerja Konditor in Rožnikov TOZD Savica), program sušenega sadja (Hladilnica Zalog in Sadje zelenjava), študija za skupno pripravljalnico delikatesne hrane bo končana oktobra in potencialni investitorji bodo morali v kratkem času sprejeti odločitev o njeni usodi — ali v izvedbo ali v predal. Opravljeno je bilo ocenjevanje izdelkov sozdovih mesno-predelovalnih organizacij (ugotovitve ste lahko prebrali v prejšnji številki Mercatorja). Nekje pa zadeve tečejo bolj počasi. Sušenih marelic in rozin, ki naj bi jih izdelovali v sodelovanju z makedonskim partnerjem, še nekaj časa ne bomo jedli. Pa ne zaradi našega tehnološkega odbora. Opozorili pa so tehnologi še na en problem. Sicer zadovoljivo ocenjujejo delo službe za pospeševanje prodaje izdelkov sozdovih organizacij (poročilo so poslušali na prejšnji seji), vendar pa marsikatero smelo načrtovano proizvodnjo, kot so na primer EMBLINE SWEET BAR PLOŠČICE, spremljajo pojavi, ki nam niso v čast. Očitno bo treba seči v zgodovinski spomin — namreč po dogovor, ki je ga je omenila Rakova. Po tem dogovoru, res je bil sprejet pred leti, mora vsaka prodajna enota poskrbeti za predstavitev novega izdelka sozdove članice in ga zato prevzeti določeno količino. Opozorilo za komercialne delavce.

Prenova — veter v razvojnih jadrh

Tudi tehnologi niso spregledali razmišljanj o prenovi vsega — gospodarstva, političnega sistema, sozda in ne nazadnje tudi svojih organizacij. Razmišljanja predsednika sozda so povezali z vsebinskimi izhodišči, ki so jih pred dobrim letom in pol oblikovali za svoje skupno delo in so z njimi soglašali tudi direktorji proizvodnih organizacij. Iz razprave povzemamo le nekaj najbolj zanimivih misli: **sistemom, v katerih je finančna funkcija že do sedaj eden od njihovih stebrov, se ni bati, da bi jih pobrala reformistična sapa, trendi v razvitem svetu kažejo na prednosti združevanja, znamka M ima svojo ceno in vse pogoje za zaupanje potrošnikov doma in partnerjev v tujini, le z združenim kapitalom bo v jadra razvoja prišel tudi veter.** Zamisel o razvojnem skladu sozda in o razvojnem sektorju na ravni sestavljene organizacije ali pa združenega podjetja, so tehnologi enoglasno podprli. Kot zametek delovnega področja novega sektorja, so menili tehnologi, "lahko vzamemo prav vsebino dela našega odbora s tem, da se ta nekoliko dru-

gače modificira in prilagodi interdisciplinarnemu značaju delovanja novega sektorja." Gre pa za naslednja področja: **povezovanje razvojnih programov članic sozda, iskanje novih programov in skupnih projektov, povezava z zunanjimi institucijami, izobraževanje.** "Pri tem pa razvojni sektor ne more postati nek osrednji centraliziran razvojni center, postati mora brezhibna povezovalna in usklajevalna služba, ki bo povezala in posredovala ideje in usmerjala tok razvoja v podjetju. Team, ki naj bi to delo opravljal ne sme biti velik, mora pa biti strokovno tako močan, da bo znal in zmožgal napejati tok strokovnega znanja, ki je v delovnih organizacijah, v sodelovanje pri pomembnejših projektih, ki so izven konkretnega dela v delovni organizaciji," je dejal Rado Tihelj, tehnični vodja zaloške Hladilnice. "Sektor bo uspešno delal le, če bodo člani-

Na sestanku tehnološkega odbora rastlinske in mlekarstvo predelave, je svojo dejavnost predstavilo tudi zastopstvo tujih firm v M-Mednarodni trgovini, tozdu Contal-Steklo. V tej Contalovi organizacijski enoti zastopajo tuje firme, ki izdelujejo laboratorijsko in drugo opremo, potrebno za predelovalno industrijo. Predstavnica tozda Irena Čeh je predstavila sodelovanje Contala z Mlekarskim inštitutom Slovenije pri Biotehniški fakulteti in z mlekarstvenimi organizacijami. Njim Contal posreduje vse, kar je v svetu novega na področju mlekarstvo stroke — od spoznanj in ugotovitev raziskav, do opreme. Predlagala je, da bi tako sodelovanje razvijali tudi z drugimi živilsko predelovalnimi organizacijami, predvsem s članicami sozda. V ta namen je Contal pripravil vrsto prospektov in referenc o opremi, uporabni v konditorski, pekarski in drugi živilsko predelovalni industriji. Vso pa lahko ponudijo Contalovi principi.

ce do njega zahtevne, strokovno in poslovno angažirane, hladni in mlačni odnosi bodo v posledici pomenili le nepotrebno zapravljavanje denarja", je menila Meta Potočnik iz Delovne skupnosti sozda. Ker pa naj bi v novem razvojnem sektorju poleg razvojnih vprašanj industrijskih organizacij obravnavali tudi razvojna vprašanja drugih dejavnosti, bo morala biti dejavnost sektorja usmerjena interdisciplinarno. Zato je tehnološki odbor menil, da morajo o delno oblikovani vsebini dela razvojnega sektorja spregovoriti tudi kmetijski, marketinški in gostinski strokovnjaki. Posebej so člani tehnološkega odbora obravnavali **pobudo za ustanovitev raziskovalne enote sozda Mercator — KIT.** Menili so, da bi se v taki raziskovalni enoti lahko strnili strokovni in finančni po-

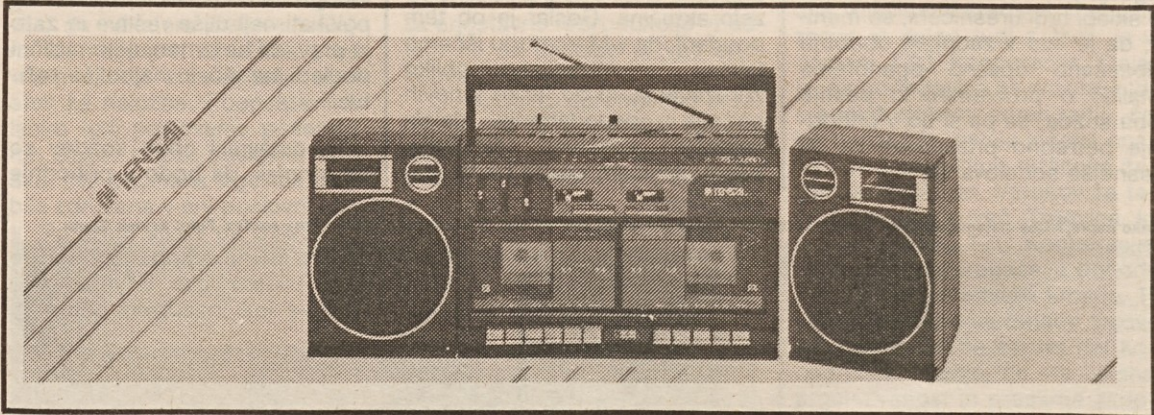
tenciali, bazične in aplikativne raziskave pa usmerile v tržno zanimive programe. Zanimiv pa je bil tudi predlog, da bi že v okviru sedanjega sektorja za industrijo izdelali tudi pregled strokovne literature in laboratorijske opreme, s katero razpolagajo v posamezni organizaciji.

Po diplomi

Kljub temu, da se tehnologi zavedajo, da je sprotno strokovno izobraževanje in izpopolnjevanje sestavni del njihovega poklica, so spregovorili tudi o tem

področju. "Živilske dneve", ki jih organizira Biotehniška fakulteta, so ocenili kot pomembne, vendar premalo poglobljene. Tudi ogled sejmov doma in v tujini tehnologi štejejo med izobraževalno dejavnost, ki pa se jim zaradi velikih stroškov vse bolj odmikajo. Menili so, da bi lahko v dogovoru z Biotehniško fakulteto organizirali posebna tematska predavanja s praktičnim delom v enem od fakultetnih ali drugih laboratorijev. Vse pa naj bi služilo kakovostni in ekonomsko utemeljeni proizvodnji.

Prav na to temo so vse člane odbora prijetno presenetile besede direktorja gostiteljice srečanja Milana Makoterja: "Tehnologi so ključni ljudje v razvoju podjetja oziroma proizvodnje. Vse breme proizvodnje je na njihovih ramah, za njihovo delo je samo tehnološko znanje premalo, saj morajo poleg tehnološke računanice obvladati tudi ekonomsko. Neizobraženi in neinformirani ljudje ne sodijo v proizvodnjo. Zavedati se moramo, da v svetu izdelke kupujejo tehnologi. Ti mačka v žaklju ne kupijo."



Za večjo tržno proizvodnjo

Andrej Dvoršak

Več dela za več pravic

»V naših obmejnih krajih, kjer razliko v ceni loči le Kolpa, je težko oblikovati trden odnos med zadrugo in kmetom. Temu je kriva tudi slaba kmetijska politika v preteklosti in razdrobljenost kmetij, med katerimi je zelo malo velikih, usmerjenih v tržno proizvodnjo,« ugotavlja Niko Požek, direktor Mercator-KZ Črnomelj.

Da bi ta odnos izboljšali in da bi pridobili tudi več tržno usmerjenih kmetij, so v črnomeljski zadrugi sprejeli dolgoročne cilje. Ti so predvsem v taki ureditvi kooperacijskih odnosov, da bodo družbenih ugodnosti deležni le večji tržni pridelovalci hrane, ki se bodo dolgoročno vezali na zadrugo in ki bodo več pridelovali.

V zadrugi menijo, da bodo na ta način motivirali kmete, da se bodo ti s tržnimi viški bolj usmerili k slovenski družbi. »Že vrsto let poslušamo kritike na račun nerazvitih dohodkovnih odnosov in preslabe povezanosti s kmeti. Toda dlje od kritik in samokritik, doslej nismo r. šli. Ves čas pa smo iskali nove, ustrežnejše rešitve, tako za zadrugo kot za kmeta.

Zavedamo se svoje dvojne vloge, na eni strani moramo krepiti gospodarsko moč zadruge ter zagotavljati socialno varnost zaposlenih delavcev, na drugi strani pa bi morali krepiti medsebojno povezanost s kmeti in njihov ekonomski položaj,« pravi Požek.

Prav zaradi tega smo pred kratkim predlagali diferenciacijo kmetij, za kar so dobili tudi vso potrebno moralno politično podporo na občini in v DPO, ki še pred nekaj leti, o tem niso hoteli niti slišati, čeprav so prav to zahtevali vsi večji kmetje, ki se niso mogli odločiti za kratkovidno politiko sodelovanja z različnimi prekupčevalci.

Osnovni namen diferenciacije je v večji meri pomagati tistim kmetom, ki s pomočjo zadruge prodajo več tržnih viškov na hektar obdelovalne zemlje. V nižinskem področju bi moral »dati«

hektar obdelovalnih površin 2.800 litrov mleka na leto, na kraškem področju 2.000 litrov in na višinskih kmetijah 1.500 litrov.

Po tem merilu razdelijo kmete v tri skupine: tiste, ki dosegajo določene količine do 90 odstotno, druge, ki jih dosegajo 90 do 120 in tiste, ki jih presega nad 120 odstotkov.

Vsi tisti kmetje, ki imajo intenzivnejšo tržno proizvodnjo, ki torej dobro obdelajo svojo zemljo in prodajo vse presežke zadruzi, dobijo od družbe tudi več ugodnosti — bonitet: od kreditiranja, premij za proizvodnjo, invalidsko — pokojninskega zavarovanja, davčnih olajšav, strokovne pomoči, itd.

V zadrugi ugotavljajo, da imajo s takšnim pristopom celo kupico tehničnih težav, vendar menijo, da bodo le tako lahko pospešili proizvodnjo. Srečujejo se tudi s subjektivnimi ovirami, tako v lastni sredini, kot zunaj zadruge.

V sami zadrugi se nekateri zavzemajo, da bi še naprej enakovredno obravnavali vse kmete, ker se pač bojijo zamere ali pa imajo pri tem lasten osebni interes. Izven zadruge pa so nasprotniki diferenciacije zlasti polkmetje, ki svojih pridelkov ne prodajajo izključno preko zadruge, pač pa tistemu, ki je trenutno najboljši plačnik. Ob tem pa zase zahtevajo enake ugodnosti, kot jih imajo kmetje, ki prodajajo zadrugi vse svoje tržne presežke.

Ko v zadrugi spregovorijo o dohodkovnih odnosih, pravijo, da jih ta problem pesti že vrsto let. Nepremišljena politika v preteklosti je krepko načela njene temelje in zadruga se že vrsto let otepa z ekonomskimi težavami.

Če so kdaj »izvajali« dohodkovne odnose, so ti vedno potekali v smeri zadruge — kmet, nikoli obratno. Nikoli, ko je zadruga imela izgube, ji kmet ni pokrival primankljaja! Po drugi strani pa v zadrugi priznavajo, da kmet nikoli ni imel kaj prida vpliva na cene, ki so jih določali na višjih ravneh, tako da je zadruga predstavljala le podaljšano roko oblasti.

Te hipoteke se v črnomeljski zadrugi želijo znebiti. Razviti hočejo takšne odnose, ki bodo temeljili na ekonomski računici, od katere bosta imela korist kmet in zadruga. Zatrjujejo, da bodo še naprej dograjevali sistem diferenciranih kmetij, obravnavali vsako posebej, pač po izpolnjevanju pogodbenih obveznosti. Trudili se bodo, da bi »ustvarili« čimveč velikih kmetij in da bo vsak kmet opazil, da geslo: **»več dela za več ugodnosti«** ni le fraza, pač pa kruta resničnost, brez katere ni prihodnosti niti za kmeta, niti za zadrugo.

»Dlje od kritik in samokritik o povezavi zadruge — kmet nismo prišli.« Niko Požek, direktor M-KZ Črnomelj.



Razmišljanja o novem življenju

Vesna Bleiweis

Strah in pogum Kočevske

Ko se bolj ali manj slovesno odpirajo novi in prenovljeni objekti, se običajno zberejo nosilci programa, izvajalci del, tehnologi, ugledni povabljeni in seveda domačini, ki so kakorkoli pomagali pri uresničevanju načrta. Vse je še toliko bolj slovesno, če je odprtje objekta povezano s pomembnim občinskim dogodkom, občinskim praznikom. Predstavitve doseže nega je tako bolj slovesna. Ob otvoritvi prenovljene govedorejske farme v Cvišlerjih in ovčarnika v Nemški vasi — objektov Mercator — Kmetijskega gospodarstva Kočevje, pa sem v besedah direktorja Janeza Žlindre našla misli, ki so me napeljale na nekoliko drugačen zapis. Prenovljeno farmo so odprli 30. septembra letos.

Kočevska z Rogom v naši zavesti še vedno živi s skrivnostnim in včasih strah vzbujajočimi spomini na prihodnost. Vojni in povojni čas sta to hribovsko pokrajino zaznamovala s pogumom in strahom. Zaznamovala sta jo s pogumnim slovenskim državotvornim dejanjem, zaznamovala sta jo z nespravljivostjo novega s starim. V njenih gozdovih smo se rojevali otroci svobode, v njenih gozdovih ima svoboda lahko tudi drugačen pomen. Nadutost, brezobzirnost in praznino oblasti.

Cena, ki jo za strah in pogum še danes plačuje Kočevska, je velika.

In, ker so še ljudje pri nas...ljudje, ki so prenehali ubo-

gati na vsak ukaz...zaradi njih in z njimi pašniki, polja, gozdovi spet živijo, rodijo, vrača se radoživost in upornost človeškega duha. Med zaraščene košenice, zapuščene njive in zanikrne sadovnjake se vrača otroški smeh. Iz dimnikov se ob jutrih suklja dim. V nekdanj osamljenih gazez lovcev in skrivnostnih popotnikov so nove, sveže stopinje. Gazi so se razširile v poti do novih domov.

Po programu revitalizacije kmetijstva na Kočevskem, ki ga je pripravilo Mercator — Kmetijsko gospodarstvo Kočevje v sodelovanju s Kmetijskim inštitutom Slovenije in drugimi institucijami, naj bi bilo do leta 1996 že 52 novih družinskih kmetij.

Predsednik Skupščine občine Kočevje Alojz Eržen je bil eden od govornikov na otvoritvi farme v Cvišlerjih. Rezultati programa oživljanja kmetijstva na Kočevskem so tako spodbudni, da jih je posebej poudaril tudi na osrednji proslavi kočevskega občinskega praznika, 3. oktobra letos.

Zaradi spodbudnih rezultatov iz programa oživljanja kmetijstva na Kočevskem v letih 1986—1996, se je izvršni svet skupščine odločil in v letu 1987 pri Zavodu za organizacijo poslovanja v Ljubljani, naročil celovito študijo "Revitalizacija občine Kočevje". Študija zajema analizo problemov in njihovo opredelitev, razvojne cilje in možnosti za njihovo uresničitev. Ugotovitve študije naj bi postavile razvojni mejnik ne samo v kmetijstvu, temveč v celotnem gospodarstvu občine Kočevje. Ta program mora biti vključen v srednjeročni in dolgoročni program razvoja SR Slovenije, ustreznih samoupravnih interesnih skupnosti materialne proizvodnje, skupnosti za ceste, bank in drugih ustanov.

V kočevski občini s kar 82 odstotki vseh površin gospodarji in upravlja družbeni sektor. Dolga leta se otepa s krizi in težavami, ki jim jih nalagajo sama narava proizvodnje, demografsko in krajinsko opustošena regija. V letu 1977 je začela zoreti misel o namenitvi dela družbenih zemljišč za zasebno organizirano kmetijsko proizvodnjo. Misel je imela cilj: izboljšati ekonomičnost prireje, ohraniti in nadomestiti poseljenost, vrniti podobo kulturne krajine ter zagotoviti obdelovanje še evidentiranih kmetijskih zemljišč, tistih, ki jih naravno zaraščanje v povojnem obdobju še ni spremenilo v gozd. Zaraslo pa se je kar 30.000 hektarov kmetijskih zemljišč in danes je gozdnatost v kočevski občini kar 83 odstotna. Misel je bila za tiste čase bogokletna, sprta z ideologijo in predvsem z miselnostjo patronov Kočevske. Škodo, povzročeno z izolacijo Kočevske — take izolacije ni v Sloveniji doživel noben njen del — je bilo pač težko priznati. Še danes je 68 odstotkov kočevske občine opredeljeno kot manj razvito območje. Marsikje še ne vedo za elektriko, vodovod, telefon, pa tudi dobra makadamska cesta bo kmalu razkošje.

Čas in vztrajni ljudje premagajo vse. V Mercator — Kmetijskem gospodarstvu Kočevje pravijo, da je zlomu vseh odporov teme-

lito pomagala združitev v SOZD MERCATOR — KIT. Pravijo, da od tega, zanje kar usodnega leta 1984, ni več ovir za uresničevanje programa za revitalizacijo, ki so ga pripravljali do leta 1986. Program je doživel popolno podporo republiških organov, skupščine mesta Ljubljana, sozda. Za Ljubljano je Kočevska zaledje za preskrbo z mlekomo in mesom, zato je njena podpora razumljiva. Saj mestu navsezadnje ni vseeno — ali večne sanacije izgub predrage družbene proizvodnje — ali produktivna naložba sredstev v ekonomičnejšo, donosnejšo in navsezadnje tudi z vidika demografske in krajinske politike, koristno zasebno organizirano tržno proizvodnjo.

Del programa je bil uresničen že v letih 1987—88, zraslo je 16 družinskih kmetij, v letu 1989 jih bo še šest in tako naj bi do konca leta 1996 zraslo vseh 58 novih domov. Nove družinske kmetije, ki naj bi poselile obrobje Kočevske so načrtovane v velikosti od 20 do 100 hektarov zaočrtanih zemljišč, primerne so oziroma bodo za rejo od 25 do 100 glav goveje živine oziroma od 200 do 500 ovac. Gospodarjenje oziroma reja živine na teh kmetijah temelji na celodnevni paši oziroma doma pridelani krmi. V tak način reje, ki je zanesljivo najcenejša, bo mogoče vključiti vse trokovne, organizacijske in tehnološke dosežke. Družinska kmetija mora imeti trdne pravno lastninske temelje. Nesporno je, da morata gospodarsko poslovanje in stanovanjska hiša stati na lastni, kmetovi zemlji. Gospodarjenje na družbenih zemljiščih pa mora temeljiti na dolgoročnem, najmanj 30 letnem sodelovanju z OZD, ki je zagotovila uporabo družbenega zemljišča. Taka družinska kmetija ne sme biti deljiva, samovoljno spreminjanje namembnosti površin ni dopustno, brez določene intenzivnosti gospodarjenja pa seveda tudi ne gre. V celovitost kmetije sodi tudi gozd kot dopolnilni vir dohodka pa tudi drobna lesna obrt. Tako organizirane in programsko vodene kmetije naj bi dale nov pečat življenja zaostali Kočevski.

Če v razvojnih programih kočevsko Kmetijsko gospodarstvo poudarja uresničevanje programa revitalizacije na osnovi družinskih kmetij, še ne pomeni, da opuščata družbeno organizirano proizvodnjo mleka in mesa na farmah. Družbene farme ostajajo še naprej temeljne nosilke tržne proizvodnje, jedro za potrjevanje in razvoj strokovnega znanja in izkušenj, jedro za njihov prenos do kmetov. Zmanjšanje števila tako objektov, kot števila živali, pomeni le uskladitev z optimalno možnimi, še ekonomičnimi viri prehranjevanja in drugimi stroški, ki bremenijo družbeno proizvodnjo. Gre torej za prehod od relativno ekstenzivne reje k intenzivni, smotrni, dohodkovno donosni reji. Brez posodobitve obstoječih objektov tega temeljnega cilja ne bo mogoče doseči. V prihodnje naj bi na štirih farmah v Koblerjih, na Mlaki, v Cvišlerjih in v Livoldu redili 1250 krav molznic, 30.000 bekonov pa v prašičji farmi v Klinji vasi. Lastna mešalnica bo poskrbela za 17.000 ton močnih krmil, Mesari-

Tržna proizvodnja v M — KG Kočevje

letna proizvodnja 1988

8,5 milijona litrov mleka
788 ton pitane govedi
2720 ton prirasta prašičev
300 ton prirasta pitancev
60 ton prirasta jagnetine
1.840.000 komadov jajc

letna predelava

17.000 ton močnih krmil
mesa
903 tone mesnih izdelkov

ja pa bo morala biti usposobljena za odkup vse, na kočevskem območju vzrejene živine.

Ta pogled na razvoj družbenega in zasebnega kmetijstva, je povedal direktor Mercator — Kmetijskega gospodarstva Kočevje Janez Žlindra, ko je odpiral prenovljeno farmo v Cvišlerjih in nov ovčnjak v Nemški vasi.

Razmišljanja pa ilustrirajo tudi naslednji podatki: v letih 1987—88 je bilo na družinskih kmetijah urejenih 16 hlevov s 103 stojišči za krave, ki dajejo 400.000 litrov mleka, s 506 stojišči za mlado živino s prirejo 110.000 kilogramov mesa in 1000 stojišči za ovce s prirastom 60.000 kilogramov jagnetine. Načrt za leto 1988 določa prenovo nedavno odprte farme v Cvišlerjih, gradnjo betonskih silosov za 2.500 ton silaže v Livoldu, gradnjo senika na sončno energijo za 400 ton sena na Mlaki, tehnološko posodobitev mešalnice krmil, sanacijo čistilne naprave na farmi bekonov v Klinji vasi in ureditev družinskih kmetij, ki pa smo jih že navedli v skupnem podatku za leti 1987—88. Vrednost naložb znaša 4 milijarde dinarjev. Po načrtih so sredstva zagotovljena, njihovi viri pa različni. Vrednost naložb za leto 1989 je ocenjena na nekaj več kot 10 milijard dinarjev. Med objekte pa so v uvrstili: prenovo govedorejske farme v Livoldu in delno v Koblarjih, prenovo prašičje farme v Klinji vasi, tehnološko posodobitev predelovalnih in prodajnih objektov tozda Mesarija, šest družinskih kmetij ter ureditev 325 hektarov zemljišč.

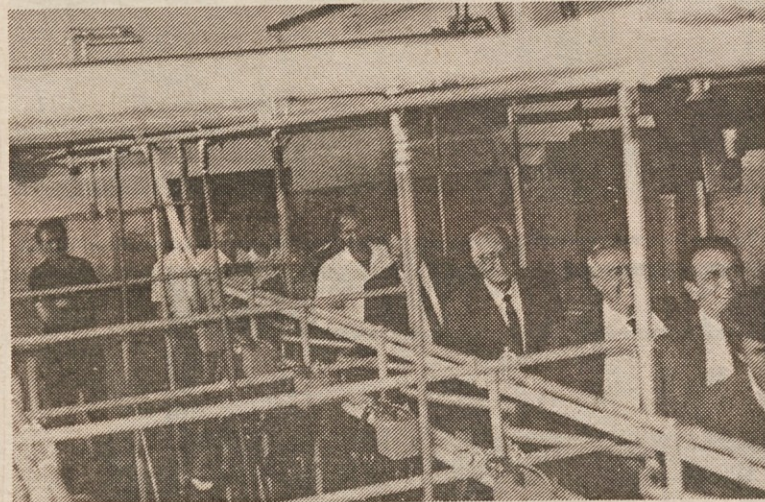
Rezultati uresničevanja programa revitalizacije na Kočevskem so spodbudni in so lahko vzor ali bolje model, po katerem naj bi se zgedovali tudi v drugih hribovitih predelih Slovenije, ki jih brez širše družbene pomoči čaka usoda, do nedavnega enaka kočevski. Opustošenost, zapuščenost, neizkoriščenost. Prenova umirajočega slovenskega hribovitiga sveta ne pomeni več nobenega odlaganja. Dolgoročen vir financiranja je treba zagotoviti takoj, bodisi s posebnimi sredstvi, ki bi jih zagotavljala večja potrošna središča (vzorec: primer vlaganja sredstev mesta Ljubljana v kočevsko prenovo), v prenovo pa se lahko učinkovito usmerjajo sredstva za gospodarsko manj razvita območja v SR Sloveniji.

Močne, obnovljene družinske kmetije z gozdovi in domačo obrtjo lahko postanejo ob dobrem gospodarjenju in dobri ekonomski politiki konkurenčne. Ne samo v kočevskih, temveč tudi po vseh slovenskih hribovih, kjer kmetije umirajo zaradi napačne kmetijske politike. Take kmetije so tudi osnova in vir za dostojno življenje oziroma preživljanje.

In prav dostojnemu življenju smo se zaradi naše zaplankanosti in zaverovanosti v moč in nezmotljivost patronov in botrov marsikdaj odrekli. Zapoznala pomlad kočevskih prostranstev še ni prišla prepozno le zaradi ljudi, ki jih še imamo pri nas. Takih, ki niso in ne bodo ubogali na vsak ukaz. Če bi Janez Žlindra svoj govor le odžebal, se moja uvodna in zaključna osebna razmišljanja ne bi rodila.



Zemljevid kočevske občine v rokah direktorja M-KG Kočevje, Janeza Žlindre. Vrisane so lokacije vseh 36 družinskih kmetij. Program oživitve terja vse niti razvoja trdno v rokah, trdneje od zemljevida.



Gostje v Nemški vasi in Cvišlerjih.



Preskrbovalni center Trnovo

Andrej Dvoršak

Investicija bo izplačana v treh letih

Preskrbovalni center v Trnovem so načrtovali v Dolomitih že več let. Pred petimi leti so kupili zemljišče in počasi začeli pripravljati potrebno dokumentacijo ter zbirati finančna sredstva za novogradnjo, katere cena je iz meseca v mesec skokovito rasla, da bi na koncu dosegla 3,2 milijarde dinarjev.

»Naš tozd sodi med pomembnejše preskrbovalce Ljubljane, saj ima kar 87 poslovnih enot. Stalno smo tudi doživljali pritisk, naj vendarle zgradimo »obljubljeno« trgovino v novem stanovanjskem naselju Trnovo, toda čez noč se v sedanjih gospodarskih pogojih takega podviga ne da izpeljati,« so nam dejali v Dolomitih.

Ko pa so se končno le odločili za gradnjo, je bil program novega objekta docela »preštudiran« in prilagojen zahtevam in potrebam potrošnikov tega okoliša. Predvsem so hoteli zadostiti vsem potrebam prebivalstva po živilih in drugih vsakodnevnih potrebščinah, kot dodatek pa so načrtovali še trgovino s tehničnim blagom, prvo na Viču. Prvenstvo jim gre tudi pri ribarnici, ki sodi med naše naj sodobnejše tovrstne trgovine, v kateri so na voljo vse ribe, ki jih je moč kupiti na jugoslovanskem trgu.

»Novoodprti preskrbovalni center je že prvi mesec opravičil investicijo in pokazal, da smo program dobro načrtovali. Povprečni dnevni promet je okoli 35 milijonov dinarjev, kar je znatno več od pričakovanega. Še bolj razveseljivo pa je, da so kupci naše povsem nove stranke, kar

ugotavljamo po tem, da v okoliških trgovinah promet ni prav nič upadel. To istočasno kaže, da je bila ta trgovina v Trnovem resnično potrebna,« pravi Vinko Ravbar, direktor tozd Dolomiti.

Načrtovana ribarnica se je spočetka nekaterim zdela precejšnje tveganje, danes pa ugotavljajo, da so tovrstni lokali dobra naložba. Po ribah in morskih sadežih je toliko povpraševanja, da komaj zadostijo potrebam in zahtevam kupcev.

Enako dobro posluje tudi delikatesa, ki deluje v sklopu samopostrežne trgovine. Nekoliko slabše je le poslovanje oziroma promet trgovine s tehničnim blagom, ki svoj program še prilagaja potrošnikom.

Velika pridobitev za tozd pa niso le novi prodajni prostori ampak tudi nove pisarne, kamor se bodo preselile skupne službe tozda, ki so sedaj na dveh lokacijah, kar hromi njihovih učinkovitost.

Celotni preskrbovalni center ima 2.722 kvadratnih metrov površin v dveh etažah. Od tega je 1.010 kvadratnih metrov namenjenih trgovini: samopostrežni 353, delikatesi 77, ribarnici 40 in trgovini s tehničnim blagom 432 kvadratnih metrov. Snack bar

meri 61 kvadratnih metrov, 667 kvadratnih metrov pa je predvidenih za poslovne prostore — pisarne, kajti sem se bo s Tržaške ceste preselilo celotno vodstvo tozda.

Vrednost investicije je bila 34 milijard dinarjev (po cenah 1987). Za načrt opreme preskrbovalne-

ga centra je poskrbel arhitekt Matjaž Tomori iz M-Tehne, TOZD Investa.

Otvoritve objekta so se udeležili številni krajanji, predstavniki poslovnih partnerjev Dolomitov in občine Vič Rudnik. Slednji so izrazili zadovoljstvo z novim objektom. To je četrta trgovina, ki

so jo odprli v občini letos in tja, ki sodi v TOZD Dolomiti.

Kot menijo v Dolomitih, bo celotna investicija izplačana v prihodnjih treh letih. K temu bo pripomoglo tudi dobro poslovanje tozda, saj v njem ustvarjajo največji promet na zaposlenega v celotni Mercatorjevi maloprodajni mreži — 30 milijonov dinarjev mesečno. Za 439 delavcev Dolomitov je to stalna spodbuda, ki v njih istočasno krepi tudi pripadnost kolektivu.



Sodobna blagajna z optičnim čitalcem črtnih kod. Žal je vse premalo izdelkov označenih z njimi. Tudi zato se trgovci za te blagajne težje odločajo. Toda, korak za korakom: Fužine, Trnovo... tudi do Jurovskega dola nekoč.

Radovednost je značilnost prvih kupcev. Takoj po otvoritvi se oblikujejo njihovi prvi vtisi. Tudi v Trnovem ni bilo drugače.



ROP tudi v preskrbovalnem centru Trnovo

Preskrbovalni center Trnovo je naša druga trgovina, ki je v celoti opremljena z računalniškimi blagajnami in čitalci EAN oznak. To je istočasno tudi tretja večja trgovina z ROP-om v Jugoslaviji. Poleg naše na Fužinah, je še ena v Sarajevu in sodi v sklop UPI-ja.

Za ROP so se v Dolomitih odločili predvsem zato, ker jim omogoča dnevno spremljati prodajo posameznih artiklov in blagovnih skupin, tako lažje planirajo nabavo in hitreje sledijo zahtevam kupcev, istočasno pa zmanjšujejo zaloge v trgovini na optimalno mero, kar je ob ceni denarja — kreditov za obratna sredstva, izjemno pomembno.

ROP v Trnovem pa je tudi osnova za nadaljnje širjenje tega sistema v Dolomitih in Mercatorju nasploh, saj so prednosti več kot očitne.

Potrošnikova nova trgovina

Andrej Dvoršak

Po dolgih letih — novogradnja

Krajanji v Jurovskem dolu so leta in leta čakali na novo in sodobno trgovino. Dočakali so jo v začetku letošnjega oktobra in to takšno, ki bi je bili veseli povsod. Lepo, dobro založeno ter eno prvih, če ne celo prve v Mercatorju, ki je urejena tako, da omogoča dostop tudi invalidom na vozičkih.

Mercator-Potrošnik Lenart je z načrtovanjem te trgovine začel že pred štirinajstimi leti, a je z gradnjo iz leta v leto odlašal. Nikoli ni bilo dovolj denarja za vse in Jurovski dol je tako ostajal brez trgovine.

»Nedvomno so zaostrene razmere in gospodarska kriza povzročile velike spremembe tudi v trgovini. Trgovci smo se jim prilagodili, nekateri bolj, drugi manj, temeljna značilnost sedanjega trenutka pa je, da trgovina vse bolj postaja zgolj razdeljevalec dobrin. Svoje prave funkcije zaradi pomanjkanja denarja in

predragih posojil, ne opravlja več,« je ob otvoritvi poudaril Mirko Košmerl, direktor M-Potrošnika.

Poudaril je, da mora trgovina vedno večji delež dohodka namenjati za obresti. Ta delež je bil lani 37, letos že 52%! Kreditno monetarna politika pritiska trgovcev v kot, skupaj z njimi pa siromaši tudi potrošnika. Kot je dejal Košmerl banka trgovini pobere 29% realnih obresti, v svetu je ta odstotek nekajkrat nižji.

Kljub vsem težavam pa so v Potrošniku le uspeli »napraskati« potrebna sredstva za novograd-

njo, pri čemer so jim izdatno pomagala združena sredstva sozda Mercator-KIT.

Nova trgovina, ki so jo zasnovali v Merlesu, opremljena pa jo je Investa, ima 283 kvadratnih metrov prodajnih površin. Njeni načrtovalci so mislili na vse, še posebej pa na to, kako zaposlenim olajšati delo pri pretovarjanju blaga. Prav na to trgovci stalno, največkrat brez uspeha opozarjajo.

Na otvoritev so v Jurovski dol prišli številni gostje, med njimi tudi visok predstavnik JLA. Kot kaže, je pomen te trgovine precej širši kot bi si lahko na prvi pogled predstavljali, kajti takega sestava in udeležbe gostov, smo vajeni le pri otvoritvah novih, velikih mestnih blagovnic.

»Trgovina je na ravni razdeljevalca dobrin,« je menil direktor M-Potrošnika Lenart, Mirko Košmerl.



Predelava sadja — vse v izvoz

Vesna Bleiweis

Razvoj po lastnem receptu

Sestanka tehnološkega odbora sozda v tozdu Mercator — Mednarodne trgovine, Predelava sadja Bohova, se je udeležil tudi direktor temeljne organizacije Milan Makoter. Sodeloval je v razpravi in jo prav v delu, ki je zadeval prenovu gospodarskega, političnega in sozdovega življenja, usmeril v živahen in razumski tok. Kot predstavnik gostiteljice je predstavil tovarno, tehnološke finise pa prepustil svojim sodelavcema diplomiranim inženirjema živilske tehnologije Marjanu Klemenčiču in Zoranu Glušiču.

Začnimo zapis o tozdu s tistim delom, ki je aktualen v vseh sredinah — prenova vsega. Po besedah Milana Makoterja, čccc za prenovu sozda, tudi takega kot je, zakonodaja ne sme biti ovira. Mercator je organizacija, ki vsem svojim članicam lahko koristi doma in na tujem. Pravilna preobrazba jo na tem položaju lahko samo še utrdi. Poziv k ponovnemu svobodnemu odločanju o članstvu v sozdu ali delovni organizaciji je odveč, ker dobro organizirane delovne organizacije, ki so vključene v

sozd, težijo k homogenosti. Vse trdne organizacije bodo težko šle po drugačni poti. V Bohovi odločitve, drugačne kot vključitve v ta sistem, ne vidijo. S tem pa ni rečeno, da je ta sistem brezhiben in povsem dorečen. Prav zato je njegova prenova potrebna, njena usoda pa res v veliki meri odvisna od jugoslovanske splošne klime. SOZD je regionalno in dejavnostno razvejan, toda družji ga znamka "M", ki ji lahko zaupa domači in tuji poslovni svet, "M" pomeni tudi določeno moč, ki jo potrju-

jejo izvozni rezultati. Brez močne firme pa svetovnega trga ni.

Za gostitelja se spodobi, da gostom predstavi tudi svojo organizacijo. "Prednik današnje tovarne je bila delniška družba, ki so jo ustanovili Lipovec, Adamič in Kofol. Ukvarjala se je s predelavo, bolj s sušenjem štajerskega sadja, predvsem jabolka. Po vojni so se obratili iz mariborske Unionske kleti preselili v Bohovo. Za začetek kar v opuščeno mesarijo in pod "UNRA šupo". V času od 52. do 68. leta se je program predelave širil tudi na gozdne sadeže, sadno pulpo, suho sadje. Leta 1962 je bila zgrajena prva hladilnica, danes so hladilniške zmogljivosti 12.000 ton različnega sadja, gozdnih sadežev, pa tudi mesa. Predelovalne zmogljivosti za sa-

dje danes znašajo 20 do 22.000 ton letno, cilj pa je 25 do 26.000 ton. Izdelujemo koncentrate jabolka, višenj, malin in robid, ribez pa je kot vhodna surovina za predelavo predrag. Del proizvodnega programa predstavlja proizvodnja pralinejev, pomembne surovine za industrijo čokoladnih izdelkov. Najpomembnejši podatki o proizvodnji: vsa gre v izvoz, našega izdelka na domačem trgu praktično ni. Prodajamo praktično v vseh državah zahodne Evrope in ZDA.

Tehnološki in tehnični del proizvodnje je izključno naša domena. Obvladuje ga 5 tehnologov s sodelavci, vso ostale poslovne funkcije — finančno in marketinško, smo prenesli na delovno organizacijo. Razen treh pisarn, so vsi prostori v tovarni namenjeni izključno proizvodni dejavnosti.

Prav na ta način zasnovana in izpeljana organiziranost, ki je v združitvi v delovno organizacijo edino smiselna, nas ne vodi v razmišljanja v drugačno organiziranost. Rezultati take organiziranosti so dobri, saj prav zaradi take povezanosti nismo doživljali usodnih kriz in nihanj.

Zaradi enostavnega poslovanja v sami tovarni, saj to ni obremenjeno s papirnato vojsko, so rezultati poslovanja hitro na dlani. Izračuni pokažejo koliko od ustvarjenega lahko namenimo za naložbe, v razvoj, ki je naš najpomembnejši pogoj za dostop in prodajo na zahtevnih tržiščih. Prav vse razvojne faze so vidne tudi pri objektih. pri objektih. Nadaljevalna in postopna gradnja je očitna, pomembno pa je, da to v ničemer ne vpliva na tehnološko zaokroženost proizvodnje. Končno podobo naj bi tovarna dobila nekako čez dve leti, ko bo končan večji naložbeni program, v katerem bo stekla nova proizvodnja.

V Bohovi je zaposlenih 100 delavcev. V zadnjih dvajsetih letih je le 5 delavcev zapustilo tovarno, drugi so v njej dočakali upokojitev. Za trdnost kolektiva in tovarne ima veliko zaslug moj predhodnik tovariš Alojz Cof. Pri njem smo se učili delati vsi. Lahko rečem — od vratarja, do mene. Osebnih dohodki niso bogve kako spodbudni, okrog 650.000 din znašajo povprečni v zadnjem mesecu, pa vendar..."

Nekaj od zapisanega je direktor Makoter povedal v razgovoru s tehnologom, nekaj pa mi je pripovedoval med ogledom tovarne. Upam si trditi, da toliko reda, snage in urejenosti najdeš le na malokaterem tovarniškem dvorišču ali pa tudi neposredno v proizvodnih obratih. "Veste, red in komanda morata biti. Seveda pa ne brez poslušanja s sodelavci, zlasti za njihovo ustvarjalnost," je dejal Makoter. Da, in prav to sta dala čutiti tudi tehnologu Marjanu Klemenčiču in Zoranu Glušiču, ko sta kolegom iz drugih tovarn razlagala zadržanost razvoja, tehnoloških postopkov, opreme. Najsodobnejša oprema je v Bohovo prihajala brez pompa, ne kot celovite naprave, ki jih ponujajo njihovi izdelovalci, temveč le tiste potrebne naprave, ki lahko zagotavljajo celovit tehnološki proces, potreben za kakovosten in ekonomičen izdelek.

V letošnjem letu so vgradili opremo za predkoncentracijo soka s pomočjo reverzibilne osmose. To je najnovejša tehnologija na področju koncentracije takočin in v Bohovi so jo za področje sadne predelave uvedli prvi v Jugoslaviji. S to naložbo so na najcenejši in najmodernejši način povečali zmogljivosti predelovalnega obrata za 60 odstotkov, obenem pa izboljšali kakovost končnega izdelka tako, da imajo zagotovljene vse pogoje za dostop na najzahtevnejša tržišča — ZDA in Japonsko.

Marsikaj snovalcem razvoja v Bohovi še roji po glavi. Kam s stanski produkti, tropinami, vodo, kako do novih, tržno zanimivih izdelkov, pektina na primer. Jabolčne tropine, ki so jih prej vozili na smetišče in so jih zaradi njih preganajale različne inšpekcijske službe, zdaj primerne obdelane, izvažajo. Pektin (sestavina, nujno potrebna za džeme in marmelade) jih grize in izziva. Malo jih je v svetu, ki poznajo njegove skrivnosti, bodo med njimi tudi v Bohovi? Poslušaj za razvoj ni nikoli dovolj in ni nikoli preveč, sem razbrala iz direktorjevih besed. Ob tem pa mi ni ušlo nekaj trpkih nasmehov zbranih tehnologov.

10 let Mercator — KZ Ljubljana

Marko Glažar

Naloge za prihodnje desetletje

V začetku oktobra so v Mercator — Kmetijski zadrugi Ljubljana praznovali desetletnico. Praznovali so jo skupaj z gosti iz Pliberka.

Pravo jesensko jutro z debelo meglo je ležalo nad Ljubljanskim barjem, ko so pričeli na prireditveni prostor za razstavo živine prihajati prvi tovornjaki, traktorji in avtomobili s prikolicami, polni mi lepih živali, krav in konj. Novo urejen razstavni prostor ob stari šoli na Barju, kjer je sedež kmetijske zadruge, je bil še ves čist in

svež, vendar že pripravljen za sprejem lepotic in lepotcev. Čez cesto pa so ne prodajnem prostoru razkazovali bleščeče zlikani traktorji in drugi kmetijski stroji.

V dvorani nekdanjega združnega doma so se začeli zbirati kmetje, delavci in gostje Merca-

tor — Kmetijske zadruge Ljubljana. Posebej težko so bili pričakovani Korošci, zadrugniki iz Pliberka.

Zadruga se je rodila pred desetimi leti. Takrat so se kmetje viške, delno grosupeljske in moščanske občine odločili za ustanovitev Kmetijske zadruge Ljubljana. Danes ima zadruga tri temeljne združne enote.

Slovesnost se je začela s skupno sejo vseh treh združnih svetov. Govornik, direktor zadruge Jože Tanko je poudaril opravljeno delo in načrte. Glavna skrb zadrugnikov je bila proizvodnja oziroma oskrba Ljubljancev. Ta skrb danes trgu daje več kot deset milijonov litrov mleka, 600 konj, 500 prašičev, 4.500 glav goveje živine in 1.500 ton zelenjave. V to proizvodnjo vložena sredstva: razvoj centrov za oskrbo kmetijstva 270 milijonov dinarjev, lastna sredstva in posojila kmetov 2,8 milijarde dinarjev, kratkoročna posojila HKS kmetom nekaj čez eno milijardo dinarjev, sredstva vložena v hidro in agromelioracije približno 2.400 hektarov zemljišč približno sedem milijard dinarjev. Družbena sredstva, vložena predvsem v pospeševanje pridelave mleka in mesa, ki so jih prispevale občine, mesto in republika so proizvajalcem prinesla skoraj 2,5 milijardi dinarjev. Urejenih je 90 zbiralnic mleka, v šoli za kmetovalce pa so podelili že 45 diplom. Vprašanja, ki zadrugi povzročajo skrb: odkupna cena mleka, določanje njegove kakovosti in tolišče, razmerje med odkupnimi cenami mleka in mesa, papirnata vojska za naložbe v kmetijstvo, pokojninsko in invalidsko zavarovanje kmetov.

V prihodnjih desetih letih pa jih čakajo naslednje naloge: strokovno izobraževanje in izpopolnjevanje za dvig strokovne ravni dela, več dela v selekcijski službi A in B kontroli krav, ki bo morala zajeti najmanj 2000 oziroma 4.800 glav, selekcijo v rejli konj, razširitev in dograditev oskrbnih centrov, postavitve črpalke za dieselsko gorivo v različnih krajih, nadaljevanje hidro

in agromelioracijskih del in zlozb zemljišč, okrepitev povezave s sklado za preskrbo mesta Ljubljana za povečanje obsega naročene proizvodnje. Od prvega srečanja s Korošcem Blažem Singerjem je minilo že 25 let. Stiki med pliberško in ljubljansko zadrugo pa so trdni in na slavnostnem zasedanju združnih svetov jih je potrdil tudi podpis listine o poslovnem sodelovanju. Ljubljanski kmetje so redni obiskovalci pliberških zadrugnikov, naši mladi kmetje so redni gostje svojih koroških vrstnikov, drugo leto pa bodo koroški mladci prakticirali pri naših mladih gospodarjih. O zgodovini sodelovanja med zadrugama je govoril Bine Otorepec, ki vsestransko skrbi za vzdrževanje stikov z našimi rojaki na drugi strani Karavank.

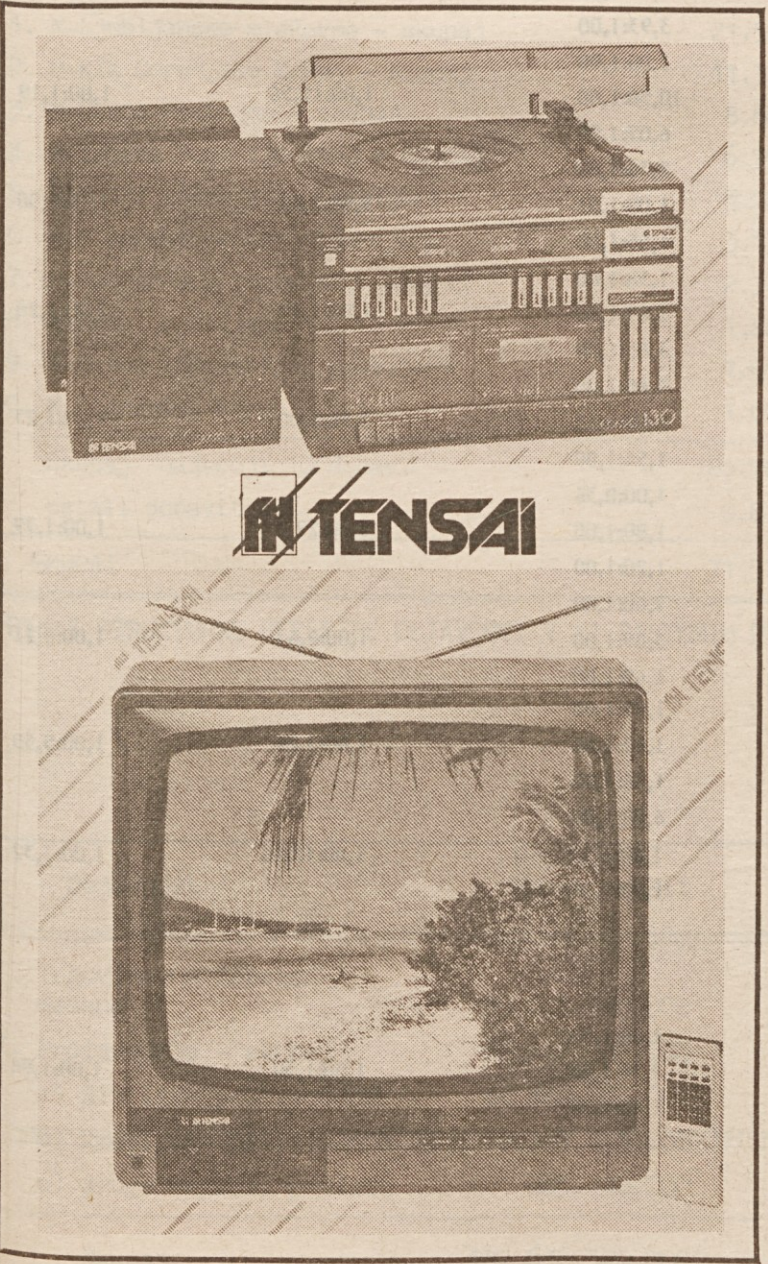
Listino sta v imenu pliberške zadruge podpisala Ing. Fridl Kapun in Anton Lube, v imenu Mercator — KZ Ljubljana pa Drago Kastelic.

Predsednik viške občinske skupščine Peter Vrhunc je pohvalil odnose med zadrugo in kmeti, kot priznanje pa je zadrugi izročil umetniško sliko. Tudi predsednik Zdruga zveze Slovenije Leon Frelj je izkoristil priložnost za poudarek perečih kmetijskih problemov. Podelil je priznanja Zdruga zveze Slovenije Antonu Žgajnarju, Jožetu Zupančiču, Francu Kramarju, Matiji Ježku, Filipu Kokalju, Dragu Kastelicu in Mercator — Kmetijski zadrugi Ljubljana. Štirideset kooperantov in delavcev zadruge pa je prejelo posebna priznanja Zadruge.

Koroška, »Rož, Podjuna, Zilja«, je šla vsem do srca.

Prodajna razstava aktiva žena je bila paša za oči, pa tudi za trebuhe. Suha roba, med... so praznili mošnje udeležencem proslave.

Na oceno in razstavo živine so kmetje pripeljali 48 konj in 46 plemenskih krav in telic. Prve nagrade so dobili: med simentalnimi kravami krava rejca Franca Škufce iz Ponove vasi, med rjavimi pa krava rejca Antona Potokarja iz Male Rače.



Kupujemo – prodajamo
Stanislav Klemenčič – Saražin

Poslovne povezave

Mercator je iz tipične trgovske organizacije zrasel v proizvodni in trgovski sistem, brez katerega danes ne morejo nekateri njemu podobni drugi sistemi in brez njih tudi ne Mercator. Njegova razvejana grosistična in maloprodajna mreža s 30 odstotnim deležem pokriva potrebe po preskrbi prebivalcev Slovenije. Zagotavljati tak delež v oskrbi z živili in drugim blagom za dnevne potrebe potrošnikov zgolj s tem, kar zmoremo sami znotraj sistema, bi bila poslovna katastrofa. Taka politika bi zvilala tudi druge sisteme, ki skupaj z Mercatorjem oskrbujejo slovenske potrošnike. Zato je sodelovanje med sistemi nujno, potrebno in perspektivno, saj le celovita in kakovostna ponudba lahko zadovolji potrošnika in napolni mošnjiček.

Gibanje obsega poslovnih povezav med sistemi

Poslovne povezave med sistemi kot so Mercator, Emona, Tima, Hmezad in drugi, so zrasle iz prav iz prej navedenih razlogov. V nekajletnem intenzivnem sodelovanju na področju izmenjave (kupovanja in prodaje) izdelkov, smo dosegli medsebojno usklajene blagovne tokove. Na obseg in sprembe teh tokov je bistveno vplivala združitev delovnih organizacij, ki so zdaj delujejo v en poslovnem sistemu. Izrazit tak

primer je Hmezad, kjer je vrednostni obseg prometa v letih 1985 in 1986 presegal indeks rasti maloprodajnih cen. Zanimivo je, da so nekateri partnerji, ki so bili v začetni fazi pretežno Mercatorjevi dobavitelji, primer Emona in sarajevski UPI, postali pretežni kupci. Spet pri drugih, se je prvotni obseg naših nakupov pri njih, približal vrednostnemu obsegu naše prodaje pri njih – primer ABC Pomurka, Merx, Tima in Vipa. Poseben primer je AIPK Bosanska Krajina iz Banja Luke, s katerim smo začeli intenzivneje sodelovati v letu 1986. Velik del

naših nakupov pri njih se nanaša na živino (čez polovico), drugi del pa predstavlja trgovsko blago.

Dinamika naraščanja medsebojne menjave po vrednostnem obsegu je zelo različna. Deloma se pokriva z naraščanjem cen, deloma pa presega splošno stopnjo inflacije, kar pomeni, da se je v določenem obdobju oziroma letu, povečal tudi fizični obseg prometa. Za zadnje leto bi na osnovi te primerjave lahko ugotovili, da je fizični obseg medsebojnega prometa padel, saj indeks povečanja vrednostnega obsega nikjer ne presega stopnje rasti maloprodajnih cen, ki je znašala 267,4 %.

Z analizo podatkov o medsebojnih blagovnih tokovih želimo pokazati deleže posameznih sistemov v medsebojni menjavi, prav tako pa tudi deleže posameznih Mercatorjevih organizacij, ki se v teh sistemih praviloma na eni strani pojavljajo kot dobavitelji, na drugi pa kot kupci.

Dobave naših organizacij drugim sistemom

Razvejane gospodarske dejavnosti v Mercatorju so razlog, da se drugi sistemi kot kupci pojavljajo praviloma v vseh dejavnostih ozid.

Kot obavitelji drugim sistemom (za analizo je izbranih 11), se iz trgovske dejavnosti najpogosteje pojavljajo naslednje Mercatorjeve OZD:

– Mercator – Mednarodna trgovina, TOZD Contal – Steklo in TOZD Slovenija sadje, zunanja trgovina, se pojavljata pri desetih kupcih, obseg prometa je 2.344.191.000 dinarjev, kar je 2,48 % od ustvarjenega celotnega prihodka, (CP 44.501.000.000 din)

– Mercator – Izbira Panonija, TOZD Veleprodaja se pojavlja pri desetih kupcih, obseg prometa je 6.670.055.000 dinarjev, kar znaša 15,53 % ustvarjenega celotnega prihodka (CP 42.702.000.000 din)

– Mercator – Trgoavto, specializirana trgovska organizacija za trgovino z avtomobili in avto deli se pojavlja pri desetih kupcih, obseg celotnega prometa je 1.064.919.000 din, kar znaša 2,23 % ustvarjenega celotnega prihodka (CP 47.733.000.000 din)

– Mercator – Blagovni center nastopa pri osmih kupcih, obseg prometa je 3.130.256.000, kar znaša 4,61 % ustvarjenega celot-

nega prihodka (CP 67.946.000.000 din). Največji delež predstavljajo nakupi ABC Pomurka – 1.197.530.000 din

– Mercator – Sadje zelenjava se pojavlja pri osmih kupcih, obseg prometa znaša 3.226.038.000 dinarjev, kar je 14,77 % ustvarjenega celotnega prihodka (CP 21.843.000.000 din). Tudi tu je največji kupec ABC Pomurka – 1.508.595 din.

– Mercator – Nanos s tremi tozdi Grosist, Preskrba in Sadje, Koper nastopa pri devetih kupcih, obseg prometa znaša 7.527.250.000 dinarjev, kar je 13,6 % ustvarjenega celotnega prihodka teh treh temeljnih organizacij. Obenem obseg Nanosove prodaje v druge sisteme pomeni tudi nominalno najvišji znesek te prodaje. Največji je obseg prometa z ajdovsko VIPO – 2.326.559.000 din, kar je 31 % vse Nanosove prodaje v druge sisteme.

– Ostale trgovske organizacije se pojavljajo le pri posamičnih kupcih in z manjšo vrednostjo prodaje (Standard 2 x, STP Hrastnik 2 x, KŽK Gorenjske, TOZD Komercialni servis 4 x, Preskrba Krško 2 x, Rudar). Obseg prometa teh organizacij predstavlja le 1,8 % ali 427.845.000 dinarjev.

Tudi na področju oskrbe z izdelki **agroživilske industrije je udeležba naših organizacij v drugih sistemih zelo zanimiva:**

Tabela št. 2

PRIKAZ BLAGOVNIH PRETOKOV MED MERCATORJEM IN DRUGIMI POSLOVNIMI SISTEMI
ZA LETO 1987

vrednost v 000 din

POSLOVNI PARTNER	Dejavnost dobavitelja oziroma kupca	Dobavitelj D	KUPEC K	RAZMERJE D:K	RAZMERJE MED	
					T/P dobavitelja	T/P kupca
1	2	3	4	5	6	7
1. ABC Pomurka	a	10.085.112	4.430.893	2,27:1,00		
	b	10.227.321	11.295.572	1,00:1,10	1,00:1,01	1,00:2,25
	skupni promet	20.312.433	15.726.465	1,29:1,00		
2. EMONA Ljubljana	a	6.017.269	5.570.312	1,08:1,00		
	b	6.063.254	13.359.777	1,00:2,20	1,00:1,00	1,00:2,40
	skupni promet	12.080.523	18.930.089	1,00:1,57		
3. Hmezad Žalec	a	2.745.982	1.013.229	2,71:1,00		
	b	8.585.363	1.872.006	4,59:1,00	3,20:1,00	1,00:1,85
	skupni promet	11.331.345	2.885.235	3,93:1,00		
4. HP Ljubljana	a	1.020.609	1.016.953	1,00:1,00		
	b	12.822.677	1.211.940	10,58:1,00	1,00:12,56	1,00:1,19
	skupni promet	13.843.286	2.228.893	6,07:1,00		
5. Merx Celje	a	6.138.259	2.605.842	2,36:1,00		
	b	1.553.950	2.351.928	1,00:1,51	3,95:1,00	1,10:1,00
	skupni promet	7.692.209	4.957.770	1,55:1,00		
6. Tima maribor	a	5.123.672	3.702.879	1,38:1,00		
	b	8.695.265	4.649.672	1,87:1,00	1,00:1,70	1,00:1,26
	skupni promet	13.818.937	8.352.551	1,65:1,00		
7. Timav Koper	a	6.607.536	2.464.421	2,68:1,00		
	b	1.857.379	3.026.805	1,00:1,63	3,56:1,00	1,00:1,23
	skupni promet	8.464.915	5.491.226	1,54:1,00		
8. Vipa Ajdovščina	a	347.859	2.901.297	1,00:8,36		
	b	9.419.232	5.207.870	1,80:1,00	1,00:27,0	1,00:1,79
	skupni promet	9.767.091	8.109.167	1,20:1,00		
9. AIPK Bosanska Krajina	a	532.012	69.959	7,60:1,00		
	b	1.400.124	360.958	3,89:1,00	1,00:2,63	1,00:5,21
	skupni promet	1.932.136	430.917	4,49:1,00		
10. Brodocommerce Rijeka	a	327.944	170.943	1,92:1,00		
	b	1.065.745	936.402	1,67:1,00	1,00:3,26	1,00:5,50
	skupni promet	1.393.689	1.107.345	1,26:1,00		
11. UPI Sarajevo	a	152.726	403.826	4,98:1,00		
	b	1.857.036	2.954.741	1,00:1,59	1,00:12,16	1,00:7,32
	skupni promet	2.009.762	3.358.567	1,00:1,68		
SKUPAJ						
	a	39.098.980	24.350.554	1,60:1,00		
	b	63.547.346	47.227.671	1,34:1,00	1,00:1,50	1,00:1,94
	skupni promet	102.646.326	71.578.225	1,43:1,00		

a) trgovske OZD (T)

b) proizvodne OZD (P)

– Mercator – Ljubljanske mlekarnice so s prodajo udeležene v vseh enajstih sistemih. Kot dobavitelja se pojavljata tozda Marketing in Mlekarna, delno pa tudi tozda Posestva. Skupna realizacija znaša 21.450.677.000 dinarjev, preko tozda Marketing pa je bilo ustvarjeno za 21.252.571.000 dinarjev, kar je 98,6 % vse realizacije in 45 % prodaje vseh proizvodnih organizacij v druge sisteme. TOZD Marketing se pojavlja kot največji dobavitelj pri šestih sistemih in s tem tudi Mercator kot najmočnejši dobavitelj v te sisteme. Največji obseg prometa je ustvarjen z Emono – 7.911.042.000 din, kar je 37 % vsega prometa med enajstimi obravnavanimi sistemi. V deležu celotnega prihodka to predstavlja 19,3 % 111.176.000.000 din).

– Mercator – Emba se pojavlja pri devetih kupcih s skupnim prometom 1.829.298.000 din, kar je okrog 18,5 % ustvarjenega celotnega prihodka (CP 10.078.000.000 din).

– Mercator – Mesna industrija Ljubljana se pojavlja pri devetih kupcih s skupnim prometom

1.654.666.000 dinarjev, kar je 8,1 % ustvarjenega celotnega prihodka (CP 20.272.000.000 din). Primata med dobavitelji v obravnavanih sistemih nima nikjer.

– Mercator – Konditor dobavlja blago šestim sistemom, vrednost tega prometa znaša 252.894.000 dinarjev, kar je 6 % ustvarjenega celotnega prihodka (CP 4.153.000.000 din). Kar 65 % prometa pomeni poslovanje z Emono.

– Mercator – Nanos, TOZD TMI se kot dobavitelj obravnavanim enajstim sistemom pojavlja šestkrat. Obseg prometa znaša 1.082.390.000 dinarjev, kar je 7 % celotnega prihodka. Kar 68 % pa pomeni prodaja sarajevskemu UPIJU.

– Mercator – Pekarna Grosuplje prodaja le trem sistemom. Skupen znesek tako ustvarjenega prometa znaša 682.045.000 dinarjev, od tega znaša promet z ABC Pomurka kar 72 %.

– Mercator – ETA je prodajala v tri sisteme, vrednost te prodaje znaša 252.967.000 dinarjev. Kar 60 % predstavlja poslovanje z ABC Pomurka. V ustvarjenem celotnem prihodu pa prodaja v

druge sisteme predstavlja 2,5 % (CP 10.278.000.000 din).

– Mercator – KŽK Gorenjske z vsemi temeljnimi organizacijami – med njimi se Oljarica in Mlekarna pojavljata desetkrat – nastopajo v vseh obravnavanih enajstih sistemih. Za prikaz obsega prometa smo uporabili le podatke, ki zadevajo področje živilske industrije v KŽK – ju. Obseg prometa znaša 10.065.874.000 dinarjev, kar je 21 % celotnega prihodka (CP 49.854.000.000 din). Največjo udeležbo predstavlja prodaja v ABC Pomurko – vrednost znaša 4.241.824.000 dinarjev, udeležba pa predstavlja 38 %, obenem pa je to drugi največji nakup drugega sistema pri eni članici sozda. Zanimiv pa je tudi podatek, da se Oljarica, Mlekarna in Me-soizdelki pri sedmih drugih sistemih pojavljajo z navjvišjo vrednostjo dobavljenega blaga, izdelkov živilsko predelovalne industrije.

Tudi organizacije iz dejavnosti kmetijstva, so kot dobavitelji pogosto zastopane v drugih sistemih. (ZA) – Mercator – Agrokombinat se pojavlja pri

osmih sistemih, vrednost prometa pa znaša 843.498.000 dinarjev, kar je 4 % ustvarjenega celotnega prihodka (CP 20.835.000.000 din). Pomembne so dobave celjskemu Merxu in ABC Pomurki, kjer dosejajo 20 %.

– Mercator KZ Velike Lašče in Mercator – KZ Dobropolje sta udeleženi v prometu osmih sistemov. KZ Velike Lašče ustvari 191.017.000 din prometa, kar je 4,6 % celotnega prihodka (CP 4.176.000.000 din), KZ Dobropolje pa ustvari 209.286.000 din, kar je 18,6 % celotnega prihodka (CP 1.125.000.000 din). Največji kupec Laščanov sta sarajevski UPI – 73.363.000 din in Emona. Dobropoljci pa največ prodajo TIMI in VIPI.

– Mercator – Kmetijski kombinat Sevnica in Mercator KZ Ribnica sta dobavitelja sedmim sistemom. Kombinativni ustvari s to prodajo 1.058.657.000 din, kar je 5,3 % celotnega prihodka (CP 19.925.000.000 din). Največja Kombinativna kupca sta ABC Pomurka z okrog 50 % in žalski Hmezad z okrog 30 %. Ribniška zadruga je s prodajo drugim sistemom ustvarila 212.753.000 din celotnega prihodka, kar v celotnem prihodu predstavlja 3,9 % (CP 5.411.000.000 din). Njen največji kupec je Emona s kar 65 %.

– Mercator – KZ Črnomelj, Mercator – KZ Trebnje in Mercator – KZ Litija se v drugih sistemih pojavljajo šestkrat. Med njimi je najmočnejša KZ Trebnje, ki s prodajo v obravnavane sisteme ustvari 1.161.378.000 din, kar je 12 % celotnega prihodka (CP 9.680.000.000 din). Obenem se trebanjska zadruga pri dveh sistemih med dobavitelji uvršča na drugo mesto. Z Emono je ustvarila 70 %, s HP Ljubljana pa 23 % tega prometa. Tudi črnomaljska zadruga največ prodaja v Emono in HP, v prvi 65 % v drugi sistem pa 16 %. S prodajo v druge sisteme pa je ta zadruga ustvarila 6,5 % ali za 676.646.000 din celotnega prihodka (CP 10.395.000.000 din). Litijani so prodali za 147.623.000 din blaga, kar predstavlja 2,4 % celotnega prihodka. Največ so prodali Hmezadu (35 %), HP (26 %) in TIMI (27 %).

– Mercator – KZ Ljubljana je posebej pomemben dobavitelj ajdovske VIPE. Njej prodaja kar 88,6 % vse proizvodnje, ki jo sicer prodaja drugim sistemom. S prodajo drugim sistemom pa ustvari 2.093.521.000 din, kar je 19 % od ustvarjenega celotnega prihodka (CP 4.014.000.000 din).

– Mercator – KZ Metlika dobavlja izdelke oziroma drugo blago štirim sistemom vendar v majhnem obsegu. Vrednost znaša 233.195.000 dinarjev, kar je 1,6 % ustvarjenega celotnega prihodka (CP 15.025.000.000 din).

– Druge zadružne organizacije sodelujejo z enim do največ tremi sistemi, vendar ne ustvarjajo pomembnejšega deleža. Mmed njimi velja omeniti Mercator – KZ Krka, ki z Emono ustvari za 453.558.000 din prometa in Mercator – KZ Bled, ki z ABC Pomurko ustvari 118.637.000 din prometa.

– Mercator – KŽK Gorenjske, TOZD Agromehanika je udeležena v osmih sistemih skupno vrednostjo prometa 764.862.000 dinarjev, kar je le 4,2 % celotnega prihodka (CP 18.213.000.000 din). Največji kupec je VIPA z 28 % udeležbo, sledijo ji Hmezad z 18, ABC Pomurka in TIMA s 16 % udeležbo.

– Mercator – Kopitarna sodeluje le z Emono. Sodelovanje ji prinese 35.702.000 din, kar je le 0,6 % celotnega prihodka (CP 5.842.000.000 din).

V celotnem ustvarjenem prometu z drugimi sistemi je promet, ki ga ustvarijo proizvodne organizacije skoraj enkrat večji od prometa, ki ga ustvarijo trgovske organizacije. Razmerje je 66 : 34 %. V proizvodnih dejavnostih pa je najmočnejše zastopana živilsko predelovalna industrija s kar 78 % deležem v celotnem prometu.

V tabelah 3 in 4 so prikazani deleži prodaje po dejavnostih v Mercatorju in pri obravnavanih 11 sistemih, ki so obenem Mercatorjevi dobavitelji in kupci. Iz podatkov lahko razberemo, da so deleži trgovine v pretoku blaga skoraj identični (Mercator pri drugih sistemih 38 %, drugi sistemi pri Mercatorju 34 %), enako velja tudi za proizvodno dejavnost v celoti (62 % : 66 %). Znotraj te pa so nekoliko večje razlike med živilsko proizvodnjo (52 % : 45,3 %) in drugo neprehrambeno proizvodnjo (2 % : 0,7 %).

PRIKAZ STRUKTURNE UDELEŽBE DEJAVNOSTI PRI PRODAJI MERCATORJA V 11 SISTEMOV

Tabela št. 3

Dejavnost	Celotni prihodek	Prodaja v sistemih	Delež v GP	Strukt. dobav.
1	2	3	4	5
1. Trgovina na debelo in mešano	386.673.000.000	24.350.554.000	6,3	34
2. Proizvodnja skupaj	447.498.000.000	47.227.671.000	10,6	66
a) živilska proizvodnja	223.771.000.000	37.270.911.000	16,7	52
b) kmetijska proizvodnja	197.135.000.000	8.629.930.000	4,4	12
c) druga nepreh. proizvodnja	26.592.000.000	1.326.830.000	5,0	2
S k u p a j	834.171.000.000	71.578.225.000	8,6	100

Največji obseg prodaje so opravile naslednje OZD:

	Vrednost din	Struktura
1. M-Ljubljanske mlekarnice - skupaj	21.537.427.000	34,9
2. M-KŽK Gorenjske Kranj - skupaj	11.376.100.000	18,4
3. M-Nanos Postojna - skupaj	8.609.640.000	14,0
4. M-Izbira Panonija Ptuj - skupaj	6.991.938.000	11,3
5. M-Sadje zelenjava, Ljubljana	3.226.038.000	5,2
6. M-Blagovni center, Ljubljana	3.130.256.000	5,0
7. M-Mednarodna trgovina - skupaj	2.344.191.000	3,8
8. M-Emba, Ljubljana	1.829.298.000	3,0
9. M-Mesna industrija, Ljubljana	1.654.666.000	2,7
10. M-Trgoavto, Koper	1.064.919.000	1,7
Skupaj največji 10 dobav. ostali dobavitelji	61.764.473.000 9.813.752.000	86,3 13,7
SKUPAJ	71.578.225.000	100

PRIKAZ STRUKTURNE UDELEŽBE DEJAVNOSTI V 11 SISTEMIH PFI PRODAJI V MERCATOR

Tabela št. 4

Dejavnost	Prodaja v Mercator-Kit din	Struktura dobave v %	Razmerje M kupec dobav.
1. Trgovina na debelo mešano	39.098.980.000	38,0	1,6 : 1
2. Proizvodnja - skupaj	63.547.346.000	62,0	1,3 : 1
a) živilska proizvodnja	46.488.453.000	45,3	1,2 : 1
b) kmetijska proizvodnja	16.373.453.000	16,0	1,9 : 1
c) druge nepreh. proizvodnja	685.440.000	0,7	1 : 1,9
Skupaj	102.646.326.000	100	1,4 : 1

Neživilske proizvodne organizacije tudi prodajajo v druge sisteme. To so predvsem tri organizacije, in sicer :

– Mercator – Izbira Panonija, TOZD Zaščita nastopa pri osmih sistemih s skupnim prometom 361.883.000 din, kar je 7,6 % ustvarjenega celotnega prihodka (CP 4.768.000.000 din). Najmočnejša kupca sta ABC Pomurka s 65 % deležem in TIMA z 27 % udeležbo.

– Mercator – Ograd se pojavlja pri šestih sistemih s skromnim prometom – 200.085.000 din, kar je 5,5 % delež v ustvarjenem celotnem prihodu (CP 3.611.000.000 din). Največja kupca sta Merx s 54 % deležem in Hmezad s 30 % udeležbo.

Analize tržnih možnosti

Z zapiranjem trga potrošnih dobrin, padanjem kupne moči in povraščanja po izdelkih, se zmanjšujejo tržne, prodajne možnosti. To nas sili v analize za realno ugotavljanje in ocenjevanje nadaljnjega padanja prodaje pri posameznih trgovskih subjektih znotraj sistema, na drugi strani pa moramo ob zmanjšanem obsegu prodaje zagotoviti izkoriščenost proizvodnih zmogljivosti proizvodnih organizacij v sistemu. V nadaljevanju bo to pomenilo povečanje deleža prodaje lastnih proizvodnih organizacij in zmanjšanje deleža tujih dobav v naš sistem. To pa seveda v odvisnosti od celovitosti ponudbe naših proizvodnih organizacij.

Naloga ni lahka, ni je mogoče rešiti s "kabinetskimi rešitvami", rešljiva je le z neprestanim in čvrstim usklajevanjem v obeh delih : prodaji in proizvodnji. Od skupnih služb na ravni sestavljene organizacije bo terjala določene organizacijske in poslovne prijeme. Skupna komercialna funkcija na ravni sestavljene organizacije mora biti zasnovana tako, da bo imela celovit pregled nad možnostjo prodaje posameznih izdelkov, ne glede na njihovega izdelovalca. V okviru tega spoznanja pa bo treba zagotavljati nemoteno in kakovostno oskrbo potrošnikov, založenost prodajnih polic in ekonomično izkoriščanje prodajnih zmogljivosti. Ta cilj bomo lahko dosegli le z neprestanim in večinoma neposrednim povezovanjem in soočanjem komercialnih delavcev v proizvodnih organizacijah s težavami trgovskih organizacij, ki se na terenu srečujejo s težavami in problemi oskrbe potrošnikov. Cilj pa bo bliže tudi z raziskavami potrošnikovih želja, potreb in možnosti. Predvsem temu bomo morali v proizvodnih organizacijah nameniti posebno pozornost in v skladu z ugotovitvami raziskav kreirati izdelke, za katere bomo lahko rekli, da v prodaji ne povzročajo težav in pripomb potrošnikov. Sestavni del takega programa pa je seveda tudi ustrezno izobraženo in strokovno podkovan prodajno osebje – od komercialistov, poslovođij do prodajalcev. KE

Stavka po standardnem kopitu

Andrej Dvoršak

V M-Kopitarni bodo spremembe

Delavci Mercator-Kopitarne iz Sevnice, so se v prvi polovici oktobra prebili na prvo stran Dela, v levi kot spodaj! Ne zaradi izjemnih proizvodnih ali izvoznih dosežkov, pač pa zaradi dobro izpeljane stavke. Da je bila stavka izpeljana tako, kot se za vsak dober štrajk spodobi, ima tokrat zasluge predvsem sindikat. Zadeve so mu le za hip ušle iz rok, a jih je hitro spet čvrsto prijel in izpeljal po vseh pravilih...

»Štrajk se je začel v ponedeljek, 10. oktobra, takoj po malici, ko se delavci obrata »Kopita«, niso vrnili na delo. Delavcem je prekipelo zaradi nezadovoljstva z osebnimi dohodki in tudi zaradi novega pravilnika o normah, ki naj bi se v povprečju povečale za 20% »ugotavlja direktor Jože Štimac. K tem ugotovitvam pa dodaja še vrsto »ocvirkov«, ki so le še podžigali nezadovoljstvo delavcev. Toda glavne so plače!

Od začetka junija, do konca avgusta, so jih (skladno z zakonom) dvignili komaj za 5%. Da bi nezadovoljstvo delavcev vsaj malo omilili, so avgusta vsakemu dali še za 50.000 dinarjev pralne praška! Dogovorili pa so se, naj bi septembra vsem izplačali še 150.000 dinarjev. Toda pravna služba je ugotovila, da to ni možno in nato se je rodil predlog, naj bi vsak delavec dobil za 150.000 dinarjev svinjine, kar pa tudi ni »po predpisih«, zato so se končno odločili, naj dobi vsak delavec za 150.000 dinarjev prehrambenih bonov...

»Če to ni svinjarija!« so si dejali delavci, »da 43 let po osvoboditvi in graditvi socialistične lepše prihodnosti« z lastnim delom ne moremo zaslužiti za spodobno življenje!« Od take ugotovitve, do prekinitve dela pa je bil le še korak — in to zelo majhen. Povprečni OD zadnjih treh mesecev je bil v M-Kopitarni 490.000 dinarjev. Devet delavcev je dobilo pod 300.000 dinarjev, največja avgustovska plača je bila direktorjeva — 930.000 dinarjev. Iz plačilne liste za september je razvidno, da je največ delavcev 119 od skupno 423, dobilo osebni dohodek med 500.000 in 600.000 dinarjev, med 800.000 in 900.000 dinarjev ga je prejelo le 6 delavcev in med 100.000 in 110.000 dinarjev le eden — direktor.

Delavci, ki so se po malici zbrali v avli upravne zgradbe, so bili precej vznemirjeni, kar so posamezniki s pridom izkoristili za svoj obračun s firmo, direktorjem in sploh z vsem, kar jim ni bilo pogodu. Začelo se je tuljenje in kričanje, psovanje in grožnje, skratka, prišlo je do izbruha dolgo zatajevanega besa proletarcev.

Prva tarča je bil kajpak direktor. Očitani so mu službena potovanja, preveliko število režijskih delavcev, nakup novih službenih avtomobilov (dve Ladi in Fiatroma), itd.

Dialog ni bil možen, saj so prevladale razbijaške strasti in direktor, ki je delavcem ponudil svoj odstop, (ponudba je bila sprejeta z burnim aplavzom op.p.), se je umaknil da bi se strasti polegale. V tako nekulturnem vzdušju je bila to tudi edina možna poteza, saj so delavci vsem vodilnim delavcem v obraz kričali, da lažejo, ko so jim ti hoteli pojasniti poslovanje in nagrajevanje.

Iz avle so se delavci, ki so se jim med tem pridružili še drugi, preselili na dvorišče in začeli nekoliko bolj umirjeno razpravljati v svoji usodi. Pridružil se jim je še sekretar Občinskega sveta Zveze sindikatov, ki je tudi predlagal, naj izvolijo staskovni odbor. zredni zbor delavcev se je zavlekel do konca »šiheta«, do

druge ure, edini rezultat pa je bila izvolitev petčlanskega staskovnega odbora, za vodjo so izvolili predsednika OO ZS, Brane Kržaniča, sicer vodjo odpravnih skladišč. Njemu so delavci zaupali!

Ko so delavci prve izmene odhajali iz tovarne, se je staskovni odbor že pogovarjal z vodstvenimi strukturami in iskal rešitve za nastali položaj. Razpravljali je o zahtevi, izraženi na zboru, da se vsem delavcem izplača enak, enkratni znesek, 300.000 dinarjev in to v denarju, ne v svinjini!

Po štiri ali pet urni razpravi, se je poenotilo stališče, da se vsem delavcem izplača po 50% njihovega osebnega dohodka, v naprej pa naj bi se povečala vrednost točke. Prav tako so sprejeli tudi stališče, da se ponovno izdela korekcija norm, o tem pa obvesti prav vsakega delavca. S takimi stališči se je strinjala tudi popoldanska izmena, ki je potem, ko je prišla v tovarno in ugotovila, kaj se dogaja, izjavila, da tudi ona stavka in da se pridružuje zahtevam tovarišev iz dopoldanske izmene. Dodala je le še to, da ne bo delala vse dotlej, dokler z delom ne bo pričela tudi dopoldanska izmena...

V torek zjutraj je bil sklican ponovni izredni zbor delavcev, ki pa se je povsem razlikoval od prejšnjega. Vse je potekalo mirno in razgrajči so se morali potuhnuti v ozadje. Tokrat so besede povzeli delavci, ki so v kolektivu znani po svoji vestnosti in marljivosti. Tudi ti niso bili zadovoljni z osebnimi dohodki, a krivdo zanje niso iskali v službenih potovanjih in avtomobilih, pač pa v svojem delovnem okolju. Odkrito so povedali, kje jih čevlji žuli, kaj da je napak, kaj bi se po njihovem mnenju dalo izboljšati. Tudi to, kdo ja za kaj odgovoren, niso zmolčali. Toliko inovativnih predlogov, kot to dopoldne, v M-Kopitarni že zlepa ni bilo slišati in dialog, ki se je razvil med poslovojniki, staskovnim odborom in delavci, je bil tak, kot bi si ga vedno morali želeti — konstruktiven, argumentiran, brez žalitev.

Izkristalizirali so se predlogi za boljše poslovanje, povečanje proizvodnje, kakovosti in delov-

nih učinkov, jasne so postale rešitve, ki so jih prej zamanj iskali...

Le sklep, da bi vsem delavcem povečali osebne dohodke za 50% ni bi sprejet. Tu so prevladala mnenja posameznikov, naj se vsem izplača enako — teorija enakih želodcev pač! Izračunali so, da teh 50% plače predstavlja po 250.000 dinarjev na zaposlenega.

Zbor je trajal do malice, ko se je setal delavski svet. Ta je sprejel zahtevo po enakem izplačilu vsem delavcem. S tem se direktor ni strinjal, ker je menil, da je prvi predlog ustrežnejši in koristnejši za večino delavcev.

Pri tem velja omeniti, da sistem nagrajevanja v Kopitarni najbrž le ni bil tako slab, saj je dopuščal precejšnje razlike med dobrim in slabim delavcem — za enako, le po kakovosti različno opravljeno delo. Delavski svet je razpravljal še o odstopu direktorja in predlogih delavcev za odpravo motenj v poslovanju.

Odstop direktorja in drugih poslovojni delavcev, ki so ga tudi ponudili, je bil zavrnjen. Prevladal je razum, kajti ukrep družbenega varstva Kopitarni v tem trenutku ne bi koristil, prej obratno. Dogovorili pa so se, da bo delavski svet na eni od prihodnjih sej oblikoval sklepe in predloge ukrepov, ki jih bodo uvrstili v elaborat o odpravi motenj v poslovanju. Delavski svet mora na eni od prihodnjih sej sprejeti tudi ukrepe za zmanjšanje režije, brezpogojno pa tudi vztrajati na novem načinu nagrajevanja, o katerem se bodo delavci odločali konec oktobra. Nov način nagrajevanja istočasno pomeni tudi bistveno povečanje osebnih dohodkov, saj po novem za normalno in redno delo nohče ne bi prejemal manj kot 600.000 dinarjev. Razmerje med najvišjim in najnižjim osebnim dohodkom pa naj bi bilo 1 : 3,8.

Vse to smo slišali med delavci v Kopitarni, od direktorja in od občanov Sevnice, ki jih dogajanje v Kopitarni zanimajo.

Kakšno pa je bilo videnje stavke Braneta Kržaniča — predsednika OO ZS in kasneje še vodje staskovnega odbora?

»Vse priprave za novo delitev in razporejanje čistega dohodka so potekale prepočasi. To odlaganje je dvignilo temperaturo. Sindikat je že v petek napovedal izredni sestanek za ponedeljek, če se osebni dohodki ne uredijo. Istočasno je povzval vse delavce, naj mirno delajo, dokler odprta vprašanja ne bodo rešena.



»Ponudil sem odstop.« Jože Štimac, direktor M-Kopitarne.

»Nezadovoljstvo je bilo veliko. Tudi hrupno izraženo,« pravi Brane Kržanič, vodja staskovnega odbora, sicer predsednik IO OO ZS v M-Kopitarni.



Razčistila pa naj bi jih sindikat in poslovojni delavci.

IO OOZS se je sestel v ponedeljek zjutraj in med drugim razpravljal o novih normah. Ko so »sindikalisti« to informacijo prenesli med delavce, je zavrelo. Pričelo se je vpitje in nered, sam zbor pa se je sprevrgel v štrajk. Končno so delavci sprejeli stališče, da zbor vodijo sindikalni aktivisti in potem je vse potekalo nekoliko bolj umirjeno. Je bilo pa nezadovoljstvo veliko!

Ustanovili smo staskovni odbor, ki bo deloval toliko časa, dokler ne bodo uresničene vse poglavitne zahteve delavcev. Te so predvsem: dvig ravni strokovnosti vodilnih delavcev, ustrezno in učinkovito reševanje organizacijskih problemov, vprašanja v zvezi z vzdrževanjem strojev in varstva pri delu, itd.

Stavka je odprla veliko vprašanj, ki nas lahko v prihodnje motivirajo za boljše delo, če jih bomo znali ustrezno rešiti. Vsekakor pa bo potrebno več narediti na področju obveščanja.

Poudaril bi rad, da nihče izmed delavcev, ki so se izpostavili v stavki, zaradi tega ne bo čutil posledic. Sindikat bo vsakega zaščitil. Ne bo pa ščitil lenuhov in zabušantov, kati brez boljšega dela se iz krize ne bomo izvlekli.

Na koncu pa bi rad postavil še eno vprašanje: kaj dela KO sindikata sozda, katerega član sem. Ne dobivam nobenih obvestil in informacij in tako ne vem ali ta odbor sploh deluje in ali sem sploh še njegov član. Mišlim, da bi se v teh časih morali delavci sozdati malce bolj spoznati in si izmenjati izkušnje. Cilj teh izmenjav izkušenj naj bi bilo učinkovitejše reševanje različnih težav. Prepričan sem, da imamo delavci Mercatorja, ne glede na to ali smo v Kranju ali v Sevnici, zelo podobne težave. »je končal razmišljanja Kržanič, ki med delavci očitno uživa ugled in spoštovanje, enako pa tudi pri poslovojnih strukturah v delovni organizaciji, saj jim je kot sindikalni aktivist in vodja staskovnega odbora povsem enakopraven partner.

Zvonimir Bertok

Po čem je sosedov kruh

V časopisu Mednarodnega združenja kmetijskih proizvajalcev "World agriculture", ki zhaja vsakih četr let, je bil letos septembra objavljen podatek o cenah kruha, ki je značilen oziroma tipičen za posamezno državo. Kako drag ali cenen kruh jemo v primerjavi z njimi pri nas doma? Naš tipičen in značilen naj bi bil "Mikuličev", "delavski", "socialni", "vladni" kruh. Pa mu rečejo tudi "tisti, ki ga nikjer ni, če nisi pred trgovino pred šesto uro". Rana ura...naših gospodinjic kruh.

Država	Vrsta kruha	Domača valuta	Ekvivalent v kanadskih dolarjih za 1 kg
Egipt	baladi	2 piastra	0,17
Brazilija	francoski kruh	3,17 cruseirov	0,30
Argentina	francoski kruh	50 argentinskih centov	0,77
Japonska	sladek kruh	880 jenov	6,89
Norveška	35-40 % poln	9,90 norveških kron	2,27
Poljska	enoten	20 poljskih zlotov	0,16
Izrael	standarden	34 agorov	0,41
Sovjetska zveza	beli kruh	16 - 22 kopejk	0,29 - 0,41
Zahodna Nemčija	mešani	3,15 DEM	1,82
Jemen	francoski kruh	1 rial	0,92
V.Britanija	beli kruh	43 penijev	1,06
Grčija	standarden	70 drahem	0,65
Kanada	standardni beli	99 kanadskih centov	1,68
ZDA	beli kruh	80 US centov	2,34
Jugoslavija	"Mikuličev"	80 din 680	0,14 0,28

Mgr. Janez Tavčar

Proizvodni rezultati odlični, finančni pa ...

Iz bilančnih ali analitičnih podatkov poslovanja po posameznih TOZD za prvo polletje ugotovljamo, da restriktivni ukrepi naše gospodarske politike negativno vplivajo na poslovanje večine naših TOZD. Čeprav smo v DO povečali proizvodnjo za 7,2%, predvsem to velja za donosnejše izdelke (Agromehnika, Oljarica), so dohodkovni rezultati slabši od lanskoletnih in tudi načrtovanih. Naša DO spada žal med OZD, ki po ukrepih ZIS oblikujejo cene svojih izdelkov s soglasjem zvezne administracije, kar je v bistvu glavni razlog za slabe poslovne rezultate in še večje finančne ter likvidnostne probleme. Najbolj izrazito zaostajanje cen izdelkov za stroški proizvodnje, ugotovljamo v Kmetijstvu, TOK Radovljica, Mlekarni, obeh klavniških TOZD, Oljarici itd. Zaostajanje cen se izraža v skupnem prihodu, dohodu in skladih, tako da sta že dva tozda v izgubi, brez poslovnega sklada pa so vse TOZD, razen Agromehnike in Komercialnega servisa.

Čeprav so finančni rezultati slabši od pričakovanih, ne moremo zanikati prizadevanja in tudi rezultatov TOZD, ki jih dosegajo pri zmanjševanju stroškov, povečanju delovne storilnosti, količinskemu zmanjševanju zaloga, večji komercialni in izvozni aktivnosti itd. Posledica cenovnega zaostajanja se izrazito odraža v pomanjkanju lastnih obratnih sredstev in povečevanju zadolženosti za potrebe tekoče proizvodnje. Trenutno znašajo tuji viri kratkoročnih finančnih sredstev cca 11 milijard dinarjev, to je skoraj polovico vrednosti vseh zaloga v DO. Strukturni delež ni tako zaskrbljujoč kot je višina in vrednost obresti, ki so se primerjavi z lani, povečale za več

kot 9 krat, v TOZD Kmetijstvo celo za 19 krat.

Prav cena izposojenega denarja trenutno v naši DO pomeni ključni problem in pogoj za naš bodoči razvoj. Številne pripravljene in nepripravljene investicije so v sedanjih finančnih situacijah vprašljive. Predvsem je vprašljiv investicijski in tehnološki razvoj v primarni proizvodnji, klavništvu in mlekarnstvu.

Očitno je naraščajoča gospodarska kriza v Jugoslaviji, kot že nakajkrat po vojni, sedaj pa najbolj med vsemi, posegla po rezervah v kmetijstvu in agroindustriji. Naša DO ima v industriji-

Duša Boštjančič

Pomembnost kooperacijske pridelave mleka

M-KŽK Gorenjske Kranj, TOK Radovljica se običajno predstavi z dejavnostmi družbenega sektorja — deloviščem v Poljčah in na Bledu, sadnim nasadom Resje, trgovino z repromaterialom. O kooperacijski proizvodnji pa spregovorimo le redko.

Prav zato sem se odločila predstaviti ta del dejavnosti TOK Radovljica, predvsem proizvodnjo in odkup mleka.

Na območju TOK Radovljica je že dolgo organiziran odkup mleka, ki ga za mlečne izdelke in mleko za konzum odkupi in predela TOZD Mlekarna Kranj.

s kem, gorenjskem okolju dodatno težak položaj, tako pri oblikovanju dohodka, razvoju, zagotavljanju primernih osebnih dohodkov ipd. To v primerjavi primerjavi z industrijskimi OZD, ki lahko prosto — tržno oblikujejo cene.

V DO bo že na podlagi polletnih rezultatov potrebno izdelati sanacijske načrte za Mlekarno in TOK Radovljica, za Kmetijstvo pa predsanacijski program s poudarkom na finančni konsolidaciji.

Polletni poslovni rezultati po posameznih tozdih so nas opozorili na splošne gospodarske, pa tudi notranje pomanjkljivosti.

Objektivno ugotovljamo, da smo se v marsičem preveč statično in netržno obnašali. Preveč smo težili za preverjenimi in konvencionalnimi proizvodnimi programi v mlekarnstvu in klavništvu, drugod pa je bila zopet pomebnejša količina ne pa kakovost in rentabilnost proizvodnje. Zadnji periodični obračun nam je neizprosno nakazal pot in trende reševanja našega gospodarskega položaja.

Poisskati in uresničiti bo treba kakovostne rešitve v gospodarstvu znotraj in izven DO in TOZD. Zadeve, ki jih v M-KŽK že precej časa zanemarjamo, kot so: novi izdelki in tehnologija, ka-

dri in nagrajevanje, študij ob delu, funkcionalno usposabljanje ter izobraževanje, tržno usmerjanje proizvodnje, kontrola poslovanja, osebna odgovornost strokovnih in vodilnih kadrov ipd. morajo priti v ospredje kot glavni vzvodi za boljše gospodarjenje in poslovanje.

Posamezne številke in kazalci iz poslovnega poročila so dovolj zgovorni, da smo kljub kritični gospodarski situaciji še vedno sposobni z nekaterimi spodbudnimi rezultati v dejavnostih in v TOZD, razmerje obrtni v korist DO in vseh zaposlenih v M-KŽK Gorenjske Kranj.

Poleg same organizacije odkupa in pridobivanja higiensko neoporečnega mleka, je naša glavna naloga selekcijsko delo na najbolj produktivnih kmetijah. Vpeljano imamo A kontrolo mlečnosti krav, v kateri je trenutno 25 čred molznic in AP kontrolo, ki temelji na računalniški obdelavi podatkov, v kateri pa je 10 čred molznic naših kooperantov. Da to ni nezamislivo nam pove podatek, da teh 35 kmetij priredi 60% vsega odkupljenega mleka. Tako smo do 30.6.1988 prav s teh kmetij odkupili 885.950 litrov mleka prve kvalitete.

Poleg višje proizvodnje, ki je daleč nad povprečno mlečnostjo na našem celotnem področju in celo višja kot povprečje v SR Sloveniji, je pomembno tudi to, da so ti kooperanti vzrejevalci plemenskih telic, ter rejci bikovskih mater, tako imamo že 6 bikovskih mater SL pasme. Tako preko ŽVZG KRanj prodajamo tudi genetski potencial.

Upam, da sem v tem kratkem sestavku predstavila delo in uspeh pri kooperacijski prireji mleka. Dosegli smo določene rezultate, dela je še veliko, pripravljene smo prispevati svoje znanje in delo za še večjo in boljše proizvodnjo, saj še zdaleč nismo naredili vsega. A glede na situacijo, ki je v kmetijstvu, se sprašujemo:

Ali sploh še naprej, ali ne bi bilo bolje zapreti zbiralnice, pozabiti na vlaganja in se preusmeriti, toda kam in kdo nam bo to povedal?

go opremo, ki jo zahtevajo predpisi.

Zbiralci morajo prav tako, kot vsi delavci v živilstvu, 2 krat letno opraviti živilski pregled. Trenutno je na področju TOK Radovljica — SO Jesenice 9 in SO Radovljica 12 zbiralnic. Kontrolorji najmanj enkrat mesečno jemljejo vzorce mleka individualnih proizvajalcev — kooperantov. Mleko analizira glede na vsebnost tolišče, beljakovin, od 1.1.1987 pa tudi na število MO v ml mleka, laboratorij ŽVZG Kranj.

S spremenjenim načinom zbiranja mleka se je spremenil odvoz mleka. Sedaj mleko odvažamo s cisternami.

S 1.1.1987 je TOZD Mlekarna Kranj pričela plačevati mleko poleg vsebnosti % MT tudi na število MO/ml. Po pravilniku je maksimalno število MO 3.000.000.

Kar pohvaliti se moramo, da povprečno 85 — 90% mleka, včasih pa tudi več, ki odgovarja kakovosti, določeni s pravilnikom, proizvedejo naši kooperanti. To smo dosegli s predavanji, delom na terenu, kjer pri »grešnikih« poiščemo razloge za slabo, higiensko oporečno mleko, nemalokrat s pomočjo veterinarskega inšpektorja in strokovnjakov ŽVZG Kranj.

Tudi začasne prepovedi oddaje mleka je včasih potrebno izdati, a nam ni žal, saj tako ozdravimo še vse tiste, ki se ne držijo napotkov o higienski molži in shranjevanju mleka.

Da pa le ne bi zvenelo vse preveč samohvalno, se zavedamo, da vse le ni idealno, da imamo še mnogo dela, da bi bila kakovost mleka zadovoljiva, s tem pa omogočena predelava v dobre in predvsem cenejše mlečne izdelke. Žal pa nas pri delu, modernizaciji, in kakovostnejši proizvodnji zavirajo, premajhna finančna sredstva.

Čudno se sliši, da smo v prvih mesecih letošnjega leta pri vsakem odkupljenem litru mleka »pridelali« 38 dinarjev izgube, to pa ni malo, če vemo, da smo do 30.6.1988 odkupili 1.741.500 litrov mleka.

Mleko organizirano odkupujemo na področju občine Jesenice, kjer oddaja mleko 186 kooperantov in na področju občine Radovljica, kjer ga oddaja 157 kooperantov.

Kancijan Hvastija: Počitek



Hutschenreuther
Tavola Livorno



Alenka Por

Mamljiva Azija

Ko sem pričela s pisanjem tega članka, sem bila v veliki zadregi. Kako naj namreč šestnajst dni dolgo pot, polno doživetij in vtisov z drugega konca sveta, spravim na strani glasila, ko bi pa lahko za vsak dan posebej napisala svojo zgodbo. Že dolgo me je vleklo v dežele Daljnega vzhoda in tako sem napela vse sile, da mi je to tudi uspelo. Lani sem potovala preko Singapura v Indo-

nezijo, kjer sem bila tudi na otoku Baliu, za katerega pravijo, da je raj na zemlji. Pa mi še ni bilo zadosti in sem letos maja ponovno sedla v letalo in v organizaciji turistične agencije Putnik odletela na daljni vzhod – v Malezijo, Singapur in na Tajsko.

Prišli smo v Singapur, glavno mesto države z istim imenom. Leži na skrajnem jugu Malezijskega polotoka. Je veliko trgov-

sko središče, eno od največjih pristanišč na svetu, tu se v bankah steka ogromen kapital. Največ je tu Kitajcev, ki so nosilci trgovske dejavnosti. Singapur velja za eno najbolj čistih mest, seveda novi del mesta, ki iz leta v leto izpodriva stari kitajski del mesta. Kitajci so na svoj stari del izredno navezani in imajo menda velike težave, ko jih izseljujejo v stanovanjske bloke. Izredno zanimivo se je sprehajati po mestu. Hotel, kjer smo stanovali je bil v bližini Kitajske četrti, do glavne ulice, Ulice ohidej, pa smo se vozili s taksijem. V Singapuru smo bili tri dni. Prvi dan smo si ogledali mestne znamenitosti in kraje, ki jih pokažejo vsem turistom, ostale dneve pa smo bili prosti. Okrog spomenika ustanovitelju Singapura, Angleža Raflesa, so visoke stavbe in stolpnice, najvišja ima kar 62 nadstropij. V neposredni bližini so še ulice Kitajske četrti z nizkimi, propadajočimi hišami, ki so zapisane koncu. Z najvišje v točke v mestu, hriba Faber, se vidi pristanišče ladij iz prav vsega sveta, tudi naših. V vrtu orhidej so zbrane številne vrste orhidej in rastejo tako, kot pri nas vrtnice. Tu nas je med ogledom presenetil topel monsuni dež, ki se vsuje nenadoma in prav tako nenadoma preneha. Palme, ki rastejo tod, mi poznamo samo s fotografij, prav tako pa tudi drugo drevje. Fikus vrste Benjamin v teh krajih dose-

že velikost našega hrasta, naša lončnica božična zvezda, pa je pri njih drevo.

Ne bi bili Jugoslovani, če se v prostih dneh ne bi podili po trgovinah. Singapurski dolar je vreden približno pol ameriškega dolarja.

Številni nakupovalni "šoping" centri ponujajo neizmerno količino izdelkov. Singapur je brezcarinska cona. Tu so zbrani izdelki z vseh koncev sveta po dokaj ugodnih cenah. Vsem je znano tudi »cenkanje«. Pravijo, da so nekateri prodajalci kar užaljeni, če se z nimi ne pogajaš. Nekateri so zelo vsiljivi in ne odnehajo dokler ne kupiš. To seveda ne velja povsod. Po velikih trgovskih hišah na glavni ulici ni nobenega cenkanja. Tu je seveda tudi najdražje. Večnadstropne trgovske hiše z velikim številom prodajalnih so prava paša za oči in strup za denarnico. Vodička nas je opozorila, naj nosimo s seboj le toliko denarja, kolikor ga bomo porabili, ker veliko kradejo. V Singapuru in tudi drugod, smo zato dokumente in denar puščali v sefih v sobi ali v hotelski recepciji.

Poskušanje njihove hrane je bil zame poseben užitek. Domači gostje so se nemalokrat zabavali na naš račun, ko smo jedli s plačkami. Sprva se ti zdi nemogoče, da se boš najdel. Počasi pa, ko ti prijazno pokažejo, kako se palčke uporabljajo, kar gre.

Povsod, v vseh krajih smo lahko kupovali eksotično sadje. Banane, pomaranče, ananas in kokos, poznamo vsi. Malo manj pa so nam znani papaja, mango, mangis, rambutan, durian in še kaj. Papaja po okusu in barvi zelo spominja na melono. Zelo dobra je sama ali z dodatkom limoninega soka ali sladkorja. Sadež je podolgovata zelenorumeni buča. Skoraj vsak dan smo jo jedli pri zajtrku poleg ananasa, lubenice in banan. Rambutan je veliko drevo. Sadež je zelo sočen in spominja na grozdje. Olupek je podoben kostanjevemu, le da je mehkejši in živo rdeče barve. Olupek odstraniš in v roki ti ostane kot oreh velik bel sadež. Mangis je izredno okusen in se ti v ustih kar stopi, če je zadoستي zrel. Ima okroglo trdo lupino rjave barve. Ko prelomiš lupino, dobiš belo jedro, sestavljeno kot česen. Posebna znamenitost teh dežel je durian, ki ga zaradi značilnega vonja prodajajo samo na prostem. Ima vonj po francoskem siru camambertu, okus pa izredno dober in spominja na smetano. Če vonj sadeža lahko odmisliš je res izredno dobrega okusa. Tujci se ga običajno izogibajo in za domačine si zelo zanimiv, če ga ješ pred njimi.

(nadaljevanje prihodnjic)

Pravnik svetuje

Sergej Paternost

Denarna kazen v disciplinskem postopku

V spremenjenem Zakonu o združenem delu je glede disciplinskega ukrepa »denarna kazen« določeno, da se sme ukrep denarne kazni izreči delavcu v višini do 15% povprečnega čistega OD, ustvarjenega v prejšnjih treh mesecih, in sme trajati do šest mesecev.

Če to besedilo logično razčlenimo ugotovimo, da je dovolj jasno, čeprav se o tem besedilu v praksi in literaturi pojavljajo različne različne razlage in mnenja.

Nekateri to določilo razlagajo tako, da se delavcu lahko izreče denarna kazen v višini 15% povprečnega čistega osebnega dohodka za dobo šest mesecev, drugi pa da je treba določila, ki se nanašajo na disciplinske ukrepe razlagati restriktivno tako, da bi delavec izrečeno kazen lahko poravnal obročno, v šestih zneskih in v obdobju šestih mesecev.

Menim, da so vse te razlage subjektivne in v nasprotju z namenom, ki ga spremenjeni zakon zasleduje pri spremembi določil o disciplinskih ukrepih. Kot je splošno znano, je bil namen zakonodajalca poostri odgovornost na delu in s tem tudi kazni. Dosedaj je v veljavi ukrep denarne kazni do 10% zneska enomesečne akontacije OD. Nova določila morajo biti vsekakor ostrejša, saj je delovna disciplina močno padla. Sicer pa, kot je že povedano menimo, da iz zakonskega besedila izhaja, da je mogoče po novem izreči denarno kazen do 15% mesečnega OD od določene osnove in to za dobo šest mesecev.

Glede na različne interpretacije tega določila pa menimo, da bi moral pristojni organ izdati avtentično razlago in odpraviti zmedo, ki se pojavlja pri delu disciplinskih organov.

Letos je še čas

Marta Urbančič

Dokup zavarovalne dobe

Letos se izteče obdobje, ko je po zakonu še možno, da občan, ki je v času od 15.5.1945 do 31.12.1983, opravljal kmetijsko dejavnost, uveljavi štetje tega časa v pokojninsko dobo. To pomeni, da ima možnost tako imenovanega dokupa let, če plača prispevek za kritje obveznosti iz pokojninskega zavarovanja. Omenjeno dejavnost je lahko opravljal sam ali kot član družine kmetijskega posestva. Opravljati pa jo je moral kot edini poklic.

Tako lahko dokupi leta tudi delavec, ki je sedaj v rednem delovnem razmerju in je v prej navedenem času delal na posestvu svojih staršev, ki so bili individualni kmetje. Ne velja pa to za delavce iz drugih republik, ki danes živijo v SR Sloveniji, ker zakon izrecno zahteva, da gre za opravljanje dejavnosti v SR Sloveniji.

Za vštete časa opravljanja kmetijske dejavnosti v pokojninsko dobo, mora občan vložiti zahtevek pri območni delovni enoti strokovne službe Skupnosti pokojninskega in invalidskega zavarovanja, kjer je prijavljen v zavarovanje. Zahtevi mora priložiti ustrezno potrdilo o opravljanju kmetijske dejavnosti za obdobje, ki ga uveljavlja.

Osnova za plačilo prispevka je enaka znesku povprečnega bruto osebnega dohodka vseh zaposlenih v SR Sloveniji v koledarskem letu pred vložitvijo zahteve, kar znaša po podatkih SPIZ-a cca 930.000 dinarjev letno (ta znesek velja za 12 mesecev).

Kmetje, občani, če izpolnujete zgoraj navedene pogoje, pohitite z vložitvijo zahteve za uveljavitev pokojninske dobe, da ne bo prepozno.



Življenje na vodi: reka je tržnica, čoln stojnica. Foto: Alenka Por

Sadeži, slastni in okusni, nam neznani.



Seminar KORŠ – a
Ljuba Sukovič

Sonce, voda, zrak, svoboda tudi v sozdu

Zadnja dneva septembra in in prva letošnjega oktobra, je bil v hotelu Bor na Črnem vrhu seminar za športne referente. Udeležilo se ga je 25 referentov za rekreacijo iz različnih organizacij, članic sozda.

Program seminarja je bil razdeljen v tri dele: predavanja, praktični del in delovne razgovore.

Predavanja o prehrani športnikov (predavatelj Jure Jež), projektu "Razgibajmo življenje", ki naj ga prenesemo tudi v naše vsakdanje življenje (predavatelj predstvanik ZTKO Slovenije) in o vplivu teka in drugih aktivnosti v naravi na zdravje, počutje in de-

lovno sposobnost (predavatelj Srečo Končina), so bila zanimiva.

Spoznanja teorije smo lahko preiskusili tudi v praksi. Srečo Končina nas je seznanil z načeli in tudi drobnimi skrivnostmi teka, aktivnosti v naravi, Lojze Kotar nas je uvajal v lepoto teniškega športa. Začetniki so dobili prve praktične izkušnje in navdušenje za igro.

Vprašalnik — ena od osnov za vsebino problemske konference

V prejšnji številki časopisa smo objavili razmišljanja predsednika poslovnega odbora SOZD o prenovi gospodarskega in političnega sistema in sozda oziroma njegovih članic. Razmišljanja so bila osnova za sklepe poslovnega in delavskega sveta SOZD, ki vsem članicam sozda — temeljnim in delovnim organizacijam, nalagajo oceno lastnega položaja in videnja svoje vloge v sozdu in sozda same-

ga. Na temo prenov bo organizirana posebna problemska konferenca. Kot eno od predhodnih gradiv za vsebinsko pripravo konference bodo služili tudi odgovori na vprašalnik, ki so ga sredi oktobra prejeli direktorji vseh OZD.

Odgovore na vprašalnik so morali direktorji oziroma pristojni delavci OZD vrniti do 31. oktobra. Ste jih v vaši OZD že?

VPRAŠALNIK

o staljših in mnenjih članic SOZD MERCATOR-KIT
o osnovni bodoče organiziranosti in delovanja SOZD
(23. seja poslovnega sveta in 8. seja delavskega sveta SOZD)

OZD: _____

I. Ocena dosedanjega delovanja SOZD

I.1. Ali ocenjujete, da smo skupne poslovne funkcije v SOZD (opredeljene v 12. členu SaS o združitvi v SOZD) izvajali uspešno?

DA NE

I.1.1. Katere funkcije smo izvajali uspešno?

I.1.2. Katere funkcije smo izvajali manj uspešno?

I.1.3. Katere funkcije smo izvajali slabšo oziroma jih sploh nismo uspeli izvajati?

I.2. Kako ocenjujete medsebojno poslovanje in odnose med članicami SOZD?

DOBRO SLABO

I.2.1. Navedite, med katerimi članicami, deli reprocelote, so medsebojni odnosi oziroma povezave slabe in bi jih bilo potrebno poglobiti ali izboljšati?

I.3. Kako ocenjujete dosedanjo (branžno organiziranost SOZD)?

DOBRO SLABO

Ob koncu seminarja smo udeleženci opravili Cooperjev test, odigrali partije na mini teniškem turnirju.

Analiza oziroma ocena seminarja je pokazala, da je kot oblika izobraževanja športnih referentov, izredno koristen. Škoda je le, da je precej športnih referentov ostalo doma, predvsem tistih iz večjih delovnih organizacij. Pa še eno prednost imajo taki seminarji: neposredno se izmenjajo pogledi, predlogi, kritike na raven športnega in rekreacijskega življenja v sozdu, delovni ali temeljni organizaciji. Tudi zimske in letne Mercatoriade niso pri tem nobena izjema.

Za prijetno in dobro počutje so poskrbeli naši sodelavci v hotelu Bor. Vse premalo slišimo o njihovih prizadevanjih, gostoljubnosti in temu, kar lahko ponudijo pozimi in poleti. Za organizacijo seminarja pa se moramo spet zahvaliti Miru Vaupotiču, predsedniku KORŠ-a, za pridobljeno znanje pa Juretu, Sreču in Lojzetu. Seminar, organiziran z lastnimi silami dokazuje, da imamo strokovno dovolj usposobljene sodelavce, ki so znanje pripravljene posredovati. Le poiskati jih je treba, tako kot bo treba poiskati organizatorje rekreacije povsod tam, kjer se za sonce, vodo, zrak, svobodo še ne menijo dosti.

Iz Contalove konsignacije

V današnjem času se le redko odločimo za nakupe, pa pred dokončno odločitvijo še dvakrat premislimo. Dejstvo je, da nismo tako bogati, da bi lahko kupovali poceni blago. Prodajni program uvoženega blaga, ki vam ga ponuja Mercator-Mednarodna trgovina, TOZD Contal-Steklo, vas pri odločitvi, ki jo bo vodila prej povedana misel, ne bo razočaral.

V konsignacijski prodaji pri Contal-Steklu vam nudijo:

kakovostno in trpežno posodo Fissler. Prej boste zamenjali kuharico kot posodo!

Jedilne pribore Berndorf. Grižljaj s takim priborom bo slajši, prav gotovo pa okras in ponos mize.

Keramična posoda Hutschenreuther Tavola Livorno, vas bo

presenetila s kakovostjo, funkcionalnostjo in z obliko. Raznežila bo vsako gospodinjstvo, ki da kaj nase.

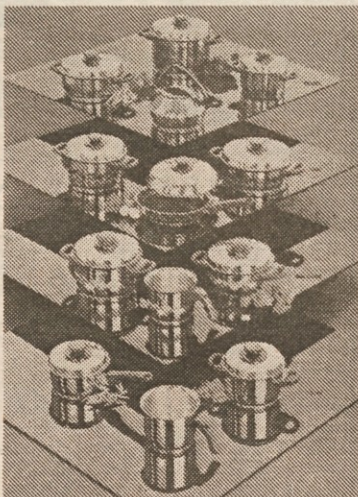
Audioline stereo sisteme za avtomobile. Uživate v vožnji, Audioline avtoradski sprejemniki bodo z vami.

Tensai audio in video naprave bodo naredile vaš dom prijetnejši.

Žepni računalniki Sharp — z njimi bo vsako računanje prijetno igrankanje.

Mikrovalovna peč Sharp bo trezor vitaminov. Ste že poskusili v njej pečeno kokoš?

Vse informacije v Mercator-Mednarodni trgovini, TOZD Contal-Steklo, Ljubljana Titova 137, četrto nadstropje.



Glasilo delavcev in združenih kmetov sozda Mercator — Kmetijstvo Industrija Trgovina

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

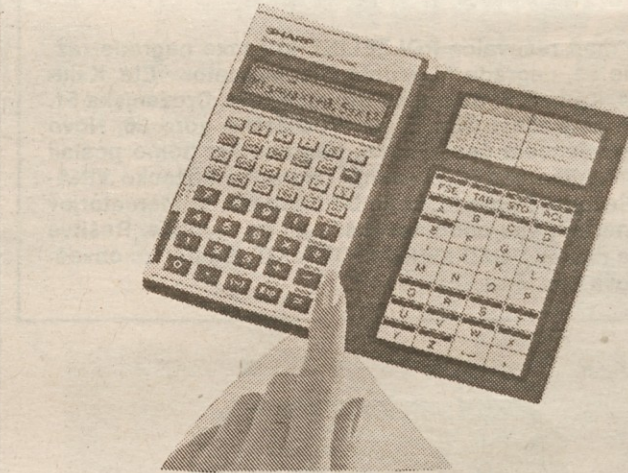
Ureja uredniški odbor: Kristina Antolič, Marko Glažar, Jože Kirm, Suzana Modrijan, Sergej Paternost, Alenka Por, Marjeta Potočnik, Ljuba Sukovič in Miro Vaupotič.

Glavna in odgovorna urednica: Vesna Bleiweis.

Novinar: Andrej Dvoršak. Vse fotografije — nepodpisane — Andrej Dvoršak.

Tehnični urednik: Matjaž Marinček. Tiska ČGP Delo Ljubljana.

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



SIR

Modell 8000

NICRO Chromnickelstahl 18/8

Schwer versilbert

Ein nicht alltägliches Modell, geschaffen für hohe Ansprüche und moderne Menschen.