

Vesna Bleiweis

## Plan sozda je hkrati stabilizacijski program

Delovno gradivo za pripravo planskega akta sozda za leto 1984, obrisi poslovne politike Interne banke in dolgo pričakovane enotne osnove in merila za razporejanje dohodka in delitev sredstev za osebne dohodke in skupno porabo v sozdu, so bile osrednje teme razprave. V sklopu problemov, ki jih povzročajo cena kapitala, pa so še posebej zanimivi podatki o poslovanju sozda v devetih mesecih letošnjega leta.

Leto 1984 naj bi bilo prelomno leto v izvajanju dolgoročnega ustaljevanja gospodarstva in v odpravljanju neskladij, ki so jih v zadnjih letih povzročile gospodarsko poslovne in družbene manire. Ciljem ustaljevanja naj bi sledili tudi s programi vsake ekonomske in družbene celice. V sozdu smo se odločili, da ta program vgradimo v planski akt za prihodnje leto. Od tod tudi poudarek razvoju in pospeševanju primarne kmetijske proizvodnje in dejavnostim, ki so usmerjene v izvoz in sovlaganju izven sistema, z namenom pridobiti večji blagovni fond.

Moto plana za leto 1984 je krepitev sedmih stebrov sozda, to je tistih zadev, ki smo jih opredelili kot zadeve skupnega pomena. S planom postavljene cilje naj bi s svojo poslovno politiko pomagala uresničiti tudi Interna banka. Bolj kot poti, po kateri naj bi uresničevali plan in s tem tudi stabilizacijski program, so se razpravljali posvetili objektom in objektom, ki naj bi sodili v plan investicij in bili deležni financiranja iz sredstev, združenih za investicije. Cela vrsta objektivnih dejstev, ki so jih navajali udeleženci razprave zato, da bi podkrepili upravičenost uvrstitve objekta v plan, se je razblinila ob suhi ugotovitvi, da nam administrativno rezanje kruha, če ga sploh kaj je, daje bolj malo upanja, da bomo manj mazali svoje investicijsko maslo. Nadaljnje investiranje, pa če je še tako upravičeno,

bi moralo trdno sloneti tudi na volji in pripravljenosti po večjem obsegu združevanja sredstev. Ze tako nizka sredstva za reprodukcijo, ogromne potrebe po obratnih sredstvih in zakonodaja pa so okoliščine, ki zaključujejo vrtenje v investicijskem krogu, ki ga še tako velika pripravljenost na združevanje sredstev ne more preseka. Po skoraj dveletnem zatišju pa je spet prišla na vrsto svobodna menjava ali zagotavljanje sredstev za delo in razvoj Delovne skupnosti SOZD. Pa ne toliko zaradi samih sredstev kot zaradi dela posameznih organizacijskih enot in njeno spremenjeno organizacijo. Dosedanji razvojno planski sektor v Delovni skupnosti bo s spremembo organiziranosti prešel v Interno banko in razširil njen delokrog s plansko analitskimi deli in nalogami. Splošni del ekonomske propagande pa v komercialni sektor Delovne skupnosti.

Poslovanje oziroma poslovni rezultati sozda za devet mesecev letošnjega leta so predvsem veren odraz politike obrestnih mer, zamrznjenih virov dohodka in v trgovski dejavnosti in najrazličnejših pojavov, ki spremljajo in ustvarjajo kaos na trgu. Ilustrirajmo jih z naslednjimi podatki:

Dolgo smo čakali na akt, s katerim bi na ravni sestavljene organizacije poenotili osnove in merila za razporejanje dohodka, delitev sredstev za osebne dohodke in skupno porabo ter različne druge oblike stroškov, povračil in nadomestil. Osnutek akta je končno pred nami. Prizadevanja komisije velja pohvaliti, vendar pa je temeljno vprašanje še vedno ostalo: na katerem nivoju so se subjekti sporazumevanja dolžni srečati? Ali na ravni sestavljene organizacije, ali na ravni branžnih – panožnih sporazumov posameznih dejavnosti? Tudi glede minulega dela oziroma uskladitve z določbami zakona o minulem delu in razširjeni reprodukciji nismo našli ne kropa ne vode. In če bi v sam problem še malo globlje zavrtali, se nam porodi vprašanje: kakšno

kvalitativno spremembo v medsebojnih odnosih bo v medsebojnem primerjanju razporejanja dohodka in delitve sredstev za osebne dohodke in skupno porabo prinesel akt, če ni razrešena osnovna dilema: kdo, kdaj in s kom naj se primerja in ugotavlja skladnost. Karikirano: se lahko primerjata kmetijska zadruga in zunanja trgovina? In kdo naj bo tisti, ki bo odločal o skladnosti obnašanja s samoupravnimi opredelitvami? Več kot prav pa je, da smo se le dogovorili o enotni politiki vseh oblik nadomestil in povračil stroškov, ki nastanejo zaradi dela in v zvezi z njim ter skupni porabi.

Sicer pa je do uresničevanja sporazuma še precej časa, saj je sestavljalec predvidel, da ga pričnemo uresničevati šele 1. 1. 1985. Medtem pa smo prav gotovo dolžni poiskati tudi metodološka izhodišča za spremljanje njegovega uresničevanja.

## Sprejem plana 84

V Ljubljani je bila 10. novembra 1983 1. seja izvršilnega odbora delavskega sveta SOZD Mercator. Z izvolitvijo predsednika in njegovega namestnika je bil opravljen konstitutivni del seje, nadaljevanje pa je bilo posvečeno oblikovanju osnutka letnega planskega akta SOZD Mercator za leto 1984 in samoupravnega sporazuma o skupnih osnovah in merilih za razporejanje dohodka in delitve sredstev za osebne dohodke in skupno porabo v SOZD Mercator.

Izvršilnemu odboru predseduje Davorin Kogej, ekonomist iz M-Velepreskrbe, tozda Grosist, njegova namestnica pa je Jasna Žagar, samostojna devizna referentka iz M-Mednarodne trgovine, tozda Slovenija sadje, zunanja trgovina.

Oblikovanje osnutka planskega akta za leto 1984 izvršilnemu odboru ni delalo posebnih težav, ker je razvojno planska služba v Delovni skupnosti že pripravila kompleksen pregled pripomb, posredovanih na delovno gradivo na seji poslo-



# Mercator

GLASILO DELAVCEV IN ZDRUŽENIH KMETOV

Leto XX

Ljubljana, november 1983

št.: 11

20 let glasila

Mercator

## Med največjimi izvozniki

V blagovni menjavi Slovenije s tujino v 8 mesecih letošnjega leta je SOZD Mercator med 200 največjimi izvozniki v državi, in sicer na 68. mestu. Njegov izvoz je znašal 19,3 milijona dolarjev, kar pomeni 0,31 odstotka v celotnem jugoslovanskem izvozu. V slovenskem izvozu znaša Mercatorjev delež 1,6 odstotka. Pokriva nje uvoza z izvozom je 144,4%.

Na lestvici največjih slovenskih izvoznikov v industrijsko razvite države je bil SOZD Mercator med 40 na 18. mestu s 510,6 milijona dinarjev v 8 mesecih letošnjega leta.

Med največjimi slovenskimi izvozniki (40) v 8 mesecih v državi v razvoju je Mercator na 7. mestu z zneskom 670,5 milijona dinarjev, kar znese 4,4 odstotka tega izvoza v republiko.

V skupnem jugoslovanskem izvozu je bil Mercator med slovenskimi izvozniki prvi v svoji dejavnosti. Sledijo ABC Pomurka, na 158. mestu v državi, in SOZD Emona na 169. mestu s 15,5 milijona dolarjev. Pri Emoni je pokrivanje uvoza z izvozom letos v 8 mesecih znašalo 40,7%, kar pa širše gledano ni objektivno slab kazalec. – J. N.

Vir: Gospodarski vestnik, 4. 11. 1983, str. 22-24

## V tej številki

Dve preglednici s podatki o prometu Mercatorjevih blagovnic in nekaterih večjih samopostrežnih trgovin v devetmesečju – str. 2

Osnovni podatki o poslovanju sozda v devetih mesecih – str. 3

Koliko smo pripravljene storiti za zadeve skupnega pomena – str. 3

Usmeritve in priporočila za delo sindikata – str. 4

Maloprodaja – brez izgube le na račun osebnih dohodkov – str. 5

O vlogi trgovine na debelo – pogovor s samimi grozisti – str. 6

O združevanju sredstev, sovlaganju in naložbi – str. 7

Dejavnosti krške temeljne organizacije kooperantov – str. 8

Nanosove vesti, med njimi o vplivu ukrepov za odpravo motenj v gospodarstvu na poslovni uspeh – str. 9-10

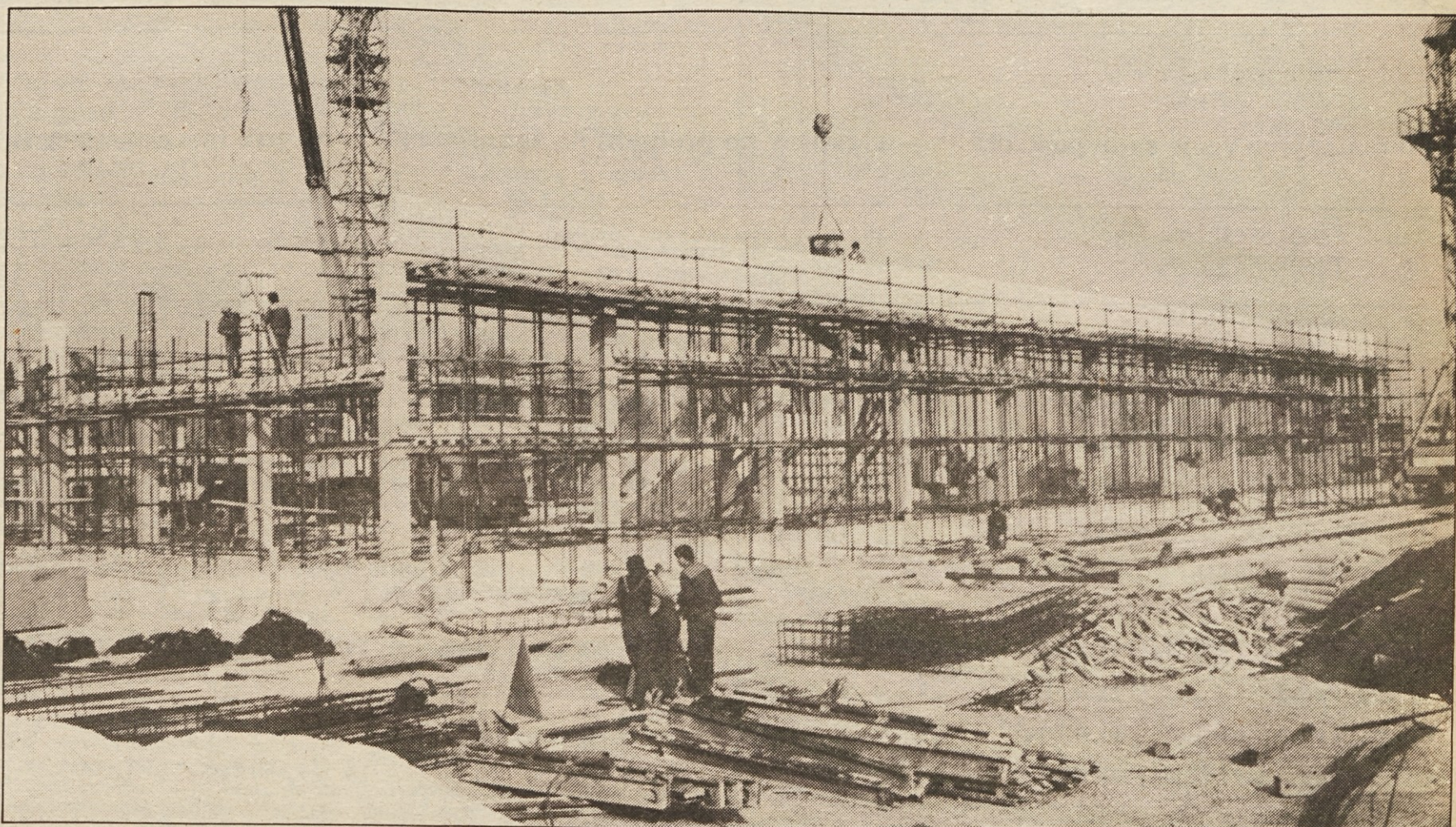
Še nepredstavljena delavnica keramičarjev v tozdu Steklo – str. 11

Prizadevanja za izobraževanje delavcev v M-Rožniku – str. 12

Drugi o nas – str. 14

Prispevki Studia za ekonomsko propagando – str. 15

Obvestila v srbohrvaščini: o seji poslovnega sveta in seji izvršilnega odbora delavskega sveta sozda – str. 16



V ljubljanski industrijski coni na Viču gradi Mercator-Konditor z izvajalcem Slovenija ceste-Tehnika slašičarski proizvodni obrat s površino 3500 kv. metrov. Zgrajen bo do začetka leta 1985. Na sliki je stanje zgradbe 8. novembra letos. Foto: Kancijan Hvastija



## Iz statističnih pregledov sozda Mercator

V razvojno planskem sektorju Delovne skupnosti SOZD Mercator spremljajo statistične podatke o obsegu prometa v prodajalnah vseh organizacij, ki se ukvarjajo s trgovino na drobno. Del teh podatkov, ki se nanašajo na blagovnice in na obseg prometa v samopostrežnih trgovinah, ki imajo prodajno površino od 250 do 300 m<sup>2</sup> (povprečna površina samopostrežnih trgovin v sozdu), objavljamo danes.

Z objavljanjem tovrstnih statističnih podatkov želimo, da med seboj sorodne organizacije ali kar prodajalne (glede na velikost prodajnih prostorov, število zaposlenih, podobnost lokalnega okolja) najdejo stične točke za nižji ali višji ustvarjen promet, si med seboj izmenjajo izkušnje o poslovnih prijemih, na podlagi katerih dosežajo slabše ali boljše rezultate.

### Mercatorjeve blagovnice – uvrstitev po prometu na zaposlenega v devetih mesecih 1982. in 1983.

Zap. št.	BLAGOVNICA	Prodajni prostor m <sup>2</sup>	Kumulativni promet		Indeks	Zaposleni		Indeks	Promet na zaposlenega		Indeks
			1982	1983		1982	1983		1982	1983	
1.	Ljubno	503	42.150	70.287	167	12	12	100	3.512	5.857	167
2.	Hrastnik	1.997	133.794	201.560	151	37	38	103	3.616	5.304	147
3.	Trebnje	205	32.921	47.980	146	10	10	100	3.292	4.798	146
4.	Logatec	204	29.215	38.149	131	9	9	100	3.246	4.239	131
5.	Idrija	1.998	137.515	166.449	121	43	40	95	3.274	4.161	127
6.	Metlika	225	36.130	49.643	137	11	12	109	3.284	4.137	126
7.	Šentjernej	353	127.403	168.183	132	42	41	98	3.033	4.102	135
8.	Nakupovalni center Krško	3.197	208.004	278.132	134	74	72	97	2.810	3.862	137
9.	Vrhnika	289	25.206	34.522	137	10	9	90	2.520	3.836	152
10.	Lendava	2.028	113.569	152.413	134	42	41	98	2.770	3.717	134
11.	Ptuj	2.227	224.696	349.660	156	103	95	92	2.181	3.680	169
12.	Cerknica	3.179	87.241	112.735	129	39	31	79	2.237	3.637	163
13.	Ribnica	1.233	103.962	134.953	130	37	40	108	2.810	3.374	120
14.	Lenart	1.833	113.108	148.360	131	45	44	98	2.513	3.371	134
15.	Tržič	1.132	83.840	107.326	128	34	32	94	2.466	3.354	136
16.	Krško	800	75.740	96.570	120	29	29	100	2.611	3.330	128
17.	Čuprija	4.170	162.470	354.298	218	95	109	115	1.714	3.251	190
18.	Beograd	5.928	459.861	593.082	129	183	184	101	2.513	3.223	128
19.	Središče ob Dravi	665	61.568	87.403	142	27	28	104	2.280	3.121	137
20.	Stari trg	256	16.620	21.344	128	8	7	114	2.077	3.049	147
21.	Ajdovščina	761	72.879	84.989	117	30	28	93	2.429	3.035	125
22.	Sežana	736	69.512	89.045	128	30	30	100	2.317	2.968	128
23.	Izola	300	21.316	31.412	147	11	11	100	1.938	2.855	142
24.	Novo mesto	924	114.727	152.312	133	55	54	98	2.085	2.820	135
25.	Postojna	1.000	67.754	69.646	103	33	26	76	2.053	2.679	130
26.	Dom, Koper	609	47.416	69.148	146	28	29	104	1.693	2.384	141
27.	Jadro, Piran	638	20.957	26.311	126	18	15	83	1.164	1.754	151
Skupaj		37.390	2,689.574	3,735.912	139	1.095	1.076	98	2.456	3.472	141

### Mercatorjeve večje samopostrežnice – uvrstitev po prometu na zaposlenega v devetih mesecih 1982. in 1983.

Zap. št.	SAMOPOSTREŽNE TRGOVINE	Prodajni prostor v m <sup>2</sup>	Kumulativni promet		Indeks	Zaposleni		Indeks	Promet na zaposlenega		Indeks
			1982	1983		1982	1983		1982	1983	
1.	Ul. Bratov Babnik (GRMADA)	288	41.569	60.379	145	10	10	100	4.156	6.037	145
2.	Slape (GOLOVEC)	284	67.783	87.095	128	14	15	107	4.842	5.806	120
3.	Trg kom. Staneta 6 (GRMADA)	294	58.569	74.414	127	13	13	100	4.505	5.724	127
4.	Titova 351 a (GRMADA)	250	62.686	80.916	129	15	15	100	4.179	5.394	129
5.	Bonifacija (DOLOMITI)	290	56.020	73.355	131	13	14	107	4.309	5.239	122
6.	Črnuče 24. julija (GRMADA)	250	34.697	47.867	138	9	10	111	3.855	4.786	124
7.	Market Mura (SLOGA)	252	42.507	52.920	125	13	15	115	3.542	3.780	107
8.	Gorišnica (IZBIRA PANONIJA)	252	36.177	48.430	134	14	15	107	2.584	3.228	125
9.	Portorož (PRESKRBA)	245	32.592	44.554	137	13	14	108	2.507	3.182	127
10.	Market Semedela (PRESKRBA)	226	51.178	63.960	125	20	21	105	2.558	3.045	119
11.	Market, Postojna (IZBIRA)	237	43.471	50.134	115	19	19	100	2.287	2.638	115

## Obisk v M-Kopitarni

Stanislav Pirc

# Koliko smo pripravljeni storiti za zadeve skupnega pomena?

Obisk v eni od proizvodnih organizacij sozda Mercator je le povod za razmišljanje o razhajanju med dogovorjenim in tem, kar v resnici počenjamo. Da to, kar v resnici počenjamo, niso naključja, dokazujejo primeri.

M-Kopitarna Sevnica je vodilna proizvajalka lesene obutve v Jugoslaviji. Gre za znamenite cokle.

V letu 1984 bo izdelala pol milijona parov lesene obutve, tristo tisoč za domači trg in dvesto tisoč za izvoz. Kopitarna ne izdeluje le lesene obutve – ta proizvodni program se je uveljavil pred nekaj desetimi leti – njen najstarejši in za zdaj še osnovni proizvodni program predstavljajo kopita za potrebe čevljarke industrije. Izdeluje pa tudi lesene pete, raztezače za čevlje, PVC profile, oksenske navojnice in stenske obloge.

Povrnimo se k cokolam. Mercatorjeva maloprodajna mreža res ne slovi po veliki prodaji obutve, vendar naj bi v letu 1983 v 23 prodajalnih prodali za cca 130 milijonov dinarjev obutve. Kopitarna se je združila v sozd v letu 1982, zato sem že v tem letu, kot delavec, ki ima v sozdu nalogo, da pospešuje interno prodajo in krepí medsebojne odnose, poslal vsem maloprodajnim organizacijam, ki imajo v svojem sestavu tudi prodajalno obutve, dopis in prospekt, s katerim sem naslovljenec seznanil z novo članico, njenim prodajnim asortimanom in prodajnimi pogoji. Odziv na ta dopis je bil neznan, saj so od 16 organizacij poslale odgovor in naročile leseno obutve le 4 organizacije.

M-Kopitarna s prodajo cokol nima težav, celo nasprotno, povpraševanje je večje od ponudbe, vendar sem zaradi naše poslovne politike – to je tesnejše notranje povezovanje in sodelovanje in povečevanje internih blagovnih tokov – letos ponovno poizkušal preakniti stvar na bolje na ta način, da smo z M-Kopitarno povabili vse maloprodajne organizacije na obisk tovarne. Ogledali bi si proizvodnjo od hloda do končnega izdelka, kolekcijo lesene obutve za leto 1984, na koncu pa dodali še sproščen razgovor ob kozarcu domačega vina. Toda tudi letos je bil odziv isti kot v letu 1982. Od 16 vabljenih organizacij so se vabilu odzvale le 4 organizacije.

Primer M-Kopitarne je le eden od mnogih primerov, ki kažejo na to, koliko smo pripravljeni uresničiti tisto, za kar smo se dogovorili, zapisali v sporazume in plane, vse skupaj pa lepo samoupravno potrdili. Ne želim napihovati zadeve, vendar bom kljub temu naštel še nekaj primerov očitnih odstopanj:

● Pred nekaj leti, ko je bilo še dovolj kave, je bilo nič koliko izgovorov na račun kakovosti in navad potrošnikov, samo da ni bilo potrebno realizirati planiranih količin nakupa kave pri M-Embi. Potem se je položaj spremenil. Proizvajalci »kvalitetne« kave niso

imeli deviz, zato njihove kave ni bilo; ker pa je Mercator uspel uvoziti dovolj kave, se je pripadnost sozdu kar iznenada spet okreplila, interna realizacija ali nakup kave pa se je povečala od prejšnjih 250 ton na 1.000 ton. Toda v trenutku, ko to pišem, je na tržišču spet dovolj kave, naša pripadnost sozdu pa spet slabi in na policah je spet kava prav tistih »kvalitetnih« proizvajalcev, ki so v krizi zatajili.

● Lep primer manifestacije pripadnosti sozdu je tudi realizacija plana prodaje vin našega Agro-kombinata o Krškem; po devetih mesecih letošnjega leta smo plan realizirali 38%, čeprav znaša celotna obveznost odjema Agrokombinatovega vina komaj 0,8% potreb Mercatorjeve maloprodaje po vinu. Ker pa vina ne primanjkuje, kdo bi si belil glavo z nečim, kar teče samo po sebi, čeprav ne po taki poti, ki smo ji samoupravno sprejeli in nanjo »prisegamo.«

V sozdu Mercator je sedaj združenih že toliko proizvodnih organizacij (14), da bi bila zgodba predolga, če bi opisal vse cvetke naše pripadnosti na tem področju. Razmere pa niso nič boljše v odnosih med organizacijami na debelo in organizacijami na drobno, saj smo tudi tu vse lepo regulirali s sporazumom in tudi ob sprejemu letnega plana blagovnega prometa se ne zatika. Izpolnjevanje dogovorjenega pa je že temnejša plat medalje, čeprav je res, da so interni odnosi med organizacijami na debelo in organizacijami na drobno na splošno nekoliko boljši, kar pa še ni jamstvo, da bo tako tudi osta-

lo, saj se odpira precej vprašanj, in sicer:

– v težnji po specializaciji ozdov na debelo se stvar ni premaknila niti za milimeter, tako da imajo organizacije na drobno vedno argument, da so naši grosisti, ker bi vsi radi nudili vse, preslabotni (kapitalno, kadrovsko, prostorsko itd.), da bi zadovoljili njihove potrebe (to posebno velja za neprehrambeno področje).

– gradimo vse več skladišč za blagovne rezerve, ki potem poslujejo v okviru organizacije na drobno kot grosistična skladišča z omejenim asortimanom blaga. To blago so običajno pijače, ki so dohodkovno zanimive. S takim načinom poslovanja pa povečujemo težave tistih grosistov, ki so po naših samoupravnih aktih nosilci preskrbe za določeno področje, ter jih tako dohodkovno slabimo, namesto da bi jih krepili in usposobili za različna sovlaganja in financiranje naročene proizvodnje manjkajočega blaga.

– tudi pri delitvi deficitarnega blaga običajno najdemo toliko dokazov, kolikor jih potrebujemo, da

bi dokazali, kako so ključni delitve premajhni in nepravilni. Če pa je treba s takim blagom prodati še manj iskano blago, potem to blago ne gre in ne gre, češ potrošniki nanj niso navajeni itd. Pri manjkajočem blagu se velikokrat pojavlja tudi precej nekorektna nestrpnost, ki jo najlepše opišemo z naslednjim primerom: če je naš grosist ves mesec dobavljal limone, sploh ne opazimo, da jih konkurenca nima. Če pa jih potem nekaj dni pri nas ni, konkurenca pa jih ima, nastane hud problem, letijo očitki, mi pa smo pripravljeni pri zunanem grosistu kupiti cel kamion blaga, samo da dobimo nekaj limon. Plan medsebojnih obveznosti, skupni problemi, pripadnost firmi, skupni dohodek pa v tem trenutku postanejo nepomembni.

Naj neham bezati po odprtih ranah, ki ne bolijo samo mene, temveč vse tiste, ki gledajo na Mercator kot celoto, nase oziroma na svoj tozdr ali pa delovno organizacijo pa kot na integralni del te celote. Moj namen ni bil, kot sem že prej omenil, naštetih vseh problemov, ki jih opažam pri svojem delu, temveč opozoriti le na nekaj primerov za razmislek. Morda se bomo pri tem spomnili, da lahko jutri za sozd storimo več kot do sedaj.

Večji skupni dohodek naj bo cilj, ki ga je potrebno doseči na prvem mestu, dohodek posameznega tozdr ali delovne organizacije pa tesno ob njem, vendar na drugem mestu.

Morda pa prav tej nalogi nismo kos?

## Pripombe na zakonodajo

Stanislav Mohorič – M-KGZ Sora, Žiri

# Prisilni odvzem gozdov?

V letošnjem letu je bil pripravljen predlog za nov zakon o gozdovih, oziroma njegove spremembe in dopolnitve. Predlagane spremembe so v zadrugah, ki gospodarijo z gozdovi, naletele na bučen odmev. Med temi odmevi so tudi pripombe na predlog zakona v Mercatorjevi kmetijsko-gozdarski zadrugi Sora Žiri. Problematika gospodarjenja z gozdovi je širšega pomena, zato pogledimo, kaj v spremembah zakona predstavlja za to organizacijo in za ostale zadruge, ki gospodarijo z gozdovi, jedro problema.

Gradivo za predlog zakona je že obravnaval Izvršni svet SR Slovenije. Na podlagi mnenj in pripomb kupčinskih odborov bo izdelan končni predlog zakona, ki bo predložen skupščini SR Slovenije obravnavo in sprejem.

V naši delovni organizaciji smo radivo predloga skrbno preučili, saj naša zadruga gospodari z gozdovi. V ta namen ima organizirano gozdarsko službo, ki dela po navodilih strokovne službe in se drži redpisov iz zakona o gozdovih. Druga gospodari z gozdovi na ta način, da jih smotrno izkorišča in daje vlaga in s tem zagotavlja najnost gozdov, usklajenost gojstva in izkoriščanja ter obnove. V gozdarski službi določijo in predelajo v gozdnogospodarskem črtu.

Po preučitvi novega predloga no ugotovili naslednje: Druga alineja 89. člena in variantna tega člena predvideva: če je inšpekcijski ali upravni organ, pristojen za gozdarsko inšpekcijo ugotovila da organizacije združene de-

la, ki niso gozdnogospodarske organizacije in ki gospodarijo z gozdovi v družbeni lastnini od 25. marca 1965, ne gospodarijo z gozdovi v skladu z določbami zakona, ali da ne obstajajo več razlogi, zaradi katerih so jim bili gozdovi dodeljeni v upravljanje, so te organizacije dolžne v šestih mesecih od ugotovitve teh razlogov prenesti gozdove na gozdnogospodarske temeljne organizacije združene dela, ki gospodarijo z gozdovi na njihovem območju.

Popolnoma se strinjamo, da je treba z gozdovi gospodariti v skladu z zakonom. Ne moremo pa se strinjati z navedenim predlogom, ki dopušča dvojna merila pri gospodarjenju in spoštovanju zakona.

Tako bi v primeru kršenja zakona gozdnogospodarska organizacija ne bila kaznovana z odvzemom gozda, vsaka druga pa z odvzemom gozda. To pomeni, da bi tudi najmanjša kršitev katerega koli določila zakona o gozdovih mogla imeti za posledico prisilni

odvzem gozda. Varianta tudi ni v skladu s prvim odstavkom 89. člena, saj ta določa, da delavci v organizacijah združenega dela, ki niso v sestavu gozdnogospodarskih organizacij, gospodarijo z gozdovi v družbeni lastnini z enakimi pravicami, obveznostmi in odgovornostmi kot delavci v gozdnogospodarskih organizacijah. Uzakonitev variante in druge alineje 89. člena bi za gozdnogospodarske organizacije povzročila skrajno nevzdržen položaj.

Drugi razlog v predlagani varianti 89. člena za odvzem gozda je, če prenehajo razlogi, zaradi katerih so bili gozdovi dodeljeni. Predlog ne upošteva, da se razlogi, zaradi katerih kmetijske zadruge in negozdnogospodarske organizacije združene dela gospodarijo z gozdom, lahko tudi spreminjajo, temveč upošteva samo razloge ob dodelitvi. Smatramo, da predlagana variantna rešitev dopušča možnosti za manipulacije z negozdnogospodarskimi organizacijami združene dela, ali ti razlogi še obstajajo, oziroma koliko še obstajajo, in ne upoštevajo današnjih razlogov.

Poleg tega druga alineja k 89. členu omenja samo negozdnogospodarske organizacije združene dela, ne omenja pa družbeno pravnih in civilnopravnih oseb, ki gospodarijo z gozdovi.

Tako smo med razpravo o predlogu Zakona o gozdovih predlagali, da se v 89. členu druga alineja in varianta k temu členu črta.

## Osnovni podatki o rezultatih poslovanja SOZD Mercator v 9 mesecih

v 000 din

Elementi	Januar September		Indeks
	1982	1983	
Celotni prihodek	32.901.465	46.714.990	142
Porabljena sredstva	28.835.872	40.984.262	142
Amortizacija po predpisani minimalni stopnji	364.511	511.138	140
Dohodek	4.065.592	5.730.728	141
Del dohodka za obresti	452.412	979.526	217
Čisti dohodek	2.688.929	3.473.229	129
Del čistega dohodka za osebne dohodke	1.919.592	2.466.796	129
Del čistega dohodka za skupno porabo	191.346	233.867	122
Del čistega dohodka za poslovni sklad	481.044	634.422	132
Del čistega dohodka za rezervni sklad	88.504	124.453	141
Akumulacija	610.867	832.939	136
Sredstva za reprodukcijo	1.063.279	1.490.664	140
Izguba	12.638	32.537	257
Dohodek na delavca (din)	316.479	437.063	138
Dohodek v primerjavi s povprečno uporabljenimi poslovnimi sredstvi (%)	21,91	20,71	95
Akumulacija v primerjavi z dohodkom (%)	14,98	14,48	97
Stopnja akumulativne sposobnosti (%)	3,28	2,99	91
Osebni dohodek in sredstva skupne porabe na delavca (din)	164.582	206.276	125
Čisti osebni dohodek na delavca (din na mesec)	12.212	14.885	122
Delež plačanih obresti v sredstvih za reprodukcijo (%)	42,55	65,71	154
Delež prejetih obresti v plačanih obrestih (%)	32,54	36,2	111

## Priprave na izvedbo občnih zborov in volilnih sej

Kristina Antolič – namestnica predsednika KOS

# Usmeritve in priporočila za delo sindikata

Skladno z 28. členom Statuta Zveze sindikatov Slovenije opravijo člani zveze sindikatov vsaki dve leti občni zbor osnovnih organizacij zveze sindikatov. Občni zbori osnovnih organizacij ZS, sindikalnih konferenc in konstitutivnih sej konferenc in koordinacijskih odborov naj bi bili opravljeni najpozneje do 25. 1. 1984. Predsedstvo republiškega sveta Zveze sindikatov Slovenije je na seji 12. 10. 1983 sprejelo usmeritve in priporočila o pripravi in izvedbi občnih zborov.

V teku priprav na občne zборе moramo upoštevati prizadevanja za dosledno uresničevanje gospodarske stabilizacije. Predvsem morajo biti občni zbori vsebinsko, organizacijsko in kadrovske pripravljene tako, da bodo delavci – člani sindikata na njih kritično in samokritično ocenili dosežene uspehe in tudi neuspehe pri delu osnovne organizacije ZS. V pripravi na občne zборе je potrebno proučiti, kakšno je povezovanje osnovnih organizacij v tozdih, DO in sozdu, kako člani sindikata oblikujejo politiko in stališča osnovne organizacije ZS, ugotoviti, kako se osnovne organizacije zveze sindikatov vključujejo v delo občinske in republiške organizacije ZS in sindikatov dejavnosti.

### Vprašanja, na katera moramo odgovoriti

Učinkovitost dela pa je treba ocenjevati na podlagi dokumentov 10. kongresa Zveze sindikatov Slovenije in 9. kongresa Zveze sindikatov Jugoslavije, upoštevajoč družbeno vlogo osnovne organizacije, ki jo ima po zakonu in ustavi. Ocena dela naj obsega analizo delovanja osnovne organizacije pri raševanju vprašanj, ki bistveno zadevajo samoupravni in družbenoekonomski položaj delavcev v temeljni organizaciji združenega dela.

Razčleniti je treba, kako se uresničuje vloga osnovne organizacije ZS v pripravah in izvedbi referendumov, zborov delavcev, sej delavskih svetov in drugih oblik odločanja. Oceniti je treba, kako poteka uresničevanje družbenih dogovorov in samoupravnih sporazumov.

Oceniti moramo delovanje delegacij in delegatov za zbor združene dela skupščin in skupščine samoupravnih interesnih skupnosti, delegatov v DS itd.

V oceni mora biti zajeta aktivnost na področju produktivnosti, storilnosti in zaposlovanja delavcev (tudi pripravnikov). Vprašati se moramo, na kakšni stopnji je uveljavljanje in utrjevanje položaja delavcev pri upravljanju z družbenimi sredstvi in odločanju v vseh družbenih zadevah na podlagi ustave in zakona o združenem delu; nadalje, kako v ozdu uveljavljamo načela delitve po delu in rezultatih dela (dopolnitev samoupravnih aktov); ali dosledno uresničujemo »akcijo zaključni računi«; kakšno je v ozdu uveljavljanje samoupravnega planiranja (letni in srednjeročni plani)? Kako se uveljavljajo dohodkovni odnosi in z njimi svobodna menjava dela? Kakšne so razmere in problematika pri uveljavljanju delavcev kot nosilcev socialne politike in v kolikšni meri je zagotovljena socialna varnost delavcev (kako se uresničujejo sklepi 3. konference slovenskih sindikatov)?

Ali spremljamo življenjske in delovne razmere, zdravstveno varstvo delavcev, razvijamo kulturo, telesno kulturo, rekreacijo in odidih delavcev?

Kako je poskrbljeno za informiranje delavcev?

Kaj je storjeno na področju ljudske obrambe in družbene samozščite (aktivnost v akciji NNNP)?

Ali trajno skrbimo za utrjevanje organiziranosti in kadrovske usposobljenosti osnovne organizacije in njenih članov?

Ali je opaziti delovanje delegatov naše osnovne organizacije ZS v krajevnih konferencah SZDL?

Kakšne pogoje za delo ima osnovna organizacija, kakšen je odnos poslovnih organov in strokovnih služb do nje, kakšni so pogoji za delo predsednika in drugih članov izvršilnega odbora itd?

Ocena, sprejeta na občnem zboru ali volilni seji naj bo podlaga za pripravo programa dela. Glavne usmeritve morajo izhajati prav iz te seje.

### Druge naloge članskih zborov

Hkrati z oceno svojega dela člani sindikata na občnem zboru pregledajo in ocenijo finančno-mate-

### Sanjalo se mi je, da ...

se je neka politična organizacija v neki tuji deželi začela ukvarjati z zoografijo (opisovanjem živali) in ugotovila, da imajo v tej tuji deželi velike, srednje in majhne ribe. Le za imena se še niso odločili. Predlagamo: Lenivi Krap, Redkozoba Ščuka, Brkati Som, če bo ostalo pri ribah. Sicer pa lahko uporabimo še celo zakladnico imen, ki ne bodo prišla v programska jedra, kot na primer: Presukani Lisjak, Črnolesi Vzhodnjak, Planinska Roža ...

so se državljani te tuje dežele izredno odzvali na poziv svoje vlade, ki je zahtevala odločno zategovanje pasu. Vsi so pričeli nositi naramnice ...

so Ustavno sodišče te tuje dežele in njeni organi ter organizacije istočasno objavili dva akta: ustavno sodišče je za protiustavne razglasilo dogovore o razporejanju dohodka in delitvi sredstev za osebne dohodke, ki so jih za celotno tujo deželo mukoma sklenili vsi prej imenovani organi in organizacije.

je McDonald Duck v Mercatorjevih ekspresnih prehranjevalnicah naročil nekaj vrst burgerjev: Stritburger, Sundayburger, Flajsburger, Investburger. Vse navedeno smo takoj odpisali s šifro »strogo zaupno, poslovna skrivnost.«

smo v Mercatorju predelali toliko vina, da ga nočemo tudi ne prodati. Gre za »čisto vino«.

imamo v Mercatorju toliko direktorjev, da jih lahko mirno izvažamo na nesolventne trge (tuje, jasno). Upamo le, da svojih izkušenj s tega področja ne bodo obogatili in jih uspešno presajali na domača, jako plodna tla.

rialno poslovanje osnovne organizacije ZS, zlasti kako se uresničuje finančni načrt v skladu z uresničevanjem delovnih usmeritev.

Sindikalna članarina je namenjena za kritje odhodkov, ki jih imajo osnovne organizacije ZS pri uresničevanju svojih nalog, določene s statutom ZSS, in pri izpolnjevanju programske in delovne usmeritve v skladu z 10. členom pravilnika o financiranju in finančno-materialnem poslovanju zveze sindikatov Slovenije.

### Preverite, ali niste med kršilci

Ob tem preverite, kako osnovne organizacije izvajate 29. člen poslovnika o organizaciji in delovanju koordinacijskega odbora sindikata v sestavljeni organizaciji združenega dela Mercator, n. sub. o. Ljubljana, Aškerčeva 3, z dne 12. 4. 1982, kjer je zapisano, da dejavnosti koordinacijskega odbora financirajo iz tistega dela sindikalne članarine, ki je namenjen za delovanje osnovnih organizacij ZS.

Prispevek, ki ga morajo plačevati osnovne organizacije ZS za vsakega člana sindikata, predlaga KOS vsako leto na svoji seji ob sprejemanju programske zasnove delovanja, znaša 2 din na člana vsak mesec ali 24 din letno.

KOS nenehno ugotavlja, da velik del osnovnih organizacij ZS ne izpolnjuje navedenega člena ter sklepa. Poglejte ali niste med njimi, ki tega ne izvajajo. Vsi ti naj to pričnejo dosledno in sprotno.

## Sindikata mora predstaviti težišče delovanja

Iz dokumentov ZSJ

# Politična priprava delavcev za odločanje

Organi in organizacije sindikatov se morajo bolj kakor doslej usmeriti v usposabljanje osnovnih organizacij za njihovo funkcijo v združenem delu in za razvijanje oblik njihovega povezovanja – to je smisel širšega besedila Smernic dejavnosti za usposabljanje osnovnih organizacij ZS za uspešnejše uresničevanje njihove vloge v združenem delu. Smernice je sprejel svet Zveze sindikatov Jugoslavije, navajamo pa samo tiste, ki se nanašajo na osnovne organizacije zveze sindikatov.

### Določiti načine vključevanja v samoupravno odločanje

Osnovne organizacije, je zapisano v smernicah, so dolžne temeljito razčleniti svojo organiziranost, da bi tako ustvarile pogoje za nenehno napredovanje lastne organiziranosti, ki je eden od pogojev razvoja demokratičnega življenja in polne politične mobilnosti članstva v reševanju proizvodnih in samoupravnih problemov v stabilizacijskem postopku.

Vsebinska njenega dela mora zajeti vsa bistvena vprašanja, ki jih prinašajo vsakdanje razmere, to pa ne samo v tozdih, temveč tudi v družbi kot celoti. Posebej se poudarja, da širjenje vsebine dela ne sme oslabiti ostrine političnega nastopa, ki jo je treba odločno vzdržati pri vsakem od sproženih problemov.

Zapiranje razprav v okviru izvršnega odbora, zoževanje celotne dejavnosti na predsednika osnovne organizacije, nezadostna priprava posameznih vprašanj, ponavljanje stališč višjih organov, ne da bi jih prenesli na konkretne razmere kolektiva, zlasti pa nepripravljenost, da bi se stališča in sklepi sindikalnega članstva preli v samoupravne odločitve in se dosledno uresničili, pa tudi ukla-

Kadrovske priprave in kadrovanje za volitve članov izvršnih odborov, delegatov, konferenc in koordinacijskih odborov naj se ravnajo po programu in stališčih republiškega sveta ZS ter občinskih svetov.

### Kadrom dovolj pozornosti

Velikokrat slišimo: »Komaj čakam, da bodo nove volitve.« To so besede iz ust sindikalnih funkcionarjev. Nihče se ne vpraša: »Kaj je narobe, da ta in oni ne želi več delati v sindikalni organizaciji?« Nekje je vzrok. Ali ni imel dovolj podpore s strani vodilnih delavcev? Mu niso bili zagotovljeni po-

### Prinesel jih je čas

– Plačilni kvarti bo potrebno v bodoče priložiti knjigo »Sam svoj mojster«.

– Komolčarji ne puščajo prstnih odtisov.

– Vrnimo delu vsaj čas in oblast, če ga že z denarjem ne znamo ovrednotiti.

– »Produktivnost morajo povečati tisti spodaj,« je izjavil nekdo od zgoraj.

– Rad bi zaslužil, pa ne morem, ker imam preveč dela.

– Čudno, da primanjkuje gnojil, ko ga pa čedalje bolj serjemo.

– Ob zadnjih ukrepih je vse več možnosti za zabavljanje in vse manj za življenje.

Marko Bokal



Kristina Antolič, predsednica konference OOZS v Mercator-Izbiri Panoniji Ptuj in namestnica predsednika koordinacijskega odbora sindikata SOZD Mercator.

goji dela? Ga nismo podprli pri izvedbi posameznih akcij? Mu nismo pomagali pri njegovem delu? Voluntersko opravljanje dela funkcionarja sindikata res ni lahko. Res pa je tudi, da nekateri nismo bili za to dovolj strokovno usposobljeni, zato morajo osnovne organizacije ZS v svoje programe vključiti usposabljanje vodstev osnovnih organizacij ZS in jih prilagoditi pripravam na občne zборе, tako da bodo kandidati za predsednika in druge člane OOZS vključeni v sindikalne šole, seminarje in druge oblike usposabljanja.

Vsem organizatorjem občnih zborov priporočamo, da uporabljajo priročnik za pripravo in izvedbo občnih zborov in konstitutivnih sej, ki ga je izdala ZS Slovenije oktobra 1981 (rdeča knjižica). Seveda pa je potrebno upoštevati spremembe statuta, ki je bil sprejet na 10. kongresu Zveze sindikatov Slovenije.

biti prepuščena razmerju sil, ki v več okoljih še ni naklonjeno delavcu, niti ne sme postati privesek tehnostrukture ali skupinsko lastniških tendenc delov delavskega razreda, temveč mora delovati prid splošni težnji delavskega razreda Jugoslavije.

Tudi izvršni odbor osnovne organizacije sindikata ne sme delovati kot zgolj izvrševalec želja članstva, temveč kot organ politične ne organizacije, ki odgovarja ne le pred članstvom, marveč pred organizacijo ZSJ v celoti.

Neogibno je, da osnovne organizacije v svojih pravilih delovanja, poslovnih in programih, poudarjajo drobneje razčlenijo način uresničevanja te funkcije – povezovanje osnovnih organizacij, uresničevanje delegatskih odnosov, kolektivna dela in odločanja v njih. Delovanje mora v smeri njihove večje učinkovitosti pri delu in uresničevanju njihovih stališč tako v samoupravni organizaciji kakor v razmerju do organov upravljanja delov.

Pri opravljanju celovitih nalog za uresničevanje skupnih interesov delavcev, osnovna organizacija in njen izvršni odbor ne sme biti prepuščena sama sebi. V svoji politični nastopi ne zadostuje njihovih stališč samo na stališčih organov ZS ali se sklicujeta samo na avtoriteto ZSJ.

Od tega, kakšni ljudje bodo voljeni za posamezne funkcije OOZS dokaj zavisni sposobnosti osnovne organizacije, da sprota prava vprašanja, da politično organizira delovanje delavcev v združenem delu.

Po dokumentih ZSJ priredil J. N.

## Trgovina na drobno

Vesna Bleiweis

## Brez rdečih števil le zaradi osebnih dohodkov

Prav gotovo bi morali problematiko trgovine na drobno in trgovine na sploh obravnavati širše in temeljiteje, če bi hoteli oblikovati celovito oceno njegovega položaja tako v gospodarskem sistemu kot celoti, kot v sistemu našega sozda. Razgovor z direktorji temeljnih in delovne organizacije M-Rožnik smo načeli le nekaj aktualnih vprašanj.

Začeli smo z delovnim gradivom za pripravo planskega akta sozda oziroma delom plana, ki nosi naslov »Plan razvoja sozda Mercator za leto 1984«, in vlogi, ki je v tem aktu namenjena trgovini.

**Direktor DO M-Rožnik, Jože Čandek:** Nekaj skopih besed, ki so v delovnem gradivu namenjene trgovini, je veren odraz položaja trgovine tako v gospodarskem sistemu kot celoti kot v sistemu sozda, čeprav trgovina v sozdomem sistemu ustvarja levji delež celotnega prihodka. S tem ne mislim reči, da bi morala trgovina imeti tudi prevladujočo vlogo v nadaljnjem razvoju sozda, saj se zavedamo širših družbenih interesov in podpore, ki jo imajo prioritete dejavnosti, kot sta kmetijstvo in izvoz. Pa vendar ni realno računati na kakršenkoli razvoj trgovske dejavnosti, če bomo za ohranjanje njenega položaja vsaj na današnji ravni iskali samo v njenih notranjih rezervah. Pa tudi za te bi veljalo povedati nekaj konkretnih stvari, po katerih bi te rezerve lahko postrgali. Govorim konkretno o deljenem delovnem času, ki je sicer velika notranja rezerva, vendar dokler zadeve ne bomo reševali z roko v roki z družbenopolitičnimi skupnostmi, teh rezerv tudi ne moremo prav izkoristiti, saj bi se lahko zgodilo, da bi z enostransko odločitvijo o uvedbi deljenega delovnega časa sami sebi kopali grob. To seveda velja predvsem za okolja, kjer se srečuje več konkurenčnih organizacij. Prav tako specializacija prodajal v času, ko ni dovolj blaga niti za osnovno preskrbo, ne more zagotoviti rentabilnejšega poslovanja posameznega prodajnega mesta. Delovno drug problem pomeni za večevanje organizacijo Rožnik povsem internega blagovnega prometa. Za živilsko blago ga praktično ne moremo povečati, ker že sedaj dosledno vse nabavljamo v ljubljanskem Grosistu. Kar pa zadeva tehnično blago, pa sozdovi grosisti odpovedujejo na vsej črti. Upravičeno se torej sprašujemo, kje naj še povečamo interne tokove.

**Direktor M-Rožnika, tozda Grmada, Edvard Gabrovšek:** Enako ekonomski odnos, kot ga ima celote do trgovine, se kaže tudi v delovnem gradivu. Menim, da brez potrebe. Zreduciranje zgolj delovnega časa, zalog in zaposlovanja, nam lahko prinese več tečajev kot dobrega, če teh področij ne bomo sistemsko urejali v širšem prostoru. Delovni čas in specializacija je omenil že Čandek. Dotaknil bi se zaposlovanja. Naraščajoča dela v trgovini terja kontinuiteto dela glede na delovni čas ali odsotnosti z dela. Možnosti preporejanja delavcev so omejene, vendar pa že do sedaj maksimalno izkoriščene, zato v iskanju rezerv tej smeri ne smemo biti optimistični. Kajti dosledno izvrševanje plana na področju zaposlovanja po trgovino pripeljalo v nevzdržno kadrovsko siromašnost, ki jo bo poleg pogojev dela v trgovini porajevanje tudi dobrega dela.

**Med organizacijami, ki so v delovnem mesecih letošnjega leta v sozdomu poslovale z izgubo, skoraj ni trgovskih organizacij na drobno. Ali to pomeni, da položaj le ni**

tako, slab, kot ga nekateri slikajo?

**Direktor M-Rožnika, tozda Veleblagovnica Beograd, Zoran Popović:** Pogoji pridobivanja dohodka v trgovini so znani. Vemo za zmanjšanje obsega fizične prodaje, da bo kupna moč prebivalstva še naprej upadala, prav tako pa bo vse težje dobiti tudi blago, ki ne bi bilo vezano na najrazličnejša izsiljevanja, avanse in kaj vem kaj še vse. Trdim, da rdečih števil v naših bilancah ni samo na račun osebnih dohodkov delavcev.

**Edvard Gabrovšek:** Če bi se osebni dohodki delavcev v trgovini samo približali povprečnemu osebnemu dohodku v gospodarstvu SR Slovenije, ali pa povprečja v našem sozdu izenačila s povprečnimi osebnimi dohodki v trgovini SR Slovenije, bi tudi v našem sozdu mrgolelo rdečih števil. V primerjavi s proizvodnimi organizacijami so viri za povečanje dohodka zamrznjeni – tudi zadnje 20% povečanje absolutnih marž za posamezne vrste blaga ne bo prineslo bistvene spremembe. Zvišanje materialnih in drugih stroškov poslovanja pa se zajeda v trgovino povsem enako kot v katerokoli drugo dejavnost. Pozitivni poslovni rezultati so le posledica izrazitega in zavestnega odrekanja osebnim dohodkom in skrajnega varčevanja. Kaj pa predstavlja zagovarjanje politike »bremzanja« osebnih dohodkov za poslovne delavce, pa najbrž ni treba posebej razlagati. Menim, da se dolgo ne bomo več mogli ozirati na najrazličnejše dokumente, ki urejajo politiko in smer delitve sredstev za osebne dohodke, če bodo osebni dohodki edino področje, kjer bomo uveljavili resolucije o družbenoekonomskem razvoju, in če ne bomo trgovini pravočasno priznali vsaj približno enakega položaja kot ga imajo v ekonomskem sistemu ostale gospodarske dejavnosti.

**Namestnica direktorja M-Rožnika, tozda Golovec, Marija Potokar:** Naša temeljna organizacija velja med Rožnikovimi za eno najbolj poslovno uspešnih, vendar naj vas ne preseneti podatek, da je v juliju in avgustu letos v njej več kot sto delavcev prejelo osebni dohodek nižji od 10.000 din. Več o osebnih dohodkih v trgovini na drobno najbrž ni treba povedati.

**Na položaj trgovine ne vpliva samo pogoji za pridobivanje dohodka, temveč predvsem že nekaj časa opazna kriza v ponudbi blaga. Rožnik se pretežno oskrbuje pri ljubljanskem Grosistu. So relacije med to temeljno organizacijo in vami dobro utečene in kakšna je vaša ocena medsebojnega poslovanja s sozdovimi organizacijami, ki zagotavljajo oskrbo s tehničnim blagom?**

**Edvard Gabrovšek:** Predvsem bi morali v poslovnih odnosih in relaciji grosisti-pozdovi detajlisti razčistiti nekaj vprašanj: zagotavljanje blaga za oskrbo stalnih kupcev, delitvene ključne za deficitarno blago in vlogo skupne komercialne službe pri usmerjanju medsebojnega poslovanja. Rožnikove organizacije, predvsem ljubljanske, so najzanesljivejši in permanentni Grosistovi kupci, vendar zato ne uživajo nobene kvalitetnejše oskrbe z blagom. Lahko celo izrazim pomislek, da se prav zaradi teh odnosov obnaša nekoliko monopolistično, saj se zaveda, da

smo izključno vezani nanj. Ugovajmo, da se krog Grosistovih partnerjev, ki so deležni boljšega tretmaja, širi. Po eni strani so ta Grosistova prizadevanja v borbi za dohodek razumljiva, vendar pa po drugi strani siromašijo ponudbo sozdovih maloprodajnih organizacij. Tu pa bi se morala odločneje izkazati skupna komercialna služba sozda in uravnavati, predvsem pri razdeljevanju deficitarnega blaga, s primerneje določenimi ključni, če ne že prednostno oskrbo domačih organizacij, pa vsaj odtekanje tega blaga izven mreže sozda.

**Direktor M-Rožnika, tozda Preskrba Tržič, Marjan Gradišar:** Organizacije, ki so locirane izven Ljubljane, še bolj kot ljubljanske čutimo, da nekaj šepa. Ne samo zaradi splošnega pomanjkanja blaga in racionalizacije prevozov. Resnično pogrešamo večjo vlogo skupne komercialne službe pri uravnateževanju odnosov maloprodaja-grosisti.

**Direktor M-Rožnika, tozda Gradišče Trebnje, Franc Jevnikar:** Naša temeljna organizacija je v glavnem vezana na oskrbo v tozdu Standard v Novem mestu. Večjih zapletov ni, je pa izbira blaga mnogo siromašnejša kot na primer v ljubljanskem Grosistu. Kritiko bi lahko izrekel le našim grosistom za tehnično blago, predvsem belo

tehniko. Če bi čakali nanje, bi prodali bore malo. Na tem področju kot da skupne komercialne službe sploh ni.

**Zoran Popović:** Res imata blagovnica v Beogradu in blagovnica v Čupriji nekoliko privilegiran položaj, kar zadeva oskrbo v sozdovih grosistih. Če bi primerjali ponudbo MIP in Grosista iz Ljubljane, potem ta daleč presega to, ki jo nudijo beograjski. V zadnjih dveh letih se je obseg prometa s tema dvema organizacijama povečal za desetkrat, kar potrjuje, da ponudba in oskrba v teh dveh organizacijah le ni tako kritična. Ob tem velja ponovno poudariti res privilegiran položaj tozda Veleblagovnica. Kar pa tehnično blago zadeva, pa menim, da naše organizacije ne vzdržijo primerjave z resnično specializiranimi organizacijami, kot so Kovinotehna, Merkur in podobne.

**Marija Potokar:** V trgovini na drobno moramo slediti zahtevam potrošnikov, vendar na izbiro blaga pri grosistih ta trgovina nima nobenega vpliva. Vzeti moramo tisto, kar imajo, če nam je to po volji ali ne. To povezavo – vpliv maloprodajne trgovine na izbor blaga, pa čeprav tudi za trgovanje v sila neugodnih razmerah, bi morali boljše izpeljati. Tudi na tem področju pogrešamo povezovalne vloge skupne komercialne službe

sozda.

Kot zgodbo o jari kači in steklenem polžu bi še lahko razvlekli pripovedovanje o tej temi. Vendar smo sogovornikom ponudili razmišljanja generalnega direktorja sozda o sodelovanju trgovine na drobno s potrošnikom. Oba skupaj naj bi po njegovih razmišljanjih poiskala skupen in vzajemni ekonomski interes. Potrošnik naj bi s svojo organizirano dejavnostjo, na primer z varčevanjem pri trgovski organizaciji, z nakupom obveznic, avansi v obliki nabave vrednostnih bonov, z nakupi nad določeno minimalno vrednostjo in drugimi oblikami članstva vzpostavil ekonomsko interesni odnos s konkretno trgovsko organizacijo. Ta pa bi morala in znala najti svoj ustrezen interes in sprejeti obveznost, da zagotovi takšnim potrošnikom razne oblike stabilne, kvalitetne in trajne tržne oskrbe, vključno s popusti, garancijo za popolno oskrbo (tudi z deficitarnimi izdelki), kvalitetnejšo storitev, izpolnitev posebnih želja. Razvoj odnosov med trgovino in potrošniki na načelih vzajemnega ekonomskega interesa bi lahko presegel dosedanje poudarjeno politično, svetovalno in administrativno vlogo potrošniških svetov. Ali bi ta ideja, glede na izkušnje v odnosih med potrošniškimi sveti – trgovino lahko zaživela?

**Zoran Popović:** Če bi bila trgovina enakopraven ekonomski partner v celotnem gospodarskem sistemu, bi verjetno šlo. Kako naj steče dogovarjanje trgovina-potrošnik, če ne steče niti dogovarjanje proizvodnja-trgovina? To pa je bil tudi osnovni pomislek ostalih sogovornikov. Dodali so le še vprašanje enakopravnega položaja kupcev.

## Iz tozda Metlika

Mirjam Bezek

## Najpomembneje je ustreči kupcem

pravi poslovodkinja Mercatorjeve (Rožnik) prodajalne na Radovici pri Metliki Anica Bajuk – Za popolno ponudbo manjkata še kruh in mleko.

Trgovine Mercator-Rožnika, tozda Metlika, so v glavnem posejane po Metliki, tri pa so tudi na vasi, in sicer na Suhorju, v Gradacu in na Radovici. Suhorska in gradaška prodajalna sta si v nečem podobni – obe imata v neposredni bližini tudi trgovini kmetijske zadruge, s katerima lepo dopolnjujeta ponudbo. Ležita ob glavni cesti, ki pelje iz Novega mesta proti Metliki in naprej v Črnomelj, radoviška pa je sama in odmaknjena od glavnih prometnih poti.

Prav to je po besedah poslovodkinje na Radovici, Anice Bajuk eden glavnih razlogov, da v prodajalni ne dosegajo takšnega prometa, kot bi ga sicer lahko. »Sicer pa vaških trgovin ne postavljamo zato, da bi v njih kovali dobičke, temveč zato, da vaščanom približamo blago, ki ga potrebujejo

vsak dan, da jim ni potrebno ponj hoditi v mesto. Tako pri nas dobijo poleg prehrabnih izdelkov tudi tekstilne in steklene, gradbeni material, kmetijsko orodje ter železnino,« pravi Bajukova, ki hitro pristavi, da bi bila ponudba zares popolna šele, če bi lahko ponudili krajanom tudi mleko, mlečne izdelke in kruh.

Prav kruh in mleko pa sta skrb ne le prodajalke, temveč tudi vaščanov, saj na Radovici, četudi je vas, le malokje še pečejo kruh. Če bi ga mogli dobiti v prodajalni, bi ga pekli še manj. Tudi mleko si mnogi pripeljejo iz metliških trgovin. »Na lastno pobudo sem pred časom naredila seznam tistih družin, ki bi bile pripravljene kupovati kruh v vaški prodajalni. Odzvalo se jih je kar 50, kar je veliko, če vemo, da je na trgovino stalno vezanih okrog 115 družin z Radovice

in sosednega Krašnjega vrha, k nam pa prihajajo občasno tudi prebivalci s hrvaškega Žumberaka. O problemu preskrbe s kruhom smo razpravljali tudi na sestankih v krajevni skupnosti, s tem je bil seznanjen predsednik vaškega potrošniškega sveta, a vse je ostalo le pri besedah. Zavedam se – in to bi morali vedeti tudi vaščani – da vseh problemov ne more reševati Mercator. Če že kje, bi se prav tu morali najbolj potruditi prebivalci sami. Če bi pokazali večjo zavzetost, bi gotovo našli tudi rešitev za prevoz iz 7 kilometrov oddaljene Metlike,« je kritična Bajukova.

Anica, ki je prodajalka pri Mercatorju, že od začetka delovne dobe, to je 11 let, od tega na Radovici 3 leta, in ker je tudi sama domačinka, ve, kako mora ravnati z ljudmi. Da bi jim kar najbolj prilagodila delovni čas, odpreda s pomočnico Mileno Težak prodajalno ob 8. uri zjutraj, ko kmetje končajo z delom v hlevih, zapreda pa jo ob 15. uri, ko se že vrnejo z dela zaposleni Radovci. Četudi se vrnejo iz Metlike, vaščani namreč raje zavijejo v prodajalno na vasi, saj je pot z obloženimi cekarji do doma krajša.

Anico Bajuk poleg preskrbe z mlekom in kruhom tišči še nekaj: »Čeprav Radovica ni več prava vas, imamo vendarle še veliko kmetov, ki potrebujejo umetna gnojila. Teh pri nas ni moč dobiti. Na Suhorju in v Gradacu imajo to odlično rešeno, saj je poleg Mercatorjeve še prodajalna kmetijske zadruge. Mislim, da tudi pri nas takšna rešitev ne bi bila napačna, zlasti še, ker imamo široko zaledje kupcev – kmečkega prebivalstva v žumberških vaseh. Prostora za dve trgovini imamo v nekdanji šoli dovolj, hkrati pa bi se Mercatorjeva prodajalna lahko bolj specializirala za špecerijsko blago,« razpreda poslovodkinja, ki želi, da bi lahko krajanom ponudili čim več.



Prijazna beseda in hitra postrežba sta odlični prodajalk na Radovici, kjer je vaška trgovina Mercator-Rožnika, tozda Metlika

## Obisk v temeljni organizaciji

Vesna Bleiweis

# O vlogi trgovine na debelo – grosisti sami

Vsako navdušenje nad novim objektom se počasi poleže, začenjajo se skrbi, kako ta objekt smotno izkoristiti, v njem organizirati delo in optimizirati njegove rezultate. Skratka, navdušenju mora slediti trdo in ustvarjalno delo, če hočemo doseči tudi drugačne, ne samo prostorske efekte. Kaj in koliko so v dveh letih uspeli v Grosistovem blagovnem centru v Ljubljani?

Namen razgovora v Grosistu ni bilo samo ugotovljati, kaj in kako teče poslovanje v novem blagovnem centru, ki je bil izročen namenu pred dvema letoma, temveč osvetliti tudi nekatere širše probleme organizacij na debelo, s katerimi se srečujejo bodisi zaradi primerov nedorečene organiziranosti bodisi primerov izven območja svojega delovanja. V pogovoru so sodelovali: direktor temeljne organizacije Konrad Šintler, vodja komercialnega sektorja za prehrambeno blago Tolbuhin Bjedov, vodja komercialnega sektorja za neprehembeno blago Davorin Kogej, vodja skladiščno transportnega sektorja Drago Arhar, organizatorica AOP Suzana Modrijan in predsednik delavskega sveta Anton Malnar.

**Dve leti je dovolj dolga doba, da se ugotovijo tako prednosti kot pomanjkljivosti novega objekta in ugotovi, ali so s postavitvijo novega objekta uresničeni cilji, med drugimi tudi ekonomizacija in racionalizacija poslovanja?**

**Šintler:** Blagovni center v Ljubljani je prav gotovo ena največjih posamičnih investicij, ki smo jih zgradili v sozdu Mercator. Izgradnja je narekovala ekonomska nujna, istočasno pa so želji po boljši oskrbi maloprodajne mreže botrovale tudi že kar nevzdržne in neznosne razmere in delovni pogoji v starem skladišču. Če ocenjujemo delovne pogoje v novih prostorih, potem moram reči, da je bil eden od ciljev nove investicije povsem realiziran. Kar pa se tiče ekonomskega efekta, pa smo manj zadovoljni. Blago smo sicer preselili v nov objekt, premalo pa smo se na poslovanje v novih pogojih pripravili. Manjka nam sodobnih tehničnih sredstev, s katerimi bi olajšali delo in skrajšali čas za posamezno manipulacijo. Sicer imamo izdelan tehnološki projekt, vendar ga nismo sposobni v celoti uresničiti, zato se poslovanje v novem blagovnem centru odvija še v večini primerov na star, rekli bi lahko, klasičen način. Zaradi večje propustnosti skladišča je postrežba naročnikov hitrejša. Dejstvo pa je, da se ekonomski vidiki investicije v novo skladišče ne dajo meriti enako kot na primer v proizvodnji. V normalnih pogojih ponudbe blaga bi bilo to morda lažje, trenutno pa je naša funkcija zreducirana v glavnem na distribucijo. To ovira normalen razvoj širjenja trga oziroma plasmaja.

**Omenili ste, da tehnološkega projekta niste uresnili v celoti. Verjetno je ta projekt narekoval sodobno tehnično opremo, spremembe v organizaciji dela in računalniško obdelavo podatkov o vходу iz izhodu blaga, s tem pa tudi že orientacijo za poslovne odločitve?**

**Šintler:** Marsikaj smo organizirali na novo. Del podatkov o pretoku blaga in finančno dokumentacijo že spremljamo z računalniškimi obdelavami, vendar še vse premalo, da bi te podatke lahko strnili v zaokroženo informacijo, na podlagi katere bi oblikovali tudi smeri poslovne politike. Predvsem so ti podatki parcialni, pogosto pa tudi neažurni.

**Modrijan:** Menim, da je vprašanje organizacije dela temeljno

vprašanje, s katerim se mora spopasti naša temeljna organizacija, če bomo hoteli kdajkoli reči, da smo ali bomo posodobili, racionalizirali in ekonomizirali poslovanje. Poleg vprašanja organizacije dela moramo nujno rešiti tudi vprašanje smotne delitve dela in organizirati sklope del in nalog, prilagojene sodobni tehnologiji dela v skladišču. Dokler se ne bomo temeljito spopadli s temi osnovnimi vprašanji, lahko še v nedogled delamo po starem, z nemotiviranimi delavci, skratka neučinkovito. Samo na osnovi približnih rešitev ali ad hoc rešitev se ne moremo lotevati ambicioznih programov. Sedanji obseg računalniške obdelave podatkov je le prenos posameznih operacij na računalnik in še zdaleč ne pomeni informacijskega sistema, ki bi ga želeli.

Za uresničitev enega od programov – vzpostavitev informacijskega sistema, podprtega z računalniškimi obdelavami podatkov, bi potrebovali ne samo več tehnične opremljenosti, temveč predvsem več zavzetosti in volje, da spremenimo obstoječe in ustaljene delovne postopke in navade. Govorim konkretno o poslovanju skladišča za galanterijsko blago. Vendar samo delna sprememba ne bo prinesla dovolj, če ne bomo celotnega skladiščnega poslovanja obravnavali kompleksno.

**Šintler:** Obiskal sem veliko skladišč, večje od našega, v ZR Nemčiji. Moram reči, da bistvene razlike med načinom poslovanja tam in pri nas nisem opazil. Razlika je le v tem, da stranka, ki pride v to skladišče po blago, sama nalaga izbrano blago na transportni voziček, pri izhodu se izkaže z ustreznim dokumentom, da je redna stranka, preko računalnika pa se takoj izpišejo vsi potrebni dokumenti za verifikacijo nakupa in prodaje. Mi pa vse blago dostavljamo naročniku, v glavnem maloprodajni mreži, ki še vedno ni sposobna absorbirati blaga v količinah, ki so s stališča distribucije zanimive za trgovino na debelo. Če bi hoteli uravnati ta del medsebojnega poslovanja, bi morali posodobiti tudi maloprodajno mrežo, predvsem njene skladiščne kapacitete in istočasno najti rešitev za delitev bremen iz naslova zaloga. S pretokom dokumentacije, ki se računalniško obdela v centru za AOP, ne moramo biti povsem zadovoljni, ker je neažurna. Če k temu prištejemo še več ali manj ročno delo v računovodstvu, potem lahko ugotovimo o neažurnosti le potrdimo.

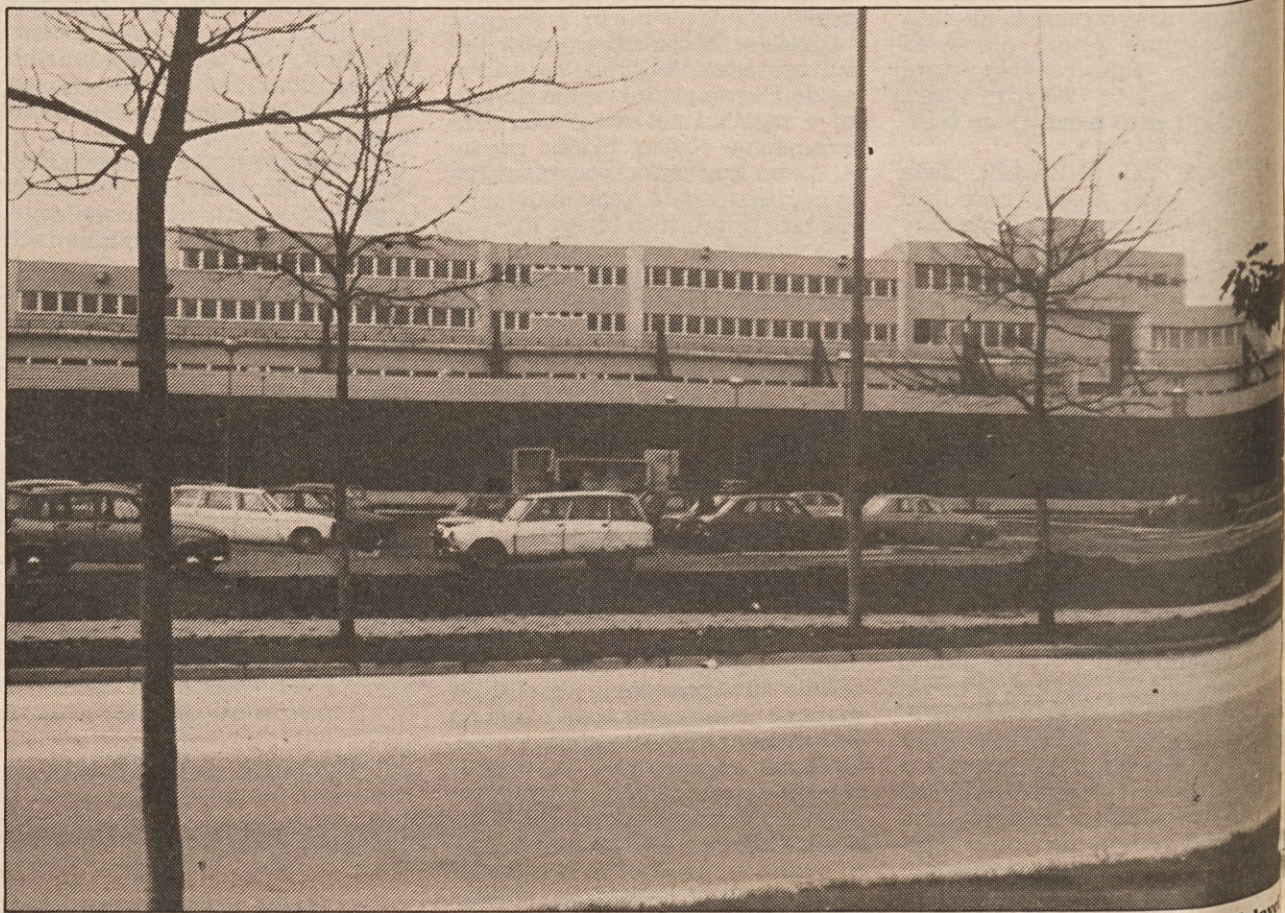
Sam bi si želel dnevne podatke, ne pa podatke, stare nekaj dni; preden pa so ti podatki vklopljeni in presajeni v finančno stanje, pa mine tudi štirinajst dni in več, tako da o njihovi ažurnosti ne moremo govoriti.

**Bjedov:** V današnjih razmerah, ko je trgovina omejena na funkcijo distribucije, ne pa na njeno osnovno nalogo – uravnavanje ponudbe in povpraševanja, lahko še nekaj časa odlašamo z modernizacijo poslovanja in se gremo evidentiranje ponudbe in povpraševanja po intuiciji, po izkušnjah, ki smo si jih z večletnim ročnim delom pridobili. S tem nočem reči, da se temeljitim spremembam lahko odrečemo, saj se moramo zavedati, da nam v zalogah tiči kapital, zelo drag kapital, in kje, če ne prav v tekočem spremljanju stanja lahko poiščemo svoje prve

notranje rezerve za učinkovito ukrepanje.

Bolj kot naša lastna nedorečenost pa nas tepe nedoslednost pri uresničevanju nekaterih, s plani in drugimi samoupravnimi akti sprejetih opredelitev.

**Načeli ste vprašanje, ki ga je načel že generalni direktor sozda, ko je govoril o**



Vzhodno pročelje Mercatorjevega Blagovnega centra v severnem predmestju Ljubljane, ob Slovenčevi cesti. Z njim upravljajo delavci tozid Grosist Mercator-Velepreskrbe. Foto: Kancijan Hvastija

**sedmih stebrih sozda. Prav na področju uresničevanja skupne komercialne politike se odražajo vse tolerance, ki jih dopuščamo pri uresničevanju dogovorjenega. Imate stališča in predloge v zvezi s tem?**

**Bjedov:** O marsičem se dogovarjamo samo na papirju, v praksi pa vsak išče zase najbolj ugoden trenutek. Osebnostno sem prepričan, da v sozdu ne potrebujemo 19 organizacij, ki se bavijo s prometom na debelo. Mirne duše lahko rečem, da gre pri mnogih za špekulativno-kalkulativne motive, ki jih podpirajo tudi pristojne družbenopolitične skupnosti. Te zadeve bi morali urediti ne samo organizacijsko, temveč tudi na podlagi ekonomske motivacije za opuščanje razdrobljene grosistične ponudbe in oskrbe. Predvsem na osnovi slednjega bi morali vsem organizacijam preko delitve skupnega prihodka ustvariti vse možnosti za solidno eksistenco. Res smo sprejeli nekaj samoupravnih aktov, na podlagi katerih naj bi se dogovarjali tako o organiziranosti kot o motivaciji za povečevanje internega blagovnega prometa. Vendar smo s stimulacijo prenizko postavljenih planov zadevo spravili v mrtev tek, saj vemo, da naraščajoča inflacija sproti poskrbi za realizacijo oziroma uresničitev planiranega obsega. Stimuliramo torej inflacijo, ne pa resnične vsebine in namena dogovorjenega. Menim, da bi morali začeti pri planiranju in z realnim planiranjem, iz stimuliranja izključiti vpliv inflacije. S tem bi se bolje pokazala resnična vrednost medsebojnega poslovanja.

**Kogej:** Na trgovino na debelo pogosto lete očitki, da ni sposobna streči željam maloprodajne mreže, da favorizira kupce izven Mercatorjevega sistema. Še tako odlično organizirano delo ali pa izpeljana tehnologija dela v skladišču ne bosta imela pravega učinka, če se

tudi maloprodajne organizacije ne bodo postopoma prilagajale. Prilagajale z modernizacijo in opremljenostjo svojih priročnih skladišč, ki bodo sposobna absorbirati blago v normalni skladiščni embalaži. Predvsem bi morali že ob načrtovanju gradnje velikih blagovnih centrov ali skladišč načrtovati tudi vzporeden in odgovarjajoč

razvoj in posodobitev maloprodajnih mest. Da ustrezemo naročilom, ta pa se za posamezno vrsto blaga bistveno ne razlikujejo od diskontne prodaje, odpiramo originalno embalažo, pri tem možnosti nepravilnosti niso izključene, podaljšujemo čas posamezne manipulacije in v bistvu za to potrebujemo več delavcev.

**Arhar:** Ne samo podaljševanje manipulacij, tudi transportne poti in vozni park so problem. Imamo sodobno skladišče, v katerem lahko zagotovimo optimalne pogoje skladiščenja za posamezne vrste blaga, samo blago pa razvažamo pod ceradami, tako kot pred dvajsetimi leti. Vzporedno z modernim skladiščem bi morali poskrbeti tudi za sodobna in ekonomičnejša transportna sredstva. Za delavce transportnega sektorja (voznike in njihove spremljevalce) ne vemo več, ali so fizični delavci – težaki, ki porabijo več časa za razkladanje in nakladanje ter prepiranje o embalaži, ali delavci, ki naj po najbolj racionalnih poteh dostavljajo blago. Dejal bi, da stavbo imamo, ostale pa so težave, ki se v bistvu ne razlikujejo od tistih, ki smo jih imeli prej – pa če začnem z delovno silo, ki jo zaradi narave dela pobremo tako rekoč s ceste (drugače pač tudi ni mogoče), do sedmih organizacij, ki poleg naše še uporabljajo skladišče.

**Šintler:** Ugotovitvi, da se v organiziranosti trgovine na debelo ni nič spremenilo, lahko le pritrdim. Sam pogovor na to temo bi tekel lažje, če bi lahko komentirali že neki izdelan model organiziranosti, zato lahko predstavim le svoja razmišljanja. Mnenja sem, da bi morala biti trgovina na debelo organizirana po regionalnem načelu, tako da bi vsaka od organizacij pokrivala določeno območje.

Gre za sistem velikih grosističnih organizacij, ki bi morale ponuditi območju, za katerega oskrbo so zadržane, čim večji asortiman

blaga. Prav tako bi se morali za posamezne vrste blaga, predvsem tehničnega, gradbene materiale in drugo blago, dogovoriti o specializaciji. Opustiti bi morali vse povdavanje zaloga tistega blaga, za katerega bi pooblastili eno ali dve organizaciji. Težnjo po tej ureditvi oziroma delitvi dela med organizacijami na debelo zasledimo že v obstoječem samoupravnem sporazumu o trajnem poslovnem sodelovanju in združevanju dela in sredstev za skupno poslovanje med organizacijami na debelo in organizacijami na drobno v sestavi sozda Mercator.

**Kogej:** Direktor je omenil samoupravni sporazum. V zvezi s njim bi dejal tole: v njem je veliko lepo zapisanega in samoupravno

potrjenega. Načel bi samo vprašanje uresničevanja in izvajanja sankcijskih določb v primerih, ko se organizacije ne drže v sporazumu dogovorjenega. Očitno se, razen za skupni prihodek oziroma dohodek v fazi njegovega razporeditve in delitve, ne pa v fazi njegovega ustvarjanja, za druge določbe tega sporazuma bolj malo menimo.

**Šintler:** Del problemov, s katerimi se srečujejo organizacije na debelo, izvira tudi iz samega združevanja v sozdu. Gre namreč za to, da skoraj nobeni od organizacij, ki se združuje v sozdu, ne predlagamo spremembe njene organiziranosti eventualnega opuščanja dejavnosti, za katero vemo, da jo že opravljajo ena od organizacij v sozdu, ki je in učinkoviteje organizirana. Zaradi opravljanja te dejavnosti bolj ali manj v sozdu, da bi bilo to čudno, da v sozdu trguje toliko organizacij – na debelo in na drobno. Prepričan sem namreč, da bi bilo ta vprašanja potrebno načelno pri vseh združitvah. Velik sistemski problem je tudi, da bi bilo to ali najenostavnejša pot do zagotovitve investicijskega kapitala.

Sogovorniki so nanizali celovite vrste objektivnih razlogov, ki bi utrujejo gospodarskemu položaju organizacij na debelo. Vendar se v sklepnih besedi vrnilo k tistim, kjer bi lahko z lastno iniciativnostjo, večjo dojemljivostjo za splošni interes, spostoženo vodili brez velikega naprezanja politično notranje rezerve in s tem prispevali k blažiti položaja trgovskih organizacij. Med nepostrgane rezultate pa gotovo sodijo tehnološke organizacijske dorečenosti skladiščnega poslovanja.

Dokler se ne bomo temeljito spopadli prav s tema dvema problemoma, bo nov skladiščni objekt le vizualni dosežek investicijske politike. Teh pa nam v domačini ne manjka in prav zaradi tega, da v tem mozaiku ne bo manjša z znakom »M«.

## Namensko združevanje sredstev za sklad federacije

Mirko Vaupotič

# Združevanje za zanesljivega partnerja v Makedoniji

Današnji trenutek ni najugodnejši za kakršnakoli investicijska vlaganja. Izjema so le gospodarska vlaganja, katerih izgradnja je prednostna dejanska potreba in predvsem v končni fazi nudi možnost povečanja izvoza. Na drugem prednostnem mestu vlagan

pa je zagotavljanje kapacitet za nemoteno oskrbo z živili. To je bilo osnovno vodilo članov kolektiva delovne organizacije Mercator Sadje zelenjava, ko so se odločili za združevanje sredstev v rekonstrukcijo sistema za namakanje »Udovo-I« in »Piravsko pole«.

vsem marelice, orehi, lešniki, mandeljni ipd.

Za vlaganje v omenjeni kombinat, pa tudi v druge delovne organizacije v Valandovu in okolici so se odločile tudi druge delovne organizacije iz Slovenije. Pripravlja se sporazum o skupnem vlaganju DO Mercator Sadje zelenjava in Fructala iz Ajdovščine v nove naseade marelic, kjer naj bi bilo 60% te proizvodnje namenjeno prosti prodaji, ostalo pa predelavi v sokove in druge proizvode Fructala. Tudi Kolinska se je odločila za večje sodelovanje in sovlaganje s kombinatom.

Predračunska vrednost investicije po sedanjih cenah znaša 112.619.985 dinarjev. Mercator Sadje zelenjava in ostale članice so združile sredstva v višini 50% vrednosti celotne investicije. V predlogu omenjenega samoupravnega sporazuma je predvideno, da podpisnika v primeru podražitve sodelujeta z enakimi viri sredstev, vendar največ do 25% od sedanje predračunske vrednosti naložbe.

Poslovodni svet sozda Mercator je z odobravanjem že pozdravil možnost, da tudi druge članice sozda Mercator namensko usmerijo obveznosti do stalnih sredstev sklada federacije za kreditiranje hitrejšega razvoja gospodarstva manj razvitih republik in SAP Kosovo v ta sporazum. Združena sredstva iz obveznosti do stalnih sredstev sklada federacije članic sozda Mercator se vračajo pod enakimi pogoji, kot če bi bila nakazana neposredno skladu federacije, to je za dobo 15 let, od tega 3 leta moratorija in nato 12 let odplačevanja s 5,5% obrestmi letno. Mercator Sadje zelenjava tako predlaga vsem članicam sozda Mercator, ki imajo še razpoložljiva sredstva in obveznosti do sklada federacije za leto 1983 in 1984, da namesto v sklad federacije združijo ta sredstva na podlagi sklepa izvršnih svetov SR Slovenije in SR Makedonije, namensko za sovlaganje v rekonstrukcijo sistema za namakanje Udovo I in Pirovsko pole v SR Makedoniji.

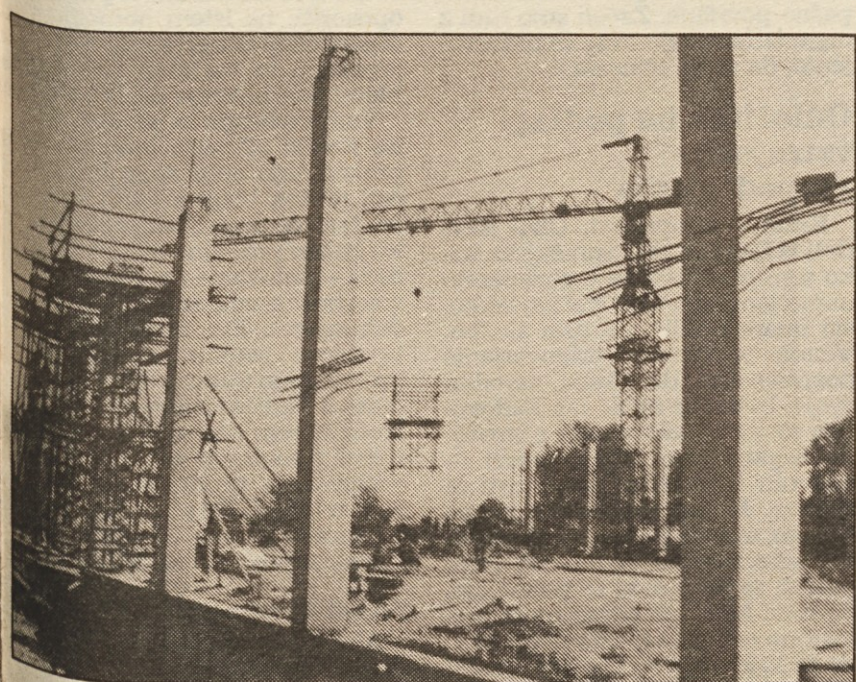
Investitor navedenih namakalnih naprav je poljoprivredni kombinat »Anska Reka« OOUR »Izvor« Vladanovo. PK »Anska Reka« je več ko petnajst let izredno dober poslovni partner delovne organizacije Mercator Sadje zelenjava. Kombinatom upravlja s 3400 hektari zemlje, od tega 2760 hektari obdelovalne, in sicer 1.588 hektarov polj, 1.160 hektarov vinogradov in 25 hektarov pašnikov. Da bi bila slika o velikosti kombinata popolnejša, dodajmo še, da kombinat razpolaga s hladilnimi kapacitetami za 5.200 ton, vinsko kletjo s kapaciteto 10.000 ton, 5 skladiščnimi prostori v izmeri 3.200 m<sup>2</sup>, ter vrsto drugih objektov, kot veliko živinsko farmo s 113.000 glavami različne živine, manjši hotel z restavracijo in 40 ležišči, 82 traktorji, 75 kamioni, 6 kombajni... Kombinatom že ima namakalni sistem, vendar so raziskave pokazale, da bi za boljši izkoristek kapacitet in pro-

izvodnje bila potrebna rekonstrukcija že obstoječega sistema za namakanje na polju Udovo I in Pirovsko pole. Kot rečeno, je petnajstletno sodelovanjem med našim in tem kolektivom prineslo dobre poslovne odnose in rezultate. Da ne gre samo za običajne poslovne odnose, lahko ilustriramo s še nekaterimi dodatnimi informacijami: Mercator Sadje zelenjava je že vlagala sredstva v kombinat ob izgradnji hladilnih kapacitet. Sodelovanje sloni na samoupravnem sporazumu o poslovnem sodelovanju; govorimo o tako imenovani naročeni proizvodnji, saj je s tem trajnim sporazumom vnaprej že določeno, kakšno blago in kolikšne količine bodo vsako leto dobavljene.

V letošnjem letu je, v skladu s samoupravnim sporazumom, PK »Anska Reka« dobavila DO Mercator Sadje zelenjava za potrebe sozda Mercator okoli 1.000 ton grozdja, 300 ton paradiznika, 50 ton kumar, 100 ton lubenic ter več ko 200 ton druge različne zelenjave. Za leto 1984 je v skladu s srednjeročnim programom predvideno 4% povečanje dobave neupoštevaje vlaganja v namakanje.

Zanimivo je seveda vprašanje: kaj pridobimo z vlaganjem v namakalni sistem? Najpomembnejša je ugotovitev, da bodo z novim namakalnim sistemom polja spramenila tudi svojo »programsko« namembnost, saj bo moč gojiti tudi druge kulture, kar dosedaj ni bilo mogoče. Tako bo nadaljnja oskrba vsebovala tudi blago, ki ga doslej ni bilo na seznamu, oziroma je bila prodaja odvisna od uvoza.

Predvsem to velja za rozine in mandeljne. Poleg tega se bo proizvodnja Anske Reke povečala še za artikole domače proizvodnje, ki jih je vedno manjkalo. To so pred-



## Naložba iz združenih sredstev

Stane Jesenovec

# M-Konditor se bo še specializiral

Na gradbišču obrata za izdelavo slaščic ob Koprski cesti v Ljubljani je vrvelo. Skupina delavcev SCT, TOZD Gradnje, je zaključevala opaž, drugim je dvigalo pomagalo postavljati gradbeni oder, buldožer je kopal na debelem nasipu jarek ob označeni črti... Opazovali smo lahko hitenje, ki naj bi proizvodnim in upravnim delavcem Mercator-Konditor ob koncu 1984. leta oziroma v začetku leta 1985 omogočilo prevelikev v skupne prostore.

Z direktorjem delovne organizacije za proizvodnjo peciva in slaščic, Mercator-Konditorja, Urošem Grosom, smo navezali pogovor o tej naložbi in o vseh spremljajočih akcijah.

Sedanja prostorska razbitost obratov, ki so v Ljubljani na Čopovi ulici, potem v Gradišču, na Boričevi ter na Zaloški cesti, ter upravo na Oražnovi, bi našo specializirano delovno organizacijo prav gotovo privedla v naslednjih letih do gospodarskega zaostajanja. Prostori so za proizvodnjo neprimerni, v njih pa je tudi že izrabljena oprema. Zato smo se morali odločiti za večplastni rez v našem nadaljnjem razvoju. Tega bomo lahko izpeljali le v novih, skupnih prostorih.

V čem se kaže vaša posebnost in proizvodna specializacija?

»Letos bomo naredili 12,5 milijona kosov peciva in slaščic. Polovica pekarskih, polovica slaščičarskih izdelkov. Kljub tej veliki številki je pri nas mogoče skoraj brez noč zamenjati v okviru dejavnosti izdelke in celotne programe. Specializacija bo še izrazitejša v novi tovarni. V podvojeni proizvodnji bodo prevladovala slaščice. Opredelimo najprej prostorsko pridobitev.

»Sedaj imamo 1.200 m<sup>2</sup> proizvodnih površin. V novi zgradbi bo 3.500 m<sup>2</sup> površin. Prvi projekt je predvideval celo 10.000 kvadratov. Zgradba bo postavljena in oblikovana tako, da bo omogočala uvedbo najsodobnejše tehnologije. V njej bo zaposlenih pri slaščičarskem in delno tudi pekovskem delu od 75 do 80 ljudi. Po predračunu bo stal objekt 130 milijonov dinarjev.

Bodo v njem novi stroji? »Odločili smo se za novo opre-

mo. Zanj so predvideli 103 milijone dinarjev.«

Celotna investicija bo znašala 254 milijonov din. Odkod denar zanj?

»Ljubljanska banka je dala 74 milijonov dinarjev posojila, 60 milijonov smo imeli sami, v večini pa so združena sredstva sozda Mercator.«

Omenili ste spremembo razmerja med količinami peciva, pekarskih izdelkov in slaščic. Bo to zahtevalo več znanja od sedanjih pekov?

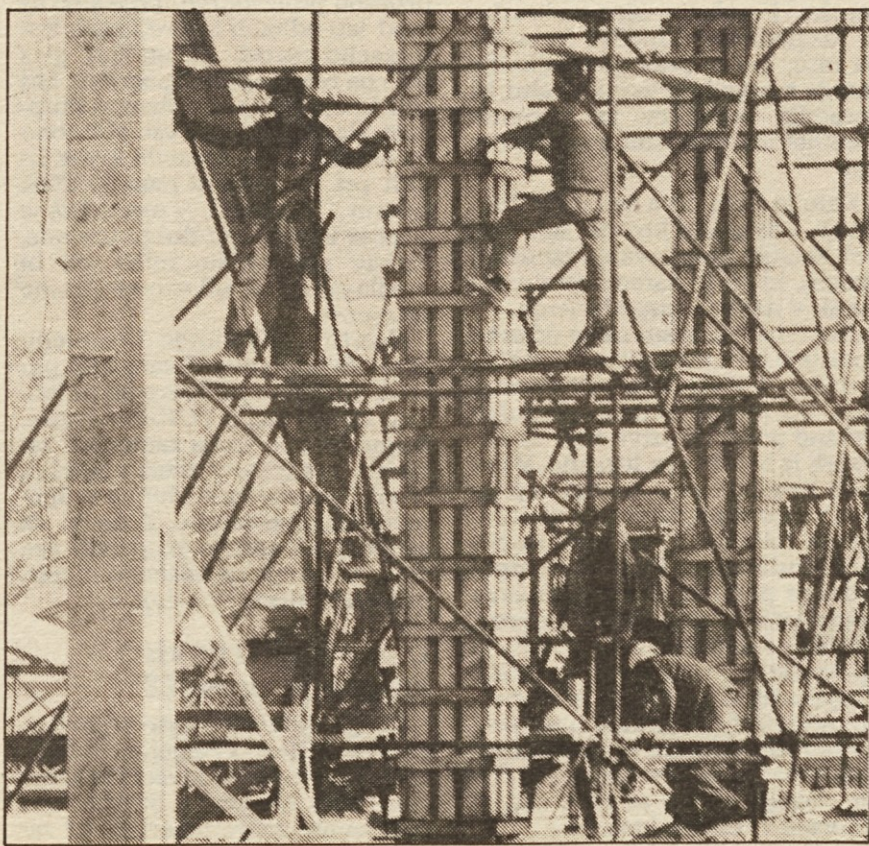
»V sodelovanju z Gostinskim šolskim centrom v Ljubljani smo pripravili daljši tečaj, na katerem smo peke usposobili tudi za slaščičarska dela.«

S pripravami na gradnjo ste pričeli 1981. leta (projekti), z delom pa naj bi pričeli v novih prostorih v začetku 1985. leta. S kakšnimi občutki spremlja kolektiv to pridobitev in selitev?

»Če povem svoje občutke, moram reči, da bomo veseli, ker se bomo otresli razdrobljenosti in neprimernih prostorov. Vsako selitev pa seveda spremljajo pomisleki, saj zahteva znatne spremembe pri organizaciji življenja.«

Kaj pa je še zanimivega pri tej gradnji?

»Zemljišče je pripravljeno tako kot za avtocesto Ljubljana - Vrhnika. Za peko bomo uporabljali zemeljski plin, ki je dokaj drag. Da ne bi metali energije skozi okno, smo se odločili, da bomo zajemali dimne pline, jih ponovno uporabili in tako prihranili do 30 odstotkov goriva.«



## Za praznik republike v Hrastniku

Mile Bitenc

# Odprt hotel Jelka

Revirji se ne morejo pohvaliti, da lahko ponudijo tujcu streho nad glavo. Vsaj kar zadeva prenočitvene zmogljivosti v družbenem sektorju je, žal, res tako. Tudi Hrastnik je do nedavnega nudil le tu pa tam kakšno sobo. Z dokončno ograditvijo zgradbe na Logu pa so prišli celo do hotela B kategorije.

Začetki gradnje segajo daleč nazaj. Prva faza je bila dokončana februarja 1981, ko so odprli obrat družbene prehrane. Takrat je bil hotel zgrajen do tretje faze. Za dokončanje zaključnih del je bilo treba čakati na ugodne finančne razmere za izdelavo finančne elaborata. Končno so potrebna sredstva združili iz treh glavnih virov: lastna sredstva tozda Jelka, združena sredstva tozda Mercator in sredstva združenega dela v Hrastniku.

Hotel je dograjen. Na soboto, 26. novembra, je predvidena slovesna otvoritev.

V hotelu je 22 dvoposteljnih sob, v sedmih pa bodo namestili še dodatna ležišča. Vse sobe imajo tuš, telefon in glasbo iz internega ozvočenja. Restavracija ima 200 sedežev. Poleg klasičnih menijev

bodo ponudili tudi veliko izbiro jedi po naročilu.

Doslej je uspešno deloval obrat družbene prehrane, ki je bil, kot sem že napisal, odprt leta 1981. Redno pripravljajo malice, kosila in večerje, v zadnjem času pa tudi zajtrke in celodnevne obroke za dijaški dom. Veliko imajo rednih abonentov, ki se hranijo v obratu, delovnim organizacijam pa obroke tudi pripeljejo. Dnevno pripravijo okrog 180 kosil in večerij, malic pa kar 500. Približno 1700 jih odpeljejo naročnikom. Mesečno pripravijo okrog 84.000 obrokov. Ker je hrana okusna, raznovrstna in tudi bogata, povrh pa še poceni (malica brez kruha stane na primer 85 dinarjev), je zanimanje za določeno prehrano veliko.

S posebnimi meniji in jedmi po naročilu bodo svojo ponudbo dopolnili v restavraciji Hotela Jelka.

## Proizvodnja, trgovina, storitve: organska celota

Vesna Bleiweis

### 1300 vagonov tržnih viškov

Vajeni smo bolj ali manj statičnih konceptov samoupravne organiziranosti v temeljne organizacije, zato nas spremembe, ki odstopajo od običajanih (delitev tozda na tozde) toliko bolj izzivajo k vprašanju o motivacijah za te spremembe. Pred slabima dvema letoma se je v Krškem Agrokombinatu zgodila ena takih sprememb. TOK Kooperacija in TOZD Trgovina, servisi, sta se združili v eno organizacijsko celoto, sedanjo TOK Kmetijstvo, trgovina, storitve.

#### Sprememba samoupravne organiziranosti: vzroki in posledice

Direktor TOK, ing. agr. Ivan Kozole: »Motivacijo za spremembo v samoupravni organiziranosti moramo iskati v zahtevi širše družbene skupnosti po večji proizvodnji hrane in v samih temeljnih organizacijah. Izpolnitev prve zahteve je nujno vezana na čvrsto organizirano organizacijo, ki naj individualnim, organiziranim proizvajalcem zagotovi možnost za razvoj, strokovno pomoč in vse spremljajoče storitve. Iz te osnovne motivacije je nastala nova temeljna organizacija, ki je v reprodukcijsko celoto povežala dejavnosti: pospeševanje kooperantske kmetijske proizvodnje, plasma te proizvodnje in pa vse spremljajoče servisne storitve. Nova oblika temeljne organizacije je zaživela v januarju 1982. Sama po sebi ta sprememba ne bi dosti pomenila, če se ne bi istočasno lotili tudi organizacije, ali bolje, delitve dela v sami temeljni organizaciji. Tri delovne enote znotraj organizacije se pokrivajo s temeljnimi dejavnostmi. Četrto delovno enoto, ki ima poseben status, pa ima Hranilno kreditna služba.

Temeljna dejavnost, to je koordinacija in usmerjanje kooperantske proizvodnje, je razdeljena na 5 tehnoloških sektorjev: živinorejo, prašičerejo, poljedelstvo - melioracije, sadjarstvo in vinogradništvo, vrtnine in jagodičevje. Vsa ta proizvodna dejavnost se odvija s 500 združenimi kmeti in 4000 pogodbenimi kooperanti. Ostali dve delovni enoti - trgovina in storitve, sta logično nadaljevanje in operativna izpeljava pogojev za nemoteno delo prve. Tako je reprodukcijska veriga od proizvodnje do njene prodaje zaključena. Po deležih v celotnem prihodu temeljne organizacije je na prvem mestu sicer trgovina, vendar pa je prispevek ostalih dveh dejavnosti v ustvarjenem dohodku prevladujoč.

Predvidevamo, da bomo v letošnjem letu ustvarili 120 starih milijard celotnega prihodka. Omenil bi še izredno pomembno dejavnost Hranilno kreditne službe, ki zagotavlja sredstva za razvoj kooperantske proizvodnje. Ciljev, ki smo si jih postavili ob združevanju v eno temeljno organizacijo, še nismo v celoti realizirali, kajti zanje je potrebno daljše časovno obdobje. Vendar sem prepričan, da bomo predvsem na podlagi odprtih, čvrstih in poštenih odnosov s kooperanti in med samimi 186 delavci temeljne organizacije realizirali načrtovano - v dveh letih sedanje tržne viške, ki znašajo 1300 vagonov, povečali na 2400 vagonov.

#### Hranilno kreditna služba - mini banka

Vodja hranilno kreditne službe, Marta Metelko: »Uspešno sodelovanje s Temeljno posavsko banko omogoča uspešno vključevanje sredstev, ki se zbirajo na račun hranilno kreditne službe, v razvoj kooperantske proizvodnje. Istočasno pa 25 starih milijard, ki jih obrnemo v naši mini banki, pomeni tudi za temeljno organizacijo določen kapital. Menim, da je prav združitev dveh temeljnih organizacij v eno samo še okrepila vezi med temeljno organizacijo in kooperanti. S poslovanjem preko hranilno kreditne službe si kooperanti zagotavljajo tako investicijska

tem pa se začne nova papirnata vojna. Vsekakor bi bilo treba urediti tudi možnosti prisilnega odkupa zemlje, katere lastnik ne izkorišča ali obdeluje, istočasno pa spremeniti določbe glede zemljiškega maksimuma.«

Vodja tehnološkega sektorja za sadjarstvo in vinogradništvo, ing. agr. Alojz Pirč: »Specializacija strokovnih služb, ki naj se ukvarjajo z usmerjanjem, usklajevanjem in razvojem posamezne agroživilske proizvodnje, že daje prve rezultate. Sočasnost strokovnega dela in zagotovitve sredstev za usmerjeno proizvodnjo ter zagotovitev prodaje te proizvodnje bosta glede na naravne pogoje, ki jih imamo na Krškem polju, lahko dali 2400 vagonov tržnih viškov 16 vrst proizvodov.«

Vodja tehnološkega sektorja poljedelstvo - melioracije, ing. agr. Cvetka Potokar: »S problemom plemenitja zemlje se ukvarjamo že lep čas. V za poljedelške kulture primerna zemljišča smo »predelali« 500 hektarov nerodovitih površin. V teku so obsežna melioracijska dela na Lokavcu, kjer bomo izboljšali 100 hektarov zemlje, na katerih bomo sejali pšenico in koruzo. Prav tako smo uspešno izvedli obrobne izboljšave na površini 60 hektarov, ki so namenjene posameznim kmetijam. Pri melioracijskih delih izredno dobro sodelujemo z območno vodno skupnostjo in kmetijsko zemljiško skupnostjo. Če bomo hoteli povečati proizvodnjo, bomo morali prav z izboljšavami usposabljanja tudi zemljo. Komasirali smo 510 hektarov, s komasacijami pa nezadržno nadaljujemo.

Združevanje oziroma zaokroževanje raztresenih parcel je v svojih začetkih porajalo mnoge dvome, boleče odzive, tudi prepire in očitke. Vendar pa ugotavljamo, da je vsaka nadaljnja komasacija lažja in da prihajajo pobude tudi že iz vrst lastnikov parcel. Ambiciozni republiški program o melioraciji porečja Krke in namakalni sistem Krka - Sava naj bi dala novih 2000 hektarov, del teh pa tudi na Krškem polju. V obdobju 1985 - 1990, ko naj bi bil ta program realiziran, se bomo vključili, če bo seveda dovolj sredstev, tudi v ta program.«

Odgovorna za pospeševalno delo v kmečkih gospodinjstvih, Marica Živič, sicer predsednica aktivna kmečkih žena. »Izobražena in razgledana žena je kmetiji prav tako potrebna kot njena delovna roka. Zato bomo z novim področjem dela, to je pospeševanjem razvoja kmečkih gospodinjstev, še bolj organizirano kot do sedaj prav pri kmečki ženi vzbujali zanimanje za organizirano in usmerjeno proizvodnjo. Dejstvo je, da je mnogo usmerjenih kmetij zraslo prav iz pobud, ki so jih zagovarjale ženske. Poudarila sem izobrazbo in razgledanost kmečke žene. To pa zato, ker je prav pomanjkanje znanja mnogokrat vzrok strahu, ki spremlja odločitev za korenite spremembe v načinu gospodarjenja.

Zato je naša prva naloga izobraževati, omogočiti kmečki ženi čim več znanja, spoznavanja izkušnej drugih, ki so že naredili prelomni korak v načinu gospodarjenja.

Naravne možnosti same od sebe ponujajo tudi usmeritve v kmečki turizem. Počasi in v vztrajnostjo nam bo morda uspelo navdušiti kakšno gospodinjstvo tudi za dohodek iz kmečkega turizma. V aktivnih kmečkih žena mnogi nepoučeni vidijo le prizadevanja za ohranjanje folklornih običajev in domače kulinarike. Pa je to le vzporednega pomena ali pa le zunanja predstavitev dela teh aktivov. Vsebinsko njihovega dela določa in opredeljuje predvsem položaj kmečke žene. Naš aktiv se trenutno ukvarja s sila aktualno zadevo: porodniški dopusti in nadomestila za kmečke zavarovance. 500 članic našega aktiva se bo o zadevi odločalo z referendumom.«

Sektor živinoreje, ing. agr. Franc Baver: »Cenovna nesorazmerja in sosesčina z republiko Hrvatsko, ki ima področje odkupa in cen živine urejeno povsem drugače kot pri nas, povzročata nemasivih las pri razvoju in pospeševanju reje cene, ki pa so še vedno bolj politične kot ekonomske, le prinesle nekaj več upanja, da bomo tudi na področju živinoreje lahko nadaljevali tako, kot smo si zamislili. Trenutno se nad staležem živine - goveje, ne moremo pritoževati. Hlevi so praktično 95% polni. Vendar pa so pašne površine še odločno premajhne in premalo kultivirane, da bi s kombiniranim načinom prehranjevanja živali dosegli evropske standarde o številu govodi na enoto pašne površine. Začeli smo tudi z organizirano rejo ovac in pričakujemo, da se bo obnesla.«

#### Odločitev na podlagi vztrajnega gospodarjenja

Kmet - kooperant, Ciril Škedelj iz Lokave 13: »Sprašujete, kako sem se odločil za v govederejo usmerjeno kmetijo? Nič kaj lahko, saj imam poklic, pa tudi službo. Vendar je vztrajno prigravarjanje pospeševalca, dr. Kralja, naredilo svoje. In danes mi ni žal. Zadovoljen sem s sodelovanjem s temeljno organizacijo. Brez njenih finančnih injekcij in ugodnosti bi šlo vse še kar po starem ali pa mnogo, mnogo počasneje. Nasveti pospeševalca so vedno pri roki, poslušaj za težave, ki se pojavljajo, pa tudi. Moti me edino moje prenamajno znanje, saj sem prepričan, da bi kakšno stvar lahko izpeljal ali naredil še bolje. Kmet, ki se enkrat odloči, da bo popolnoma spremenil način gospodarjenja, mora natančno poznati tako svoje sposobnosti, kot tudi natančno vedeti, kaj hoče in kako bo to dosegel. Vse, kar počne, mora početi z računico, posamezen neuspeh ga ne sme nikoli tako prizadeti ali pa spraviti na kolena, da bi nehal razmišljati o novem, še boljšem. Zagrižen moraš biti.



Med razgovorom v Agrokombinatu Krško: direktor TOZD, Ivan Kozole; tajnica aktivna mladih zadrudnikov, Jožica Bobovič; vodja sektorja za prašičerejo, Marjan Jalovec; vodja HKS, Marta Metelko. Foto: V. Bleiweis

Samo to pa bi bilo tudi premalo, če ne bi tudi sprememba obravnavanja kmetijstva prinesla vzpodbude in odprla kmetu svetlejši dni. V naši vasi nas je kar lepo število, ki smo se usmerili v organizirano proizvodnjo. Trije smo se pred leti odločili in predlagali komasacijo parcel. Za en sam glas smo na referendumu pogoreli. Isti trije imajo tudi svojo strojno skupnost. Razpolagam o vsi potrebno mehanizacijo za spravilo krme. In tudi pri tej oprepi nam je TOK znatno pomagal, medsebojne odnose imamo kar dobro urejene, čeprav me močno mika, da bi predlagal avstrijski vzorec strojne skupnosti.

Načrti? Veliko jih je. Uresničljivi so, če bodo pogoji zanje. Za njihovo finančno podporo se ne bojim, saj so vezi s TOK-om čvrste. Nujno bi bilo treba zamenjati zastarele predpise v zvezi z zemljo, urediti pogoje za resnično dolgoročne najeme zemlje. Z davki na neobdelano zemljo pa priviti vse tiste, ki od nje ne vzamejo ničesar, pa ji tudi ničesar ne dajo.«

#### Dve vlogi trgovine - katera je preveč?

Vodja delovne enote trgovine, Slavko Kiler: »Temeljna naloga naše trgovine je predvsem oskrbovanje z za nemoteno proizvodnjo potrebnimi repromateriali, od za-

ščitnih sredstev do krmil. V tem delu se, tudi zaradi notnega koncepta oskrbe z repromateriali na ravni sestavljene organizacije, natakata. Medtem ko za maloprodajno mrežo, preko katere oskrbuje mo del prebivalstva naše občine tega ne moremo trditi. Vzroke lahko iščemo v pomanjkanju blaga pa tudi nemotiviranosti grosistične organizacije, konkretno ljubljanskega Grosista, da bi tudi obrobni organizacijam strege tako, kot se šika. Dejstvo namreč je, da ima Krško poleg kmetijskega tudi industrijsko zaledje in da ima veliko prebivalcev vir dohodka iz dveh naslovov. Kupna moč torej je, mi pa je zaradi omejenih ponudbe ne moremo prav izkoristiti. Pa še na eno zadevo bi želeli opozoriti; na istem območju dve organizaciji istega sozda z isto dejavnostjo in verjetno istimi problemi oskrbovanja prebivalstva.

Vodja odkupa in prodaje, Slavko Božič: »Z našo kooperantsko proizvodnjo smo sposobni povečati pretok blaga znotraj sozda in pri tem ne zmanjšati prodaje preko lastne prodajne mreže. Kar zadeva sodelovanje z organizacijami v sestavu sozda, izredno dobro sodelujemo z Eto Kamnik, kamor prodamo celotno kooperantsko proizvodnjo kumar, dobro sodelujemo s Sadjem zelenjavo, pa tudi izvoz črnega ribeza preko Mednarodne trgovine je zanimiv. Največ proizvodnje prodamo na zagrebških tržnicah. Te so za nas zanimive zaradi bližine in s tem nižjih transportnih stroškov.«

#### Mladi in zemlja

Aktiv mladih zadrudnikov, Jožica Bobovič: »60 nas je v aktivu. Vsi smo sami kmetje ali pa resni kandidati, da to postanemo. Prav mlade živo zadeva mnogo problemov: od premajhnega znanja, do odnosov stari - mladi. Naše naloga: mladim kmetom dati čim več znanja, tako strokovnega kot tistega, ki jim pomaga uveljavljati različnejše zadeve v zvezi s statusom kmeta. Obravnavali smo zakon o invalidsko pokojninskem zavarovanju, nanj smo imeli vrsto

pripomb v zvezi s kmečkim zavarovanjem. Pa so bile malo, ali boljše, nič upoštevane. Odločitev za kmetovanje temelji v prvi vrsti na zagotovitvi socialne varnosti, zato so prav ti problemi, ki se začno ob predaji kmetije v roke mladega gospodarja ali ob nastajanju družine mladega kmeta, vedno prisotni v naših razmerah. Sicer pa nismo prav nič drugačni od drugih mladidih. Poleg ljubezni do zemlje in kmetovanja nas družijo želja in spoznavanju izkušnej drugih in ganiziramo strokovne izlete in ogleda, se izobražujemo, tekmujemo na različnih tekmovanjih, posebej vezanih s kmetovanjem. Se posebej smo zadovoljni, ker lahko v svoji prikolici organiziramo tudi letovanje za naše člane.

#### In sklep?

Spremembe organiziranosti same po sebi niso toliko odločujoče, če za njimi ni ljudi, ki bi resnično želeli ustvarjati. Rezultati, kot posledica zagnanega in učinkovitega dela na področju kmetijstva, ne zrastejo čez noč. Vztrajno je treba graditi odnose s tistimi, ki naj bi jutri industrijskemu delavcu zagotovili tudi njegov vsakdanji kruh. Za gradnjo teh odnosov pa je treba izkoristiti ne samo ugodno politično ozračje, temveč predvsem zaupanje, ki si ga pri organiziranju zasebnih proizvajalcev utrjujejo strokovni in drugi delavci tozdele



## Iz analize poslovnega uspeha delovne organizacije Mercator-Nanos v devetmesečju 1983

Edita Žiberna

# Vpliv ukrepov za odpravo motenj na poslovni uspeh

Tudi nadalje ne moremo pričakovati, da bi vplivali na izboljšanje rezultatov poslovanja bistveno spremenjeni pogoji poslovanja trgovine, ampak le izvajanje notranjih ukrepov oziroma koriščenje notranjih rezerv, je ugotovitev po 9-mesečnem poslovanju Mercator-Nanosa.

Rezultati poslovanja, ki smo jih dosegli v devetih mesecih letos, so dokaj boljši kot v prvem polletju. Delno vplivajo na izboljšanje že ustaljena gibanja prodaje. V tretjem trimesečju vedno posluujemo boljše oziroma dosegamo večji delež letne prodaje kot v prvem in drugem (I. trimesečje približno 20 %, II. 26 %, III. 27 %, IV. tudi približno 27 %). V tretjem trime-

sečju vpliva na večjo prodajo turistična sezona, predvsem v tozdu Preskrba Portorož.

Poleg tega – kar je bolj bistveno, vpliva na boljše poslovne rezultate izvajanje ukrepov po tozdih za izboljšanje storilnosti, gospodarnosti in donosnejše poslovanje. Kot smo ugotovili, se pogoji poslovanja trgovine v zadnjem času niso izboljšali, celo obratno, razli-

ka v ceni še dalje pada. V maloprodajnih tozdih je padel povprečni odstotek čiste razlike v ceni v devetmesečju 1983 v primerjavi s I. polletjem za 0,5 %. Pri grosistih se je razlika v ceni nekoliko izboljšala, vendar na račun spremenjene strukture prodaje in s tem manjših popustov kot posledica izvajanja ukrepov za izboljšanje rezultata poslovanja.

Poleg padanja razlike v ceni (zmrznjenih marž) vpliva na uspeh poslovanja v trgovini padanje fizičnega obsega prodaje zaradi padanja kupne moči in pomanjkanja več vrst blaga na tržišču, visoke obrestne mere in pomanjkanje lastnih virov za pokrivanje osnovnih in obratnih sredstev, stalni pritiski za plačevanje blaga v naprej, združevanje sredstev s proizvajalci ter razna sovlaganja.

Ob razčlenitvi uspehov poslovanja po tozdih v devetih mesecih letošnjega leta smo ugotovili, da so se tozdi v tem obdobju v glavnem držali dogovorjenih usmeritev za odpravo motenj v poslovanju, kar se odraža pri rasti materialnih stroškov, osebnih dohodkov, zmanjšanju števila zaposle-

nih in izboljšanju količnika obračanja zalog trgovskega blaga.

Ugotovili smo, da se je fizični obseg prodaje v tozdih trgovinskih dejavnosti zmanjšal za 5 %, oziroma da je ostala skupna fakturirana realizacija Nanosa, upošteva zvišanje cen, na ravni preteklega leta. Zaradi zmanjšanja števila zaposlenih za 3,7 % oziroma 60 ljudi, se je storilnost Nanosa, gledana skozi fizični obseg prodaje na zaposlenega, izboljšala za 7,3 procenta, gledana skozi dohodek na zaposlenega pa za 3,4 %.

Materialni stroški tozdov trgovinskih dejavnosti so naraščali skoraj 50 % počasneje od rasti celotnega prihodka. V devetmesečju 1982. je znašal celotni prihodek 3.190 din na 100 din materialnih stroškov, v devetmesečju letos pa 3.564 din, kar je 11,7 % več.

Zaloge trgovskega blaga so naraščale znatno počasneje od rasti prodaje. Zaradi tega so se obrnile enkrat hitreje kot v devetmesečju 1982.

Povprečno angažirana poslovna sredstva so naraščala v devetmesečju 1983 34 % počasneje od rasti dohodka, kot posledica počasnej-



Nanosove vesti

še rasti povprečno angažiranih obratnih sredstev zaradi padanja zalog trgovskega blaga, pa tudi osnovnih zaradi vse manj investicij. Tako se je donosnost poslovanja, gledana skozi dohodek, v primerjavi s povprečno angažiranimi poslovnimi sredstvi izboljšala v letu dni skoraj za 11 %.

Pri osebnih dohodkih smo ugotovili, da so naraščali približno 50 % počasneje od rasti dohodka.

Analiza je pokazala, da so ugodna gibanja, ki so posledica izvajanja ukrepov, vplivala na poslovni uspeh.

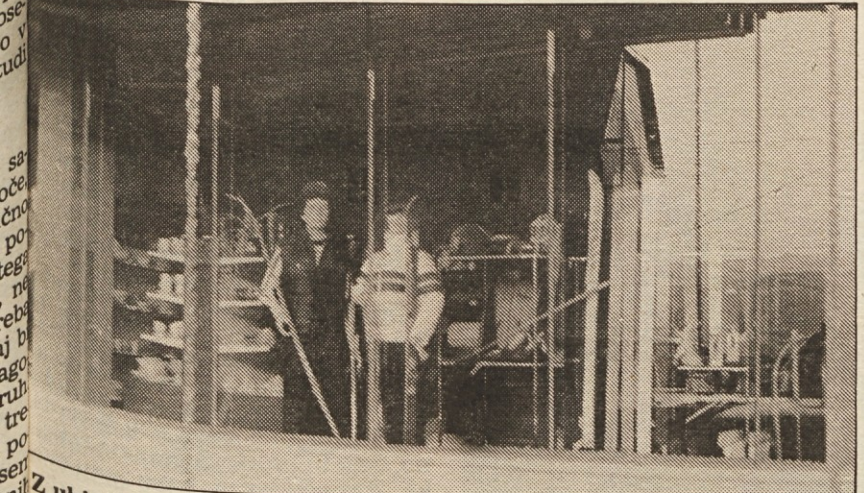
## Vesti iz tozda Izbira Postojna



Glede na dejstvo, da nekaj časa ni pričakovati gradnje blagovnice v Postojni, se je vodstvo tozda odločilo, da bo prenovilo dosedajnji Market v Postojni na Tržaški cesti št. 9. Sedanjega nameravajo razširiti in s tem pridobiti okrog 600 m<sup>2</sup> novih trgovskih površin. V izdelavi je že idejni projekt adaptacije, hkrati pa potekajo razgovori z lastniki v nadstropjih, da bi te prostore odkupili. Na sliki market št. 23 v Postojni.



Na sliki je Blagovnica Postojna, prav tako na Tržaški cesti, ki jo je tozda Izbira prenovil in s tem pridobil okoli 200 m<sup>2</sup> novih prodajnih površin. S tem sta se bistveno povečala promet pa tudi izbira v poslovalnici.



Z ukinitvijo PE »Trim« Postojna so eno dejavnost, prodajo športnih potrebščin, prenesli v Blagovnico Postojna. Na sliki ena izmed urejenih izložb s športnimi potrebščinami.

## S predsednico mladine delovne skupnosti, Teo Rupnik

Sergej Paternost

### Odziva malo

**Koliko mladincev je v delovni skupnosti in kakšen je sestav?**

V naši osnovni organizaciji Zveze socialistične mladine Slovenije je včlanjenih 28 mladincev. Od tega števila sta le dva mladincev.

**Kako se mladinci vključujejo v stabilizacijska prizadevanja?**

Po pravici moram povedati, da so naši mladinci nezainteresirani za aktualno problematiko. Menim, da je vzrok predvsem v manjšem številu članstva in v sami organiziranosti. V Postojni imamo namreč na istem dvorišču tri osnovne organizacije ZSMS, in to v tozdu Grosist, tozdu Izbira in v delovni skupnosti skupnih služb. Po mojem mnenju bi bilo smiselno, če bi vse tri organizacije združili v eno.

**Ali se mladina športno udeležuje?**

Kot sem že povedala, se dogovarjamo s predstavniki mladine tozdov Grosist in Izbira, da bi združili vse tri osnovne organizacije mladine v enotno organizacijo, ki bo tako lahko bolj organizirano nastopala in lahko nudila mladim več športnih in drugih prireditev.

V naši osnovni organizaciji smo kupili žogo za

odbojko in tudi priskrbeli ustrezne prostore za igro, vendar do sedaj ni bilo odziva.

**Ali meniš, da je mladina dovolj zastopana v organih upravljanja?**

Moje mnenje je, da bi morali vključiti več mladih v organe upravljanja, saj bi jih s tem bolj pridobili za dogajanje in vsakodnevno problematiko.

**Ali imate stike z mladino ostalih tozdov?**

Na to vprašanje moram žal odgovoriti nikalno, oziroma moram povedati, da imamo stike na ravni vodstev osnovnih organizacij mladine le s tozdom Grosist, medtem ko z drugimi nimamo nobenih stikov.

Pred leti je bilo nekaj poskusov, da bi organizirali srečanje mladih celotnega Nanosa, vendar je vse zamrlo.

**Kakšne naloge ste si zastavili za v bodoče?**

Glede na mrtvilo, ki vlada v naši osnovni organizaciji, menim, da je prva naloga združitve vseh mladincev Nanosa v Postojni v eno osnovno organizacijo, ki bo s pridobitvijo novih kadrov lažje premagala današnje težave, predvsem pa bo znala z različnimi prijemi zainteresirati mladino, da se bo bolj kot sedaj vključila in sodelovala v organizaciji.

## Gospodarjenje s stanovanjskimi sredstvi

Sonja Požar

### Kako ustreči prosilcem za stanovanjsko posojilo

Sindikalna konferenca Mercator-Nanosa je sklenila poprejšnjo obravnavo v postopku sprejemanja novega pravilnika o reševanju stanovanjskih potreb delavcev. Moramo reči, da je bila obravnavna zelo kakovostno opravljena, pri čemer so se posebno izkazali delavci tozda Grosist, ki so dali največ tehtnih pri-pomb.

Z ozirom na skromnejša finančna sredstva za stanovanjsko gradnjo in (pre)hitro rast cen družbenih najemnih stanovanj je bila v ospredju razprava, kako zagotoviti smotrno uporabo razpoložljivega denarja. Nesporno je dejstvo, da se z individualno stanovanjsko

gradnjo družbena sredstva, posojena delavcu, najbolj oplemenitijo. Res je, da zaradi padca realnih osebnih dohodkov tudi zasebna stanovanjska gradnja zaostaja, vendar ne toliko, da za zdaj ne bi bilo še vedno več prosilcev za posojila, kot pa bi jim bilo mogoče

ustreči. Ker v dosedanem pravilniku nismo imeli sistema za izračun višine posojila, ki pripada posameznemu delavcu, je to pomanjkljivost poskušal odpraviti novi pravilnik.

Prvi ukrep za bolj smotrno uporabo stanovanjskih sredstev, ki ga prinaša novi pravilnik je, da je mogoče posojilo dobiti le za novogradnjo, nakup stanovanja ali stanovanjske hiše in za prenavo stanovanjske hiše ali stanovanja, pri čemer pa se za prenavo šteje le

## Gospodarjenje s stanovanjskimi sredstvi

Sonja Požar

## Kako ustreči prosilcem za stanovanjsko posojilo

Nadaljevanje z 9. strani

tiste gradbene posege, s katerimi delavec povečuje stanovanjsko površino (na največ dovoljenih 90 m<sup>2</sup>), ali se njegove stanovanjske razmere bistveno izboljšajo (prenova starih hiš).

Koliko posojila naj prejme posameznik in kdaj? Tu so se začela lomiti kopja, saj nekateri še vedno zagovarjajo načela ljubelega miru, to je, posojilo naj prejmejo v tekočem letu vsi prosilci, četudi samo simbolični stari milijon dinarjev.

Drugi, tu so zlasti nepopustljivi delavci tozda Grosist, pa vztrajajo na stališču, naj si vsakdo najprej prihrani določen znesek, namensko vezan pri banki, kot lastno udeležbo in s temi sredstvi ter bančnim posojilom prične z gradnjo, ki naj jo pripelje do določene faze. Predlagajo končano tretjo gradbeno fazo za novogradnjo in končana groba zidarska dela za obnovo. Nato pa naj bi delavec prejel najvišji mogoči znesek po-

sojila, tako da bi gradnjo zaključil kar v najkrajšem času in s tem tudi najhitreje rešil svoje stanovanjsko vprašanje. Pogosto na ta način ne bi rešil (ali izboljšal) stanovanjskega vprašanja le sebi, temveč tudi drugemu, saj je znano, da se za novogradnjo odločajo predvsem delavci srednjih let, ki imajo običajno družbeno najemno stanovanje, ki bi ga s takim načinom kreditiranja lahko prepustili sodelavcem.

Nesporno je tak način odobravanja stanovanjskih posojil najbolj ustrezen, vendar pa bo držalo kar trdijo drugi da bodo negodovali tisti, ki posojila ne bodo dobili. Ne glede na to pa moramo prelomiti s stalno prakso, ko je posojilo dobil vsak, pa tudi za malenkostno popravilo (zamenjava enega okna ali vrat, postavitve balkonske ograje, gradnjo vrtnih zidov in podobno). Tega mora biti konec.

Takoj pa se postavlja vprašanje, kakšna merila vgraditi v pravilnik, da bo zadovoljnih čimveč prosilcev. Ena od možnosti je, da bi

sešteli točke, ki jih pri ocenjevanju stanovanjskih razmer prejmejo delavci po sprejetem vrstnem redu za reševanje stanovanjskih vprašanj, in s tem seštevkam delili razpoložljiva denarna sredstva za posojila. S tem bi dobili vrednost točke. Vsak prosilec bi dobil toliko posojila, kolikor bi tehtale njegove točke. Tak sistem bi res nekoliko le miril duhove, vendar se bodo novogradnje še vedno zavladevale na deset in več let kot dosedaj.

Poleg postopkov in meril za delitev posojil je sindikalna konferenca sprejela tudi priporočilo, naj bi pripravili predlog za združevanje stanovanjskih sredstev na ravni DO in s tem skupno reševanje najbolj perečih stanovanjskih vprašanj.

Sindikalna konferenca priporoča izvajanje tistih določb pravilnika, ki se nanašajo na prodajo družbenih najemnih stanovanj stanovalcem, saj je tudi to eden od načinov za pridobivanje sredstev za reševanje novih stanovanjskih problemov.

## Nanosova načrtna rekreacija

Slobodan Milinković

## Štiri mušketirke Nanosovega kegljanja

Naj vam jih predstavimo:

Atos-Majda Mlakar iz AOP  
Portos-Ljiljana Drekonja iz GRS  
Aramis-Zdenka Jelen iz AOP  
D'Artagnan-Ljiljana Petrović iz AOP

Kako to, da ste se odločile za redno vadbo v Kegljaskem klubu Postojna, smo vprašali vodjo ekipe Atosa?

Ko smo izvedele, da se tudi v Nanosu pripravljajo, tako kot že pri drugih DO v sozdu, redna rekreativna vadba in da to pomeni vključevanje v športno dejavnost obstoječih klubov in športnih društev - smo me štiri mušketirke sklenile, da ne bomo čakale uradne potrditve, ki se utegne včasih tudi zavleči. Omogočanje želje delavcev po redni, načrtni rekreativni vadbi - to je stališče tudi DPO in vodilnih delavcev kolektiva in smo prepričane, da se bo slej ali prej uresničilo. Pohitele smo in se vključile v treninge kluba ter na ta način omogočile sebi, da bi pripravljene dočakale prvo selektivno tekmovanje Nanosovih ekip, ki bo kmalu organizirano v Postojni.

Kako se počutite zdaj, ko ste že redne rekreativke?

Veliko bolje kot prej, so odgovorile Portos, Aramis in D'Artagnan. Fizično se počutimo močnejše, psihično pa smo bolj sproščene in nasploh zelo zadovoljne, da nam

je »naša hiša« omogočila to rekreacijo. Pa tudi po drugi plati: zdaj se borimo za Nanosove »barve«, bolj pripadamo skupnim interesom Nanosa. Na delovnem mestu, najbrž zaradi obremenjenosti z vsakdanjimi delovnimi obveznostmi, tega toliko niti ne čutimo. V sproščeni kombinaciji prijetnega in koristnega, pripadnost skupnim interesom Nanosa pride bolj do izraza.

Kako pa je z izdatki? Kdo krije stroške?

Za zdaj je to urejeno v klubu. Obveščene pa smo, da bo pri OOS DO Nanos formiran sklad, iz katerega bodo kriti poleg stroškov kegljišča še stroški oblačil, obutve, ter drugih nujnih pripomočkov za vse rekreativne panoge, kar dosedaj nismo imeli urejeno. Poleg redne vadbe v klubu smo se skupaj z našimi fanti (mešana ekipa) vključile v Trim ligo Primorske. Tekme seveda niso zastoj.

Kaj pa, če bodo v Nanosu nadaljevali z dosedanjim »taktiko« na športno rekreativnem področju, ki je bila taka, da so nekaj dni pred tekmo po Nanosu lovili ljudi, da se udeležijo tekmovanja, ti pa so pretežno odklanjali, ker so vedeli, da bo večina po tekmovanju morala na bolniško, ker redne rekreativne vadbe ni in so potem posledice?

Kakor si bomo postlali, tako bomo tudi ležali! In zakaj bi mi v Nanosu vedno delali samo dobro? Ni razloga, da ne bi bili enkrat za vzgled, kako se ne sme delati! Če drugi v sozdu skrbijo za načrtno rekreacijo svojih delavcev, ali mora Nanos zato unificirati in delati tako kot oni samo zaradi tega, ker je to dobro?! Ta logika negira individualnost delovnih organizacij v SOZD in se ne sklada z enako-

pravnostjo dialektične enotnosti posameznega in skupnega, posebnega in splošnega, vse to pa še na škodo posameznega in posebnega, v tem primeru v škodo Nanosa, je iz ozadja elegantno pristavil Aramis.

Pokimal sem z zelo modrim izrazom, češ, strinjam se, čeprav nisem razumel kako to, da je dobro, ko drugi delajo dobro - mi pa slabo - vsaj jaz sem tako razumel Aramisovo »elegantno« diskusijo, ki ji po domače pravimo kar »beseda za vola ubiti!«

»Na koncu naj povem še jaz,« se je oglasil D'Artagnan, »da imam občutek, da so v športno rekreativni dejavnosti Nanosa začeli pihati drugačni vetrovi.«

Resno, načrtno in kakovostno so začeli obravnavati to problematiko. Osnovna teža so zagonski stroški, ki so sedaj na začetku razumljivo nekoliko večji, čeprav so še vedno neznatni v primerjavi s tem, kar omogočajo delovnim ljudem Nanosa.

Majda, alias Atos, Ljiljana 1. alias Portos, Zdenka, alias Aramis, Ljiljana 2. alias D'Artagnan - srečno!



Upokojenka Kristina Žitko pri opravljanju del in nalog gospodinje.

Sergej Paternost

## Pravnik svetuje

Vprašanje se nanaša na odgovornost voznika tovornjaka in se glasi: Kdo odgovarja, če je tovornjak tozda preobremenjen?

Odgovor na to vprašanje najdemo v 121. členu Zakona o temeljnih varnosti cestnega prometa (Ur. list SFRJ, št. 63/80 in 4/81).

V tem členu je navedeno, da vozilo v prometu na cesti ne sme biti obremenjeno nad njegovo nosilnostjo ali nad dovoljeno osno obremenitvijo ali nad največjo dovoljeno težo, ki jih dopuščajeta lastnosti ceste in moč motorja. Gre torej za gospodarski prestoppek. Postopek se uvede zoper tozda in odgovorno osebo. Predpisane denarne kazni so zelo visoke, in sicer od 20.000,00 do 150.000,00 din za tozda in od 2.000,00 do 20.000,00 din za odgovorno osebo.

V praksi je vedno jasno, za kateri tozda gre v konkretnem primeru, ni pa vedno jasno, kdo naj bo odgovorna oseba.

Ta je lahko voznik tovornjaka, oseba, ki podpisuje potni nalog, ali pa tudi vodja enote, v katero spada tovornjak. Praviloma bi morala vsaka enota, ki razpolaga s tovornimi vozili, imeti pravilnik, ki bi določal poleg ostalega tudi odgovornost za storjene kršitve v prometu.

V praksi pa nimajo vsi ustreznih pravilnikov in se odgovornost ugotavlja od primera do primera.

Načelno odgovarja za preobremenjenost tovornjaka njegov voznik. To izhaja tudi iz 11. člena Zakona o gospodarskih prestopkih, ki pravi, da je odgovorna oseba tista oseba, po kateri je nastal gospodarski postopek, zaradi dejanja ali opustitve dejanja.

Voznik tovornjaka mora biti ob nakladanju vedno prisoten in mora paziti, da je blago v tovornjaku enakomerno naloženo in da ne štrlijo predmeti čez stranice. Poleg tega je njegova naloga in dolžnost, da ugotovi in opozori nakladalec na morebitno preobremenjenost. Skratka, voznik poskrbi, da je vozilo pravilno naloženo in s tem je podana tudi njegova odgovornost v primeru preobremenitve.

Pri tem moramo še poudariti, da voznik tovornjaka, ki je po samoupravnem splošnem aktu dolžan pri nakladanju kontrolirati tudi količino prevzetega blaga, povzroči škodo iz hude malomarnosti (in zaradi tega mora škodo tudi osebno poravnati prizadejemu tozdu), če zgolj na podlagi zaupanja v skladišče oziroma v njegove delavce podpiše listino o prevzemu blaga, kasneje pa se izkaže, da je dejansko bilo naloženo na tovornjak manj blaga, kot je bilo v listini navedeno.

Voznik tovornjaka mora torej osebno kontrolirati nakladanje tovornjaka in pri tem ugotovljati poleg količine tudi težo blaga, sicer ga zadenejo dve sankciji: prva zaradi preobremenjenosti, druga pa zaradi hude malomarnosti v primeru primanjkljaja pri blagu.

## 35 let neprekinjenega dela v Nanosu

Sergej Paternost

## V pokoj še zdravi in močni!

Še niso pretekli trije tedni, ko smo Kristino Žitko vsak dan srečevali v pisarnah tozda Grosist, sedaj pa je že upokojenka z vsemi dobrimi in slabimi lastnostmi, ki jih ta poklic prinese.

Pogovarjali smo se z njo na njenem domu v Postojni.

Kako si se prilagodila novemu statusu - upokojenke?

Po pravici moram povedati, da sem pravi zadovoljna. Za zdaj moram pohvaliti to novo službo, saj sem precej bolj prosta kot v tapravi službi. Resno pa moram povedati, da je bilo moje delo zahtevno, tako po količini kot po kakovosti in sem si sedaj res oddahnila, kot se temu reče.

Kje vse si službovala v teh 35 letih?

Po rodu sem iz Metulja, vasi pri Novi vasi na Bloški planoti. Kot 14-letno dekle sem se v letu 1948 šolala za trgovko v Logatec, nakar sem se zaposlila pri Okrajnem magazinu v Postojni. Najprej so me poslali v poslovalnico Kopačevca, kjer pa nisem zares nastopila dela. Po dveh mesecih sem odšla trgovino v Razdrto, kjer sem delala nekaj časa kot prodajalka, od tod pa za en mesec v Mladinski delovno brigado. Po vrnitvi iz brigade so me poslali v trgovino do Cajnarje, kjer sem kot 16-letno dekle prvzela mesto poslovodje.

Iz Cajnarjev sem bila premeščena v Slavino in nato v Orehek, kjer sem vedno kot poslovodkinja. Ko sem se poročila in se preselila v Postojno, sem začela delati na upravnem danjega tozda Izbira, nato pa pri prehodu v tozda Grosist opravljal dela in naloge blagovnega dokumentarista polnih 18 let in tam tudi dočakala pokoj.

Katera je sedaj tvoja glavna naloga, ko si upokojenka?

Sedaj sem predvsem gospodinja, z vsemi deli in nalogami, ki spadajo na to delovno mesto. Prvi deli časa pa izkoristim za ročna dela kot so pletenje, šivanje in podobno. Imam tudi velik vrt, tako da mi dela in prostega časa ne manjka. Naj poudarim, kako je važno, da gre človek v zaslužni pokoj, ko je še pri moči in zdravju, da lahko uživa sadove svojega dela.

Nanosove  
vesti

Nanosove vesti, priloga časopisa Mercator, glasila delavcev in kmetov SOZD Mercator  
Ureja uredniški odbor  
Odgovorni urednik priloge  
Sergej Paternost (telefon: (067) 21-441)

## Mercator Turist

naše delo -  
vaše potovanje

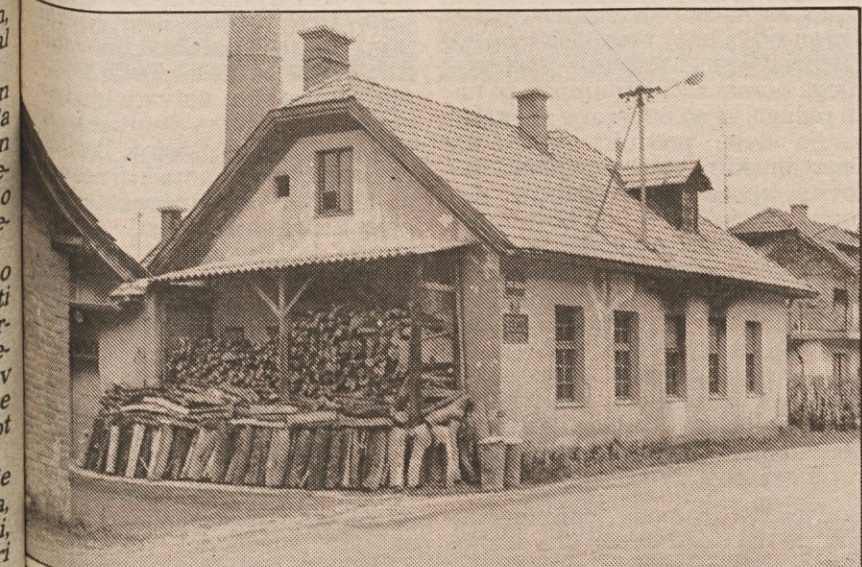
## Razstava

Tokrat razstavlja v poslovalnici Mercator Turista na Tavčarjevi ulici v Ljubljani dela slikar Štefan Horvat.

S slikarstvom se ukvarja že od leta 1954, ko se je vpisal v slikarsko šolo Ivan Rob v Ljubljani. Pri svojem delu se je nenehno izpopolnjeval in dosegal uspeh za uspehom. Največji njegov uspeh pomeni sodelovanje na razstavi v Parizu leta 1964.

Preveč je, da bi naštevali vse razstave, na katerih je sodeloval samostojno ali skupinsko. Za svoja dela je prejel številna priznanja. Če ste ljubitelji slikarske umetnosti, obiščite razstavo Štefana Horvata v Mercator Turistu.

Mile Bitenc



Kole je »tovarna« Dekor z ulice Pod hribom v Ljubljani. Kdo bi verjel, da za temi zidovi nastajajo tako lepe reči?



Grave zamisli, tehtajoč pogled, občutek za skladnost in mero ter mirna roka - vse to je potrebno pri ročnem poslikavanju keramičnih izdelkov.

## Mercator-Sadje zelenjava

Mirko Vaupotič

Tudi letos  
priznanja

Navada je že, da delavski svet delovne organizacije Mercator Sadje zelenjava v mesecu novembru podeli priznanja zaslužnim delavcem, ki združujejo delo v delovni organizaciji 10, 20 ali 30 let.

Letos prejmejo na slavnostnem zasedanju delavskega sveta priznanja za 10-letno zvestobo in prizadevno delo naslednji delavci: Grmek Angelca, Jaklič Milan, Novak Marija, Novak Miha, Petrovič Aleksander,

Pogačnik Karolina in Valentinčič Ana.

Za 20-letno prizadevno delo prejmejo priznanja: Bola-rič Milan, Kastelic Majda, Klinc Avgust, Novak Danica, Pleško Ana, Podlogar Stane, Potokar Martin, Šilak Jožica, Terbošič Olga, Tome Olga, Tomplak Jožica, Verbnik Anton in Zupančič Maksa.

Med zaposlenimi tokrat ni nikogar, ki bi letos dopolnil 30 let dela v delovni organizaciji.

## Ducat delavcev, pa cela tovarna

Mile Bitenc

## V Mercatorju tudi keramičarji

Veste, kje je Pod hribom? To je ena redkih makadamskih cest v Ljubljani, speljana pod šišenskim hribom. Ni dolga, ob njej je le malo hiš. Zadnja nosi številko 76. Na zunaj majhna stavba skriva v svoji notranjosti kup posebnosti in zanimivosti. To je tovarna keramike Dekor. Nekaj več kot 50 let že stoji in obratuje, način dela in oprema pa sta se v letih obstoja le malo spremenila. Tudi Dekorju se obetajo lepši časi.

## Dekor že leta 1931

Tovarna je bila ustanovljena leta 1948 z odlokom o nacionalizaciji, v zasebni lasti pa je obratovala že od leta 1931. Registrirana je bila za industrijski in obrtni način izdelovanja raznih vrst fine keramike. Še danes je v Dekorju skoraj vse tako kot prve dni. Stara stavba in peč za žganje obstajata že od vsega začetka. V letu 1954 pa je bil dozidan prizidek k stari stavbi, kjer so postavili še eno peč za žganje. Razen manjšega skladišča za drva in repromaterial je to v pol stoletja edina pridobitev.

Pa vendar kljub vsej skromnosti in zastarelosti delovnih naprav Dekor napravi veliko, izdelki pa so lepi, kvalitetni in povsod cenjeni. »Gre za med« in prodaja bi še bolj cvetela, če bi uspeli narediti več. Vendar v takih pogojih dela to ni mogoče.

## V korak s Steklom

Letos spomladi so se delavci v referendumu odločili za pripojitev v TOZD Steklo (Mercator-

prodaje doma, temveč tudi zaradi možnosti povečanja izvoza. Pri vrsti proizvodov gre za nadomeščanje uvoza, saj je po nekaterih izdelkih Dekorja zelo veliko povpraševanje; pri proizvodnji oziroma izdelavi pa doma nima konkurence. Še nekaj je zelo pomembno: proizvodni program Dekorja je vezan na domače surovine, kar pomeni pri izvozu končnih izdelkov veliko prednost.

## Kako nastane keramični izdelek

Osnovna surovina za proizvodnjo keramike je glina, ki jo dobivajo iz Kočevja. Glino najprej posušijo, nato zmeljejo (moko mletje), precedijo in to tekočo maso prečrpajo skozi filtre v stiskalnico, kjer naredijo tako imenovane glinaste pogače, ki vsebujejo do 20% vlage. Nekaj teh pogač čiste glin uporabi za oblikovanje na modelih ali lončarsko oblikovanje, del pa za vlivanje v mavčne modele. Vse modele izdelujejo v Dekorju sami, uporabijo pa jih lahko po stokrat.



Kdo ve, koliko tisoč in tisoč izdelkov za okras je šlo skozi roke Darinke, ki bo v Dekorju kmalu dočakala upokojitev. Vse foto Mile Bitenc

Mednarodna trgovina) kot proizvodni sektor. Modernizacija proizvodnje v Dekorju je več kot nujna, to terja hkrati tudi sanacijo dose- danjih pogojev gospodarjenja zaradi boljših rezultatov poslovanja. Dekor sam ima visoke materialne stroške, ki nastajajo predvsem zaradi zastarele tehnologije dela. Odpraviti visoke stroške bo mogoče le z modernizacijo proizvodnje in adaptacijo stare stavbe. Vsega tega Dekor sam ne bo zmogel; zato se je priključil k tozdu Steklo, ki bo nastopil kot investitor.

Načrti za modernizacijo so v pravi in, če bo vse potekalo po zastavljenem programu, bo že prihodnjo pomlad začela rasti nova tovarna. Lokacijski postopek in projekti so v izdelavi. Tobačna tovarna Ljubljana je Dekorju ponudila zemljišče in zgradbo v Zbiljah. Adaptacija prostorov, nova oprema, nove peči (te so že kupljene na podlagi IFC kreditov), več zaposlenih, vse to bo omogočilo večjo proizvodnjo, ki bo večja in kvalitetnejša, izdelovali pa bodo lahko tudi zahtevnejše izdelke.

TOZD Steklo je za proizvodnjo Dekorja zainteresiran ne le zaradi

Maso pustijo v mavčnih modelih približno dve uri. Ob notranjih stenah takega kalupa počasi nastaja glinasta stena, mavec pa vpija vodo. Dlje ko je masa v kalupu, debelejša je ta stena. Ko je stena dovolj debela, odlijejo preostalo tekočo maso, nato pa odprejo kalup, izdelek pa se mora še nekaj časa po tem sušiti na zraku. Zatem gre izdelek v peč na prvo (biskvitno) žganje.

## Žganje v peči pri 960°C.

Skupna prostornina obeh peči, ki jih imajo pri Dekorju, je približno 1,25 m<sup>3</sup>. V peči naložijo izdelke, jo zaprejo oziroma zazidajo in zakurijo z bukovimi drvami, ki so za to najbolj primerna. Temperatura v peči mora doseči 960°C. Za merjenje temperature v peči uporabljajo poseben Segerjev stožec iz keramične mase. Stožec se pri temperaturi 960°C popolnoma ukrivi v stran, kar je znak, da je žganje končano. Za eno peč porabijo približno 3,5 m<sup>3</sup> drv, kurijo pa od 12 do 14 ur. Naslednji dan se peč hladi, tretji dan pa jo odprejo in iz nje poberejo izdelke.

Ob tem naj navedem zanimiv podatek. Še pred tremi leti so za

kubični meter drv plačevali 36 starih tisočakov, zdaj pa jih stane kubik drv s prevozom že 2800 din. Vsa sreča je, da z nabavo drv ni težav, vendar je treba predvsem za zimo pripraviti primerno zalogo. Ko pride pošiljka kurjave, pomagajo pri zlaganju in skladiščenju vsi člani kolektiva.

Poglejmo, kako gre proizvodni proces od prvega žganja naprej. Biskvitni izdelki (polproizvodi) gredo na slikanje s podglazurnimi barvami (barve pa tudi glazure so domač proizvod), nato se izdelek glazira in potem gre še enkrat v peč, na drugo žganje. Postopek je enak kot pri prvem. Nato je izdelek gotov.

Kaj pa lom? Tega ni mogoče predvideti in je kaj različen. V pogovoru mi je v. d. direktorja proizvodne enote Dekor, Stane Vukadinović povedal, da se giblje od 0 pa do 50%. Pokanju izdelkov je lahko kriv dim, ki pride v peč, pa »cvetenje« glin, napaka pri sestavi mase in še kaj. Večja škoda nastane takrat, ko se polomi izdelek pri drugem žganju, ko je že poslikan in glaziran. Če napaka ni prevelika, ga prodajo kot manjvreden izdelek, sicer gre na smetišče.

## Kaj Dekor izdeluje?

Proizvodni program je že zdaj bogat in vsebuje okrog 100 različnih izdelkov, ki jih razvrščajo v štiri skupine. Med ročno poslikano keramiko so majolke, latvice, vrči, skleda itd, k beli keramiki keramične lekarniške stojnice za zdravila, v dekorativni program pa sodijo vaze, pepelniki, stenski krožniki in stenske ploščice. Po modernizaciji proizvodne enote Dekor bodo začeli izdelovati tudi proti ognju odporno posodo za peko in kuho v gospodinjstvih. Te na domačem tržišču ni, če ni iz uvoza. Tako se prav pri teh izdelkih Dekorju nudi velika možnost prodaje.

Kaj pa motivi in vzorci na izdelkih? Ti so narodni ornament, ki se včasih malo spreminjajo. Spretno roke mladih oblikovalcev s čopiči nanašajo barve in ornamente tudi po lastni domišljji. Vse je poslikano ročno: izdelki so si po motivih sicer podobni, niso pa vsi enaki. Vsak zase je unikat.

## Izdelki Dekorja so cenjeni

Kljub zastareli tehnologiji so izdelki Dekorja visoko cenjeni, saj so zelo kakovostni. S sedanjo proizvodnjo, žal, ne pokrijejo niti 30% povpraševanja.

Posodobitev proizvodnje je zato za Dekor življenjskega pomena: ta bo hkrati omogočila tudi razširitev proizvodnega programa, s katerim se odpirajo v okviru tozda Steklo velike možnosti za izvoz keramike na konvertibilno tržišče.

## Kader v proizvodnji

Dekor je majhna tovarna, saj je v njej zaposlenih le 12 delavcev. Pretežno so to mladi ljudje, ki so prišli iz keramične šole ali iz šole za oblikovanje. Tisti trije, ki so malo starejši in bodo kmalu dočakali upokojitev, so v svojem delu pravi mojstri in so tu zaposleni malodane od samega začetka.

Upam, da sem uspel približe predstaviti enega najmanjših in najmlajših kolektivov v Mercatorju, fino keramiko Dekor. Dvainpetdeset let dela in tradicije, dvainpetdeset let po isti poti. Zdjaj se bliža prelomnica: za njihovo delo, razvoj in obstoj nadvse pomembna. Morda bom že ob letu dni lahko zapisal, da so načrti, omenjeni v tem sestavku, postali stvarnost, da je delo lažje, da je proizvodni program bogatejši in da so se delavci Dekorja pravilno odločili za priključitev v SOZD Mercator.

## Zanimivo računalništvo II

Slobodan Milinković

# Konec tiskane besede

Računalniška industrija je v polnem razmahu. Kmalu bo vsem, tudi tistim, ki z razvojem tehnike in tehnologije nimajo nič skupnega, zelo jasna prisotnost računalnikov. Industrija računalnikov je na Japonskem in v ZDA že zdaj prešla iz faze linearnega razvoja v fazo »eksponencialne rasti.«

Bralcem dolgujemo pojasnilo pojma »eksponencialna rast«. Pojasnilo zato, ker nam je bližji pojem linearne, to je premočrtne rasti ali razvoja. Pri tej rasti ali razvoju se razlike med začetnim in prihodnjimi stanji povečujejo vedno enako. »Eksponencialno rast« pa najlažje razložimo, če narišemo krivuljo potence številka dve. Ugotovimo, da krivulja v začetku še kar normalno raste, kasneje pa je njeno naraščanje izrazito strmo.

Se enostavneje eksponencialno rast ponazarja zgodba iz antičnih časov. Zdravnik, ki je bil tudi filozof in matematik, je ozdravil na smrt bolnega kralja. Za plačilo si je skromni zdravnik izbral pšenična zrna. »Na prvo šahovsko polje položite zrno pšenice, na vsakem naslednjem polju pa njihovo število podvojite!« je dejal zdravnik. Kralj je menil, da bo to željo zlahka izpolnil. Toda izkazalo se je, da dežela ne premore toliko pšenice, da bi lahko izpolnila zdravnikovo željo. Neverjetno, mar ne? Ljudje enostavno nimamo predstave o tako skokovitem naraščanju števil. Pa vendar nas obdaja in spremlja toliko primerov prav take rasti in razvoja.

Eden teh pojavov je tudi razvoj računalništva, za katerega trdimo, da je eksponencialen. Prav ta razvoj bo prinesel »šok prihodnosti«, ki ga nekatere najbolj razvite dežele že doživljajo. Nas pa še čaka. Poglejmo samo na področje shranjevanja podatkov in informacij ter manipuliranja z njimi. Na prvi pogled zadeva ni videti preveč zanimiva, vendar je prav to področje eno od najpomembnejših človekovih aktivnosti. Trajno shranjevanje informacij je morda poglaviti razlog človekovega dominantnega položaja na našem planetu. Vsa druga živa bitja potomcem ne zapuste ničesar. Velike spremembe v človeški družbi pa so neposredna posledica zapisovanja in shranjevanja informacij ter podatkov. Danes, ob izrazitem in skokovitem naraščanju informacij, podatkov in vsega drugega, kar zapisujemo, papir ne pomeni nič. V letu 1982 je samo znanost ustvarila 6 milijonov novih pojmov, ki so ustvarili nove, druge informacije. Kam s to množico podatkov? Rešitev je računalniški zapis, ki ima vsaj tri prednosti v primerjavi s klasičnim načinom zapisovanja – knjigo:

**Prva prednost:** velikost zapisa. Na enem samem čipu (to je tenka ploščica, velika kot pol nohta na prstu roke) so poskusno zapisali knjigo, debelo kot enciklopedija. Obstojče mikroprocesorske tehnike za 500-tisočkrat, pa tudi za več, pomanjšajo pisano besedo. Predvidevajo, da bodo do konca tega desetletja cele knjižnice shranjene v eni sami knjigi žepnega formata. Pri tem se znanstveniki boje le enega: eksponencialne rasti. Menijo namreč, da je prav zaradi tega težko pravilno oceniti hitrost napredovanja razvoja mikroprocesorjev, ki so že do sedaj močno prehiteli vse napovedi.

**Druga prednost:** cena. Računalniška knjiga je že danes 100-krat cenejša od tiskane, navadne knjige. Če samo ta ekonomski podatek zadostuje, da računalniška knjiga rine klasično v muzej. Nizka cena bo računalniško knjigo pripeljala do vsakega človeka. Pot do znanja, izobrazbe in kulture bo dostopna vsemu človeštvu. Če temu dodamo še knjige, »ki govori-jo«, sicer res šele v poskusnih laboratorijih, lahko rečemo, da je »računalniška knjiga« na pohodu.

Pa še zanimiv podatek z Japonske: tam bomo kmalu prodajali komercialne primerke računalniških knjig, ki bodo povezane s čipom za sintezo govora in TV ekranom. Tako bodo imeli knjigo, ki bo pripovedovala samo sebe, istočasno pa se bo pisala na ekran.

In časopisi? Tudi »računalniški časopis« lahko pričakujemo. Od kje? Z Japonskega. Japonci vse novice vlagajo v pomnilnik računalnika, tako so vsak hip dosegljive. Uporabnik ima preko terminalovega ekrana vpogled v vse strani časopisa; le izbira: borzne novice, kriminal, škandali, šport..., vse po želji bralca in gledalca. Tiskarski škrat ga ne zagode, novinarjem pa se v bližnji prihodnosti obeta, da bodo pisali samo še na računalnike. Japonci so jim že zdaj pritalknili novo ime »agenti za računalniške novice«. Pa srečno, novinarji!

Kako pa mikroprocesor vpliva in kako bo po predvidevanjih še vplival na druge poklice – zdravnike, pravnike, daktilografe, stenografe, učitelje, kako je že danes in kako bo jutri to videti na primer na poštah in v bankah, kakšen bo novi »računalniški denar«, ki je tudi že dejstvo, ki celo zelo dobro deluje... o tem bo tekla beseda v naslednjem prispevku.

Se vam zdi to, kar smo napisali verjetno? Ne? Potem še tretja prednost, absolutno dokazana: človeški možgani se razvijajo po zakonitostih eksponencialne rasti!

## Izobraževanje odraslih

Mojca Komočar, M-Rožnik

# Posebne ugodnosti v M-Rožniku

Z izobrazbeno strukturo naših delavcev ne moremo biti zadovoljni. Vendar pa se, razen posamičnih prizadevanj v delovnih in temeljnih organizacijah, ideja o enotnem sistemu izobraževanja odraslih na ravni sestavljene organizacije ne premakne. V delovni organizaciji Rožnik smo se v sodelovanju s Srednjo šolo za trgovsko dejavnost v Ljubljani odločili sami organizirati poslovodsko šolo za odrasle.

V šolskem letu 1982/83 se je v tako organizirano Mercatorjevo poslovodsko šolo vpisalo 30 delavcev delovne organizacije Mercator-Rožnik. Z oddelkom za izobraževanje odraslih na šoli za trgovinsko dejavnost smo organizirali poseben program in zagotovili nemoten potek šolanja. Po končanem enoletnem šolanju delavci dobijo visoko kvalifikacijo in naziv poslovodja.

Odziv v prvem šolskem letu je bil precejšen, zato smo za 30 kandidatov v prostorih temeljne organizacije Grmada organizirali cikluse predavanj v turnusih (dopoldne in popoldne). Po odpredani temi oziroma predmetu kandidati takoj opravljajo tudi izpite. S tem načinom študija so marsikomu izmed njih precej olajšani študijski pogoji. Stroške izobraževanja so v celoti prevzele temeljne organizacije. Kadrovska služba v delovni organizaciji pa spremlja uspeh kandidatov. V zvezi s slednjim je treba pohvaliti njihova prizadevanja, saj vsi uspešno in teko-

## Mercator-Sadje zelenjava

Mirko Vaupotič

# Pred letno konferenco osnovne organizacije ZK

Minilo je dveletno obdobje dela osnovne organizacije Zveze komunistov v delovni organizaciji Mercator-Sadje zelenjava. Na zadnji seji, ki je bila priprava za decembrsko letno konferenco, so člani obravnavali program delovanja osnovne organizacije ZK v naslednjem delovnem obdobju ter posebej program idejno političnega usposabljanja članov ZK in izobraževanja za delo. Programsko zasnovo za naslednje obdobje predstavljajo sklepi 8. seje CK ZKS in 10. seje CK ZKJ, objavljeni v dnevnem časopisju.

Na prvo mesto postavlja program dela še nadaljnje prizadevanje za utrjevanje socialističnega samoupravljanja, tako da bo delavec nosilec pravic, obveznosti in odgovornosti v celotni družbeni reprodukciji. Močnejša bodo prizadevanja za doslednejše in hitrejše uveljavljanje ustavne vloge delavcev, za krepitev njihovega materialnega položaja, za dosledno uveljavitev načela delitve osebnih dohodkov, upoštevajoč pri tem osnove in merila dolgoročnega programa gospodarske stabilizacije. Okrepila se bo zahteva po odgovornosti komunistov za njihovo delovanje in uresničevanje dogovorjenih in sprejetih stališč, sklepov in nalog v njihovih delovnih in življenjskih okoljih, samoupravnih organih, družbenopolitičnih organizacijah in delegatskem sistemu.

Prav tako se bodo komunisti še nadalje organizirano borili z vsemi oblikami nesamoupravnih in nesocialističnih pojavov, takšnimi težnjami in manipulacijami.

Program v svojem nadaljnjem besedilu zajema še niz drugih aktualnih vprašanj dela in življenja delovne organizacije, kot so pereča problematika investicijske politike, pri kateri se bomo zavzemali za smotrne naložbe v boljše te-

hnično opremljenost in širitev maloprodajne mreže, za boljše dohodkovno povezovanje, ki je ključ do kontinuirane in boljše preskrbe s kakovostnim blagom, za izboljšanje sistema obveščanja, upoštevajoč dejstvo, da ni uspešnega samoupravljanja in delegatskega odločanja brez dobrega informacijskega sistema. Precejšnja pomena za komuniste so tudi naloge, ki so povezane z organizacijo dela, produktivnostjo in vsestranskim uveljavljanjem delovnih sposobnosti delavcev, delovne discipline, s poudarkom na odnosu do dela in sodelavcev. Člani ZK morajo za svoje delo ali nedelo nositi polno odgovornost tako v delovni organizaciji, kakor krajevni skupnosti, kjer živijo. V nasprotnem primeru bodo nosili posledice in sankcije, predvidene s statutom, v skladu z zadnjimi odločitvami republiškega in zveznega vodstva zveze komunistov.

Smisel teh je: bolje manj članov ZK, pa naj bodo ti resnična avantgarda naše samoupravne socialistične sedanosti. Program aktivnosti se zaključuje z nalogami na področju splošne ljudske obrambe in družbene samozaščite, ki pa po pomembnosti niso na zadnjem mestu. Ravno nasprotno – sedanji trenutek nas sili v čim boljše organiziranje na tem področju, tako da mora biti ZK pobudnica in nosilka vseh obrambnovrstvenih in družbenosamozaščitnih nalog v delovni organizaciji. Čeprav so nekatere naloge v programu obdelave dokaj posplošene, iz njih veje

konkretna zamisel in naravnost k akciji, kar je po mnenju sadjevskih komunistov edino prav.

Program idejnopolitičnega usposabljanja članov ZK in izobraževanja za delo za to področje aktivnosti, predvideva stalne in občasne naloge. Med stalne izobraževalne akcije sodi samoizobraževanje s prebiranjem glasila Komunist in strokovne ter družbenopolitične literature, ki je na razpolago v delovni organizaciji. Vsako sejo bomo posvetili enemu izmed aktualnih vprašanj, ki ga bo v ta namen pripravil eden izmed članov osnovne organizacije ZK. Med občasne naloge štejemo predavanja in druge izobraževalne oblike, ki bodo organizirane občasno oziroma po potrebi.

Cilj tovrstnega izobraževanja je predvsem usposabljanje članov ZK za idejno in akcijsko delovanje, samostojno, ustvarjalno in odgovorno politično delovanje znotraj političnega sistema. Izobraževalna aktivnost mora biti zasnovana tako, da bo raznovrstna, prilagojena usposobljenosti vseh članov in drugih, tako da bo nadaljevanje izobraževanja in usposabljanja. Vsekakor mora biti trajno izobraževanje osnovni cilj vseh izobraževalnih aktivnosti v delovni organizaciji.

Naloge, ki čakajo komuniste v DO Mercator-Sadje zelenjava v naslednjem obdobju, niso edino, o čemer so komunisti razpravljali na tej seji. Kot pozitivno so ocenili pobudo osnovne organizacije ZSMS, da vse družbenopolitične organizacije (ZK, sindikat, ZSMS) in vodstvo delovne organizacije eno naslednjih skupnih sej posvetijo problematiki mladih v delovni organizaciji. Mladi delavci predstavljajo v delovni organizaciji sicer samo 31% delavcev, vendar se pri svojem delu srečujejo s svojimi in delovnimi problemi. Sprejeta je bila tudi pobuda, da sekretariat osnovne organizacije ZK in vodstvo osnovne organizacije ZSMS skupaj pripravita delovno gradivo za to sejo.

## V Delavskem domu Mercatorjevega tozda Ajdovščina v Ljubljani tudi do 2000 obrokov dnevno

Marija Pečan je prišla kot priučena kuharica v kolektiv že pred 25 leti. Zadnjih šest let je vodja kuhinje. Odkar so kuhinjo temeljito prenovili in posodobili, je delo veliko lažje. Dnevno lahko pripravijo celo do dva tisoč obrokov, vse od dopoldanskih malic, do kosila (meni), večerje in jedi po naročilu.

V kuhinji je prijetno dišalo in že to da slutiti, da je hrana okusna, dobra. Vedno skušajo pripravljati jedi iz svežih surovin, izogibajo se nadomestkov, zamrznjene hrane. Kuhajo in pripravljajo sproti in tako je vse vedno sveže.

Sveže je in poceni! Dopoldanska malica brez mesa stane 40 dinarjev, enolončnica (ričet z rebrci, pašta s klobaso, pasulj s klobaso, makaronovo meso) pa 60 din. Malic dnevno postrežejo bolj malo, le okrog 50, zato pa je več kosil (menu stane 90 din) in večerij, še več pa postrežejo jedil po naročilu. Pravijo, da gre lačnim najbolj v slast ocvrt piščanec in zrezki, ki imajo pri njih, v primerjavi z drugimi restavracijami zelo nizko ceno. Okusna in slastna je njihova plošča in dober jedec mora biti, da ob koncu krožnik ostane prazen. In če gostje pojedjo vse, je tudi za kuharice priznanje, da je jed dobra.

Mile Bitenc



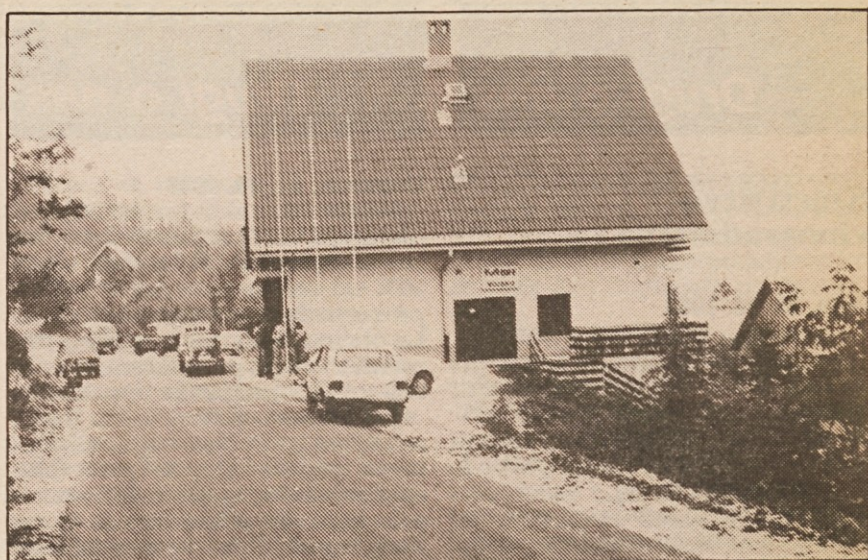
## Mercatorjev mozaik



Miroslav Carli s krajani v točilnici na Vojskem. Oboje foto: Stane Jesenovec

### Poslovalnica nad 1000 metri n. m.

Bilo je sobotno popoldne, ko so mladinci ljubljanskega Plutala obiskali Vojsko in tam zavili v Mercatorjev M-bife. Ta je v hiši, kjer je Mercator-Rudar pred nekaj leti odprl svojo poslovalnico, menda najvišje ležečo trgovino v Sloveniji. Pozdravili so jih prijazni domačini, Miroslav Carli pa jim je za manjšo točilno mizo hitro pripravil pijačo, ponudil spominke, razglednice in značke. Carli je še povedal, da dela v bifeju dobre tri mesece, da se odlično razume s krajani, da je dobil snažilko za bife, pričakuje pa še kuharico.



Mercator-Rudarjeva trgovina z bifejem na Vojskem.

## Mercatorjev mozaik

## Mercatorjev mozaik

### TOZD Golovec v sodelovanju s krajani

Mile Bitenc

## Nova trgovina v Hotiču

V začetku novembra je naš Golovec (TOZD v Mercator-Rožniku), brez zastav in govorov, brez rompa in pompa, odprl novo, sicer majhno prodajalno, ki pa predvsem za krajanje Hotiča pri Litiiji in okoličane veliko pomeni.

TOZD Golovec, ki je v resnici nosilec osnovne preskrbe v litijski občini, se je na pobudo občine in krajevne skupnosti dogovoril za dograditev majhne trgovine v Hotiču. Krajevna skupnost je skupaj z gasilskim društvom poskrbela za ureditev prostorov z instalacija

### Mercator v Ljubljani

mi, sklad za razvoj gospodarstva občine Litija pa je odobril 900.000,00 dinarjev posojila. S tem deležem je tozd Golovec nastopil kot sovlagatelj pri ureditvi trgovine, opremo pa je nabavil s svojimi sredstvi.

Trgovina je klasična in ima 82m<sup>2</sup> bruto površine. Lepo in okusno je urejena in tudi bogato zalozena; že prvi nakupi pričajo o preudarni odločitvi za ureditev te trgovine. Kaže, da je bila zelo potrebna, kar se odraža tudi na prometu, ki je že v začetku nad pričakovani.

Še to: ker je trgovina v križišču ceste, ki vodi proti Geossu na Vahčah, bodo kmalu med drugim ponudili tudi spominke in kartografski material.

## Mercatorjev mozaik

## Mercator

# KONDITOR

### Konditorjev krof vabi

Mile Bitenc

## Vzemi me s seboj...

Bližajo se prazniki, po novem letu pa tako ali tako ni več daleč do pusta. In ob pustu smo vajeni poleg suhih reberc in klobas »pomlatiti«<sup>»</sup> tudi gore krofov. Vendar ali je krof res le in samo pustna dobrota?

V našem Konditorju zatrjujejo, da temu ni tako. Krof je lahko sladica kadarkoli – pri zajtrku, ob malici, po kosilu. Dober, slasten in svež tekne kadarkoli.

Prav zato so se v Mercator-Konditorju odločili za »akcijo krof«, ki bo trajala od 15. novembra do konca januarja 1984, imenovali pa so jo VZEMI ME S SEBOJ.

V obratu na Bohoričevi, koder cvrejo slastne krofe, so se temeljito pripravili na to, da bodo dnevno zlahka založili kakih 150 prodajnih mest v Ljubljani. To ne bodo le Konditorjeve slaščičarne in druge Mercatorjeve prodajalne, tem-

več tudi druge prodajalne v mestu, pa vrtci, šole...

Cilj akcije je, da bi povečali ponudbo in prodajo krofov v vsakem času dneva.

Odslej bodo sveže krofe dostavljali kar dvakrat dnevno: zjutraj med 6. in 10. uro in med 11. in 14. uro. Seveda bodo krofe dostavljali po željah in potrebah naročnikov. Računajo, da bi se na ta način prodaja krofov lahko povečala vsaj za 40 odstotkov.

Krof iz Konditorjeve delavnice je nastavljen iz najboljših sestavin, po dobrih domačih receptih, in sodi med najcenejše slaščice, saj stane v maloprodaji le 21 dinarjev.

Še to: v nekaj dneh bodo vsa prodajna mesta opremljena tudi z obešankami, na katerih bo poleg slastnega krofa tudi slogan VZEMI ME S SEBOJ.

### Kaj za sladico?

## Dobro tortico

Hiter tempo življenja vam žal ne dovoljuje, da bi si vse doma pripravili sami. Posebno s pripravo sladice je veliko dela, saj je treba imeti pri roki to in ono; pazljivo je treba opraviti delo, ki pa je povrh vsega še zamudno.

Nemalokrat smo v zadregi, kaj bi po kosilu postavili na mizo. Ali pa takrat, ko pričakujemo obiske in bi jih radi tudi posladkali.

Iz zadrege vas reši Mercator-Konditor, ki skorajda na vseh prodajnih mestih (z živili) v Mercatorju ponuja praktično pakirane torte. V pvc foliji sta po dva kosa, izbirate pa lahko med različnimi

izdelki: na voljo vam je čokoladna torta, sadni desert, desert z marmelado, tortica ali pa kremna rezina s smetano. Prednost teh izdelkov je tudi rok trajanja – od tri do pet dni. V Konditorju načrtujejo, da bodo izbirali še povečali.

Če boste kupili v trgovini Konditorjeve pakirane torte, se vam doma ne bo treba zamujati s pripravo sladice. Tudi bati se vam ni treba, da bi jih od trgovine do doma pomečkali, kajti pakirane so v dovolj močni plastični foliji.

Stopite v najbližjo trgovino in se o tem prepričajte sami.

Mile Bitenc

### Pozor, inšpekcija prihaja

Mile Bitenc

## Kape na glavo!

Prav gotovo vas pogosto zanese pot v živilske prodajalne. Ste morda kdaj opazili, da imajo prodajalke za pultom kapo na glavi? Morda, a verjetno le slučajno, kajti največkrat so kape in druga pokrivala spravljena v garderobi. Da ne bo nesporazuma: v Uradnem listu SR Slovenije (št. 35/82) je že lani izšel pravilnik, ki določa, da morajo osebe pri klasični prodaji živil obvezno nositi poleg delovne halje, posebne delovne obutve in pri prodaji mesa, rib in školjk, tudi kapo, ruto ali mrežo za lase. Pa je v praksi ta pravilnik uveljavljen? Ne.

Pogosto me pot zanese v živilske prodajalne in tako slučajno, kot vidiš belo vrano, sem videl tudi pokrivala na glavah trgovskih delavk oziroma delavcev. V glavnem so si glave pokrili le redki ob začetku veljavnosti pravilnika, ob otvoritvi trgovine oziroma takrat, ko jih je na to opozorila sanitarna inšpekcija.

Kaj je vzrok, da so kape namesto na glavah, v garderobnih omarih? Za prodajnimi pulti so večinoma zaposlene ženske, ki kap ne nosijo iz čisto preprostega razloga: ker jim pokvarijo pričesko in tudi zato, ker so kroji in oblike kap res takšni, da so v njih delavke videti smešne, namesto prikupne.

Slučajno sem v eni izmed naših prodajaln v Ljubljani izvedel, da je dan poprej prišel inšpektor iz mestne uprave za inšpekcijske službe. Na štirih straneh zapisnika je zabeležil svoje ugotovitve pri pregledu v trgovini. Prijetno je bilo prebrati zapisnik, saj nepravilnosti v trgovini ni bilo, razen: »Delovna obleka delavk obsega delov-

no haljo in čevlje. Pokrival delavke ob začetku pregleda niso imele,«<sup>»</sup> je zapisal v zapisnik in na ta zapisnik ustno izdal odločbo, da si morajo delavke priskrbeti pokrivala.

Naslednji dan so imele na glavi nekatere kape, druge klobučke, tretje so bile brez. Ker so se same sebi zdele smešne, ker so se smejali kupci in dajali pripombe...

Sprašujem se, ali je zaradi higijene pri prodaji živil res toliko pomembna kapa? Las še vedno pade na kruh, salamo ali kam drugam. Po drugi strani pa vam iste prodajalke z rokami, s katerimi so dajale denar, tehtale krompir, si brisale nos, režejo kruh, salamo, sir. Kaj je bolj oziroma manj higiensko? Vem, da problema s tem ne bom rešil, saj se o tem govori že leta in leta, a uspeha ni.

Sicer pa to vemo vsi – trgovci in sanitarni inšpektorji! Še dobro, da so slednji dokaj strpni, sicer bi zaradi kazni marsikatera organizacija in posameznik že zdavnaj prišli na kant.



V prodajalni M na Bregu v Ljubljani so imele prodajalke kape na glavah dvakrat-trikrat in tedaj, ko so pozirale za časopis. Foto: Mile Bitenc





Mesec za mesecem se srečuje-mo z Radensko in v naših zapisih smo predstavili že precej zanimivosti. Tudi tokrat je tako: v imenu Radenske vas vabimo na nekajdnevni dopust v Radence oziroma v Moravske Toplice.

O Radencih smo v našem časopisu verjetno največkrat pisali. Tokrat jih ni treba podrobneje predstavljati: majhen kraj v severovzhodni Sloveniji bi bil verjetno še danes skorajda prav takšen, kot mnoge druge pomurske vasi, če ne bi tam in v okolici že več kot stoletje dolgo izvirala, danes pa vsem svetu znana mineralna voda. Radenska - tri srca. To je pripomoglo k razvoju zdraviliške in letoviške dejavnosti. Zaradi tega so Radenci danes znani skorajda na vseh celinah.

Vsakdo ne porabi dopusta v enem kosu, kot pravimo. Nekaj dni ga prihrani za jesen ali za zimo. Ker je tu jesen, ki je v Pomurju še posebej lepa, so v Radencih pripravili posebno ponudbo za sedemdnevni dopust. Pripravili so paket dejavnega načrtovanega bivanja v Radencih.

Preden pogledamo v paket, povejmo še to, da ponudba ni le vabljiva, ampak tudi po ceni primerna za vsak žep.

Radin je ime hotela, ki bo teh sedem dni nudila dopustnikom začasni dom. Vse sobe so lepo opremljene; so eno in dvoposteljne. Poleg sedem polnih penzionov njihova posebna ponudba vključuje tudi pregled pri zdraviliškem zdravniku, kar seveda ni od muh. Tudi tri CO<sub>2</sub> kopeli so vključene v paket, pa celo tečaj aerobike, ki je še vedno zelo popularna. Hotel ima pokrit bazen in v njem se boste lahko nakopali po mili volji in tudi mineralno vodo Radensko boste lahko pili, kadarkoli se vam bo zahotelo.

Za vse našete stvari je cena v resnici nizka; za sedemdnevni paket v dvoposteljni sobi znaša cena do konca decembra 6.346 dinarjev, za enoposteljno sobo pa bo treba doplačati 448 dinarjev.

Po novem letu bodo cene nekoliko višje in so do konca aprila že določene. Za enak paket bo takrat treba odšteti 7.300 din in doplačilo za enoposteljno sobo 550 din.

Otroci do sedmega leta imajo prenočišče zastonj, če spijo s starši in 50% popusta pri penzionski prehrani. Bivanje lahko podaljšate in za vsak dan doplačate po dnevni ceni.

Če bi o tej ponudbi radi zvedeli kaj več, pokličite v hotel Radin, na telefon 069/73-331.

Le dobrih deset kilometrov iz Radenc so Moravske Toplice, ki tudi slovijo kot odlično termalno zdravilišče. Lani so odprli nov hotel Termal, B kategorije. V tem lepem in nadvse udobnem hotelu bo začasni dom za vse tiste, ki se bodo odločili za tedenski, desetdnevni ali pa štirinajstdnevni paket.

Štirinajstdnevni paket vsebuje štirinajst polnih penzionov, šestkrat ortopedske vaje, dvakrat pregled pri zdraviliškem zdravniku, šest ročnih masaž, elektroterapija, enkrat kopanje v kabini, desetkrat telovadba v bazenu in seveda neomejeno kopanje v bazenih s termalno vodo. Za tako bogat štirinajstdnevni paket v Moravskih toplicah znaša cena 11.720 din, od novega leta pa do konca marca 1984 pa bo cena 13.930 din.

Desetdnevni paket je nekoliko cenejši (7.720 din do konca leta, od 1. 1. do 31. 9. 1984 pa 9.300 din), v njem pa je tudi nekaj manj. Poleg polnih penzionov vključuje dva zdravniška pregleda, dvakrat ročno masažo, enkrat dnevno kopanje v kabini, petkrat telovadba v bazenu, kolesarjenje za značko Radenske in neomejeno kopanje v bazenih s termalno vodo.

Sedemdnevni paket je najcenejši in vsebuje poleg polnih penzionov še zdravniški pregled ter ročne masaže, enkrat dnevno kopanje v kabini in neomejeno kopanje v bazenih ter petkrat telovadbo v vodi. Do konca tega leta je cena takšnega paketa 5.760 din, do konca marca 1984 pa 6.970 din.

Posebne ugodnosti, ki jih nudijo v Moravskih toplicah, pa so naslednje: upokojenci imajo za 10 in 14 dnevni paket 10% popusta, za sedemdnevni pa 5% popust. Otroci do 10. leta imajo na vse usluge kar 30% popusta.

Informacije in rezervacije: hotel Termal v Moravskih toplicah, telefon: 069/72-210.

Mile Bitenc

## Nagradna križanka »Dekor«

Pravilne rešitve za nagradno križanko Dekor pošljite skupaj z izpolnjenim kuponom in oznako »Nagradna križanka Dekor« na naslov: Mercator - Studio za ekonomsko propagando, 61000 Ljubljana, Breg 22, najpozneje do 8. decembra. Za pet izžrebanih reševalcev bo gost današnje križanke DEKOR, Ljubljana, prispeval pet lepih nagrad.

Maja Hočevar

Srednja šola za trgovinsko dejavnost v Ljubljani - oddelek za izobraževanje odraslih

## vabi k vpisu

v prvi letnik srednje komercialne šole

V prvih dneh februarja 1984 bo Srednja šola za trgovinsko dejavnost pričela s predavanji za 1. letnik srednje komercialne šole. Predavanja bodo potekala v turnusih, zato so tako organizirana predavanja zanimiva predvsem za prodajalce. Študij traja tri semestre.

Prav tako bo šola ob zadostnem številu prijav organizirala v spomladanskem semestru, ki se prične prve dni februarja, predavanja za delavce, ki nimajo ustrezne izobrazbe, in sicer za odrasle prodajalce - 1. letnik.

Prijave za obe vrsti študija oziroma izobraževanja sprejema šola takoj. Vse potrebne informacije vam bodo posredovali v tajništvu Srednje šole za trgovinsko dejavnost v Ljubljani, Poljanska 28/a, tel. (061) 310-862.

### Izid nagradnega žrebanja križanke

Do roka smo na naš naslov prejeli 627 pravih rešitev. Nagrade Studia za ekonomsko propagando prejmejo po pošti naslednji izžrebanici:

1. KOTAR Fani, MERCATOR-Rožnik, TOZD Golovec, PE SP Zaloška cesta 87, 61000 Ljubljana
2. RANFL Danica, MIP Ptuj, Osojnikova 1, 62250 Ptuj
3. ŠTRUKELJ Miljanka, DS SOZD, Aškerčeva 3 (komercialni sektor), 61000 Ljubljana
4. JAKOPIČ Marjana, Mercator-Sadje zelenjava, Poljanska 46/a, 61000 LJUBLJANA
5. MAČEK Andreja, Mercator-Konditor, Oražnova 12, 61000 Ljubljana
6. MALEŽIČ Barbara, Mercator, TOZD Jelka Ribnica, Šeškova 52, 61310 Ribnica
7. MURN Tatjana, Mercator-VELE-PRESKRBA, TOZD Standard Novo mesto, prodajalna Jelendol, Podturn
8. KRAŠEVEC Anka, Mercator-Nanos, TOZD Trgovina Rakek, poslovna 155, Dolenja vas
9. MOČNIK Milka, Mercator-Kmetijsko gozdna zadruga Sora Žiri, Igriška ul. 6, 64226 Žiri
10. MERHAR Francka, Mercator Rožnik, TOZD Jelka Ribnica, potrošnik Rakitnica, 61331 Dolenja vas

Spoštovani!

Lepo vas pozdravljam in se vam zahvaljujem za prizadevanost, s katero ste pripomogli, da je prodaja stila, naše nove pijače, tako uspešno stekla.

Direktor:

Radenska

"MERCATOR"  
Studio za EP  
61000 LJUBLJANA  
Breg 22

15. 11. 83

JUGOSLAVIJA  
61000  
LJUBLJANA

Pravilna rešitev iz prejšnje številke

KUPON ZA POŠILJANJE KRIŽANKE

Ime in priimek \_\_\_\_\_

Naslov iz delovnega mesta \_\_\_\_\_

DO ali TOZD \_\_\_\_\_

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

