



informatorec
glasilo delavcev SOZD emona ljubljana

Leto 19 april 1989 št. 179

● DELOVNA IN SLAVNOSTNA SEJA DELAVSKEGA SVETA SOZD EMONA

Dvainštirideseti rojstni dan Emone

Ob letošnjem dvainštiridesetem rojstnem dnevu Emone je bila 10. aprila osrednja slovesnost naše sestavljene organizacije združenega dela v veliki sejni dvorani poslovne stavbe Emona na Šmartinski cesti 130 v Ljubljani.

V prvem delu so delegati delovnega sveta sozda obravnavali poročilo o poslovanju sozda Emona v letu 1988, o porabi investicijskih sredstev za obdobje januar-december 1988 ter o skupni finančni politiki za poslovno leto 1989.

Obravnavali so sklepa delavskega sveta delovne organizacije Emoninega Kmetijskega kombinata Ptuj, kjer so se delavci na referendumu odločili o izločitvi iz sozda Emona.

V slavnostnem delu, posvečenemu 42-letnici obstoja in dela Emone, ki so mu prisostvovali poleg delegatov delavskega sveta tudi člani poslovnega odbora sozda Emona, predstavniki občine Ljubljana Moste-Polje, predstavniki družbenopolitičnih organizacij, direktorji in predstavniki Emoninih podjetij in predstavništva v tujini, direktorji delovnih organizacij Emone, predstavniki tiska in televizije in društva upokojencev Emone.

Prvi in slavnostni govornik je bil predsednik poslovnega odbora sozda Emona Mitja Svetelj, ki je v svojem govoru na kratko orisal prehojeno pot Emone ter nakazal smernice nadaljnega razvoja Emone v pogojih novih zakonskih predpi-

sov, prehoda na podjetniško organiziranost.

Po obrazložitvi komisije za podelitev nagrad Franca Nebca sta Mitja Svetelj, predsednik poslovnega odbora in Vladimir Ščeglovski, predsednik komisije za podelitev nagrad podelila nagrade Franca Nebca. Letošnje nagradence objavljamo v tej številki glasila posebej.

Priznanja – plakete Emone – sta podelila Mitja Svetelj in Boža Javornik, predsednik izvršilnega odbora delavskega sveta SOZD Emona, priznanje letošnjemu inovatorju Emone Marjanu Capudru, avtomehniku iz Agroemone pa je podelil Andrej Jug, predsednik komisije za inovativno dejavnost v sozdu Emona. Iva-

nu Germovšku, direktorju delovne organizacije Emona Posavje Brežice, ki odhaja v pokoj sta Mitja Svetelj in Zoran Janković, podpredsednik poslovnega odbora za trženje in nastop na notranjem trgu izročila grafiko akademskega slikarja Janeza Bernika.

Z. G.



Janislav Vehovar



Valter Podgornik



Vida Oman



Branko Matić



Božo Ostanek



Ado Butala

Nagrade Franca Nebca za leto 1989 podeljene

Komisija DS SOZD Emona za nagrado FRANCA NEBCA je na svoji 2. seji dne 17. 3. 1989 potem, ko je pregledala vse v roku pripele predloge za podelitev nagrade Franca Nebca za leto 1989 soglasno določila, da so letošnji prejemniki nagrade naslednji naši sodelavci-ke:

JANISLAV VEHOVAR, direktor DO Emona Hoteli.

Janislav Vehovar je na čelu te organizacije od leta 1982. Nagrado dobi za dosežene izredne učinke na področju hotelirstva.

Delovno organizacijo je organiziral tako, da je dan podarek strokovno – svetovalnim službam, ki so bile v pomoč tistim temeljnim organizacijam, ki so se znašle v težjem finančnem položaju.

Uspešno je bila izvršena

sanacija temeljnih organizacij Terme Catež in hotela Evropa v Celju, prav tako pa se je finančna situacija ter poslovna organiziranost hotela Bernardin bistveno izboljšala.

Pod vodstvom Janislava Vehovarja so se rezultati v Emona hotelih bistveno spremenili na bolje, začela se je spreminjati struktura nočitev ter fizični obseg prodaje.

Potrebno je bilo veliko osebnega dela s prisotnostjo na tujih turističnih borzih in sejamskih prireditvah ter neposredne tržne akvizicije, da se je tekom let začela spreminjati podoba Emona hotelov v organizacijo z razvito tržno usmeritvijo. Večina Emona hotelov danes niso več le objekti »za spanje« ampak organizacija, ki nudi pestro in kvalitetno ponudbo storitev z organizacijo najrazličnejših priredi-

tev in dejavnosti, ki goste ponovno vračajo v njihove hotele.

VALTER PODGORNİK, direktor TOZD Globus v DO Emona Commerce.

Valter Podgornik je v Emoni že od leta 1970. TOZD Globus pa je prevzel leta 1984. Po obsegu in značaju poslovanja je TOZD Globus najpomembnejša temeljna organizacija v okviru DO Commerce. Je nosilec zunanje-trgovinske dejavnosti, izvoza-uvoza blaga, kompenzacijskih in reekspornih kompenzacijskih poslov, kooperacij ter zastopstev tujih firm in kooperacijske prodaje blaga. Obenem pa uspešno vodi in koordinira nastop DO Emona Commerce v tujini.

V času, ko je vodstvo TOZD Globus prevzel Valter Podgornik se je zunanje-trgovinski obseg poslovanja te organizacije povečal za 73%, zunanje trgovinski promet za zaposlenega za 47%, izvoz za 92% in uvoz za 85%. Največji delež pa ima pri tem lastni konvertibilni izvoz, ki se je povečal za 121%. Vsi ti poslovni uspehi temeljne organizacije so bili spodbujeni z aktivnostjo Valterja Podgornika na področju vodenja, organiziranosti in celotnega poznavanja problematike zunanje-trgovinskega poslovanja.

VIDA OMAN, poslovodkinja E-marketa v Kranjski Gori.

Vida Oman vodi Market v Kranjski Gori že 23 let.

(Nadaljevanje na 2. strani)

● AKCIJA: Ali (res) prodajamo kot trgovci?

Trgovka z dušo in srcem

Naši najboljši sodelavci: Marija Jaklič, Emona center Koseze

LJUBLJANA, 13. marca – »O penziji še nič ne razmišljam, čeprav bom že letos izpolnila pogoje, da bi se lahko poslovila od aktivnega dela. Zakaj? Ob letošnjem dnevu žena so mi sodelavke in sodelavci takole čestitali: »Se mnogo let ostanite z nami!« In: mislim, da mi je trgovski poklic pisan na kožo. Zakaj bi se mu prehitro odpovedala, ko pa vem in čutim in želim, kaj vse še moram in bi lahko naredila,« pravi Marija Jaklič, popularna in priljubljena poslovodkinja naše naj E-centra v ljubljanskih Kosezah.

Marija je v Emoni od 1964. leta, izučila pa se je v njeni predhodnici Prehrani, potem pa jo za nekaj časa nehote zaneslo k Merca-

torju. Tako je bilo včasih. Človek ni odločal sam o sebi. Ponovno je začela kot administrativka v Supermarketu. Tov. Pregel je opazil, da ji je trgovina napisana na kožo, zato jo je poslal v samopostrežnico na Gogolovo ulico za Bežigrad. Čeprav je minilo že dvanajst let, odkar je v Kosezah, jo ljudje za Bežigradom še zmeraj ohranjajo v najboljšem spominu. Dober glas seže v deveto vas, zato marsikateri Bežigradčan preračuna zaide k njej v Koseze.

Izučila se je petdesetega leta v Prehrani na Tržaški 26 in potem je bila po 1954. letu ves čas poslovodkinja. Delovni pogoji so bili težki, nikdar pravega prostega časa, vendar se je kljub temu z vso ljubeznijo posvetila svoje-

mu poklicu, ki je postal ne samo delo, temveč tudi konjček in življenjski smisel. Končala je trgovsko in poslovodsko šolo in se kasneje izobraževala za samopostrežni način prodaje.

Trgovina je kot gospodinjstvo

»Veste, trgovina je kot kakšno veliko gospodinjstvo, ki ga je treba kar naprej vzdrževati, pospravljati, obnavljati, dopolnjevati in jo gojiti s srcem in ljubeznijo. Nikdar ni vse postorjeno, zmeraj nekaj manjka, zmanjka ali še ni dobro,« pravi Marija.

Emona center v Kosezah je prvi Emonin center v Ljubljani, še zdaleč pa ni največji, je pa zato

prvi po prometu, in to vse od otvoritve 1977. leta. Zaposluje 50 delavk (s štirimi delavci) v dveh izmenah. Zaradi bolniških in porodniških dopustov vsak dan manjka povprečno po 20% delavk (kar je sicer emonska malo-prodajna norma), ker so v njem zaposlena največ mlada dekleta in žene: Slovenke, Črnoгорke, Albanke, Makedonke, Ličanke, skratka delovna dekleta iz vse države. Jugoslavija v malem! In nikdar zares žal besede med njimi.

»Pred menoj so vse enake, če so skrbne, prijazne, delovne in čiste, takšne kot se za prave trgovke spodobi,« pravi Marija.

In promet? Prejšnji mesec je E-center v Kosezah v 24 dneh ustvaril 247 S milijard din prometa ali dobrih 10 S milijard vsak dan. Nanj gravitira okoli 5 tisoč prebivalcev, toda kupci prihajajo vanj od vsepovsod, iz bližnje in najbolj oddaljene ljubljanske okolice. Zakaj? Se zdaleč ne samo zaradi razsežnega par-

(Nadaljevanje na 4. strani)

(Nadaljevanje na 12. strani)

Nagrade Franca Nebca za leto 89 podeljene

(Nadaljevanje s 1. strani)

V tem času je s svojim osebnim vzgledom, prizadevnostjo, delovno zagnanostjo in pripadnostjo Emoni vzgajala kolektiv, ki zna uspešno zadovoljiti kupce ne samo ko kupujejo blago za kupce-turiste posebno pa za prebivalce ob tromeji.

Trgovec ob tromeji, še zlasti tako zahtevni kot je v Kranjski Gori, opravlja poleg osnovnega poklica tudi poslanstvo predstavništva svoje dežele. Z njim pridejo tujci v stik dnevno, celo večkrat na dan. Potrebno je veliko znanja, ustrežljivosti,

vkljudnosti, pa tudi urejenosti v objektu, da kupca ne pritegne enkrat, ampak, da se vrne tudi drugič in večkrat in svoje zadovoljstvo ob dobrih ponudbah prenese tudi drugim. Vida to zna, in njen kolektiv po njeni zaslugi tudi.

Številna priznanja, pohvale in zahvale organizatorjev različnih prireditev v Kranjski Gori potrjujejo, da Omona zna opravljati svoje delo, saj v Kranjski Gori oz. svetovno znani Planici ni bilo prireditve kjer s svojo ponudbo ne bi sodelovali tudi delavci in delavke našega E-Marketa v Kranjski Gori.

BRANKO MATIČ — direktor Emona Supermarket-a Osijek

Še imamo v spominu, ko je leta 1982 katastrofalni požar do temeljev uničil najlepšo blagovnico v Osijeku. Zagorel je Emonin Supermarket. Obnova in gradnja novega objekta je trajala več let, tako, da so Osiječani dobili nov še lepši Supermarket 31. 8. 1985.

Nedvomo je potrebno pohvaliti celoten kolektiv za izjemne napore, ki so bili vloženi, da je ta objekt izkazal izgubo samo v letu 1985 in 1986.

Poslovni leti 1987 in 1988 pa sta bili zaključeni uspešno in vsi, ki poznamo Branka Matiča vemo, da je temu uspehu botrovala tudi njegova izjemna prizadevnost, vztrajnost in odločnost v vodenju navkljub vsem težavam.

Cepav majhen kolektiv, saj je v blagovnici zaposlenih samo 170 delavcev, pa so poslovni rezultati lahko za vzgled tudi drugim.

Posebno je razveseljivo, da ime Emone v Osijeku pomeni kakovost v postrežbi in kakovost v ponudbi. Prepričani smo, da je pri tem prisoten tudi osebni prispevek tov. Matiča.

Božo Ostanek, direktor in Ado Butala direktor splošnega sektorja DO Emona Jestivina Koper

Skupinska nagrada je podeljena Božu Ostanku, direktorju DO Emone Jestivina in Ado Butali, direktorju splošnega sektorja iz iste delovne organizacije.

Oba delavca sta predvsem z zadnjih petih letih dajala svoj osebni prispevek, da je Emona Jestivina na obalnem območju dobila ime organizacije, ki se še uspešno uveljavlja tako v organiziranosti poslovanja, dobre kadrovske politike, razvoja družbenega standarda in pri skrbi za letni razvoj in s tem pospešene prodaje.

Z njunim poslovanjem v organizaciji so bili zgrajeni oz. adaptirani pomembni trgovski objekti kot so: Market v Pridvoru, Market v Izoli, Market v Ankaranu.

Začela se je realizacija izgradnje skladišnih prostorov, večjega restavracijskega objekta, osrednjega prostora tržnice v Kopru in še je nekaj železa v ognju.

Oba delavca sta z vneto sodelavcem razvila izjemno dobro sodelovanje, ki se kaže tudi v dobrem počutju zaposlenih. Zadovoljen trgovski delavec pa pomeni dobrega ponudnika in zado-

voljnega kupca. To pa je osnovni pomen trgovine in kar sta Božo Ostanek in Ado Butala s svojim delom dala svoj osebni prispevek smo prepričani da gre Nebčeva nagrada v prave roke.

Branko Bregar, svetovalec v DO Emona Commerce

Branko Bregar je rojen leta 1928. V Emoni je od februarja, leta 1948 neprekinjeno. V tem času je opravljal različna odgovorna dela. Od leta 1954 dalje, ko se je takratna Prehrana registrirala za opravljanje zunanjegovinskih dejavnosti, je bil Branko Bregar vsehkozi na vodilnih delovnih mestih v tej dejavnosti Emone; od tega vrsto let direktor direktorije za zunanjo trgovino, TOZD zunanja trgovina, ki je neposredni predhodnik Emona Commerce. Da je zunanjetrgovinska dejavnost v Emoni vsa leta med uspešnejšimi organizacijami, je temu znatno pripomogel imenovani, kot delavec, ki je vrsto let to dejavnost vodil.

Od leta 1978 dalje je Branko Bregar svetovalec direktorja delovne organizacije, pretežno za področje dela v Sovjetski zvezi. Uspehi, ki jih je Emona dosegla na področju blagovne menjave s Sovjetsko zvezo so v veliki meri plod aktivnega in dobrega sodelovanja Branka Bregarja z direktorji sektorjev tozda Globus, z našim predstavnikom v Sovjetski zvezi, z našimi partnerji in partnerji iz Sovjetske zveze.

Blagovna menjava Emone s Sovjetsko zvezo se je povečala od 7,5 milijona klirinških dolarjev v letu 1983 na 38 milijonov klirinških dolarjev v letu 1988. Glede na dolgoletne velike izkušnje in celovito poznavanje zunanjetrgovinske problematike je Branko Bregar aktiven kreator mnogih zahtevnih zunanjetrgovinskih poslov.

● INTERNA BANKA EMONA SPOROČA:

Emonska nakupna kartica je tu

Emonci smo bili in smo ponosni na svojo Emono, ki jo učinkovito predstavlja rdeči E. V zgodovino slovenske trgovine smo prinesli vrsto novosti. Odprli smo prvo samopostrežno trgovino v Ljubljani, zgradili prvo regalno skladišče, uvedli sodobno elektronsko obdelavo in še kaj bi lahko našli. Z E-kartico, kot imenujemo na kratko Emonska nakupna kartica, pa dajemo svojim kupcem in partnerjem prvi v Jugoslaviji svojo E-KARTICO zaupanja. Z njo bodo naši potrošniki lahko kupovali v naših trgovinah in plačevali račune v hotelih ter turističnih uradih E-Globtourja.

Že zdaj imamo v Jugoslaviji kartico zaupanja (kot se pravilno glasi prevod angleške besede »credit«), ki jih izdajajo predvsem turistične agencije. Te so jih uvedle, kot podaljšek mednarodnih koncernov.

Pri naši kartici gre za nekaj popolnoma drugega. Osnovni namen je, pritegniti kupce v naše trgovine s sodobnejšim načinom plačevanja, to pa plačilo s kartico v vsakem primeru je. No, smodnika seveda tudi mi nismo odkrili. Take kartice so v razvitih svetovih nekaj povsem običajnega in jih imajo vse večje trgovske organizacije.

Zamisel je preprosta! Ste bili kdaj v trgovini, videli lep izdelek, pa ga niste mogli kupiti, ker pri sebi niste imeli dovolj denarja? No, če bo to v Emonini trgovini in boste imeli E-kartico, boste izdelek lahko kupili in račun poravnali kasneje. Z uvajanjem plačila na ta način želimo, da bi se čim več potrošnikov sprehajalo po emonskih trgovinah, E-lokalih, ter, da bi lahko predmete, ki so jim všeč, kupili čeprav v denarnici trenutno ne bi bilo dovolj denarja.

Iz povedanega sledi, da bodo imetniki E-kartice lahko vsi, ki bodo pravočasno poravnali račune. Najprej bomo kartice ponudili zaposlenim v Emoni in nekaterim organizacijam, s katerimi tesneje sodelujemo. Predvsem zato, ker varčevalci pri naši varčevalni službi praviloma nimajo možnosti plačevanja z drugimi sodobnimi načini poslovanja, kot na primer: s čeki.

Idejo o Emonske nakupni kartici smo v interni banki nosili v sebi že dolgo. Od tedaj, ko pred leti ni bila sprejeta ideja o sistemu, podobnem sedanjemu Klubu Slovenijales oz. Merkatorjevim bonom. Želeli smo nekaj sodobnejšega in pred dobrim letom in pol smo začeli resno pripravljati vse potrebno za poslovanje z E-kartico. Za morebitnega kritika predolga doba, za nas pa, ki smo na tem delali, izziv, pri katerem smo morali rešiti vrsto odprtih vprašanj. Še najhuje je bilo odločiti se, iti v to »novotarijo« ali ne. Kar je, to je in tu je! Poti nazaj ni več. E-kartica je rojena! Kako bo rasla in ali ji je zagotovljena nesmrtnost, pa je odvisno od nas vseh. Sistem omogoča večje povezave z imetniki kartic — našimi kupci.

O sami kartici, njenih prednostih in slabostih bi lahko še več rekli, vendar naj bo za prvič dovolj. O njenem uveljavljanju vas bomo sproti obveščali. Zdaj vabimo vse, da zaprosijo za E-kartico in jo priporočijo tudi svojim prijateljem, znancem, pomembnejšim kupcem ter poslovnim partnerjem. Za prijavo bodo na voljo prijavnice, mi pa bomo poskrbeli, da boste E-kartico čimprej dobili.

Predstavimo na kratko še sam sistem poslovanja z E-kartico: v E-trgovini ali lokalno boste plačali s kartico, račun bo trgovina poslala v interno banko. V EEC ga bomo obdelali in vam ga poslali v plačilo za vse vaše nakupe v nekem obdobju (npr. na začetku meseca). Z vami se bomo dogovorili ali vam naj plačilo trgamo od vašega osebnega dohodka, ali od zneska na tekočem računu, oz. boste denar vplačevali na račun interne banke. Interna banka bo poravnala vaš račun trgovini. Skratka, tako kot pri drugih karticah. Razlika je le v tem, da interni bnaki ni prvenstveno za zaslužek, kot ostalim, ampak želimo, kot rečeno, pomagati kupcu v emonskih organizacijah in ga tako pritegniti. Zato tudi nismo predvideli plačila članarine, ampak le manjši depozit, ki ga bo imetnik vplačal v dveh obrokih, interna banka pa obrestovala.

Z E-kartico uvajamo novo obliko kakovosti v poslovanje, ki vam jo podarjamo ob našem skupnem prazniku — dnevu Emone.

Bralce E-Informaterja pozivamo, pošljite v interno banko, sektor E-karte, vse ideje, ki nam bodo pomagale razviti sistem, kot tudi dobronamerne kritike.

Igor KADUNC

Spisek prodajnih mest, kjer sprejemajo emonsko kartico

E Mesna industrija

1. Posl. Arkade I, Adamič-Lundrovo n., Ljubljana
2. Posl. Arkade II, Adamič-Lundrovo n., Ljubljana
3. Posl. Tržnica Šiška, Drenikova, Ljubljana
4. Posl. Tržnica Moste, Zaloška, Ljubljana
5. Prosta stojnica, Agrokombinatska, Ljubljana

E Blagovni center, TOZD Prehrana

6. Diskontna trgovina, Šmartinska 102, Ljubljana

E Merkur

7. Supermarket, Kersnikova 2, Ljubljana
8. EC Koseze, Podutiška 2, Ljubljana
9. EC Nove Jarše, Beblerjev trg, Ljubljana
10. Fontana, Cankarjeva 6, Ljubljana
11. Sport shop, Borovškova 6, Kranjska Gora
12. Moda, Ljubljanska c., Bled

E Supermarket Osijek

13. Supermarket, Trg oslobodjenja 6, Osijek

E Trgovska hiša Maximarket

14. Maximarket etaža A, Trg rev. 1, Ljubljana
15. Maximarket etaža B, C, D, Trg rev. 1, Ljubljana
16. Restavracija Maxim, Trg revolucije 1, Ljubljana
17. Maximarket, Zreče

E Ilirija, TOZD Trgovina

18. Blagovnica, Vojkov drevored, Ilirska Bistrica

E Ilirija, TOZD Gostinstvo

19. Hotel Turist, Gregorčičeva 27, Il. Bistrica
20. Restavracija Lovce, Bazoviška 5, Il. Bistrica
21. Snack bar Park, Bazoviška 15, Il. Bistrica

E Dolenjka, TOZD Engro-detali

22. Market, Ljubljanska 7, Novo mesto
23. Market, Drska 42, Novo mesto
24. Tekstil, Glavni trg 27, Novo mesto
25. Bršljin, Kolodvorska 2, Novo mesto
26. Samopostrežba, Mokronog 44
27. Blagovnica, Goliev trg 2, Trebnje
28. Market, Trg gor. bataljona 8, Sentjernej
29. Market, Gor. Straža 37, Straža
30. Market, Žužemberk 18

E Dolenjka, TOZD Detali

31. Blagovnica, Kolodvorska 13, Črnomelj
32. Market Čardak, 21. okt. 15, Črnomelj
33. Market Semič 48
34. Sport, Kolodvorska 1, Črnomelj

E Posavje, TOZD Trgovina na drobno

35. Moda, PE št. 1, Brežice
36. Izbira, PE št. 3, Brežice
37. Otroška konfekcija, PE št. 4, Brežice
38. Salon pohištva, PE št. 5, Brežice
39. Prehrana, PE št. 6, Brežice
40. Železnina, PE št. 7, Brežice
41. Obutev, PE št. 8, Brežice
42. Kozmetika, PE št. 9, Brežice
43. Postrežba, PE št. 10, Brežice
44. Avtomaterial, PE št. 11, Brežice
45. Tkanina, PE št. 12, Brežice
46. Barve-laki, PE št. 13, Brežice
47. Plastika, PE št. 14, Brežice
48. Živila, PE št. 15, Brežice
49. Galanterija, PE št. 16, Brežice
50. Market, PE št. 17, Brežice
51. Market, PE št. 37, Brežice
52. Blagovnica 1-10, Brežice

E Posavje, TOZD Gostinstvo

62. Hotel Turist, Brežice

E Jestivina

63. EC Markovec, Krožna cesta 1, Koper

E Merkur Ptuj

64. Tekstilna hiša, Murkova 1, Ptuj
65. Dom, Murkova 3, Ptuj
66. Tehnika, Lackova 5, Ptuj
67. Volan, Titov trg 6, Ptuj
68. Oprema, Trstenjakova 14, Ptuj
69. Zvezda, Srbski trg 8, Ptuj
70. Samopostrežba bratje Reš, Štukl 1, Ptuj
71. Supermarket, Partizanska 3-5, Maribor
72. Jasmin, Trstenjakova 16, Ptuj
73. Biserka, Lackova 6, Ptuj
74. Ideal, Titov trg 11, Ptuj

E Hoteli, TOZD Hotel Slon, Titova 10

75. Recepcija, Hotel Slon, Ljubljana

E Hoteli, TOZD Hotel Slavija, V. Kraigherja 3

76. Hotel Slavija, Maribor

E Hoteli, TOZD Hotel Evropa, Titov trg 4

77. Recepcija, Hotel Evropa, Celje

E Hoteli, TOZD Grand hotel Union, Miklošičeva 1

79. Hotel Union, Ljubljana
80. Restavracija Union, Ljubljana
81. Hotel Holiday Inn, Ljubljana
82. Smrekarjev hram, Ljubljana
83. Tavčarjev hram, Ljubljana
84. Kletna restavracija Union, Ljubljana
85. Kavarna Union, Ljubljana
86. Bistro Union, Ljubljana
87. Rest. Flambee in Lobby bar Holiday Inn

E Hoteli, TOZD Hoteli Bernardin, Obala 2

101. Recepcija, Grand hotel Emona, Portorož
102. Recepcija, Hotel Bernardin, Portorož
103. Recepcija, Hotel vile Park, Portorož
104. Lokal Majolka, Portorož
105. Lokal Grill, Portorož
106. Lokal Taverna, Portorož
107. Terme, Catež

E Globtour

108. Globtour, Gosposvetska 4, Ljubljana
109. Globtour, Trg revolucije 1, Ljubljana
110. Globtour, Šmartinska 130, Ljubljana
111. Globtour, Kidričeva 13, Ljubljana
112. Globtour, Obala 33, Portorož



Branko Bregar

Plakete Emone priznanje uspešnemu delu

Ob Dnevu Emone 10. aprila so za izredno prizadevnost, dolgoletno pripadnost delovnemu kolektivu, uspešnost pri inovativnem delu, utrjevanju ekonomskih in samoupravnih odnosov med Emoninimi delovnimi organizacijami prejeli plaketo Emone naslednji delavci:

- ★ Janez Bertonec, iz DO Agroemona;
- ★ Kolektiv Emona centra v Kosezah;
- ★ Ivan Novoselič iz DO Emona Posavje Brežice;

Iz delovne organizacije Emona hoteli:

- ★ Milan Hočevar
- ★ Darko Pšeničnik
- ★ Zmago Udrih
- ★ Štefanija Dimec
- ★ Matija Pliberšek
- ★ Jože Pipan
- ★ Stane Pogačnik iz hotela Slon, Ljubljana

Iz Emona Inženiringa, Ljubljana, skupina delavcev za uspešno opravljenega dela na projektu Šolski center Kangaba, v republiki Mali:

- ★ Rafael Usenik
- ★ Marjan Agrež
- ★ Marko Jankovič
- ★ Jožef Hrašovec
- ★ Aljoša Matanovič
- ★ Darko Trobec
- ★ Miro Zgonec
- ★ Jožica Poje iz Interne banke Emona, Ljubljana
- ★ E-Informato, glasilo delavcev sozda Emona

Izvršilni odbor delavskega sveta SOZD Emona je za inovatorja Emone za leto 1989 imenoval Marjana Capudra iz DO Agroemona

O Inovatorju leta poročamo v tej številki glasila posebej.

Vsem iskreno čestitamo!

● RADNA I SVEČANA SEDNICA RADNIČKOG SAVETA SOUR EMONA

Četrdesetdve godine Emone

Prigodom četrdesetdru-
gog rođendana Emona odr-
žana je 10. aprila centralna
proslava naše složene orga-
nizacije udruženog rada
u velikoj dvorani za sednice
u poslovnoj zgradi Emone,
na Šmartinskoj cesti 130,
u Ljubljani.

U radnom delu sednice de-
legati su razmatrali izveštaj
o poslovanju Emone u 1988.
godini, o korištenju investi-
cionih sredstava u periodu
januar-december 1988, te
o zajedničkoj finansijskoj
politici u poslovnoj godini
1989.

Na pogramu su bili i zak-
ljučci radničkog saveta
Emoninog KK Kmetijskog
kombinata Ptuj, gde su se
radnici na referendumima

izjašnjavali o izdvojenju iz
SOUR Emone.

U svečanom delu, koji je
bio posvećen 42-godišnjem
periodu rada i postojanja
Emone, kojemu su prisu-
stvovali pored delegata rad-
ničkog saveta i članovi po-
slavodnog odbora SOUR
Emona, predstavnici opštine
Ljubljana Moste-Polje, pred-
stavnici društveno-politič-
kih organizacija, direktori
i predstavnici Emoninih pre-
duzeća i predstaništava
u inostranstvu, direktori rad-
nih organizacija Emone,
predstavnici štampe i televizi-
je te društva penzionera
Emone.

Svečani govornik na sed-
nici bio je predsednik poslo-
vodnog odbora SOUR Emo-

na Mitja Svetelj. U svojem
govoru je na kratko opisao
pređeni put Emone ukazujući
na smer daljeg razvoja
u uslovima novih zakonskih
propisa, prelaženja na novu
preduzetničku organizova-
nost.

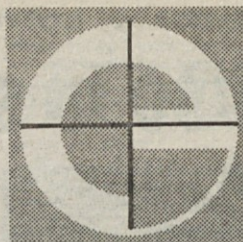
Nakon obrazloženja komi-
sije za podelu nagrada Fran-
ca Nebeca, Mitja Svetelj,
predsednik poslovnog od-
bora i Vladimir Štegljovski,
predsednik komisije za po-
delu nagrada uručili su i na-
grade Franca Nebeca dobit-
nicima.

Priznanje – plakete Emo-
ne – podelili su Mitja Sve-
telj i Boža Javornik, pred-
sednik izvršnog odbora rad-
ničkog saveta SOUR Emo-
na, priznanje ovogodišnjem

inovatoru Emone, Marjanu
Capudru automehaničaru
Agroemone uručio je Andrej
Jug, predsednik komisije za
inovacionu delatnost u SO-
UR Emona. Ivanu Germov-
šku, direktoru radne organi-
zacije Emona Posavje Breži-
ce su Mitja Svetelj i Zoran
Janković, predsednik poslo-
vodnog odbora za trženje
i nastup na unutrašnjem trži-
štu izručili grafiku akadem-
skog slikara Janeza Ber-
nika.

Ovih dana biti će svečano
u svim našim radnim organi-
zacijama, obeležiti će se naš
praznik i uručiti priznanja
i jubilejne nagrade radnici-
ma za deset i višegodišnju
pripadnost kući.

Z. G.



informator

Srpskohrvatski
prilog

● Povodom praznika Emone

Nagrade
Franca Nebeca
za 1989. godinu

Na svečanoj sednici radničkog saveta SOUR
Emona, održanoj povodom Dana Emone i obelež-
vanja četrdesetdvogodišnjeg rada i postojanja, bile
su podeljene nagrade Franca Nebeca.

Dobitnici individualne nagrade:

- Janislav Vehovar, iz radne organizacije E-Ho-
teli,
- Valter Podgornik, iz OOUR Globus,
- Branko Matić, iz Supermarketa u Osijeku,
- Vida Oman, iz E-marketa u Kranjskoj gori,
- Branko Bregar, iz RO E-Commerce

Dobitnici grupne nagrade:

- Božo Ostanek i Ado Butala iz RO E-Jestvina
Koper.

● ZAGREBAČKOM GLOBTOURU U POHODE

Višnja Čerić – Mi smo N° 1

ZAGREB, 17. ožujka
– »Većina zagrebačkih turi-
stičkih agencija smještena je
u središtu grada, raspoređ-
ene su oko najljepšeg grad-
skog parka, Zrinjevcu. Po-



Višnja Čerić

gledajte, izgleda kao u Pari-
zu. Tu u zgradi na broju je-
dan smo mi – Emona Glob-
tour. Nismo samo zbog toga
broj jedan, puno njih, naše
stalne stranke nas zovu ag-
necija N° 1, kaže Višnja Če-
rić, šef poslovnice.

Globtourova poslovnica
u Zagrebu ima desetgodišnji
staž. Koncipirana je bila 1978.
godine i to na proslavi deset-
godišnjice Globtoura na
Otočcu. Tri godine su imali
prostorije u nešto udaljenijoj
Gajevoj ulici, zadnjih sedam
godina su u centru grada, na
Zrinjevcu, u prvom katu
zgrade na uglu.

Za početak – Indija
i Nepal

»Naišla sam na jako dobar
prijem u zagrebačkoj Emoni
kad sam se latila koncepta
organizacije prve Globtour-
ove poslovnice u našem gra-
du. Primio me je Drago Vuč-
ković, šef predstavništva
Emone. Dao mi je stol i tele-
fon – i tako sam počela traži-
ti prostor pod suncem za po-
slavnicu. Iste godine (1978)
smo u Gajevoj 40, baš za 29.
novembar otvorili turističku
poslovnicu. Prvo putovanje
koje smo organizirali bilo je
u Indiju i Nepal! Sjećam se
da smo tada odveli na put 30
ljudi. Tako smo počeli. Jako
ozbiljno i prilično poduzet-

no. U početku nas je bilo če-
tvero. Konkurencija je bila,
a i sada je jaka. Morali smo
iznaći nešto novo – okrenuli
smo se ka kvaliteti i tako si
stvarali dobro ime. Ja sam
prije radila u elitnom hotelu
Esplanade i u Jatu, što je bi-
lo dobra osnova za uspješan
start. Već od samog početka,
je Globtour, naročito Davo-
rin Ferligoj, kao i svi ostali,
imao dobar odnos prema
meni. Odmah su mi dali sve
– povjerenje i obaveze, ka-
dar i poslovnicu, u dvije rije-
či samostalnost i odgovor-
nost. Bacili su me u vodu
i počela sam plivati. Nažalost
u vrijeme kad je otpočela si-
lazna krivulja našeg turizma.
Nastajali su programi zim-
skih i ljetnih dopusta. Ljudi
su brzo ustanovili da imaju
pred sobom ozbiljnu poslovn-
icu. Povezali smo se sa so-
lidnim poslovnim partneri-
ma. Selektivni pristup. Novi
programi i zahvati dali su po-
sitivne finansijske rezultate.
Odmah smo uveli avio-šal-
ter, makar se nas je u Gaje-
voj na 40 četvornih metara
stiskalo šest, a kasnije se-
dam ljudi, Pala je odluka da
idem u daljnji razvoj. Novi
lokal u gradu bilo je nemo-
guće dobiti, ali ipak smo tu.
Imamo 100 kv, tri kancelari-
je s balkonom u prvom katu
– gdje možemo držati go-
vove...

Ne samo Globtour već
Emona

Puno polažemo na publici-
tet. Stalno smo prisutni na
radiju, u časopisima i revija-
ma je naša turistička ponu-
da, naročito novine iz pro-
grama. Gdje god da se govori
o turizmu obavezno smo i mi
tamo. Na fasadi zgrade je
platno za projiciranje naših
programa. Za poklade smo
nastupili za šalterima u po-
slavnicu kao maškare... ani-
macija. Mi smo dobro uigran
kolektiv, ne znamo za fluktu-
aciju. Važna nam je suradnja
sa sistemom Emone, ne sa-
mo sa matičnim Globtourom.
Mi smo inicijatori sakuplja-

nja Emonaca u Zagrebu.
Dva do tri puta godišnje. Su-
radnja s Blagovnim centrom
na zagrebačkom velesajmu.
Zadnji susret sa Emoninom
ponudom imali smo lani
u decembru na Zrinjevcu.

Bavimo se sa puno stvari,
prilagođavamo potrebama,
prilikama, potražnji za do-
maće i strane goste. Stranim
gostima organiziramo dola-
zak u Zagreb i okolicu (po-
slovni, kongresni turizam),
zatim tu je i kontinentalni tu-
rizam. Naročito je nakon
Univerzijade Zagreb postao
interesantan grad. Organizir-
amo jednodnevne i više
dnevne aranžmane i izlete
– razgledanje grada, Mimari-
ne galerije, koja je izuzetno
popularna, do vikend aranž-
mana u Zagrebu. Tu su Pli-
tvička jezera, Hlebina, za-
nimljivi dvorci kao što su re-
cimo Mokrice, gdje se pri-
premaju na uređenje velikog



U lijepoj staroj palači na Zrinjevcu u Zagrebu smještena
je Globtourova poslovnica u I. katu. (Ulaz je pod marki-
zom.) Na velikom platnu (na slici lijevo) povremeno prika-
zuju svoje turističke programe.

igrališta za golf. Inostranim
gostima nudimo aranžmane
za Međugorje, srednjever-
kovne samostane. Eksklu-
zivni smo zastupnici WATA,
udruženja međunarodnih
agencija za Zagreb. To znači
priznanje visokom stupnju
kvalitete. Samo jedna agen-
cija u Zagrebu je u WATA.
To je naš prozor u svijet.

odnose, zato ni uspjesi nisu
samo stvar slučaja, već su re-
zultat dugogodišnjeg marlj-
vog rada i odlične suradnje,
koji čovjeku ulivaju vjeru
u život i dalji rad.

To je Globtour u Zagrebu,
personificira ga Višnja Čerić,
jedna od najboljih i najvjer-
nijih Globtourovih turistič-
kih radnica.

N. I.

Vjernost
veća od
jubileja

Vjernost Emoni Marije Knežević, koja u zagre-
bačkoj poslovnici turističke agencije Emona Glob-
tour vodi obračun, starijeg je datuma od jubileja
samog Globtoura u Zagrebu.

Marija se je Emoni zapisala 1. juna 1972. godine,
kad se je zaposlila u administraciji predstavništva
Emoninog Robnog centra na Prilazu JNA br. 8. Šef
predstavništva bio je tada Drago Vuković, a u istim
prostorijama nalazilo se je i predstavništvo Emoni-
ne vanjske trgovine. Vodio ga je Boško Žegović,
koji lani izgubio život u saobraćajnom udesu.

Istovremeno sa otvorenjem Globtourove poslovn-
ice u Zagrebu u Gajevoj ulici, u septembru 1978
godine, Marija se je zaposlila kao obračunski refe-
rent, kasnije je postala šef obračuna.

U nizu dugih godina Marija je postala naturalizi-
rana Zagrepčanka, njena marljivost, revnost, pri-
padnost matičnoj kući i uporna priroda odlike su
njene ličnog porijekla. Ličko Lešće je njeno rodno
mjesto.

Rad turističke poslovnice pozna u tančine. Kroz
njene ruke prolaze svi obračuni Globtourovih turi-
stičkih usluga, grupni aranžmani, individualni izle-
ti, dopusti, u Jugoslaviji i inostranstvu.

U utjehu i zabavu su joj, nakon osam sati rada sa
brojkama i računima, kako je sama rekla, njene
dvije kćerke – sedmogodišnja i dvanaestgodišnja
djevojčica, iako obično te godine donose sobom
manje probleme.

Za Marijom je dvadeset godina radnog staža, pet-
naest ih je pred njom. Možda će je tada kod kuće
već čekati unuci.

Iznenadenje za kupce
Supermarketa

Pozivu Vijeća potrošača
da se na neki prigodan način
obilježi dan potrošača, 15.
ožujka, odazvao se je u Osije-
ku jedino Emona Super-
market.

Ugođaj u samoposluzi bio
je svečarski. Kupci su degu-
stirali proizvode Neoplante,
a na blagajni je svakog ku-
pca čekao manji poklon.

»Upriličili smo prigodnu
prodaju Neoplantinih proiz-
voda po sniženim cijenama,
koja je trajala četiri dana.
Kupcima smo takođe pripre-

mili i veći izbor diskontnih
i jeftinijih pakovanja takođe
pripremili i veći izbor di-
skontnih i jeftinijih pakova-
nja proizvoda široke potroš-
nje u našoj robnoj kući»
– rekao je Franjo Dorić, ru-
kovodilac komercijale.

Na dan potrošača sastali
su se predstavnici Super-
marketa i Vijeća potrošača te
porazgovorali o željama, pri-
jedlozima, primjedbama ku-
paca, ukratko o mogućnosti-
ma iznalaženja zajedničkog
boljeg življenja.

I. P.



Edita Pijaca, referent za prodaju individualnih aranž-
mana u razgovoru sa strankama.



Na grupnim aranžmanima poslovnice Globtoura
u Zagrebu radi Danko Aufberger, dok su za avio putova-
nja zadužene Ksenija Zorić i Walentyna Lončarić.

● AKCIJA: Ali (res) prodajamo kot trgovci?

Trgovka z dušo in srcem

(Nadaljevanje s 1. strani)

kirnega prostora, ki sprejme 140 osebnih avtomobilov, temveč zaradi široko razvejane in pestre ponudbe. Blago je aranžirano tako kot malokje pri nas. Tudi to je trgovska umetnost.

Nikdar ne sme ničesar zmanjkati

Največ blaga prihaja v Koseze iz Emoninega Blagovnega centra, za posebno ponudbo pa imajo tudi dodatne dobavitelje: od tod pestra in bogata ponudba, vabljava za oko. Tu je še deset zunanjih dobaviteljev, med njimi tudi privatniki.

»Nikdar ne sme ničesar zmanjkati, nikdar ne smeš imeti kislega obraza pred kupcem,« poudarja Marija, »zato moramo biti vsak hip oprezni, da ne naredimo napake. Ljudje imajo radi, da vse dobijo na enem mestu. Tudi zato je treba poskrbeti, če hočeš kupca ohraniti, biti uspešen. In: blago je treba znati ponuditi:



Marija Jaklič

smo pripravili posebna darila – za vsak žep. Priprave na velikončne praznike, sezone potrošne in zahteve. In novost: vse za vrtničarje: ods zemlje do semen in sadik in orodja, okrasno

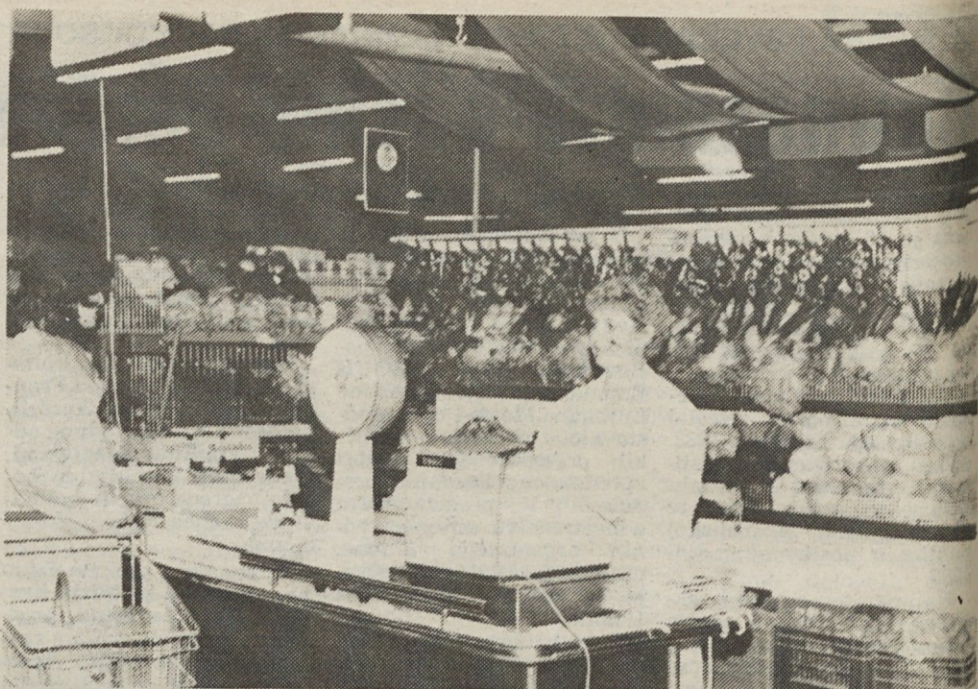
ga. Tudi vse večje odločitve so skupinske. V Kosezah temeljito pretehtajo ideje in se potem odločajo. Vse poslovne odločitve so torej timske, zato so tudi pričakovani rezultati boljši. Novih idej nikdar ne zmanjka.

E-center Koseze – imič Emone

»Še zdaleč ni samo plača motiv za delo, temveč tudi dobro vzdušje in počutje, prijateljstvo, ustvarjalna vna in zadovoljstvo kupcev. Povprečje plač se je februarja gibalo med 140 in 150 S milijoni din. Štirideset odstotkov kadra je v trgovini od vsega začetka. Najboljši so ostali. Med njimi tudi dva od štirih moških Stane Rangus, viličarist in Stane Gričar, šofer.

Nekako takšna je podoba našega naj E-centra v Kosezah, ki je nedvomno lahko za vzgled vsem ostalim našim trgovskim centrom in tudi manjšim samopostrežnicam.

N. L.



V pravcati ikebani je v Kosezah ponudeno sadje in zelenjava. Donka Čavkova že štiri leta stoji za prodajnim pultom in skrbi, da je vse na svojem mestu.



Mari Rozman in Ana Radivojević, ki skrbe za dobro ime delikatesnega oddelka v prodajnem centru v Kosezah. Sonja Grum, ki je tretji član ekipe ni na sliki kar je ta dan delala v popoldanski izmeni.



Vzorna ponudba sirov, vina in delikates v koseškem centru

z besedo in aranžmajem,« razmišlja Marija.

Zelo pomemben je prvi vtis. Preden človek stopi v trgovino, si ga že ustvari. Čistoča je ogledalo solidnosti. Razgibanost ponudbe je vabljava in privlačna. Pestrost je nenadomestljiva. Kaj pa je boleče?

»Najbolj me zaboli, ko vidim vrste pred blagajnamami,« pravi Marija, »in nimam dovolj blagajničark. Ko si kupec po policah nabere zaželeno blago, bi rad čimprej plačal in odšel. To je naša boleča točka.

Zibelka novih idej

»Ni dneva, da se nam ne bi porodila nova ideja: za praznike, za posebne prilike, za vrtničarje...« nadaljuje Marija. »Za 8. marec

grmičevje, ribez itd. Že zdaj računam, da imamo okoli 8 tisoč artiklov. Oddelkovodje razmišljajo s svojimi ljudmi in predlagajo novosti. So zelo samostojni in domiselni. Moj hobby je naprimer tekstil. Poskrbim za ostanke blaga, ki so cenejši...« se razvema poslovodkinja Marija. Tudi za belo tehniko in akustiko smo se registrirali lani. Poglejte naše ozvočenje, prislunhite: posebna dnevna ponudba. To je zelo učinkovit način prodaje, ko kupca opozarja na novosti in ugodnosti. Med kupci moraš biti stalno prisoten in poizvedovati za njihove želje, jim prislunhiti. Vesela sem, če spoznam kupca z Vrhnike, iz Domžal, z Bežigrada. Dober glas seže v deveto vas. Startamo na nove blagovne znamke. Zdaj nudimo 60% prehrabenege in 40% neprehrabenege bla-

Marta je za štiri vogale pri hiši

Bife koseškega prodajnega centra že od vsega začetka slovi po dobri in pestri kuhinji, zato tudi gostov ne manjka. Medtem, ko žena izbira in kupuje v trgovini, stopi mož v bife na kratek klepet z znancem, ki ga je zagledal, in na malo pivo ali kavico da bo čas čakanja krajši.

Star pregovor pravi, da žena tri vogale pri hiši podpira – enega pa mož. Ta pregovor v kuhinji bifeja ne drži. Marta Dvorščik, kuharica, pri Emoni je že štiri leta, podpira vse štiri vogale. Je kot pravimo – deklica za vse. Sama vse pripravi, odmeri, opere, očisti, razreže, skuha, začini, speče, zdusi, odmeri na porcijo in servira skozi okence točaja v bifeju. Ve, da gost ne sme čakati saj mu je čas za malico točno odmerjen. S tem pa delo kuharice Marte še ni končano. Vso posodo, krožnike in jedilni pribor je treba pomiti, pobrisati in pospraviti. Ob drugi uri je vsa kuhinja na red, kot iz škatlice, bi lahko rekli, in naslednji dan se vse skupaj ponovi. Tako dan za dnem, teden za tednom, mesec za mesecem, že štiri dolga leta. Pa naj kdo reče, da Marta ne podpira štirih vogalov v kuhinji.

Ob našem obisku so gostje lahko izbirali med petimi »rihtami«. Na voljo je bil ričet, pečenica z zeljem, makaronovo meso, svinjska pečenka s prilogo ter pečeni piščanec. Seveda ni manjkalo tudi solate – lepe rumene endivije.

»Po naročilu pripravim tudi sendviče, spečem jajčka, na oko ali s šunko. Tudi hrenovko ali kranjsko si gost lahko naroči, saj jih imamo v trgovini vedno dovoli.

Največ posegajo gostje po enoločnicah. Prikljubljani »pasulj« imamo vsak dan. Zelo radi imajo vampe s krompirjem ali želodeček pripravljen na enak način, pa jo to, pašta-fizol in podobno.

Dnevno pripravimo in prodamo tudi do sto obrokov toplih malic,« je povedala Marta Dvorščik.

Šopek salam, šunk, pršuta in cvetja

Najbrž nihče ne more mimo izkušnje ob obisku prodajnega centra v Kosezah, da se ne bi sprehodil skozi delikatesni oddelk, ki mu je resnično težko najti para enakega. Skoraj bi človek pomislil, da je v kakšni boljši delikatesni trgovini v tujini. Težko se je odločiti za nakup tega ali onega, ko mu oči kar poplesavajo preko zgledno in domiselno razstavljenih dobrot.

Zasluga za takšno urejenost, boljše rečeno za pravo razstavo gre Mari Rozman, vodji delikatesnega oddelka in njenima sodelavkama Ani Radivojević in Sonji Grum. Šest pridnih rok postori vse, da je na svojem mestu in kupcem lepo na ogled postavljeno. Blago je treba najprej videti in šele nato kupiti. To dekleta v tem oddelku dobro vedo in zato tudi tako ravna.

Ob našem obisku je tekla akcijska prodaja za katero so se dogovorili z Emonino Mesno industrijo v Zalogu.

Ker inflacija krepko zmanjšuje žepne potrošnikov so občasne prodajne akcije naših proizvajalcev še kako odmevne, saj slednji še kako obračajo naš ubogi dinar preden se odločijo za nakup. Te dni kupci lahko malo ceneje kupijo mesne delikatese naše industrije kot na primer kmečko salamo, Emonski želodec, salamo imenovano Primorka, posebno salamo, suhe krape, kraško panceto, ljubljansko salamo ter jetrno pasteto.

Vse te izdelke so imenovane razstavile v obliki pravega šopka, ki so ga popestrile s pravim cvetjem ter steklenicami izbranih vin. V steklenih vitrinah prodajnega pulta pa so na ogled postavljene razni siri, na pladnjih narezani mesni izdelki, konzervirane školjke, olive, beluški oziroma šparglji in še bi lahko naštevali, pa bodi dovolj. Najbolje si je vse ogledati. Seveda je takšen ogled

za žep kar malce nevaren. Človeka premaga izkušnja in – nakup je tu.

Mari Rozman, ki že devet let streže za prodajnim pultom v delikatesnem oddelku koseškega centra ni samo vodja in prodajalka temveč tudi svetovalka, ki kupcu, če se že ne more odločiti za to ali ono blago, svetuje ali priporoči – to je bolj a to manj začinjeno, to je primerno tudi za otroke, to pa manj, ta sir je skoraj povsem enak temu, ta izdelek je novost in ga še najbolj lahko primerjamo s tem ali onim... itd.

»Prepričana sem, da je prodaja delikates specifična saj jo je težko primerjati na primer s prodajo porcelana in stekla. Ponudba delikates je pestra, iz dneva v dan prihajajo novi izdelki s svojevrstnimi okusi, ki jih je treba pač poznati, da kupcu lahko poveste kaj in kako. Slab je nasvet če ni točen. Zameril vam bo in se vas bo v bodoče izogibal, ali pa bo šel kupit drugam. Če bo zadovoljen pa se bo kmalu zopet oglašil.

Poglejte, na voljo imamo okrog 40 vrst raznih sirov od proizvajalcev iz vseh republik. Ementalec, edamec, gauda in še nekateri so že dobro poznani tako, da se kupcu ni težko odločiti za nakup. So sicer manjše razlike v kakovosti iste vrste sira raznih proizvajalcev, ki pa bistveno ne vplivajo pri potrošnikih. Manj so poznani specialni siri iz ovčjega ali kozjega mleka. Tu mislim na paški ovčji sir, livanski iz Livna, na sir dalmatinac ter ovčji sir Selam iz Zrenjanina. Nov je tudi sir imenovan Livada iz ptujske mlekarne, ki gre zelo dobro v prodajo ter nanoški sir iz Kmetijske zadruge v Vipavi. Marsikdo ne pozna odličnega kozjega sira iz Hmežada, ki nudi tudi odlični ovčji sir ter kozji trapist. Če je kupec v dvomih, mu odrežemo kanček sira za pokušino, odločitev mu je tako veliko lažja.

Menim, da imamo v našem oddelku kar zadovoljivo izbiro tako

cenejših kot tudi dražjih mesnih specialitet, da ustrežemo tudi zahtevnejšemu kupcu. Pohvalila bi našo mesno industrijo iz Zaloge, ki je za te dni pripravila akcijsko prodajo številnih njihovih izdelkov. Prepričana pa sem, da bodo kupci še posebej zadovoljni, ko dobimo te dni v prodajo šunko v mreži, ki jo zopet pripravlja naša Mesna industrija,« je povedala Mari Rozman.

Omeniti velja tudi novost tega delikatesnega oddelka, ki so si jo omislile prodajalke delikatesnega oddelka. Vsak dan imajo na voljo sočno in dišečo pečeno šunko v testu. Resnična delikatesa, ki sodi v sam vrh. Le še – dober tek vam lahko želimo.

Tudi iz zelenjave se lahko naredi šopek

Že precej časa je minilo od dne, ko smo pohvalili domiselno ureditev prodajnega pulta za sadje in zelenjavo v Kosezah. Bili smo prepričani, da je bilo aranžiranje prodajnega pulta zgolj muha enodnevnik. Mislili smo si, to bo držalo oziroma obveljalo kakšen teden, potem pa bo to zopet navadni prodajni štand kakor so vsi.

Prevarali smo se. Vse kaže, da če se dekleta v Kosezah za nekaj odločijo, to tudi obdrže, najbrž so se prepričale, da ljudje kupujejo tudi z očmi. Se vedno lepo urejajo sadje in zelenjavo. Dejal bi skoraj, da naredi iz barv in oblik pravi mozaik, da kupec obstane, ko gre mimo, malce pomisli, in blagu, ki ga vozi v vozičku doda še to ali ono, kar sicer prvotno ni imel namen kupiti.

Dopolndne je zelenjavo in sadje prodajala Donka Čavkova, ki je pred štirimi leti prišla v Emono iz Makedonije. Opazili smo, da je v času ko ni stregla kupcem, pravila če kaj ni bilo na svojem mestu, dopolnila v gajbici prodano blago, postavila listek s ceno blaga na njegovo mesto in poročno. Donka ve kako je treba poskrbeti za red. In prav je tako.

● Planinska sekcija Emona

Po gorah slovenske in avstrijske Koroške

S sodelovanjem Skupnosti koroških partizanov bomo v našem glasilu objavljali vodnika po Koroški tako slovenskem kot avstrijskem delu, ki ga je Skupnost koroških partizanov izdala z motom: Javke brez hajke. Objavljali ga bomo v nadaljevanjih tako, da ga bo možno izrezati in speti v knjižico žepnega formata. Obisk kraja boste potrdili z žigom, ki bo povsod na voljo. Glede na število obiskov, potrjenih z žigom, boste prejeli bronasto, srebrno, zlato značko, malo ali veliko plaketo.

Ze v naslednji številki E-Informatorja bomo objavili napotke in pojasnila ter prve naslove javk oziroma krajev. Za obiskovalce je pomembno le to, da objave vodnika izrežete in si tako sami naredite vodnika po Koroški. Vodnik vas bo vodil na rekreacijske izlete po krajih, ki jih že poznate ali pa jih boste spoznali. Vrstni red teh rekreacijskih izletov boste lahko izbirali sami, v vseh letnih časih, saj obisk javk ni vezan na nobeno pravilo.

Vodnik je sicer izšel v 5000 izvodih a je bil takoj razprodan. Z objave v našem glasilu pa boste do njega prišli brezplačno.

E. I.

● S POSVETA ZUNANJE TRGOVINE

Za kakovostnejši nastop na domačem in tujem trgu

ROGAŠKA SLATINA, 1.-3. marca - Letno posvetovanje predstavnikov E Commerce z direktorji in vodji predstavništva v tujini je opozorilo na glavne smeri razvoja v prihodnje. Ob večjih nastopih na trgih konvertnih omočij, novih možnostih sodelovanja z državami SEV-a še novosti na t.i.m. novih trgih: najsi gre za osvajanje novih trgov v tujini, ali za nove oblike kakovostnejšega dela z dolgoletnimi poslovnimi partnerji doma v cilju skupnega večjega in agresivnejšega nastopa na tujem.

Vsakoletni sestanki vodstva E Commerce z direktorji podjetij in vodji predstavništva v tujini predstavljajo na eni strani oceno poslovanja v preteklem letu, prav tako pa so pomembni tudi kot opredelitev in določitev strategije za naprej. Igor Cvelbar, kot pomočnik direktorja E Commerce za podjetja in predstavništva v tujini, kako ocenjuje letošnje srečanje?

»Konferenca INO mreže je tradicionalna oblika dela in pogovorov z našimi predstavniki v tujini. Menim, da moramo v prihod-

nje analitični potek srečanja razviti v problemski ter se soočiti z odprtimi vprašanji bolj odgovorno, kot je med drugim v govoru poudaril predsednik PO SOZD Emona Mitja Svetelj. Srečanja so ne le koristna, pač pa nujna. Poleg širšega informiranja delegatov, smo v prvem delu konference imeli pogovor s predsednikom Republiškega komiteja za mednarodno sodelovanje Cvetko Selsek na temo Slovenija v integracijskih tokovih Evrope '92. Seznanili smo se z novostmi ter spremembami v zunanjetrgovinskem poslovanju. Predstavniki so imeli istočasno možnost izmenjave idej, izkušenj med seboj z vodstvom delovne organizacije in TOZD-ov ter direktorji sektorjev, kjer poslovno problematiko ocenjujejo z različnih vidikov.

Je v primerjavi z obdobjem zadnjih let opazen kakovostnejši premik pri poslovanju, se povečuje delež izvoženega blaga proti uvoženemu, oziroma, se delež emonskega blaga v izvozu veča?

»Kot vemo, se je Emona Commerce nekaj let nazaj otepala

z reševanjem posledic nekaterih neposrečenih, lahko bi rekli ponesrečenih projektov investicijskega značaja v tujini. To je imelo negativne posledice za celotno poslovanje Emona Commerce.

Nasprotno je zdaj poslovanje s tujino uspešno. Obseg prometa, predvsem delež izvoženega blaga se povečuje. To velja tako za direktni izvoz: blago Emoninih organizacij, kot tudi kadar ocenjujemo posredni izvoz, to je izvoz naših poslovnih partnerjev. Prav tako pri uvozu beležimo v zadnjih letih rastoči indeks. Poudariti moram, da je celoten promet Emona Commerce - torej upoštevajoč promet vseh TOZD, INO mreže, poslovanje med podjetji in predstavništvi, doseglo v letu 1988 blizu 600 mio ameriških dolarjev. To nas kot organizacijo uvršča med večje zunanjetrgovinska podjetja pri nas.

Kakšna je specifična poslovanja podjetij v tujini in delo na predstavništvih?

»Podjetja so lani poslovala zelo dobro. Po obsegu in vsebini poslovanja prednjačita Globtrade München in Globtrade Gorica (Milano). V podjetju v Stockholmu in Solunu, (kjer smo začeli z delom pred dvema leti) so povečali obseg prometa. To pa ne velja za Globtrade Dunaj, kjer promet glede na možnosti ustreza načrtovanemu cilju, ki jih ima to podjetje gledano predvsem s perspektive zaključevanja poslov z drugimi državami, članicami SEV-a.

Eden od pomembnejših zaključkov konference je bil tudi, da je treba naša podjetja v tujini kapitalno utrditi, kar pomeni: usposobiti jih, da bodo z večjim finančnim potencialom uspela za svoj račun in ime pridobivati

ugodnejše pogoje za svoje tekoče poslovanje.

Partnerstvom v podjetjih, tako imenovanim solastniškim podjetjem moramo prav tako nameniti posebno pozornost. Pokazalo se je namreč, da le komplekarnost izvoznosti - uvoznih programov omogoča realizacijo zastavljenih ciljev. To je še posebej pomembno v odločitvah v prihodnje, kajti vselej nismo imeli s posameznimi partnerji, gledano poslovno, najbolj srečne izbire. Morali bomo razviti boljše poslovno sodelovanje, utrditi poslovno koordinacijsko funkcijo med podjetji.

Ne nazadnje, bolj načrtno bomo morali vzgajati tudi kadre za delo v tujini, kjer smo do zdaj premalo naredili.

Predstavnika so svoje načrte realizacije prometa gledano skozi celotni promet zadovoljila po pričakovanjih. Predvsem moramo tu pohvaliti uspešno delo in našo prisotnost na trgih Sovjetske zveze, kjer so možnosti sodelovanja še vedno velike. Vzpostavljamo pa ne moremo biti zadovoljni z realizacijo prometa na Madžarskem. Promet je namreč močno padel, vendar letos pričakujemo izboljšanje tudi zaradi poslovnih povezav z INA Commerce in Agroslovonijo.

Generalno gledano smo soočeni tudi s spremenjenimi pogoji poslovanja v (drugi)h socialističnih državah, ki se jim bomo morali prilagoditi.

Na osnovi ugotovljenih doseženih rezultatov lahko rečete, da ste na letošnjem sestanku v Rogški Slatini glede poslovanja v prihodnje zastavili cilje, ki so v primerjavi z dosedanjimi ne le zahtevnejši, pač pa drugačni?

Drugačnost je v tem, da moramo v perspektivi načrtno skrbeti, da izvoznik ne bo le posrednik, da podjetje ne bo le kupec, ampak, da bosta matična hiša in podjetje v tujini gledano z aspekta proizvajalca dolgoročni partner. To pomeni med drugim tudi sovladateljstvo v proizvodnji, s končnim ciljem skupnega zagotavljanja kvalitetnejših blagovnih fondov za izvoz.

Ob izvozu je pomemben tudi uvoz. Kdaj bomo začeli uvažati v smislu izboljševanja kvalitete doma proizvedenega blaga, tudi v konkurenčni ceni? Je orientacija v tržno gospodarstvo podlaga temu cilju?

»Brez sprostitve uvoza je nesmiselno govoriti o kakršnemkoli razvoju konkurence na domačem trgu. Že storjeni koraki in predvideni gospodarski ukrepi, ki jih obljublja nova vlada, bi nam morali omogočiti intenziviranje uvozne dejavnosti, konsenzventno pospešiti ponudbo, kar bi bil pogoj za posredno konkurenčnost lastnega blaga. Seveda pa se moramo zavedati kompleksnosti vprašanja in celotne problematike, ki ga zajema.

Naša poslovna mreža v tujini bo upoštevala sprostitev uvoza imela pomembno vlogo.

Glede na novosti poslovanja v nekaterih vzhodnoevropskih državah - kako se boste temu prilagajali?

Na konferenci smo se dogovorili, da moramo pregledati možnosti ustanavljanja mešanih podjetij, kjer gre za transformacijo ali preoblikovanje predstavništva v podjetja z manjšinskim de-

ležem kapitala domicilnega partnerja.

Kaj pa osvajanje novih trgov - kjer Emona do zdaj še ni prisotna? Samostojno ali pa z drugimi partnerji?

»V Emona Commerce lahko osvojimo toliko novih trgov, kolikor imamo zmogljivosti, ustreznega blaga, sredstev za vlaganje na novih trgih, kadrov in seveda ambicij. Večkrat je bila do sedaj usmeritev posledica smelih odločitev: na primer, lani smo ustanovili konzorcij, ki ga vodi Emona Commerce za sodelovanje z Južno Korejo in dosegli v kratkem času nepričakovano dobre rezultate. Še vedno pa na primer nimamo nobenih direktnih poslovnih vezi s partnerji v Veliki Britaniji, državah Beneluxa, ... pa še bi lahko naštevali. Ni naš namen biti povsod prisoten, čas je, da se utrdimo in razširimo na trgih, kjer smo že prisotni.

Letos bomo razširili poslovanje naše filiale Globtrade iz Gorice v ZDA. Sedež našega novega poslovnega okna v svet na novem kontinentu je v New Yorku, naš predstavnik pa je tja odšel že v prejšnjem mesecu.

A. N.

● KAKO V BODOČE?

Emona, združeno podjetje?

Pretekli mesec smo v okviru službe za razvoj kadrov organizirali zanimive posvete s področja zakona o podjetjih, finančnega poslovanja in računovodstva ter varstva pri delu.

Zanimiv izziv je udeležencem posveta o novem Zakonu o podjetjih ponudil mag. Janko Arah, podpredsednik slovenske Gospodarske zbornice. V razgovoru, ki se je razvil po njegovem predavanju, se je izoblikovala misel, da obstaja nezaupanje do novega zakona le zato, ker ima malo določb v primerjavi z Zakonom o združenem delu, ki je do podrobnosti predpisoval prav vse. Zato tudi toliko dilem. Kako se preoblikovati in organizirati - ali kot združeno podjetje ali kot mešano podjetje? Kdo bo ustanovitelj družbe kot novega gospodarskega subjekta? Delniška družba - vabljiva oblika!

Na taka in podobna vprašanja sta morala udeležencem odgovoriti mag. Janko Arah, ki je avtor knjige o pravni ureditvi družb in Metod Kovač, dipl. pravnik iz Emonine pravne službe, ki je posvet tudi vodil. In kaj prinaša novi Zakon o podjetjih Emoni kot sestavljeni organizaciji združenega dela?

»Možne so tri oblike« je povedal Metod Kovač, ki vodi našo pravno službo, »skupno podjetje, združeno podjetje in sestavljeno podjetje. Za Emono je skupno podjetje manj primerno, ker ne daje možnosti trajnejšega medse-

bojnega povezovanja in ne zagotavlja uresničevanja interesov vseh emonskih organizacij. Primernejša oblika za Emono je združeno podjetje, ki nastopa v pravnem prometu v lastnem imenu in za svoj račun, vendar vedno v skladu s skupnimi interesi, ki so določeni s pogodbo, s katero se podjetje ustanovi in s statutom. Zakon ne določa, kateri so skupni interesi, to vprašanje prepušča ustanoviteljem združenega podjetja samim.

Sestavljeno podjetje pa je v bistvu kopija sedanjih SOZD. Verjetno pa zaradi slabih dosedanjih izkušenj ni pričakovati večjega zanimanja za to obliko medsebojnega povezovanja.

»Kaj menite, kako se bodo odločale emonske organizacije?»

»Odločale se bodo za tisto obliko, ki jim bo v največji možni meri zagotavljala uresničevanje njihovih interesov po skupnem nastopu na trgu in opravljanju skupnih zadev. Zakon pa jim ponuja še druge možnosti za medsebojno povezovanje v obliki mešanega podjetja, zasebnega, pogodbenega podjetja itd. Z združevanjem družbenega in zasebnega kapitala bo možno uresničiti skupne interese in skupne naloge. Emona bo morala imeti poleg ostalih skupnih nalog še naloge in pravico stopati tudi v taka razmerja (holding)«, je odgovoril Metod Kovač, ko je zaključeval posvet na temo podjetja po jugoslovanskem pravu.

VESNA RAZTRESNEN

● UPOKOJENCI, PREBERITE

Vabimo vas na izlet

Na željo članov bo Klub upokojencev Emone tudi letos organiziral nekaj izletov za svoje člane. Vsled zmanjšanih finančnih možnosti in rastočih draginje bodo letošnji predvideni izleti skromnejši in le enodnevni. V spomladanskem obdobju bomo pripravili dva izleta in to:

● Enodnevni avtobusni izlet: Odhod iz Ljubljane ob 7. uri v Novo Gorico - postanek bo v Rožni dolini. Udeleženci bodo lahko odšli na sprehod v Staro Gorico. Ob 13. se bomo odpeljali v kopel Stanjevec in si ogledali grobnico Bourbonov. Na poti proti Ljubljani bomo napravili kratek postanek in si ogledali grad Zemono, za tem pa se bomo odpeljali na obisk in ogled Predjamskega gradu pri Postojni. Po ogledu se bomo vrnili v Ljubljano, kamor bomo prispeli okoli 20. ure. V avtobusu bodo udeleženci prejeli dopoldansko malico. Izlet je predviden 16. maja.

● Enodnevni avtobusni izlet: Odhod iz Ljubljane ob

6.30 in odpeljali se bomo proti mejnemu prehodu Podkoren. Pred tem bo postanek za kavico v našem Marketu v Kranjski gori. S Podkorena nadaljujemo pot k Millstattskemu jezeru. Po ogledu tega lepega turističnega centra se bomo mimo Radentheina odpeljali k Osojskemu jezeru. Od tu bomo vožnjo nadaljevali v Celovec. Po postanku se bomo preko Ljubelja vrnili v Ljubljano, prihod predvidevamo ob 20. uri. Udeležencem bo v avtobusu dana dopoldanska malica. Ta izlet predvidevamo 29. maja.

Ceno izletov vam bomo lahko posredovali po 15. aprilu. To informacijo in druge podrobnosti boste lahko osebno ali telefonično prejeli v pisarni Kluba upokojencev v Kidričevi 13/a ali preko telefona 219-104 vsak torek ali petek med 9. in 12. uro. Od tega dne bomo tudi sprejemali prijave za udeležbo na enem ali drugem izletu.

Klub upokojencev Emona

● ŠPORT

Pokal Loka '89 letos že štirinajstič

LJUBLJANA, 7. marca - Na tiskovni konferenci, ki je bila v prostorih EMONE, na Šmartinski 130 v Ljubljani - kot glavnem pokrovitelju tega tekmovanja - so se zbrali športni novinarji radija, televizije ter časopisnih organizacij.

V uvodu je ob predstavitvi Emone njen generalni tajnik Franc Molan med drugim poudaril, da je Emona že vr-

sto let soorganizator tega tekmovanja, ki združuje mlade športnike različnih držav pri njihovem vstopu v mednarodno arenjo. Po besedah organizatorjev bo tako letos na »FIS« tekmovanju pionirski in pionirski startalo skoraj 160 tekmovalcev iz enajstih držav. Tekmovanja pa so letos zaradi pomanjkanja snega na Soriško planino. A. N.

JAVKE BREZ HAJKE



KOROŠKA PARTIZANSKA POTA

JAVKE BREZ HAJKE

Zbirka Koroška pota

Urednik zbirke: MARJAN REMIC

Izdala: Skupnost koroških partizanov Ljubljana

Zanjo: ing. RADO LIPIČAR

Založili: Skupnost koroških partizanov Ljubljana in Zveza koroških partizanov Celovec

Avtor: ing. RADO LIPIČAR

Lektura: ERNEST KOBOLT

Oblikovanje: BOŠTJAN FABJAN

Tisk: RAZMNOŽEVANJE PLEŠKO, LJUBLJANA

Naklada: 5000 izvodov

Ljubljana, 1988

Po mnenju republiškega komiteja za kulturo št. 4210-34/88 z dne 26. 5. 1988 se za to knjigo ne obračunava in ne plačuje davek od prometa proizvodov.

Izsek iz PK-250 SR Slovenija - izdala Republiška geodetska uprava, izdelal Inštitut za geodezijo in fotogrametrijo; 1:250.000 v izrezu cca 70/35 cm

Ime imetnika vodnika (posameznika ali skupine)

Kraj

Ulica in številka

Država

Prejel:

Bronasto značko dne

Srebrno značko dne

Zlato značko dne

Malo plaketo dne

Veliko plaketo dne

● DOBRO BI BILO, DA PREBERETE

Kako bomo izvajali zakon o podjetjih?

Mineva že tretji mesec, odkar je začel veljati zakon o podjetjih, kot prvi in najpomembnejši dokument reforme jugoslovanskega gospodarstva. Z gotovostjo lahko trdimo, da se od sprejetja tega zakona do danes ne ni ničesar premaknilo ali zgodilo. To so ugotovili tudi vodilni in vodstveni delavci EMONE, ki so se v petek, 3. marca t. l. zbrali, da bi skupaj ugotovili ovire in neznank pri pripravi na nove oblike organiziranja v podjetjih. Zbranim je podal uvodno pojasnilo mag. Janko Arah, predsednik Gospodarske zbornice SRS. V nadaljevanju pa je razgovor potekal na osnovi preštevanih vprašanj in razmišljanj udeležencev. Iz razprave je zelo poudarjeno izhajalo, da je osnovna ovira za razumevanje zakona o podjetjih skopa oblika določb, popolno nasprotje z zakonom o združenem delu, ki je predpisoval vse do podrobnosti tudi tisto, kar se ni v 12 letih veljavnosti nikoli uresničilo in tudi ne kot pravna norma v praksi uporabilo.

Po skoraj štiriurni razpravi so bili sicer vsi soglasni, da je razgovor uspel, v bistvu pa se ni nihče mogel otresti občutka nejasnosti. Vsak je k ž znanim dilemam dodal še nekaj novih.

Ce bi bilo potrebno na vprašanje, kako bomo uresničili zakon o podjetjih, odgovoriti z enim stavkom, bi se ta gotovo glasil: »Tako, da se bomo otresli starih miselnih blokad, ki nam jih je postavil zakon o združenem delu s svojo utrjuječo nejasno regulativo in tudi njegovi preštevani interpretanti ali bolje rečeno, varuhi in zagovorniki«.

Osnovna in ne nepomembna dilema pri izvajanju novega za-

kona o podjetjih se postavlja, ali se preoblikovati in organizirati kot družbeno podjetje, ali kot mešano podjetje. Tudi če bi ostali kar pri nameri preoblikovanja v družbeno podjetje, ne najdemo nobene uporabljive opore v določbah zakona o podjetjih. Tako se takoj postavi formalno vprašanje, kdo bo ustanovitelj novega družbenega podjetja. Ustanovitelj (ali ustanovitelji) zagotovi sredstva, ki so potrebna za ustanovitve in začetek dela podjetja.

Pri oblikovanju sedanjih organizacij združenega dela v podjetju, bodo zagotovo uporabljena obstoječa družbena sredstva, s katerimi sedaj razpolaga organizacija združenega dela (poslovni sklad). Pri poslovnih sredstvih, ki so last podjetja, se zdi zadeva na prvi pogled dokaj enostavna. Ustanovitelj je tako postal titular družbenih sredstev, ki ga ob tako nejasnih pojmi, ki vladajo pri ugotavljanju lastništva družbenih sredstev, nikakor ne moremo jasno definirati. Nejasnost titularstva družbenih sredstev in zmeda, iz katere ni videti izhoda, je bil med drugim tudi očitak takojimenovane »Mikuličeve« komisije za družbeno reformo, ki se je pred dnevi dokaj neslavno poslovila. Pri avtomatičnem preoblikovanju sedanjih organizacij združenega dela v podjetja, bi bili torej delavci tega podjetja titularji družbenih sredstev. Rešitev je presenetljivo enostavna, če odmislimo vse pridobitne naslove družbenih sredstev, ki so do sedaj nastopali pri oblikovanju v organizacijah združenega dela. Vzemimo samo dve skrajnosti, organizacijo združenega dela, kamor so bila vložena ogromna sredstva v obliki različnih bančnih kreditov, dotacij iz proračuna, subvencij, tujih

kreditov, nepovratna sredstva za pokrivanje izgub, itd. (n. pr. naš h. Bernardin) in kot drugo skrajnost, sicer nekoliko bolj redko, ko so se oblikovala družbena sredstva v OZD, izključno iz lastne akumulacije, nemalokdaj tudi na račun odrekovanja in nizkih osebnih dohodkov.

Ali je možno in dopustno izvesti tako transformacijo družbenih sredstev enostavno na obstoječi kolektiv oz. na obstoječe delavce v družbenem podjetju, če upoštevamo, da bi imeli ti kot titularji sedaj kapitala, vložnega v družbeno podjetje, tudi pravico na udeležbi pri ustvarjenem dobičku iz naslova lastništva teh sredstev. Poleg tega pa bi se pri taki poenostavitvi pojavilo še vprašanje, ali vstopajo tako oblikovani titularji v podjetje kot ne-razdelni solastniki, torej kot kolektiv ali posamezniki s točno določenimi deleži. Z aspekta formalno pravne utemeljenosti in načela pravičnosti, je vprašanje neresljivo in bo verjetno še dolgo obstajala dilema, kako razdeliti in razdružiti družbeno lastnino oz. nelastnino, kot jo nekateri v nemoči imenujejo.

V vrsti podjetniškega organiziranja je poleg družbenih podjetij zelo vabljiva oblika delniška družba. V tej obliki organiziranja je možno angažirati tako družbena sredstva, ne glede, kdo bo titular teh, kot sredstva, pridobljena z izdajanjem delnic. V kolikor bo zakon o podjetjih pri nas sprejet kot primeren za izhod iz gospodarske stagnacije, ali celo nazadovanja, bodo delniška podjetja ena najbolj pogostih oblik organiziranja.

V delniško družbo se lahko organizira podjetje, ki pri svojem poslovanju uporablja izključno družbeni kapital, kot tudi tista z mešanim kapitalom. Družbeno podjetje na delnice, kot ga poimenuje zakon o podjetjih v svojem 36. členu, kljub svojim skopim določbam tega člena, smotno nadomestita institut združevanja dela in sredstev, ki ga je do najmanjših podrobnosti uredil zakon o združenem delu, ki pa kljub močni podpori ni nikoli živel oz. ni nikoli prinašal željenih rezultatov. Podjetje na delnice bo v prvi fazi preoblikovanja organizacij združenega dela zanimivo tudi zato, ker se lahko organizira v upravljalnem smislu kot mešano podjetje. To pa pomeni znatno pocenitev, oz. odpravo takojimenovane preobsežne notranje administracije. Tako oblika upravljalke in vodstvene strukture podjetja zagotavlja fleksibilnost odločanja in večjo učinkovitost vodenja podjetja. Obenem pa jasneje določa osebno odgovornost vodilnega in vodstvenega kadra. Družbeno podjetje na delnice ima po 120.

členu zakona o podjetjih naslednje organe upravljanja: skupščino, upravni odbor, delavski svet in nadzorni odbor. Povsem spremenjena je pristojnost delavskega sveta, v katerem se uresničujejo v bistvu le samoupravljalne pravice delavcev, medtem, ko ima pri vodenju podjetja delavski svet pravico predlagati in oblikovati pripombe. Upravljalne pravice podjetja so porazdeljene med skupščino in upravni odbor.

Nadzorno nalogo, podobno kot jo je do sedaj imela delavska kontrola, pa je v pristojnosti nadzornega odbora. Z oziroma na to, da je družbeno podjetje na delnice še vedno družbeno podjetje in ker 2. odstavek 36. člena uporablja analogijo z mešanim podjetjem samo na organe upravljanja, ne pa tudi na poslovne organe (direktor ali poslovodni odbor), so naloge in pristojnosti poslovnih organov družbenega podjetja na delnice, urejene v 53. do 62. členu in se nekoliko razlikujejo od pristojnosti poslovnih organov v mešanem podjetju.

Tako so okrnjene pristojnosti poslovnih organov pri podjetju na delnice, zlasti pri urejanju kadrovskih zadev. Tako pri družbenem podjetju poslovodni organ le predlaga delavskemu svetu imenovanje vodilnih in vodstvenih delavcev, pri mešanem podjetju pa jih sam imenuje.

Zakon o delovnih razmerjih, ki ga pričakujemo, bo gotovo na novo uredil še druge pristojnosti poslovnih organov, zlasti na področju disciplinskih postopkov.

Končno se postavlja vprašanje, kaj prinaša zakon o podjetjih za EMONO kot sestavljeno organizacijo združenega dela.

Zakon o podjetjih določa vsaj tri možne oblike za organiziranje gospodarskega sistema, kot je SOZD EMONA. Te oblike so skupno podjetje, združeno podjetje in sestavljeno podjetje. Skupna značilnost vseh treh oblik je, da se te oblike družbenih podjetij ustanovijo za opravljanje skupnih zadev in uresničevanje skupnih ciljev. Konkretne naloge, ki se skupaj opravljajo, pa so lahko zelo različne, od organiziranja skupnih strokovnih služb (marketing, bančni posli, projektiranje in inženiring, kadrovska služba, računovodski servis, pravna služba itd.), do skupnega nastopa in svobodnega tekmovalstva na trgu.

Skupno podjetje se ustanovi zaradi uresničevanja skupnih interesov. Ustanovitelji ne obdržijo pri tej obliki čvrste medsebojne povezave. Njihov skupni interes se kaže v rezultatih poslovanja skupnega podjetja. Skupno podjetje je popolnoma samostojen

pravni subjekt in ima do ustanoviteljev le s pogodbo določene obveznosti, ki so predvsem v tem, da ne more samostojno spreminjati svojega statusa. V kolikor želimo v EMONI obdržati trajnejšo medsebojno povezanost, potem je ta oblika manj primerna in ne zagotavlja uresničevanja vseh skupnih interesov emonskih organizacij.

Primernejša oblika za uresničevanje interesov emonskih organizacij po skupnem nastopu na trgu in opravljanju skupnih zadev, je združeno podjetje. Ustanovitelji združenega podjetja so trajno povezani v združenem podjetju, vendar še vedno držijo status pravne osebe. Združeno podjetje nastopa v pravnem prometu v lastnem imenu in za svoj račun, vendar vedno v skladu s skupnimi interesi, ki so določeni s pogodbo, s katero se podjetje ustanovi in s statutom. Tudi pri tej obliki zakon ne določa, kateri so skupni interesi, ki se naj uporabijo pri organiziranju te oblike družbenega podjetja, zato je to vprašanje v povsem prosti presoji ustanoviteljev oz. družabnikov.

Zakon določa še tretjo obliko družbenega podjetja, to je sestavljeno podjetje. Ta oblika je v bistvu kopija sedanjih SOZD-ov.

Z oziroma na sedanje izkušnje, ki niso bile vedno dobre, je pričakovati, da se bo manj podjetij odločilo za to obliko medsebojnega povezovanja in načina uresničevanja skupnih interesov in nalog. Zakon o podjetjih določa samo, da se sestavljeno podjetje ustanovi s sklenitvijo samoupravnega sporazuma. V ostalih določbah pa je dokaj nedorečen. Z oziroma na določbo 192. člena je možno uporabiti analogijo pri organiziranju te oblike družbenega podjetja z določbami sicer razveljavljenega zakona o združenem delu.

Ne glede na to, kakšno obliko bodo emonske organizacije izbrale za uresničevanje skupnih interesov, zagotavlja zakon še veliko drugih možnosti za medsebojno povezovanje, zlasti pri ustanavljanju različnih oblik mešanih podjetij in tudi zasebnih podjetij, pogodbenih podjetij, obratovalnic itd. V vseh teh oblikah bo možno zagotoviti z združevanjem in angažiranjem družbenega in zasebnega kapitala uresničevanje skupnih interesov in skupnih nalog. Oblika skupnega organiziranja v EMONI bo zato morala imeti poleg ostalih skupnih nalog tudi nalogo in pravico stopati v taka razmerja (holding).

Metod Kováč

● HOTELI POROČAJO

Tradicija ostaja

V Grand hotelu Union so tudi v letošnjem letu na pešnično sredo pripravili slaničnikovo pojedino, ki je bila na vrsti že štiriinštiridesetič. Cel teden pa je v restavraciji potekal teden ribjih jedi.

Delavci Uniona so znova dokazali in hkrati tudi pokazali številnim gostom, ki so od zgodnjega dopoldneva še kasno v noč zasedali vsa gostinska mesta, kaj vse znajo in kako je treba delati, da se ohrani tradicija in častitljiva obletnica slaničnikove pojedine.

V razgovorih med gosti in gosti z osebjem Uniona je veselo stekla beseda spominov na mnogo prejšnjih kulinaricnih srečanj. Na dan po puštu so nekdanji gostje najraje segali po tradicionalni slaničnikovi solati, po polenovki s krompirjem, ki je bila med najcenejšimi, zdaj pa je med dražjimi.

Sedaj so bolj v »modi« lig-nji v solati, tudi školjke, pa nekoliko cenejši ribji file ali brodet s polento. Sicer pa je izbira na teh pojedinah tako bogata, da si lahko vsakdo najde svojo najljubšo jed. Ta dan, ko smo obiskali Union, tam nismo videli nezadovoljnega gosta.

Posebnost slaničnikove poje-

dine je nedvomno kulinaricna razstava. Ta je ponovno potrdila, da so med nami vrhunski kulinaricni delavci. Številne razstavljene plošče ribjih specialitet so to trditev same po sebi zgovorno kazale, tako po izgledu, kot po celovitosti bogastva ponudbe.

Med zelo lepimi in redkeje prisotnimi je bil velik jastog, pa 90 cm dolga prekajena pos-trv in prekajeni 14 kilogramski amur. Vse to bogastvo in pravo umetnost pa je umetniško zaključeval iz oblikovane margarine izdelan povodni mož s harpuno v roki in simpatična ribica. Ta enkratni izdelek je bil tudi krona prizadevanj vodje več kot uspešnega kuharskega tima – Zmaga Udriha.

Ob slovesu nam je Zmago še zaupal, da je slaničnikova pojedina v Unionu dan, ki se ga najbolj bojijo. Vsa prizadevanja so podrejena uspehu tega dne, in odmevnosti kulinaricne razstave. Delo pa s tem seveda še ni zaključeno, saj vse ribje dobrote z vso pozornostjo pripravljajo še ves teden. In če ste te dneve letos zamudili, ne pozabite: ob letu vas spet pričakujejo.

M. C.

● PISMO IZ NOVEGA MESTA

Škocjanski šolarji za praznik žena

V začetku marca je osnovna organizacija sindikata Emone Dolenjke iz Novega mesta pripravila ženskemu delu kolektiva skromno praznovanje dneva žena. Ob tej priliki so zbrale na prijetnem srečanju tako delavke novomeške Dolenjke, kot tiste, ki že uživajo pokoj. Praznovanju so pridružili tudi ostale delavce delovne organizacije.

Prostori osnovne šole Grm so bili skoraj premajhni, za vse udeležence tega tradicionalnega srečanja.

Učenci osnovne šole, ki so pripravili prikupen kulturni program, s katerim so razvneli ženska srca, so bili deležni navdušenega aplavza, kot že vsa leta do sedaj.

Po končanem kulturnem programu so se številni pari veselo zavrteli ob zvokih prijetne, domače glasbe.

Zahvala učencem in učiteljem škocjanske osnovne šole, ki so jo prejeli za prijeten program je bila vsekakor zaslužena.

Marjana Kopač

Ne prvi, ne zadnji korak

Koroški partizani, ki smo se v drugi svetovni vojni borili proti nacizmu na ozemlju današnje slovenske in avstrijske Koroške, smo že nekaj desetletij bolj ali manj trdno povezani v krajih in državah, v katerih živimo. Od svojih številnih uspešnih dejavnosti naj omenimo samo najvažnejše: prek dvajset let izhajanja Vestnika koroških partizanov po štirikrat na leto, vračanje koroških partizanov na Koroško s peresom ali čopičem v roki, razstave slik pretežno koroških kmečkih partizanskih domačij in širjenje koroške bralne značke med šolsko mladino in tudi odraslimi.

Skozi vsa ta naša dejanja se vleče kot rdeča nit misel na tiste koroške ljudi na obeh straneh meje: v Podjuni, Rožu, Zilji, na Gurah in Svinški planini, v Savinjski, Mislinjski in Mežiški dolini, ljudi, ki so dali zatočišče partizanskim borcem in aktivistom, žive, pravo koroško domačnost in toplo človeško pomoč in gostoljubnost. Misel od teh preskoči na tiste, ki teh časov niso preživeli, ker so omahnili pod nacističnimi krogli, izdihili na vešalih ali pod giljotino, zgoreli v krematorijih, v ognju svojih domačij ali kako drugače. Smrt v rokah nacistov je imela veliko obrazov in veliko načinov.

Tudi tokrat mislimo predvsem na vse te ljudi in jim posvečamo večino svojih skupnih dejanj; mogoče pozno, a zato nič manj iskreno in nič manj hvaležno.

Razmišljali smo, kako bi se oddolžili vsem žrtvam nacizma na Koroškem in vsem, ki so nam pomagali ali nam drugače stali ob strani. Proučili smo številne partizanske spominske poti po Sloveniji, planinske, kolesarske in druge športne tradicionalne spo-

minske prireditve in ne nazadnje tudi nekaj mednarodnih poti, kakršni sta evropska peš pot in snovana avto pot Baltik—Jadran. Nismo našli modela, ki bi se lahko približal našim zahtevam.

Počasi in skoraj neopazno smo od čisto spominsko obarvanih razmišljanj pričeli vse bolj upoštevati tudi sedanost in zlasti prihodnost ter nujnost v sožitju povezanega obmejnega življenja. Če je državna meja mednarodno sprejeta danost, še ni nujno, da je tudi ločnica ali vsaj ovira za tesnejše stike. Mogoče ni časovno in ne geografsko več daleč do tega, da bo že samo v Evropi cela vrsta državnih mej samo še zunanji znak državnosti s pretežno prostim pretokom ljudi.

Zakaj se torej ne bi organizirano prizadevali za ta splošni cilj. In ko smo iskali okvir za takšna prizadevanja, ki naj bi bila spominska, torej obrnjena nazaj in obenem sodobna in perspektivna, se je rodila zamisel o partizanskih poteh na prek 2.000 km² ozemlja na obeh straneh državne meje. Kot zanimive točke vseh partizanskih poti so takoj izstopile partizanske javke kot zelo konspirativni kraji, kjer so se srečevali potujoči in domačini, kjer so se zbirale vojaške enote, prek katerih so potovala poročila in navodila in kjer se je izvedelo največ novic. Partizanska pota in partizanske javke so postale torej okvir ali ogrodje za to, da na njem pomagamo graditi bolj človeški svet. Zato koroške partizanske javke vabijo vse na obeh straneh meje:

„Pojdite z nami v preteklost, da bi bolj razumeli sedanost in bi lahko gradili srečnejšo prihodnost!“

Koroške partizanske poti in javke smo imenovali Javke brez hajke. Del odgovora na pričakovano vprašanje, zakaj smo se odločili tako, je že v prejšnjem

odstavku. Vsekakor smo hoteli že z imenom opozoriti na to, da na tem ozemlju ni več hajk, da se obiskovalci lahko mirno in svobodno gibljejo ter brezskrbno posvetijo svojemu oddihu in spoznavanju novih ljudi in okolij v nekoč tako problematičnih obmejnih predelih.

Zamisel je po izvedbi in posledicah povsem izvirna in tudi moderna, saj obiskovalca ne utesnjuje skoraj z nobenim pravilom, ampak ga preprosto vabi v manj znano okolje na rekreacijo, proučevanje, neobremenjene medčloveške stike in še na marsikaj po njegovi izbiri in njegovem okusu. Za to lahko porabi samo po kakšno uro ali pa celo ves dopust ali vikende. Javke brez hajke vabijo vedno, saj niso sezonsko vezane samo na čas morja ali smučanja. Bližnjim in tudi močno oddaljenim krajem ponujamo na Koroškem mrežo 155 točk, ki so skoraj vse lahko dostopne tudi z motornimi vozili in do katerih vodijo poti skozi kraje in naselja, v katerih se je vredno ustaviti in navezovati stike. Da bi obiskali eno ali več javk, niso potrebne posebne priprave, saj je tak obisk lahko del družinskega izleta, majhen ovinek na službeni poti ali oddih po napornih nakupih. Lahko pa je obisk javk tudi večdnevno počitniško potepanje.

S tem, da smo izbrali 155 partizanskih javk, nikakor ne trdimo, da so to vse naše nekdanje opore. Daleč od tega. Na tem ozemlju bi kar težko našli hiše, katerih prebivalci nam med vojno niso nikoli pomagali. Tudi ne drži vedno, da so bile samo na naštetih javkah naše najbolj zveste in uspešne družine. Nikakor ne, saj je bila še marsikatera boljša. Pač pa smo skušali z javkami prikazati razprostranjenost našega medvojne gibanja in njegovo prisotnost v prav vseh predelih tega ozemlja.

● IZ ILIRSKÉ BISTRICE

Leopold Kaluža ponovno imenovan za direktorja Emona Ilirija

ILIRSKA BISTRICA, 21. marca – Delegati delavskega sveta Emonine trgovske in gostinske delovne organizacije Ilirija v Ilirski Bistrici so 13. februarja 1989 ponovno imenovali za direktorja delovne organizacije višjega upravnega delavca in dosedanjega direktorja Leopolda Kaluža, za mandatno dobo do 13. februarja 1993 leta.

Leopold Kaluža, izpolnjuje vse zahtevane pogoje opredeljene v 8. členu Samoupravnega sporazuma o združitvi v DO. Ima višjo izobrazbo ter več kot 20 let delovne dobe in izkušenj na vodilnih in vodstvenih delih,

od tega 13 let v trgovski dejavnosti in sicer kot vodja komercialnega sektorja in direktorja v delovni organizaciji, kot tudi vse potrebne osebnostne kvalitete po družbenem dogovoru o temeljnih kadrovske politike v občini Ilirska Bistrica. S predlogom razpisne komisije so soglašala tudi vodstva družbeno-političnih organizacij, tako sindikalna konferenca DO in sekretariat OO ZK, poslovodni odbor SOZD Emona in koordinacijski odbor za kadrovska vprašanja pri Predsedstvu občinske konference SZDL Ilirska Bistrica. E. I.

Ena Ilirija in pet županov

Mirko Kaluža, ki kot direktor Ilirijinega tozda Trgovina vodi slednjega že četrto leto je pred nami razgrnil njeno osebo izkaznico:

»S trgovino smo prisotni kar v petih občinah V Ilirski Bistrici, Postojni, V Opatiji, Reki in v Sežani.

V okvir našega tozda sodi 24 klasičnih prodajal s prehrambenim blagom, 10 prodajal z neprehrambenim blagom (železnina, avto deli, elektro material, barve, laki, pohištvo...) ter 5 marketov.



Kompletno ponudbo prehrambenega in neprehrambenega blaga ima le ilirskobistriška blagovnica. V marketih so tudi 4 mesnice in en bife.

Razen navedenih imamo še 5 manjših pogodbenih prodajal v manjših oddelkih zasedel. Vodijo jih zasebniki. Ti so dali in uredili prodajni prostor oziroma lokal, z blagom pa jih oskrbujejo mi. V pogodbenih prodajalnih je moč kupiti le najnujnejše blago. Blaga dnevnih porabe kot naprimer sadja in zelenjave, mleka, kruha in podobnega zaradi pomanjkanja hladilne tehnike pač ni na voljo,« je povedal Mirko Kaluža.

Novih prodajal Ilirija v zadnjem času ni odpirala razen ene manjše v Zadrugnem domu v Novokračini. Tamkajšnja Krajevna skupnost je adaptirala prostor, Ilirija je dala opremo in jo založila z blagom. Gre za

manjšo klasično prodajalno, ki so jo v tem kraju zelo pogrešali.

Vse večjo pozornost pa posvečajo trgovci Ilirije obnovi obstoječih prodajal ter zamenjavi dotrajane opreme predvsem hladilnim omaram in vitrinam, prenovi polic in namestitvi sodobnih blagajn, kar vse so si začrtali v sprejetem programu.

V vseh prodajalnih in marketih – samopostrežnicah dela skupaj 140 trgovskih delavcev, predvsem žensk.

Dokajšnjo pozornost posvečajo tudi izobraževanju. Zaradi oddaljenosti od Ljubljane je udeležba njihovih trgovk v Emonski poslovodni šoli zelo majhna oziroma je skoraj ni. Ilirskobistriške trgovke pa se udeležujejo eno ali dvodnevni seminarjev ali pa tečajev poslovodske šole, ki je v Postojni. Menijo, da bi za njih prišli v poštev krajši seminarji na katerih bi predavali strokovnjaki iz emone s programom prilagojenim njihovim razmeram.

Ob koncu razgovorov je Mirko Kaluža pohvalil vzorčni prodajni oddelek, ki je v pritličju poslovne stavbe Emona v Ljubljani. Blago je zbrano na enem samem mestu. Povedal je, da so prodajni referenti zaposleni v tem oddelku zelo usrežljivi ter da dobe kupci vse podatke hitro in točno.

Pohvalili so tudi oskrbo s sadjem in zelenjavo iz Blagovnega centra in meso ter mesne izdelke iz zaloške Mesne industrije. Izredno dobro pa je, tako menijo, njihovo sodelovanje s Emonim Centromerurjem, ki jih oskrbuje z neprehrambenim blagom, ki se je v zadnjem času celo povečalo.

Z. G.

dogodkih in gibanjih neobhodna podlaga za hitro in učinkovito ukrepanje v tekočem poslovanju in za načrtovanje razvoja, bo nujno potrebno pospešeno nadaljevati s tehnično-tehnološkim posodabljanjem in vsebinskim izpopolnjevanjem informacijskega sistema na področju vseh poslovnih funkcij.

Na področju gostinsko-hotelirske dejavnosti pristopiti k izdelavi tržne presoje o potrebnih prenočitvenih kapacitetah v Il. Bistrici in ekonomski upravičenosti razširitve oz. povečanja prenočitvenih kapacitet v hotelu Turist. Poleg tega bo potrebno aktivno pristopiti k analizi možnosti vključevanja v razvoj rekreativno-turistične dejavnosti na Sviščakih v Mašunu (Snežniku).

Na področju maloprodajne dejavnosti pristopiti k izdelavi programa ekonomske upravičenosti izgradnje poslovnega centra v širini asortimana »vse za izgradnjo in opremo doma«. V tem centru bi se združila vsa že obstoječa razdrobljena ponudba neprehrambenega blaga (gradbeni material, elektromaterial in bela tehnika, pohištvo, drogerijsko blago, vodovodne instalacije in ogrevalna tehnika, avtomaterial ipd.), ki se sedaj odvija v manjših, večinoma neustreznih poslovnih prostorih.

V tem objektu pa bi bila možnost razširitve ponudbe še na kmetijsko orodje in mehanizacijo, športno opremo ter razširitev ponudbe reprodukcij materialov za prodajo OZD-ajem in zasebnim obrtnikom. Sočasno pa bi bila umestna proučitev možnosti vključitve v ta objekt tudi diskontne prodaje.

Za ta objekt sta že možni dve lokaciji v samem mestu Il. Bistrica. Glede na ugodnosti, ki jih daje Zakon o pospeševanju skladnejšega regionalnega razvoja v SR Sloveniji, pa že tečejo razgovori o možnosti pridobitve lokacije na območju s statusom prehodnega obdobja, ob tranzitni cesti Postojna-Reka, v neposredni bližini mesta Il. Bistrica.

Za pospeševanje razvoja in racionalizacijo poslovanja formirati inovacijska jedra za posamezne dejavnosti ter inovacijske in koristne predloge stimulirati v materialni in drugih oblikah.

● Na področju samoupravlja-

nja je potrebno v še večji meri dajati povdarek na kvalitetni in argumentirani pripravi predlogov za samoupravne odločitve da bo vedno nedvoumno jasna razmerjitev odgovornosti za dane predloge in sprejete odločitve, tako predlagateljev kot članov samoupravnih organov.

V predhodnih postopkih za pripravo posameznih odločitev je potrebno v čim večji meri vključevati vse zainteresirane člane kolektiva in samoupravne organe, ker bo s tem dana garancija, da bodo tako pripravljene in sprejete odločitve v praksi boljše in hitreje zaživele oz. izvrševane.

Delo in aktivnosti delegacij za zunanje organe bo potrebno bolj načrtno usmerjati in jim nuditi več strokovne pomoči s strani posameznih strokovnih služb DO.

● Izraba možnosti in povezav v sistemu Emona:

Obvezno in striktno vključevanje v skupen nastop do poslovnih partnerjev z doseganjem boljših nabavnih pogojev in zadostnih količin trgovskega blaga in ugodnejših pogojev pri nabavi opreme in reprovmaterialov (za kar bi bilo obvezno čimprej optimalno izpopolniti kadrovska sredstva notranje-trgovinskega sektorja), sočasno pa vzpostavljati tudi širše sodelovanje na ostalih skupnih interesnih področjih z dobavitelji (financa, prodaja, reklama ipd.).

Vzpostaviti intenzivnejše in bolj operativno uporabno sodelovanje z ostalimi strokovnimi službami SOZD ter z njihovo pomočjo tudi neposredno reševati zahtevnejše poslovne programe; Notranje blagovne tokove v okviru SOZD-a izvajati v duhu obojestranskih dolgoročnih poslovnih interesov – ob tem pa ob enakih pogojih dajati prednost internemu povečanju blagovnih tokov in ostalega sodelovanja;

Intenzivnejše vzpostavljati večje sodelovanje med članicami SOZD-a tudi na drugih interesnih področjih, vključno z izmenjavo pozitivnih dosežkov na področju makro in mikro organiziranosti, nagrajevanja, informatike ipd.

Večja izraba prednosti in učinkov, ki bi jih morala dajati skupne OZD oz. službe na ravni SOZD (DO ERC, Pravna služba, Interna banka in druge službe);



Galanterijski oddelek blagovnice Ilirije je vedno dobro obiskan



V blagovnici Ilirije v Ilirski Bistrici je na blagajnah vedno dovolj dela

● Z OBISKA V TREBNJEM

Nova obleka za trebanjsko lepoto

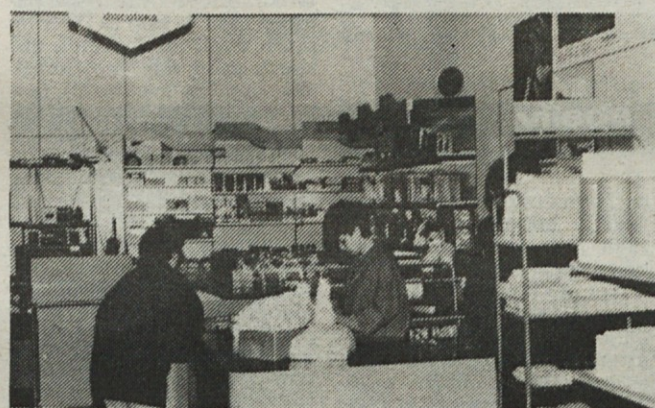
TREBNJE, 17. marca – Lani meseca junija so delavci blagovnice v Trebnjem, novomeške Emone Dolenjke praznovali 10-letnico trebanjske lepote – tako smo jo poimenovali v našem glasilu. Ko postane človeku po desetih letih obleka ali pretesna ali obledi, tako je tudi blagovnici fasada obledela in izgubila svojo svežino. Odločili so se trgovci blagovnice: »Obnovimo jo!«

Brane Veselič, poslovodja neprehrambenega oddelka je povedal: »Desetletno obdobje dejansko že pokaže na določene pomanjkljivosti. Tako že dolgo časa pogrešamo skladišče za pohištvo, belo tehniko in talne obloge. Pričeli smo zato z gradnjo montažnega skladišča za našo blagovnico. Skladišče bo imelo približno 50 m² koristne površine. Po dograditvi skladišča se bo razumljivo povečala naša ponudba, kupcem pa ne bo potreba čakati na dobavo blaga, in smo ga morali sedaj šele naročiti. Takoj mu bo na voljo. Naša blagovnica pa bo

v kratkem tudi veliko lepša, saj bomo obnovili vso fasado, ki jo je zob časa že načel.«

Z lanskim prometom se Trebanjci kar pohvalijo. Letošnji januar in februar sta bila, tako pravijo, bolj mrtva. Pričakujejo pa letos kar dober promet. Trebanjski TRIMO na primer naroča pri njih vso opremo za montažne hiše. Prepričani so, da je sodelovanje med delovnimi organizacijami znotraj Emone še vedno premajhno. Nekatere delovne organizacije Emona naročajo predračune za določeno blago izven Emoninih okvirov, pa bi jih lahko tudi v lastni hiši. Tako so naprimer ekskluzivnemu hotelu Holiday Inn v Ljubljani prodali z usnjem prevlečene sedežne garniture. Tudi v malih ali manjših trgovinah se dobi kaj dobrega. Mi smo ob obisku kupili vrečke za 1.000 vatni sesalec za prah za polovico ceneje kot v Ljubljani in tako prihranili poldrug stari milijon dinarjev.

Z. G.



Oddelek avdio in video tehnike v blagovnici Ilirije v Ilirski Bistrici je dobro založen.

Nekaj izvlečkov iz Programa poslovanja in razvoja DO Emona Ilirija, ki jih je podal Leopold Kaluža ob ponovni kandidaturi za direktorja DO Emona Ilirija Ilirska Bistrica za obdobje 1989–1992

● Pri vodenju in izvajanju financiranja poslovanja in razvoja bodo morala biti opredeljena merila optimalnega obsega lastnih virov finančnih sredstev za tekoče poslovanje in optimalen obseg vezave sredstev za tekoče poslovanje in optimalen obseg vezave sredstev v zaloga blaga in ostalega reprovmateriala za doseganje nadpovprečnega poslovanja učinka in s tem povezati stimulativno nagrajevanje vseh odgovornih delavcev.

● Na področju prodaje blaga in gostinskih storitev bo potrebno še intenzivnejše iskanje raznih oblik pospeševanja prodaje v sodelovanju s proizvajalci: reklamna prodaja, ugodni ali brezobrestni blagovni krediti, s skupnimi in konkretnimi reklamnimi akcijami, s konkurenčno politiko cen, dopolnilnimi storitvi ku-

pcem: dostava ali brezplačna dostava blaga na dom, specialno dopolnilno izobraževanje in usposabljanje prodajnega in strežnega osebja za pospeševanje prodaje, uvajanje tednov kulinarike in širitev izvenpenzijskih storitev v gostinstvu itd.

● Nadaljevati z načrtno politiko skrbi za kadre z lastnim štipendiranjem in dopolnilnim izobraževanjem vseh zaposlenih, še posebno po perspektivnih delavcev ter striktnim spoštovanjem opredeljene kadrovske politike pri novem zaposlovanju, s katerim se mora stremeti za še boljše in optimalnejšo kvalifikacijsko strukturo zaposlenih, kar je treba podpirati in omogočati s stimulativnejšim nagrajevanjem.

● Glede na to, da je informiranost in dostopnost do informacij in podatkov o poslovnih stanjih,



Desetletna trebanjska lepota Emonine Dolenjke, ki je te dni polepšujejo.

● POROČILO IZ IHANA

Čistejša a dražja farma

IZVAJANJE SANACIJE
NEGATIVNEGA VPLIVA
NA OKOLJE ZARADI OD-
PADNIH VODA IZ PROIZ-
VODNIH OBJEKTOV FAR-
ME IHAN

Farma Ihan je prva farma zgrajena v letih 1958-1960. Z razvojem tehnologije se je v obdobju do danes spreminjala notranjost objektov in z novostmi v tehnologiji se je



podvojila proizvodna kapaciteta. Razvoj tehnološkega znanja in stremenje k večji produktivnosti, oziroma povenitvi proizvodnje, je narekovalo poleg ostalega tudi opustitev klasičnega odgnojevanja in prehod na rejo brez nastilja s takomenova-

aerobnega čiščenja gnojevke. Rezultati, ki so jih dale tako zasnovane čistilne naprave, so bili daleč pod pričakovanimi, rentabilnost čiščenja pa se je z naraščajočo ceno energije vse bolj rušila. Tako se je tudi aeroben način čiščenja odpadkov vedno bolj kazal kot neustrezen, danes pa v strokovnem svetu že velja za neaktualnega.

Iz vseh teh spoznanj in konkretnih izkušenj na drugih farmah, se je izluščila nujnost uvedbe anaerobnega gnilja v gniliščih, ki zagotavlja močno znižanje organske obremenitve in s tem tudi v končnem aerobnem postopku željen uspeh.

V ta čas pa sovpada tudi izgradnja komunalne čistilne naprave Domžale-Kamnik, s čemer se je odprla možnost kombiniranega čiščenja. Pokazalo se je namreč, da bi predhodno v anaerobnih gniliščih pregrnita gnojevka s cca 2000 mg BPK₅/l obogatila z organskimi snovmi zelo siromašen biološki del čistilne naprave in s tem prispevala k učinkovitejšemu obratovanju čistilne naprave Domžale-Kamnik.

so bili projekti za reciklažo in IP. Prav tako je bila dana vloga za izdajo lokacijskega dovoljenja. Dogovorjena je bila tudi shema financiranja in sicer:

- OVS - Ljubljana-Sava 30%
- ZVSS - Ljubljana-Sava 30%
- ZVSS - Odbor za melioracije 20%
- Farma Ihan 20%

Lokacijsko dovoljenje za vse tri faze je bilo izdano 25. 5. 1987, gradbeno dovoljenje za izvajanje prve faze pa 21. 9. 1987, kljub temu, da so bili projekti izdelani 30. 6. 1987, saj do tega časa s strani sofinancerjev niso bila zagotovljena sredstva v predvideni višini.

Zaradi izredno visoke podtalnice na lokaciji črpališča za gnojevko, smo bili prisiljeni izvedbeni načrt dopolniti s projektom »Znižanja podtalnice na lokaciji črpališča«, ki ga je izdelal Geološki zavod iz Ljubljane. Zaradi izredno slabih vremenskih razmer, ki so trajale vso jesen 1987, smo gradbena dela na črpališču in reciklaži končali v aprilu 1988, opremaški del pa v juliju tega le-

nadaljnji tretman gnojevke.

V letu 1988 pa so vsopredno teklo vse priprave za izvedbo II. faze, to je hidrotransport gnojevke do CCN in separacije čvrstih snovi na lokaciji CCN. V marcu 1988 smo vložili potrebno dokumentacijo za pridobitev gradbenega dovoljenja, ki pa je bilo izdano šele 6. 7. 1988, ker dotokanje sredstev za izvedbo te faze tudi ni bilo pravočasno. Prav tako smo morali projekt premostitve Kamniške Bistrice s cevovodom na zahtevo Vodnogospodarskega inštituta iz prvotno predvidenega prehoda v ihanskem jezu, spremeniti v akvadukt nad strugo Kamniške Bistrice.

Vsi ti »zapleti« so izvedbo pomaknili v neugoden jesenski čas, vendar kljub vsemu lahko ugotovimo, da se bo z deli končalo leto, s tem pa zadostilo tudi odločbi, ki predvideva dokončanje II. faze do konca leta 1988. Tehnični prevzem za to fazo je namreč sklican za 21. 12. 1988, dela pa so bila pred



kratkim v celoti končana. Z izvedbo te faze bo omogočeno prečrpavanje gnojevke iz farne na lokaciji CCN, kjer se bo s pomočjo mehaničnih separatorjev iz gnojevke izločil čvrsti del, ki bi proces gnilja v digestorjih motil. Čvrsti del, ki ga bo predvidoma med 5 in 10 m³/dan se bo ločeno shranjeval na že zgrajenem platu čistilne naprave in se bo v celoti uporabljal kot organsko gnojilo na kmetijskih površinah Agroemone.

Do konca tega leta bo firmi predana tudi izvedbena dokumentacija za III. fazo, katere izvajanje je po odločbi predvideno v letu 1989. Dela, ki se bodo izvajala v letu 1989 tako po obsegu, kot po stroških daleč presegajo prvi dve fazi in predstavljajo skoraj 2/3 vseh vlaganj. Po revaloriziranih vrednostih na oktober 1988, je bilo za izvedbo prvih dveh faz vloženih 265 starih mlrd din, projektantska ocena za izvedbo III. faze pa znaša v tem času 480 starih mlrd din.

Tako veliko vlaganje v reševanje okolja, oziroma živinorejskih odpadkov pa bo vplivalo na proizvodno ceno prašičev kar bo poslabšalo konkurenčno sposobnost farne na tržišču. Poleg rednega odplačevanja anuitet je treba predvideti tudi stroške obratovanja in vzdrževanja. Na tem področju je farma Ihan trenutno v neenakopravnem položaju, saj je doslej edina administrativno prisiljena 100% rešiti ekološki problem.

Stroški vlaganja že vplivajo na finančno poslovanje in bodo v naslednjih letih še bolj poslabšali konkurenčno sposobnost farne Ihan nasproti drugim farmam, ki jim upravni organi omogočajo odlaganje rešitve odpadkov na boljše čase.

dr. LUCIJAN KRIVEC



V Emona centru v ljubljanskih Novih Jaršah dekleta redno skrbje za sveže cvetje in dobro založenost delikatnega oddelka.



Dubravko Šimunec, disponent (prvi z desne) in Goran Jurišić na šalterju poslovalnice Budget rent a car v Gajevi ulici v Zagrebu.

● BUDGET RENT A CAR

50 avtomobilov vozi non-stop

ZAGREB, 17. marca - Modro nalepko zagrebske poslovalnice inter Rent car rental sistema, ki posluje v okviru turistične agencije Emona Globtour in ima svoj sedež v Gajevi ulici 40, je zamenjal napis - Budget rent a car.

»Od prvega marca letos posluje kot licenčni partner treh največjih rent a car sistemov na svetu (Hertz, Avis sta ostala dva) Budget rent a car,« je povedal Dubravko Šimunec, ki opravlja posle disponenta v poslovalnici od leta 1981 dalje.

Globtourova poslovalnica rent a car se je v prostoru v Gajevi ulici preselila pred tremi leti z zagrebskega letališča Pleso, ki je 16 kilometrov oddaljen od Zagreba.

Poslovalnico vodi Josip Aničić, ki pa je bil ob našem obisku službeno odsoten. V poslovalnici, odprta je vsak dan od 7.30 do 16.00, po potrebi pa tudi dalj.

»Strankam na voljo imamo v Zagrebu 50 osebnih avtomobilov, od tega jih je šest stalno na letališču. Naš avtopark je dokaj pester. Tu so Renault 4, Jugo 45, Zastava 128, Citroen AX, Renault 5, 19 in 21, Citroen BX, VW Golf, Opel Kadett in Ascona, Renault Trafic, VW Bus do Mercedes 3000. Razdeljeni

so v grupe od A do K pa glede na kakovost vozila. Seveda mora najemnik vozila izpolnjevati določene pogoje. Star mora biti najmanj 21 let in imeti mora vozniško dovoljenje s potrjenim najmanj dveletnim znanjem vožnje.

Skoraj 90 odstotkov avtomobilov imajo v najemu posamezne firme, tudi s celoletno pogodbo, ki pa jo morajo obnavljati in potrjevati mesečno. Vsa vozila so, kar je popolnoma razumljivo, kasko zavarovana. Vsa vozila imamo registrirana v Ljubljani. To je za nas ugodnejše. Slovenski predpisi zahtevajo le letne tehnične preglede, po predpisih, ki veljajo v SR Hrvaški pa bi jih morali poslati na tehnični pregled vsake tri mesece. To je za najemnike vozil precej manj ugodno. Skrbno bi morali paziti, da ne bi zamudili roka za tehnični pregled, saj bi ta lahko pretekel že po treh dneh od dneva ko bi vozilo najeli.

Vozila rent a car zdrže različno dolgo. Boljša, na primer kadetti zdrže tudi tri leta izposojanja, domači zastavični avtomobili pa so že pri prevoženih 25.000 kilometrov potrebni zamenjave, meni disponent Dubravko Šimunec.

Z. G.

● IZ E-CENTRA V NOVIH JARŠAH

Pomlad je prišla pred dnevom

LJUBLJANA, 9. marca - »Sv. Valentin ima ključ od korenin!« - smo prebrali v izložbi Emoninega prodajnega centra v Novih Jaršah. Cvetje v vazi in lončkih je delo družbo plakatov s tem starim slovenskim pregovorom. Čeprav je bil šele deveti marec, in je do prvega pomladanskega dneva manjkalo več kot dober teden dni, smo ob našem vstopu imeli občutek, da je pomlad že prišla v trgovino.

V kotu pred blagajnami so marljive trgovke uredile pravo razstavo, ki so jo poimenovali - Naš vrt. Aranžma je resnično paša za oči tistega, ki mu je urejanje vrtničke ter gojenje cvetja konjiček. Ni manjkalo semen, gomoljev cvetic, orodja, gnojil, loncev za lončnice, raznih korit ter mrež za ograje. Na enem samem mestu so dekleta zbrala vse kar je bilo dosedaj na raznih mestih na policah. Izbrale so res pravi čas, da kupcem pokažejo - to imamo in vam nudimo.

Poslovodkinja Jelka Kovač, ki je Emoni zvesta vse od 1960 leta je povedala:

»Prodaja v akciji - Naš vrt, je po naših ugotovitvah, zadetek v črno. Dokler smo imeli tovrstno blago po posameznih policah je bila prodaja bolj borna. Sedaj, ko smo zbrale blago, ki se uporablja v vrtničarstvu, moramo našo razstavo, če jo tako imenujem, sproti dopolnjevanji. Kupci si jo ogledajo, presodijo kaj potrebujejo in - kupijo.

Podobno je bilo, ko smo v trgovini uredile mizo z izbranim pogrinjkom. Prodali smo veliko več kot poprej.

Tako, kot že dolgo pripravljamo pred Novim letom aranžirana, cenejša in tudi dražja darila, smo pred 8. marcem - dnevom žena na večji mizi razstavili darila. Prodali smo skoraj vsa, čeprav smo v naši inflaciji imele dokaj resno konkurenco.

S takšnimi in podobnimi prijemi, ki v bistvu pomenijo stopiti potrošniku korak naproti, si Emonin center v Novih Jaršah utrjuje dober glas, ta pa se, naj navedemo še en star slovenski pregovor, čuje v deveto vas.

Z. G.

nim samoodtočnim odgnojevanjem.

Ker gre za specifično tehnologijo odgnojevanja znotraj objektov in za veliko koncentracijo živali na enem mestu, s tem pa za relativno velike dnevne količine odpadnih voda, niso obstajali zadovoljivi modeli reševanja tega problema ne na zahodu ne na vzhodu.

Tako je bila farma prisiljena iskati lastno pot reševanja ekološkega problema saj možnost uporabe gnojevke kot gnojila na poljedelskih površinah, kar je ustrezna rešitev na farmah z lastnimi površinami, ni prišla v upoštevanje. Farma Ihan namreč ne poseduje lastnih kmetijskih površin, okoliške poljedelske površine pa so pretežno v privatni lasti, kar pomeni, da bi v primeru reševanja problematike na opisan način, farma ostala prepuščena samovolji lastnikov zemlje, s tem pa tudi vsem negativnim izkušnjam, kar je narekovalo iskanje boljše rešitve. V povezavi z Emona Inženiringom, Hidroinženiringom, Kemijskim inštitutom Boris Kidrič, Inštitutom Jožef Stefan, Agronomsko fakulteto in v povezavi z različnimi tujimi partnerji (Vost Alpine, Humbolt, Klein), se je ob plasiranju ihanske tehnologije reje prašičev, iskala tudi najbolj ustrezna rešitev ekološkega problema. Prav izkušnje na farmah v Kočevju in na Poljskem so demantirale uspešnost

Tako je farma v letu 1980 odstopila od nameravane izgradnje lastne čistilne naprave in se začela v povezavi z ustreznimi institucijami pripravljati na nov koncept reševanja problema odpadkov. Skupaj z že omenjenimi institucijami se je opravilo obsežno delo ugotavljanja količin, sestave in fizikalno - kemičnih lastnosti gnojevke.

Prav tako so se zbirale vse informacije o že obstoječih sistemih v svetu. Ko se je izdelal okvirni program, je 12. 3. 1984 farma podpisala SaS med Komunalnim podjetjem Domžale TOZD Centralna čistilna naprava in Samoupravno komunalno interesno skupnostjo Domžale.

V sporazumu je problematika reševanja odpadkov iz farne Ihan razdeljena v tri faze in sicer:

- v letu 1987 reciklaža
- v letu 1988 hidrotransport gnojevke do CCN in separacija čvrstega dela na lokaciji CCN. 1989 - izgradnja gnilišč, plinohrama, čiščenje plina, nabava gasmotorja.

● 1990 - priključitev na CCN in poiskusno obratovanje.

V mesecu februarju 1987 pa je bila s strani SO Domžale farmi izdana Odločba 353-2/87/11, ki vsebuje SaS-a v šestih točkah terminsko opredeljuje. V času izdaje te odločbe je farma že imela izgotovljen idejni projekt (nov. 1986), sanacijski program (jan. 1987) v izdelavi pa

- **OB PRVEM SEJMU ALPE ADRIA, leta 1962, je bil sklenjen tudi sejmski sporazum Alpe Adria**

28. mednarodni sejem Alpe Adria

V času od 20.-25. marca je bilo Gospodarsko razstavišče v Ljubljani gostitelj 554 razstavljalcev iz 18 držav: Italije, Avstrije, ZRN, Belgije, Japonske, Nizozemske, Švedske, Švice, Velike Britanije, ZDA, Danske, Francije, Hong Konga, ZSSR, Madžarske in CSSR ter Jugoslavije.

Na 18.000 m² zaprtih ter odprtih razstavnih površin so organizirali tri zaokrožene programe:

- predstavitev sodelovanja Alpe Adria,
- predstavitev držav, pokrajin, pobratnih in prijateljskih mest Ljubljane,
- razstava »Človek in prosti čas«.

Budget
rent a car

Razvoj mednarodnega gospodarskega sodelovanja je pred 28. leti narekoval, da so v Ljubljani odprli sejem Alpe Adria. Udeležili so se ga predstavniki držav tromeje: Italije, Avstrije, Jugoslavije. Gospodarsko sodelovanje se je širilo, širil se je krog udeležencev na sejmu. Vključevala so se prijateljska in pobrate-



V okviru poslovnih dni mednarodnega sejma Alpe-Adria v Ljubljani, je Emonina zunanja trgovina Emona Commerce v Grand hotelu Union organizirala sprejem tujih poslovnih partnerjev s katerimi posluje v maloobmejnem prometu. Goste je sprejel, jih pozdravil ter se jim zahvalil za dolgoletno sodelovanje direktor DO Emona Commerce Vojko Volk.

- **HOTELI POROČAJO**

Zapis iz Berlinske turistične borze

Berlinska turistična borza je največja svetovna turistična sejamska prireditelja in ima za nas, turistične delavce dve operativni kvaliteti. Glede na termin, v katerem se sejem odvija nam nudi vpogled v stanje bookingov ter oceno turističnih gibanj v tekočem letu, prav tako pa nam ta sejem ob svojem semjenskem delu nudi izredno visokostrokovno seminar-sko dejavnost s področja marketinga, novih vsebin turistične ponudbe, predstavitve emisivnih tržišč ter novih objektov ipd.

Zaradi močnega padca ugleda Jugoslavije kot turistične destinacije in vzrokov, katerih verjetno ni potrebno posebej opredeljevati, lahko pričakujemo, da v letošnjem letu ne bomo mogli realizirati rezultatov, ki smo jih načrtovali.

Po informacijah, ki so jih posredovali booking centri turistične borze, Jugoslavija kot destinacija postaja vse manj zanimiva zaradi ocene potencialnih gostov, da se slabša njihova varnost, kar je bil doslej eden najmočnejših razlogov za obisk naše dežele. Upravičeno lahko pričakujemo, da bo iz teh razlogov prišlo do negativnega preobrata pri obsegu turističnega prometa v primerjavi s preteklim letom.

Za naše hotele konkretno bookingi sicer kažejo isto raven kot lani, medtem ko so po informacijah knjiženja na širšem področju Dubrovnika in Crne gore bistveno nižja.

Vse bolj zaostrena in agresivna poslovna politika tuje konkurence, nekonkurenčne cene našega turističnega gospodarstva (še posebej v izvenpenzijskem delu), nezadostna kvaliteta naših storitev v primerjavi s tujimi, izredno slaba in slabo vzdrževana infrastruktura in ne nazadnje dolge kolone turistov ob vstopu in izstopu na naših mejah, kažejo na to, da bo potrebno v letošnjem letu vlagati ogromno dela in sredstev tako na področju propagande, kot tudi na področju izboljšanja kvalitete naših storitev, da bi vsaj delno kompenzirali navedena negativna dejstva.

Ker so bili v preteklosti poslovni rezultati Emona hotelov precej bolj ugodni kot poprečje panoge, pričakujemo, da bomo ta trend lahko zadržali le ob umiritvi vseh negativnih pojavov v Jugoslaviji. Po drugi strani pa nastopi tuje konkurence na Berlinski borzi kažejo na to, kako visoko pomembnost dajejo tujci ekonomski propagandi, prav tako pa tudi sami dejavnosti.

Mira Djošić

ki je bil namenjen srečanju gospodarstvenikov in drugih. Govorili so predvsem o oblikah in možnostih večjega sodelovanja, tako pri oblikovanju novih podjetij, kot sicer.

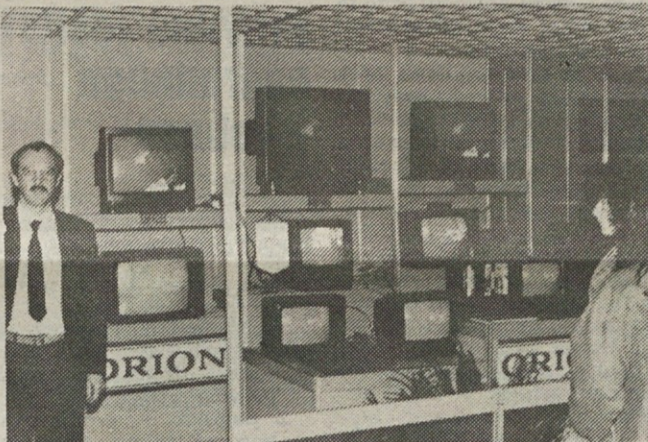
V sredo, 22. marca je za svojo celovito predstavitev poskrbela Italija v okviru Gospodarske zbornice iz Trsta in Slovenskega deželnega gospodarskega združenja. Predstavitev je bila kot je sicer v navadi – prav tako združena s srečanjem predstavnikov gospodarskega in političnega življenja z obeh strani meje, pa tudi širše.

Podobna srečanja in predstavitve so v času sejma pripravili tudi drugi razstavljalci, najsi gre za turistične organizacije: Turistična zveza Srbije, Turistična zveza BiH, Mariborska turistična zveza, Kompas Jugoslavija, ali pa za gospodarske sisteme: ABC Pomurka...

Kot leta nazaj se je tudi letos Emona predstavila na sejmu na večjih mestih.

Sherwood
LIVE PERFORMANCE SOUND™

Skupaj sta bili na galeriji hale B Emona Hoteli in Emona Globtour, pod veliko kupolo hale A na Gospodarskem razstavišču je E-Commerce TOZD Obala iz Kopra razstavil nautično opre-



Na sejmu Alpe-Adria smo predstavili tudi tuje firme, ki jih zastopamo.



Portal na paviljonu Emonine zunanje trgovine na sejmu Alpe-Adria

mo, v okviru TOZD Globus pa so predstavili v kleti hale B konsignacijsko ponudbo video tehnike firme Nordmende, Hitachi, Orion in Sherwood. Med razstavljalci spodnje etaže hale B sta se v okviru Emona Commerce

ZEROWATT

predstavila TOZD Globus in TOZD Agroplod. Razstavljeni so bili izdelki Emona Mesne industrije Zalog, prav tako pa tudi programi sadja in zelenjave ter gozdnih sadežev.

Svojo ponudbo je predstavil tudi Emonin Globtrade S. p. A. iz Gorice.

»Semenj bil je živ ...«

»Kolektivna Emona Hotelov in Emona Globtoura že tradicionalno nastopata na skupnem raz-

stavnem prostoru v okviru sejma na Alpe Adria v hali B. Tu se sicer predstavljajo obiskovalcem turistične organizacije. Glede na termin sejma – marec – izkoristimo ta čas, da bodočim individualnim gostom predstavimo naše programe in aranžmane za prve krajsje počitnice – bližajoče se prvomajske praznike, kot tudi za predstavitev ponudbe celotnega počitniškega turizma.

ORION

TV · VIDEO · COMPUTER

Tudi tokrat smo že tradicionalno poskrbeli za skupno žrebanje in vrsto nagrad, ki čakajo obiskovalce: od vikend aranžmajev za dve osebi v Emoninih hotelih, eno in večdnevni izlet z Emona Globtour, do zakupov bivanj v avtokampih turistične organizacije Istra Turist iz Umaga, meni Zvone Nanut iz DO Emona hoteli.

»Razstavljamo programe: Nordmende, Hitachi, Orion, Sherwood, ob naštem pa še asortiman blaga za naše prostocarske prodajalne. Tu gre za izdelke firm Elita, ITT (beli program: torej mali gospodinjski stroji – fri-teze, ...)

Zakaj smo na sejmu prisotni? Emona je eden najstarejših razstavljalcev na sejmu Alpe Adria. Ugotovljamo, da je prisotnost na



Živahno je bilo tudi v trgovini Duty free na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani za časa sejma Alpe-Adria. Tuji razstavljalci so posegali predvsem po pijačah in cigretah.

sejma so se lahko seznanili, seveda le s prospektom o montažnih skladiščih, ki so nov proizvodni program te delovne organizacije. Program montažnih skladišč so razvili iz elementov garažnih nadstreškov, prednost skladišč

pa je v tem, da ne potrebujejo pasovnih temeljev in je možno postaviti skladišče zgolj na točkovne temelje. Konstrukcija teh je izredno lahka, saj je lastna teža le 20 kg/m².

A. N.

- **POROČILO IZ AGROEMONE**

Marjan Capuder inovator leta '89

Inovacije in pospeševanje inovativne dejavnosti so besede, ki jih v zadnjem času slišimo čedalje pogostje. Ali je v tem rešitev naših problemov, naše krize? Najbrž tudi, čeprav bi bilo nerealno pričakovati učinke v kratkem času.

Da bi tudi v Emoni storili nekaj v tej smeri, smo se odločili vzpodbuditi inovativno dejavnost s tem, da med sicer redkimi inovatorji, najdemo najuspešnejšega, ki mu bomo podelili naziv

INOVATOR EMONE

Naziv inovatorja Emone bomo podelili vsako leto ob dnevu Emone 10. aprila, letos prvič.

Ob presojanju kako določiti najboljšega, so bile tudi v tem primeru različne možnosti, od katerih smo se odločili, da izberemo najbolj prepričljivo, oziroma najbolj zanesljivo, to je višina inovacijskega dohodka.

Po tem kriteriju smo ugotovili, da je najvišji inovacijski dohodek v Emoni s svojimi inovacijami v letu 1988 ustvaril MARJAN CAPUDER iz naše delovne organizacije Agroemona.

Marjan Capuder je rojen leta 1963 v kmečki družini kot drugi od šestih otrok. Kmetiji je ostal zvest tudi med šolanjem, ko se je po končani osemletki odločil najprej za poklicno strojno kmetijsko šolo v Mariboru, kasneje pa še za tehnično strojno kmetijsko šolo, ki jo je uspešno končal.

Ker kmetija ne more preživeti tako številne družine, se je zaposlil kot vzdrževalec na farmi Drnovno, v sklopu DO Agroemona.

Ko sem prišel na farmo, da bi se z njim pomenil in ga predstavil bralcem našega časopisa, je bil na preskus »doma narejene« naprave za polnjenje prsti za lončnice v plastične vrečke – imamo torej nov izdelek »made in Emona« in kot me je podčlil kolega iz Agroemone – novo inovacijo. Bravo!

In kako se je naš INOVATOR leta »spoprijel« z inovacijami?

S prvimi inovacijami se je srečal že doma na kmetiji, ko se je bilo potrebno pri tem ali onem stroju znati, ker rezervnih delov ni bilo, ali pa so bili predragi in se jih je dalo nadomestiti s cenejšimi rešitvami.

Kaj mu pomeni inoviranje? »Tale naprava za siliranje koru-

ze je stalno nagajala, pa je bilo potrebno zaradi tega večkrat hoditi na vrat na nos popravljati na njive. Da bi se temu izognil, sem se domislil, kako bi mašenje preprečil.

Izdelali smo preprost mehanizem, poskusili – in uspeli,« je povedal Marjan.

Inoviranje po sili razmer torej. In tako so nastale tudi druge inovacije – po potrebi.

In kako uskladi delo v Agroemoni in doma?

»V sezoni, ko delamo tudi do desetih zvečer, domači niso navdušeni nad mojo odsotnostjo, a ker so vsi doma, me že pogrešijo«.

Kaj pa prosti čas?

»Bolj malo ga je, saj me imajo doma v vasi tudi za serviserja njihove mehanizacije, a ker imam to delo rad, kar gre. Prosti čas, ki si ga le nekako priborim, pa namenim hoji v gore in fotografiranju«.

Za strokovno izpopolnjevanje in šolanje ni več časa?

»Vpisal sem se na višjo šolo, potem pa odnehal. Rad imam praktične in ne teoretične rešitve. Zdi se mi zelo koristno, da so me poslali na praktično izpopolnjevanje, kjer sem se pri proizvajalcu seznanil z njegovimi izdelki in prijemi pri vzdrževanju«.

Kaj mu pomeni naziv INOVATOR EMONE, ali misli, da je poleg priznanja samega potrebna tudi denarna nagrada?

»Prijetno je biti v nečem najboljši, a kot sem že rekel, to kar delam, delam zato, da lažje in bolje delamo pa tudi bolje zaslužimo.

Inovacije se tudi plačajo, vendar ko dobiš kakšno priznanje, vsi pričakujejo, da jih povabiš na pijačo, no in če k priznanju sodi še nekaj denarja, se lahko bolj izkažeš«.

Ali je okolica in Agroemona primerna sredina za inoviranje?

»Vse priznanje vodstvu in našemu Peterlinu, ki se ukvarja z inovacijami. Res se trudi, tudi on bi zaslužil kakšno priznanje za to svoje delo. Problemov, takšnih ali drugačnih, je veliko, pa jih ne poznamo, zato bi bilo prav, da bi jih tisti, ki jih imajo, opisali in jih ponudili nam inovatorjem, da jih poskusimo rešiti«.

Srečno INOVATOR in še naprej toliko volje do reševanja problemov.

A. Jug



Marjan Capuder, avtomehanik in inovator pri delu. Popraviti mora dušo in srce velikega traktorja, ki mora čimprej na velike njive Agroemone.

● IZ NAŠIH KOLEKTIVOV

Poznali smo se le po telefonu

LOKEV, 17. marca – Ideja o srečanju delavcev pakirnice vakuumskih izdelkov in pršutarne Lokev je »visela v zraku« kar precej časa. Priznati moramo, da smo se za sprosteno, veselo snidenje menili toliko časa, da bi propadel že vsak posel, če bi bili seveda tudi pri poslih tako počasni.

Nikakor nismo mogli najti ustreznega datuma, saj nobeden ne more biti za vse primeren. Pa smo zato preprosto rekli – petek in pika. In res, nihče ni imel pametnega nasprotnega razloga!

Skoraj natančno ob dogovorjenem času je več avtomobilov speljalo izpred Blagovnega centra na Šmartinski cesti proti Primorski, proti Krasu. Nekateri, ki so slutili avtomobilske težave, ali pa je njihove avtomobile že načelnja starostna naduha, so jo popihali nekoliko prej... Tudi prav, smo si rekli, vas bomo že dohiteli!

Že pri prvi cestninski postaji, sredi ljubljanskega barja, smo se polni dobre volje skušali rdečo škodo naučiti kozjih molitvic. Pa je trmo glavo molčala, dokler niso prišli strokovnjaki AMZS. Njena voznica pa je v pravem športnem duhu – važno je tekmovati, ne zmagati, od-

dirjala proti Razdrtemu in pršutarni v vasi Lokev. Njen športni dosežek smo pred pršutarno bučno pozdravili, saj je imela znatno boljši rezultat kot tisti na primer, ki so po načelu – bolje naravnost, kakor v desno ubrali vse stranpoti.

V Lokvi pa so nas, »pakirničarje« resnično prisrčno sprejeli. Nekateri so našli stare znanke, saj so pred leti delali skupaj in se po tolikih letih čudili, kako so pravzaprav še mladi, le malo spremenjeni, nekoliko zrejeni in s kakšno sivo lasjo vmes. Drugi so sotovariše ocenjevali od glave do pete, kot pravimo, saj so se doslej poznali le po telefonu. Zica pa ni vse... treba je človeka spoznati, z njim prijateljsko poklepetati v bolj sproščenem ozračju, ob prigrizku in kozarčku dobrega, vse to pa nas je čakalo v Lokvi.

Ob prijazno pogrnjeni mizi smo pozabili da okušamo pravzaprav pršut, salame in druge mesne dobrote, ki jih imamo vsak dan v rokah.

Seveda srečanja nismo zasnovali le kot veseljačenje, marveč smo mu skušali dati tudi strokovni značaj. Ogleдали smo si prostore, kjer razsoljujejo pršut in druge kraške mesne izdelke, sušilnice

in zorilnice. Naše mesarje pa je kar stisnilo pri srcu ob pogledih na neštete pršute, ki jih bodo morali še »spantala-ti« (jim odstraniti kosti), kar je prav gotovo najhujše mesarsko delo.

Pakirničarji smo bili v Lokvi prijetno presenečeni še nad lepim, vzorno urejenim vrtom. Česa takega ni videti drugje ob proizvodnih

zročilo to srečanje še nismo izračunali. Upamo pa si trditi, da vsekakor bo! Sprostiti ob klepetu, kozarčku in plesu je dobrodejna, saj nas konec koncev poveže v še bolj homogen kolektiv, čeprav fizično ločen. Ni ga, ki bi s srečanjem ne bil zadovoljen, zato je tudi razumljivo, da je želja po novih stikih vzniknila spontano. Dome-



»Gasilska« slika za spomin na prijeten izlet

obratih. Skrb za cvetlice je bila pri pršutarni vsekakor bogato poplačana, saj vnašajo tisto domačnost, ki jo drugje pogrešamo. Impresivnost vzorno urejenega cvetličnega vrta je tako velika, da ne hote meče pozitivno luč tudi na samo poklicno delo pršutarjev, saj veš, da so tudi tu tako skrbni. No, sami pravijo, da za vse ni časa in bi bilo treba v vrtu postoriti še to in ono, a kaj, ko je delo s pršuti na prvem mestu.

Ce že greš na Kras, brez pršuta ne moreš, pravimo v Ljubljani, pa brez Lipice in konjev tudi ne. In tako smo se družno odločili odpeljati (v gosjem redu, da se ne bi slučajno spet zgubili!) v bližnjo Lipico in kobilarno. Pokazati nam niso bili pripravljeni ničesar, zato smo si ogledali sami. Le strokovnega nismo ničesar zvedeli, saj je hlevar vztrajno zatrjeval, da on ne zna po ameriškansko in nam zato ne bo rekel nič. Pa nič!

Dodobra smo ločili ponije od ta zaresnih konj, nekoliko več težav pa smo imeli pri ugotavljanju – ali gre za nje-ga ali njo v konjski podobi... Višek srečanja pa je bil družaben večer in pravi kraški kmečki gostilni, ki stoji tako ob cesti, da smo jo skoraj prezrli.

Nazaj je šlo lažje. Pot smo našli kot vajen konj, takorekoč brez zapletov. Tudi vse ovinke smo speljali, vse cestnine plačali in vse miličniške patrulje večje obšli.

Neposrednega pozitivnega učinka na delovni proces v obeh obratih, ki ga je pov-

nilo smo se, da se bomo prihodnjič srečali v Ljubljani ter da bomo pakirničarji gostitelji, upamo, da prav tako dobri kot so bili Krašovci. Pa še nekaj, srečanje bomo vsekakor še razširili, pritegnili k sodelovanju še druge in ga tudi vsebinsko obogatili.

M. M.

Pravilna rešitev nagradnega E-rebusa

Za (A) smučar je pod A Rim Dob (L) im – Za smučarje Podarim – dobim.

Izžrebani so bili in prejmejo:

1. nagrado – vrednostni bon za 10.000 din: **Ivan Kostevc**, Emona Posavje, Brežice p. 68250;
2. nagrado – vrednostni bon za 8.000 din: **Milenka Piskar**, DO Merkur, market Luize Pesjakove 11, Ljubljana, p. 61000;
3. nagrado – vrednostni bon za 6.000 din: **Vidko Vlašič**, tozđ Detajl, Črnomelj, p. 68340;
4. nagrado – vrednostni bon za 5.000 din: **Tatjana Udovič**, Emona Ilirija, Ilirska Bistrica, p. 66250;
5. nagrado – vrednostni bon za 4.000 din: **Mira Novak**, Emona market Savsko naselje, Ljubljana, p. 61000.

Čestitamo!

ZAHVALA

Ob smrti mojega očeta **Mihaela Zlobka** se iskreno zahvaljujem sindikalni organizaciji DO MIZ Zalog in vsem sodelavcem za izrečeno sožalja, darovano cvetje in denarno pomoč.

Milena Čobakanovič

ZAHVALA

Ob boleči izgubi mojega dragega očeta **Ljuba Lovriča** se iskreno zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem delovne organizacije Emona Merkur Ljubljana za darovano cvetje in iskrene besede sožalja.

Ljubica Lovrič

ZAHVALA

Ob smrti mojega dragega očeta **Martina Klajderja** se zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem Blagovnega centra, skladišča II, sadje-zelenjava za izrečeno sožalja, darovano cvetje in spremstvo na njegovi zadnji poti.

Tončka Velše

ZAHVALA

Ob boleči izgubi moje drage mame **Ane Brmež** se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem v obratu družbene prehrane tozđ Maximarket na Šmartinski 130 za izrečeno sožalja in denarno pomoč. Vsa zahvala tudi družini Bregar za spremstvo na mamini poslednji poti.

Joži Horvat

ZAHVALA

Ob smrti mojega dragega očeta **Jožeta Tekavčiča** se iskreno zahvaljujem vsem sodelavcem temeljne organizacije Transport za izrečeno sožalja, darovano cvetje in spremstvo na njegovi zadnji poti.

Marija Čamič

ZAHVALA

Ob boleči izgubi moje drage mame **Erneste Rožič** se iskreno zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem DO – Emona Blagovni center za izrečeno sožalja in podarjeno cvetje. Iskrena i.vala!

Veronika Jančar

ZAHVALA

Ob boleči izgubi mojega dragega očeta **Jožeta Primožiča** se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem v tozđ Prehrana, odboru BVP in vsem drugim za izrečeno sožalja, tolažilne besede, denarno pomoč in spremstvo na njegovi zadnji poti.

Joža Primožič

ZAHVALA

Ob prezgodnji smrti ljube žene in mame **Ivanke Nemanič** se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem iz Emonine tozđ Centromerur, Šmartinska 102 za vsa izrečena sožalja, cvetje, spremstvo na njeni zadnji poti, poslovilne besede in denarno pomoč.

Mož Stane, sin Stojan in hčerka Mojca z družinama

ZAHVALA

Ob boleči izgubi drage mame **Stane Čulibrk** se zahvaljujem vsem sodelavcem in sodelavkam iz Emonine tozđ Prehrana, iz proizvodnje in prazarne na Šmartinski 102 za vsa izrečena sožalja in denarno pomoč.

Draginja Stankovič z družino

ZAHVALA

Ob smrti mojega dragega očeta se iskreno zahvaljujem kolektivu delovne skupnosti Poslovne stavbe za izrečeno sožalja in solidarnostno pomoč.

Nevenka Papič

ZAHVALA

Ob smrti mojega dragega očeta **Jožeta Tekavčiča** se iskreno zahvaljujem vsem sodelavcem temeljne organizacije Transport za izrečeno sožalja, darovano cvetje in spremstvo na njegovi zadnji poti.

Marija Čamič

ZAHVALA

Ob boleči izgubi dragega očeta se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem za podarjeno cvetje in izrečeno sožalja. Hvala vsem, ki ste ga spremili na njegovi zadnji poti.

dr. Vesna Baburak-Grakalič

ZAHVALA

Ob boleči izgubi moje drame mame **Marije Zorenc** se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem v BC TOZD Prehrana za izkazano pomoč in razumevanje.

Angelca Gruden

ZAHVALA

Ob prezgodnji smrti mojega 23-letnega sina **Andreja** se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem v DO Blagovni center za izrečeno sožalja. Posebna zahvala tozđ Transport za vso pomoč.

France Fajdiga z ženo in hčerko

Radenska

MINERALNA VODA

RADENCI



● Naši poslovni partnerji

Radensko dobro poznamo, še najbolj po mineralnih vodah **Radenska, Miral in Radin**, ter po brezalkoholnih pijačah **Stil, Swing in Sum**.

Tokrat ne bomo pisali o njih. Radi bi vas seznanili z novostmi v ponudbi Radenske. Odločili so se, da ponudijo najbolj priljubljene okuse iz posameznih družin brezalkoholnih pijač Radenske v 0,25 l steklenički. S tem so razveselili tako gostince, ki so si že dolgo želeli pijače Radenske v majhnih steklenicah, kakor tudi končne potrošnike, ki bodo tudi s pomočjo male steklenice, primerno postreženi. Raziskave kažejo, da vse več ljudi doma in v svetu sega po pijačah eksotičnih okusov. Swing banana-kivi in Swing-ekotik sta pijači za ta del potrošnikov, Stil oranža pa je edina nizkokalorična »oranžada« v mali steklenici pri nas.

Torej, odslej v mali steklenici 0,25 lra Swing banana-kivi, Swing ekotik, Stil oranža in mineralna voda Radenska.

To so novosti iz Radenske, ki so vam od meseca marca naprej na razpolago predvsem v gostinskih objektih.

● OKROGLA MIZA: Zdravstvena preventiva v naravnih zdraviliščih (17. oktobra 1988)

Zdravje nima cene

(Nadaljevanje)

Preventivno zdravljenje na račun materialnih stroškov

Dr. Jože Števanec: Ugotovili smo že v 70. letu in uvedli tridnevni preventivni pregled, kjer smo skušali na nek način ugotovljati tiste rizične faktorje, ki so osumljeni, da so pospeševalci arterioskleroze, ker vemo da je arterioskleroza osnova koronarne bolezni in kasnejšega infarkta kot komplikacije tega obolenja. Mi smo sicer to ugotovljali, ljudi osveščali, jih usmerjali in jim dopovedovali, kako naj naprej živijo, vendar ko so se vračali čez eno leto, smo prišli do spoznanja, da so se morda tega držali kakšen mesec, dva, potem pa ponovno nadaljevali po svoji stari poti kot so je vajeni. Ugotovili smo, da je to preveč odvisno od osveščenosti, zavesti posameznika in pa na njegovega zdravnika, da se potihem opozarja, usmerja, da mu kaže pot, kako odpravljati te

rizične faktorje, da se tisto najhujše odkloni. Toda tudi že sama medicinska izobrazba je usmerjena k obvladovanju bolezni in ljudem se čudno zdi, če se kdo ukvarja z zdravjem, kot da bi bil človek takrat poklican, da skrbi za svoje zdravje, ko ga praktično več nima, ne pa prej, ko ga še v polni meri uživa. Zato smo se v preventivno usmerili. Najprej smo odkrivali rizične faktorje, potem pa smo začeli delati programe, kako te ljudi osvestiti. Ne gre samo za tistih 10 ali 14 dni, da se nekaj aktivira, v 14 dneh pa ni mogoče doseči drugega kot bolečine v mišicah, če ga intenzivno obremeniš pa nobenega večjega intenzivnega učinka. To smo testirali, ugotavljali, v športu je potrebno 6 tednov treninga, da se nekaj doseže. Tudi v naši dejavnosti je glavna teža v aktiviranju

in osveščanju teh ljudi, da se bo do navzeli tovrstnega načina življenja, ki je danes eden najbolj učinkovitih načinov za odpravljanje rizičnih faktorjev. Gre za aktivnost človeka, ki zajame vse najvažnejše sisteme od srca, pljuč, lokomotorne aparata, miškulature, živčnega sistema in tudi značaja človeka, njegovo ponovno vračanje v sredino, v neko željo in radost do življenja, ki jo pogosto taki deprimirani izgubljajo. Te programe smo dodelovali, veliko smo jih prinesli iz Nemčije, nekaj pa tudi iz naših ustanov, ki se s tem ukvarjajo, dodali naša lastna spoznanja, povezana z možnostmi, s katerimi razpolagamo, na klimatske razmere, ki vladajo pri nas in so te stvari prilagojene vsakemu trenutku pa tudi vsakemu človeku. Zakaj? Triaza ni na-

rejena doma, čeprav to poučujemo. Kaj smo storili za to? V industrijskih časopisih Save, Emo, Ine, PTT v Kraljevcu smo objavili serijo člankov o tovrstni dejavnosti, o preventivi, rizičnih faktorjih, o načinu, kako se jih spoznava, odpravlja in kje so mesta, kje se intenzivnejše informacije dobi. Pri tem smo imeli tudi svoj interes, kar se nam je bogato obrestovalo. Kljub temu k nam še prihajajo ljudje, ki jih pri nas triziramo. Triazira jih zdravnik, da ugotovi, ali gre za bolnega človeka, ki potrebuje več fizioterapevtske, balneomedicinskega dela programa in je to dodatek in pa obratno tiste, ki še niso bolni, vendar se že kažejo funkcionalne motnje in težave, tisti čisti preventivni program. Tudi v teh skupinah pa so različni ljudje po svojih psihofizičnih sposobnostih in tudi po svoji motorični izobrazbenosti. Nekateri so totalni analfabeti in razumljivo je, da ni mogoče vseh teh ljudi dati v isto skupino. Zato jih najprej testiramo, da ugotovimo, kakšna je njihova psihofizična pripravljenost na napor. Ko imamo kandidate testirane po psihofizičnih zmogljivostih, ugotavljamo, kakšna je njihova motorična predizobrazba, tako da jih ločimo na tiste, ki o športu nekaj vedo, da lahko športne dejavnike uporabimo in

tiste, ki nimajo motorične predizobrazbe. Preventivni programi niso v tem, da ljudi v nekaj prisljuješ, ampak da jih aktiviraš, motiviraš, da to prisvojijo in s tem načinom doma nadaljujejo. Za to imamo pedagoge, ki se znajo ljudem približati, ki znajo v njih odkriti tisto skrito in da jih sploh socializirajo, da gredo v skupino in sam aktivno sodelujejo. Zato smo bili pri izbiri tega človeka zelo strogi, poznati mora jezike, nekaj osnov o psihologiji mora poznati, da spozna in predvidi, s kom ima opravka, da ve, da ima opravka s skupino, ki je sestavljena iz posameznikov in vsak je zase egocentrično naravnana oseba, ki hoče, da se z njim ukvarja, on pa se mora z vsemi ukvarjati. To so od najnižje strukture do univerzitetnega profesorja in se mora tudi v teh sredinah pravilno gibati s sposobnostjo dosegati avtoritativnost in da zna motivirati ljudi, da sodelujejo in da jih v nekaj ne silijo. Ni mogoče nekoga pri petdesetih letih siliti, da bo igral odbojko, če je ni nikoli. Odkriti je treba, kaj je pri posamezniku že privzgojeno, s čim se ukvarja in kaj ima o sebi povedati. Zato morajo biti različne skupine. Zelo radi imamo in to se tudi s podjetji dogovarjamo, da nam pošiljajo skupine, s katerimi pride njihov

predstavnik, neke vrste vodič, ki mu mi to plačamo, da jih drži skupaj, nadzoruje, da ne hodijo po vinorodnih hribih. Seznanimo jih s tem, kaj hočemo doseči, kakšno so njihove obveznosti in kakšne bodo tudi sankcije, v kolikor se tega ne bodo držali. Disiplina mora biti, kajti to ni šank terapija. Takšni programi so strahno poceni in nekatera podjetja žal bolj gledajo na ceno kot na vsebino.

Kako je s povratnimi informacijami? Kjer so naši odnosi urejeni že več let, kot je REK Trbovlje, Sava Kranj, Iskra Telematika itn., INA Reka, jim damo na koncu poročilo za vsakega bolnika. Zdravniki nam zdaj že vnaprej obveščajo, kakšno klientelo nam pošiljajo, za nekatere nam naročajo tudi preventivne preglede, tako da ga internistično obdelamo, celo stestiramo, veliko ljudi pa dobivamo tudi na diagnostiko, za katero imamo najodobnejšo opremo. Povedati vam moram, da je zavest pri ljudeh relativno visoka. Trenutno smo v stikih z 20 podjetji, dozdaj smo imeli 288 ljudi na tovrstnem dopustu. Programi so sestavljeni tako, da se stopnjujejo od prvega do zadnjega dne s paralelami, napori so stopnjevani od začetka do konca s končnim testom.

(Nadaljevanje prihodnjič)

● NI TEŽAVE ZA BISTRE GLAVE

Veliki nagradni kviz — »Poznam Emono!«

Ob Dnevu Emone – 10. aprilu, smo za naše ugankarje pripravili nagradni kviz ob katerem se lahko preizkusite koliko poznate Emono, oziroma njene delovne organizacije. Če ste redno prebirali E-Informator vam rešitev kviza ne bo delala preglavic. Povsej verjetnosti pa boste morali za kakšen pravičen odgovor povprašati svojo kolegico ali kolega. Če boste šli pri izbiri enega od treh odgovorov na ugibanje, boste morali prevzeti tudi določeno tveganje, da bo šla vaša rešitev v uredniški koš.

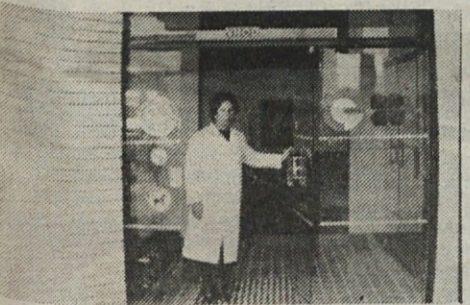
1. Na referendumih so se delavci v delovnih organizacijah z 83,6 odstotki odločili za združitev v SOZD Emona. To se je zgodilo:
N = leta 1975; I = leta 1977; K = leta 1979.



2. Turistična agencija Emona Globtour ima svoje poslovalnice v vseh večjih in turističnih mestih v državi. Poslovalnica na sliki je v:
E = Novi Gorici; E = na Bledu; S = v Novem mestu.



3. Delovna organizacija Emona Dolenjka iz Novega mesta je v zadnjem obdobju odprla tri samopostrežne trgovine. Vhod v eno je na sliki. Kje je ta samopostrežnica?
L = V Žužemberku; O = v Straži pri Novem mestu; K = v Čardaku v Crnomlju.

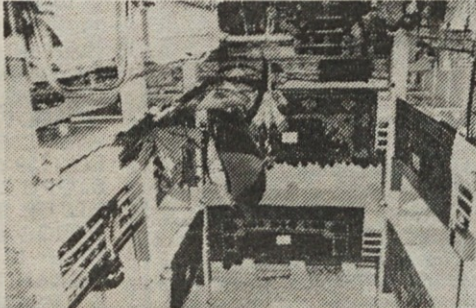


4. Mesna industrija v Zalogu ima v svojem izboru delikatesnih izdelkov tudi

znani kraški pršut. Ta zori v pršutarni na kraški burji, ki je
C = v Divači na Krasu; R = v Lokvi; U = v Dutovljah.



5. Blagovnica ptujskega Merkurja, ki je na sliki, je že četrtoč dobila priznanje potrošnikov – rdečo vrtnico. Ta trgovina se imenuje:
F = Biserka; J = Jasmin; E = Tekstilna hiša.



6. V Dalmaciji v kraju Podaca ima delovna organizacija Emone Hoteli Jadran Kardeljevo hotel in apartmane. V hotelu je 170 postelj, v apartmanih pa 336 postelj. Kako se imenuje ta hotel?
M = Labineca; N = Morenia; P = Dalmacija.



7. Kmetijska zadruga Emona (preje Kmetijska kooperacija Emona) ima na Gorenjskem prodajalno kmetijskega in gradbenega materiala, ki je pred leti dobila nagrado Franca Nebca. Prodajalna je v:
T = Domžalah; U = Jaršah pri Mengšu; O = v Komendi.

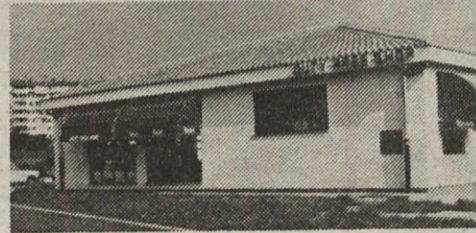


8. Emonine zdraviliške Terme v Čatežu že leta slovó s svojo ponudbo in zdravilnimi učinki termalne vode. Ob proslavi 180-letnice odkritja termalnih

vrelcev so položili temeljni kamen za hotel Terme, ki ga je vzidal dr. Anton Franovič. Katerega leta je to bilo?
R = 1975 leta; Č = 1977 leta; V = 1978 leta.



9. Temeljna organizacija Obala Koper, ki sodi v okvir DE Emona Commerce je v zadnjem obdobju odprla vrsto brezcarinskih prodajalen takoimenovanih duty free shop. Eno med njimi prikazuje slika. Kje je ta prodajalna?
Z = v Izoli; S = v Kopru; T = v Ankaranu.



10. Na letnih športnih igrah SOZD Emona tekmujejo športnice in športniki Emone v več kot 10 športnih panogah. V eni od naštetih ne tekmujejo. V kateri?
Š = v balinanju; A = v odbojki; M = v šahu.

11. Emona ima lasten elektronsko računski center – ERC, ki že dolga leta uspešno opravlja svoje naloge za mnoge delovne organizacije, med njimi tudi za E-Informator. Od katerega leta?
B = od 10. oktobra 1968 leta; M = od 15. maja 1969 leta; D = od 4. aprila 1971 leta.

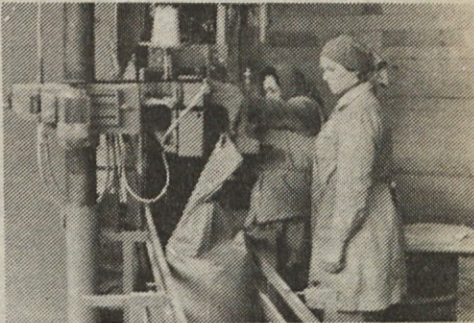
12. Delovna organizacija Emona Ribarstvo, ki je uspešna tudi v izvozu ima za vzrejo konzumnih postrvi in mladice zgrajene velike baze. Nekaj teh vidite na sliki. Kje je to?
G = v Dragomlju; D = v Dvoru pri Žužemberku; Ž = v Ilirski Bistrici.



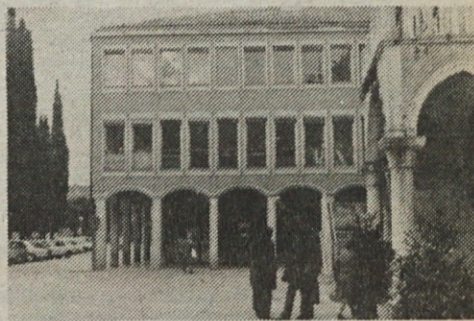
13. Maximarket, naša največja trgovska hiša v Ljubljani si je v dolgih letih pridobila lep sloves. Katerega leta je bila odprta?
Č = 1969 leta; V = 1971 leta; N = 1972 leta.



14. Tovarna močnih krmil v Ljubljani izdeluje vrsto pomembnih izdelkov za naše gospodarstvo. Enega od naštetih ne. Katerega?
Č = močna krmila; E = kolače za pse; U = premikse.



15. Trgovsko podjetje Jestvina v Kopru je odprla eno prvih samopostrežnih trgovin pod arkadami stavbe, ki jo vidite na sliki. Ta market je:
F = v Piranu; O = v Izoli; P = v Kopru.



16. Hotelska hiša Evropa v Celju je lani praznovala visok jubilej. Katerega obletnico?
L = 110-letnico; H = 115-letnico; J = 140-letnico.



Pri vsaki številki zastavljamo vprašanje in navajamo tri odgovore. Le eden je pravi. Odločite se zanj in črko, ki jo pred njim vpišete v gornji lik. Vse črke brane vodoravno vam dajo našo misel. Rešitev vpišete v kupon, izpolnite ostale rubrike, ter pošljite na naslov uredništva E-Informatorja, najkasneje do konca aprila 1989. Čakajo vas lepe nagrade.

KUPON

Naša misel je:

Ime in priimek:

DO ali TOZD:

Naslov:

1	2	3	4	5	6	7	8	5	2	* * *
9	1	9	10	11	7	3	12	6	5	
13	14	5	11	7	6	5	12	5	2	
5	9	5	11	14	10	15	4	1	16	

Ob 42. dnevu Emone

(Nadaljevanje s 1. strani)

Poseben pomen pri strateških usmeritvah ima vizija razvoja in povečanja deleža naše pristojnosti v Evropi in v svetu. Zlasti pomembne so v tem pogledu povezave z drugimi jugoslovanskimi in tujimi sistemi, s katerimi imamo uskladjene dejavnosti in interese, povezave, ki nam bodo odpirale več novih vrat v svet in take, s katerimi si EMONA lahko trajno zagotovi dostop do Evrope in posle z njo v vsakršnih okoliščinah.

Med prednostnimi nalogami za letošnje leto naj posebej opozorim še na dve:

Oživiti moramo svojo investicijsko dejavnost. V preteklem letu nismo za investicije porabili niti vse obračunane amortizacije. To pomeni, da nismo dovolj poskrbeli niti za normalno obnavljanje svojih osnovnih sredstev. Čeprav se zdi, da je glede na ceno kapitala najbolj gospodarno, če ohranimo čimveč sredstev za financiranje tekočega poslovanja, moramo po dve in večletnem investicijskem zastoj oživiti svoje naložbe v obnovo in razvoj. Brez teh naložb ni bodočnosti. Seveda pa prav cena kapitala zahteva temeljit strokovni premislek o tem, kam, kako in s kom bomo vlagali. Pri tem velja ponoviti že znano ugotovitev, da je malo investicij, ki prenesejo kreditni odnos, zato bomo zelo hitro morali priti do financiranja investicij z vlaganji za udeležbo na dobičku in z upravljanjem zmogljivosti iz investicije v sorazmerju z vloženimi sredstvi ter z vsemi drugimi možnostmi iz instrumentacije, ki ga ponuja podjetniška organiziranost in orientacija.

Osebnih dohodki: Moramo znati gospodariti tako, da bomo v EMONI dobro zaslužili. Prenehati moramo z uravnolovko, to pa brez uporabljenih meril za vrednotenje delovnega prispevka najbrž ni izvedljivo. V pogojih inflacije, ki dnevno požira vrednost zasluženega denarja, moramo skrajšati rok za izplačilo osebnih dohodkov vsaj za 4 dni (od 15. na 10. dan).

Dovolj naj bo za praznično sporočilo. Samo še čestitka vsem v Emoni ob njenem dnevu in želja, da bi srečala Abrahama kot razvit jugoslovanski in evropski koncern prodornih podjetij z uspešnimi in zadovoljnimi ljudmi.

● POROČILO IZ TOZD POLJEDELSTVO-GOVEDOREJA DOMŽALE

Megla rešila ozimino pred sušo

DOMŽALE, 20. marca – Iz nevezanega pogovora z Jožico Matjan in Ireno Banten povzemamo, da huda in dolgotrajna suša, ki je trajala dobre tri mesece, ni prizadela ozimine, zato kali normalno. Megla, na katero se Ljubljanci in okoličani tolikokrat jezimo, je bila tokrat rešiteljica jesenske setve. Kljub temu, da je zemlja okoli Ljubljane plitva, je megla poskrbela, da je bila vse skozi rahlo vlažna.

Tako so naši poljedelci posejali oljno ogrščico na 203 hektarih, pšenico na 249 in ozimno rž na 124 hektarih. Če bo vreme še naprej ugodno, bodo pridelki v okviru načrtovanih, torej normalni. Kar zadeva pšenico in rž, je obseg zasejanih površin podoben kot lani: okoli 370 hektarov.

In spomladanska setev: jari ječmen na 166 hektarih (morda tudi več), oves 226 hektarov (morda celo nekaj več). So pa imeli naši poljedelci hude težave pri nabavi jačmena za seme, ki ga ponavadi dobivajo z juga države. Po mukotrpnih ovinkih so ga vendarle dobili pravočasno. Potem je tu še koroza za silažo.

V celoti naši poljedelci okoli Zadobrova, Pšate, Drnovega, Komende in Vodic obdajajo nad 721 hektarov zemlje. Lani na primer so pridelali 68 centov pšenice na hektar!

Kar zadeva govedorejo, os-

ilna čreda krav molznic šteje 736 glav, in sicer 381 na Pšati in 355 v Vodicah. Bolezen levkoko so bolj ali manj sanirali, kakor pravijo, in sicer s celjenjem z mrtvo vakcino, kar zavira širjenje te bolezni.

Mlada živina, 160 glav, za obnovo črede in 190 teličk za prodajo. Pitance imajo govedorejci v Smledniku in Moravčah, 500 za lastne potrebe, druge pitajo uslužnostno za MIZ. Skupni stalež je okoli 2.200.

Bikci za akcijo Podarim dobim prihajajo iz Smlednika. Vsaj doslej se je večina



srečnih dobitnikov raje odločila za živega bika kot za denar, kakor pravijo.

Zadobrova je orientirana na pitanje mlade živine. Mimgrede: Poljedelstvo govedoreja skupaj z dietetiko zaposluje 231 delavk in delavcev, včasih nad 400. Za takšno zmanjšanje delovne sile ima glavno zaslug modernizacija kmetijske mehanizacije.

Naši poljedelci in živinorejci so posebej ponosni na novi stroj za baliranje travne

silaze in slame (do 600 kg!), ki so ga lani testirali, letos pa naj bi dal prve vidnejše rezultate. Gre za povsem mehanizirano napravo, prvo tovrstno v Jugoslaviji (nizozemskega izvora), ki ima izjemno veliko zmogljivost,

kar je pri poljedelstvu zaradi hitrega spravila še kako pomembno. Pripravlja namreč velike kockaste bale, ki jih stroj stisne in postavi na posebne betonske podstavke (zamenjava za silose).

N. I.

Telex s Ptuja

V petek 31. marca 1989 smo od pravne službe Emoninega Kmetijskega kombinata na Ptuj prejel telex naslednje vsebine:

31205 EMONA YU TELEX 284 DATUM 31/3-89
33208 KKPTUJ YU
SOZD EMONA LJUBLJANA
ŠMARTINSKA 130
UREDNIŠTVO E-INFORMATORJA
DELAVCI KMETIJSKEGA KOMBINATA PTUJ SO SE ODLOČILI ZA IZSTOP IZ SOZD EMONA. V VSEH TEMELJNIH ORGANIZACIJAH KMETIJSKEGA KOMBINATA PTUJ SO SE DNE 15. 2. 1989 DELAVCI NA REFERENDUMU ODLOČILI ZA IZSTOP IZ SOZD EMONA. OD 1489 VPISANIH V VOLILNI IMENIK JE GLASovalo SKUPAJ 1372 UPRAVIČENCEV. »ZA« IZSTOP IZ SOZD EMONA JE GLASovalo 1139 GLASovalcev ALI 74%. »PROTI« IZSTOPU JE GLASovalo 219 GLASovalcev. KLJUB TEMU, DA SO SE DELAVCI KMETIJSKEGA KOMBINATA PTUJ ODLOČILI ZA IZSTOP IZ SOZD EMONA, NAJ BI V BODOČE OHRANILI DOBRE POSLOVNE ODNOSE Z VSEMI DELOVNIMI ORGANIZACIJAMI V OKVIRU SOZD EMONA. POZDRAV
KK PTUJ
PRAVNA SLUŽBA – MIHAELA PIŠEK

● NAŠI JUBILEJI

25-let E-Informatorja

Kratek oris razvoja internega glasila E-Informator

Pred petindvajsetimi leti, 1. septembra 1963 leta je izšla prva številka internega glasila P-Informator, ki ga je ustanovila takratna Prehrana s ciljem informirati delavce o pomembnejših dogodkih v delovni organizaciji, sklepih samoupravnih organov ter družbenopolitičnih organizacij. Prve številke glasila je tiskala Kočevska tiskarna, kasneje pa je glasilo tiskala tiskarna PTT v Ljubljani. Od meseca decembra 1973 do junija 1975 ga je tiskala Tiskarna Ljubljana, od tedaj napej vse do danes, pa ga tiska CGP Delo na roto papirju v formatu normalnega časopisa.

E-Informator je logično nadaljevanje tako AE Vestnika, glasila bivšega Agrokombinata Emona, ki je izhajal že pred P-Informatorjem. Po združitvi Agrokombinata Emona in takratne Prehrane je še nekaj časa izhajal pod naslovom oziroma imenom AE Vestnik, vse do septembra meseca 1970. leta, ko je izšla prva številka E-Informatorja. Glavni urednik je bila takrat Jasna Novljan, odgovorni urednik pa Marjan Lavrič. Tiste dni je glasilo izhajalo v nakladi 4.000 izvodov.

V vseh letih izhajanja glasila, predvsem pa v zadnjih desetih letih, je slednje doživelo več tehničnih, vsebinskih in oblikovnih sprememb. Ena bistvenih je tudi srbohrvaška priloga. Glede na dejstvo, da je v delovnih organizacijah in v poslovnih enotah Emone zaposleno veliko število delavcev iz vseh naših republik je smatralo uredništvo, da je prav, da dobe informacije v srbohrvaškem jeziku.

Prvega januarja 1976 leta je delo glavnega in odgovornega urednika glasila prevzel Miran Blaha, ki je to delo opravljal vse do upokojitve junija 1988 leta.

Ob prehodu na novo tehniko foto-stavka pred nekaj leti, smo malenkostno spremenili tudi format časopisa – poslej je bil nekoliko širši in daljši.

Skladno s povečanjem števila zaposlenih v Emoni se je povečevala tudi naklada. Časopis dobivajo vsi zaposleni delavci, kmetijski kooperanti ter upokojeanci Emone. Ob koncu leta 1976 smo natisnili že 7.000 izvodov. Danes izhaja glasilo v nakladi, ki za nekaj sto izvodov presega naklado 15.000.

Na predlog uredniškega odbora E-Informatorja je delavski svet SOZD Emona sprejel temeljne smernice vsebinske zasnove glasila, ter uredniško politiko glasila, ki je v skladu z določili statuta in sprejetimi samoupravnimi akti. Prizadevanja uredniškega odbora za čimboljše informiranje se odraža tako v vsebini kot številu informacij. Ko je bilo število informacij v prvih številkah okoli 15 – član- kov, vesti in reportaž, se je število v sedanjih povečalo na preko 60 različnih prispevkov in tudi znatno več, da občas- nih prilog ne omenjamo.

Glasilo E-Informator je vseskozi s čutom odgovornosti, ki jo delavci zadoščeni za izhajanje glasila nikoli niso zavr- čali, lahko rečemo uspešno izpolnjeval naloge obveščanja in informiranja zaposlenih, kar so mu ob občasnih analizah potrebovali tudi strokovnjaki s področja novinarskega dela.

Nesporno je dejstvo, da je glasilo v vsem svojem obdobju kot medij informiranja in obveščanja odigralo pomembno vlogo pri utrjevanju pripadnosti kolektivu in vsej naši skupnosti, posredno pa je tudi prispeval k ugledu in dobremu imenu delovnih organizacij Emone. Kot naše skupno glasilo je E-Informator v dokajšnji meri prispevalo k identifi- kaciji vsakega posameznika s kolektivom kar bo vsaka- kor prispevalo določen delež ob bodočem bližnjem preho- du Emone v podjetniški sistem.



Delegacija iz pobratenega mesta Karl Marx Stadta, ki jo je vodil nadžupan dr. Eberhard Langer (drugi z leve) na obisku v Emoni.

Delegacija mesta Karl Marx Stadta

LJUBLJANA, 23. marca – V času mednarodnega sejma Alpe Adria se je v Ljubljani mudila delegacija pobratenega mesta Karl Marx Stadt iz Nemške demokratične republike. Delegacija, ki jo je vodil nadžupan dr. Eberhard Langer je obiskala tudi Emono, s katero je veže- jo dolgoletni prijateljski in poslovni stiki.

Ob tej priložnosti je pred- sednik PO SOZD Emone Mitja Svetelj predstavil celotni sistem, direktorji neka- terih organizacij Emonine verige hotelov, turistične or- ganizacije Globtour, zuna-

njetrgovinske in Inženiringa pa so podrobneje predstavili svoje poslovne ter nakazali možnosti še večjega sodelo- vanja.

V sproščenem in prijateljskem ozračju so tekli razgo- vori o dosedanjem sodelova- nju. Prav tako so govorili o možnostih večjih in kako- vostnejših oblik sodelova- nja, ki bi jih morali razvijati na osnovi sodelovanja po- bratenih mest.

Gostje so si potem ogledali Emonino največjo trgovsko hišo v Ljubljani Maxi- market.

A. N.

XVI. letne športne igre Emone

Tradicionalne letne športne igre Emone bodo v soboto, 3. junija 1989, na športnih igriščih v čate- škijh Termah.

Športnice in športniki Emone, pričnite s pripra- vami!

Odbor

Dr. Karlu Salobirju Jesenkovo priznanje

LJUBLJANA, 14. marca – Ob obletnici rojstva dr. Franca Jesenka, prvega profesorja botanike na ljubljanski univerzi in velikega znanstvenika na področju temeljnih naravoslovnih ved, je ljubljanska biotehniška fakulteta danes podelila tradi- cionalna priznanja, imenova- na po svojem vzorniku.

Podeljenih je bilo šest priznanj šestim doktorjem s tega področja med njimi profesorju dr. Karlu Salobirju iz razvojnega oddelka naše delovne organizacije Agroemone ter rednemu profesorju na biotehniški fakulteti. Priznanje je prejel za raziskovalno dejavnost na področju prehrane živali in prehrane ljudi, za pedagoško delo v živinoreji in živilski tehnologiji ter za dosežke pri prenosu znanja v prakso.

Jesenkova priznanja za le- to 1989 so prejeli še: post- humno redni profesor dr. Albin Stritar, redna profesorica dr. Zlata Dolinar-Osole, redni profesor dr. Dušan Mlinšek, dipl. vet. dr. Dušan Pirih in redni profesor dr. Marjan Dorer.

Na slovesnosti podelitve je v uvodnem govoru rektor bi- otehniške fakultete prof. dr. Marjan Kotar med drugim dejal. »Ker z znanjem zaosta- jamo v tehniki, izgubljamo upanje, da bomo sploh kdaj ujeli korak z razvitim svetom, če pa bomo zaostajali na področju biotehnike, ki je še posebej poklicana za var- stvo zdravega okolja, bomo izgubili upanje na zdravo življenje. Obsojeni bomo na invalidnost. Naša dežela, ki jo tako radi imenujemo deže- lo lipovega lista na sončni strani Alp, postaja zaradi vse hitrejšega propadanja okolja in obolevanja vsega živega »dežela lipovega čaja«. Nek- danji zeleni paradiž prepre- dajo mrtve reke in potoki ter jezera, ki postajajo pravi zbi- ralniki gnojnice. Gozdovi vse hitreje propadajo, zgine- vajo rastline in živali; tisto

kar pa preživi, je bolno in potrebuje dodatno nego in oskrbo. Da se bomo temu uprli – uprli pa se bomo lah- ko samo z več in več znanja – potrebujemo večje število takšnih, kot so današnji na- grajenci.

Vi ste tisti, ki ste svoje živ- ljenje posvetili razvoju v bi- otehniških strokah. Vam in vašim sodelavcem gre zah- vala, da pri biotehniških zna- nostih lovimo korak z Evro- po, na posameznih področjih pa smo celo v ospredju. Vam gre v precejšnji meri tudi zahvala, da se manj pogosto dogajajo zločini proti naravi in da ne prevladajo tisti, ka- terih moč ne temelji na znanju.

Prejemniku profesorju dr. Karlu Salobirju iskrene če- stitke!

E. I.



informator
glasilo delavcev SOZD emona ljubljana

Ureja uredniški odbor. Glav- ni urednik Ferdo Cigale, od- govorni urednik Pavle Groz- nik, člani: Dušan Bračun, Anka Zalar, Irena Kovačič, Mira Težak, Jure Kriznar in Vasja Cerar. Prevajalka Iva- na Pungertič. Tehnično ure- janje Miro Bohinc. Naslov uredništva: 61000 Ljubljana, Šmartinska c. 130, tel. (061) 441-944 int. 21-45. Tisk CGP »Delo«, Ljubljana. Naklada: 15.300 izvodov. Oproščeno temeljnega prometnega davka od prometa proiz- vodov.