

Štart na 25 odstotkov večji bruto produkt

Naš bruto produkt 74 je znašal okrog 530 S milijard din — 100 S milijard din več kot 73. — TOZD ustvarjajo boljše pogoje gospodarjenja. — Nočemo oportunistov! — Ni prostora za neproduktivno režijo.

LJUBLJANA, 7. decembra — Ob zaključku letošnjega delovnega in poslovnega leta, ki je bilo tako v političnem kot gospodarskem pogledu izredno razgibano ter zahtevno, saj smo se med prvimi delovnimi organizacijami organizirali po novih ustavnih načelih, smo za noveletni intervju zaprosili FRANCA NEBCA, generalnega direktorja naše delovne organizacije, in sicer s prošnjo, da nam spregovori oziroma oceni naše delo v pravkar iztekajočem se letu, razgrne pred nami bistvene probleme in težave ter v grobih obrisih oriše naše težnje in perspektive za bližnjo prihodnost, s posebnim poudarkom na imperativne razvoja in načrte v prihodnjem letu.

INFORMATOR: V kolikšni meri smo realizirali lanski plan, ki je predvideval 500 S milijard bruto prometa? In kako bomo sprejemali novega?

V globalu bo naš letošnji bruto produkt znašal okrog 530 S milijard dinarjev, kar pomeni 30 S milijard din več kot smo planirali in 100 S milijard din več kot lani. Nedvomno je, da bomo novi program sprejemali na osnovi starega, vendar nam mora biti že zdaj jasno, da bomo morali bolje planirati, kot smo doslej. Osnova za program bo vsekakor zaključni račun, na katerega moramo še malo počakati.

Sto S milijard več

Teh 100 milijard S din več kot lani pomeni okrog 5 do 7 % večji fizični obseg proizvodnje — odstotek je zelo različen po TOZD — vse ostalo pa gre na račun visoke stopnje inflacije. Že to povečanje pa je pomenilo izreden napor za celotni kolektiv.

V mislih imam predvsem sfero obratnega kapitala. Kljub vsemu smo ostali likvidni, in sicer solidno likvidni, pri čemer gre v veliki meri zasluga boljšemu poslovanju v celoti, in sicer predvsem pri internem prelivanju sredstev med posameznimi delovnimi enotami preko mehanizma interne banke. Kar 25 % potrebnega obratnega kapitala smo realizirali znotraj svoje delovne organizacije, s čimer smo premagali marsikatero navidez nepremostljivo težavo in problem.

INFORMATOR: V čem in kje so se odražale bistvene težave in problemi, s katerimi smo se spopadali v letošnjem letu?

Srečevali smo se z mnogoterimi nepričakovanimi težavami in problemi. Kot

je znano, poslujemo pretežno z živilskimi proizvodi. Tu nastopajo tri leta in več zamrznjene marže in zacementirane cene. To se bo letos še posebej odrazilo v končni akumulativnosti naše organizacije, ki bo za okrog 20 % nižja, kot smo planirali. Na nižjo akumulacijo bodo ponekod

vplivali tudi za 100 % večji režijski izdatki, na katere praktično nimamo nobenega vpliva, in nad 60 % višje družbene dajatve.

INFORMATOR: V kateri TOZD se ubadamo z najtežjimi problemi?

V celotni strukturi naših temeljnih organizacij zdru-

ženega dela so se pojavili zdaj še posebej težki problemi v TOZD Trgovina na veliko »Grosist«, ker je režija te delovne organizacije absolutno previsoka z ozirom na produkt in rezultate.

Poseben problem je TOZD Supermarket Ljubljana, ki se kaže v obliki prevelikih zalog, nizkega količnika obračanja in pretirano visoke režije, ki se je razrastla preko vseh meja in daleč prekoračila svoje meje in možnosti.

(Nadaljevanje na 2. in 3. str.)

informatore

glasilo delovne skupnosti · emona | ljubljana

leto 5

december 1974

št. 46

IZVOLILI SMO DELEGACIJE V SIS

Volitve v samoupravne interesne skupnosti

V dneh 4., 5. in 6. decembra 1974 so bile izvedene volitve delegacij v samoupravne interesne skupnosti v TOZD EMONE.

V predhodnem postopku: evidentiranja kandidatov, kandidiranje na zborih in pripravah za volitve je bilo opravljeno ogromno delo. Samo v postopku evidentiranja je prišlo v vsej EMONI do izbire nad 500 zaposlenih. V naslednji fazi kandidiranja jih je bilo na kandidatnih listah okoli 370, kljub temu, da so imele posamezne TOZD zaprte liste. V dveh TOZD, in sicer Inženiring in kmetijska kooperacija predstavlja delegacijo celotni kolektiv, ker štejeta manj kot 30 zaposlenih. TOZD Maloprodaja Ljubljana, ki ima svoje enote raztresene po vseh ljubljanskih občinah in izven nje ima tudi več delegacij, tako da so v tej TOZD izvolili nad 70 delegatov. Nekatero enoto iz te TOZD pa predstavlja delegacija ves kolektiv. Tako je skupaj izvoljeno v delegacije SIS 395 delegatov.

Udeležba na volitvah je bila različna v posameznih TOZD od 82 % do 95 %. Manjši odstotek udeležbe je bil pri tistih TOZD, ki imajo tako dejavnost: na primer potniki, veliko službenih potovanj, bolniške, porodniške in drugih razlogov za opravičeno odsotnost. Poprečno se je volitev udeležilo 90,8 %.

Vse TOZD brez izjeme so v fazi priprav in izvedbe volitev zelo solidno pristopile k delu in do kraja opravile svojo dolžnost, tudi kar zadeva zunanji videz volišč, okrasitev, obvestila o volitvah in oznak je bilo poskrbljeno tako, da so volilci lahko nemoteno opravili svojo dolžnost.

Menim, da smo dolžni vsem tistim, ki so delali na evidentiranju, organizaciji zborov delovnih ljudi za kandidiranje, volilnim komisijam in odborom, izreči zahvalo za opravljeno delo.

Na izvoljenih delegacijah je sedaj, da opravijo v tej mandatni dobi svoje poslanstvo in da opravičijo zaupanje, ki smo jim ga dali volilci.

JANKO VELIKONJA

*Samoupravni organi
in družbenopolitične organizacije
OZD Emone
želijo vsem delavcem srečno
in uspešno polno novo leto 1975*



Obiskal nas je dedek Mraz, ki prihaja iz naših trgovin v vsak naš dom

PREBERI:

- Kaj je novega na Smartinski? Str. 4
- Nova pota grosizma. Str. 6
- Silvester v Budimpešti. Str. 7

DELO POSLOVODNEGA SVETA

Realizacija sklepov delavskega sveta ob analizi 9-mesečnega poslovanja

Z rezultati 9-mesečnega poslovanja so bili seznanjeni vsi vodilni delavci podjetja. Splošna ugotovitev je, da bo plan celotnega dohodka za podjetje dosežen, ne bo pa dosežen planiran neto dohodek, kar bo negativno vplivalo zlasti na nadaljnji razvoj podjetja.

Nezadovoljivi poslovni rezultati so zabeleženi v TOZD trgovina na veliko, TOZD Supermarket Ljubljana, TOZD Poljedelstvo-govedoreja ter v TOZD hotel Slon, v nekaterih drugih TOZD pa bi bili lahko boljši. Vzroki za slabe poslovne rezultate so v posameznih TOZD različni (so tudi objektivni), na splošno pa za celotno podjetje velja, da so stroški poslovanja močno porasli, čestokrat tudi neopravičeno.

V TOZD trgovina na veliko, ki je v prejšnjih letih ustvarjala zadovoljive rezultate, je v 9 mesecih letos stanje porazno na račun sekretarja II. (gostinska oprema), sektorja III. a (sadje zelenjava) in sektorja VII. (domača zastopstva). Za sektor II. in sektor VII. so ukrepi v teku, za sektor III., kjer so vzroki za izgubo delno objektivnega značaja, so ukrepi prav tako v teku.

Uvodna izvajanja generalnega direktorja je dopolnil tov. Filipan. V zvezi z nezadovoljivim poslovanjem TOZD trgovine na veliko je opozoril na nekatere konkretne negativne pojave. Število dobaviteljev in kupcev je preveliko, če upoštevamo, da 20% dobaviteljev izdobi 80% vsega blaga in nasprotno 80% dobaviteljev samo 20%. Isto velja tudi glede grosistične prodaje. Zato bo potrebno opraviti selekcijo dobaviteljev in kupcev, kar bo vplivalo na znižanje stroškov (samo stroški fakture znašajo 37 din) in s tem na ugodnejši finančni rezultat.

Osnova za stimulacijo trgovskih potnikov bi morala biti plačana realizacija.

TOZD trgovina na veliko bi morala tudi urediti notranjo organizacijo poslovanja, znižati stroške administracije, ugotoviti utemeljenost števila delavcev, v večji meri angažirati svoja predstavništva ter po hitrejšem postopku izvesti ukrepe sprejete na delavskem svetu podjetja ter pri samoupravnih organih svoje TOZD.

Nezadovoljiv finančni rezultat v TOZD Supermar-

ket Ljubljana je posledica premajhne pozornosti in spremljanja rezultatov poslovanja s strani vodstva te TOZD. Zato so se ustvarjale prekomerne zaloge, asortiman blaga se je močno razširil (npr. prodaja avtodielov vključno z nezadostnemu prodajnemu prostoru), neustrezno finančnim rezultatom so se povečali osebni dohodki.

Ti in drugi spodrsiljaji so vplivali na povečanje stroškov in s tem na komaj 16% neto dohodek nasproti planiranem.

V hotelski dejavnosti so rezultati poslovanja zadovoljivi z izjemo hotela Slon, ki je vključno z lanskoletno adaptacijo hotela in povečanju zmogljivosti ustvaril manjši dohodek kot lani. Vzrok za to je predvsem v prenizkem izkoriščanju hotelskih zmogljivosti (komaj 50%).

Slabi rezultati v TOZD Poljedelstvo govedoreja so objektivnega značaja, vendar bo tudi tu potrebno poiskati ustrezne rešitve.

Priporočila poslovodnega sveta direktorjem TOZD

● Vse TOZD si morajo prizadevati, da dosežejo



Vlagamo vse napore v izvoz lastne in naše proizvodnje nasploh — na vse celine sveta

čim ugodnejše rezultate poslovanja ter da izpolnijo planska predvidevanja.

● TOZD, ki so ob devetmesečnem poslovanju ustvarile nezadovoljive rezultate poslovanja, morajo še posebno skrbeti za to, da bodo uresničeni vsi sprejeti ukrepi, za kar so odgovorni direktorji teh TOZD.

● Direktorji TOZD prevzamejo odgovornost za iz-

terjavo dolžnikov nad 90 din, na način kot ga je predlagala in sprejela za to imenovana posebna komisija.

● Z vso resnostjo je potrebno pristopiti k selekciji dobaviteljev in kupcev v TOZD trgovina na veliko.

● Vse TOZD naj pregledajo seznam izplačanih osebnih dohodkov, kilometrine in dnevnic, ki je bil

objavljen v posebni izdaji Informatorja ter glede na prekomerna neskladja ukrepajo (npr. dohodki potnikov glede na rezultate njihovega dela in pod.).

● Predlogi razvojnih programov za leto 1975 in posebej do leta 1980 bodo na podlagi že opravljenih razgovorov z vsemi TOZD, obravnavani na prihodnjem poslovnem svetu podjetja.

NOVOLETNI INTERVJU S FRANCEM NEBCEM, GENERALNIM DIREKTORJEM EMONE

Štart na 25% večji bruto produkt

(Nadaljevanje s 1. strani)

Reorganizacija živinoreje

V TOZD Poljedelstvo-govedoreja je več objektivnih vzrokov, ki so vplivali na negativni rezultat ob koncu leta. Ta rezultat je hkrati posledica politike v živinoreji. Odločili smo se, da bomo to delovno enoto temeljito reorganizirali in jo preusmerili v poslovanje, ki ji bo zagotavljalo rentabilno poslovanje in akumulacijo.

INFORMATOR: Koliko smo oziroma smemo biti zadovoljni z letošnjimi poslovnimi rezultati?

Omenil sem tri ključne probleme, če ob njih izvzamem objektivne, ki so vplivali na manjšo akumulacijo in nam zmanjšali planirani dohodek za okrog 2 milijardi S dinarjev.

Čeprav nikakor ne moremo biti zadovoljni z rezultati, ki smo jih dosegli s posebnim ozirom na nastopajoče leto 1975, smo vseeno lahko zadovoljni glede na pogoje, v kateri smo

delali in uresničevali naš razvojni program 1974.

INFORMATOR: V kolikšni meri smo uresnili naš razvojni program '74?

Pod skupno streho naših TOZD smo z medsebojnim dogovorom združevali sredstva, preko njih organizirali druge finančne vire ter uspeli rekonstruirati Tovarno močnih krmil, ki je v zaključni fazi. V lhanu prav tako zaključujemo gradnjo novih zmogljivosti za 15 tisoč več bekonov letno, kar pomeni zmogljivost 55 tisoč bekonov letno. Tu je potem še Mesna industrija Zalog: moderna oprema in rekonstrukcija, pri kateri moramo biti še posebej zadovoljni, da je navkljub krizi aktivna. Zasluga pri tem gre rekonstrukciji in novim organizacijskim prijemom v strukturi proizvodnje in vodenju te TOZD.

Kaj vse smo naredili?

V Trgovini na veliko smo zgradili nova dodatna skla-

dišča, dogradili smo hotel Slon (dvojna zmogljivost), v Čatežu nove bazene in keglijšče, pri MM smo odprli novo pivnico, kot reprezentativni lokal v Ljubljani, končno začeli graditi Bernardin, kot največje turistično naselje v naši republik, in se lotili pokritega bazena pri portoroški Rivierii.

Še in še bi lahko našteval celo vrsto uspehov in rezultatov, ki smo jih dosegli oziroma uspeli realizirati, vendar naj ugotovim, da smo zastavljeni razvojni program za 1974. leto v glavnih potezah uspešno uresnili. Res je sicer, da smo nekatere programe delno morali potegniti čez novo leto, vendar smo spričo krizne situacije, v kateri smo se znašli, kljub temu lahko zadovoljni s svojim delom in uspehi: tako z rezultati našega razvoja in bruto produkta, manj pa z neto dohodkom.

INFORMATOR: Kako ste zadovoljni z organiziranost-

jo naše delovne skupnosti po novih ustavnih načelih?

Vse naše TOZD so bile letos zelo angažirane z utrjevanjem ustavnega mehanizma v svojem okviru in v okviru delovne organizacije kot celote. Lahko trdim, da smo v to vlagali velike napore in časa, ker se nam še obrestuje. Z veseljem lahko danes ugotovljamo zelo pozitivne premike v naših TOZD, in sicer v smeri boljše organiziranosti gospodarjenja, razen morda v SM, kjer pa se stvari tudi sučejo na bolje.

INFORMATOR: Kako okrepite funkcijo posamezne TOZD in delovne organizacije kot celote?

Menim, da bi že doslej morali voditi celotno delovno organizacijo tako, da bi sproti točno vedeli za rezultate, ne samo posameznih temeljnih organizacijskih združenega dela, temveč tudi za rezultate znotraj TOZD, in sicer po posameznih sektorjih in konceptu tudi za rezulta-

te dela posameznikov. Smatram, da je ena bistvenih nalog zdaj po novem letu, da se naše TOZD organizacijsko in gospodarsko okrepe, izdelajo evidenco ter vodenje, da bodo same in mi vsi skupaj tekoče boljše videli rezultate sektorjev in posameznikov.

Vsak na svoj račun

Nikakor ne moremo in ne smemo več dovoliti, da bi eden živel na račun drugega. Če že živi, moramo vsi vedeti, kakaj živi — in koliko časa.

INFORMATOR: Smo pred sprejemanjem programa za prihodnje leto. Kaj menite o tem?

Problem analiz in rezultatov bo obdelal zaključni račun. Ko bo to delo za nami, bomo šele začeli zares razpravljati. Vse to kar govorim zdaj, je le globalna ocena. Mislim, da je prav ob vstopu v novo leto že zdaj pravi čas, da začnemo okvirno programirati, kako in kaj v letu 1975.

Pri programiranju proizvodnega in blagovnega prometa opozarjam, da moramo iz naših vrst energično odstraniti oportunistično, ki se ponekod pojavlja. Zavedati se moramo, da smo dolžni povečati fizični in celotni bruto produkt. Naše programe za prihodnje leto moramo prav spričo inflacije osnovati najmanj na 25% povečanju celotne realizacije v primerjavi z letošnjim letom. Ob tem se moramo zavedati predvsem problema likvidnosti in obratnega kapitala, še posebej pa strahotnih stroškov, ki nastajajo in so nam delno že znani od letos. Teh stroškov nikakor ne bomo mogli prebroditi z dohodkom iz 1974. leta, temveč moramo dohodek globalno povečati. Povečujemo pa ga lahko samo z večjim bruto produktom, kar nam mora biti kar pripravi jasno. Nikakor ne smemo pri tem izhajati iz predvidenega povečanja marž in cen, ko bodo le-te urejene in delno odmrznjene. Prav je, da se zaveda-

NOVOLETNI INTERVJU

mo, da je naša eksistenca v veliki meri in v prvi vrsti odvisna od povečanega produkta.

Prepričan sem, da kdor izmed nas ne bo povečal plan za 25 %, se ne bo mogel več obdržati, zakaj lahko se zgodi, da bo prehitro pojedel celoten letošnji dohodek, ki je tako ali tako minimalen.

Ponovno poudarjam, da se moramo tega nespornega dejstva resno zavedati, ker je trend porasta stroškov in cen stalno prisoten in bo še. Preostane nam torej, da energično povečujemo fizični obseg proizvodnje in prometa, in to za najmanj 25 %, kot sem že poudaril.

Ni prostora za oportuniste

Spomnimo se samo lanskega leta, ko smo prav tako razpravljali o tem problemu, in ko smo imeli ob tem opravka z oportunistom posameznikov, ki jih je praksa demantirala in potrdila pravilnost stališča, da moramo in bomo presešli 500 milijard S dinarjev celotnega produkta.

Iskreno želim, da se taki pojavi ne bi več dogajali ter da bi za 1975. leto realno programirali naš razvoj in produkt v posameznih TOZD kot v celotnem združenem delu Emone. Ne gre za nikakršen pritisk od zgoraj, temveč za realno ocenjevanje stvari. Vsekakor se bomo omejevali pri tem na realno ocenjevanje stališč posameznih TOZD in mnenja le-teh.

INFORMATOR: Govorili ste o negativnem razraščanju režije, ki nas preveč bremeni. Kaj naj bi storili v tej smeri?

Ko razmišljamo o našem programu, prometu in produktu v prihodnjem letu, nas mora resno zaskrbeti tudi problem povečane režije, ki je vezana tako na zunanje kot na notranje vplive, pri čemer si ne moremo dosti pomagati, vsaj kar zadeva prve. Trdim, da so bremena za nas nevzdržna, in to kljub deklaracijam, saj gre praktični razvoj natanko v nasprotno smer: bremena gospodarstva so zmeraj večja.

Nikakor pa ne smemo zase iskati rešitev v tej sferi. Opraviti imamo tudi s tistim delom režije, na katero lahko sami vplivamo. Še zdaleč nočem zadirati v podrobnosti, toda trdim, da imamo tu velike notranje rezerve, kjer naše poslovanje lahko bistveno pocenimo.

Režijo v minimalne okvire

Mobilizacija notranjih rezerv, utrjevanje evidenc, utrjevanje notranjega mehanizma dela in življenja, tekoče spremljanje rezultatov posameznikov, manj nepotrebne prelivanja akumulacije med sektorji, več gospodarnega poslovanja, discipline posameznikov,

delovne zavesti itd., to so naš kapital, ki ga moramo in smo ga dolžni vnovčiti.

Slehera TOZD bi morala točno določiti in razmejiti, kolikšni so lahko stroški njene režije. Nevzdržno je na primer, da se režija v »Grosistu« giblje med 8 in 9 %, ko predobro vemo, da bi smela znašati le 6 %. Torej bomo morali ukrepati tako, da jo bomo omejili na realno mero, da bo grosistično poslovanje lahko živelo. Vse kar znaša več kot 6 %, naj gre na račun dohodka, mar ne?!

Ta recept naj bi po mojem mnenju obveljal za vse naše TOZD tako v proizvodnji, kot v trgovini in gostinstvu, hotelirstvu in turizmu.

INFORMATOR: Turizem in gostinstvo sodita med specifične gospodarske panoge, ki sta v veliki meri odvisna od bolj ali manj stalnih turističnih in gospodarskih tokov. Kaj menite o tem?

Kar zadeva turizem in gostinstvo je sicer res, da gre za posebno specifično, vendar poznamo nekatere sorodne gostinsko-turistične organizacije, ki ob neto akumulaciji, manjši kot 10 %, zatrobijo preplah, zakaj odgovornost prevržejo na osebne dohodke delavcev! Te organizacije, čeprav so sezonskega značaja, se še kako bore za akumulacijo, ki je višja kot zgolj 10 %, saj se jim v pozitivnem primeru takoj pozna na zaslužkih. Pametna stimulacija, kaj ne?!

Najbrž ne bi bilo slabo, ko bi se tudi naše gostinsko-turistične organizacije oklenile takega sistema!

Tak inštrument bi bržčas lahko uveljavljali tudi v drugih naših TOZD, seveda zgolj kot osnovni princip, in sicer da ne smemo programirati manjše akumulacije kot 2 %, sicer naj bi postavljali vprašanje obstoja take TOZD. Več akumulacije, več stimulacije.

Te principe smo si zastavili za vodilo že lani, vendar jih nismo izpolnili. Tak način vodenja bo seveda vplival na določeno prestrukturiranje znotraj TOZD. Izločiti bo potrebno vrsto kupcev, ki nas strahotno bremene.

INFORMATOR: Očitno imate v mislih selekcijo kupcev in dobaviteljev. Kaj naj bi ukrenili v tej smeri?

Pri kupcih in dobaviteljih se moramo omejiti na stalne in solidne. Tu ne more biti dvomov in pomislekov. Povedano z eno besedo: koncentracija. Prodaja blaga moramo koncentrirati na tisto strukturo kupcev, ki so stalni in zanesljivi. Pri nabavi blaga pa se moramo usmeriti na dobavitelje, ki za nas hkrati pomenijo vključevanje v ustavni 43. člen, ki narekuje tesno sodelovanje med proizvodnjo in trgovino.

O tem problemu posebej govorim za to, ker

moramo z novim letom začeti bitko, da odločilno spremenimo poslovanje v našem grosistu in v Zunanji trgovini. Trgovina ima vse pogoje, da se vključuje v tokove, ki jih zahteva nova ustavna ureditev tudi od nas. To pa bo mogoče uresničiti le, če bomo uresničili temeljito selekcijo dobaviteljev in kupcev ter oblikovali dolgoročne odnose s proizvajalci, ki jih moramo vnesti v naš sistem dela.

Temeljita selekcija dobaviteljev

Prav v to selekcijo bomo morali vlagati vse napore, in sicer zato, da bodo naše TOZD zaživele na principih ustavnih določil. Tu di novi zakon o blagovnem prometu nas ne sme zateči nepripravljene.

INFORMATOR: Bitka za likvidnost naše delovne organizacije je slej ko prej aktualna. Kaj lahko še rečete o tem?

Bitka za likvidnost naše delovne organizacije nas resno skrbi, je vsekakor zaskrbljujoča. Če bomo, kot sem že omenil, povečali produkt samo za 25 %, bomo za to potrebovali precej več kapitala, kot smo ga doslej. Zato so izredno pomembni elementi

co, ki bo v kali zatirala ekscese posameznikov.

Odgovornost slehernega delavca

Gre za izredno zaostren odnos v celotnem poslovanju, gre za odgovornost posameznika, ki doprinaša k slabemu ali dobremu rezultatu. Gre torej za izredno pomemben proces, ki pomeni eksistenco celotne delovne organizacije v pogojih gospodarjenja, ki se nam obetajo. Zadržati likvidnost organizacije v krizni situaciji, ki se nam obeta, je primarna naloga v vodenju vsake TOZD. Pri tem smo dolžni zagotoviti minimalno akumulacijo s pomočjo povečanega produkta, kot sem že večkrat omenil, in to ne slučajno! To so bistveni elementi, ki se jih moramo zavedati, ko stopamo v 1975. leto.

Smatram pa, da vsled težkega položaja, v katerem se nahaja tako naša delovna organizacija kot druge, nikakor ne smemo zapadati v malodušje in v oportunistem, ki se pojavljata sem in tja, zakaj imamo močne rezerve, ki jih nismo izkoristili in sem jih že večkrat omenjal.

INFORMATOR: Ko govorimo o posamezniku in njegovi odgovornosti ter delovni disciplini v TOZD, imate bržčas v mislih tu-

prav tako tudi dolgozevnje na sestankih po delu. Za vse to je seveda potrebna velika zavest posameznikov in kolektivov. Zavedajmo se, da nam ta problem, ki je med nami dnevno prisoten, jemlje nujno potreben dohodek.

INFORMATOR: Kakšne možnosti nadaljnega razvoja imamo v prihodnjem letu?

Poleg programa povečanega prometa in produkta se moramo posvetiti tudi razvojnim programom. Skoraj sleherni izmed nas (TOZD) ima velike potrebe. Bolj ali manj jih poznamo. Na žalost moram že ob začetku nastopajočega leta ugotoviti, da bodo možnosti nadaljnega razvoja močno omejene, ker smo predvsem dolžni na vsak način zaščititi našo likvidnost in v prvi vrsti kapital v tej smeri

Samo najnujnejše investicije

S tem pa ni rečeno, da že ne zbiramo pobud TOZD za nadaljnji razvoj, ki je nujen in vsekakor potreben. Pri tem so vse TOZD, ki gredo v investicijsko ekspanzijo, dolžne, da se vprašajo, če so sposobne za nove naložbe zbrati lastno udeležbo in to tako, da ne bo trpelo ob tem

oziroma stanovanjskih soseskah, v katerih so pozabili na trgovino. V ta posel bomo šli pod določenimi pogoji, in sicer da bo pri njem sodelovalo (dogovor) več zainteresiranih dejavnikov z bankami in občinskimi skupščinami vred.

INFORMATOR: Čemu naj bi še dajali prednost pri razvojnih težnjah v 1975. letu?

Pri naših razvojnih procesih bomo na vsak način dajali prednost določenim nujnim rekonstrukcijam, izpopolnjevanju zmogljivosti, nakupu nove strojne opreme in mehanizacije, skratka tistim smerem razvoja, ki lahko močno pocene naše poslovanje ali ki lahko bistveno vplivajo na povečanje produkta in asortimana blaga.

Že danes nam mora biti jasno, z ozirom na situacijo, v kateri se nahajamo, da moramo zelo trezno razmišljati in se odločati za sleherno novo naložbo. Na vsak način se moramo odpovedati kakršnemukoli izsiljevanju in se omejiti na možnosti, ki jih imamo. Na zunanje dejavnike ne moremo preveč računati, še posebej ne na takšne, ki naj bi nam izdatnejše pomagali pri naših razvojnih težnjah.

Če se bomo na primer odločili, da damo denar za



Na otvoritvi pivnice »Zvezda« v Ljubljani pri Maximarketu. V Sredini: Franc Nebec in Miha Marinko

vodenja, utrjevanje internega bančnega mehanizma, ki lahko mnogo, pravzaprav bistveno doprinese k likvidnosti, saj nam izkušnje iz letošnjega poslovanja to še posebej dokazujejo.

Drugi element za likvidnost so solidni kupci, ki v okviru določenih norm plačujejo blago. Nevzdržno je namreč, da imamo neehno za 10 S milijard dolžnikov nad 90 dni. Z novim letom moramo te dolžnike v celoti likvidirati. Ne smemo se več pojavljati, ker nam kradejo kapital, ki nam ga tako ali tako primanjkuje. Že samo eliminiranje takšnih kupcev je za nas jamstvo, da bomo prihodnje leto kljub krizi solidno likvidni. Če hočemo to zares doseči, si moramo ustvariti tako eviden-

di produktivnost oziroma uspeh dela?

Ob tej priliki naj posebej omenim produktivnost posameznika. To je širok splet okoliščin, ki so prisotne v naši družbi, vendar smo prav tej okoliščini dolžni posvetiti še posebno pozornost, skrb in disciplino. Na vsak način moramo energično zmanjšati neupravičeno odsotnost z dela, izostankov med delom, število neproduktivno zaposlenih, nikakor pa ne moremo zmanjševati števila zaposlenih nasploh, kot to delajo ponekod drugod. Naš cilj in izhod je drugod, in sicer v poprečnem produktu vsakega posameznika in delovnih enot nasploh. Tu imamo še ogromne rezerve.

Odpraviti moramo sestankovanje med delom,

njihovo normalno poslovanje in predvidena akumulacija. Zavedati se moramo, da centralnih sredstev ni več in da je nadaljnji razvoj vse bolj vezan na posamezno TOZD, na rezultate njenega dela. Apetite moramo omejiti in prilagoditi realnim možnostim.

INFORMATOR: In vendar brez novih investicij najbrž ne bo šlo?

Verjetno bomo nekatere razvojne procese morali realizirati preko internega prelivanja sredstev po dogovoru med TOZD, vendar moramo vseeno le bolj računati vsak na lastne sile in apetite prilagajati znesku razpoložljivega denarja iz svoje blagajne

Razmišljamo in dajemo prednost gradnji večjih oskrbovalnih centrov v novih stanovanjskih naseljih

MIZ (za večjo in sodobnejšo hladilnico), bomo to storili zato, ker nujno potrebujemo hladilnico za globoko zmrzovanje mesa ipd.

Novoletne čestitke

Vse, kar sem omenil, oziroma vse, česar sem se bolj ali manj bežno dotaknil, je zgolj globalna ocena našega poslovanja in dela v pravkar iztekajočem se letu ter izhodišče za razpravo o planu in razvojnem programu za prihodnje 1975. leto. To priliko hkrati izkoriščam, da vsem članom našega šestisočglavega kolektiva zaželim zdravo, srečno in nadaljnjih uspehov polno novo leto — 75, je končal **Franc Nebec**, generalni direktor delovnega kolektiva Emone.

REORGANIZACIJA TOZD TRGOVINE NA VELIKO (GROSISTA)

Kaj je novega na Šmartinski?

Piše: MARJAN KOČAR

Naše nadaljnje delo pri organizaciji poslovanja TOZD Trgovine na veliko bo vsekakor v smeri krepitve poslovanja posameznih sektorjev. Analize, ki jih je napravila analitična služba Finančne direkcije podjetja, nam je pokazala, da poslujemo z velikim številom dobaviteljev in kupcev. Ta ugotovitev velja predvsem za našo TOZD.

Z 80 % kupcev opravimo samo 20 % letnega prometa, z 20 % pa opravimo 80 % letnega prometa. Slično velja tudi za dobavitelje, t. j. nabavo blaga. Res je morda pri nabavi blaga že zaradi asortimana včasih potrebno poslovati tudi z več dobavitelji. Nikakor pa ni nujno oziroma tudi racionalno, da vodimo svojo evidenco o dobavitelju, oziroma kupcu, če z njim opravimo letno poslovnih dohodkov v vrednosti samo enega starega milijona dinarjev.

Zaradi takega stanja so naši stroški poslovanja občutno večji, tako v nabavi kot pri prodaji blaga. To povzroča ogromno administriranja in s tem poleg direktnih stroškov tudi preobremenjenost komercialnega kadra, ki se zato ne more posvetiti delu, ki je za podjetje pomembno.

Izbor poslovnih partnerjev

Velikokrat so naši poslovni partnerji vezani na poslovanje več naših sektorjev. Zato bo potrebno opraviti prvi izbor, to je določitev poslovnih partnerjev naše TOZD. Tega bo nujno uskladiti z enakimi izbiri drugih TOZD. Najnужnejše bo uskladiti naš izbor z TOZD iz Maloprodaje, oziroma s komercialno službo biroja Maloprodaje.

Po tej določitvi skupnih poslovnih partnerjev bo potrebno izvršiti izbor blaga, s katerim bo posloval posamezni oddelek, oziroma referent v okviru sektorja. Ta izbor blaga mora določiti širši krog zaposlenih.

Če gre za določitev asortimana blaga, ki bo namenjen samo tujim grosističnim kupcem, je potrebno, da sodelujejo vsi zaposleni komercialisti tega oddelka, t. j. nabavni in prodajni referenti ter trgovski potniki, ki bodo prodajali to blago.

V primeru, da gre za zahtevnejše ali nepoznane vrste blaga, bo včasih potrebno poklicati na pomoč domače raziskovalce trga ali zunanje sodelavce. Le na ta način bo odgovornost razširjena na vse, izbor blaga pa verjetno tako najboljši.

Boljša organizacija

V bodoče moramo preprečiti pri izboru blaga samovoljo ali zaletavost pri odločitvah. Tako se bomo v velik meri izognili prevelikim zalogam in slabo idočemu blagu v naših skladiščih.

Oddelki oziroma referati v posameznih sektorjih, katerih blago je namenjeno predvsem za našo Maloprodajno mrežo, bodo morali biti zelo dobro organizirani. Vrste blaga, s katerim bodo ti poslovali, bodo morali določevati komercialni uslužbenci, tako Biroja maloprodaje z zastopniki trgovin kot komercialisti TOZD Trgovine na veliko. Tu bo prav posebno važno tudi čvrsto tekoče sodelovanje.

Na ta način bi v začetku poslovnega leta določili skupno čvrsto — železni izbor blaga. Tega ne bi smel nihče samostojno oziroma samovoljno spreminjati. Takšnega bi vnesli v maloprodajni cenik. Tekom poslovnih dogodkov bi nujno potrebne spremembe le sporazumno vnašali v cenik.

Le na ta način bo mogoče voditi določeno poslovno politiko v TOZD Trgovina na veliko in v naši Maloprodaji. Tu bi pritegnili k sodelovanju tudi predstavnike podjetij, ki bi sprejeli način oskrbe skozi naše regalno skladišče pod sličnimi pogoji kot to velja za našo Maloprodajo.

Več domačih proizvajalcev

Zastopanju domačih proizvajalcev bomo v bodoče posvetili še več pozornosti. Večali bomo njihovo število, in sicer po potrebi in pogojih, ki jih bo narekoval trg. Določanje teh zastopstev pa bo moral sprejeti kak organ, ki bo koordiniral interese tudi drugih TOZD našega podjetja, da ne bo samovolje pri izboru. Ravno pri tem zastopanju smo v preteklosti precej grešili, saj smo izbor določali včasih celo nasprotno s poslovno usmeritvijo podjetja oziroma Trgovine na veliko.

Ko bomo opravili to zelo važno delo, bomo hkrati

pridobili tudi pogoje za dolgoročno sporazumevanje in povezovanje z našimi poslovnimi enotami v podjetju ter našimi poslovnimi partnerji iz proizvodnje.

Promet, obračanje, dohodek

Vsak tak oddelek oziroma referent v okviru posameznega sektorja bo moral imeti s planom določen obseg prometa, dovoljeno zalogo in s tem koeficient obračanja zaloga blaga ter nujno tudi planiran dohodek. Ti elementi poslovanja morajo biti v grobem že vnaprej določeni. Vsaka taka enota mora sprejeti na sebe del obveznosti oziroma dolžnosti. Nihče nima pravice kratiti pravic drugim. Tudi v bodoče ne sme prihajati do nekontroliranega preliivanja sredstev v zalogah ali celo dohodka iz enega v drug del sektorja. Vsak mora odgovarjati za svoje delo in nositi tudi posledice za slabo opravljeno delo.

Mislím, da so vse to naše osnovne naloge v začetku prihodnjega poslovnega leta. Če jih bomo dobro opravili že v začetku, bomo lahko bolj smelo gledali v prihodnost.

Za Jugoslovane so zelo zanimiva spoznanja o smeri razvoja trgovine v Evropi in v svetu, saj bo naša prihodnost vsekakor nosila niz razvojnih značilnosti, katere danes srečujemo v razvitih deželah.

V zadnjih dvajsetih letih se je število velikih trgovin znatno povečalo v Evropi in v ZDA. Osnovni predstavniki velikih prodajal so blagovnice, magazini in v najnovejšem času hipermarketi.

HIPER-MARKET

V dvajsetletnem razdobju so se prodajne površine povečale za 3.300 prodajal in 11 milijonov kvadratnih metrov. Poprečna prodajna površina trgovine je od 1000 m² leta 1950 narasla na 2700 m² leta 1972. Predvidevanja kažejo, da se bodo prodajne površine do leta 1980 povečale za kakih 10 milijonov kvadratnih metrov. Razvoj bodo vodili hipermarketi, katerih število bo 1980. leta 1350 z 9,1 milijoni kvadratnih metrov površine.

Kaj je pravzaprav hipermarket? To je samopostrežna trgovina z več kot 2000 m² prodajnega prostora. Polovico skupnega prometa ustvarja s prodajo živil, nudi tudi gostinske usluge. Hipermarket je izven mesta na periferiji in ima veliko svoje parkirišče. Torej so hipermarketi namenjeni predvsem motoriziranim potrošnikom.

Trgovina bo, kot kažejo analize, potrebo po širšem asortimanu, drugačni lokaciji, navadam in zahtevam potrošnikov, reševala s pospešeno izgradnjo hipermarketov. Strokovni krogi te napovedi ocenjujejo zelo resno.

E-HOTELI: 750 ZAPOSLENIH, 1.850 POSTELJ, 5.500 STOLOV

Posvetovalni organ naših hotelov

Piše: ZORA SUBAŠIČ

V EMONI je šest temeljnih organizacij združenega dela, ki se ukvarjajo s hotelsko gostinsko dejavnostjo. Te TOZD so: hotel Slon Ljubljana, hotel RIVIERA Portorož, hotel SLAVIJA Maribor, hotel EVROPA Celje, Zdravilišče Čateške toplice Čatež. Poleg teh ima TOZD ILIRIJA Ilirska Bistrica še dva manjša hotela. Hotel BERNARDIN Piran je v gradnji.

Danes razpolagajo EMONA hoteli s 1.850 ležišči in 5.500 sedeži. Skupno število zaposlenih v tej dejavnosti znaša 750. Z dograditvijo BERNARDINA (v sezoni 1976) se bo število ležišč povečalo na 3.470, število sedežev na 9.500, število zaposlenih pa na 1.180.

Osnovni podatki o rezultatih poslovanja v letu 1973 in za plan 1974 so za vse EMONA hotele (brez ILIRIJE) naslednji (v tisoč din):

Celotni dohodek	86.162
	98.243
Porabljena sredstva	46.031
	50.498
Pogodb. in zakonske obvez.	9.170
	10.539
Osební dohodki	25.792
	29.967
Ostarek dohodka	5.169
	7.239
Odstotek ostanka dohodka nasproti celotnemu dohodku	6,0 %
	7,3 %

Gornji podatki niso primerljivi s podatki naših TOZD proizvodne in trgovske dejavnosti, saj v hotelstvu in gostinstvu prodajamo samo usluge in storitve.

Posteljne zmogljivosti EMONA hotelov so sorazmerno majhne, saj predstavljajo komaj 8,1 % vseh hotelskih, motelskih in zdraviliških zmogljivosti v SR Sloveniji (hotelskih 8,3 %, motelskih nič, zdraviliških 10 %). Z dograditvijo hotelov BERNARDIN se bo ta udeležba povzpela na okoli 18 %.

Hotelske zmogljivosti

Ne glede na sedanji obseg zmogljivosti je hotelska dejavnost v EMONI zelo pomembna, še bolj pa bo pomembna v bližnji bodočnosti, zlasti če bomo uspeli ustvariti postavljene cilje na področju nadaljnega razvoja, organizacije in politike poslovanja. Program razvoja obstoječih EMONA hotelov je vključen v program razvoja celotnega podjetja, kar bo veljalo tudi za nov srednjeročni program razvoja. V zadnjem času je bil adaptiran in povečan hotel SLON Ljubljana ter zunanji bazeni in kegljišče v Čateških toplicah. V teku je gradnja pokritega bazena v hotelu RIVIERA Portorož in restavracija v Čateških toplicah. Pripravljamo načrte in ostalo investicijsko dokumentacijo za gradnjo novega hotela pri EVROPI Celje. V kakšnem obsegu bo zastopan razvoj hotelov v srednjeročnem programu, še ne moremo reči.

Največjo investicijo predstavlja gradnja hotelov BERNARDIN v Piranu s 1.616 ležišči in okoli 4.000 sedeži, za kar znašajo stroški 609 milijonov din.

Posvetovalni organ hotelov

Pred izidom dopolnila Ustave SFRJ in Zakona o konstituiranju organizacij združenega dela je zaradi skupnih reševanj problemov, ki se tičejo vseh EMONA hotelov, obstajal



Hotel »Slovenija« v Portorožu — ob katerem gradimo zimski bazen

in delal poslovni odbor EMONA hotelov. Po ustanovitvi TOZD so se sicer predstavniki EMONA hotelov sestajali in obravnavali skupno problematiko, toda na enem zadnjih sestankov je bilo sproženo vprašanje statuta omenjenega poslovnega odbora.

Po samoupravnem sporazumu o združitvi dela in sredstev ter ureditvi medsebojnih razmerij v podjetju EMONA ni predviden organ, ki bi urejal zadeve o vprašanih, za katera je zainteresirano večje število TOZD. Glede na pravni status TOZD v podjetju EMONA je to povsem logično.

Pripombe nekaterih TOZD EMONA hotelov, da je med našimi hoteli pre-malo povezave, so delno utemeljene. Toda to pove-zavo je z dobro voljo hotelov možno ustvariti s po-stavitvijo organa, ki bi pri-poročal ukrepe in način reševanja določenih skup-nih problemov ter uresni-čitev nalog, ki zadevajo vse hotele.

Posvetovalni organ EMONA hotelov, v katerem naj bi bili zastopani predstavniki vseh hotelov, bi zlasti obravnaval naslednja vprašanja;

Sodelovanje in sodelovanje

- prodajo hotelskih zmogljivosti in sodelovanje z lastno turistično agencijo Globtour,

- cene hotelskih in gostinskih uslug in storitev ter višino provizije turističnim agencijam,

- reklamo in propagando v obsegu, ki zadeva vse EMONA hotele,

- nabavo blaga in problemi nabave pri lastnih TOZD EMONE,

- sodelovanje s strokovnimi službami podjetja (ERC, interna banka in pod.),

- razvoj hotelsko gostinske dejavnosti v podjetju,

- organizacija poslovanja TOZD hotelske dejavnosti in obratovanja v posameznih obratih teh TOZD,

- pomoč pri reševanju kadrovske politike,

- ocena rezultatov poslovanja za leto in trome-sečja,

- kvaliteta uslug in storitev,

- sodelovanje v organih izven podjetja,

- izmenjava izkušenj.

Še bi lahko naštevali zadeve, ki bi jih lahko obravnaval posvetovalni organ EMONA hotelov in predlagal konkretne sklepe svojim samoupravnim organom ter po potrebi samoupravnim organom podjetja.

E-hoteli — pojem

EMONA hoteli morajo s svojo aktivnostjo doseči tak renome, da bodo še bolj kot doslej poznani doma in v tujini. Raznovrst-

nost emonskih hotelskih hiš (sezonski hoteli na morju, poslovni in delno turistični hoteli v mestih, zdraviliščih), njihovo delovanje v sklopu velikega podjetja ter strokovnost kadrov, so pogoji, ki lahko pripomorejo k afirmaciji EMONA hotelov. Če k temu dodamo še nenehno skrb za ugodno počutje gostov, za ustvaritev zaželenih odnosov med TOZD podjetja, za nadaljnji razvoj, za doseg ugodnih poslovnih rezultatov itd., potem so uspehi zagotovljeni.

S tem kratkim sestavkom smo želeli samo povedati, da so hotelske TOZD prav tako pomembne v EMONI kot so pomembne proizvodne in trgovske TOZD. Probleme, ki so navzoči v vseh dejavnostih podjetja, pa moramo reševati sami.



Pivnica »Zvezda« pri MM v Ljubljani — lokal Emona-Union

Šport in rekreacija

Piše: MILAN ROJINA

Pred dobrim letom smo v okviru sindikalne konference Emone osnovali odbor za šport in rekreacijo, katerega osnovni namen naj bi bil oživiti športno aktivnost in rekreacijo članov mnogoštevilnega kolektiva Emone. Ena od prvih akcij odbora je bilo organiziranje zimskih in letnih športnih iger Emone. Teh iger se je udeležilo presenetljivo veliko članov iz različnih TOZD.

Uspešna izvedba iger, tako letnih kot zimskih, je dala povod, da je zbor delegatov Emone na svoji svečani seji sprejel sklep, da postanejo te igre tradicionalne. Torej, bodo v letu 1975 na sporedu že druge športne igre in sicer zimске igre konec januarja v Kranjski gori, letne pa v Ljubljani 10. aprila na dan Emone. Odbor za šport in rekreacijo želi, da bi bila udeležba na zimskih in letnih igrah številnejša, predvsem pa, da bi se jih udeležili tudi člani TOZD, ki v lanskem letu niso sodelovali. Igre same pa naj bi bile istočasno tudi vzpodbuda posameznim TOZD, da tudi športni aktivnosti in rekreaciji svojih članov posvetijo večjo pozornost. Poleg tekmovanja, ki jih organiziramo

OBISK V MM (MAXIMARKETU)

Strma pot navzgor

V prvih desetih mesecih 1974 za 45 % večji promet — Plan 75 za 25 % višji — Bitka za parkirišče — bitka za stranke — Najmočnejši tekstilni oddelek

LJUBLJANA, 11. decembra — »Odkar je MM postal samostojna TOZD, so se naši ljudje resno začeli zavedati, da so nase prevzeli veliko odgovornost, kar se je tudi zelo pozitivno odrazilo na prizadevnosti nasploh,« je za uvod povedal JANEZ DOVJAK, direktor Maximarketa.

Zavest, da je potrebno začeti hraniti pri svinčniku, zmanjševati striške in ustvarjati promet ter dohodek, so prvine, ki so prišle v meso in kri domala slehernega zaposlenega delavca v MM, sicer bi ne mogli dosegati rezultatov, ki jih dosegajo.

V MM je stalno zaposlenih okrog 55 ljudi, in sicer

v trgovskem in gostinskem sektorju. Računajo, da bodo plan 74 presegli za okrog 10 % (bruto produkt). Do konca oktobra je bil promet prilično zadovoljiv, novembra in decembra pa je bila zabeležena dokajšnja stagnacija. Po sredi je bržčas manjša kupna moč ljudi.

Glavni problemi. V prodaji v glavnem produktivnost, sicer pa stabilizacija kadra. Fluktuacija je še zmeraj prisotna.

Pred kolektivom MM stoji dokončanje vseh del na objektu: lokalov v pasaži (pet specialnih trgovin in prostor za otroški vrtec), zatem pekarna za drobno pecivo.

Prek zavoda za gradnjo Trga revolucije ter z občino Center se bo treba pogovoriti o dokončanju podhoda iz Šubičeve ulice in o namembnosti ploščadi, na kateri zdaj parkira 300 avtomobilov. Tu bodo 9. maja prihodnje leto odkrili spomenik revoluciji, zato se postavlja vprašanje parkirišča.

To parkirišče mesečno daje po 7 do 8 milijonov S din dohodka; letno okrog 100 milijonov, kar je dohodek skupščine center (razen odbitka za osebje, ki skrbi za parkirišče).

Parkirišče je posebej primerno za kupce iz podeželja in iz drugih republik. Tako LB kot naš MM si ne moreta predstavljati, da tod ne bi smeli več parkirati in da naj bi bil celoten prostor prazen zaradi spomenika. Kaj takega ni nikjer po svetu.

Prodaja: kmalu po otvoritvi MM so začeli menjavati oddelke, kakor je spro-

ti kazala praksa. Tudi zdaj sproti študirajo, kateri oddelek je potrebno razširiti oziroma skrčiti ali celo odpraviti. Med največje oddelke zdaj sodi tekstilna etaža. V živilskem oddelku bodo vsak čas dobili nove blagajniške pulte, ki bodo bolj propustni.

Najbolj se je doslej pri Ljubljancih uveljavila tekstilna etaža C in je finančno najmočnejša, ker ima široko izbiro in ekskluzivne artikole. Tudi živilska etaža gre z naskokom v vsako novo leto, ker ima spričo prostora daleč najboljši izbor blaga. Zele si, da bi bila še bolj založena, predvsem s svežim mesom, sadjem in zelenjavo ter delikatesami.

Sodelovanje: je sicer še kar zadovoljivo, vendar si kolektiv MM želi še več dobrega sodelovanja z Zunanjo trgovino in Grosistom, ker gre za eno najboljših ekskluzivnih trgovskih hiš ne samo v Sloveniji, temveč tudi v Jugoslaviji.

In noveletne želje? Da bi bil promet tudi v novem letu dober in dohodek vsaj zadovoljiv, da bi še tako strmo napredovali, kot so na priliko doslej.

V prvih desetih mesecih je MM v primerjavi z lani povečal svoj promet za 45 %, zadnja dva meseca pa kažeta bolj slabo.

»Naš plan, pravi Janez Dovjak, bomo za 1975. leto dvignila za 25 %. Želimo si, da bi v praksi izpolnili ne samo načrtani plan, temveč tudi vse druge obveze, ki so pred nami, in sicer od dokončanja zastavljenih investicij do primerne stimulacije naših delavcev.«

določena finančna sredstva, saj sindikalna članarina, ki ostane OOS, ne zadošča, da bi lahko karkoli storili na tem področju.

Da se športna rekreacija v Emoni le prebujata nam kažejo tudi rezultati, ki so jih dosegli športniki v lanskem letu. Naj omenim le nekatere: smučarji so postali ekipni zmagovalci najbolj množičnega tekmovanja sindikalnega mestnega

prvenstva Ljubljane, košarkarice pa so osvojile prvo mesto v TRIM ligi, košarkarji pa drugo mesto.

Upamo, da bomo tudi v prihodnjem letu na vseh športnih področjih uspešno zastopali barve Emone, da bomo ponovno potrdili lanske leto uspehe, kar velja predvsem za smučanje in tako pripomogli, da se bo ime Emone uveljavilo tudi na športnem področju.

V imenu odbora za šport in rekreacijo pozivam vse delavce OZD Emona naj s svojimi prispevki v Informatorju popularizirajo športno dejavnost v naši OZD, saj bodo s tem mnogo pripomogli k uspešnejši uveljavitvi športne aktivnosti in rekreacije v našem kolektivu. Vsak članek o tej dejavnosti bo za Informator dobrodošel.



SUPERMARKET — Izvolili smo delegacije v SIS

PROIZVODNJA IN TRGOVINA

Nova pota grosizma

Piše: JOŽE ULČAR

Veliko obravnavani 43. člen ustave je vnesel dosti nemira v kroge klasične trgovine. Primerjava z mravljiščem, v katerega je zlobnež dregnil s palico ni preveč zmotna. Zato se mi zdi tale prispevek, ki obravnava povojni razvoj evropske grosistične trgovine, kar primeren prispevek k razmišljanju mnogih — kam zdaj?

Ob koncu druge svetovne vojne se je evropska trgovina, tako kot mnoge druge dejavnosti znašla več ali manj na ničelni točki. Splošno pomanjkanje, predvsem hrane, pred trgovino tudi ni postavljalo kakšnih posebnih nalog. V mnogih deželah je bil znaten del skladiščnih in prodajnih kapacitet porušen.

Moderni marxisti so si edini, da ne bo tako preprosto opraviti s trgom kot nacionalno-ekonomsko kategorijo.

Velika preobrazba na tem področju je v povojnem obdobju pričujoča tudi v grosistični trgovini, ki se je morala prilagoditi spremenjenim pogojem — pogojem prehoda s trga prodajalca na trg kupca.

OD TRGA
PRODAJALCA
K TRGU KUPCA

V večini evropskih držav (tudi pri nas) je potreba po obnovi porušene kapacitete privedla do obsežne aktivnosti gospodarstev in do naglega porasta socialnega proizvoda. Vzporedno s tem se je na žalost razvijala vedno bolj zahtevna potrošniška družba.

Trgovina se je prilagodila rastoči kupni moči, s tem, da je razširjala sortiment ponudbe ter povečevala in modernizirala svoje skladiščne in prodajne kapacitete. Zunanja trgovina je, neke bolj, neke manj, skrbela za obogatitev blagovne ponudbe z uvozom tujih fabrikantov in specialitet. Naraščajoča potovalna in počitniška mrzlica je to lakoto po novitetah samo še podpihivala. S tem pa je grosistični

na trgovina dobila nove naloge, ki v mnogočem presegajo dotedanjo osnovno nalogo gale distribucije razpoložljivega blaga.

NOVE STRUKTURE
DISTRIBUCIJE

Trgovina s prehrabeniimi proizvodi v Evropi se je modernizirala in nastajale so nove metode distribucije. Vsem začetnim pričakovanjem navkljub se je potrošnik hitro navadil na samopotrežni način nakupa, ki so ga predvsem razvijali grosisti s prehrabeniimi blagom v tesnem sodelovanju z maloprodajno mrežo.

Podatki govorijo, da je imela npr. ZRN leta 1959 manj kot 10.000 samopostrežb, leta 1970 pa že preko 86.000, kar je predstavljalo 88,4 % celotne trgovine s prehrabeniimi proizvodi. Po podatkih za leto 1969 ima ZRN najgostejšo mrežo SP trgovin — samo 702 prebivalca odpadeta na eno prodajno enoto. Sledi Švedka z 917, Danska z 975, Norveška s 1248, Švica s 1279, Avstrija s 1350, Holandija s 1443, Anglija z 2686, Francija z 2772 in Belgija s 4005 prebivalci na prodajno enoto samopostrežnega tipa.

V 50 letih se je — po ameriškem vzoru — v evropskem prostoru pojavila ideja t. im. »prostovoljnih maloprodajnih verig«. Osnovna zamisel pri tem je bila, da bi s tesnim sodelovanjem grosistov in maloprodaje na prostovoljni bazi izkoristili vse prednosti filialnega sistema tudi na področju grosistične in maloprodaje prehrabeniimi proizvodov. Tako je tudi »neodvisni« trgovci dobili možnost ekspanzije in raz-

širitve prodajnih kapacitet. Tehnika samopostrežbe je zahtevala znatne investicije. Predvsem uvedba globoko zamrznjene hrane je zahtevala nakup dragih prodajnih elementov, ki so omogočili neprekinjeno »zmrznjeno verigo« od proizvajalca do potrošnika.

Poleg selekcije in koncentracije v prostovoljnih trgovinskih verigah je nastajal tudi tako imenovani »samopostrežni grosist«. Lasten prevzem in takojšnje plačilo blaga s strani maloprodajalca je omogočilo C & C (cash and carry) grosistu ponuditi zelo atraktivne cene. C & C grosist, na katerega danes odpade že preko 10 % vsega prometa, izpolnjuje specifične naloge. Sponudbo širokih sortimentov je na eni strani ustregel industriji, na drugi strani pa je s prevzemom svežega blaga (sadje, zelenjava), mesa in mesnih produktov ter docela novih neprehrambenih artiklov pridobil v krog grosistov prehrane docela nove kupce.

Zamisel prodaje »s popustom« (discount) je razvila nove oblike distribucije od »potrošnikovega trga« do samopostrežne blagovnice. Tudi tu se je prehrabeni grosist skupaj z maloprodajo uspešno vključil. V ospredju razmišljanja je bila zagotovitev obsežne distribucije z organizacijo raznih vrst služnostnih podjetij.

Uspešni grosisti so se razvili v večstopenjske trgovinske organizacije, ki opravljajo tako tradicionalno oskrbo svojih kupcev, kot tudi vzdržujejo lastne C & C markete in SP-blagovnice. V letu 1970 je imela Švedska 749 SP-blagovnic z 2,6 milijona kv. metrov prodajne površine in prometom 12 milijard Skr, kar je predstavljalo 6 % delež celotnega maloprodajnega prometa.

Nadaljevanje
prihodnjič

Volitve v SM — člani volilne komisije

NAŠA »MINI BANKA«

Desetletnica blagajne
vzajemne pomoči

V desetih letih je BVP izplačala 2.523 posojil ali 5,49 milijonov din.

Letos mineva 10 let obstoja Blagajne vzajemne pomoči, oziroma bolje povedano 10 let od oživitve te blagajne. Ustanovljena je bila leta 1960 pri trgovskem podjetju PRESKRBA.

Pri pripojitvi tega podjetja k takratni Prehrani je blagajna nekaj časa stagnirala ter se pričela razvijati šele leta 1964. V tistem času je bilo okoli 30 članov, njihove vloge pa so znašale okoli 400.000 starih dinarjev.

Na žalost ne obstaja arhiv, da bi lahko objavili tistih nekaj članov, ki so še danes ostali zvesti člani blagajne. Ker v taki obliki blagajna ne bi mogla odigrati svoje vloge, je bilo 2. XI. 1964. leta na Občnem zboru sindikalne podružnice sklenjeno, da je blagajno potrebno oživiti in jo razviti. Na tem občnem zboru izvoljeni odbor blagajne, ki je razen nekaj sprememb še danes v enaki sestavi, je pričel z aktivnim delom in lahko trdimo, da se je razvil skoraj v »mini banko«.

Z dvigom vlog in članstva se je dvignila tudi humanost te organizacije, za kar je bila pravzaprav ustanovljena. Poleg osnovnega namena, to je dajanje posojil, blagajna danes izplačuje pomoč ob priliki umrlega svojca, nagrado ob rojstvu otroka članov blagajne, letos pa je bila blagajna nosilec akcije »ozimnica«.

Pri devalvaciji dinarja so se vse vloge revalvirale tako, da ni bil noben član blagajne oškodovan.

Ob združitvi Prehrane in Agrokombinata Emone se je k blagajni Prehrane priključila tudi blagajna tega

podjetja. Tako je postala blagajna enotna v 6000-članskem kolektivu.

V tem 10-letnem delovanju je blagajna izplačala 2523 posojil v znesku din 5.498.600, kar nam potrjuje upravičenost naziva »mini banke.«

Posojila po letih: Danes ima blagajna 1275 članov, ki imajo v blagajni 1.105.275,40 din lastnih vlog. Med člani je posojil din 939.781,60, ostalo pa je naloženo na hranilni knjižici v interni banki Emone.

Blagajna potrebuje za vzdrževanje letno ca. 30.000 din. Ta sredstva se ustvarijo z vpisnino (din 2.00), 2 % obresti pri dajanju posojil, od denarja naloženega v banki in od obresti posebnih posojil.

Izdatki blagajne so: stroški za vodenje blagajne, nabava kartic in raznih obrazcev, dajanje pomoči umrlih članov in nagrade ob rojstvu članov.

V času svojega poslovanja je blagajna razdelila med člane 10.500 din (leta 1969) v obliki nagradnega žrebanja in 14.000 din za obračunane 6 % obresti ob priliki devalvacije leta 1971.

Danes ima blagajna 69.658,35 din ustvarjenih lastnih sredstev, kar uporablja za vzdrževanje zgoraj navedenih stroškov.

Ob zaključku tega desetletnega obračuna imam le eno željo. Smatram, da bi pri tem velikem kolektivu lahko poročal o mnogo večjih številkah. Zato se obračam na kolektiv, da se vključijo v blagajno še ostali člani, saj z vključevanjem pomagajo sebi in vsem sodelavcem. Že te številke zgovorno pričajo o humanem delu naše organizacije BVP.

Ivan Belinc

Odbor BVP obenem čestita vsem članom kolektiva ob novem, 1975. letu, ter vsem želi še mnogo uspehov.

Mnenja
članov BVP

Kot dolgoletni član BVP mislim, da je BVP odigrala pomembno vlogo pri finančnih težavah svojih članov in sem s poslovanjem le-te zelo zadovoljen. Želim, da bi se članstvo BVP še povečalo, ker bi bila s tem dana možnost še večje pomoči svojim članom.

LUDVIK RUDOLF,
vodja etaže MM

Smatram, da je obstoj takšne oblike samopomoči v kolektivu kot je naš — ca. 6000 članov — več kot nujen, glede na to, da je mogoče na ta način zbrati resnično dovolj sredstev.

Predlagam, da bi kratkoročna posojila dodeljevali takoj po včlanjenju, dolgoročna pa po 6 mesecih.

EMIL COLJA,
tehnični referent
TOZD Maloprodaja

BVP ima namen pomagati članom našega delovnega kolektiva, v trenutnih težavah nuditi tovariško pomoč. BVP uspešno deluje že vrsto let in ima namen tovariške in materialne pomoči BVP. Kot dolgoletna članica BVP sem že večkrat zaprosila za pomoč in mi je bilo vedno ugodno rešeno. S tem mi je bilo veliko pomagano, ker sem denar dobila takoj in so mi bile prihranjene skrbi, kje dobiti denar za takojšnji nakup.

Prav bi bilo, da bi se vključili v BVP vsi člani kolektiva. S tem bi se zvišal vsakomesečni dohodek s članarino in denarja za pomoči potreb- nim bi bilo več.

MARA JELENC,
komerc. biro
maloprodaje

BVP je velika pomoč članom kolektiva, ki so v denarni krizi. Svetovala bi vsakomur, da postane član te ustanove.

STANKA MAJER,
Maloprodaja
Cigaletova

EMONA TOZD EVROPA — CELJE

Celjani z optimizmom gledajo v prihodnost

Novi hotel B kategorije s sto posteljami — 1976. leta — Več sodelovanja med Emona hoteli — Strahoviti stroški — Problemi vzgoje mladine

CELJE, 17. novembra — Delovni kolektiv hotela Evropa zaposluje 55 delavk in delavcev ter 16 vajencev, zato sodi med najmanjše temeljne organizacije združenega dela v naši delovni organizaciji. Prav kot benjaminček pa je ne samo zelo perspektiven in vitalen, temveč tudi poln načrtov in želja, če takoj ne spregovorimo o njegovih križih, težavah in problemih.

Milica Koren, predsednica sindikalne podružnice, Miloš Planinšek, direktor in Tone Lotrič, šef strežbe, in triperesna deteljica celjtriperskih »Evropejcev« so bili naši zgovorni sogovorniki, ki so za začetek ali svojo staro novoletno željo povedali, da imajo tako rekoč vse nared za obnovo starega in dograditev novega hotela Evropa, kot prve hotelske hiše celjske, saj bo vsak čas praznovala stoletnico obstoja.

HOTEL STOLETNIK IN RENESANSA

Stari, dobri hotel Evropa je ena tistih redkih hotelskih hiš na Slovenskem, ki po svoji solidnosti, reputeji in častitljivi starosti slove daleč po domovini in svetu, ki pa je sprično zahtev časa vendarle ostal zadaj in ne dohaja potreb sedanosti. Delovni kolektiv se tega dejstva zaveda, prav zato vztraja pri obnovi in razširitvi, ki na eni strani potreba, na drugi pa obveznost do celjskega mesta.

V podaljšku starega hotela bo na razvalinah starih stavb zrasel novi hotel B kategorije s 84 posteljami. Ekonomat, sanitarije, garderobe itd. bodo zrasli vzporedno. Pogodba za izdelavo načrtov (80 S milijonov din iz lastnega žepa) je nared. Po prvotnem načrtu naj bi hotel štartal 1975. leta, ker pa se je kolektiv podredil konceptu razvoja celotne Emone in ker meni, da je treba »hiteti počasi«, se je za dokončni štart odločil še za leto kasneje — 1976. leta.

Gre za 3 S milijardno investicijo (po današnjih računih), pri katerih naj bi OZD Emona sodelovala z 20% (600 S milijonov din), 30% celjska banka in 50% LB. Idejni projekt bodo uskladili z zahtevami Emona hotelov, tako da bo novi hotel B, stari pa C kategorije.

Obnova starega in gradnja novega hotela sta v popolnem soglasju z urbanističnim razvojem mesta Celja, kar je tudi predpogoj za gradnjo oziroma povečevanje tega renomiranega hotela. Na ta način bodo E hoteli oziroma Celje dobili sto novih hotel-

skih postelj, ki jih, kot kažejo podatki, nujno potrebuje.

E-HOTELI IN POVEZOVANJE

Poprečna zasedba hotela Evropa znaša 21 tisoč prenočitev letno. To je sam po sebi dovolj zgovoren podatek, da je novogradnja več kot potrebna, če povsem odmislimo ostale celjske hotelske hiše in pričakovanje Celjanov, da bo Emona v to štajersko industrijsko mesto prinesla nov, svež veter.

Kar zadeva sodelovanje z Emono, celjski Emonci menijo, da je še kar zadovoljivo, vendar še zdaleč ne takšno, kakršno naj bi bilo oziroma bi moralo biti. Zadnje čase so imeli predvsem obupno veliko dela s samoupravnimi akti. Sestanek na sestanku, zapisnik na zapisnik. Skoraj da je zmanjkalo ljudi za redno delo, ki nikakor ni smelo zastati. Kdaj sklicevati sestanke?

Poprečje osebnih dohodkov Celjanov se giblje okrog 220 tisočakov mesečno, medtem ko je najnižji zaslužek okrog 180 tisočakov. Sindikat računa na enodnevni izlet — morada v Kranjsko goru na ogled novih hotelov. Koristno s prijetnim. Izlet bodo zaradi narave dela ponovili, da bodo vsi člani lahko prišli na vrsto.

MANJ POSTELJ KOT PRED VOJNO

Zadnje čase se je v »Evropi« postavil na noge tudi aktiv mladine, ki šteje 27 članov. Njegova prva naloga bo brez dvoma, da vcepi v svoje člane občutek dolžnosti do dela, zavest, da je poklic natakarka kot vsak poklic v samoupravni socialistični družbi časten, da dober delavec nekaj šteje itd.

Celje kot industrijsko mesto, ki se stalno razvija, ima danes 40 hotelskih postelj, manj kot pred vojno, kar ponovno dokazuje, kako nujna in potrebna je gradnja novega hotela Evropa. Pred vojno je imelo Celje hotele Evropa, Union, Pošto, Belega vola, Zvezdo in gostišče s prenočišči Ojstrico. Zdaj ima novi hotel Merx, Celeo in staro Evropa.

»Navkljub velikemu bre-menu, ki si ga nalagamo z novogradnjo, vemo, kam gremo, kam se podajamo«, pravi Miloš Poljanšek, direktor Evrope. »Če že nič drugega smo dolžni dokazati, da smo povezani z Emono na poti napredka, ki nam ga okolica ni mogla nuditi. Pri tem mislim ne samo na investicijo, temveč predvsem na skupno organizacijo Emona hotelov, skupno nabavo, organizirano »preskrbo« z gosti ipd.

Kako lepo bi pravzaprav bilo, ko ne bi silili v ekspanzijo, saj imajo starejši uslužbenci — upokojenci kaj bridke izkušnje z zategovanjem pasu in spričo tega z nizkimi pokojninami, toda vseeno. Mi moramo naprej, tu ni dileme. Želimo si le, da bi nas mladina, ki stopa v naše vrste, bolj razumela, da bi se zavedala odgovornosti.

KO ODBIJE URA...

Najprej moramo ustvarjati, šele potem deliti — to je izkušnja, ki se je mladi hotelski delavci nikakor nočejo zavedati, čeprav vajencem dajemo 100% večje nagrade (120 S tisočakov), kot jim sicer pripadajo. Tudi pri nas šola svetuje vajencem naj ne hodijo v kolektiv. Zakaj? Lepo vas prosim. Kakšna šola je vendar to?»

Kakšen problem nastopa v celjski »Evropi«? Mladi natakarki — natakarice so z gosti vse preveč familiarni(ne) in pozabljajo, da je služba delo, prosti čas pa nekaj čisto drugega. Da v gostinstvu ni konec službe ob uri, temveč tedaj, ko je to možno. Na primer določene ure se ne moremo, niti ne smemo držati kot pijanec plota, temveč imeti moramo občutek, kdaj lahko mirno oddidem domov (razne večje skupine gostov ipd.).

POD TEŽO DAJATEV

In: samo v zadnjih devetih mesecih je »Evropa« morala odšteti družbi (glej pod dajatve) kar 18 S milijonov din več kot v enakem obdobju lani, kar je izredno zaskrbljujoče, če pomislimo na nizko akumulativnost v gostinstvu, ki je tako ali tako pastorek med našimi gospodarskimi panogami.

Potemtakem najbrž ni nič čudnega, če se natakarice uče tipkati in počasi odhajajo v administrativne službe, kjer imajo redno od-

merjeni delovnik in nobene opravke z gosti.

Lani je »Evropa« čez vse leto ustvarila 60 S milijonov din čistega dohodka, letos ga je planirala na 80 S milijonov, vendar ga bo komaj za 51 S milijonov din.

NE SAMO FASADA EMONE

Kaj si še žele Celjani oziroma Emona Evropejci. Da bi jih včasih obiskal avtobus z napisom Globtour, poln gostov, če ne gre drugače tudi prazen, samo da bi kako uro stal pred hotelom. Žele si več povezovanja med Emona hoteli, ki mora roditi boljše sadove. Prepričani so, da bi moral za tako povezovanje skrbeti skupen organ ali človek. Podobna ugotovitev velja za Grosista. Gre za velike malenkosti, kot so pripadnost Emoni, emblemi na skodelicah, čašah, krožnikih itd. Enotno nastopanje gostincev na trgu, medsebojno sodelovanje, povezovanje, kontaktiranje, investiranje, standardizacija materiala, opreme, ukrepov. Ne samo firma (fasada), tudi duh Emone naj bi povezoval vse skupaj.

Emonček

OPOZORILO VSEM BLAGAJNIKOM HKS

V zadnjem času vse prepogosto izgubljajo naši vlagatelji hranilne knjižice in čeke. Blagajnike HKS opozarjamo, da zelo natančno pazijo, komu izplačujejo vloge iz hranilne knjižice.

34. člen našega pravilnika določa, da razpolaga z vlogo, ki glasi na ime vlagatelj, ki se lahko izkaže z osebno ali kako drugo uradno legitimacijo, ki se glasi na ime vlagatelja. Vsak vlagatelj lahko prenese svoje pravice s hranilne knjižice na drugo osebo in to z enkratnim ali stalnim pooblastilom. Pooblastilo mora biti overjeno na sodišču ali podpisano v službi v navzočnosti za to pooblaščen osebe.

Blagajnik HKS, ki se ne bo ravnal po določbah našega pravilnika o organizaciji in poslovanju hranilnokreditne službe, in če bo izplačal vloge nepravim osebam, bo odgovarjal za škodo, ki bo s tem nastala.

E. Krume, vodja HKS



Darila — skrivnost veselega novoletnega pričakovanja

Silvester v Budimpešti

Z GLOBTOUROM V NOVO LETO

1. dan: torek 31. 12. 1974

Ljubljana, odhod ob 6. uri s Trga revolucije (vis-à-vis univerze). Vožnja: Ljubljana—Celje—Maribor—Čakovec—Letenje—Velika Kanjiža—Siofok—Budimpešta. Polurni postanki v Veliki Kanjiži in Siofoku.

BUDIMPEŠTA

Prihod okoli 16. ure. Namestitev v hotelu. Prosto, nato večerja in silvestrovanje.

2. dan: sredo 1. 1. 1975

BUDIMPEŠTA

Polni pension. Dopoldne prosto. Popoldne krožna vožnja po mestu in ogled mestnih znamenitosti z lokalnim vodičem.

3. dan: četrtek 2. 1. 1975

BUDIMPEŠTA

Po zajtrku odhod. Povratek ob severni obali Blatnega jezera. TIHANY Polurni postanek. KESZTHELY. Kosilo nato odhod. Vožnja na relaciji Velika Kanjiža—Čakovec—Maribor, kamor je prihod okoli 19.30 ure in dalje do Ljubljane, približno ob 24. uri.

CENA IZLETA JE 950,00 DIN.

V ceni so vključene naslednje usluge:

- Prevoz s turističnim avtobusom mercedes
- Dva polna pensiona, silvestrski menu
- Ogled Budimpešte z lokalnim vodičem
- Organizacija in vodstvo potovanja

INFORMACIJE IN PRIJAVE:

POTOVALNA AGENCIJA GLOBTOUR LJUBLJANA V SVOJIH POSLOVALNICAH:

GLOBTOUR LJUBLJANA, Maximarket, Trg revolucije 18, telefon: 24-155

GLOBTOUR LJUBLJANA, Supermarket, na Ajdovščini, telefon: 310-655

GLOBTOUR MARIBOR, Supermarket, Partizanska 3, telefon: 25-582

GLOBTOUR BLEJ, Supermarket, Ljubljanska, telefon: 77-909

Press service — Emona-informator

E — KOMENTAR

Tako gospodarimo

Piše: MITJA SVETELJ

Zadnjič sem načel vprašanje, kako ustvarjati v javnosti dobro mnenje o organizaciji, v kateri delamo. Zakaj nam je to potrebno? Zato, ker je tako mnenje najboljša izhodišča za resnično uspešnost v našem delu. Ni je take reklame, s katero bi lahko nadomestili vedno znova potrjevano prepričanje javnosti, da ima opravka s pametno urejeno, gospodarsko trdno, plačilno sposobno, poslovno zanesljivo, uspešno se razvijajočo in dosledno samoupravno organizirano organizacijo združenega dela.

Vendar je treba za tako legitimacijo trdno in prizadevno delati. Prav zato je pri tej zadevi od začetka do konca vse odvisno od nas, ki smo v EMONI združili svoje delo. Namenoma uporabljam ta še nekoliko nov izraz, ker tako poudarjeno izraža, da gre za skupno delo, skupna prizadevanja in skupne interese.

Stara resnica je, da je lažje podirati kot graditi. Prav o tem, kako včasih sami hote ali nehote podiramo stavbo našega skupnega ugleda, sem vam želel danes pisati.

V kateri trgovini se počutite bolje: ali tam kjer prodajalke lepo urejene in z nasmehom vljudno postrežejo kupca ali tam kjer nesrečnice gledajo mrko, kot da so v službi zadnji dan pred likvidacijo podjetja? Je velika trgovina v Ljubljani, kjer mi videz in nastop večine prodajalk vselej znova vzbudi misel, da neomajno zaupajo vase in v svoje podjetje in tako naravnost sugerirajo občutek, da si najbolje postrežen lahko le v tej trgovini. Veseli me, da sem nekaj takih videl že tudi pri nas.

Zakaj je treba (pa čeprav starim in znanim) strankam pripovedovati, da nečesa nimate, ker vas Grosist »tako zanič oskrbuje«. »Veste, saj za Astro in NAMO se pa čisto drugače potrudijo!« Čemu tako? Zakaj ne tako: »Pravkar je prišlo. Upamo, da bomo že jutri dobili. Poglejte, če imajo morda še kaj pri NAMI, saj oni tudi dobivajo to blago od nas«. Poskušajte vljudno pojasniti, da gre blago pri vas hitreje s polic, kot pri konkurenci. Kaj stranki mar naše napake. Te moramo urediti in razrešiti sami med seboj.

Zakaj izjavljati znancem, novinarjem, radiu, televiziji (celo to se je že zgodilo, pa še naslikan je bil možakar), kakšne bedne plače imamo. Nam bodo oni dali večje? Plače so take in tolikšne, kolikor delamo in ustvarimo, kolikor si kot samoupravljalci prizadevamo za pametnejšo organizacijo in bolj skladno delo vseh, ki smo povezani za izvršitev posameznih delovnih nalog, kolikor smo dosledni pri uveljavljanju odgovornosti za vse, kar kdo stori napak ali v »škodo«, kolikor smo popustljivi do sodelavcev, ki niso kos nalogam na svojih delovnih mestih, in kolikor smo sami in po svojih predstavnikih učinkoviti pri uveljavljanju pravice do enakih pogojev za gospodarjenje, kot jih imajo v drugih podjetjih in dejavnostih.

Do 30. novembra 1974. so dosegle posamezne TOZD svoj plan realizacije takole: Poljedelstvo — Govedoreja 87 %, Prašičereja 99 %, Kooperacija 90 %, Močna krmila 97 %, Mesna industrija 92 %, Trgovina na veliko 90 %, Ilirija 94 %, MM 101 %, SM Ljubljana 95 %, SM Osijek 94 %, Maloprodaja Ljubljana 97 %, TO Koper 83 %, Zunanja trgovina 89 %, Inženiring 95 %, Globtour 101 %, Slon 101 %, Riviera 93 %, Slavija 102 %, Evropa 93 %, Cateške Toplice 91 %. EMONA kot celota je do 30. novembra 1974. dosegla 93 % planirane realizacije oziroma realizacijo, v znesku din 4.483.787.000

V novembru je interna banka sprejela za temeljne organizacije 299.256.053 nakazil; od tega 101.783.303 gotovine iz maloprodaje, 97.213.208 din plačil kupcev z nakazili in 62.346.717 din plačil kupcev s kompenzacijami, za 37.912.823 din pa smo prejeli novih kreditov.

V istem obdobju so temeljne organizacije prek interne banke plačale 294.727.334 din; od tega smo plačali dobaviteljem z nakazili 177.273.111 din in s kompenzacijami 62.346.717 din, prometnega davka smo odvedli 14.184.546 din, kreditov smo odplačali za 20.684.008 din, za osebne dohodke pa smo porabili 20.238.952 dinarjev.

V novembru se je ponovno zmanjšal obseg kupcev z nakazili (virmanska plačila). Ta plačila se močno zmanjšujejo že od avgusta dalje, kar kaže, da smo že krepko v obdobju ponovne nelikvidnosti gospodarstva. Zato je nujna posebna previdnost pri prodaji in še večja vztrajnost pri izterjavi.

Večkrat tudi slišimo: »Če ne bo tako in tako, bom šel pa sem in sem.«

Tudi če imate prav, ste zaradi enega ali dveh, ki vas »blokirajo«, ostalim pet tisoč in toliko sodelavcem naprtili javno mnenje, da slabo samoupravljajo svojo skupnost. S tujo hrbtenico zna vsak stati pokonci. Mislim pa, da bomo imeli dobro skupnost združenega dela le, če se bomo navadili v njej stati pokonci s pomočjo lastne hrbtenice in dosepati pravico in dobre rešitve le s pošteno in dosledno izmenjavo mnenj med enakopravnimi samoupravljalci.

Še in še bi lahko navajal primere, kako posamezniki zaradi neprizadevnosti, neumnosti, zlonamernosti ali nesposobnosti delajo škodo ugledu vsega kolektiva in zmanjšujejo zaupanje javnosti v njegove sposobnosti in naprednost. Naj zaključim s primerom, kako posamezniki zaradi nesposobnosti in oportunitizma v poslovanju s kupci lahko oškodujejo kolektiv za velike denarje.

Ker se delavci v prodaji leta 1973. niso vselej pravilno pismeno dogovarjali s kupci, da nam morajo v primeru zamude s plačilom plačati 12 % zamudne obresti, smo takim kupcem za zamudo lahko zaračunali samo 8 % zamudne obresti. Razlika, ki smo jo tako izgubili, znaša 290.661.960.— starih dinarjev.

Kaže, da bomo najmanj toliko izgubilo tudi pri zamudnih obrestih za leto 1974. Kaj bi ne, ko pa imajo nekateri delavci v prodaji občutek, da morajo doseči promet pa če bi prodajali »u pola cene« in zato popuščajo pri pogojih prodaje (med katere šteje tudi stopnja zamudnih obresti) prav do tal.

Pa mi prosim, povejte, ali mislite, da imajo kupci, ki so uspeli doseči 8 % zamudne obresti, dobro mnenje o tistih, ki so jim tako prodajali in o podjetju, ki si lahko tako širokogrudnost privoščijo takrat, ko samo plačuje za kredite za obratna sredstva 11 % obresti? Mislim, da imamo lahko vsi po malem občutek, da nas imajo za bedake.

Kolektiv »OTEXA« pri svojem poslovanju ni pozabil dobrih poslovnih partnerjev. Tako se je odločil, da da priznanje za dobre poslovne odnose tudi kolektivu EMONE, in sicer z »Zlato plaketo«. Ker ni nihče od EMONE prisostvoval 25-letnici, čeprav se zahvaljujemo OTEXU za povabilo, je plaketo izročil osebno njihov predstavnik v Ljubljani.

OTEXOVA ZLATA PLAKETA ZA EMONO

Posebno priznanje ob 25-letnici ohridske tovarne

Ohridska tovarna dežnikov, moških srajc in volnenih odev »OTEX« je praznovala dne 4. 10. 1974 — »25-letnico« uspešnega delovanja. Ob tej priliki so sprejeli od tov. TITA — Red dela z ZLATIM VENCEM — ki jim ga je izročil odposlanec tov. TITA, član federacije tov. Lazar Koliševski.

Čestitkam za visoko odlikovanje se pridružujemo tudi mi, z željo, da bi kolektiv »OTEXA« še v bodoče pošiljal na trg tako kvalitetne in konkurenčno cenene izdelke.

V zahvalo za njihovo priznanje bo v mesecu decembru v TOZD Maximarket — Ljubljana napravljena izložba s poudarkom na OTEX izdelkih.

Ivan Belinc

Zimske II. igre Emone

Čas je že, da se začnemo pripravljati na zimski šport in rekreacijo in vas ob tem želim opozoriti, da bodo konec meseca januarja 1975 II. zimske igre Emone v Kranjski gori.

Tekmovanje bo tako kot lani v veleslalomu za ženske in moške po starostnih kategorijah in ekipno po TOZD. Razpis in navodilo bomo pravočasno objavili in poslali odgovornim športnim referentom posameznih TOZD. Zato prosimo vse športne referente, naj že sedaj pričnejo s pripravami in pravočasno formirajo svoje ekipe. Posameznim TOZD na priporočamo, da se udeležujejo tudi tekmovanj, ki jih organizirajo TTKS v njihovih občinah in kolikor je v isti občini več TOZD Emone, lahko z medsebojnim dogovorom formirajo skupno ekipo.

Ker bodo emonske zimske igre služile tudi za izbiro reprezentance, ki bo zastopala Emone na sindikalnem mestnem tekmovanju Ljubljane, naprošamo vse zainteresirane, da dobro pripravijo svoje ekipe, saj moramo letos braniti lansko leto osvojen naslov ekipnega prvaka.

MILAN ROJINA



Trgovina smučarske opreme

Ob koncu meseca jo bomo odprli v Kranjski gori — poslovalnica Globtoura

KRANJSKA GORA, decembra — Sredi tega smučarskega centra bomo pred koncem meseca v adaptirani stari hiši odprli trgovino zimske športne opreme, ki naj bi v celoti zadostila povpraševanju in potrebam takšnega kraja po tovrstnem blagu.

Ker gre za adaptacijo dveh prostorov, bo v prvem trgovina, v drugem pa bo poslovalnica Globtoura.

Prodajali bomo smučarsko opremo, sanke, smuči, sodobno smučarsko konfekcijo ipd.

Kot kuharica sem zaposlena v Supermarketu Ljubljana. Sem članica BVP od 1967. leta. Ta način varčevanja in posojil, mi je zelo všeč, ker si z njim lahko zelo pomagaš. Prav to posojilo mi je pomagalo pri nakupu stanovanja. Dabila sem 1.000 N din posojila.

Kristina Kavc

V našem podjetju Supermarket imamo dobro organizirano službo samopomoči. Prednost te službe je, da si lahko člani čebelice izposojajo denar brezobrestno z odplačilom na daljše časovno obdobje.

Ker sem sama član Čebelice, je ta ugodnost tudi meni prav prišla ob rojstvu otroka. Zato vam priporočam, da se včlanite v našo Čebelico, ki vam lahko v denarni stiski veliko pomaga.

Milena Ratej

ZAHVALA

Ob teži izgubi dragega očeta Pavla Medveda se iskreno zahvaljujemo kolektivu Mesne Industrije za darovane vence in izrečeno sožalje. Zahvaljujemo se vsem, ki so ga pospremili na zadnji poti; posebna zahvala tov. Rahnetu in tov. Škobernetu za vso pomoč. Žalujocha sinova

Miro in Tone

ZAHVALA

Ob izgubi mojega dragega očeta, se iskreno zahvaljujem za darovano cvetje in izraze sožalja, kolektivu TOZD - MIZ in sodelavcem

Jože Žinko

ZAHVALA

Ob boleči izgubi našega nenadomestljivega moža in očka

IVANA SETNIKARJA

se iskreno zahvaljujemo Sindikalni organizaciji TOZD Maximarket BVP in ožjim sodelavcem za izrečeno sožalje, pomoč in cvetje. Hvala vsem, ki so nam stali ob strani v času pretežkega slovesa.

Žalujocha žena Lojzka s hčerko Mojco.

ZAHVALA

Ob boleči izgubi mojega očeta Štefana Cvenk se iskreno zahvaljujem svojim sodelavcem iz mesne industrije za sočutje in izraženo sožalje. Najlepša hvala tudi za poklonjene vence in spremstvo na nje-govi zadnji poti.

Ciril Cvenk



informator
glasilo delovne skupnosti • emona ljubljana

Emona Informator — Izdaja komisija za informiranje pri zboru delegatov TOZD — Izdaja enkrat mesečno — Ureja uredniški odbor: glavni in odgovorni urednik Janko Velikonja, tehnični urednik Tatjana Lapajne, Zora Subašič, Miran Blaha, inž. Milan Bračička, Marko Potokar, Franc Zunko — Uredništvo: Ljubljana, Kersnikova 2, tel. 310-655, int. 212 — Tiska Tiskarna Ljubljana.