

IZ DELA ZK

Stalna akcijska konferenca v Emoni

LJUBLJANA, 27. oktobra - V skladu s Statutom ZKJ in ZKS in uresničujoč navodila CK ZKJ za oblikovanje posamičnih oblik idejno političnega delovanja in akcijskega organiziranja ZKJ smo tudi v naši sestavljeni organizaciji oblikovali **stalno akcijsko konferenco ZK**. V akcijsko konferenco, ki ima dvoletni mandat, so osnovne organizacije izvolile po enega delegata iz vsake temeljne organizacije združenega dela Emona.

Ustanovne seje akcijske konference so se udeležili gostje **Ivan Kuhar**, predsednik obč. konference ZKS Ljubljana Moste - Polje, **Pavle Vindišar**, sekretar MK ZKS Ljubljana in **Robert Černe**, izvršni sekretar predsedstva CK ZKS.

Konferenca je po poprejšnjem predlogu osnovnih organizacij izvolila 9-člansko predsedstvo, v katerem so: **Franc Brodarič**, **Ferdo Cigale**, **Ivo Juričev**, **Janez Blažič**, **Nataša Florjančič**, **Dušan Bračun**, **Vladimir Ščeglovski** in **Darja Janžekovič**. Predsedstvo je sestavljeno tako, da zastopa vse dejavnosti naše sestavljene organizacije.

Namen oblikovanja akcijske konference Zveze komunistov kot stalne oblike povezovanja in delovanja članov in osnovnih organizacij ZK je uresničevanje skupnih interesov, določenih s samoupravnim sporazumom o združitvi delovnih organizacij, ter za to, da se zagotovi enotno in dosledno uresničevanje politike o pospeševanju proizvodnje, delitvi dohodka in razvoja samoupravnih odnosov v združenem delu. Stališča akcijske konference postanejo obvezna, ko jih sprejmejo osnovne organizacije ZK.

Posebna skrb akcijske konference bodo problemi, ki se pojavljajo v naših medsebojnih odnosih, v pojavu oportunitizma, v izogibanju doslednega izvajanja dogovorov, v kršenju sklepov, v nesposobnosti uvajanja produktivnejših metod dela in organiziranega prilagajanja zahtevam razvoja. Odkrito se moramo spopasti z rešitvami, ki bi zadovoljevale parcialne ali celo osebne interese. Akcijska konferenca na ravni sozda Emona naj postane mesto, kjer bi se lomila kopja različnih mnenj med člani ZK v sistemu s ciljem sprejemanja in predvsem izvajanja dogovorjenega.

Akcijska konferenca, je po razpravi sprejela naslednje predloge sklepov:

* Predsedstvo akcijske konference pripravi v roku dveh mesecev pogovor z akcijskimi konferencami ZK DO in osnovnih organizacij ZK v tozidih, za katere se bo ugotovilo kršenje dogovorjenega.

* Politika izvajanja dogovorjenega in ugotavljanje odgovornosti za to, bo možna le ob doslednem upoštevanju načel oblikovanja sklepov, predvsem samoupravnih organov SOZD.

* V roku 6 mesecev vodstvo SOZD v dogovoru z vodstvi večjih DO pripravi predloge za doseganje učinkov z morebitno drugačno organiziranostjo. O predlogu bo poleg strokovnih organov razpravljalo tudi predsedstvo akcijske konference ZK v SOZD in po potrebi sklicalo vse delegate akcijske konference.

Vladimir Ščeglovski

IZ DELA POSLOVODNEGA SVETA SOZD EMONA

Za večjo gospodarsko učinkovitost

KOPER, 6. oktobra - Seja poslovodnega sveta sozda Emona je bilo tokrat v prostorih medobočinske gospodarske zbornice v Koprju kjer imata sedež dve Emoni delovni organizaciji in sicer **DO Emona Jestvina** in **tozd Obala**, ki sodi v okvir **DO Emona Commerce**.

Poglavitni točki dnevnega reda seje sta bili razpravi

o Osnutku sporazuma o skupnih ukrepih za večjo gospodarsko učinkovitost organizacij združenega dela v sozdu in o usposobitvi organizacij za učinkovito gospodarjenje do konca leta 1987 ter v letu 1988.

Mitja Svetelj je prisotne podrobno seznanil z delovnim osnutkom samoupravnega sporazuma o skupnih ukre-

pih za večjo gospodarsko učinkovitost OZD v SOZD katerega namen je, da poveča posamično in skupno gospodarsko trdnost organizacij podpisnic ter socialno varnost delavcev. Sporazum mora zagotoviti nadpovprečno raven uspešnosti gospodarjenja tudi s tem, da podpisnice po tem sporazumu začnejo interni sanacijski postopek in z njim pogojene posebne ukrepe, ko posamezna podpisnica posluje oziroma gospodari na ravni nezadostne uspešnosti gospodarjenja, kar velja tudi za tiste podpisnice pri katerih je treba začeti postopek zaradi motenj v poslovanju že po samem zakonu.

Prav tako je namen tega sporazuma smiselno obogatiti povezanost in soodvisnost podpisnic pri uresničevanju skupnih ekonomskih interesov v sozdu.

Opširna razprava v kateri so sodelovali člani poslovodnega odbora sozda in direktorji delovnih organizacij je potekala bolj v smeri dopolnjevanja določil sporazuma in konkretiziranja posameznih določil kot kritiziranja. Povsem jasno je, da ima navedeni sporazum predvsem ambicije napraviti več reda in doseči višjo stopnjo ekonomske učinkovitosti ter uspešnejšo tesnejšo poslovno povezanost, ki je dosedaj, iz prakse pogledana, še vedno prešibka.

Po razpravi je poslovni svet sozda sprejel sklep, da podpira osnutek samoupravnega sporazuma o skupnih ukrepih za večjo gospodarsko učinkovitost OZD v SOZD Emona s tem, da se ga dopolni s predlogi in priporočili podanimi v razpravi. Srokovna komisija

(Nadaljevanje na 4. strani)

KMETIJSTVO

Slabo vreme poželo desetino pšenice

PTUJ, 17. septembra - Rezultati žetve pšenice, rži in oljne repice na poljih Emoninega Kmetijskega kombinata Ptuj so že znani. V razgovoru z **Mihaelom Ledinekom**, vodjo razvojno-tehnične službe v kombinatu smo zvedeli da so na 1500 hektarih pridelali 9.529.639 kg merkantilne pšenice, kar je 6353 kg na hektar, semenske pšenice je bilo 508.675 kg na 86 hektarih, ali 5915 kg na hektar, na 34 hektarih so naveli 152.100 kg rži, to je 4474 kg na hektar, 512 hektarov pa je dalo 1.622.000 kg oljne repice.

Hektarski donosi pšenice in repice so bistveno boljši kot lansko leto. Dosežen bi lahko bil za 10 odstotkov večji pridelek, če ne bi izredno slabo vreme napravilo škodo na poljih pšenice v Pesniški dolini, neugodno vreme pa je vplivalo tudi na zakasnelo žetev, zrna so se pričela osipati.

Vse priznanje gre mehanikom saj so bili traktorji in kombajni ob času žetve vedno nared. Težko pa bo s temi stroji prihodnje leto ko vemo, da so nekateri kombajni stari že 17 let. Prav gotovo bo

potrebno dokupiti nekaj novih.

V začetku žetve je bila pšenica suha, praviloma kar pod 14 odstotki vlage, zaradi močnega deževja v začetku avgusta pa so morali pšenico dodatno sušiti, povprečna vlaga je bila večja od 18 odstotkov.

Sušili so v sušilnicah Tovarne močnih krmil Kmetijskega kombinata v Dražencih pri Ptuj, kjer so razen pridelka kombinata sušili še okrog 3.000 ton pšenice ptujske Kmetijske zadruge.

Kot zanimivost naj pove- mo, da se je ob sušenju pšenice izsušilo kar 485 ton vode.

Dve kmetijski temeljni organizaciji ptujskega kombinata - Dravsko in Ptujsko polje, ki sta pridelovalki hmelja sta pridelali na 111 hektarih 201.748 kg hmelja. Povprečni pridelek je znašal pri A sorti hmelja nekaj nad 2.000 kg na hektar. Pridelek savinjskega goldinga je bil manjši, nabrali so ga 1.515 kg na hektar. To območje je 5. avgusta močno prizadela toča, kar je zmanjšalo povprečni pridelek za 340 kg po hektarju. I. K.

VELJKO KRIŽNIK:

Za plodnejše poslovanje '88

Drugo leto želimo, kot doslej, v proizvodnih organizacijah povečati obseg proizvodnje in produktivnost dela.

Pri tem moramo računati na določene omejitve v poslovanju:

* Kupna moč bo omejena, če se bo izvajala protinflacijska, ekonomska politika, in se bo spreminjala struktura povpraševanja.

* Omejena bodo tudi poslovna sredstva, (1) ker **kupna aktivnost** poslovanja bistveno upada, (2) ker se bo omejil obseg izdajanja menic (ki so v nekaterih OZD že predstavljale pomemben vir

poslovnih sredstev) in (3) težje (in dražje) bomo zagotavljali obratne in investicijske kredite.

* Nekatero surovine (**kruh**, živina) bodo dražje.

To moramo v planiranju poslovanja za drugo leto upoštevati in se ustrezno prilagoditi. Omejena kupna moč verjetno ne bo toliko vplivala na povpraševanje po osnovnih kmetijskih pridelkih, bolj se bo poznala pri živilskih izdelkih.

Za nemoten plasman kmetijskih pridelkov in živilskih izdelkov bo potrebno povečati našo konkurenčnost,

(Nadaljevanje na 4. strani)



Gospodarska delegacija iz Sovjetske zveze na obisku v Emoni, z leve proti desni: **A. S. Ginzburg**, načelnik Gosplana, **S. E. Saruhanov**, namestnik ministra in vodja delegacije, **A. F. Smirnov**, generalni direktor Sojuzpromimporttorga in **Z. G. Bagurova**, njegova namestnica.

OBISKI

Sovjetski gospodarstveniki v Emoni

LJUBLJANA, 14. oktobra - Gospodarska delegacija Sovjetske zveze, ki jo je vodil **S. E. Saruhanov**, namestnik ministra za Mintorg (ministrstva za notranjo trgovino) in v kateri so bili še načelnik Gosplana **A. S. Ginzburg**, generalni direktor Sojuzpromimporttorga **A. F. Smirnov** ter njegova namestnica **Z. C. Bagurova**, je obiskala SOZD Emona.

V Emoni je goste sprejel **Borut Šnuderl**, predsednik poslovodnega odbora sozda Emona s svojimi sodelavci Emonine zunanje trgovine. Pogovori so tekli o dosedanem obojestranskem

sodelovanju ter o dosedanji menjavi blaga, ki poteka dokaj zadovoljivo za obe strani.

Ob obisku je bil podpisan okvirni protokol za menjavo blaga v višini 8 milijonov obračunskih dolarjev, vodeni pa so bili tudi razgovori, da se ta menjava poveča še za nadaljnjih 6 milijonov dolarjev.

Ob obisku so gostje izkoristili tudi priliko ter so si ogledali največjo Emonino trgovsko hišo Maximarket v Ljubljani ter hotelsko turistično naselje Bernardin v Portorožu.

E. I.

Dvadesetgodišnjica Supermarketa u Osijeku

U ovoj godini, koja je inače jubilejna za SOUR Emonu, Supermarket u Osijeku proslavlja dvadesetgodišnjicu svog postojanja i uspješnog rada. Tom prigodom zamolili smo prvog direktora Supermarketa Roberta Liszka, kasnijeg direktora Petra Dragutina te sadašnjeg direktora Branka Matića da nam kažu nekoliko riječi o proteklom radu i sadašnjem trenutku osječke robne kuće.

Prvi direktor Emoninog Supermarketa u Osijeku Robert Liszka, dipl. oec. sjeća se proteklih događaja:

Prije više od dvadeset godina, odnosno pet mjeseci

uzimanja opreme i robe, što je trajalo neprekidno dan i noć, konačno dva dana prije otvorenja, Supermarket je dobio onu traženu fizionomiju interijera, koja je bila zanimljiva ne samo za radnike, nego za cijeli Osijek i Slavoniju.

Tako je 20. 10. 1967 bilo otvorenje za uzvanike, a 21. 10. 1967 zvanično je Supermarket otvoren za potrošače.

Sve što je bilo teško u tim napornim prethodnim danima, kada je bilo veoma malo vremena za odmor, bilo je zaboravljeno. Među svim radnicima vladalo je uzbuđenje i zadovoljstvo, što je bitka sa vremenom dobivena. Radni-

ne hiše. Prije dvadeset godina je to svakako bila rjetkost.

I na području asortimana je Supermarket predstavljao nešto posebno. Spretna simbioza Prehrana sa prehranbenim artiklima i tehničkom robom te Modna hiša sa tekstilom i namještajem omogućila je da je tu pod jednim krovom ponuđena roba u takvom asortimanu kao nikad do tada na osječkom tržištu, kako po kvaliteti, tako po širini izbora, sve do unikata i ekskluziviteta. U tom asortimanu nije dominirala roba iz Slovenije (svega 27 posto u početku), već iz cijele Jugoslavije, što je omogu-

ne, brašno i prerađevine od brašna itd.), tako da ni jedan kamion nije polazio iz Osijeka prazan, uvijek sa jednim od navedenih proizvoda.

Sam početak je bio veoma težak, jer se je Supermarket nalazio u središtu gradilišta. Ne samo, da je bilo veoma teško održavati čistoću, već je i prilaz za potrošače bio otežan, dok nije bila završena izgradnja okolnih stambenih objekata.

Puteom lokalnog radia reklamirali smo Supermarket na taj način da smo na pitanje – što je to Supermarket? dali odgovor – to je nova robna kuća. Kao što sam već prije naveo, Na-Ma je paralelno izgradila novi fasadu i stavila tekst «Robna kuća», tako da su kupci koji su dolazili iz unutrašnjosti željeznicom i autobusom u Osijeku, stigli tramvajem do trga, gdje ih je čekala «nova» robna kuća, a nas koji smo bili u središtu jedne četvrti – udaljeni od glavnih saobraćajnica nisu ni potražili.

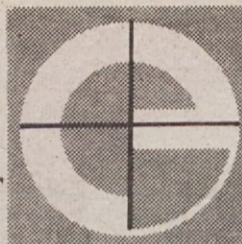
Godinu dana nakon otvorenja posjetio je Osijek drug Tito sa svojom pratnjom prigodom proslave godišnjice Slavenske udarne brigade.

U Osijeku se je tada nalazilo približno 100.000 građana iz okoline, te je Supermarket bio otvoren non-stop dva dana. Na veliko iznenađenje i radost nas svih predsjednik Tito je bez protokola posjetio Supermarket. Mnogi posjetioci našli su se tako u neposrednoj blizini druga Tita, što će im doživotno ostati u ugodnom sjećanju. Kada smo našeg predsjednika upoznali sa osnovnim karakteristikama Supermarketa, što ga je veoma ugodno iznenadilo, pohvalno se je izrazio i zaželio nam mnogo uspjeha, uz primjedbu svojim suradnicima da se ovakav način djelovanja treba podržavati i njegovati.

Nakon predsjednikove posjete bili smo otkriveni za potrošače iz Slavonije, jer su mnogi, osobito oni koji su bili u neposrednoj blizini druga Tita to živo opisali, kao i samu lokaciju Supermarketa i od tada je krenulo.

Samo da osvježimo sjećanje, podsjetimo se nekih cijena na dan otvorenja, odnosno u prvoj godini poslovanja:

**govedina 9,10 din za kilogram
grozdice 1. din za kesicu 250 gr.**



**kava u zrnu 27,50 din za kilogram
kava v bifeu 0,40 din za šalicu
kockice 0,50 din za kesicu.**

S tim cijenama je na dan otvorenja ostvaren promet od cca 92.000 dinara.

Osobni dohoci za prodavače iznosili su istovremeno 550 do 600, a šefove odjeljenja od 600 do 800 dinara.

U pogledu kadrova treba još napomenuti da je početak sa mladim kadrovima bio lagan jer su bili nezarađeni drugim sistemima i veoma lako su se prilagodili načinu rada po zahtjevu Prehrane, što je kasnije mnogo

»Po nastupu na dužnost direktora OOUR-a Supermarket Osijek nastavio sam izvršavanje svakodnevnih zadataka i obaveza. Budući da se radilo o tada već iskusi- nim radnicima nije bilo nekih većih problema. Svakom godinu završili smo pozitivnim rezultatima.

Oprema je bivala starija i dotrajaliya, te smo otpočeli pripreme na izmjeni opreme, da bi 15-godišnjicu rada dočekali u novom ruhu. Zbog toga smo nakon dugih priprema, razgovora i projekata odabrali izvođača opreme Alpream iz Kamnika. Pr-

Suvremena trgovina

pomoglo kada je dio rada u nabavi preko centralnog skladišta bio kompjuteriziran.

Međutim mladi kadrovi donijeli su i neke specifične probleme. Preko 70 posto mladog kadra predstavljale su mlade djevojke, kasnije mlade majke, tako da se je na porodijskom dopustu našlo i po 30 radnica, od oko 120 zaposlenih. To je trajalo nekoliko godina, mnoge od njih postale su majke i treći put. Istovremeno je nastajao i stambeni problem, kojeg smo uspjeli riješiti i do 70 posto godišnje zahvaljujući kreditiranju.

Supermarket kao robna kuća i organizacija rada uvijek je privlačio druge radne organizacije i stručne škole iz cijele SFRJ, a često su nas posjećivale razne delegacije iz Europe, pa i drugih kontinenata (Mađarska, Poljska, Čehoslovačka, SSR, DDR).

★★★★

Peter Dragutin, drugi direktor Supermarketa preuzeo je dužnosti direktora 1978 godine. Sjećajući se tog teškog perioda rekao je slijedeće:



Članovi Kluba umirovljenika iz Ljubljane boravili su od 28. do 30. septembra 1987 u Osijeku. Kažu da su proveli tri nezaboravna dana. Ljubazni domaćini pokazali su im sve znamenitosti grada i okoline. Nismo znali da imamo tako dobre prijatelje u Osijeku – rekli su na povratku. O dobrom raspoloženju svjedoče i nasmijana lica Emoninih umirovljenika.

prije službenog otvorenja robne kuće Supermarket postavljen sam od strane Prehrane za neposrednog rukovodioca, odgovornog za sve organizaciono-kadrovske pripreme za budući početak rada.

Kao prvi zadatak koji mi je bio povjeren trebao sam snimiti oko 40.000 artikala na osječkom tržištu, kako bi uprava Prehrane dobila pregled o cijenama u slavenskom bazenu, koje nisu bile jednake cijenama u Ljubljani. Drugi zadatak je bio prikupljanje molbi kandidata koji su se javili na natječaj. Primili smo čak preko 2.700 molbi od kojih smo ih 600 uzeli u obzir, te kandidate pozvali na razgovor. Izabrano je bilo oko 150 kandidata koji su otprilike odgovarali po stručnoj spremi, radnom iskustvu i izgledu.

Imali smo više rješenja u pogledu strukture kadrova, no s obzirom na komparativne prednosti odlučili smo se tadašnji direktor Maloprodaje Mirko Pregl, šef kadrovske službe Andrej Geršak i ja da neposredni izvršioći budu isključivo početnici s kvalifikacijom, odnosno srednjom spremom, a šefovi odjeljenja, i poslovno da budu radnici sa iskustvom i VKV sprema odgovarajuće struke. Od pomenutih 150 kandidata nakon liječničkog pregleda primljeno je 102 radnika.

Radovi na izgradnji Supermarketa stigli su u završnu fazu, tako da su sada primljeni radnici »osvajali« komad po komad Supermarket čišćenjem i pranjem. Radi ovih poslova bilo je i razočaranih, jer to niso očekivali, ali su se gotovi svi potvrdili kao budući prehranaši upravo na tim poslovima. Nakon pre-

ci se gotovo nisu mogli prepoznati, jer nakon dva mjeseca rada u prljavim i neodgovarajućim radnim odjelima, na dan otvorenja iskrslu su u novim bijelim i maslinastim radnim odjelima, ozareni i dobrog raspoloženja.

U to vrijeme se često izdvajalo pitanje – Tko je što dobio sa novom robnom kućom? Odgovor nije bilo teško naći – Osije, Slavonija, investitor.

Supermarket je u to vrijeme bio najsuvremenija robna kuća između Osijeka, Beograda, Sarajeva i Zagreba, a arhitekt Mihelić dobio je nagradu Borbe za najljepši izgrađeni objekt te godine i to ako se dobro sjećam za uspješnu kombinaciju stakla, betona i aluminijuma u građevinske svrhe.

Također i kadrovi zaposleni u Supermarketu, inače svi kvalificirani za svoja radna mjesta, predstavljali su sa prosjekom od 22,5 godina najmlađi kolektiv u SR Hrvatskoj, sa svim prednostima (i nedostacima) takve strukture.

Bio je to ujedno i prvi primjer u tom razdoblju na području investicija, da sredstva za investicije i obrtna sredstva prelaze republičke granice, i to udružena sredstva jedne radne organizacije i jednog poslovnog udruženja, Prehrane i Mod-

ćilo da ponuda bude veoma bogata i raznovrsna, što je bilo naročito zanimljivo za potrošače iz Osijeka, grada u kojem nakon rata žive stanovnici iz svih krajeva Jugoslavije.

To je bilo veoma važno za daljnji tok rada Supermarketa, jer je postalo evidentno da Supermarket posjećuju građani iz neposredne okoline, t. j. iz Slavonije, ali i veoma mnogo iz Vojvodine, Bosne in drugih udaljenih područja, a posebno iz susjedne Mađarske.

Osijek je pridobio veoma mnogo. Tu je bio i prvi eskalator (pomične stepenice) u Osijeku, koji je za određene građane u prvim danima bio interesantniji nego sama roba. Kadrovi su isključivo bili Osječani, pa je tako zaposleno oko 230 mladih ljudi. Povećan je robni promet, pa je tako kroz porez i doprinosne grad povećao svoje prihode po raznim vidovima. Već za vrijeme same gradnje Supermarketa dotadašnja jedina robna kuća Na-Ma izvršila je adaptaciju između ostalog i fasade, a nakon završetka izgradnje Supermarketa gotovo 80 posto osječkih radnji je u kratkom roku promijenilo fasade (široka stakla i alu okviru) što je Osijeku dalo ljepši i suvremeniji izgled. Indirektan dobitak Osijeka je i povećana ponuda robe u samim radnjama.

Prehrana je osim proširenja svog prodajnog prostora i mogućnosti povećanja plasmana dobila i u jednoj drugoj djelatnosti. Budući da je Slavonija, posebno Osijek i Vojvodina područje lake industrije Prehrana je bila veoma zainteresirana za ovdashnju robu (šećer, kandični proizvodi, deterdenti, sapuni, meso i mesne prerađevi-

Trgovina ne pozna granice, jedino moralne

Trgovina ne pozna granice, jedino moralne, kazao je Antun Mujić, poznatiji kao Tuna, kako ga od milja zovu stari znanci i prijatelji.

U Emonu, odnosno tadašnju Prehranu je došao 1958 godine. Tada je u Prehrani radilo svega skupa 180 radnika. Prije dolaska u Emonu Antun Mujić je bio direktor poduzeća O.T.P. u Osijeku punih četrdeset godina. O.T.P. je bilo grosističko poduzeće, a Antun je na slovenskom tržištu tražio kupce za raznoraznu robu, šećer, mast, brašno, ulje i slično. Obvladajući te poslove uspostavio je Antun Mujić kontakte sa Prehranom i njenim ljudima. Upoznao je pokojnog direktora Franca Nebca, Ljuba Filipana, Ivana Pezdira, Branka Bregara. Ti poslovni kontakti postajali su sve češći i sadržajno bogati. Gdje, što kupiti i gdje što prodati, bila su najčešća pitanja. »U tim poslovima nisam samo tražio kupca za svoju robu, nego i robu za potrebe našeg tržišta.

Prijedlog Franca Nebca da se priključim Prehrani sam prihvatio i tako sam 1958. godine postao Prehranin predstavnik u Osijeku, tako re-

kavši ambasador bez granica. Za potrebe poduzeća kupova sam i prodavao robu koja je Prehrani bila potrebna, ili koju je željela prodati.

Sjećam se jednog od prvih poslova kada sam u Mokrinu od seljačke radne zadruge kupio tri tone kamilice po cijeni od 300 dinara za kilogram, a prodao istu kamilicu za 400 dinara za kilogram i tako kod jednog posla zaradio tri milijuna dinara, što je u to vrijeme predstavljalo lijepu svotu novaca.

Sve više robe se nalazilo na tržištu, trgovina je pomalo dobivala poleta. Kao odbornik općinskog vijeća proizvođača grada Osijeka počeo sam voditi razgovore sa tadašnjim predsjednikom općine Brankom Runje o trgovini u Osijeku, o nekakvoj samoposluzi ili robnoj kući. Naime u to vrijeme je trgovina napravila prve korake na području tehnologije prodaje.

Tada smo u Osijeku imali samo jednu samoposlugu koju je otvorio O.T.P. u novom naselju Boris Kidrič. Ako uzmemo u obzir da je Osijek prije rata imao 40.000 stanovnika (danas se ta brojka popela na 120.000), a u vri-

jeme ovih razgovora oko 80.000, vidimo da trgovina nije bitno uznapredovala u tom razdoblju. Sve što je bilo napravljeno svodilo se na oplešavanje postojećeg.

Tako je 1965. godine predsjednik općine Branko Runje predložio da se prostorije kavane Pšunj adaptiraju kao samoposluga. No, do adaptacije nije došlo obzirom da se je zgrada, u kojoj je bila smještena kavana nalazila pod spomeničkom zaštitom, tako da veće adaptacije tu nisu bile moguće.

Usvojen je bio prijedlog da se na lokaciji u samom centru Osijeka, blok Centar I, izgradi veća robna kuća površine preko tisuću kvadratnih metara. Slijedile su iscrpne analize, u vezi ekonomske računicne, same lokacije, transporta, izrađen je bio elaborat za robnu kuću koja je radi svojih dimenzija dobila naziv Supermarket Osijek.

Godina 1965. zakopane su prve lopate, dvije godine kasnije, tačnije 21. 10. 1967. bilo je svečano otvorenje Supermarketa Osijek, tada najveće i najljepše robne kuće u Jugoslaviji.



Dvadesetgodišnjica Supermarketa u Osijeku

na in RO Emona Merkur Ljubljana. Ova pomoć i iskazana solidarnost mnogo je pomogla u brzem saniranju nastale situacije.

Osim zbrinjavanja radnika, prvi i osnovni zadatak koji je pred nama stajao bio je utvrđivanje stvarnog stanja na preostalom dijelu objekta, jer su o tome ovisile sve buduće akcije vezane za obnovu odnosno izgradnju nove robne kuće. Ocijenjeno je bilo da zgradu treba srušiti do prve ploče i na njoj otpočeti graditi novu zgradu.

Nastao je niz poteškoća oko zajedničke gradnje. Modna hiša iz Ljubljane nije prihvatila učešće u novoj izgradnji, te se je OOUR Modna hiša Osijek integrirao sa Slavonijatekstilom iz Osijeka.

Bilo je potrebno dati izraditi kompletnu projektnu dokumentaciju, raspisati licitaciju, izabrati izvođače radova, da bi uz niz poteškoća i problema vezanih prije svega za osiguranje sredstava i poštivanje rokova novu robnu kuću otvorili 31. 8. 1985. godine.

Opet je trebalo krenuti ispočetka. Trebalo je osigurati povratak radnika iz drugih organizacija udruženog rada, izabrati nove radnike, pripremiti se na izvršavanje radnih zadataka u otežanim uvjetima privredivanja. Uz veliku pomoć i angažiranje stručnih radnika SOUR Emona i RO Emona Merkur postignuti su veliki pozitivni rezultati, čime je omogućen nesmetan dalji rad.

Vodstvo novog Supermarketa preuzeo je **Branko Matić**, koji je danas direktor obnovljene robne kuće. Na prve godine nakon obnove osvrnuo se je slijedećim riječima:

»Prva godinu poslovanja nakon izgradnje Supermarketa je završio sa gubitkom od 27.021.000 dinara. Na takav rezultat uticale su prevelike stavke za anuitete i kamate za osnovna sredstva.

Izradom sanacionog programa utvrđene su mjere za prevladavanje gubitka, te nosioci aktivnosti i rokovi. Istim je bilo predviđeno da će ovaj OOUR negativno poslovati do 1989. godine.

Skrivnim provođenjem sanacionog programa, uz angažiranje svih zaposlenih i podrškom prvenstveno RO Emona Merkur i SOUR-a Emona prvih devet mjeseci ove godine OUR Supermarket Osijek završava pozitivno.

U tom periodu indeks ukupnog prihoda, dohotka i čistog dohotka je veći od indeksa rasta svih kategorija na nivou grane, odnosno privrede SR Hrvatske.

Danas ovaj OOUR oslanjajući se na zajedništvo i pripadnost sistemu EMONA, te kroz specifičan asortiman proizvoda koje plasira na

ovom području uz korištenje suvremenih marketing metoda teži da što potpunije zadovolji potrebe kupca. Ovdje treba napomenuti već dobro poznate i prihvaćene akcije kao što su Emona četvrtak, progodne prodaje, demonstracije, degustacije, prezentacije, uvođenje novih proizvoda i sl.

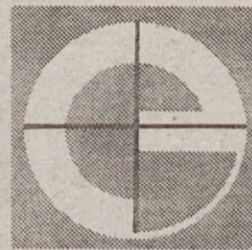
Ovaj OOUR u svom sastavu osim robne kuće ima i četiri prodavaonice prehrambene robe tipa samoposluge i jednu klasičnu prodavaonicu. Sve su prodavaonice locirane u gradu Osijeku i imaju prosječno 40 m².



Teškoće sa kojima se susrećemo su prvenstveno vezane uz tehničke nedostatke. Kod utovarno-istovarne rampe, je nemoguć pristup većim vozilima. Ujedno treba napomenuti da posluje zajedno sa jednim OOUR-om (Modna Hiša) u istom objektu, tako da zajedno sa njima nudimo asortiman roba koje se mogu uobičajeno naći u robnim kućama.

Naše su težnje da što potpunije zadovoljimo potrebe kupaca, da proširimo krug kupaca obuhvaćajući one segmente koji nisu ili nisu u dovoljnoj mjeri naši kupci.

Ovo je moguće postići prvenstveno asortimanom (prednost treba dati proizvodima slovenskih dobavljača koji u ponudi ostale lokalne, regionalne trgovine nisu u dovoljnoj mjeri zastupljeni), odnosom prema kupcu i sl.



informator

Srpskohrvatski prilog

■ VEST IZ ĞARMIŠ PARTENKIRHENA

»Maison de Qualité« za ptujske podrumare

GARMIŠ PARTENKIRHENA, 17. oktobra – Međunarodna organizacija za kvalitet »Ordre de Saint Fortunat«, čije se sedište nalazi u Manjcu u SRN, podelila je Emoninom OOUR-u Slo-
venske gorice – Haloze, koji se nalazi u sastavu ptujskog Kmetijskog kombinata, priznanje za kvalitet »Maison de Qualité.«

Ovo priznanje omogućava ptujskim podrumarima da sa svojim vinima mogu konkurisati za posebnu priznanje **Grand prix de vin**.

Do sada su ovo visoko priznanje za kvalitet u Jugoslaviji primile samo neke kuće čiji se proizvodi odlikuju visokim kvalitetom, kao na pr. Steklarna iz Rogaske Slatine, Radenska, Pivovarna Union iz Ljubljane i neke hotelske kuće luksuzne kategorije.

Visoko priznanje za ptujske vinogradare primio je predstavnik Emoninog Globtrada iz Minhena.

Pridružujemo se iskrenim čestitkama ptujskim vinogradarima i podrumarima.

Z. G.

Interna banka Emona radi prelaza na upotrebu ličnih računara

ustupa

računare:

- Commodore 64 s kasetofonom
- Commodore 4+2 s disketnom jedinicom 1541
- Štampač Commodore 802
- Monitor

OUR-u koji će ih korisno upotrebiti u svojem radu.

Za sve informacije obratite se na tajništvo Interne banke.

Osijek i njegov Supermarket

U srcu ravne Slavonije nalazi se grad Osijek smješten na obalama rijeke Drave.

Sire područje Osijeka bilo je nastanjeno već u najstarije doba. U povijesnim izvorima spominje se Osijek prvi put 1196. godine kao trgovište i dravska luka. Zahvaljujući svom zemljopisnom položaju razvio se je u srednjem vijeku u značajnije trgovačko i kulturno središte Slavonije.

Početkom 15. stoljeća njegovi feudalni gospodari, grofovi Korodj izgrađuju manju tvrđavu, a naselje opašu zidovima i opkopima. Godine 1526. Osijek osvoje Turci i djelomično ga poruše. Zbog vojne važnosti grada za

daljnje ratovanje Turci ga obnove i sagrađe jaku tvrđavu. Godine 1566. Sulejman II izgradi glasoviti most preko baranjskih močvara, zapravo drevnu cestu u dužini osam kilometara. Dugo vremena se taj most smatrao svjetskim čudom. Privlačio je svjetske putopisce iz svih krajeva Evrope i davao maha razigranoj mašti slikara i bakropisaca. Godine 1687. Osijek je oslobođen od Turaka i postaje političko, trgovačko i kulturno središte čitave Slavonije. Gradnja cestovnih i željezničkih prometnica šezdesetih godina 19. stoljeća uvjetuje vrlo jak industrijski razvoj grada. U socijalističkim društvenim odnosima počinje novo i naj-

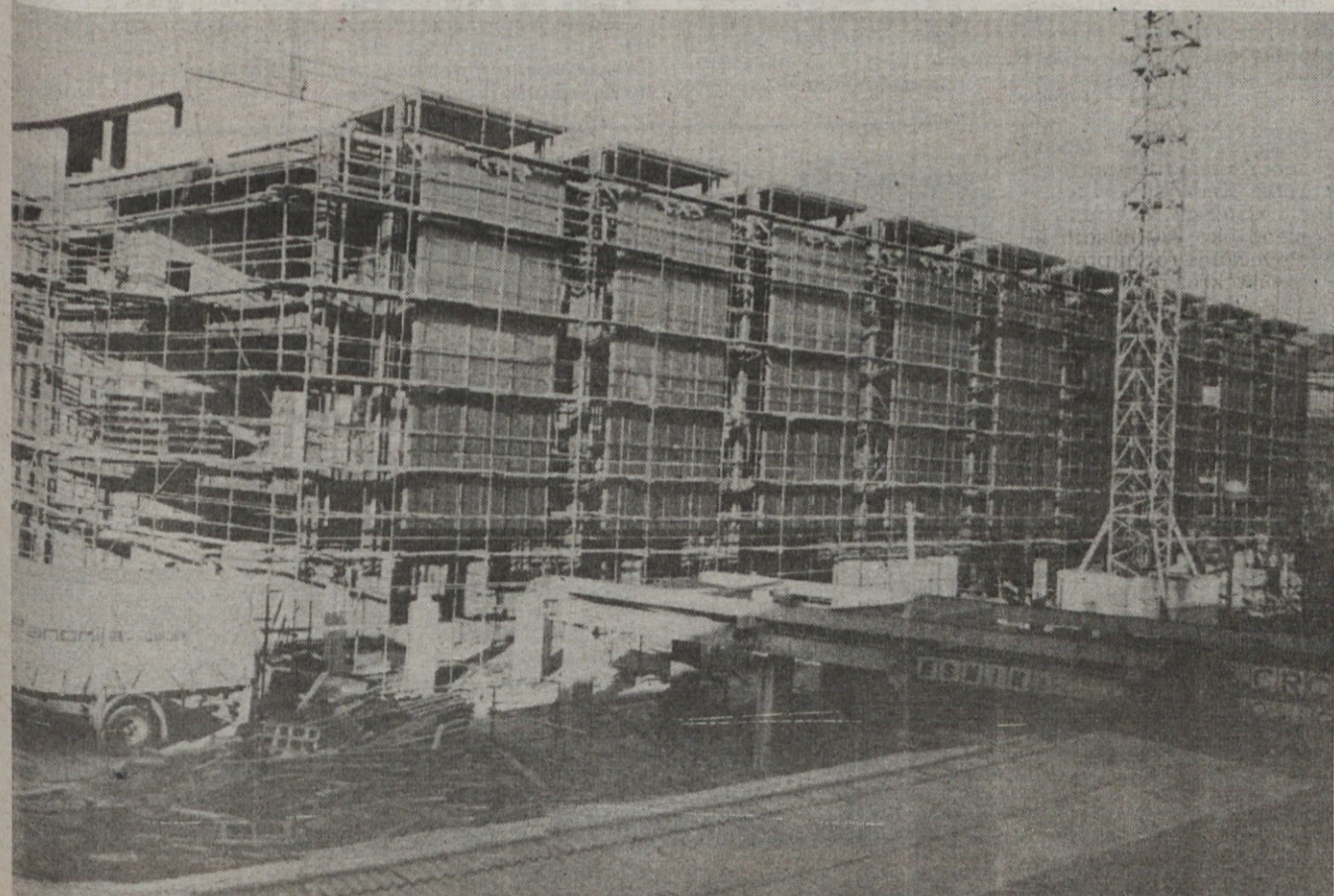
značajnije razdoblje u životu grada.

Kao kulturno središte Slavonije ima Osijek bogatu prosvjetnu, kazališnu, glazbenu i likovnu tradiciju. Od 1985. godine grad ima i Sveučilište. U prosvjetnim ustanovama grada školovali su se mnogi istaknuti hrvatski učenjaci, umjetnici, književnici i kulturni stvaraoci, politički i javni radnici, među kojima su najistaknutiji J. J. Štrosmajer, nobelovac Lavoslav Ružička, pjesnik Dobriša Cesarić i revolucionar Božidar Maslari.

Osijek je i industrijsko središte Slavonije o čemu govori i znatan broj tvornica – Saponia, Sloboda, Slavonija, Standard, Mio, LIO,

Svilana, Obuća, Tvornica šećera i kandita. Po mnogo čemu je Osijek poznat, no najpoznatiji je bližoj okolini, pa i izvan granica zemlje, po robnoj kući Supermarket. Osiječki Supermarket je bio otvoren 21. 10. 1967. godine, te tako ove godine slavi svoj jubilej, dvadesetu godinu uspešnog poslovanja. Kada je 1982. godine Supermarket izgorio u požaru danima sa građani obilazili zgariste i strpljivo čekali izgradnju novog. Danes je novi Supermarket ljepši, suvremeniji, dobro opskrbljen sa svim proizvodima, te prijeko potreban gradu i njegovoj okolini. Ukratko – naš Super je super.

Cecilija Marković



U požaru uništen Supermarket u Osijeku izgrađen je ponovo septembra 1985. veći i ljepši

■ POSETE

Sovjetska delegacija u Emoni

LJUBLJANA, 14. oktobra – Privredna delegacija Sovjetskog Saveza, koju je vodio **S. E. Saruhanov**, zamenik ministra za mintorg (Ministarstva za unutrašnju trgovinu), u kojoj su se nalazili i načelnik Gosplana **A. S. Ginzburg**, generalni direktor Sojuzprominporttorga **A. F. Smirnov**, te njegova zamenica **Ž. C. Bagurova**, posetila je SOUR Emonu.

Goste je u Emoni primio **Borut Snuderl**, predsednik poslovnog odbora SOUR Emona sa svojim saradnicima za područje spoljne trgovine.

Bilo je reči o dosadašnjoj saradnji i razmeni robe, koja se je do sada odvijala na obostrano zadovoljstvo.

Prilikom ove posete bio je potpisan okvirni protokol o razmeni robe u vrednosti 8 miliona obradunskih dolara, razgovaralo se je takođe o mogućnosti da se ovaj iznos poveća na narednih 6 miliona dolara.

Ovom prilikom su gosti iz Sovjetskog Saveza razgledali najveću Emoninu robnu kuću – Maksimarket u Ljubljani i hotelsko turističko naselje Bernardin u Portorožu.

E. I.

■ DRUGI O NAMA: dvadeset godina osiječkog Supermarketa

Suvremena trgovina

Ove godine navršava se dvadeset godina kako je sagrađen Supermarket u Osijeku. Tim povodom organiziran je jučer okrugli stol na kojem se razgovaralo o gradnji objekta, požaru koji je uništio najveću osječku robnu kuću, ponovnoj gradnji, te sadašnjem trenutku. Uzvanici okruglog stola bili su **Branko Runje**, **Dragutin Singer**, **Božo Nađ**, **dr. Stjepan Lešković**, **Jure Borovac**, **mr. Branko Matić**, **Mijo Bašić**, **Robert Liszka**, **Dragutin Peter**, dakle bivši rukovodioci i odgovorni ljudi

općine, te sadašnji rukovodioci Supermarketa.

Premda nije bio lak put od ideje do realizacije i gradnje Supermarketa koji danas posluje u sastavu Emona i Slavonijatekstila, ta je robna kuća trasirala suvremenoj osječkoj trgovini put daljeg razvoja. Prije dvadeset godina Osječani i stanovnici ostalih mjesta Slavonije i Baranje pili su ovdje prvu espresso kavu, prvi put se vozili na pokretnim stepenicama i uživali u bogatom asortimanu robe.

Glas Slavonije, 28. 10. 1987



■ ZIMSKA PONUDBA EMONA
GLOBTOURA

Z nami na sneg in sonce

LJUBLJANA, 6. oktobra – Na novinarski konferenci, ki je bila v kristalnem salonu ljubljanskega hotela Slon je **Bojan Meden**, ki ima v Globtouru na skrbi domači turizem, novinarjem in predstavnikom potovalnih agencij Slovenije, razgrnil in v potankosti predstavil celotno turistično ponudbo ZIMA 87/88.

Ko je govoril o možnostih smučanja v domovini, je še posebej poudaril, da so za letošnje bližnje zimo bistveno povečali število postelj v drugih republikah. Novost letošnje ponudbe je tudi možnost smučarskih počitnic v Franciji – Les Menuires, za manj zahtevne smučarje in družine do smučanja v najstarejšem smučarskem centru Chamonix pod samim vrhom Mont Blanca za zahtevnejše in vrhunske smučarje.

Popolnoma nova je tudi ponudba smučanja v sosednji Romuniji z izredno ugodnimi cenami. V smučarskem centru POIANA BRAȘOV velja v hotelih visoke B kategorije paket, ki vsebuje 7 polpensionov, avtobusni prevoz iz Beograda in Novega Sada ter organizacija izleta v januarju 120 tisočakov.



Poleg novih destinacij, tako je povedal Bojan Meden so novosti tudi naslednje ugodnosti:

★ Brezplačno zimovanje oziroma večji popusti za otroke v Kranjski gori ima v času od 2. 1. do 16. 1. 1988 v hotelih Prisank-garni, Erika in Slavec eden otrok do 12. leta prosto bivanje, če spi v postelji s starši.

★ Enako ugodnost ima na Bledu eden otrok do 7. leta starosti v hotelu Jelovica.

★ V Bohinju ima eden otrok do 7. leta starosti prosto bivanje če spi v postelji s starši.

★ Na Bjelašnici v hotelu Igman ima prvi otrok od 2–12 let 30 odstotkov popusta, drugi otrok v starosti od 2 do 10 let pa kar 70 odstotkov popusta.

In kje vse so možnosti zimskega počitnikovanja?

V letošnji zimski sezoni bodo ljubitelji zimskega športa lahko smučali v naslednjih krajih Jugoslavije:

V **Bovcu, Kranjski gori, Podkorenu, Planina pod Golico, na Bledu, v Bohinju, na Pokljuki, v Cerknem, Tari, Kopaoniku, v Bistri pri Mavrovskem jezeru, Popovi Šapki, Brezovici, Divčibaru, na Zlatiboru, Vlašiču, na Jahorini in Bjelašnici.**

V Avstriji

Lahko se boste odločili za smučanje v **Mauterdorfu**, majhnem mestecu ob vznožju Katschberga kjer je 25 km urejenih smučarskih prog za vse vrste smučarjev in kjer imajo gosti Globtoura cenejše smučarske vozovnice, ali morda za smučanje v **Lachtalu** kjer je kar 60 km urejenih prog. Posebno ugodno je tu smučanje v februarju ali marcu, kraj pa je od Ljubljane oddaljen le cca 180 km.

Možnosti smučanja v Avstriji pa so še v **St. Lorenzu, Lienzu, Schladmingu, Gröbming-Moosheinu, Tauplitzu, Reichenfelsu, Bad Kleinkirchheimu** in v **Aflenz Buergeralmu**.

Smuka v Italiji

Cenejše smučarske vozovnice kot gosti Globtoura bodo imeli tudi tisti, ki se bodo odločili za

(Nadaljevanje na 11. strani)

■ VELJKO KRIŽNIK:

Za plodnejše poslovanje '88

(Nadaljevanje s 1. strani)

s katero bomo lahko zadržali svojo pozicijo na trgu; kajti računati moramo na povečani pritisk drugih proizvajalcev na slovenski trg.

Povečanje konkurenčne sposobnosti naše ponudbe terja večsmerno ukrepanje v proizvodnih organizacijah.

■ Strukturo proizvodnje moramo hitreje prilagajati strukturi povpraševanja. Tržišče se razslojuje na kupce za visokokvalitetne produkte, ki so zanje pripravljene več plačati, in na kupce, ki so manj zahtevni, ki ne zmorejo plačati boljše kakovosti. Menim, da smo to dejstvo doslej zapostavljali. Zato bo treba istovrstne proizvode ponuditi tržišču v večjih kakovostnih stopnjah.

■ Kakovost bo postala odločilna v konkurenčnem boju; ne le kakovost izdelka, ampak tudi kakovost prodajnega servisa (spoštovanje naročil in rokov dobave). Poslovanje, v katerem ne obvladamo kakovosti v procesu proizvodnje in prodaje, bo postalo vse bolj težavno.

■ Cena je pomemben element konkurenčnosti. Obvladovanje stroškov proizvodnje in poslovanja bo postalo izredno aktualno; kjer ne bodo organizirali planiranja, razmejitev stroškov, pooblastil in odgovornosti za nastajanje in dopustno raven stroškov, kjer jih sproti ne bodo spremljali, analizirali in ustrezno ukrepali, da jim ne uidejo iz rok, se bodo vse težje zoperstavljali konkurenčni ponudbi.

Vse bolj omejena sredstva za financiranje poslovanja narekujejo, da z ustreznimi ukrepi zmanjšamo potrebo po njih, da zmanjšamo zaloge v proizvodnji do meje, ki še kolikor toliko zagotavlja nemoten potek proizvodnje. To nalaga izboljšanje priprave dela, dosledno usklajevanje proizvodnje in nabave z dinamiko prodaje, razširitev asortimana proizvodnje, da se sproti predela vsa surovina, večjo tehnološko disciplino, spremembe v organizaciji dela in delovnega časa, zmanjšanje porabe energije, itd.

Zagotavljanje likvidnosti in solventnosti bo možno le z opredeljeno finančno politiko, planiranjem priliva in odliva denarja in z dosledno kontrolo izvajanja finančne politike in operativnih finančnih planov.

V zoperstavljanju konkurenci izvenemonskih ponudnikov tistega blaga, ki ga proizvedemo v Emoni, bo krepitev notranjih blagovnih tokov med članicami Emone ključnega pomena; seveda vedno in edinole ob približno enako konkurenčni ponudbi v ceni in kakovosti.

Ne moremo pristajati na poslovno filozofijo, da vsaka članica Emone kupuje in prodaja – kadar so dobri časi – od kogarkoli in komurkoli, kadar se razmere na trgu zaostrijo, takrat pa naj si medseboj pomagamo v Emoni. Združitev v Emono nalaga, da se krepi v prvi vrsti pretok blaga med članicami Emone. Prav to mora postati ena ključnih vezi med njimi, poleg finančne in solidarnostne v težavah.

Dosedanje izkušnje kažejo, da vse članice svojih tovrstnih samoupravno sprejetih obveznosti ne izvršujejo enako in da bo treba odgovornost poslovnih delavcev za te naloge zaostriti. Za proizvodne organizacije mora postati obveznost najprej pokriti emonske potrebe, za trgovske in hotelske pa da svoje potrebe najprej zadovoljijo iz ponudbe emonske proizvodnje, seveda ob splošnih pogojih, ki sem jih navedel.

Naloga emonske proizvodnje je, da nove, privlačnejše, kvalitetnejše izdelke ponudi najprej emonski trgovski mreži.

V konkurenčni borbi, zniževanju proizvodnih stroškov in včasih tudi zanesljivosti dobave oz. prodaje pa postaja vse bolj potreben

skupen emonski nastop do poslovnih partnerjev. To moč Emone kot velikega poslovnega sistema, poznanega na trgu, izkoriščamo še preveč posamično, skupni nastop Emone ni še dovolj izkoriščen. Začele so ga uporabljati naše trgovske grosistične organizacije; čas je, da se v ta nastop vključijo tudi proizvodne organizacije Emone.

Da bi drugo leto v tej smeri organizirali svoje poslovanje, je v okviru priprav in izdelave letnega plana poslovanja potrebno:

★ opredeliti poslovne cilje v naslednjem letu na področju proizvodnje, prodaje, nabave, financiranja, tehnologije, organiziranosti kadrov, itn.;

★ določiti za vsako področje načine doseganja teh ciljev – **poslovno politiko**;

★ na osnovi opredeljenih poslovnih ciljev in poslovne politike pa mora vsaka služba, ki je za posamezno področje odgovorna, izdelati svoj **program dela**; z roki in poimenskimi zadolžitvami za izvedbo nalog;

★ opredeliti **pristojnosti in odgovornosti vodilnih** in drugih vodstvenih in strokovnih delavcev pri izvajanju poslovne politike iz programa dela posameznih služb;

★ uspešnost in napredek poslovanja – mora postati edina osnova za nagrajevanje vodilnih delavcev v SOZD, delovnih in temeljnih organizacijah; ne doseganja plana (ki bi zaradi tega bil lahko tudi nizko postavljen), ampak napredek ali nadziranje v primerjavi s preteklimi leti, v primerjavi s povprečjem v panogi oz. dejavnosti.

Veljko Križnik
podpredsednik
poslovnega
odбора SZDL Emona

Vsem upokojevcem!

Draga tov. upokojenka, tov. upokojenec!
Bližajo se prazniki, ko bo v naših delovnih organizacijah več prometa in več dela.

Nekateri direktorji – Maloprodaja in Tovarna močnih krmil in drugi – so nas že prosili za pomoč. Obračamo se na vse upokojece, ki so pri zdravju in dobri volji, da nam čimprej sporoče, če so pripravljeni pomagati.

Ker SOZD Emona izdatno in trajno pomaga upokojevcem, bi bilo prav, če jim včasih malo vrnemo. Pa tudi zaslužek bi marsikomu pomagal v tej izredni druginji.

Trenutno bi delali v trgovinah in pakirali hrano – lahko ročno delo – v Tovarni močnih krmil.

Prosimo, da sporočite vašo voljo v **našo pisarno**. Ime in priimek, in kje želite delati, ter vaš naslov.

Klub upokojevcem SOZD Emona, Ljubljana, Kidričeva 13/a, telefon 219-104.
Predsednik KU
Ivan PEZDIR

■ IZ DELA POSLOVODNEGA SVETA SOZD EMONA

Za večjo gospodarsko učinkovitost

(Nadaljevanje s 1. strani)

v kateri so predstavniki vseh delovnih organizacij mora do prihodnje seje poslovodnega sveta, ki bo še v mesecu novembru pripraviti in dopolniti navedeni sporazum.

V razpravi tretje točke dnevnega reda – o usposobitvi OZD v sozdu Emona za učinkovito gospodarjenje do konca leta 1988 – je predsednik poslovodnega odbora **Borut Snuderl** kritično ocenil delo nekaterih delovnih organizacij.

»Naše skupne cilje želimo opredeliti v planih za prihodnje leto. Že v začetku avgusta so delovne organizacije prejele poziv, da do 10. septembra 1987 opredelijo osnovne cilje. Do roka smo prejeli odgovore le od petih delovnih organizacij, do današnje seje še vedno nismo dobili odgovora od vseh DO. Poslovodni odbor bo le na podlagi vseh opredelitev predlagal osnovne cilje za SOZD kot celoto. Razumljivo je, da gre v bistvu le za kvalitativne cilje. Predvsem moramo vedeti kaj bomo naredili za večjo motiviranost delavcev, večje znanje vodilnih delavcev in vseh zaposlenih ter kaj bomo naredili na področju inovativnosti. Še posebej smo želeli, da se delovne organizacije v svojih ciljih opredelijo za marketing, boljše in aktivnejše samoupravljanje, za racionalnost v zvezi uporabe investicijskih sredstev, za racionalnost zaposlovanja in podobno. Želeli smo, da bi razmišljali o boljši organiziranosti v sozdu kot celoti ter o boljši organiziranosti glede nasto-

pa do poslovnih partnerjev. Dosedanje planske usmeritve delovnih organizacij v zelo majhni meri vsebujejo elemente skupnega planiranja članic sozda Emona, kar se odraža tudi v praksi izvajanja planov za katere lahko ugotovimo, da so v njih odsotna prizadevanja vodilnih ekip z racionalnim razreševanjem temeljnih odnosov članic, to pa je pomanjkanje usklajenega teamskega dela.

Tehtne pripombe je v razpravi navedel tudi podpredsednik poslovodnega odbora **Veljko Križnik**, objavljamo jih v tej številki posebej.

V razpravi je **Franc Molan**, podpredsednik poslovodnega odbora sozda še posebej poudaril, da bi kot predmet posebne pozornosti moralo biti tudi pridobivanje strokovnih vodilnih delavcev in da dosedanjo raven strokov-

nosti in odgovornosti dvignemo. Nadaljnji problem obstaja tudi v štipendiranju kjer je odstotek za pet odstotkov nižji. Načrte o štipendiranju so realizirali le v DO Emona Commerce, Interni banki Emona in v Kmetijskem kombinatu na Ptuj. Opozoril je tudi na zaostajanje v osebnih dohodkih ter na potrebno boljše izkoriščanje delovnega časa.

E. I.



Tradicionalni otroški Živ – Žav pred Maximarketom. Otroci z zanimanjem poslušajo pravljico o »Srebrni podkviči«, pripovedovala sta Janez Bitenc in Metka Dulman, na mini orglicah pa ju je spremljal Borut Lesjak.

SKI HOTEL



E-center v Kosezah 10-letnik

Pred desetimi leti je Emonin tozd Maloprodaja v ljubljanskih Kosezah ob Podutiški cesti odprla prvi prodajni E-center, da bi zapolnili veliko vrzel v oskrbi nove stanovanjske soseske, smo zapisali pred desetletjem v našem glasilu.

Nova velika stanovanjska naselja, ki smo jih, in jih še sedaj gradimo izven središča mesta, zahtevajo gradnjo vzporednih objektov, med katero štejemo tudi trgovine, predvsem za prodajo predmetov široke potrošnje. Prav

začetka nosi ime »Emona center« je vgrajeno tisto za kar smo ugotovili, da je dobro in je odpravljeno vse tisto, kar smo kot napake ugotovili v naših prodajalnah.

Tako ob otvoritvi prvega E-centra, ki so mu sledili še drugi, v Štepanjskem naselju, v Dravljah, v Novih Jaršah in pred slabim letom v novem stanovanjskem naselju v Fužinah.

Prve novosti v prvem E-centru

Kdor bi po desetih letih ponovno obiskal koseški E-center, bi prav gotovo opazil, da se je nekaj le spremenilo. Kot je povedala Marija Jaklič, poslovodkinja od prvega dne dalje, so prav pred kratkim nekaj preuredili, da je sedaj boljše, lepše, predvsem pa veliko priročnejše.

V vhodnem delu so na novo uredili prodajo cigaret, časopisov in revij. Čb daljšem, modernem pultu »e sedaj moč, v klasični prodaji, kupiti tudi razne spominke, ure in boljše kozmetiko, ne da bi bilo potrebno vstopiti skozi avtomatična vrata in nato nazaj ven mimo blagajne.

Nadvse pa so sedaj kupci zadovoljni ob nakupu mleka ter mlečnih izdelkov. Jemljejo jih direktno iz hladilnice, kjer je stalna temperatura le tja do 8 stopinj Celzija. Odpreti morajo le steklena vrata, da si vzamejo kar želé.

ga marketa v Gogalovi ulici v Ljubljani.

Če komu, je Mariji Jaklič



Ida Milenkovič

trgovski poklic napisan na kožo. Takole je razpredala svoje misli: »Danes ni problem blago hitro naročiti. Problem je blago takoj ustrezno ponuditi, ga dati kupcu na ogled, ali kot pravimo na prodajno mesto. Le

njamo,« je povedala Ida Milenkovič, namestnica poslovodkinje, ki je ob otvoritvi centra prišla iz črnomajškega marketa, pri Emoni pa ji teče že petnajsto leto delovne dobe.

»Za trgovca je najhuje, če želji kupca ne more ustreči. Prav tako je težko, če je blaga malo, želja pa veliko. Prodajati v takšnih pogojih je zelo težko in mučno. Kritiko potrošnikov prestrezamo prav mi trgovci. Kot nekakšen strel vodimo smo, in to ni preveč prijetno,« meni Ida.

Edino glavno delo je prevzem blaga, ki gre bodisi v skladišče, bodisi takoj v prodajo. »Lukenj«, tako jim pravijo, v prodajnih policah in vitrinah ne sme biti.

Tu je potem še skrb za dnevne dobave mleka, kruha in sadja, če dela v dopoldanski izmeni, če dela pa popoldne, je na vrsti skrb za dopolnjevanje blaga in ozna-

Delavke in delavci, ki delajo v koseškem E-centru od dneva otvoritve 17. avgusta 1977 dalje

Marija Jaklič
Ida Milenkovič
Irena Lapornik
Pavla Božič
Francka Arzenšek
Snežana Karakljajič
Janja Rojko

Jozica Sladoje
Miša Rismondo
Magda Zakrajšek
Stane Gričar
Stanko Rangus
Judita Hace
Sonja Grum



Marija Jaklič

zaradi tega se je tozd Maloprodaja, ki sodi v okvir delovne organizacije Emona Merkur odločila, da v novem stanovanjskem naselju Koseze, kjer živi že več kot 4 tisoč ljudi, zgradi večjo trgovsko-gostinsko hišo.



Delikatesni oddelek je svoj sloves ponesele že prek krajevnih in tudi občinskih meja.

Ob otvoritvi slovesnosti je Pavle Godec, direktor tozda maloprodaja v svojem govoru dejal:

»To je prvi novi objekt, ki smo ga zgradili po več letih gospodarskega zatišja. Ves čas smo se zavedali, da pomeni ne graditi – nazadovati. Če že nismo mogli graditi, smo se pa na gradnjo dobro pripravili. Zavedali smo se napredka tehnologije prodaje. Iskali smo novo rešitev. Skupaj z delavci Emoninega Inženiringa smo na idejni osnutek prenašali naše dolgoletne izkušnje in vse kar smo se naučili in spoznali v dolgih desetletjih našega dela. V tej novi hiši, ki od vsega

Izredno domiselno so predstavili tudi odvzem embalaže in steklenic. Vso embalažo oddajo kupci sedaj direktno v skladišče. Vso prejšnjo prenašanje, prekladanje in sortiranje embalaže, ki je ni malo, je sedaj nepotrebno.

»To je le nekaj novosti izboljšav, ki smo jih izvedli, majhnih a za nas dokaj pomembnih saj smo s tem izboljšali in posodobili ponudbo oziroma prodajo,« je povedala Marija Jaklič, ki se je prišla učiti trgovske stroke k takratni Prehrani leta 1948, predno pa je prevzela poslovodna opravila tu, je bila 12 let poslovodkinja Emonine-

prodajno mesto je zagotovilo uspeha prodaje. Če kupec blaga danes ne vidi, je ta dan to za trgovino – izguba. Menim, da prav vsi v naši trgovski hiši posvečamo temu vso pozornost. Na ta ali oni način skušamo kupce na blago



Stane Gričar

opozoriti. Na srečo imamo dovolj prostora, marsikje so za to prikrajšani, da določeno blago primerno aranžiramo in dodamo nekaj kar naj bi pritegnilo pogled kupca.

Pred večjimi prazniki kot naprimer za 8. marec, Novo leto in podobno, sami pripravimo razna darila, tako za bolj plitek, kot tudi za bolj globok žep.

Ob otvoritvi E-centra je delalo v njem 73 delavcev, danes je v njem zaposleno le 50 trgovinskih delavcev kar je glede na velikost 1100 kv. metrov v trgovskem in 200 kv. metrov v gostinskem delu že na meji skrajnosti. Kljub zmanjšanju števila zaposlenih v poslovanju hiše tega ni občutiti. Da vse teče tako kot je potrebno, skrbi prizadeveni kolektiv, ki je izredno homogen in v katerem vladajo dobri tovariški medsebojni odnosi.

Zaradi svoje urejenosti, založenosti, dostopnosti in velikega parkirnega prostora, obiskujejo koseški center kupci ne samo iz bližnjega temveč tudi iz bolj oddaljenega območja.

Najtežje je, če ni blaga

»Dnevov, ko je bilo pomanjkanje določenega blaga, se najbolj neradi spomi-

čevanje v vseh sedmih oddelkih v trgovini.

Deseto leto teče tudi Irena Lapornik, ki v E-centru dela kot obračunski referent. Predno je prišla v Emono, je delala pri ljubljanskemu Vitorju na obračunu osebnih dohodkov. Tudi Irena meni, da je bil v preteklem desetletju najtežji čas, ko je bilo pomanjkanje bodisi olja, sladkorja, pralnih praškov in podobnega blaga. Telefon na mizi je nenehno zvonil. Stalni kupci, vrtci, hišni sveti, društva in podobni so prosili za dobavo tega ali onega blaga, ki pa ga je bilo bolj malo na voljo za prodajo. Trgovci so bili razpeti med možnostjo in ustrežljivostjo. Bil je težko.

Irena ima že 33 let delovne dobe, pred njo je še dve leti



Klasični del prodaje v koseškem E-centru – novi prodajni pult, kjer je moč kupiti cigarete, časopise in revije, spominke, boljše kozmetiko in še marsikaj.

dela. Babico že čaka mala vnučka, da se ji bo malo več posvetila, kolikor časa pa ji bo ostalo od gospodinjstva, pa ga bo namenila svojemu konjičku – namiznemu tenisu.

Petindvajseto leto v Emoni in deseto v Kosezah teče tudi šoferju Stanetu Gričarju. Predno je prišel v Koseze, je 15 let delal v Emoninem marketu v Ljubljani na Gosposvetki cesti. Spominja se, da je takrat skoraj dnevno, katerikrat pa tudi dva krat dnevno dostavljal blago šestim postojanskim hotelom.

Tudi v koseškem centru ima Stane na skrbi nujne dobave blaga iz Blagovnega centra na Smartinski cesti v E-center v Koseze. Tudi dostava pošte spada v njegovo domeno oziroma delo.

»V začetku mi je bilo malce težko. Iz manjšega marketa sem prišel v veliko večjo



Magda Zakrajšek

trgovsko hišo. Nekaj dni sem se pri delu lovil, kot temu pravimo, potem pa je šlo. Delu sem se privadil. Že doma, predno grem na delo, točno vem, kaj bom delal in kam bom šel. Ob delu mi dan tako hitro mine, da je dan čestokrat kar prekratek,« je povedal Stane.

Do upokojitve bo delal še 940 dni, potem pa se bo posvetil delu, ki ga ima za konjička – vzreji kokoši in kuncev.

Iz prekmurskih Beltincev je v Ljubljano prišla Magda Zakrajšek, točajka v bifeju E-centra v Kosezah. Pri Emoni ji teče že osemnajsto leto delovne dobe.

Magda ve kako se gostom streže. Kavici, vrčku piva ali malici pridene še prijazen nasmeh in vedro besedo, to gostje cenijo in kakršenkoli problem je nemogoč.

V bifeju dela nikoli ne zmanjka. Posebno ob času malic ga je več kot preveč. Izbor toplih malic je bil ob našem obisku dokaj pester – srbski pasulj, krvavice z zeljem, ričet, govejji golaž in pečen piščanec. Ostalo ni nič. Če k temu prištejemo še kavnice, brizgance, vrčke piva in ostale pijače, je bilo za štiri pare rok kar dovolj dela v bifeju. Čestokrat jim za lastno malico ne ostane časa.

Do upokojitve ima Magda še pet let. Hitro ji bodo minila, saj ji zdravje dobro služi, v vseh letih dela še ni bila niti dneva odsotna z dela zaradi bolezni, »ni bilo časa«, je dejala.



Po novem gre v E-centru v Kosezah prinešena embalaža naravnost v skladišče.



LEPŠI, MODERNEJŠI MAXIMARKET – Emonina največja trgovska hiša – ljubljanski Maximarket že doživlja svojo prenovu. Pritlična etaža je popolnoma spremenila svoj videz, prav takšen je sedaj kot v najsodobnejši moderni trgovini nekje v Parizu, Rimu, Londonu ali Frankfurtu, kupcu na voljo pred oči postavljeno.

Steklo, les in mesing so trije materiali, ki so ga izvajalci del mengeški TAMIZ uporabili pri izdelavi opreme, dajejo trgovini še posebno modno noto. Novo je praktično vse od stropov, najsodobnejše razsvetljave do polic, vitrin in stojal. Toliko za letos, po novem letu pa pride na vrsto naslednja polovica te etaže.

Tekst in foto: M. Kafol

Znanje ni najboljšo delo

V okviru jesenskega ciklusa tečajev za uporabo programskih paketov na osebnih računalnikih, je bil od 26. do 30. oktobra nadaljevalni tečaj za uporabo Framework, programskega paketa za splošno uporabo.

V EMONI smo nabavili prve osebne računalnike v začetku leta 1986 in že v februarju organizirali prvi tečaj za usposabljanje na njih. Poleg osnovnih znanj za uporabo, smo do sedaj organizirali tečaje za urejevalec teksta Word star (2 krat), za splošna programska paketa CA-EXECUTIV in Frame-

work s katerim lahko obdelujemo tekst, računamo v tabeli, uporabljamo baze podatkov, rišemo grafikone in še marsikaj (3 krat začetni in sedaj nadaljevalni), ter Dbase III, ki je namenjen splošni uporabi baz podatkov (3 krat). Za november pa je predviden še nadaljevalni tečaj za Dbase III. Poleg tega je bil v okviru tečaja informatike za vodilne tudi prikaz možnosti osebnega računalnika in obeh že omenjenih programskih paketov.

Za udeležno na tečajih lahko rečemo, da je zelo skromna, če upoštevamo, da smo

nabavili osebne računalnike v vseh večjih DO in DS. Pogosto se primeri, da so grupe manjše za polovico od možnosti, kljub temu, da o tečajih obveščamo vse direktorje, ki naj bi po definiciji skrbeli za razvoj svojih kadrov. Verjetno je vzrok temu, da mnogi med njimi ne poznajo pomena, ki ga to področje ima v razvoju. Na to kaže tudi slaba udeležba direktorjev na tečaju, ki je bil namenjen ravno njim.

Začetni tečaj za Framework v oktobru je celo odpadel, ker ni bilo prijavljenih. Organizator EEC in predava-

telji imamo tečaje tudi za razpolovljene grupe, ker smatramo, da moramo dati znanje vsakemu, ki si to želi. Po drugi strani pa se ne hote kvaliteta tečaja dvigne, ker vsak dela s svojim računalnikom. Zanimivo pa je, da je polovica udeležencev iz interne banke, ter da se leti pogosto udeležijo tečajev po dvakrat, da program resnično obvladajo.

Tako vodstvo SOZD kot organizatorji se zavedamo, da bo znanje iz informatike, kamor spadajo tudi znanja iz osebnih računalnikov in programskih paketov zanje nujno za opravljanje določenih del, kar pomeni, da bo znanje ne več zaželeno, ampak obvezno.

Morda bo takrat manj težav z udeležbo!

Igor Kadunc



Pri obiranju jabolk za izvoz je treba skrbno paziti. Le zdrava in nepoškodovana dobe potni list.

■ VEST S PTUJA

Jabolka in hruške v ZRN in Italijo

PTUJ, 30. oktobra – Sadržarji tozda Osojnik Emoninega Kmetijskega kombinata na Ptuj so že v septembru izvozili prve količine ranih sort jabolk in hrušk. Glavne sorte izvoznih jabolk – jonagold in idared – pa so obrali v oktobru.

V Zvezno republiko Nemčijo in sosednjo Italijo so izvozili okrog 200 ton kakovostnih jabolk in okrog 120 ton hrušk.

Letošnji izvoz sadja ne bo dosegel lanskega. Obilno deževje v času cvetenja je letino skoraj prepolovilo. I. K.

Vesela trgatega na Zavrču

PTUJ, 14. oktobra – Dogovorjeno – storjeno. Gremo grozdje brat, smo dejali delavci Emoninega Merkurja. Za poln avtobus se nas je zbralo pred Emonko na Šmartinski cesti, nekateri že z nožički in temu primerno obutvijo za delo v gorcah, nekateri pa bolj nedeljsko napravljeni, drugi bolj za izlet kot za delo.

Na Ptuj so nas sodelavci ptujskega Kmetijskega kombinata – tozda Slovenske gorice Haloze nadvse gostoljubno sprejeli. Ko so tisti s salonsko obutvijo kupili prave pravcate delovne škornje, smo se odpeljali na Zavrč do vinogradov.

Po izdatni poznodopol-

danski malici – odličnem segedinskem golažu – so nam vinogradniki dali na voljo prave štajerske pipce in že smo se kot stari berači vrgli na delo. Grozd za grozdom je padal v velike plastične posode (beri brente), te pa smo iztresali v pobiralni traktor, ki je grozdje vozil do prikoličice, ki smo jo do srede popoldneva napolnili.

Seveda so Ptujčani skrbeli tudi za to, da med trgatvijo nismo trpeli žeje. Med beračem je krožila steklenica z moštom in z vinom.

Po trgatvi nas je na Švabovem, na samem vrhu Zavrča, čakalo novo presenečenje. Kdor je že videl v masti in lastnem soku brbotrajočo svinjsko pečenko, ki ji pravijo 'ciganska', bi jo le težko poimenovali z imenom malica. Če k temu prištejem dišeče pečene kostanje, orehe in ajdov kruh, bi tej malici lahko rekli kar mala pojedina. Da smo k temu imeli na voljo še mošt in vino se razume samo po sebi.

Ko se je potem, ko smo potolazili najhujšo lakoto, oglašila harmonika, smo kljub rahli utrujenosti, ne toliko zaradi dela kot zaradi številnih novih prijetnih vtisov, vešelo zaplesali.

Ze trda tema je bila, ko smo se odpeljali proti Ljubljani.

Tako smo Ljubljanci preživeli čudovit dan v vinogradih Kmetijskega kombinata na Ptuj, kjer daje trta negovana od pridnih rok zlahtno kapljico, priznanja, ki jih je ta dobila tako doma kot v svetu, pa to samo potrjujejo.

Ptujčani, za lep dan in gostoljubnost vam iskrena hvala!

Miša Rismondo

■ DOBRO JE VEDETI

Zakaj so nekateri uspešni?

Nekatere delovne organizacije so mnogo uspešnejše od drugih in mnogi si to razlagajo, da je za to vzrok v boljšem vodenju teh organizacij. Toda vodilni, ki sedijo na čelu slabših organizacij navadno pravijo, da v naših razmerah vodenje nima takega pomena, ker je vse bolj ali manj opredeljeno z zakonodajo. Po njihovem naj bi zakonodaja vodilnim tako zvezovala roke, da je njihov vpliv malenkosten, če ne nič. Tisti direktorji, ki vodijo uspešne organizacije pa si navadno odkrito ali prikrito pripisujejo za to zasluge. Tako je res težko reči kdo ima prav.

Dejstvo je, da so nekatere organizacije uspešnejše od drugih in da se po tem razlikujejo tudi organizacije, ki poslujejo v povsem enakih pogojih poslovanja glede na zakonodajo in nekatere druge dejavnike njihovega oko-

lja. Tako najdemo velike razlike med organizacijami, ki štejejo v isto dejavnost, se nahajajo v istem kraju, je njihova struktura glede na opremljenost približno enaka ipd. Vendar mora biti prav tako res, da se te organizacije v nečem razlikujejo in da so med temi razlikujočimi elementi prav gotovo tudi taki dejavniki, ki pogojujejo različno uspešnost.

Pri preučevanju dejavnikov, ki vplivajo na uspešnost organizacije, pa je, kljub obsežnim spoznanjem iz preteklosti, zbudila mnogo zanimanja pred nekaj leti izdelana študija dveh organizacijskih svetovalcev. Peters in Waterman sta, v svojem dolgoletnem svetovalnem delu na področju izboljševanja organizacij vseh vrst, nakopičila obsežno gradivo o različnih značilnostih podjetij, v katerih sta delovala iz takih ali drugačnih razlogov. Ko

sta analizirala vse zapiske in podatke, sta prišla do ugotovitve, da se uspešne organizacije razlikujejo od drugih po majhnem številu značilnosti. Te sta oblikovala v osem napotkov:

■ **Biti blizu stranke.** Organizacija in njeno poslovanje morata biti odprti napram stranki, se pravi, da je treba zagotoviti stranki usluge in blago, ki ga išče, kvaliteto teh uslug in izdelkov in zanesljivost v ponudbi in v reševanju morebitnih problemov v zvezi z njo.

■ **Nagnjenost k akciji.** V uspešnih organizacijah se nikoli ne uspravajo. Nikoli ne čakajo, kaj se bo pripetilo, da bodo nato reagirali, ampak uravnavajo dogajanje s svojim stalnim delovanjem navznoter in navzven. V njih je čutiti stalno aktivnost.

■ **Produktivnost s pomočjo usmerjanja ljudi.** Organizacija je živ organizem, ki ga sestavljajo ljudje pri različnih opravilih. Pomembno za delovanje tega organizma je, da vsakdo ve, kaj je cilj njegovega dela in do kdaj mora ta cilj realizirati. Tu niso toliko pomembna natančna pravila obnašanja, prav tako ne detajlni opisi kaj in kako naj kdo dela. Važne so splošne smernice, jasno opredeljeni cilji in pestra pahljača spodbud za uresničevanje teh ciljev.

■ **Inovativnost.** Ničesar ni popolnega, vsako stvar je mogoče izboljšati, vsak proizvod, uslugo, storitev... je mogoče nadomestiti z boljšo, celovitejšo, popolnejšo. V uspešni organizaciji se teži za tem, da se izogibajo vsakemu ponavljanju, kolikor to nima zadostne utemeljitve v uspešnejših rezultatih.

■ **Enostavna oblika.** Organizacijska struktura mora biti čim bolj enostavna. Odpraviti je treba vse tisto, kar jo

zapleta in nima zadostne teže v njenem delovanju.

■ **Ostati zvest vzorcu.** Kljub stalni tendenci po spreminjanju ohranjajo uspešne organizacije nek svoj osnovni vzorec po katerem se prepoznajo od drugih. Držijo se osnovnega posla in imajo neka osnovna vodila, ki ustvarjajo njihovo podobo (image).

■ **Organizacijska kultura.** V uspešni organizaciji imajo izoblikovan lasten sistem vrednot, ki pomeni nenapisana pravila obnašanja za vse pripadnike take organizacije. Tak sistem vrednot so izoblikovali najvišji vodilni v organizaciji s svojim načinom dela, spoštovanjem nekih principov in moralo, ki so na eni strani bili podrejenim zglede, na drugi pa pogoj za delo v organizaciji.

■ **Malo toge kontrole.** Pravil obnašanja je v uspešnih organizacijah malo. Prav tako je malo kontrole. Toda obstoječa pravila so neizpodbitna in stroga, kontrola nad njihovim izvajanjem pa dosledna in ostro sankcionirana.

Enostavno na prvi pogled? Ne, enostavno v resnici. Kako malo je treba, da bi izpolnili take napotke! Res je treba malo organizacijskega napora v primerjavi s tistimi, ki ga je potrebno ob slabi organiziranosti vlagati, da delo obrodi skromne sadove.

Omenjene ugotovitve, čeprav bo kdo, za svoj izgovor, temu oporekal, veljajo tako za razmere v katerih so do njih prišli, kot tudi za naše razmere. Mnoga dejstva, ki jih razodevajo naše raziskave s področja organizacije poslovanja in izkušnje svetovalcev na tem področju, to potrjujejo. Le poskusiti je treba!

V. Jez



Z razstave igrač v Emonini poslovni stavbi – glede medvedkov, muck in zajčkov dedek Mraz ne bo imel veliko skrbi, dovolj jih bo za vse, ki si jih žele.

■ OSMA RAZSTAVA IGRAČ V EMONI

Več kot tisoč igrač za dedka Mraza

LJUBLJANA, 1. oktobra – Že osmo leto teče odkar so prizadevni trgovci Emoninega Centromerkurja prvič pripravili razstavo igrač za svoje kupce. Vsako jesen, približno v tem času, postavijo na ogled vse kar lahko ponudijo trgovinam, da zložijo na prodajne police igrače tako, da Dedek Mraz z nakupom nima preveč dela in skrbi. Spisek napisanih in izrečenih želja naših najmlajših je namreč neskončno dolg in obsežen.

Ludvik Kenda, pomočnik vodje poslovalnice igrač v Centromerkurju:

»Na razstavo igrač povabimo naše kupce iz Slovenije,

Hrvaške, BiH in Slavonije. Razstavo smo odprli 28. septembra, danes je njen zadnji dan. V asortimanu oziroma v ponudbi imamo več kot tisoč igrač pretežno (90 odstotkov) domačih proizvajalcev, okrog 10 odstotkov pa je uvoženih iz Češke, Japonske, NDR in iz Hong-Konga.

Uvožene igrače, gre za tehnične igrače – radijsko in žično vodeni avtomobilčki, TV na baterijski pogon in podobno, prednjačijo v cenah in so v glavnem že razprodani. Del naročil bomo kupcem dostavili takoj, ostalo pa v mesecu novembru, tako da bodo trgovine ob novoletnih nakupih dobro založene.«

E. I.



Delavci Merkurja na Švabovem po trgatvi. Za okreptilo se kupica mladega mošta. (Foto: M. RISMONDI)

■ Z OBISKA ZELJARNE V TOMAČEVEM

V bazenih 460 ton zelja

TOMAČEVO, 14. oktobra – Zeljarna v Tomačevem pri Ljubljani ima že kar dolgoletno tradicijo. Leta 1963 jo je ustanovila tamkajšna Kmetijska zadruga, Emona pa jo je prevzela leta 1975. Zeljarna sodi v okvir tozda Prehrana, Emoninega Blagovnega centra. Od prvotnih 12 bazenov so povečali zmogljivost na sedanjih 30 bazenov, v katerih naenkrat kisajo lahko 450 do 500 ton zelja, kot je povedal **Stefan Rozman**, vodja zeljarne, ki mu teče že 35 leto neprekinjene službe, najprej v zadrugi in sedaj pri Emoni.



Stefan Rozman

glavnem od Emonine Kmetijske zadruge oziroma od njenih kooperantov in od

kmetov bližnjega okoliša od Kleč pa tja do BERICHEVEGA. Skupaj je bilo tega zelja okrog 280 ton, 180 ton pa smo ga odkupili od ABC Pomurke tako, da ga je bilo skupaj 460 ton. Predvidevamo, da ga bomo zribali še približno 20 ton pa bo v glavnem sezona pri kraju.

Sedaj so vsi bazeni polni, v prvem je zelje že skisano in čakamo samo še na naročila.

Trenutno dobavljamo pakirano zelje v 500 gramskih vrečkah, ki zahteva daljšo obdelavo in mu dodajamo nekaj sorbata, vitamina C in v ipavsko belo vino. Kislo zelje za pakiranje mora namreč v procesu kisanja izgubiti ves sladkor, ker bi se drugače hitro pokvarilo. V osmih urah zapakiramo na stroju

od 6 do 7 tisoč polkilogramskih vrečic zelja.

Za zeljem pride na vrsto repa

Koncem meseca oktobra, v začetku novembra bomo pa pričeli ribati in kisati še repo. Računamo na okrog 100 ton kisle repe, ki bo šla na trg bodisi v plastičnih čebričkih bodisi v vrečkah po pol kilograma, tako kot zelje. Naj povem še podatek, da smo lani v tej, za gospodinje praktični embalaži, dali na trg 94.350 kg zelja in repe,« je povedal **Stefan Rozman**.

Kislega zelja in kisle repe bo torej dovolj. Z nekaj domišljije bodo gospodinje lahko spreminjale domači jedilnik. Oboje, tako zelje kot repa, pa sta že stoletja prehranjevala Slovence. Kislo zelje z ajdovimi žganci, primorska jota in prekmurska bujta repa so jedi, ki so vedno pogostejše na naših mizah, da o golažu, sarmi, svinjski pečenki ali pečenici z zeljem ter o krvavici s kislom repo ne govorimo.

Se nekaj zanimivih podatkov iz zeljarne.

Zelju pri kisanju dodajajo le sol. Do sedaj so jo porabili že 8 ton in pol.

Proces kisanja traja v toplejšem vremenu mesec dni, v hladnejšem jesenskem vremenu in zgodnji zimi pa tja do dva meseca.

V zeljarni dela le šest delavcev, ki dnevno zribajo 20 do 25 ton zelja. Seveda se ta dnevni ših potegne tja od zore do trdega mraka, pa še krepko je treba zavijati rokave.

Ob koncu pa še dobra novica. Tudi letos bodo iz najboljših zeljnih glav pripravili in skisali liste za sarmo in jih dali lepo pakirane v Emonine trgovine, bojda že za Dan republike.



V ljubljanskem Supermarketu je v avtooddelku v tretjem nadstropju dovolj rezervnih delov za golfa.

■ SAMO ZA AVTOMOBILISTE

Verjeli ali ne

LJUBLJANA, 6. oktobra – Se ni dolgo tega, ko so lastniki železnih konjičkov – Golfov zaman iskali po trgovinah rezervne dele za polepšanje in pomlajevanje svojih ljubljencev. Kljub obilnim potom, iskanjem zvez in poznanstev je bil uspeh v veliki večini bolj klavrn.

Obisk v ljubljanskem Supermarketu – avtooddelku pa je to trditev v hipu postavil na glavo.

V prvem hipu nismo mogli verjeti očem. Ob steni imajo lepo zložene blatnike, zunanje in notranje, pa stranice, maske, vrata, pokrove motorja, odbijače, prage in obrobe.

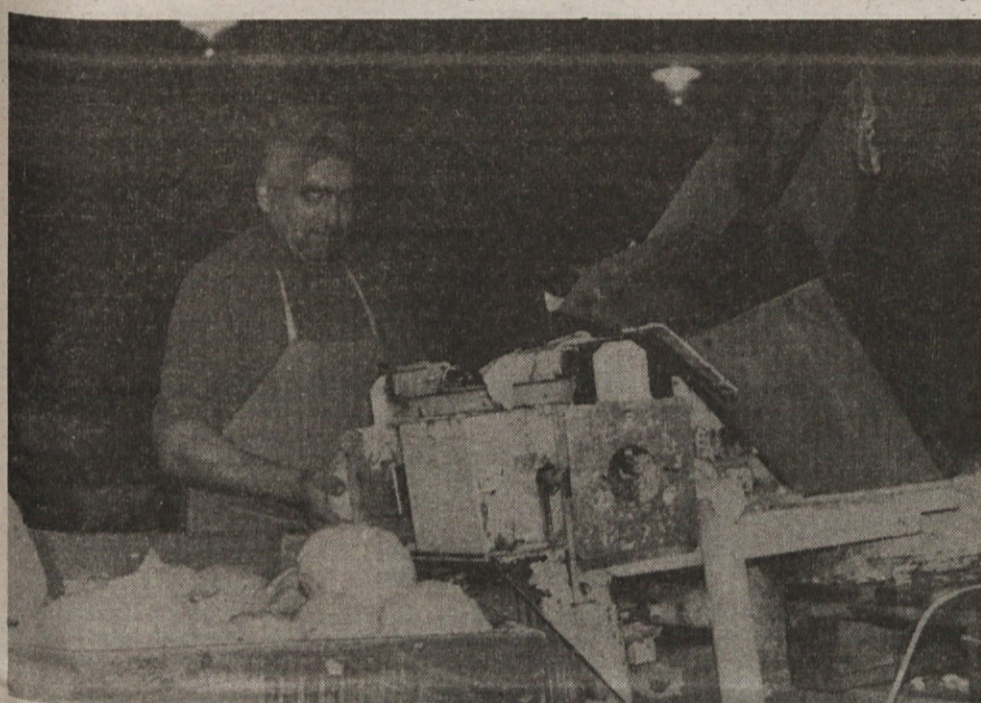
»Voznikom golfov res lahko ustrezemo skoraj vsem željam. Razen tega kar vidite tu, imamo na zalogi tudi prevleke, brisalce, žaromete in ostale luči. Tudi z deli za mo-

tor nismo preveč na tesnem. Imamo zglobe, lamele, jermene, filtre, ploščice in zavorne obloge,« je kot iz rokava našteval **Brane Tomšič**, namestnik poslovodje avtooddelka.

Dobro so založeni tudi s kozmetiko, tudi uvoženo, saj je v jesenskih in zimskih dneh po njej veliko večje povpraševanje kot poleti, prav tako pa ne bodo odšli praznih rok iz trgovine tisti, ki prisegajo na kakovost svečk znamke Bosch in Champion.

V avtooddelku Supermarketa, ki je v najvišji etaži te trgovske hiše, bodo seveda na svoj račun prišli tudi lastniki avtomobilov drugih znamk, kakor tudi zagnani kolesarji, tako najmlajši kakor tudi tisti, ki bodo vozili na masovnih tekmovanjih. Teh pa je v sezoni dovolj.

Z. G.



Rezalni stroj v zeljarni v Tomačevem, na katerem dnevno zrežejo – zribajo več kot 20 ton zeljnatih glav.

■ IZ INTERNE BANKE EMONA

Višje obresti za varčevalce

Poslovni odbor Interne banke Emona je na svoji zadnji seji 14. oktobra 1987 povečal obrestne mere za varčevalce od 35% na 70%. Obrestni mer za vezane depozite nad tri mesece ni spreminjal, ker so se povečale same po sebi s povišanjem uradno ugotovljene stopnje revalorizacije, ki se je s 1. 10. povečala od 91 na 130%. Tako so sedaj depoziti nad tri mesece obrestovani po 131%, nad šest mesecev po stopnji 132% in nad eno leto po stopnji 134%, ob upoštevanju diskontnega načina obrestovanja.

Novo obrestne mere so sicer precej visoke, vendar pa žal še vedno precej capljajo

za inflacijo, ki jo kot potrošniki srečujemo vsak dan v trgovinah in doma. Zaradi tega se tudi pojavljajo mnjenja, da bi naše obrestne mere morale biti še višje. Načeloma bi takim idejam radi pritrdili tudi v interni banki. Problem pa nastane iz dveh razlogov. Najpomembnejši je, da določevalci obresti na zveznem nivoju ne spreminijo že zelo stare obrestne mere za sredstva na žiro računu. Zaradi tega sredstva, ki jih zaposleni varčevalci v interni banki imajo na hranilni knjižici, interna banka večino plasira nazaj OZD v Emoni, del pa mora imeti na žiro računu po 7,5%. Izpad dohodka zaradi tega torej

dopušča le približevanje »R«, ne moremo pa ga doseči. Morda bo drugače po sprejetju novih »paketov«, saj se predvideva, da naj bi se obrestna mera za sredstva na žiro računu povišala. Upajmo, da bo tako.

Do sprejema novih ukrepov se mora Interna banka tudi ozirati na medbančni sporazum o politiki obrestnih mer, ki nas zavezuje, da

moramo imeti enake obresti, kot »prave« banke. Ker naši varčevalci nimajo vseh ugodnosti, kot jih imajo varčevalci ali imetniki tekočih računov, se tega dogovora ne držimo ravno pri obrestnih merah za hranilne vloge, ki so pri nas kot rečeno precej višje.

Interes interne banke in s tem tudi njenih ustanoviteljic je, da pridobi čim več sredstev od zaposlenih, saj tako pomagajo lastnim organizacijam. Zaradi tega bo tudi v naprej skušala z čim višjimi obrestnimi spodbuditi varčevanje.

Igor Kadunc

Hvala tovariši!

Ob težki nesreči, ko je v nevihti 3. septembra 1987 strela zanetila požar naše hiše iz katerega smo rešili le gola življenja, se iskreno zahvaljujem tozdu Emonine Maloprodaje za denarno pomoč.

Posebna zahvala gre kolektivu Emoninega marketa Na gmajni 1, ki je s svojo solidarnostjo in razumevanjem za pomoč dokazal, da v nesreči nisem ostala osamljena.

Leonida Jerman
Zg. Gameljne

Interna banka Emona zaradi prehoda na osebne računalnike

odstopi

računalnike:

- Commodore 64 s kasetnikom
- Commodore 4+2 disketno enoto 1541
- Tiskalnik Commodore 802
- Monitor

OZD, ki jih bo koristno uporabila pri svojem delu. Informacije v tajništvu Interne banke.

■ Z GOSTINSKO TURISTIČNEGA ZBORA SLOVENIJE

Zlato plaketo hotelu Slavija

RADENCI, 28. oktobra – V kongresni dvorani hotela Radin so na otvoritveni slovesnosti Gostinsko turističnega zbora podelili Emoninemu hotelu Slavija iz Maribora zlato plaketo kot priznanje za doseženo kvaliteto gostinskih storitev v letu 1987.

Splošno združenje gostinstva in turizma Slovenije je navedeno priznanje podelilo na podlagi sklepa Komisije za organizacijska in kadrovska vprašanja pri Splošnem združenju gostinstva in turizma Slovenije.

To je že drugo priznanje, ki ga je Emonina hotelska hiša v Mariboru prejela v letošnjem letu.

Iskreno čestitamo!

■ SLONOV KOZMETIČNI SALON V ILEGALI

Celotron zoper celulitis

Iz Nazorjeve ulice je malce v ilegali vhod v Slonov kozmetičen salon (v I. nadstropju), ki ga vodita **Irena Strah** in **Darinka Jovovič**, odprta je vsak dan od 6.30 do 15.30, v siceršnji hotelski ponudbi (glej prospekt) pa ga ni zaslediti, kakor tudi ne akupresurne ponudbe.

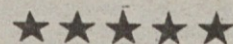
V letu dni sta kozmetičarki sprejeli na »popravilo« ene-

ga samega hotelskega gosta ali gostjo, kar ostaja poslovna skrivnost, sicer pa imata dovolj stalnih strank. Pravkar je v njunih prostorih začel obratovati najnovejši aparat celotron, ki uspešno odstranjuje celulitis, nadležne gube in gubice. Cene so izjemno dostopne (glej cenik), menjajo pa jih na vsake tri mesece.

N. I.

CENIK KOZMETIČNIH STORITEV

1. Ročna masaža obraza in dekolteja	4.500
2. Podaljšana masaža obraza in vratu	5.000
3. Čiščenje obraza z zdravilnimi oblogami	3.500
4. Čiščenje obraza z vapo-zonom	4.000 do 6.000
5. Oblikovanje obrvi	2.000
6. Barvanje obrvi	2.000
7. Barvanje trepalnic	3.000
8. Globinski peeling	3.000
9. Peeling čiščenje povrhnice	
10. Maske hamamelis, artemis, apikompleks, lanena, zeliščna, hladilna, vitaminska, sadne, kolagenska	3.000 do 3.500
11. Obloge po izbiri	2.000
12. Vapo-zon	3.000
13. Obsevanje z Uv žarki – 1 minuta	2.000
14. Epilacija – trajno odstranjevanje dlavic – ura	13.000



HOTEL SLON

1552

rečeno, zapisano, dogovorjeno — bo tudi uresničeno?

OOZK SOZD-a Emona združuje 29 članov iz treh delovnih skupnosti: SOZD Emona, Službe pravne pomoči in Poslovne stavbe. Deluje po svojem sprejetem Poslovniku, kjer imamo zapisano, da se združujemo in usmerjamo dejavnost v zvezi z vsemi bistvenimi vprašanji razvoja delovnih skupnosti, z uveljavljanjem socialističnih družbeno ekonomskih in političnih odnosov, ki temeljijo na družbeni lastnini sredstev za delo, na neposrednem samoupravnem odločanju delavcev o dohodku in o delitvi osebnih dohodkov po delu, si prizadevamo za krepitev odločujočega vpliva proizvajalcev v združenem delu, v družbeno-političnih organizacijah, v krajevni skupnosti in samoupravnih interesnih skupnostih na vseh področjih družbene dejavnosti v občini Ljubljana-Moste-Polje, mestu Ljubljana in širši družbeno politični skupnosti.

Člani ZK skupaj z drugimi samoupravnimi delujemo znotraj v demokratičnih razpravah pri pripravi predlogov in sprejemanja sklepov o vseh vprašanih socialističnega samoupravnega razvoja ter zanje in za njihovo uresničevanje nosimo vso ODGOVORNOST.

O stanju v samoupravi je rečeno v skupnem poročilu, da je pomanjkljivost v delu samoupravnih organov vsiljevanje svojih stališč, ali bolje togo oklepanje dogovorjenega v »bazi«, ne pa iskanje kompromisov, ki pa ne smejo biti v škodo skupnosti, druga pa je nezainteresiranost nekaterih OZD, ki na seje samoupravnih organov oz. DS SOZD niti ne pošiljajo delegatov, so pa glasni na sestankih direktorjev, ko zahtevajo nižje prispevke za delovno skupnost in podobno.

Kritična ocena aktivnosti družbenopolitičnih organizacij je bila podana tudi na sam postopek za sklic problemske konference, ki je zelo zapleten in zahteva veliko enotnost ter vizijo razvoja in da je delo družbenopolitičnih organizacij na nivoju SOZD-a bolj deklarativnega značaja, da v tem sistemu še najbolj v mejah normale deluje koordinacija sindikata.

Mladina, ki išče svoj kruh in položaj v družbi, ki bi morala nastopati kot organizirana sila in nosilka naprednih razmišljanj, ne deluje in ni organizirana.

Na vprašanje, ali znamo opredeliti probleme in jih razreševati, je bil odgovor: da je navidezno stanje stvari takšno, kot da večji problemi sploh ne obstajajo, za njim pa se skrivata oportunistem ter izogibanje reševanja dejanskih konfliktov, ki bi nastali z doslednim izvajanjem v naših samoupravnih dejanjih in sprejetih potom samoupravnih organov in tudi vsega dogovorjenega na sestankih vodilnih delavcev.

O odgovornostih izvajanja nalog, predvsem odgovornosti vodilnih delavcev, ki so bili na funkcije izbrani po lastni želji, je poudarjeno, da nihče od teh ne more izvajati le svoje politike in zastopati interesov samo svoje OZD, ampak spreminjati in zastopati sistem v korist celote, kajti nedopustna je samovolja nekaterih posameznih vodilnih delavcev, da skupnih in dogovorjenih sklepov niso spoštovali.

Predsedstvo problemske konference je v treh sklepih zavzelo stališče, da v roku 2 mesecev pripravi pogovor z akcijskimi konferencami OOZK in DO, za katere bo ugo-

tovalo kršenje dogovorjenega; politika izvajanja in ugotavljanja odgovornosti za to bo možna le ob striktnem upoštevanju načel oblikovanja sklepov, predvsem na samoupravnih organih SOZD, v roku 6 mesecev vodstvo SOZD v dogovoru z vodstvi večjih DO pripravi predloge za doseganje večjih učinkov z morebitno drugačno organizirano.

V osnutku okvirnega programa dela OOZK delovnih skupnosti je zajetih šestnajst točk ter je uvodoma poudarjeno, da bomo komunisti krepili položaj delavca-samoupravljalca, uresničevali stabilizacijski program in protinflacijski, prav tako pa se borili za odpravo socialnih razlik, kjer delo posameznika ni merilo.

Komunisti se zavezujemo dosledno in odgovorno izpeljati zadane naloge po posameznih zadolžitvah.

Ali nam bo uspelo? Da — s skupnimi prizadevanji in s spoštovanjem sprejetih načel na podlagi dogovorov.

Rečeno ali zapisano je bilo nekje, da se je ZKJ preveč poistovetila z oblastjo, morala pa bi biti idejno politična sila, da se socialistična zveza s težavo prebujata, da se naši sindikati ne vedo zaradi nastalega položaja prav obrniti in kako postaviti za delavca, članstvo v ZKJ se osipa in to tudi na račun Agrokomerca in drugih njemu podobnih, ker so ljudje iz partije in na položajih izkoristili svoj status tudi v družbi.

Velika bitka za izhod iz krize, za smer razvoja socializma in demokratično pot bijemo že dlje kot je bila vojevana v Troji, a pri nas se nihče ne spomni zgraditi lesenega konja, da bi premagali sivo gospo INFLACIJO za njenim trdnim obzidjem. Znanstvenikov-ekonomistov vlada ne posluša in dosledno zavrača znanstveno utemeljeno ravnanje v ekonomski politiki, v gospodarstvu pa vlada anarhija. Ni rešitve v nenehni spremembah in sprejemanju enega zakona za drugim, delegatski sistem odpoveduje, kajti teža gradiva je tudi za delegate pretežka, da bi zmogel učinkovito vplivati na tok dogajanj.

BOMO, BOMO... MORA-LI BI... so besede, ki jih kar naprej poslušamo in govorimo: krepiti zakonodajo, delegatski in skupščinski sistem, rešitve iskati v stabilnosti pravnega reda in discipline in v dobrih dohodkovnih izvoznih dejavnostih.

Naš strokovnjak na ekonomskem in finančnem področju v SOZD-u Emona, Ivan Muhič pa je lepo in preprosto rekel: »Le kam bomo prišli, če nimamo razčiščenih pojmov o tem, kaj je družbeno lastnina in če zavest, da smo le upravljalci tega, kar nam je bilo dano v upravljanje, ni zgrajena v tej smeri...«

Ne, res ni lahko, tovariši: ne delavcu, ne kmetu, še najmanj pa upokojujencu. In zato ni čudo, če prebiramo parole »za na zid-in kar tako« ter jih ne jemljemo več resno.

Rekla bi, da imam oči, pa ne vidim, imam ušesa, pa ne slišim! Vem pa to, da vsi komunisti le nismo same barabe, ki so »zafurale Jugoslavi-jo«, le moč svoje zavesti premalo aktiviramo v svojem okolju. In ni res, da bi se bila celotna partija poistovetila z oblastjo, ne manipulira vsak in vsakdo z ljudmi in z delavci, samoupravljalci, naloga komunistična je, da deluje vsak

v svoji sredini tako, da kritično oceni sebe in druge, svoje delo in prispevke usmerja k naprednejšemu, boljšemu, skupnemu cilju, odpravljati pa napake v naši družbi in sistemu ne oziraje se na to, kdo je član ZK in kdo ni.

Načelo javnosti pomeni tudi odgovornost, pomeni javno obljubo izpeljati zastavljen program.

Ne dvomim v to, da rečenega in zapisanega programa in ciljev ne bi mogli izpeljati v naših sredinah, kjer delamo. Tako kot so člani dosedanega sekretariata OOZK, ki se jim izteka dvoletni mandat, opravljali uspešno svojo funkcijo, s sekretarjem Dušanom Laurenčičem in namestnikom se-

retarja Metodom Kovačem in člani Gerto Gregorko, Natašo Florjančič, Francem Kikljem in Lojzetom Senegačnikom, tako so bili predlagani z zaupnico ostalih članov ZK sedaj na novo evidentirani Lojze Senegačnik, ki je predlagan za sekretarja in njegovo namestnico Vesno Čuber in člani sekretariata Dušan Laurenčič, Nikolaj Longo, Tatjana Plešec in Tone Valas, vabljen gost pa bo na seji OOZK SOZD Emona vsakokrat tudi naš koordinator z obč. komitejem ZKS Ljubljana-Moste-Polje tov. Leopold Maček.

S tovariškimi pozdravi in z geslom — v slogi je moč, zaključujem svoje misli.

Z. Založnik

■ VEST IZ GARMISCH PARTENKIRCHNA

Maison de Qualité ptujskim kletarjem

GARMISCH PARTENKIRCHEN, 17. oktobra — Mednarodna organizacija za kvaliteto **Ordre de Saint Fortunat**, ki ima sedež v Mainzu v ZRN je podelila Emoninemu tozdu Slovenske gorice — **Halozu** iz ptujskega Kmetijskega kombinata priznanje **Maison de Qualité**.

To priznanje jim omogoča, da z svojimi vini lahko konkurirajo za posebno priznanje **Grand Prix de Vin**.

Doslej so to visoko priznanje za kakovost prejele v Jugoslaviji le nekatere hiše, ki se lahko ponašajo s svojo visoko kakovostjo kot na primer: Steklarna iz Rogaške Slatine, Radenska, Pivovarna UNION iz Ljubljane in nekatere hotelske hiše luksuzne kategorije.

Visoko priznanje je prevzel za ptujske vinogradnike predstavnik Emoninega Globtrade iz Münchna.

Ptujskim vinogradnikom in kletarjem iskreno čestitamo!

Z. G.

■ IZ LJUBLJANSKEGA SUPERMARKETA

Pokušina solat in piva

LJUBLJANA, 10. oktobra — Komaj so kupci živili v ljubljanskem Supermarketu pozabili, večina pa je najbrž še imela v spominu, pokušino sojinih zrezkov in krompirjevih krocketov ter srpskih vin, so imeli pretekli teden priložnost pokušati številne kuhane solate, ki jih, kar 36 jih imajo na seznamu, pripravljajo v kuhinji Supermarketa.

»Kljub temu, da stalni kupci našega delikatesnega oddelka dobro poznajo pester

izbor in kakovost naših solat, smo o tej naši ponudbi želeli seznaniti širši krog potrošnikov oziroma naših kupcev, tudi tistih priložnostnih, ki bolj slučajno pridejo kupovat v našo hišo,« je povedal poslovodja etaže **Branko Kranjc**.

»Ker vemo, da po dobri malici prežene žejo časa dobre pijače, smo tokrat degustacijo solat obogatili z degustacijo piva znane pivovarne Laško. Kako pa tekne poži-

rek piva po malce pikantnejši madžarski ali sirovi solati, pa so se lahko potrošniki prepričali minuli teden, vsak dan od 11 do 12 ter od 17 do 18 ure. Zanimanje je tolikšno, da bomo degustacijo podaljšali še za nekaj dni,« je še dodal Branko Kranjc.

Laško pivo več kot 160-letna tradicija

Pred dvema letoma je pivovarna Laško praznovala

160-letnico. Pivo so začeli variti že leta 1825. Danes dela v pivovarni 540 delavcev, ki zvarijo v letu dni 1.250.000 hektolitrov piva. Že peto leto potuje del njihove proizvodnje tudi preko državne meje — v Italijo, Anglijo, Avstrijo, na Madžarsko in v zadnjem času tudi v ZDA. Pred tremi leti so bili prvi v državi, ki so trgu ponudili pivo v praktičnih pločevinkah, pred kratkim pa še v 5-litrskih sodčkih, posebno primernih za kampiranje ali družinske izlete v naravo.

»Degustacija solat v Supermarketu je resnično primerna prilika, da Ljubljancanom damo na pokušino naše pivo. Degustirajo lahko — svetlo pivo v 5 litrskem sodčku (12), svetlo pivo LAŠKI GOLDING (15), temno pivo TERMALNI DESERT (15) ter točen svetlo pivo ZLATOROG, ki ima 12« sta povedala **Alojz Oberžan**, vodja ekonomsko propagandne službe in **Jure Reja**, vodja distribucije za Ljubljano.

Degustacijo piva so domiselni pivovarnarji iz Laškega izkoristili tudi za prodajo spominkov od ličnih moderno oblikovanih vrčkov za pivo in čaš pa do priponek in namiznih vžigalnikov vdelenih v pločevinke za pivo. Z anketnim listom, ki ga degustatorji kar vneto izpolnjujejo pa skušajo dognati katero pivo Ljubljancanom bolj ugaja.

Naj ob koncu povemo še nekaj misli, ki so nam jih povedali tisti, ki so pokušali:

- »Nisem vedela, da je ribja solata lahko tako okusna.«
 - »Od treh, ki sem jih pokušil, mi je najbolj ugajala solata iz sira.«
 - »Navdušena sem nad »šopsko« solato.«
 - »Prihodnji teden imam neke obiske. Kupila bom tri vrste solate, jih ustrezno obložila, odprla sodček piva pa bo enkratno.«
 - »Za pričakovanje Novega leta že imam idejo...«
- Tudi mi smo iz tega potegnili zaključek — dobro je vedeti!

Z. G.



Na degustaciji v ljubljanskem Supermarketu je s solatami postregla Mira Kohne, ki jih je tudi pripravljala skupaj s Tinco Kanc, Angelco Završček, Nado Nered in Anđo Pršlja.



Po degustaciji solat se je prilegla čaša dobrega piva iz pivovarne Laško.



Močnejše notranje in zunanje povezave

LJUBLJANA, 26. oktobra - Vsi trije tozdi, ki sestavljajo DO Emona Commerce, in sicer Globus, Obala Koper in Agroplod, so za leto sprejeli zelo ambiciozne plane, ker smo hoteli slediti družbenim usmeritvam stalnega povečevanja izvoza, poudarja **Vojko Volk**, direktor Emona Commerce, pri čemer podčrtuje, kako so morali posebej aktivirati nekatere službe in sektorje, ki doslej niso bili vključeni v izvozna prizadevanja.

Emona Commerce je z notranjim in zunanjim povezovanjem dobila vrsto novih kooperacijskih in poslovno-tehničnih pogodb celo s proizvajalci znotraj hiše, da bi si zagotovila čimveč blagovnih fondov, zanimivih za izvoz. Druga oblika aktiviranja prizadevanj je bila vzpodbujanje interne koordinacije med sektorji v TOZD, med tozdi in znotraj sistema sozd Emona. Poslovno povezovanje in disciplina je povečala nakup blaga v Jugoslaviji, s čimer je večala indekse ekonomičnosti, produktivnosti in fizične realizacije. Vse to je zahtevalo osvežitvev, prazneporeditev in dodatno šolanje kadrov.

Agresiven nastop na tujih trgih zahteva več znanja in intenzivnejšega vključevanja naše in mreže, to je naših podjetij in predstavništva v tujini. Naša in mreža je letos odigrala izjemno pomembno vlogo pri realizaciji posameznih poslov, posebej pri kontaktih s končnimi kupci Emoninega blaga v tujini.

Devizna nelikvidnost države je namreč močno negativno vplivala na realizacijo posameznih poslov. Od tujih partnerjev je skoraj v celoti odvisna oskrba brezcarinskih prodajal, ki smo jih zelo razvili.

Vodstvo Emona Commerce je pritegnilo k sodelovanju tudi vodstvo sozda in ga vključilo v posamezne akcije, posebno v takšne za katere smo menili, da je potrebno, da v njih Emona nastopa kot sistem. Moram reči, poudarja **Vojko Volk**, da je v določenih poslovnih potezah skupni nastop rodil zelo pozitivne rezultate.

V določenih sektorjih, kot so meso, poljščine in tekstil, so vsi izjemno povečali izvoz na konvertibilni trg. Podobne uspehe smo dosegli tudi v skupnih akcijah jugoslovanskega značaja. Kar

zadeva sodelovanje z drugimi DO v sistemu sozda, naj na prvem mestu omenim MIZ in Agroemona, zdaj tudi KK Ptuj, Globtour in Emona Hotele in v zadnjem času Emona Inženiring in Blagovni center.

Vse to sodelovanje je osnovano na poslovnih povezavah, ki so dodale dodatne, torej nove poslovne rezultate. Nastop E-Commerce je bil letos in bo tudi v prihodnje močno odvisen od čim boljših poslovnih povezav znotraj sistema in skupnih povezav in nastopa izven njega, posebej če vemo, da so bile doslej povezave posameznih sektorjev znotraj DO slabe. Do te akcije povezovanja nas je pripeljala ekonomska nuja.

Globus je slej ko prej še zmeraj



Vojko Volk

največji in najmočnejši tozdi: izvoz gozdnih sadežev, sadja in povrtnin je po pričakovanju, dviga se izvoz mesa in mesnih izdelkov, napreduje izvoz tekstila in povezovanje s tovrstno industrijo. Dobre rezultate, ne pa optimalne, so ustvarili tudi drugi sektorji, ki so sledili kombinatoriki in povezovanju ter trgu.

Tozdi Obala je zelo uspešen pri brezcarinski prodaji blaga, saj je prisoten v 85 jugoslovanskih občinah, skratka po vsej državi. Poleg tega oskrbuje diplomatski zbor v Beogradu, jahte in ladje. V maloobmejnem prometu smo na 4. do 5. mestu, v okviru operaterjev s sosedno Italijo.

Ob vsem tem razvoju smo se

v E-Commercu srečevali tudi z vrsto problemov, kot so: nelikvidnost jugoslovanskih partnerjev, slabo izplačevanje izvoznih premij, neurejeni zunanjetrgovinski predpisi, ki niso v prid dolgoročnega nastopanja na tujih trgih, izvozu in ugledu Jugoslavije v mednarodni menjavi blaga.

Agroplod Ljutomer sicer ni zunanjetrgovinski tozdi, je pa indirektno vezan na pripravo blaga za izvoz. Bil je ustanovljen za odkup gozdnih sadežev in predelavo blaga za domači in tuji trg. Ker v okviru E-Commerce ni imel lastnega programa razvoja, kakršnega so si želeli v občini in delavci, je letos prišlo do poskusa odcepitve. Delavci so se na referendumu odločili, da ostanejo pri Emoni in so sprejeli nov program dela in razvoja, ki je v realizaciji. Medtem so se izboljšali njihovi OD, produktivnost pa se je povečala za več kot 300 (indeksnih točk).

Razvoj tega tozda bo imel tri usmeritve: obstoječa proizvodnja, sodelovanje z Agroemona (proizvodnja in polnjenje dietične hrane, za kar so stroji že naročeni) ter proizvodnja in predelava lešnikov - nova proizvodna linija bo v obratovanju koncem leta.

Kot dodatna dejavnost bo v Ljutomeru v kratkem odprt Emonin discount, saj podobne prodaje na širšem okolišju tam še ni.

Emona Commerce trenutno zaposluje 722 delavcev, največ novih je letos sprejela tozdi Obala Koper, in sicer kar 203 (nove brezcarinske prodajalne).

Hiter razvoj prinaša tudi probleme. Zahteva drugačno organizacijo skupnih služb, prilagoditev posameznih tozdov novo nastali situaciji ter obdelavo podatkov v interno ter eksterno informatiko.

Sredi decembra bo Emona Commerce sprejel plan za 1988. leto. Osnovna usmeritev: stalno povečevanje izvoza in širjenje zunanjetrgovinske dejavnosti v vseh oblikah, povečevanje prodaje v brezcarinskih prodajalnah, še boljše poslovne povezave z našimi in tujimi podjetji, večanje OD in skupnega standarda.

Prihodnje leto bo zelo pomembna finančna disciplina, ker pričakujemo, da bo trg denarja v Jugoslaviji moral doživeti drastične spremembe. Želimo si dolgoročne stabilnejše zunanjetrgovinske ukrepe, zakaj le na ta način bomo lahko obvladovali izjemno zahtevne pogoje trgovanja na tujih trgih.

Dolgoročni in stabilnejši zunanjetrgovinski predpisi morajo skrbeti tudi za varnost delavcev, ki opravljajo zunanje trgovinske operacije, zato morajo biti prilagojeni realnosti in spoštovati morajo poslovne in tržne običaje. Linearni in nestalni predpisi vnašajo pravo zmedo in dajejo prostor nestrokovnemu delu.

No, in ob vsem tem je prisotna še stalna skrb za izobraževanje zunanjetrgovinskih delavcev v specialističnih ustanovah, v okviru slovenske gospodarske zbornice in neposredno na posameznih delovnih področjih, pa tudi v tujini, »je končal Vojko Volk.



Na sejmju v Budimpešti so pokazali tudi mali električni avtomobilček za vožnje po mestu, ki zmore hitrost 45 km na uro.

Z MADŽARSKE

Jesenski sejem v Budimpešti

Letos je bil v času od 18. do 26. septembra v Budimpešti odprt 86. madžarski jesenski sejem široke potrošnje. Na njem je sodelovalo 1200 madžarskih in skoraj 350 tujih razstavljalcev. V primerjavi z letom nazaj, je bilo tujih razstavljalcev kar 35 več. Pri tem je treba posebej omeniti predstavitev gospodarstva Sovjetske zveze. Skupaj so letos proizvajalci predstavili kar 4.000 različnih izdelkov.

Ocenjujejo, da je sejem ob poslovnih obiskovalcih kar 500.000 ljudi, pri čemer se Madžari posebej zavedajo dejstva padanja kupne moči. Zaradi tega sejem izkoriščajo predvsem kot mesto, kjer potrošnikom prikazujejo nove izdelke, ki jih bo moč kupiti v naslednjem letu. Tako tudi sejem nima namena predstaviti le domačo proizvodnjo za svoj trg, pač pa istočasno odskočna deska za predstavitev novosti madžarskega gospodarstva tujim poslovnim partnerjem in kupcem.

To še posebej velja za predstavitev 400 razstavljalcev, ki so poskrbeli za predstavitev 4.000 živil. V želji po večji kakovosti finalizacije kmetijskih pridelkov v lastni živilsko-predelovalni industriji je to leto Ministrstvo za kmetijstvo in prehrano prvič organiziralo strokovni svet za ocenjevanje kakovosti. Podelili so deset velikih nagrad sejma in osemindeset nagrad sejma. S tem hočejo v prihodnje - seveda vzporedno ob posodabljanju ži-

vilsko-predelovalne industrije zasledovati cilj, ki v njihovi pridelavi in prireji predstavlja tradicijo: »Ob kakovosti pridelkov, zagotoviti še kakovost izdelkov ter to ponuditi trgu«.

Se beseda o »Sejmu na sejmju« ter o zanimivostih:

Več kot 70 kmetijskih in drugih zadržev ter zasebnikov je prodajalo obiskovalcem svoje izdelke. Prikazali so svojo jadrnico SENTJUPAT, ki se je vrnila s popotovanja okoli sveta, pa avtomobilček PUNI, ki je ob največji hitrosti: 45 km na uro namenjen mestni vožnji. Omenimo še parabolno anteno tovarne Orion za sprejem satelitskih programov. Madžari jo bodo lahko kupili že do konca leta.

Kaj bi rekli o nastopu jugoslovanskega gospodarstva? Predstavila se je vrsta podjetij, ki že leta sodelujejo z madžarskimi partnerji. Žal pa enotnega nastopa, skupaj na enem mestu tudi tokrat ni bilo. Vsakdo se je predstavil ali posamično ali pa v okviru druge jugoslovanske sejemске organizacije. To pa žal ni nudilo slike velikosti in potenciala naše blagovne menjave in možnosti kooperacij, ki bi jih sicer lahko skupaj realizirali v prihodnje v večjem obsegu.

O tem, koliko je sejem v Budimpešti zanimiv za Emona je **Valter Podgornik**, direktor tozda **Globus Emona** zunanje trgovine dejal: »Ob dejstvu, da v Emoni lastnih blagovnih fondov ne

izvažamo, smo manj zainteresirani za nastop ter posredno predstavljamo druge organizacije, saj je vse vezano na velike finančne stroške.

Posredno imamo v Emoni veliko blaga jugoslovanskih partnerjev, ki ga nudimo na tem trgu. Madžari se zanj zanimajo. Žal pa zaradi nemožnosti direktnega uvoza, izhajajočih iz plačilnih problemov partnerjev, ostajajo možnosti vezave poslov z izvozom njihovega blaga na naš trg majhne. Blagovni fond, zanimivi za nas so z njihove strani omejeni po količinah in po kakovosti.

Govorimo lahko le o blagovnih viških, ki jim ostanejo po izpolnitvi dolgoročnih pogodbenih obvez do partnerjev v SEV-u in po prodaji blaga na konvertibilnih trgih.

Ceprav je velik odstotek blaga na izvoznih dovoljenjih, se dogaja, da kljub dogovorom med partnerji do realizacije posameznih izvoznih poslov ne pride. Preprosto madžarski partnerji ne morejo dobiti izvoznih dovoljenj. Tako ugotavljamo, da je nastop Emona uspešen, kadar gre za zapiranje poslov na posameznih področjih: bazične kemije, usnjarstva, ... To v praksi pomeni, da uvažamo reprodukcijski material na primer za Jugoplastiko iz Splita, Alpino iz Zirova. Težave pa nastopijo, kadar želimo zaključiti posle z različnih področij poslovanja partnerjev v obeh državah.

A. A.

Upokojenci Emone preberite!

Honorarno delo

vas čaka v ljubljanskem Supermarketu, Kersnikova 2.

Prosto je mesto vratarja - čuvaja. Supermarket takoj zaposli šest delavcev. Interesenti naj se čimprej javijo osebno v splošno kadrovske službi Supermarketa v Ljubljani, Kersnikova 2, IV. nadstropje pri tovarišici Slavki Kolarič.

Supermarket
Ljubljana

Inovativnost tudi v izvozu

LJUBLJANA, 28. septembra - V novih prostorih Kartonažne tovarne Ljubljana v industrijski coni na Letališki cesti je bila 28. septembra 1987 majhna svečanost, kate-re so se udeležili predstavniki DO RIKO RIBNICA, lastnika firme O. M. P. I. Milano, EMONA COMMERCE - TOZD GLOBUS in EMONA GLOBTRADE GORIZIA.

DO RIKO RIBNICA in EMONA COMMERCE sta gostom in poslovnim partnerjem predstavila prototip kontinuirne hidravlične preše za stiskanje odpadnega papirja, ki sta jo skupaj in z angažiranjem partnerjev na italijanski strani, razvila in pripravila za proizvodnjo in trženje.

RIKO bo domačemu tržišču s tem ponudil izdelek, ki smo ga dosedaj v pretežni meri uvažali kot opremo, pod pogoji, ki so se v smislu sprememb zunanjetrgovinskih predpisov vse bolj slabšali. V svojem proizvodnem programu hidravličnih stiskalnic za sekundarne surovine pa bo izpolnil vrzel, ki je do sedaj obstajala v ponudbi

opreme za obdelavo odpadnega papirja.

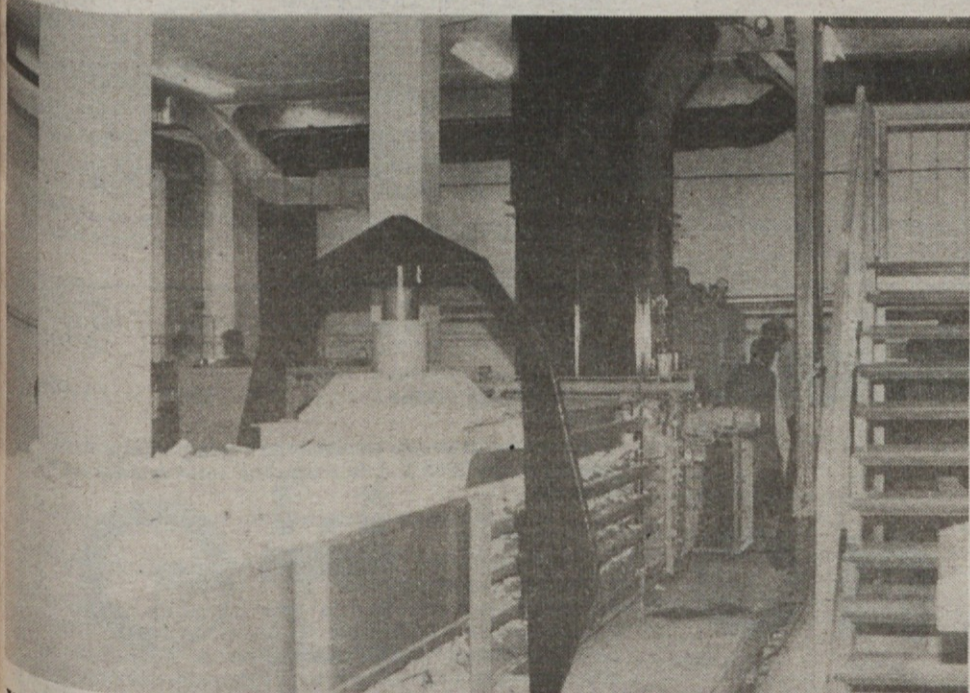
Bralcu tega prispevka se gotovo vsiljuje vprašanje, kakšno vlogo ima pri tem zunanja trgovina. Mi v Sektorju opreme smatramo, da moramo najti kvalitetne povezave z neposredno proizvodnjo, ki mora biti predvsem izvozno usmerjena. Prevzeti moramo iniciativo in sodelovati že v fazi razvoja izvoznega programa, s vključevanjem vseh možnosti, ki nam jih ponuja naša organiziranost. Pri tem mislim predvsem na potenciala, ki se nam ponujajo preko naše ino-mreže poslovnih enot v tujini.

V primeru RIKOVE stiskalnice sodelujemo že od zasnove razvoja, z marketinško idejo in s koncipiranjem dolgoročnega programa. Ko smo se odločili, da bomo RIKU pomagali pospešiti razvoj s transferom tehnologije iz inozemstva, da bomo tujo firmo pripravili do tega, da bo sodelovala v kooperacijskem smislu, smo jasno opredelili naloge, pristojnosti in interese posameznih partnerjev.

Rezultat takega snovanja skupnega nastopa je podpisan dogovor med RIKOM in EMONA COMMERCE, ter EMONA GLOBTRADE GORIZIA, ki je osnova za oblikovanje poslovno-tehničnega sodelovanja v obliki dolgoročne proizvodne kooperacije.

Dogovorjena je taka oblika široke zasnove dolgoročnega sodelovanja, ki bo vključevala, tako na italijanski strani, kot na jugoslovanski strani, več proizvodnih delovnih organizacij iz področja kovinsko-predelovalne branže in strojegradnje, zbranih okoli nosilcev kooperacije, to je EMONA COMMERCE in GLOBTRADE GORIZIA. Tako zastavljen razvoj snovanja poslovnih odnosov, s priznanimi proizvodnimi delovnimi organizacijami, mora biti v skladu z razvojnim programom zunanjetrgovinske delovne organizacije, ki ne sme predstavljati samo samoupravno sprejet dokument, ampak mora najti mesto v vsakdanji praksi vseh zunanjetrgovinskih delavcev.

I. Klinar



Velika stiskalnica, ki odpadne papirne rezance stisne v bale tudi do dvajsetkrat manjšo prostornino.

Veliki projekti za farme

LJUBLJANA, 4. nov. – »Se pred integracijo AE s Prehrano je Agrokombinat Emona začel izvajati velika investicijska dela: projektiranje perutninarskih in prašičjih farm, govedorejske farme. Eno prvih večjih v Jugoslaviji smo projektirali govedorejsko farmo za Sljeme pri Zagrebu,« nadaljuje svoje spomine dipl. pravnik Ivan Muhič namestnik predsednika poslovnega odbora sozd Emona.

Zračni most za pujske

Ko smo se uveljavili v Jugoslaviji, to je bil začetek našega inženiringa, smo začeli projektirati perutninarske farme v DDR, nakar smo se lotili največje farme na svetu, prašičerejske v Eberswalde – Berlin. Začeli smo 1966. leta, končana je bila 1969. leta. Farmo smo projektirali, zgradili in opremili oziroma napolnili s plemenjaki, ki smo jih v Nemško demokratično republiko pripeljali po zraku – z letali. Menda se je prvič v zgodovini zgodilo, da je nekdo po zraku prepeljal 9 tisoč prašičev... Vozili smo jih z Brnika v Berlin in to daljnega leta 1969. To je bil prvi »svinjski« zračni most, ki smo ga uspostavili z našimi letali AA DC 6. To so bila še letala na vijake, zanesljivi štirimotorci. Temu načinu transporta so se nekateri čudili, nas kritizirali in se iz nas norčevali, vendar je bil tak način prevoza bistveno cenejši kot železnica, hitrejši in bolj varen. Mislim, da smo bili za tiste čase zelo udarni in podjetni. Direktor je bil Hrušev, njegov namestnik pa Slavko Cerpič.

Prepoceni gnoj za SDK

Kombinat ni imel preveč dobre odnose z SDK, zato so nam stalno pošiljali za vrat inšpektorje. Tako je ob inventuri eden inšpektorjev zahteval, da bi morali točno vedeti, koliko je zjutraj govedo težko in koliko ko se naje. Na vsak način je hotel vedeti za skupno težo vseh naših goved, čeprav smo mu razlagali, kako in zakaj računamo povprečno. Potem je sitnaril, da smo gnoj ocenili za nekaj par premalo (0, tedaj so bile še pare denar!) ipd., da smo izgubo prikazali previsoko. Tudi z Berlinom smo imeli nekaj težav, ker nam niso pustili obračunat opravljenega dela, češ da smo v izgubi. Potem smo se tožarili in tožbo dobili.

Direktor AE kot de Gaulle

Ko smo kupili osebni avtomobil citroen palace, je neki novinar napisal, da se s takšnim avtomobilom v Franciji vozi samo general De Gaulle... in seveda direktor Agrokombinata Emona iz Ljubljane, ki ima izgubo in prašiče vozi po svetu z letali... No tedaj nismo imeli več izgube. Takšen avto sploh ni bil luksuz, saj smo vsak teden potovali v Berlin, kjer smo imeli zaposlenih 600 ljudi. Šoferji so se pritoževali, da smo tako potovali v Berlin, kakor danes v Domžale ali v Spodnji Kašelj.

Ob koncu 68/69. leta smo v Kombinat ustavljeno gradnjo današnjega MM v Ljubljani. Trgovci, med njimi tudi pokojni Nebec, so se nam samo nasmihali, češ kaj takšnega se lahko postopijo samo kmetje... ki se na trgovino ne spoznajo. Lokacija je bila izven ožjega mestnega središča. Ob podpori banke smo se podjetno lotili dograditve MM. Prevzeli smo ga v tretji fazi. Betonski skelet in streha. Vendar tega objekta pred integracijo s Prehrano nismo mogli kon-

AE prevzel MM

Ta čas smo Agrokombinatovci prevzeli ustavljen gradnjo današnjega MM v Ljubljani. Trgovci, med njimi tudi pokojni Nebec, so se nam samo nasmihali, češ kaj takšnega se lahko postopijo samo kmetje... ki se na trgovino ne spoznajo. Lokacija je bila izven ožjega mestnega središča. Ob podpori banke smo se podjetno lotili dograditve MM. Prevzeli smo ga v tretji fazi. Betonski skelet in streha. Vendar tega objekta pred integracijo s Prehrano nismo mogli kon-

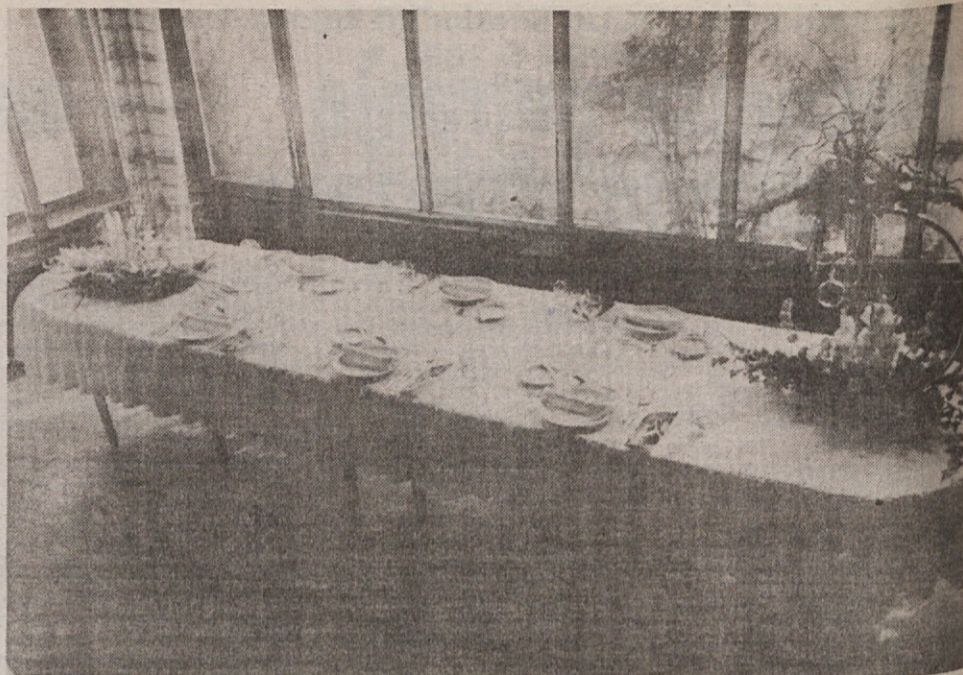
čati, ker je banka vmes ustavila financiranje. To je bil potem eden od razlogov za integracijo s Prehrano, da smo postali močnejši. Pravega motiva za integracijo še danes ne poznam. Vse skupaj sta skuhalo Nebec in Hrušovar, pa še kdo je moral biti zadaj.

Ženitev AE in Prehrane

»AE je imela v tistih časih tudi druge možnosti za integracije,« kakor se spominja Ivan Muhič. »Potekali so pogovori s Kombinatom Grosuplje, z ljubljansko Metalko in drugimi. Osebno menim, da nismo naredili prav, da nismo realizirali teh integracijskih teženj.

Po integraciji s Prehrano je prišlo do velikih prerazporeditev strokovnih kadrov. Mislim, da je pri tem glavno vlogo odigral Nebec, precej manjšo pa Hrušovar. Prehrana je bila tedaj tudi po rentabilnosti nekoliko močnejša kot AE. Mi kot Agrokombinat smo že pred združitvijo imeli svoje trgovine, mesarije in restavracije. Pretežni del Koprške Jestvine je bil pri AE. Na žalost se je tedaj cela vrsta strokovnjakov iz AE preselila drugam. Prihajalo je do raznoterih peripetij. AE je bila svoje vrste možganski trust, Prehrana pa je bila, kar zadeva kadre, bolj uboga. No, javni razpis je združenima organizacijama dal novo ime-Emona. Tako AE kot Prehrana sta imela tedaj po približno 1500 zaposlenih, kar skupno pomeni nekaj nad 3 tisoč.

N. I.



Eleganten pogrinjek za novoletni menu z domiselno ikebano (v manjši ikebani je enourna pečena ura, ki se bo iztekla točno opolnoči, ko se bo staro leto prevesilo v novo.)

35. GOSTINSKO TURISTIČNI ZBOR SLOVENIJE

Pestra bera medalj v Radencih

RADENCI, 28. in 29. oktobra – Vsakoletni tradicionalni gostinsko turistični zbor Slovenije je bil tokrat v hotelu Radin v Radencih. Kot vedno so svoje znanje in moči preverili tudi gostinci Emona z Bernardina, iz čateških Term, Haloškega biserja, portoroške Riviere, ljubljanskega Uniona in Slona ter iz Maximarketa.

Novost letošnjega zbora je bila nekakšna uvertura za zbor v hotelu Bellevue v Ljubljani, kjer so sredi oktobra ekipe gostincev prikazale ureditev novoletnega menua, in sicer od pogrinjka, aperitiva, uvodnih in glavnih jedi, do sladice in pijske.

Ze tu sta se izkazali ekipi iz hotela Union ter iz Maximarketa, ki sta prejeli posebne kolajne z diplomom.

V hotelu Radin v Radencih je nastopilo več Emonskih ekip v kateri so sodelovali po en kuhar, natak, slaščičar in barman, ki je moral pripraviti novoletni koktajl. Uspešne so bile ekipe iz Bernardina, Haloškega bisera ter iz čateških Term, ki so osvojile bronaste medalje, še uspešnejša pa je bila ekipa iz portoroškega hotela Riviera, ki je osvojila srebro.

Na letošnjem zboru so se

ekipe pomerile tudi v »živo«. Silvestrski meni so pripravili in skuhalo v gostinskem šolskem centru v Radencih nato pa ga na pogrinjkah tudi postregli in servirali gostom. V vsaki ekipi sta bila po dva kuharja in dva natakarka.

Najuspešnejša ekipa v tekmovalstvu v živo je bila ekipa iz Maximarketa, kuharja Janez Zalar in Vlado Lalič ter natakarka Pavle Zupančič in Božo Bastič so si ovesili srebrne medalje. Ekipa Bernardina iz Portoroža v kateri sta bila kuharja Krečo Greša in Vesna Predo ter natakarka Mladen Knez in Vladimir Pogorelec pa so osvojili bronaste medalje.

Uspešen je bil v pripravi narodnih jedi tudi Vili Maver, kuhar v Bernardinu, ki je osvojil bronasto medaljo.

Novost letošnjega zbora je bilo tudi tekmovanje recep- torjev, kjer je receptor hotela

Slon Marko Vidic osvojil srebro.

Pohvaliti gre tudi športno zagnanost naših gostincev. Na tem področju se je za naslove najboljših potegovalo kar 240 gostinskih delavcev. Emonci so bili uspešni v kegljanju, kjer je moška ekipa osvojila odlično drugo mesto.

Letošnji jubilejni 35. zbor gostinskih in turističnih delavcev Slovenije usmerjen na boljšo ponudbo ob praznovanju novega leta je uspel. Hkrati s tem je bila to tudi priprava na ponudbo v zimski turistični sezoni. Udeležilo se ga je več kot 1.200 gostincev iz vse Slovenije, kot gostje pa so prišli tudi gostinci iz sosednje Madžarske. Koliko in kaj pa smo se na zboru naučili, bomo ocenili po novoletnih praznikih in kasneje.

Tekst in foto: M. Kafol



Novoletni menu, ki sta ga v hotelu Bellevue v Ljubljani pripravila kuharska mojstra Adalje in Lalič (v ozadju na servirni mizici šunka v testu z bogato prilogo)

interRent

emona globtour
rent a car

40 let Emone – povzetki iz kronike

(Janko Velikonja – nadaljevanje)

	Leto izgradnje	Višina vloženi sredstev (n. din)
1. Poslovna stavba podjetja Prehrana v Kersnikovi 2	1960	1.500.000
2. Maloprodajna mreža v Ljubljani in izven nje	1960-1970	17.653.847
3. Supermarket Ljubljana	1964	7.000.000
4. Supermarket Osijek	1967	11.000.000
5. Hotel Riviera Portorož	1970	98.000.000
6. Supermarket Maribor	1970	22.000.000
7. Kompleks hladilnic in skladišč na Šmartinski c. 102 – začetek del 31. 7. 1964, zaključek 23. 4. 1971	1971	110.000.000
8. Pralnica hotela Riviera Portorož	1971	1.715.000
9. Trgovska hiša Maksimarket	1971	106.000.000
10. Projekt Madagaskar (ni realiziran)	1971	3.500.000
11. Hladilnica MIZ v Zalogu	1977	18.300.000
12. Hoteli Bernardin Portorož	1977	738.000.000
13. Emona Center Koseze	1978	45.000.000
14. Predelovalno-odkupni center Ljutomer	1979	530.000
15. Emona Center Semedela pri Kopru	1979	55.817.000
16. Hotel Holiday Inn, Ljubljana	1979	161.935.000

17. Hotel Terme Čatež, Brežice	1979	290.000.000
18. Emona Center Kremenca, Postojna	1979	34.000.000
19. Emona Center Štepanjsko naselje Ljubljana	1979	77.280.000
20. Povečanje zmogljivosti farme Ihan	1980	100.000.000
21. Poslovna stavba Emona Ljubljana, Šmartinska 134	1980	470.000.000
22. Blagovnica Brežice	1980	128.000.000
23. Hotel Evropa Celje	1980	101.000.000
24. Market Senožeti pri Litiji	1980	4.600.000
25. Samopostrežna trgovina Lucija	1980	14.300.000
26. Ribogojnica Dvor pri Žužemberku	1981	24.000.000
27. Prodajalna mesa MIZ Ljubljana, Šmartinska 24	1981	1.500.000
28. Blagovnica Zreče	1981	104.000.000
29. Emona Center Dravlje, Ljubljana	1981	99.000.000
30. Restavracija Dom Ivana Cankarja	1982	100.000.000
31. Modernizacija TMK Ptuj	1982	160.000.000
32. Emona Center Jarše, Ljubljana	1982	150.000.000
33. Obrat za predelavo sadja Ljutomer	1982	35.000.000
34. Farma govejih pitancev Hraše, Ljubljana	1983	72.000.000

35. Farma govejih pitancev Pragersko	1983	74.000.000
36. Gostilna »Ribič« Izola	1983	7.000.000
37. Bungalovi Ptujске toplice	1983	17.000.000
38. Bife na Turnišču pri Ptuj	1983	2.500.000
39. Prenovitev hotela Ptuj	1983	3.000.000
40. Zaključek modernizacije MIZ	1984	164.018.140
41. Farma govejih pitancev Sobetinci	1984	760.000.000
42. Veleblagovnica Čuprija	1984	225.000.000
43. Restavracija »Ribič« Ptuj	1985	35.000.000
44. Prenovitev Gostilne Breg Ptuj	1985	3.000.000
45. Samopostrežna trgovina Žužemberk	1985
46. Sušilnica za koruzo in pšenico Draženci pri Ptuj	1985	480.000.000
47. Supermarket Osijek	1985	920.000.000
48. Emona Center Fužine	1986	560.000.000
49. Popolna prenova Smrekarjevega hrama	1986	110.000.000

Na seji centralnega delavskega sveta podjetja Prehrana dne 23. julija 1963 je bila nakazana smer nadaljnega razvoja:

1. Razvoj samopostrežnih trgovin v okolici Ljubljane in v Ljubljani;
 2. Razvoj turističnih marketov v turističnih središčih;
 3. Razvoj blagovnih hiš.
- Rezultat teh sklepov je bila izgradnja in otvoritev Supermarketov Ljubljana, Osijek in Maribor. Trgovska hiša – Maksimarket, pa je svojo pot do dograditve opravila še v sestavi Agrokombinata Emona in doživevala zaključek del ter otvoritev v že združenem podjetju Emona Ljubljana.

(Se bo nadaljevalo)

■ ZIMSKA PONUDBA EMONA
GLOBTOURA

Z nami na sneg in sonce

(Nadaljevanje s 4. strani)

smučanje v najlepšem in najsodobnejšem smučarskem centru na smučiščih Kronplatza v Južni Tirolski. Tu je na voljo okrog 70 km dobro vzdrževanih prog s 30 žičnicami.

Nastanitev je možna v apartmajih KRONPLATZ RESIDENCE na zgornji postaji žičnice. Cena se giblje od 231 tisočakov za dvojne ležišče do 451 tisočakov za 3 plus eno ležišče. V ceno apartmajev je všteto - najem, ogrevanje, posteljnina, končno čiščenje in turistična taksa. V hotelu BRÖTZ in penzionu ADLER je v ceno vključeno: 7 polpenzionov in turistična taksa. V hotelu BRÖTZ pa še 1-krat tedensko uporaba savne in solarija. V obeh hotelih imajo otroci do 10. leta 20 odstotni popust, otroci do 6. leta pa 40 odstotkov popusta. Pri smučarskih vozovnicah imajo otroci do 7. leta 50, do 14. leta pa 30 odstotkov popusta. V ceno smučarske vozovnice je vključen tudi smučarski avtobus iz Rasna do spodnje postaje sedežnice v Olangu. Oba navedena hotela sta od smučišča oddaljena 5 kilometrov. Od hotelov do postaje ski-busa je le 100 metrov.

V Italiji bodo gostje Globtoura lahko smučali še v Ravasclettu, Folgaridi, La Polsi, Moeni in Canazeu.

in v Franciji

Tri doline ali VAL THORENS v Franciji je največje smučišče na svetu, ki ga sestavljajo Courchevel v prvi, Meribel v drugi ter Les Menuires in Val Thorens v tretji dolini.

Smučišče ima skupaj 450 kilometrov urejenih in med seboj povezanih smučarskih prog, segajo pa od 1350 do 3200 m nadmorske višine. Povemo naj še to, da je smučarjem na voljo 184 žičnic.

Tisti, ki se bodo odločili za smučenje v Avoriazu, bodo imeli na voljo 650 km urejenih smučarskih prog, ki jih povezuje sistem 170 žičnic v Avoriazu, okolici, ter sosednji Švici. Tod so smučarski tereni primerni tako za začetnika kot za izkušene smučarje, urejene pa so tudi tekaške steze. Izredne možnosti so tudi za turno smuko.

Se zanimivost! V centru Avoriza je prepovedana vožnja za vsa motorna vozila, zato je v ceno aranžmaja vključen tudi prevoz - motorne sani ali ratrak - do apartmaja oziroma avtobusa.

Če se boste odločili za smuko v Franciji boste lahko smučali tudi v Chamonixu, v januarju pa bo potrebno za 4 do 5 posteljni apartma odšteti najmanj 56 tisočakov na osebo.

Odhodi avtobusov v Francijo bodo vsak petek zvečer iz Ljubljane, povratki pa vsako nedeljo dopoldne. Še opozorilo tistim, ki bodo potovali z lastnim prevozom. V apartmaje bodo nameščeni po 16. uri.

Paket za Romunijo 120 tisočakov

Cena smučarskega paketa za sedem dni v smučarskem centru POIANA BRASOV, v hotelih Teleferic, Piatramare, Ciucaș in Soimul velja 120 tisočakov ter vsebuje 7 polpenzionov, prevoz avtobusa iz Beograda ter organizacijo izleta.

Z. G.

■ PLANINSKA SEKCIJA EMONA

Možic, poldrugi tisočak

Lepo jesensko nedeljo, 4. oktobra smo se planinci naše sekcije Emona odločili, da za zaključni letošnji planinski pohod obiščemo bližnje Skofjeloško hribovje.

Dobra desetina se nas je zbrala, ko smo se iz vasi Sorica, kjer je živel in delal znani slovenski slikar - impresionist Grohar, podali na pot, ki vodi na Drauha, odtod pa na Lajnarja in do našega cilja Možica, 1.600 metrov visoko.

Zanimivo je bilo poslušati našega vodiča Miloša Pertovta, ko nam je z njemu znano izbruseno besedo opisoval kraje skozi katere nas je vodila pot. Ta prelepi kotiček slovenske zemlje, razgiban gročevnat, z lepimi velikimi senožeti in skrbno obdelanimi njivami ter na red-

ko posejanimi srednjegorski kmetijami kar vabi oko k ogledu. Čudovite razglede pa je še dodatno obogatila pestra paleta jesenskih barv od zlatorumene pa tja do ognjeno rdeče.

Tod je njega dni tekla državna meja med Italijo in Jugoslavijo, zato so griči prevrtani z rovi, vrhovi in obročki pa naježeni s sedaj zapuščenimi bunkerji.

Prijetni nedeljski izlet smo zaključili v pristni domači gostilni v Sorici, malce utrujeni a prepolni lepih vtisov in nadvse zadovoljni, saj en dan preživet v čisti naravi odtehta veliko dni, ki jih preživimo v mestu na asfaltu, med zidovi, v hrupu s številnimi vsakdanjimi skrbmi.

H. Bregar



Ko so v novembru mesecu leta 1959 v Emonini Mesni industriji v Zalogu zaklali prvega bika, so se mesarji za spomin še slikali. Danes sta od petih živa le še dva, Stane Arlič, upokojenec in Tone Kumše, sedaj zaposlen pri Mercatorju. Sprejaj čepa, od leve proti desni Stane Recko in Janez Počivavšek, stoje od leve proti desni Stane Arlič, Tone Kumše in Tone Avšič.

Jurček velikan

ZALOG, 26. oktobra - Toneu Dobršku, komercialnemu referentu Emonine Mesne industrije v Zalogu se je minulo nedeljo nasmehnila prava gobarska sreča. V gozdu Jatne pri Sentjanžu je pometem, ko je imel v košari že več kot dvajset kilogramov lepih jurčkov in okrog 4 kilograme dežnikaric zagledal jurčka, ki mu z vsjo pravico lahko rečemo jur. Doma na tehtnici se je kazalec poma-

knil skoraj tikoma do debelejše črtice s številko 2.000 g. V vseh dvajsetih letih odkar priložnostno gobari Tone ni utrgal takšnega velikana.

»Sem imel pač krompir,« je dejal skromno Tone. »Vse ostalo o jurju, pa bodo povedali prijatelji jutri, ko ga bomo pripravili za dopoldansko malico.«

Gobarju Tonetu brez nevoščljivosti lahko samo čestitamo.

E. I.



Na letošnjem sejmu v Ljubljani - Narava - zdravje - na Gospodarskem razstavišču je obiskovalcem postregla točajka Ingrid Pristavec iz slaščičarne Park, ki sodi v okvir gostinske ponudbe Maximarketa. (foto: M. Kafol)

Pravilna rešitev nagradne uganke

- Pri računski nalogi - po čem so hruške? - se pravilen odgovor glasi: kilogram hrušk stane 600 dinarjev. 3.200 - 800 (kilogram grozdja) - 1.800 (dva kilograma breskev) = 600 (kilogram hrušk)
- Satovnica
 - Emonka, 2. Banija, 3. napera, 4. Makole, 5. Moabit, 6. Marina, 7. Belaja, 8. tam-tam, 9. Aragon
- Nagrade:
 - Izrebrani so bili in prejmejo:
 - nagrado - vrednostni bon v višini 5.000 dinarjev prejme Marija Benko, upokojenka Emonke, Rašiška 20, 61117 Ljubljana;
 - nagrado - vrednostni bon v višini 4.000 dinarjev prejme Ivan Duša, Delovna skupnost PS, Šmartinska 130, Ljubljana;
 - nagrado - vrednostni bon v višini 3.000 dinarjev prejme Marica Vukadinovič, E-Market Savsko naselje, Ljubljana;
 - nagrado - vrednostni bon v višini 2.000 dinarjev prejme Tilka Zajec, Supermarket, Kersnikova 2, Ljubljana.

Cestitamo!

ZAHVALA

Ob nenadni in boleči izgubi mojega brata Toneta Kovačiča, se zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem Delovne skupnosti Emona Merkur za izrečena sožalja in darovano cvetje.

Breda Maren

ZAHVALA

Ob smrti mojega dragega očeta Jožeta Rotarja, se iskreno zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem delovne skupnosti DO Emona Merkur, Ljubljana, za izrečena sožalja, darovano cvetje in spremstvo na njegovi poslednji poti.

Ani Marn

ZAHVALA

Ob boleči izgubi očeta in moža Jožeta DEŽMANA, se iskreno zahvaljujem njegovim sodelavcem TOZD Maloprodaja, posebno E-centru Cigaretova za vsoto pozornost in pomoč, ki so jo nam nudili v težkih trenutkih.

Žena Marija, hčerka Darja, sinova Jože in Stanko

ZAHVALA

Ob prerani in boleči izgubi dragega očeta in moža Jožeta Veharja, se iskreno zahvaljujem osnovni organizaciji sindikata Emonine Mesne industrije v Zalogu. Hvala gre vsem sodelavkam in sodelavcem za nesebično pomoč ter za spremstvo na njegovi zadnji poti.

Tončka Vehar s sinom Tonetom

ZAHVALA

Ob nenadni in boleči izgubi mojega brata Mira Guština, se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem Emoninega tozda Maloprodaja, kolektivoma E-Centra Koseze in Štepanjsko naselje ter vsem prijateljem za izrečena sožalja, darovano cvetje, denarno pomoč in spremstvo na njegovi zadnji poti.

žena Dragica s sinom Damjanom in hčerko Matejo

ZAHVALA

Ob smrti moje ljube mame Terezije Zlobko, se iskreno zahvaljujem sindikalni organizaciji DO Emona Mesna industrija Zalog in vsem sodelavcem za izrečeno sožalje, darovano cvetje, denarno pomoč in spremstvo na njeni zadnji poti.

Milena Čobokanovič

ZAHVALA

Ob smrti moje matere, se iskreno zahvaljujem kolektivu in sodelavcem Emone Mesne industrije Zalog za izrečena sožalja, darovano cvetje in spremstvo na njeni zadnji poti.

Burica Obrad

ZAHVALA

Ob boleči izgubi moje mame Dragice Jezeršek, se iskreno zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem delovne skupnosti Emona Commerce in sodelavcem tozda Globus za izrečena sožalja, darovano cvetje in spremstvo na njeni zadnji poti.

Nataša Ambrož

rezervirajte sedaj
plačajte kasneje



Pod geslom: »rezervirajte sedaj - plačajte kasneje« je Bojan Meden predstavil Globtourovo zimsko ponudbo.

Nagradni E-rebus



■ TURIZEM

Z Globtoureom na izlete

Na Ciper v Larnaco, Nikozijo in Limassol

Praznične dni lahko preživite na Cipru, kjer sonce še prijetno greje saj je povprečna temperatura v tem času 22,9°C. V času od 26. do 30. novembra po ceni 285.000 po osebi v času od 30. novembra do 3. decembra pa po ceni 267.000 din.

Razen mesta Lamace, ki se razvija v pravo turistično mesto, si boste lahko ogledali še Nikozijo, prestolico Cipra in turistično najbolj razvito mesto Limassol ter mesto Paphos, ki ga imajo Ciprčani še posebno v časteh.

Kam v času od 27. novembra do 1. decembra?

★ **MINI POČITNICE V LOVRANU:** Preživite jih v hotelu Excelsior I. kategorije. Izredno ugodna cena 45.000 din po osebi.

★ V tem času greste lahko tudi s **Karavano zdravja in veselja** v Rogaško Slatino. V Zdravilišču bogat in zanimiv program – nakupi v trgovini Kors, steklarni Boris Kidrič, mladinski filmi za otroke, športna tekmovanja, predavanja o zdravem načinu življenja in zdravilnih učinkih magnezija, vsak večer ples z zabavnim programom, prvi večer podoknica.

Programi so vam na voljo v vseh poslovalnicah Globtoura.

Teden dni v Dubrovniku za 129.900 din

V času od novembra 1987 do marca 1988 lahko preživite teden dni v Dubrovniku v hotelu Plakir (A kat.) za ceno 129.900 din po osebi. V to ceno je vključen letalski in avtobusni prevoz ter dve specialni večerji z sedmimi polnimi pensijami seveda.

GLOBTOUR

Uspešen izvoz Emona Commerce

DO Emona-Commerce je v prvih devetih mesecih letošnjega leta dosegla izredno ugodno rast tako konvertibilnega izvoza, kot celotnega zunanjetrgovinskega prometa. Dosežen promet preko 100 mio \$ je za 36% večji, kot v prvih devetih mesecih lani. Izvoz se je povečal za 84% in znaša 49.153.568 \$, uvoz v višini 51.670.552 \$ pa se je povečal za 6%. V strukturi zunanjetrgovinskega prometa prevladuje blagovni promet z 92,9 mio \$, storitveni prilivi pa so se povečali za 2,5-krat in znašajo skoraj 8 mio \$. Konvertibilni izvoz se je povečal za 131% in je realiziran v višini 39.894.508 \$. Za lanišnji račun je izvoženega blaga za 11.236.360 \$ (indeks = 258), ter doseženih prilivov od opravljenih storitev za 7.396.552 \$ (indeks = 257), kar skupno znaša 18.632.912 \$.

Pokritost konvertibilnega izvoza z uvozom za lasten račun znaša 4,7, kar pomeni, da smo od realiziranega konvertibilnega izvoza potrošili za lastne uvozne potrebe 21,3% konvertibilnih deviz. Na področju konvertibilnega izvoza pa smo dosegli tudi bistvene strukturne premike, saj smo bistveno povečali delež vezanih poslov, ki predstavljajo v celotnem konvertibilnem izvozu blaga in storitev 56,6%, v blagovni menjavi pa kar 69,5%.

Tako znašajo redni prilivi od izvoza blaga 9,9 mio \$, od storitev 7,4 mio \$, v maloobsejnem prometu 11,4 mio \$, v kompenzacijskih poslih 4,1 mio \$ in preko kooperacije 7,1 mio \$. Z navedenim prestrukturiranjem smo si zagotovili tudi obseg uvoza blaga nad ravnijo iz preteklega leta. Redni devizni prilivi pa so nam omogočili, da smo bistveno znižali neugodne pla-

čilne terjatve do tujine iz preteklega leta, saj po devetih mesecih letošnjega leta znaša dolg do tujine DO Emona-Commerce le 884.973 \$, medtem ko je ob koncu leta presegal 9 mio \$.

Vsi navedeni pozitivni rezultati na področju povečanja zunanjetrgovinskega prometa, pa se ne odražajo v taki meri na poslovnih rezultatih DO Emona-Commerce. Res da je bruto promet dosežen v višini 115,7 milijard din in se je povečal za 167%, celotni prihodek presega 31 milijard din in je večji za 154% od enakega obdobja lani, vendar se je dohodek povečal za 151% z 7,9 milijardami din, čisti dohodek za 122% oz. 5,4 milijarde din, a poslovni sklad z 2,247 mio din je le za 82% višji, kar ne dosega inflacijskih gibanj.

Vsi navedeni podatki nam kažejo, da povečan obseg poslovanja ni prispeval k povečanju akumulativnosti poslovanja, pa čeprav je rast zaposlovanja znatno izpod rasti prometa (indeks = 114). Vzrokov za navedeno neskladje je več. Prav gotovo je zaostajanje rasti akumulacije glede na gibanje obsega prometa vezano na nezadostno stimuliranje izvoza, se pa odraža tudi na izjemni rasti nekaterih stroškov, kot je realna cena kapitala, ki ga posamezne TOZD nimajo dovolj za tak obseg poslovanja, povečane uvozne dajatve, ki presegajo izvozne stimulacije, visoke tečajne razlike zaradi visokega salda nepravilnih obveznosti uvoženega blaga iz preteklega leta, pa tudi intenzivna naložbena politika, ki bo sicer dala pozitivne učinke, vendar na začetku veže znaten del ustvarjene akumulacije.

M. J.

■ SLON ZABADA TUDI IGLE

Adijo trebuh, cigarete, alkohol...

LJUBLJANA, 7. nov. – »Pravkar je izšla moja najnovejša knjiga z naslovom ŽIVETI MODRO in s podnaslovom sprostitve, meditacije, akupresura, ki govori, kako se lahko znebimo odvečne teže, kako se odvadimo kajenja, pretiranega pitja alkohola, skratka gre za priročnik, kako zdravo živeti, kako si ohranjati zdravje in zdraviti različne bolezni,« pravi zdravnik splošne prakse dr. Marko Sterle, ki je hkrati specialist za akupresuro ali po domače mojster vzhodnjaškega zdravljenja z zabadanjem igel v določene predele telesa.

Energični mož, ki človeku prvi hip vzbudi zaupanje, vsak dan sprejema stranke v 6. nadstropju ljubljanskega hotela Slon, in sicer med drugo in 18. uro popoldne.

Njegova ordinacija kot »ekspozitura« pa sodi pod Zdravilišče Terme Čatež.

CI energija: kitajske igle in masaža. Pouk, kako se sam zdraviš, kako poskrbiš za uravnoveženje življenjskih silnic v lastnem telesu. Tako nekako in še nekako drugače. Kako se boriti proti boleznim presnove, kakšno naj bo prehranjevanje? Knjiga ima tudi poglavja o človeku in spolnosti, Vse o lepoti in Odločitvi. Izdal jo je Centralni zavod za napredek gospodinjstva v Ljubljani, stane pa okoli 12.000 din.

Zdravnik Marko Sterle, po rodu Celjan, zadnja štiri leta po štiri ure na dan ordinira v Slonu, vzhodnjaškega načina zdravljenja pa se je dve leti učil na Kitajskem, Japonskem, v Indiji in na Filipinih, kakor pravi sam (cena

40 tisoč dolarjev) in o tem 1982 leta napisal knjigo Vester z juga, ki je bila razprodana.

Ker pač dela v hotelu, najpogosteje zdravi človeške razvade, kot so debelost, kajenje, pitje, priporoča določeno dieto in uspešno zabada kitajske igle. Gre za tako imenovano tradicionalno kitajsko zdravljenje.

Kakšno novoletno darilo?

ŽIVETI MODRO
sprostitve, meditacije, akupresura
Marko Sterle

»Človekova energija kroži po telesu po dvanajst meridianih. Da bi bil človek zdrav,

morata biti jing in jang v ravnotežju. Jing pomeni temno, slabo, žensko – jang svetlo, močno, moško. Kitajski zdravnik je že pred 4 tisoč leti dobival plačo, dokler je imel okoli sebe zdrave ljudi. Če so mu zboleli, je bil ob zaslužek. Od tod skrivnost, zakaj so si zdravniki na Kitajskem tako brusili pete od človeka do človeka. To je bila preventiva!« se navdušuje sicer šegavi Celjan, ki poudarja da Evropa ni dojela vzhodnjaškega načina zdravljenja z zabadanjem igel, da je med posnemovalci veliko šarlatanstva in da je tudi pri tovrstnem zdravljenju najbolj pomembna diagnostika. Sam sem diagnostik za akupresuro! posebej poudarja. »Šele dobra jing – jang diagnoza odpira človeku vrata do uspešnega zdravljenja. N. I.

■ VEST IZ MARIBORA

Zlata plaketa Slaviji

MARIBOR, 3. oktobra – Mariborska turistična zveza je ob 110-letnici Turističnega oglepsevalnega društva Maribor podelila hotelu Slavija

zlato plaketo

kot priznanje za najboljšo gostinsko in turistično ponudbo.

Podelitev zlate plakete, bila je prav v času prireditve – cvetje, sadje in vino – v prostorih hotela Slavije, kjer je **Janez Pograjc**, predsednik Turistične zveze Maribora izročil plaketo Borisu Šverku, direktorju hotela Slavija.

Cestitkam mariborski hotelski hiši se pridružujemo.

E. I.

■ HOTEL SLON SE PREOBLAČI

Nova restavracija, delikatesa, bistro

LJUBLJANA, 6. nov. Naš hotel Slon, ki brez dvoma sodi med najstarejše gostilniške hiše na Slovenskem (1552), je bil letos povprečno zaseden 76-odstotno, zato se je za svoj 435. rojstni dan odločil za delno renesanso in modernizacijo oziroma prenovo. Hotel stoji na najbolj dominantni točki sredi mesta, pa še zmeraj praktično brez lastnega parkirnega prostora, zato imata ljubljanska pajka pred njim zmeraj dosti dela...

»Pravkar prenavljamo restavracijo, bistro in delikateso, skratka prostor na vogalu med Čopovo in Titovo ceto,« pravi direktor Slona **Goran Kriznar**. Če bo vse po sreči, bo prenova končana do konca januarja. S preureditvijo tega prostora bo nova – italijanska – restavracija dobila petdeset novih sedežev, bistro se bo preselil za okroglo točilno mizo, delikatesa pa se bo ozko specializirala na že doslej najbolj iskane izdelke iz Slonove domače kuhinje, kot so mesne solate, pečnice, krvavice, ajdov in drugi lastni kruhi itd.

Bistro in delikateso so začasnó preselili v prostore ob Narodni restavraciji. Prenova lokala bo stala okroglih 35 starih milijard din in je bržčas začetek (tega v Slonu še ne trde) širše notranje prenove hotela, ki je takšnega posega nedvomno še kako potreben. In v nadstropju nad restavracijo bodo uredili svojevrstno vinoteko, v kate-

ri bodo točili najboljšo domačo kapljico samo po osminko s kanapejčki. Gre za modernizacijo, razširitev prostora, novo ponudbo. Prenovo vodi dipl. arhitekt Miha Furlan, asistent na univerzi, sodelujejo pa DO Emona hoteli, LIZ, Slovenijales, Interna banka Emona itd.

N. I.

Emona kmetijski kombinat Ptuj
TOZD MLEKARNA

razpisuje

JAVNI NATEČAJ

za izbiro imena novemu proizvodu – poltrdemu siru

Sir bomo proizvajali iz najbolj kvalitetnega mleka v rekonstruirani mlekarji z novo opremo po posebnem tehnološkem postopku.

Posebna maloprodajne trgovske mreže bo na voljo končnim potrošnikom. Sir bo nevtralnega vonja in okusa, drobnoluknjicast, pravilne kvadraste oblike, v oranžnem ovitku, v težini 2,8 kg. V delikatesah ga bo mogoče rezati na kose in prodajati tudi v manjših količinah.

Posebna komisija bo izbrala tri imena in jih nagradila z denarnimi nagradami v višini 150.000 dinarjev, 70.000 dinarjev in 50.000 dinarjev. Z izplačilom nagrad se izbrani avtorji odpovedo vsem avtorskim pravicam glede imen in jih prenašajo v predlagani ali spremenjeni vsebini na TOZD MLEKARNA Ptuj.

Predloge imen pošljite do 25. novembra 1987 na naslov Emona Kmetijski kombinat Ptuj TOZD MLEKARNA, Čučkova ulica 6.



informator
glasilo delavcev SOZD emona ljubljana

Ureja uredniški odbor. Glavni in odgovorni urednik **Miran Blaha**, člani: Dušan Bračun, Ferdo Cigale, Mira Došič, Pavel Groznik, Vesna Čuber, Irena Kovarčič, Mira Težak, Jure Kriznar. Novinar Zvone Gjurin, prevajalka Ivana Pungercič. Uredništvo: 61000 Ljubljana, Šmartinska c. 130, tel. 441-944. Tisk ČGP »Delo«, Ljubljana – naklada: 15.300 izvodov. Oproščeno temeljnega prometnega davka od prometa proizvodov.