

# mercator

LETO II

LJUBLJANA, SEPTEMBER 1964

ŠT. 9-10

## Polletni obračun

Ob pregledu analize polletnega obračuna, torej za obdobje do 30. 6. 1964, ki jo je izdelal razvojno-planski sektor, ugotovljamo pozitivne rezultate integracije. Tako vidimo, da je narasla realizacija v I. polletju 1964, v primerjavi z istim obdobjem v letu 1963, za 17%. V trgovini na drobno je večja za 22%, v trgovini na debelo pa za 5% pri eksterni realizaciji, oziroma za 12% pri skupni realizaciji (vključno z interno). Največji porast je dosegla PE »Tržan« in sicer 39%, najnižji pa PE »Hrana« — 14%. Istočasno se je število zaposlenih v povprečju povečalo samo za 3%. To pomeni, da se je kljub delnemu dvigu cen dvignila tudi produktivnost — promet na enega zaposlenega. To vidimo tudi v objavljeni tabeli. Povprečni mesečni promet na 1 zaposlenega varira od 871.000 v PE »Rožnik« do

1.250.000 v PE »Gradišče«, oziroma 2.175.000 v OE »Mercator«. Največji dvig produktivnosti je bil dosežen v PE »Jelka« in »Tržan« Mokronog, kjer se je povečala produktivnost za 33, oziroma 38% in v PE »Polje«, kjer se je ob 6% znižanju števila zaposlenih, povečala produktivnost za 30%.

Kot je razvidno v tabeli, so se povečale zaloge blaga v povprečju za 31%. Porast zalog je v PE različen in je povečan od 10 do 42%. Porast zalog je delno razumljiv, ker so se na eni strani povečale cene, po drugi strani pa se je povečal asortiment blaga, vendar je potrebno paziti, da se ne bi pojavljale na zalogi prevelike količine istega blaga. Značilno je, da se je povečal odstotek prodaje živil v vseh PE.

Izračun koeficienta obračanja zalog nam pokaže, da se zaloge obračajo poča-

POKAZATELJI POSLOVANJA V POSLOVNIH ENOTAH ZA I. POLLETJE 1964

Poslovna enota:	Porast real. I. pol. 63 = 100	Promet na zaposl. (v 000 din)	Indeks I. pol. 1963 = 100	Koeficient obračanja zalog	% prodaje živil v skupni realizaciji	Indeks porasta OD (I. polletje 63 = 100)
1. Polje	123%	1011	130%	7,6	67%	124
2. Grmada	120%	961	114%	14,8	81%	115
3. Litija	123%	1090	118%	6,0	56%	119
4. Špecerija	120%	1050	115%	15,2	76%	119
5. Emona	120%	932	126%	12,5	81%	123
6. Logatec	126%	901	120%	4,4	51%	118
7. Straža	119%	1103	119%	4,8	57%	111
8. Hrana	114%	908	107%	8,3	72%	118
9. Rožnik	122%	871	128%	10,4	86%	146
10. Jelka	136%	1071	133%	5,0	49%	132
11. Metlika	120%	1055	126%	6,5	33%	142
12. Tržan	139%	1078	138%	4,0	47%	124
13. Gradišče	133%	1250	123%	4,0	41%	112
14. OE Mercator	112%	2175	107%	9,6	65%	98
Skupaj:	117%	1306	114%	8,8	—	114

sneje kot v preteklem letu. Delno je vzrok počasnejšemu obračanju zalog

dejstvo, da so novo priključene poslovne enote močno založene s tehničnim in tekstilnim blagom. Vendar bi morali v PE povečati koeficient obračanja zalog, ki je v povprečju nižji skoraj za 2 v primerjavi z lanskim letom. Nižji koeficient obračanja zalog veže namreč dodatna obratna sredstva, za katera moramo plačevati banki visoke obresti.

### Osebni dohodek

Osebni dohodki so se v I. polletju leta 1964 dvignili v povprečju za 14% v

primerjavi s I. polletjem leta 1963. Povprečni porast osebnega dohodka za celotno podjetje je v skladu s porastom produktivnosti, vendar so v posameznih PE odstopanja. Tako je v OE »Mercator« indeks porasta OD samo 98%, v PE »Rožnik« pa kar 146%. V absolutnem znesku je povprečni OD za podjetje kot celoto porastel od 33,9 tisoč na 38,6 tisoč, v poslovnih enotah pa se giblje povprečni OD v letu 1964 med 31,7 tisoč v PE »Metlika« in 51,7 tisoč v PE »Rožnik«. Velike razlike med OD v posameznih PE so le delno pogojene z različno strukturo zaposlenega osebja in z različno produktivnostjo dela.

### Delitev dohodkov

Celotni dohodek se je v podjetju dvignil za 21%, medtem ko so poslovni stroški porasli kar za 42%. Največji porast stroškov je opaziti pri transportu, kjer so zlasti močno porasle storitve tujih podjetij. Kljub porastu stroškov pa so se povečali tudi skladi podjetja za 43% v primerjavi s I. polletjem leta 1963. Povečanje skladov je bilo mogoče predvsem zaradi ukinitve prispevka od izrednega dohodka.

LEPO CVETJE NA  
NAŠIH OKNIH

Pročelje našega  
upravnega poslopja:  
komisija mu je prisodila  
9 točk od 10 možnih za  
najlepše negovano in  
izbrano cvetje na oknih,  
za kar je razpisal  
natečaj Ljubljanski  
dnevnik







Pred otvoritvijo trgovine v Dolenjskih Toplicah: kupci že čakajo



Nova poslovalnica v Soteski



Pepca Bednar pozdravlja prisotne

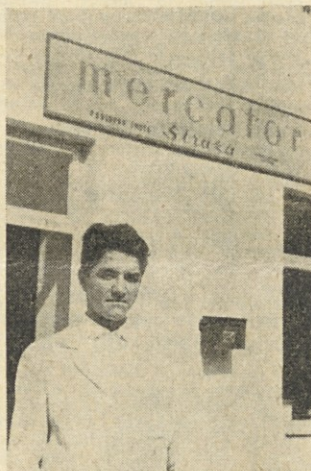
ANICA KORČE, poslovodkinja prodajalne Soteska, PE »Straža«: Promet je vse večji, posebno veliko prodamo piva in vina. Poslovalnica je lepa, le za pulti je nujno potreben topli pod. Tudi rolete na oknih bi potrebovali... Posebna želja? Da bi prirejali več ekskurzij kolektivov posameznih PE k drugim poslovnim enotam!



Kar lepa kontrola! Po otvoritvi nove trgovine v Dol. Toplicah, še obisk stare trgovine, ki je prav tedaj zaključevala inventuro



Del novo odprte trgovine in njeno osebje



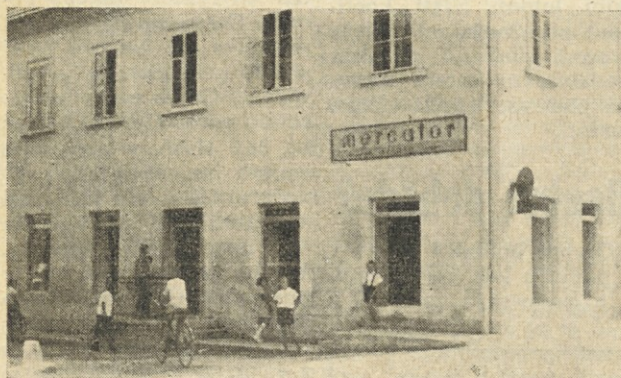
JOZE KRAKAR: Dva meseca sem v Soteski in zadovoljen sem. Ali prebram naše glasilo? Seveda! Vse! Všeč mi je. — To je o glasilu povedala tudi Anica Korče, ki pa je pripomnila, da si želi več strokovnih prispevkov, predvsem pa tolmačenj vseh predpisov, ki zadevajo trgovanje. »Uradnega lista pa tudi vsi nimamo, »Mercator« pa!»

## OTVORITEV POSLOVALNICE V DOL. TOPLICAH

V soboto, 5. septembra, je PE »Straža« odprla v Dol. Toplicah novo trgovino. To je poslovalnica »Rog«, ki so jo uredili v pritličju naše stavbe: v nadstropju so prostori našega počitniškega doma.

Trgovina je lepo urejena in ima 73 m<sup>2</sup> prodajne površine, razen tega pa še ca. 100 m<sup>2</sup> skladiščnega prostora. Nova trgovina pomeni nedvomno pridobitev za turistični kraj. To se je pokazalo že ob otvoritvi: že pred pričetkom napovedane slovesne otvoritve se je pred trgovino zbralo precej domačinov, v dveh urah po otvoritvi pa so prodali za več kot 200.000 dinarjev blaga.

Slovesne otvoritve so se poleg predstavnikov Mercatorja, med katerimi je bil tudi predsednik CDS Viktor Logar in generalni direktor Adolf Osterc, udeležili tudi: inž. Marko Ivanetič, načelnik za gospodarstvo občinske skupščine Novo mesto, predsednik krajevne skupnosti Dol. Toplice Franc Markovič in drugi gostje. Po nagovoru Pepce Bednar, predsednice kolektiva te enote, je trgovino odprl tovariš Viktor Logar, ob tem pa ji zaželel, da bi poslovala v zadovoljstvo potrošnikov.



Tisto soboto je bila trgovina odprta do štirih. Še po tej uri so prihajali kupci...



Del nove trgovine



Ob inventuri je priložnost, da se poribajo police. (Prizor iz Dolenjskih Toplic)



# Odperta samopostrežba v Gornjem gradu

Druga nova trgovina, ki smo jo odprli ta mesec, je samopostrežba v Gornjem gradu. Majhna slovesnost ob otvoritvi je sovpadala s praznovanjem 20-letnice osvoboditve Gornjega grada.

Pred trgovino se je zbralo precej občanov, med njimi pa so bili tudi predstavniki občinske skupščine Mozirje, občinskega odbora SZDL in drugi.

Najprej je spregovoril tovariš Viktor Logar, predsednik CDS podjetja, ki je dejal:

Spoštovani gostje, tovarišice in tovariši!

Dovolite mi, da vas v imenu delovne skupnosti, CDS Veletrgovine »Mercator« Ljubljana in v svojem imenu prav pristrčno pozdravim v naši sredini, ko prisostvujete ponovnemu uspehu našega podjetja v okviru njegovega prizadevanja za nadaljnjo izgradnjo in modernizacijo trgovske mreže in v skrbi za čim hitrejšo in čim boljše zadovoljevanje potreb našega potrošnika-občana. Prav v teh dneh, ko prebivalstvo Gornje savinjske doline skupno z vsemi tistimi, ki so bili med vojno na tem področju, praznujejo 20-letnico osvoboditve, ko se spominjamo herojske borbe tega ljudstva za osvoboditev in boljše življenje, ko pregledujemo dosežene uspehe in rezultate v gospodarskem, družbenem in političnem življenju tega predela po osvoboditvi, naj se vsemu temu pridruži ta obnovljeni objekt, pred katerim stojimo, kot spomin na to obletnico in iskrene čestitke delovne skupnosti Veletrgovine »Mercator« k temu veličastnemu prazniku Gornje savinjske doline.

Še pred nekaj meseci ste bili priče, da je bil ta objekt le mračen spomin na okupatorja, danes pa stoji



Slavko Hren, predsednik DS PE Jelka

pred nami že ves prenovljen v ponos temu kraju in kot dokaz skrbi za delovnega človeka v naši družbeni stvarnosti.

Objekt bo upravljal delovni kolektiv poslovne enote »Jelka« Gornji grad. Skupni stroški: odkup stavbe, obnovitev in nabava opreme znašajo preko 22.000.000 dinarjev, kar je podjetje finansiralo iz lastnih sredstev.

Poleg samopostrežne trgovine so v objektu tudi vsi potrebni skladišni prostori v skupni izmeri 160 m<sup>2</sup>. V objektu bo poslovna enota imela tudi svoje upravne prostore, nekaj prostorov bo pa urejenih za letovanje članov kolektiva podjetja.

Kljub temu, da je v razmeroma kratkem času že drugi obnovljeni objekt, ki ga na tem področju naše podjetje predaja svojemu namenu, se delovna skupnost Veletrgovine Mercator, predvsem pa delovni kolektiv poslovne enote Jelka, zaveda potreb v razvoju in modernizaciji trgovske mreže na tem področju, da bo tudi ta gospodarska veja lahko uspešno sledila hitremu razvoju in izgradnji na vseh področjih v Gornji savinjski dolini. Da se bodo vsa ta vprašanja uspešno reševala, pričakujemo, in smo prepričani, da bomo tudi v bodoče v vseh naših prizadevanjih in stremljenjih pridobili vsestransko pomoč lokalnih faktorjev, predvsem pa Občinske skupščine Mozirje.

Ko predajam v imenu podjetja ta objekt v upravljanje kolektivu poslovne enote Jelka, čestitam temu

## KONTROLNI ORGANI POROČAJO

Naši kontrolni organi so nam sporočili, da so pri pregledu poslovalnic v mesecu avgustu ugotovili vzorno poslovanje po vseh predpisih v poslovalnicah:

Poslovalnice	PE
Črnuče center	Emona
Catež	Gradišče
Šentrupert	Gradišče
Vodnikova 181	Grmada
Dvor	Hrana
Eipprova 19	Hrana
Puharjeva 3	Hrana
Luče 12	Jelka
Radmirje	Jelka
Jevnica	Litija
Manica	Litija
Trg — Šmartno	Litija
Dobrunje ZD	Polje
Polje 2	Polje
Mestni trg 18	Špecerije

Kolektivom navedenih poslovalnic želimo, da bi pri njih vedno potekalo poslovanje vzorno in po predpisih, ker bodo s tem povečali ugled svoje poslovalnice in podjetja kot celote.

kolektivu in želim, da bi ta prodajalna skupno z vsemi, ki jih je podjetje v letošnjem letu že predalo svojemu namenu, res služil ciljem socialistične trgovine in zadostitvi vsem potrebam in željam našega potrošnika.

Prosim predsednika DS poslovne enote Jelka, da prevzame v imenu kolektiva objekt v upravljanje, vse prisotne pa, da si ga ogledajo.

Za njim je pozdravil navzoče še tovariš Slavko Hren, predsednik delavskega sveta PE »Jelka«, nato pa je spregovoril še tovariš inž. Branko Korbar, predsednik Skupščine občine Mozirje, ki je poudaril pomen modernizacije trgovine na tem območju.

Takoј po otvoritvi so si navzoči ogledali novo trgovino, številni kupci pa so pričeli v njej nakupovati. Prve tri kupce je kolektiv nagradil.



Inž. Branko Korbar, predsednik skupščine Mozirje



Prvi kupci Jane Štiglic, Ivanka Zavoloček in Marija Bevošek z nagradami, ki jim jih je izročil poslovodja nove trgovine



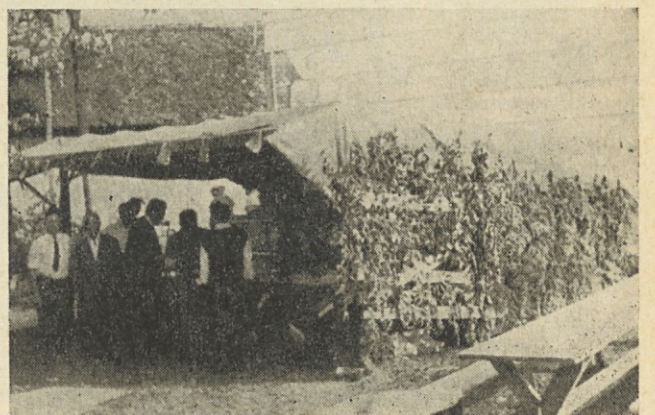
Takšno je zapustil okupator 1944. leta ...



... in takšna je naša stavba v Gornjem Gradu danes



Notranjost SP v Gornjem Gradu



Na veseličnem prostoru v Gornjem gradu je imel tudi Mercator svojo stojnico



# Še o nalogah novega DS

(Nadalj. iz prejšnje številke)

Sedaj ko je novoizvoljeni delavski svet prevzel gospodarjenje s tako veliko, po trgovskih lokalih in teritorialno tako razvejano trgovinsko gospodarsko organizacijo, kot je »Mercator«, kjer je potreba po skrbnem, pametnem, vestnem gospodarjenju še posebno velika in zahtevna, se zato preden postavljamo — v interesu uspešnega gospodarjenja — naloga, kako v samem začetku izpeljati nekakšno »vodno« seznaničev članov organov upravljanja z najvažnejšimi stvarmi, ki jih mora poznati vsak član takega organa, če naj uspešno opravlja svojo funkcijo.

Možnosti je kajpak obilo. Velja pa omeniti med mnogimi eno, ki jo sicer redkeje uporabljajo, a se je izkazala za zelo primerno, je pa zahtevna. Izkušnje potrjujejo, da je za člane organov upravljanja najzanimivejše, najkoristnejše in uspešno predvsem takšno usposabljanje, ki zajema iz konkretnih izkušenj in posreduje v praksi pridobljena ter kritično osvetljena konkretna spoznanja. V ta namen organizirajo lastne seminarje v okviru svojih delovnih organizacij.

Glede na takšne izkušnje si dovoljujem postaviti vprašanje, mar ni »Mercator« delovna organizacija,

nju bi lahko na takem seminarju obravnavali sistem upravljanja, kakršnega uvažajo v »Mercator« novi statut. Pri tem bi kazalo obdelati s potrebno kritičnostjo dosedanje izkušnje in zahtevne, ki jih postavlja nadaljnji razvoj upravljanja v taki organizaciji. Spet bi lahko udeleženci razpravljali o svojih lastnih problemih in o tem, s kakšnimi sredstvi in kako je treba izpopolnjevati lasten sistem upravljanja, da bo čim učinkovitejši. Spoznali pa bi tudi statut kot podlago za svojo dejavnost, za odločanje v okviru pristojnosti posameznih organov upravljanja oziroma posameznih delovnih enot.

Poleg ustavnih načel in ustreznih »redpisov« bi notranjo delitev dohodka in delitev osebnih dohodkov na takem seminarju obravnavali v luči svojih lastnih statutarnih določb in določb ustreznih pravilnikov.

To pa je seveda samo nekaj primerov, ki naj bi pokazali na eno od oblik za

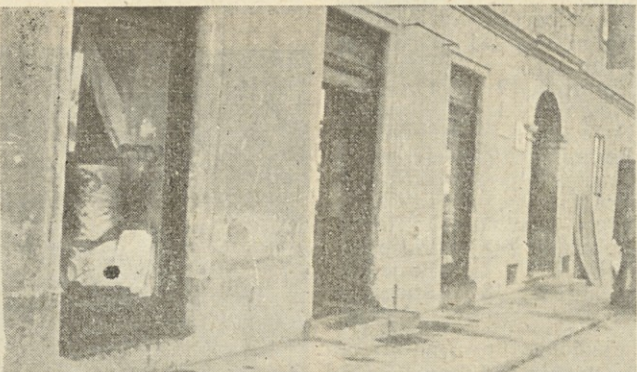
usposabljanje, ki povezuje splošna načela z nalogami, problemi, ureditvami, lastnimi konkretnimi delovni organizaciji, ki jo upravljajo udeleženci takega seminarja v organizaciji sami.

Sicer pa se za vključek odpira splošno vprašanje, ali ne bi kazalo razmisliti o tem, da bi postale predmet stalnih nekajdnevni seminarjev n. pr. pomembnejše ekonomske analize, ki jih pripravljajo razvojno-planski sektor, ali razne kompleksne finančne analize in rezultati kontrol, ki jih opravlja gospodarsko računski sektor, ali analize o odnosih med entitami znotraj same organizacije, ki bi jih pripravil pravni sektor itd. Tako bi kritično in analitično obdelana lastna praksa, osvetljena v luči splošnih načel in pravil postala poglaviti vir tekočega usposabljanja članov organov upravljanja in članov kolektiva sploh za uspešno, skrbno, vestno gospodarjenje. RADO MIKLIČ

## Investicije v trgovini

Slehera gospodarska organizacija teži za tem, da ustvari sebi čimboljše pogoje dela ter ugodnejši finančni efekt. Zaradi tega skuša poiskati in odpraviti vse vzroke, ki imajo direkten ali indirektn vpliv za doseg želenega cilja. Marsikdaj pa je zastarelost in neekonomičnost prostorov, opreme in same tehnologije prodaje vzrok slabega poslovanja, ki ga tudi s pridnostjo kolektiva ne moremo v celoti nadomestiti. Zato torej ni čudno, da želimo čimprej urediti te osnovne elemente moderne in ekonomičnega poslovanja. Do nedavnega pa trgovina ni uspela ustvariti potrebnih sredstev za investicije, zato je tudi modernizacija naše trgovske mreže počasi napredovala. Vse to, kar je bilo v preteklosti zamujeno, pa ne moremo doseči v enem ali dveh letih. Zato bo potrebno več časa, več temeljite pripravljenosti, gradbenih, ekonomskih in drugih dokumentacij. Vse to bo omogočilo sistematičnost dela.

manjše stroške ter hitrejšo vračanje vložnega investicijskega denarja. Integracija v trgovini postavlja to aktualno vprašanje na prvo mesto, ki ga seveda po svoji važnosti tudi zasluži. Vendar pa je hitrost in širina modernizacije v trgovski dejavnosti, odvisna le od finančnih možnosti, ki jih ta ima. Možnosti pa so omejene, na eni strani lastna sredstva podjetja, na drugi strani pa kreditna sredstva, katerih višina ne sme presegati možnosti normalnega odplačevanja najetih kreditov. V okviru teh možnosti ter ob upoštevanju rentabilnosti investicij, ki mora biti prvenstveno merilo v prioriteti investiranja, moramo izdelati program sistematičnega reševanja tega izredno perečega problema. Pri izdelavi tega programa se moramo v celoti podrediti zakonitostim ekonomike, ker samo na ta način bomo sredstva, namenjena za investicije, koristno uporabili ter omogočili normalno poslovanje podjetja. Stane Vrhovec



Takšna je stavba poslovalnice v Trebnjem. Neugledna fasada ne pove, da je v notranjosti prava blagovna hiša, v kateri dobite vse — od pohištva do gumba. Prihodnje leto pa bo spremenjena tako notranjost kot zunanost trgovine in Trebnje bodo lepše in bogatejše za novo sodobno trgovino

## Naš razgovor

# Lepši časi tudi za trgovino

## Štirje odgovori tovariša Janeza Rozmana

Vsi trgovski delavci smo z velikim zanimanjem prebrali vest v dnevnih listih, da je zvezni sekretariat za

kaj, ko se stalno večajo stroški: transporta, elektrike, bančnih uslug, osebni dohodki (čeprav ti še prepočasni, vendar bistveno bremene poslovanje). Tudi marže niso v redu.«

Ali nam lahko to podrobneje pojasnite?

»Predpisane marže so velika ovira za trgovsko poslovanje. Tako je že premalo špecerijskih trgovin, prav te pa prodajajo več artiklov z izgubo! Saj boste menda tokrat objavili članek o izgubi, ki jo imamo s prodajo sladkorja?!

Poudariti moram, da blago draži proizvajalec in ne trgovina. Znano pa je, da je naša industrijska proizvodnja nekajkrat večja od predvojnne, kljub temu pa nam ne zagotavlja zadostne izbire. Trenutno celo primanjkuje marsikaterega blaga. Mislim, da izvažati ne bi smeli na račun preskrbe doma. Toda, vzemimo, da je to pomanjkanje trenutno in bo v prihodnje ponudba spet zadovoljiva. Tedaj bo trgovina brez problemov v zvezi z nabavo, lahko bo posredovala potrošnikom čimveč blaga. Če bi bili pribitki prosti, spričo konkurence ne bi mogli biti pretirani, zagotavljali pa bi le trgovini zaslužek pri vsakem artiklu. In ne bi, kot doslej, pribijali le na nekaterih artiklih visoke pribitke... Ni treba poudarjati, da bi lahko potem trgovina ustvarjala večje sklade, kar pa pomeni — hitreje odpirala nove poslovalnice in modernizirala več zastarelih. Slednjih pa je še precej. Če pa bi o tem, to pa je skorajda neustvarljiva želja, bili deležni dolgoročnih kreditov, no, potem v najkrajšem času ne bi več govorili o nerazviti trgovski mreži.«

Mislimo, da pri tem ne gre zgolj za želje trgovskih delavcev?



trgovino pripravil gradivo o aktualnih problemih trgovine na drobno. Še bolj so nas zanimalo podrobnosti in — ne skrivamo — razveselile so nas oziroma nam vtile upanje po boljših časih za trgovino.

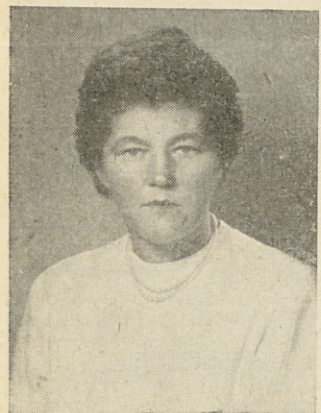
Prav s temi besedami smo nagovorili tovariša Janeza Rozmana, namestnika generalnega direktorja vseh trgovine Mercator. Tako le je odgovoril:

»Res, ta poročila so objektivna in se prav po tem razlikujejo od večine drugih člankov o trgovini, ki navadno prikazujejo trgovino, kot da je ona vsega kriva: visokih cen, pomanjkljive izbire in ne zadnje gneče v trgovinah. Dejansko je trgovska mreža le malo boljša od tiste pred tridesetimi leti. Napredek, ki je viden predvsem v večjih mestih, pa je sad prizadevanja trgovskih podjetij; na dlani pa je, da o razvoju in modernizaciji trgovine lahko govorimo samo v zadnjih nekaj letih.«

Mercator je odprl v zadnjem času precej novih prodajaln. Ali bo tudi v prihodnje zmoget tak tempo razvoja?

»V prihodnje bi moral biti napredek glede tega še hitrejši in še občutnejši. Poglejte: trgovina je za družbo visoko akumulativna gospodarska veja, družba pa dejansko ničesar ni vlagala v trgovino. Vse, kar je napravljeno, smo napravili z lastnimi — pičlimi — sredstvi in s pomočjo neugodnih kratkoročnih kreditov. Naj ne ponavljam dejstva o za trgovino neugodni delitvi dohodka; ekonomske instrumente bo treba spremeniti. Ukinitve prispevka od izrednega dohodka je že nekaj, toda

»Seveda ne, to so ekonomske upravičena pričakovanja. Upamo, da bomo kmalu seznanjeni s prvimi ukrepi v tej smeri. Za konec pa naj le povem, da je v naših skladiščih kaj širok sortiment blaga in to pa naj bi že zdaj upoštevali v vseh naših poslovalnicah: kupec že zdaj lahko izbira med vrsto artiklov, le posredovati mu jih moramo. Sicer pa vse, kar sem povedal, še ne zagotavlja uspeha brez prizadevnosti slehernega člana kolektiva, brez složnega dela — za korist delovne organizacije in družbe!«



Franja Kraker, poslovodnica PE Hrana, članica CDS (ki nam je z zamudo poslala svojo sliko)

ki ima vse pogoje, da sama organizira tak seminar in da zanj pripravijo predavanja in razgovore o vprašanih iz lastnih problemov in izkušenj. Naj navedem nekaj takih primerov.

Najbrž bi bilo za vse članke voljenih organov upravljanja zanimivo in poučno predavanje, ki bi v okviru načel našega gospodarskega sistema prikazalo mesto in vlogo trgovinske organizacije »Mercator«. Po takem predavanju bi se lahko razvila bogata in poučna razprava o poglavitnih gospodarskih nalogah, problemih in zahtevah »Mercatorja«, iz katere bi udeleženci lahko spoznali svoje naloge, njihovo zahtevnost in pomembnost.

V okviru splošnih ustavnih načel o samoupravljanju



# IZGUBA pri PROMETU SLADKORJA

Objavljamo kratko analizo o izgubi pri prometu s sladkorjem v letu 1963 v trgovini na veliko in trgovini na drobno — OE »Mercator« — je bilo leta 1963 prodajnega 8.460 ton sladkorja, v trgovini na drobno — 10 poslovnih enot — pa 6.600 ton. Nabavna cena sladkorja v trgovini na veliko je bila 158 din, prodajna pa 161,8 din oz. povprečno 161 din za kg. V trgovini na drobno je bila nabavna cena 161,8 din, prodajna pa 170 din oz. za pakirani sladkor 174 din za kg.

## a) Skladiščenje

Za skladiščenje sladkorja potrebujemo v trgovini na veliko 500 m<sup>2</sup>. Letna amortizacija skladišča je ca. 200.000 din letno. Za zaloge sladkorja, ki so se obrnile 10-krat (koeficient obračanja zalog = 10), smo morali najeti kredit za obratna sredstva v višini 135.000.000 din. Za navedeni kredit je podjetje plačalo banki 7 % obresti in 1 % provizije kar predstavlja 11,2 milijona din obresti v letu 1963.

## b) Prevozi

V preteklem letu je OE »Mercator« opravila s svojimi tovornimi avtomobili 956.885 km in imela pri tem 169 milijonov din stroškov. Skupno je bilo prepeljano 66.940 ton blaga. Iz navedenih podatkov sledi, da so bili povprečni stroški za 1 km din 177, da je bila 1 tona blaga prepeljana povprečno na razdalji 14,3 km in stroški prevoza 1 tone blaga na povprečni razdalji 2.530 din (oz. 2,5 za kg blaga).

## c) Razkladanje — raztovarjanje

Za raztovarjanje ali natovarjanje 1 tone sladkorja potrebuje 1 delavec ca. 30 min. Pri povprečnem mesečnem OD 56.000 din bruto znašajo stroški ca. 150 din.

## d) Režija

Trgovina na veliko (OE »Mercator«) je imela v letu 1963 za 689,7 milijona din skupnih stroškov, pri realizaciji 9 milijard din. Realizacija sladkorja — 1362 milijonov din — predstavlja torej ca. 15 % skupne realizacije. Ker stroški bremene enakomerno vsak dinar realizacije, vidimo, da odpade na promet s sladkorjem 103,5 milijona din stroškov.

V našem izračunu (glej tabelo) smo že upoštevali nekatere stroške, zato smo pri postavki upravno-prodajna režija, le-te odbili. Navedeni izračun nam pokaže, da je bilo v trgovini na veliko leta 1963 pri prometu s sladkorjem za 91,5 milijona din izgube.

V trgovini na drobno (vse naše prodajalne) smo z enako razčlenitvijo stroškov izračunali, da je bila izguba pri prometu s sladkorjem 80,4 milijona din. Skupno je imela Veletrgovina »Mercator« torej preko 172 milijona din izgube pri prodaji sladkorja!

Prikazana izguba je še nekoliko večja, ker kupci ne plačujejo računov v roku 8 dni, trgovina na veliko pa jih mora, oziroma plača zamudne obresti. Tako smo plačali za zamudne obresti preko 2 milijona din v letu 1963.

S spremembo cen v letošnjem letu se položaj ni bistveno spremenil, ker je ostala razlika v ceni nespremenjena. Čeprav se je absolutni znesek dohodka dvignil, so istočasno tudi porasli stroški (prometni davek, obresti od kreditov, OD, itd).

Izračun izgube v trgovini na veliko: (v 000 din)

Prodajna vrednost —	161.—	1,362.060
Nabavna vrednost —	158.—	1,336.680
1 % spl. prom. davek		13.620

razlika v ceni	11.760
Stroški razkladanja	2,538
stroški prevoza	21,403
stroški skladiš. + obresti	11,400
upravna režija	68.000

skupni stroški	103.341
razlika — izguba	91.581

Miro Krištof



Samopostrežna prodajalna podjetja »Migros«, ki je bila odprta 4. junija 1964. Sončnice, razporejene po prodajalni, poudarjajo prodajo olja, ki je bila v tem času na višku. Pri pripravah za otvoritev je sodelovala tudi Justi Božič, ki je bila ta čas na praksi v Švici

## Samopostrežbe v II. tromesečju

V okviru Mercatorja je poslovalo konec II. polletja 1964. leta 14 samopostrežnih prodajaln, s skupno prodajno površino 1628 m<sup>2</sup>. Povprečna prodajna površina prodajalne znaša približno 110 m<sup>2</sup>.

Poslovalnica	Leto	Promet v avgustu
SP Gerbičeva	1964	13.250.000
SP Gerbičeva	1963	5.690.000
SP Podgorica	1964	6.450.000
SP Podgorica	1963	3.815.000
SP Celovška 99	1964	10.800.000
SP Celovška 99	1963	—

Samopostrežne prodajalne Mercatorja kažejo nadaljnji napredek, saj so dosegle v drugem tromesečju povprečni promet 101.560 din na kvadratni meter čiste

Podatke o poslovanju smo prejeli za 9 prodajaln, za 3 prodajalne, ki poslujejo manj kot en mesec II. tromesečja, pa navajamo dosežen promet v mesecu avgustu:

Poslovalnica	Leto	Promet v avgustu
SP Gerbičeva	1964	13.250.000
SP Gerbičeva	1963	5.690.000
SP Podgorica	1964	6.450.000
SP Podgorica	1963	3.815.000
SP Celovška 99	1964	10.800.000
SP Celovška 99	1963	—

prodajne površine. Čeprav je to povprečje zadovoljivo, vendar velike razlike med povprečjem posameznih prodajaln kažejo po eni strani na velike možnosti, ki jih nudi samopostrežba za izkoriščanje prodajnega prostora, po drugi pa, da te možnosti še zdaleč niso povsod izkoriščene.

Razvoj povprečnega mesečnega prometa na zaposlenega v prodajalni je še bolj razveseljav: v drugem tromesečju je dosegel višino 1,181.000 din. Tudi raz-

lika med najvišjim in najnižjim povprečnim mesečnim prometom 1,429.000 din in 1,021.000 din je manjša kot med povprečki na m<sup>2</sup> prodajne površine.

Čisto špecerijsko blago je sodelovalo v prometu naših samopostrežnih prodajaln v II. tromesečju z 51,25 odstotki, ostanek pa je zavzelo sveže blago, meso, mleko, sadje-zelenjava in neživilski proizvodi, čeprav imajo le to blago številne prodajalne samo priložnostno in v omejenem obsegu. Zlasti sveže blago, če je stalno na zalogi in če je resnično sveže, prav gotovo predstavlja za potrošnika prednost, ki ga veže na prodajalno.

Prizadevanje živilske industrije in podjetja za dobavo predpakiranega blaga je imelo pri tem nemajhno vlogo, čeprav predpakiranje blaga v prodajalnah na drobno še vedno zaposluje osebje v prodajalnah in močno ovira razvoj samopostrežbe.

Justi Božič



V naših samopostrežnih trgovinah zasledimo skoraj vedno tudi delikatesni pult, kjer postrežemo kupca še na klasičen način



# Samopostrežba in bife v Gerbičevi

Velik napis »Mercator« na novi zgradbi v Gerbičevi ulici opozarja mimoidoče; vsaj za hip morajo stopiti za steklene stene moderne samopostrežne trgovine, ali pa prijetno urejenega bifeja. Ko se vračajo na cesto, so zadovoljni, kajti točilna miza in gondole so jih postregle s tako široko izbiro blaga, da v takih primerih navadno uporabljamo že kar besedico »vse«.

Poslovodkinja samopostrežbe Pepca Nolimán govori hitro in s skrbjo v glasu: njene varovanke se vse prepogosto zatekajo v bolni-

Trgovina je v še neurejenem središču nastajajočega naselja. Razkopane ceste dajejo slutiti, da bo nekoč tudi sem pritekla asfalt. Razvoj lokala je torej zagotovljen. Sicer pa že zdaj prodajo iz dneva v dan več blaga. Promet je z desetih milijonov v juliju poskočil na trinajst milijonov v avgustu. Stranke so se nove samopostrežbe hitro navadile, kot se ljudje hitro navadimo boljših reči. Vsi so z njo zelo zadovoljni.

Prodajnega in skladišnega prostora ne primanjku-

morete zgrešiti, že zato ne, ker se drži samopostrežbe. Lahko pa tudi povprašate po njem kateregakoli delavca ali uslužbenca ali študenta iz tistega konca, kajti večina jih zahaja vanj na enolončnico po sto dinarjev. Mimo enolončnice vam bife nudi še vsa druga jedila, ki so navadno na razpolago v bifejih. Kave, čaja, brezalkoholnih ali alkoholnih pijač se lahko lotite kar stoje, kot je to v modernih lokalih te vrste navada, ali pa za eno izmed desetih miz. Kolektiv petih deklet vas bo gotovo postregel po svojih najboljših močeh pa če pridete ob sedmih zjutraj, ko bife odpro, ali pa ob devetih zvečer, ko zaklenejo vrata.

Bife je zelo dobro obiskan. Stranke največ povprašujejo po alkoholu in malicah, ves promet pa hitro narašča in je prejšnji mesec presegel dva milijona.



Beti Drčaj: Šlager sezone pri nas je enolončnica za sto dinarjev

## V PE »Grmadi« jih vsi poznajo

Mnogo se danes piše in govori o hitri in solidni postrežbi; o dobrih in slabih trgovskih prodajalcih, o neekspeditivnosti poslovođij in podobnem. Vendar se nam zdi, da ni vse tako slabo, kot bi lahko sodili po tem. V PE »Grmada« si prizadevamo, da so kupci vselej zadovoljni. Med drugim blago dostavljamo na dom brezplačno. Samo pri naši poslovni enoti razvažajo blago 18 delavcev.

Pri vsem tem pa se nam dozdeva, da o trgovskih delavcih, ki razvažajo blago strankam v dežju in snegu ali v poletni pripeki, vse premalo vemo. Zato smo se tokrat odločili, da bralcem predstavimo tri »veterane«.

Franc Prosen sam pravi tako:

»Rojen sem leta 1895 v Prebačevem na Gorenjskem. S petnajstimi leti sem začel delati na železnici. Prva svetovna vojna mi je vzela 5 let in pol: od tega sem bil tri leta v ruskem ujetništvu. Leta 1952 sem bil upokojen, leta 1955 pa sem se zaposlil kot razvažalec v poslovalnici Černetova 23. Oskrbujem več kot 200 strank, skrbim za red in čistočo v skladišču.«

Na vprašanje, kako se počuti na delovnem mestu, je tovariš Prosen dejal: »Počutim se zelo zadovoljnegu, še nikoli tako.«

Janez Erce pravi o svojem delu takole:

»Decembra 1956. leta sem se honorarno zaposlil v poslovalnici Šišenska 63. Od takrat mi je postalo moje vsakodnevno delo precej zanimivo. Vsako jutro sem na trokolu in se odpeljem na upravo PE, kjer oddam izkupiček preteklega dne. Od tam grem k »Sadju in zelenjavi« in natovorim svoj »avto«.

Z željo, da bi potrošnike v naši poslovalnici zadovoljil, se trudim, da pridem čimprej s svežim sadjem v poslovalnico. Še prej, ko nismo bili združeni z Veletrgovino »Mercator«, sem vozil tudi iz našega skladišča. Veliko sem prevozil tudi piva, tako da sem včasih po trikrat v mestu. Razen tega urejam vso embalažo v priročnem skladišču in jo pripravljam za odvoz.

Potrošnikom, ki kupujejo v naši poslovalnici, dostavljamo blago tudi na dom. Imam nekaj precej oddaljenih odjemalcev v Podutiku in okolici. Pri tem delu sem zadovoljen, predvsem pa sem srečen, če morem potrošnikom čimbolj ustreči.«

Vprašali smo še Jožeta Zorca o njegovem delovnem mestu. Čeprav ima že sedemdeset let in že devetnajst let dela honorarno, je nasmejan in kot vedno dobro razpoložen, dejal: »Moje delo je »uvoz, izvoz« in razvoz. Povedano drugače, dnevno dovažam blago od raznih trgovskih podjetij,



Pepca Nolimán: Iz dneva v dan prodamo več

ške. Dvanajst stalno zaposlenih deklet sicer povsem zadostuje — potrebovali bodo le še moškega delavca — toda samo v primeru, če redno hodijo v službo. Težko je reči, kaj je narobe, kajti od otvoritve lokala sta minila komaj dva meseca. Torej svojega kolektiva res še ni utegnila povsem spoznati, razen po sliki, ki je zataknjena na steni.

je, prav tako ne hladilnikov. Nabava kruha, mesa, mleka deluje normalno, tako kot servisna služba z lahkopokvarljivimi artikli, ki jih obišče dvakrat tedensko. Le s sadjem in zelenjavo je nekaj težav. In s hojo v kletno skladišče, ker jim dvigalo nadomestilo — stopnice.

Beti Derčaj je poslovodkinja bifeja. Ne, lokala ne



Trije upokoјenci — trije tovariši



ga razmeščam na določen prostor v trgovini in končno na željo naših kupcev, dostavljam na dom. Pri PE »Grmada« sem zaposlen šest let. Naj pripomnim še to, da sem se sprva bal nastopiti službo pri tov. Korenčanu, ker sem že prej slišal, da je ta poslovodja zelo strog in natančen. Kmalu pa sem spoznal, da je ta bojazen odveč, saj si brez reda in discipline danes ne morem predstavljati dobrega gospodarja. Samo nekaj mi ne gre iz glave: trgovina THEA, ki so jo pred kratkim zaprli, posebno pa njenih dobrih strank, ne morem pozabiti. Ta trgovina, čeprav majhna in zastarela, mi je zelo prirasla k srcu. Sedaj delam v novi sodobno

urejeni samopostrežni trgovini in se trudim, da bi se z našimi novimi kupci čim boljše razumeli.

Čaka me še ena velika preizkušnja, z novo trgovino se postavljajo namreč tudi nove naloge. Zamenjati bom moral moje trokolo na nožni pogon z motornim in napraviti tudi izpit. Pripočil bi še vsem voznikom trokoles, če se hočejo dobro in lahkotno voziti, naj skrbno vzdržujejo svoje vozilo, to je čistijo, mažejo in pravilno polnijo gume.«

Vprašali smo ga tudi, kako se počuti na delovnem mestu v trgovini: »Priznati moram, da jo imam rad in da mi pomeni moj drugi dom. Zato sem večkrat v

trgovini prespal in če bi bilo to še kdaj potrebno, pri meni ni ovire. V kolektivu se dobro razumemo, šefu tov. Korenčanu, ki je sedaj na specializaciji v Švici, pa pošiljam lep pozdrav.«

Iz posameznih izjav naših honorarnih delavcev — zdaj praktično opravljajo že drugo delovno dobo in teh je v podjetju več, vidimo, da s svojim naporom delom v dežju, mrazu in po razbeljenem asfaltu v dobršni meri pomagajo k sodobni in hitri postrežbi.

Kolektiv PE Grmada zato izreka njim in vsem drugim zaposlenim razvažalcem vse priznanje in želi, da še dolgo ostanejo v naši sredini.

R. J.



Premajhno in zastarelo poslovainico PE »Emona« Gerbičeva 44 smo zaprli. Prebivalci se bodo oskrbovali v novi — moderni samopostrežbi Gerbičeva 45

## Besedo imata šoferja

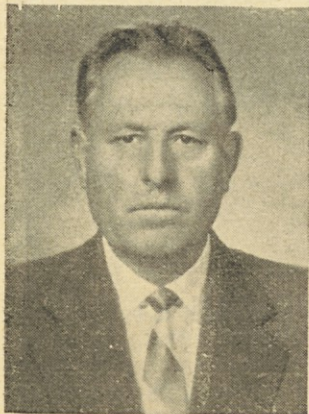
Danes odgovarjata na naša vprašanja kar dva hkrati, oba šoferja: Ignac Lozinšek in Stane Lindič. Izbrali smo ju, da se vsaj deloma in z veliko zamudo oddolžimo spominu Dneva šoferjev.

**Vprašanje: Od kdaj ste šofer in koliko časa ste pri Mercatorju?**

Lozinšek: Šofer sem od enainštiridesetega, tukaj pa sem že trinajst let.

Lindič: Za šoferja sem se izučil leta 1947, k Mercatorju pa sem prišel pred sedmimi leti.

**Vprašanje: Koliko vozil ste menjali doslej pri tem**



Ignac Lozinšek (Slike tovariša Staneta Lindiča, žal, nismo dobili)

**podjetju in katero je zadnje?**

Lozinšek: Menjal sem tri vozila, zdaj vozim štiriinpoltonskega Dodgea. S tem zadnjim sem tudi najbolj zadovoljen.

Lindič: Prej sem imel TAMa, zdaj FAPa, sedemtonca s pettonsko prikolico.

**Vprašanje: Kolikokrat na dan vozite iz skladišča in kateri je vaš najoddaljenejši cilj?**

Lozinšek: V mesto vozimo tudi po trikrat na dan, ven pa le enkrat. Preskrbujemo vso Slovenijo, pa še Istro povrh. Najoddalje-

nejši cilji: Pula, Crikvenica, Murska Sobota.

**Vprašanje: Vaš najrazburjivejši dogodek na cesti?**

Lozinšek: Bilo je leta 1961, poletna noč. Šel sem iz Pulja. Naliv in ilovica sta zgladila cesto, tako, da me je odneslo desno proti prepadu. Obrnil sem v levo, se prevrnil in se tako rešil.

Lindič: Bilo jih je več, težko je reči kateri... Nekoč se mi je nek Avstrijec zabil v avto... Ali pa takrat, ko sem moral tovornjak prisloniti ob zid hiše, če sem ga hotel ustaviti...

**Vprašanje: Kako se začne vaš delovni dan?**

Lozinšek: Zjutraj moramo najprej nabrati dobavnice, nato pa še dobiti skladiščne, ki blago zberejo in nalože na kamione. Med nakladanjem moramo seveda pogledati, če gre vse v redu.

Lindič: Da, pogledati moramo, če je res vse na vozilu in kako je naloženo. Težko blago spodaj, lahko zgoraj in tako naprej. Ni dobro, če se med potjo kaj prevrne ali celo razbije!

**Vprašanje: In potem?**

Lozinšek: Potem odpeljemo, seveda z zamudo, ker se nalaganje navadno zavleče. Odpeljemo na teren, ki ga moramo zelo dobro poznati, če hočemo, da obiščemo vsako trgovino prav takrat, ko je odprta.

Lindič: Seveda je to v praksi nemogoče izvesti. Največ prav zaradi zamude pri nakladanju. Tako se nam dogaja skoraj vsak dan, da ustavimo pred zaprto trgovino in potem iščemo poslovodjo na domu. Ko ga najdemo pa — na žalost — še ni vse urejeno. Vsak po

svoje ga nagovarjamo, naj vendar prevzame blago izven svojega delovnega časa. Ker to ni njegova dolžnost, smo odvisni le od njegove dobre volje.

Lozinšek: Pri razkladanju pa se tudi pojavljajo težave, ki jih zares ne bi smeli imeti.

Lindič: Vsak dan smo na terenu do petnajst ur. Vča-

sih, če nas zelo stiska, raztovarjamo tudi opolnoči. Ko se vračamo, ne vozimo prazni, ampak polni embalaže.

Ta seveda ni težka, ni pa zato nič manj »sitna« pri nalaganju, saj jo moramo spet lepo sortirati po dobavnih.

**Vprašanje: Kako negujete svoje vozilo?**

Lozinšek: Slabo. Nimamo časa za pranje, za popravila nam manjka orodja. Delavnice v ulici Moše Pijade so premajhne in vedno zasedene.

Lindič: Z menoj je še hujše: moj sedemtonec mora vsakikrat, ko želi v delavnico, kršiti prometne predpise, ker tako težki tovornjaki ne smejo voziti po vseh ulicah v mestu.

**Vprašanje: To je torej vaš delovni dan. Kaj pa večer?**

Lozinšek: Naš večer se največkrat imenuje noč.

Lindič: Za mene skorajda doma ne kuhajo več. O kosilu tako ni govora, večerja pa je do mojega prihoda tudi velikokrat že hladna.

**Vprašanje: Vaše družinsko življenje?**

Lozinšek: Hčerko imam, družinskega življenja pa skoraj nič. Saj pravim, doma bi moral imeti pomočnika...

Lindič: Imam dva otroka. Ne pomnim, kdaj sva z ženo zadnjikrat bila v mestu. Celo čevlje si kupujem kar na voznji.

**Vprašanje: Zato pa gotovo lepše preživite dopust?**

Lozinšek: S šoferskimi dopusti je velik križ. Do takrat, ko ga dobimo, se doma nabere toliko drobnih del, da bi samo zanje potrebovali posebne počitnice.

Lindič: Kaj sem že nazadnje počel za počitnice? Aha, doma sem belil, popravil drvarnice...

Šoferja sta se morala posloviti. Vozila so bila naložena, ceste so ju pričakovale.

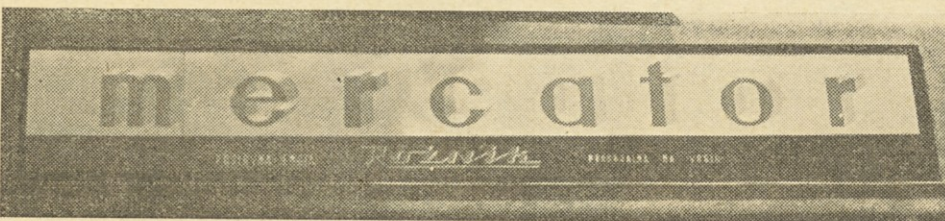
F. P.



V tej hiši v Mokronogu bomo prihodnje leto uredili SP trgovino



Olga Sila in Franc Slak: odpremiti je treba prazne sode, da poslovalnica v Trebnjem, ki ima tudi bencinsko črpalko, ne bo ostala brez bencina



Nova napisna tabla poslovalnice na Trgu francoske revolucije 3





# Objavljamo reportažo o praženju kave

OBISKALI SMO  
»EMBALIRKO«

Ste že kdaj pomislili, kakšno pot opravi kava, preden se znajde v znani skodelici? Preden pretrgate lični zavojček s temnorjavo vsebino in napisom »Mercator«, preberite še naslednjih nekaj stavkov, ki vas bodo popeljali na obisk v »Embalirko«. To podjetje na Celovški cesti 50 namreč meša, praži, melje in pakira kavo za naše podjetje!

Mešanica kav, ki jih pripravljamo pri nas — pripoveduje šef komercialne Marija Pisanski — v večji meri sestavljajo brazilske vrste in le v manjšem delu afriške. Kakor mešanje različnih sort tobaka ali rezanje vina, tako tudi naš posel zahteva mnogo znanja in izkušenj. Najbolj cenjena je pri nas Minas kava, ki jo naši standardi predpisujejo šestdeset odstotkov v vsaki mešanici.

Prva postaja zelenkastrojavih zrn so trije pražilci. V pražilnih bobnih šele kava dobi svojo značilno aromo in barvo. Od tod potuje v čistilnico in nato, prečiščena, deloma čez mlevnico, deloma pa kar naravnost v embalirnico.

Mleta kava se ustavi na začetku dolge mize, kjer se sreča s pridnimi rokami, s tehtnico in vrečkami iz alufolije. Kazalec tehtnice se ustavlja pri petdesetih in sto gramih, vrečke pa na drugem koncu mize ob polavtomatični napravi za termozapiranje.

Zrnata kava je na boljšem zanjjo skrbi polnilni avtomat, ki vsako sekundo spusti poln zavojček. Stroj



Stroj za termozapiranje vrečk



Delavec ob pražilcu je izpraznil pražilni boben — ko je zmanjkalo električnega toka

skrbi za vse sam: tehta, kem trenutku zvezan z elektdela vrečke, udarja datum trarno.

Ko bo mogoče uvažati takšno alufolijo, ki bo tekla skozi stroj, se bo tudi mleta kava preselila na polnilni avtomat. Tehtnica bo tako zadržala le še funkcije kontrolorja. Opozarjala bo na odstopanja v avtomatu, ki kdaj pa kdaj postane netočen in ga je treba ponovno naravnati.

Zdaj je torej kava dobila obliko, ki smo jo vajeni pri nakupovanju — obliko okusno opremljenih zavojčkov. Ves asortiment najrazličnejših vrečk si za konec obiska v »Embalirko« lahko ogledamo v pisarni, kjer bomo srečali tudi priznanja za najboljšo embalažo v državnem merilu: sedem »Oskarjev« visi na steni, sedem priznanj, po eden za vsako leto obstoja podjetja.

F. P.

Polnilni avtomat, ki lepi, tehta, polni in zapira vrečke

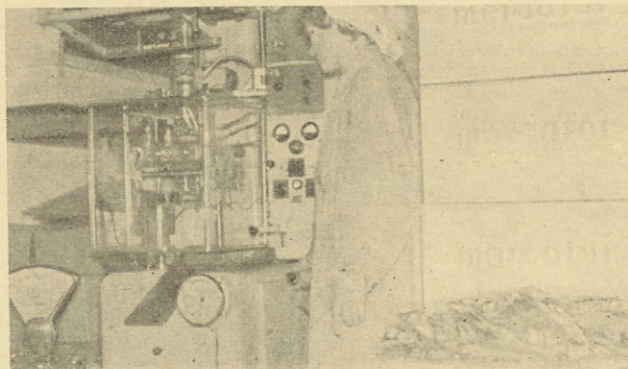


»Mercator« kavo mleto in praženo v zrnih pakiramo v več vrst embalaže:

1. v celofan vrečke pakiramo praženo in mleto kavo le po 50 in 100 gr.
2. v alufolia vrečke pakira-

no praženo in mleto kavo po 50 gr, 100 gr, 250 gr, 500 gr, 2 kg in 3 kg.

3. v natron vrečke pakiramo praženo in mleto kavo po 5 kg.
4. v doze pakiramo praženo in mleto kavo po 250 gr, 500 gr in 2,5 kg.



Polnilni avtomat dela vse sam



# Prehod na 42-urni delovni čas

Zvezna ustava določa v 37. členu, da ima delavec pravico do omejenega časa ter da je zamameno, da traja delovni čas najmanj 42 ur v tednu.

Ustavni zakon o izvedbi ustave pa določa v 27. členu, da se roki in pogoji za izvedbo ustavnih določb o 42-urnem delovnem času v tednu določijo z zveznim zakonom.

Da bi si pridobila izkušnje za izdelavo ustreznega zakona ima Komisija zveznega izvršnega sveta izključno pravico, da še pred sprejemom zakona o rokih in pogojih za izvedbo ustavnih določb o 42-urnem delovnem času v tednu organizira v določenem številu delovnih organizacij praktične preizkuse v zvezi z izvedbo 42-urnega delovnega tedna. Delovne organizacije, v katerih naj se opravijo ti praktični preizkusi predlaga republiški sekretariat za delo v soglasju z republiško gospodarsko zbornico in republiškim svetom zveze sindikatov Jugoslavije. Delovna organizacija pa mora v to privoliti, od Obs, v kateri je delovna organizacija pa je treba poprej zahtevati mnenje. Ta razmeroma zapleten postopek je bilo treba natančno upoštevati ob uvedbi poizkusnega 42-urnega tednika.

Kako je z uvedbo 42-urnega tedna pri našem podjetju?

Pravilnik o delovnih razmerjih, ki je bil sprejet že po tem, ko je pričela veljati nova ustava, določa, da lahko delavski svet podjetja ali enote s posebnim sklepom vpelje poizkusni 42-urni delovni čas v tednu. Predno pa sprejme tak sklep, mora proučiti organizacijo dela in ugotoviti, če je mogoče prehod na krajši delovni čas ob pogoju, da se dosežejo boljši delovni uspehi. Centralni delavski svet lahko ukine poizkusno uvedbo 42-urnega delovnega tedna v tisti enoti, v kateri bi se povečalo nadurno delo v primerjavi z istim razdobjem v preteklem letu.

Statut podjetja pa je prinesel pravico uvedbe 42-urnega delovnega tedna na delavski svet enote, ki mora skrbeti, da so za to izpolnjeni poprej vsi pogoji.

Sklep o pripravah delovnih organizacij za prehod na 42-urni delovni teden, ki ga je sprejela komisija Zveznega izvršnega sveta za delovni čas, priporoča vsem delovnim organizacijam, naj se takoj lotijo priprav za prehod na 42-urni delovni teden.

V teh pripravah je treba izdelati dokumentirane analize ekonomskih, finančnih in drugih učinkov, nadalje je treba izdelati podroben načrt organizacijskih in ekonomskih ukrepov, ki naj bi zagotovili pri skrajševanju delovnega časa, tolikš-

no produktivnost in uspešnost poslovanja, ki bi zagotovila enak obseg proizvodnje in enak čisti dohodek kot pri 48-urnem delovnem tednu.

Prav tako skrajšani delovni čas ne sme imeti za posledico povečanja nadurnega dela.

Odkrivati je treba notranje rezerve, uvajati delitve dela na podlagi specializacije, zniževanje poslovnih stroškov, treba je izboljšati delovno disciplino, zmanjšati neupravičene izostanke, uvajati drugo ali tretjo izmeno, strokovno izpopolnjevati delavce.

Nadalje je treba uvajati spodbudna razmerja pri delitvi dohodka. Za delovne organizacije na področju trgovine, komunalnega prometa in javnih služb, priporoča navedeni sklep, da naj se začetek in konec dela oziroma razpored delovnih ur določi tako, da bo s tem olajšan prehod na krajši delovni čas, o čemer pa naj bi soodločale občinske skupščine, gospodarske zbornice in sindikalni svet.

Pri vseh pripravah delovne organizacije za prehod na krajši delovni čas, mora sodelovati v čim večji meri in čim neposrednejše vsak član kolektiva.

Za organizacijsko enoto »Mercator« je DS na 7. zasedanju dne 16. IX. 1963 imenoval posebno komisijo za pripravo na prehod na 42-urni delovni teden.

Ta komisija je zlasti predvidela novo organizacijo dela v centralnem skladišču in pripravila podatke za uvedbo druge izmene.

Prehod na 42-urni delovni teden v našem podjetju je precej zapleten, ker je treba razen delovnega časa upoštevati tudi poslovni čas, to je čas, ko so trgovine odprte. Za organizacijsko enoto »Mercator« pa je važno, da razporedi pošiljanje blaga posameznim trgovinam v takem času, ko so poslovdje dosegljivi, pri čemer je treba upoštevati, da ne stanujejo vsi v bližini prodajaln, v katerih delajo.

Podjetje se ni priglasilo k poizkusnim podjetjem, ki uvajajo 42-urni delovni teden zlasti iz razloga, ker v letu 1963 ni moglo odkriti tolikšnih notranjih rezerv, ki bi nadomestile povečani prispevek od izrednega dohodka, če bi tedaj uvedli skrajšani delovni teden. Po podatkih za OE »Mercator« in vse enote z notranjim obračunom, bi podjetje plačalo v času od 1. I. 1963 do 1. IX. 1963 prispevek od izrednega dohodka 109,458.574 din, če bi v tem razdobju že veljal 42-urni delovni teden. Pri 48-urnem delovnem tednu je znašal prispevek od izrednega dohodka v istem razdobju 90,893.273 din, razlika, ki bi jo morali v treh četrtletjih plačati za višji prispevek od izredne-

ga dohodka je 18,765.337 din.

V letu 1964 je bil odpravljen prispevek od izrednega dohodka ter bi torej ne mogel več ovirati prehoda na 42-urni delovni teden.

Zaradi tega je naloga komisije, da še vnaprej pripravlja vse potrebne analize ter predlaga organizacijske in druge ukrepe za prehod na 42-urni delovni teden, da bomo tedaj, ko bo sprejet zakon lahko brez večjih težav uvedli skrajšani delovni čas.

Delavski sveti poslovnih enot naj bi tudi imenovali komisije za delovni čas, ki naj bi za svojo enoto pripravile vse podrobno za prehod na 42-urni delovni teden.

Za zaključek bi se navedli, kaj predvideva načrt teza za zakon o delovnih razmerjih o delovnem času.

Delovni čas, to je trajanje, razpored, začetek in konec, regulira delovna organizacija s svojim splošnim aktom. Polni delovni čas znaša 42 ur na teden.

Tedenski fond delovnega časa razporeja delovna organizacija s svojim splošnim aktom na dnevni delovni čas s tem, da mora upoštevati dnevni odmor, predpisan z zakonom in da delovni teden ne sme biti krajši od pet delovnih dni.

Navedene teze torej omogočajo uvedbo dveh prostih delovnih dni v tednu, vendar ne izključujejo možnosti, da se obdrži dosedanji 6-dnevni delovni teden ter da se skrajša dnevni delovni čas.

Za vse našete probleme in še za vrsto drugih težav, ki so v zvezi z uvedbo skrajšanega delovnega časa, bo mogoče najti čim boljše rešitve le ob sodelovanju vseh delovnih ljudi podjetja, ki naj bi dajali svoje nasvete, pripombe in pobude komisijam in organom upravljanja. Zaradi tega pričakujemo, da bomo lahko le s sodelovanjem vseh delovnih ljudi pripravili solidne pogoje za uvedbo skrajšanega delovnega tedna.

M. R.

# Ekonomska propaganda

(Nadaljevanje iz št. 6)

Temeljna naloga ekonomske propagande je povečanje prodaje izdelkov ali uslug. To dosežemo, če pridobimo čimveč kupcev ali večjo uporabo artiklov pri posameznem potrošniku.

Pri morebitnem kupcu moramo vzbuditi pozornost, zanimanje in željo po nakupu oziroma odločitev za nakup. Slednje imenujemo v mednarodnem izrazoslovju: akcija. Prav k akciji spada ureditev trgovine, izložbe, razstave in kulturna postrežba. Prodajalec ima veliko odgovornost v direktnem stiku s potrošnikom, ki ga je do nakupa pripravila in pridobila ekonomska propaganda. Prodajalec mora razkazovati in prodati kupcu izdelek, za katerega se je odločil. Do odločitve pa ga je pripravila cela vrsta propagandnih sredstev, ki so delovala nanj, včasih tudi daljše razdobje. Dober prodajalec mora dostikrat v kratkih sekundah utrditi odločitev in zaupanje kupca, zaključiti nakup in obdržati potrošnika še za naprej.

Predem pride bodoči kupec na ogled in nakup, je dostikrat nanj vplival plakat, oglas, propagandna deska na javnih prostorih ali vozilih, svetlobni napis, radio in televizija. Postal je pozoren in se pričel zanimati za propagirano blago. Spreten propagandist mu je znal vzbuditi željo do nakupa. Pri tem poslu mu večkrat pomaga cel štab sodelavcev: grafiki, pisci besedil, fotografi, scenaristi in drugi. Vsi ti strokovnjaki morajo čim neposredneje in ugodno vplivati na potrošnika. Velike važnosti je uporaba psihologije, ki zna s pravo besedo, barvo, risbo, fotografskim posnetkom, obliko embalaže vplivati na posameznika ali skupino in vzbuditi zanimanje.

Dostikrat vzbudi prvo pozornost izložba, ki mora

biti tako urejena, da se mimoidoči ustavi pred njo. V tem primeru opravi izložba vse omenjene funkcije, od pozornosti do tako imenovane akcije.

Zgodovina aranžiranja izložb ni stara. Vse večja konkurenca in izbor različnega blaga sta na prelomu v dvajseto stoletje narekovala potrebo po poudarku in aranžiranju določenega blaga. Izložbe postajajo prostornejše in delujejo kot gledališki oder. Iz leta v leto postajajo važnejši instrument prodaje.

Danes skrbijo arhitekti in ponekod občinski forumi v sodelovanju s strokovnjaki za skladnost in slogovno čistost fasade hiše in izložbe. V večji ali manjši meri se tudi pri nas popravljajo napake iz polpreteklih časov, ko so in še kvarijo lesene omaraste izložbe celoten videz stavbe.

Dober aranžer mora skrbno paziti na enovitost izložbe z notranjostjo trgovine. Izdelek mora tako postavljati, da so za rado vedno oko mimoidočega razvidni ali poudarjeni. Izložba mora biti v sodobnem tempu življenja delena ali popoln tolmač opazovalcu. Če je kupec že informiran, prihranimo prodajalcu mnogo dragocenega časa in s tem skrcimo prodajni proces.

Poslovdja mora dobro poznati svoj rajon in potrebe stalnih ali bodočih odjemalcev, poznati mora svoje tržišče. Zato je važno, kdaj in kaj postavljamo v izložbo. Praktično in potrebno je imeti koledar aranžiranja oziroma ponudbe po sezonah ali celo mesecih. Večina naših trgovin je mešanega značaja, zato se za vsakdanjim potrošnim blagom razvrstijo artikli sezone. Isto velja tudi za notranjost trgovine, ki mora biti uglase na z izložbo.

Novi artikli so skoraj vselej v centru poudarka. Kupčeva pot pelje običajno od izložbe v trgovino in se po nakupu vrača k ogledu izložbe.

Ne pozabimo, da se v velikih svetovnih centrih menjavajo izložbe dnevno ali po nekaj urah!

S. Kumar



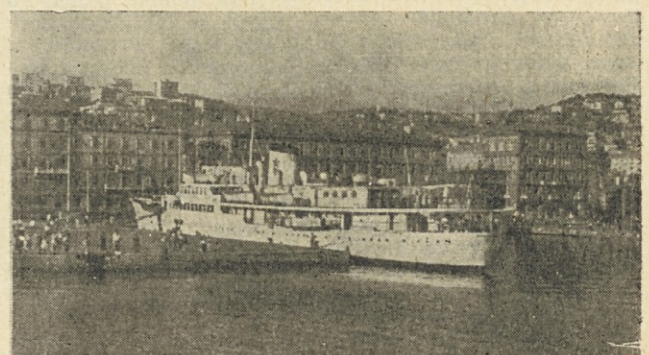
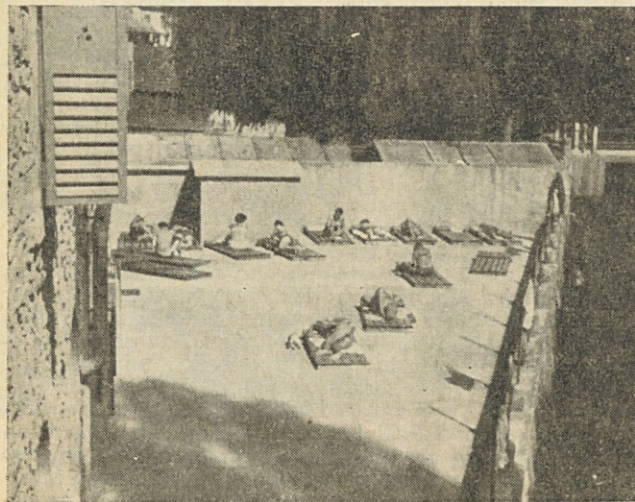
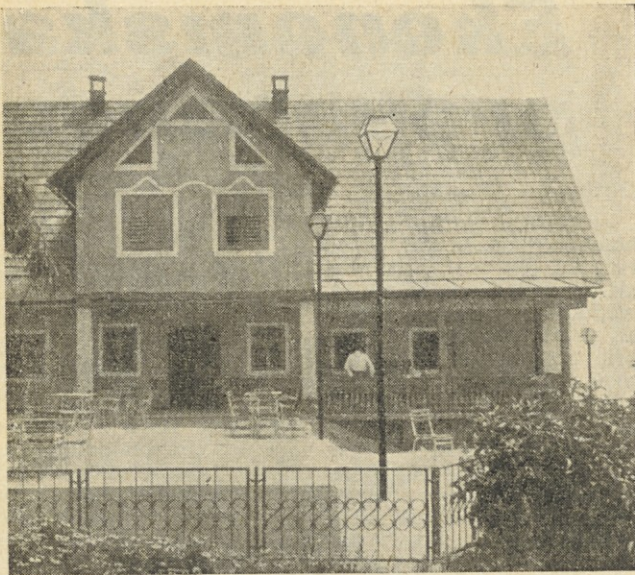
Člani kolektiva se malokdaj poslužujejo športnih rekvizitov, ki jih ima sindikalna podružnica podjetja

★  
**DOPISUJTE  
V SVOJE GLASILO  
»MERCATOR«**  
★



# Kako SMO preživeli dopust

Bili smo v Piranu, Selcah, Vodica, Dol. Toplicah, na Trati in... kdove, kje še vse! Nekateri je na dopust spremljal fotoaparati in nekaj od tega, kar je zabeležilo njegovo oko, skušamo prikazati na tej strani. Upamo, da nam bodo poslali svoje posnetke tudi drugi naši fotoamaterji!





AVGUST 1964  
Prišli:

**HRANA:**  
Alojzija, Leban delavka  
Jože Kovše, delavec  
Zvonko Trelc, delavec  
Janez Kozamernik, PK delavec  
Franc Vidmar, delavec  
**Vajenke:**  
Tina Debeljak  
Antonija Drobnič  
Ivanka Podržaj  
Mihaela Susman  
Jožica Bukovec  
Marija Hartman  
Slavica Ilijaš  
Anica Ilijaš  
Justina Jug  
Anica Kovačič  
Anica Lubi  
Stanislava Meglen  
Alojzija Mlakar  
Slavica Pecigos  
Ivanka Petrič  
Anica Vukšinič

**GRMADA:**  
Jože Moličnik, trg. pomočnik  
Ivanka Verbnik, točajka  
Gizela Urbič, točajka  
Tončka Dolinar, uslužbenka  
Rafaela Režen, delavka  
Alija Rahipović, delavec  
Jože Sekelj, mesar

**MERCATOR:**  
Danilo Rešeta, monter elektro-  
naprav  
Hilmija Sadiković, delavec  
Milutin Novaković, delavec  
Franc Skufca, delavec  
Hare Bahtič, delavec  
Janez Seseč, delavec  
Jože Hribar, delavec  
Zdravka Milosavljevič, delavka  
Mehmet Racaj, delavec  
Radmilo Knjeginjič, delavec  
Stefan Erbiča, delavec  
Jožef Koščak, delavec  
Anton Janežič, delavec  
Ludvik Stupar, delavec  
Jože Ahčin, delavec  
Alojz Hribar, delavec  
Janez Perme, delavec  
Anton Lužar, delavec  
Jože Molan, delavec  
Janez Oblak, delavec  
Janez Setničar, delavec  
Karel Verbič, skladiščnik za  
pripravo materiala  
Vera Korošec  
Ivanka Dolinšek, skladiščnik  
Ivanka Felicijan, blagovni knji-  
govodja  
Marjetka Bučar, kalkulant  
Veronika Anžlovar, saldakontist  
Jerica Mičič, saldakontist  
Ela Bunc, šef blagovno-finanč-  
nega knjigovodstva  
Jože Mirtič, referent za dospetja  
Justi Božič, referent za samo-  
postrežne trgovine

**ROŽNIK:**  
Anton Kozamernik, delavec  
Jože Resnik:  
**Vajenke:**  
Slavka Kozlevčar:  
Darinka Poje  
Slavka Zaviršek  
Tilka Strk  
Marija Erjavec  
**STRAZA:**  
Vajenka:  
Marjetka Bradač

**TRŽAN:**  
Jože Zihlerl, kroj. pomočnik  
Anica Lunder, kroj. pomočnica

Odšli:

**GRMADA:**  
Justi Božič  
Vili Jereb  
Helena Hiti  
Anica Radelj  
Slavka Antonič

**HRANA:**  
Marija Sečnik  
Anica Segina  
Franja Ferkulj  
Franc Markovič  
Vera Korošec  
Anton Lužar  
Jožica Kotar  
Marija Ahčin  
Slavka Buh  
Ivanka Grdadolnik  
Janez Seseč

**LITIJA:**  
Ivanka Zupančič  
Marija Krefl

**MERCATOR:**  
Alija Rahipović  
Jovan Detič  
Jože Derglin  
Jože Tomc  
Mile Hodak  
Mirjana Vučenović  
Miro Kristof  
Adolf Gričar  
Marjan Križaj  
Valja Jovanović  
Hilmija Sadiković  
Fanci Simčič

**ROŽNIK:**  
Zofija Mustavar  
Anica Drobnič  
Hilda Skvarča

**TRŽAN:**  
Magda Sinur  
Jože Jerič

Poroke:

**GRMADA:**  
Tov. Črtalič por. Skrlep  
Tov. Adamič por. Vide

**MERCATOR:**  
Slavka Zupan in Henrik Primec  
**TRŽAN:**  
Milka Pečelin por. Kočar

Tečajji, izpiti itd.:

**LITIJA:**  
Marija Groznik, izpit za trg.  
pomočnico  
Irena Robenik, izpit za trg.  
pomočnico  
Jožefa Rahne, izpit za trg.  
pomočnico

**ROŽNIK:**  
Ivanka Nemanič, izpit za trg.  
pomočnico

Rojstva:

**GRMADA:**  
Medvešek-Remškar — sina  
Francka Lipovec — hčerko

**HRANA:**  
Marija Jerina — sina  
Marija Koprivec — sina Janka  
Fani Urbančič — hčerko

**LITIJA:**  
Olga Gradišek — sina  
Marjanca Mlakar — sina

**MERCATOR:**  
Vida Poličnik — hčerko

Nezgode:

**HRANA:**  
Bogo Miklič, na poti iz službe

Vajenci:

**GRMADA:**  
Prišli:  
Marija Pungartnik  
Danica Melihen  
Stefka Rojko  
Nada Zele  
Marija Selišnik  
Marija Lipovec  
Milena Zamernik  
Jožica Tabor  
Marija Rihtar  
Stanka Merzelj  
Anica Lokar

Opravili izpite za trgovske  
pomočnike:

Jožica Jež  
Metka Kanc  
Olga Kosovinc  
Marija Kohek  
Veronika Kočar  
Valerija Marolt  
Majda Prestenjak  
Majda Roštohar  
Anica Urbanč  
Marija Voje  
Ana Znidaršič



Že preurejena poslovalnica PE Gradišče v Trebnjem

# Ali je mogoče renovirati trgovski lokal v štirih dneh

Kdo ne pozna naselja v bližini Litostrja, ki je naseljeno z delavci Litostrja? V enem izmed teh blokov, na št. 16, posluje klasična trgovina z živili in gospodinjstviškimi potrebščinami poslovalnice »Rožnik«, poslovalnica »Pri livarju«. Trgovski lokal je po svoji površini izredno majhen, vendar nudi potrošnikom, zaradi prizadevnosti poslovodkinje Majde Znidaršič in sploh kolektiva te poslovalnice, širok asortiment blaga ter zato doseže ca. 5 milijonov mesečnega prometa.

Naselje je bilo zgrajeno po vojni in trgovina je seveda bila ob prevzemu v letu 1957 klasično opremljena in je ostala takšna vse doslej. Delavski svet naše enote je na svoji seji sklenil financirati nakup moderne in sodobne opreme ter renoviranje tega lokala.

Nekega julijskega dne smo lokal zaprli; naši potrošniki so to uvideno razumeli v prepričanju, da bo potem mnogo lepše in prijetnejše prihajati v ta lokal.

Z velikim elanom pa se je pričelo delo v lokalni zaprti vrati. Najprej je bilo potrebno premestiti vse blago iz prodajnega prostora v priročno skladišče. Hkrati smo napravili inventuro ob navzočnosti popisne komisije. Takoj je prišel tudi elektromonter, kajti potrebno je bilo premestiti in obnoviti električno napeljava.

Obenem je bil naročen tudi mizar, ki je odstranil izlozbeno okno in s tem nekoliko, a žal premalo, povečal prodajni prostor. Drugi dan nas je navzlic svoji prezaoplenosti presenetil s prihodom pleskar, ki je osvežil stene in strop ter dal novo lice temu lokalni. Tretji dan so spodrivali pleskarji in delavci, ki so polagali podolit. Kljub temu je bil lokal na večer tega dne pripravljen, da sprejme novo opremo po Avšičevem načrtu, ki je lepa in je svojo praktičnost dokazala že v marsikateri trgovini.

Nastopil je zadnji, to je četrti dan renoviranja. Dobaviti in namestiti je bilo treba opremo, ki se sestoji v glavnem iz etažnih Alpremovih polic, dveh sodobnih pultov, nekaj gondol samopostrežnega tipa, hladilnega pulta, kavnega mlinčka in avtomatske tehtnice, znamke »Bizerba«, ki za tehtanje do 10 kg ne potrebuje uteži. Poleg namestitve opreme je bilo potrebno v tem dnevu tudi aranžirati blago v trgovini in hkrati preurediti priročno skladišče z novimi policami. Da je za vsa ta dela bilo malo

časa in je bilo delo oteženo, je razumljivo. Zato gre posebna zahvala in priznanje celotnemu kolektivu te poslovalnice, ki je s svojim požrtvovalnim nadurnim delom dokazal, da mu je mnogo na tem, da bo trgovina v čimkrajšem času spet redno obratovala.

Z renoviranjem, to je z odstranitvijo izlozbenega okna in z etažno ureditvijo prodajnega prostora, je trgovina pridobila vsaj nekaj novega, nujno potrebne prostora, ki daje možnost povečanja izbire blaga. S tem se bo povečala

sostvovala tržni in sanitarni inšpektor občinske skupščine Ljubljana-Siška, ki sta se povabilu odzvala in preureditev lokala pohvalila.

V štirih dneh popolnoma renovirati in na novo opremiti trgovski lokal, glede na to, da so obrtniki in obrtna podjetja vse preveč zaposlena, je zares težka in skoraj neizvedljiva zadeva. Vendar se z dobro organizacijo in pravočasnimi pripravami ter prizadevnostjo delovnih ljudi, lahko doseže tudi to. Zato izreka celotni kolektiv poslovne eno-



Tako izgleda poslovalnica v Djakovičevi 14 po štirih dneh renoviranja

tudi mesečna realizacija, kot predvidevamo, na približno med šest in sedem milijonov dinarjev.

Notranje urejanje in aranžiranje blaga v trgovini in priročnem skladišču je bilo zaradi pomanjkanja časa opravljeno v noči četrtega in petega dne, ob navzočnosti celotnega kolektiva poslovalnice, pod vodstvom direktorja naše enote, tovariša Antona Stančiča. Peti dan smo odprli prenovljeno trgovino. Otvoritvi sta pri-

te »Rožnik« zahvalo vsem, ki so kakorkoli sodelovali pri renoviranju. Posebno zahvalo pa izrekamo tovarišu Dragu Avšiču, ki je neumorno vodil in spremljal celotni potek renoviranja od prvega do četrtega dne.

Sedaj lahko odgovorimo na vprašanje, ki smo ga postavili na začetku: »Ali je mogoče v štirih dneh renovirati trgovski lokal?« Kratko in jedrnat: »Je!«

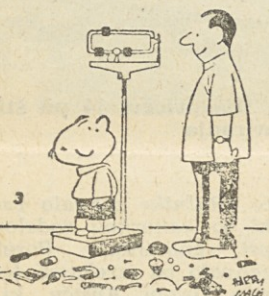
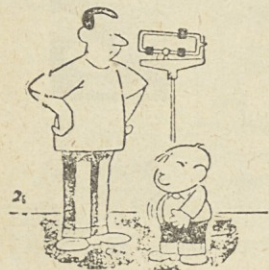
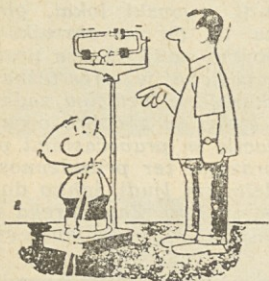
Minka Mrak



Jože Ocvirk in Anica Oblak se trudita, da bi kljub občasnemu pomanjkanju mesa zadovoljila potrošnike (Mesarija PE Grmada v potrošniškem centru Savsko naselje)



# SÄER NI GREH



Brez besed

## NEPOTREBNA POMOČ

— France, kakšen pa si! Ves si potolčen in tudi glavo imaš krvavo. Ali naj te spremim domov?  
— Ni potrebno, saj prihajam od doma.

## MONOLOG

— Očka, kaj pa je to monolog?  
— Saj si ga pravkar poslušal. To je razgovor mamice z menoj.

## V OPERI

— Sinoči sem bil v operi.  
— In kaj si poslušal?  
— Da so Kovača zaprli, da se je Mihela ločila, da so Kobalovi kupili fiča, da je imel Janez majhen škandal v Portorožu in da si je Franjo zlomil roko.

## PRI ZDRAVNIKU

— Koliko ur spite dnevno?  
— Največ dve do tri ure.  
— Saj to je nemogoče, to je odločno premalo.  
— Doktor, ni tako hudo, saj tudi ponoči spim sedem do osem ur.

## POŠTENOST

— Kako moreš trditi, da ti je Jakec izmaknil denar?  
— Saj tega nisem trdil. Rekel sem le, da bi denar sigurno našel, če mi ga Jakec ne bi pomagal iskati.

## OSEBNI PREJEMKI

— In kakšno plačo mi boste dale?  
— Za začetek 27.000 dinarjev, kasneje pa več.  
— Če je tako, bom pa službo raje nastopil kasneje.

## NA SMRTNI POSTELJI

— Ljuba ženka, obiskala te je sosedka, pa sem ji rekel, da ti je zdravnik prepovedal vse obiske.  
— Janez, kakšen klobuk pa je imela?

## VEČNA MLADOST

— Tinca, koliko pa boš ti letos stara?  
— 38 let.  
— Saj si to vendar trdila že pred sedmimi leti!  
— Ali mar misliš, da sem tako neznačajna, da bom govorila o isti stvari vedno drugače?

## KRIVI SO MOŠKI

— Ali te ni sram, da imaš vsak mesec drugega fanta?  
— Sem mar jaz kriva, da so moški tako nezvesti!

## KADILSKA

— Si bral v časopisu o škodljivosti kajenja? Boš nehal?  
— Bom: časopise brati...

## BILO JE NEKOČ

Učiteljica hoče zvedeti, katere so koristne domače živali. Jožek našteje kravo, psa in ovco.  
Potem se razvije tale pogovor:  
— Dobro. Kaj dobimo od ovce?  
— Volno.  
— Kaj pa delajo iz volne?  
Jožek molči.  
— No, to boš vendar vedel. Iz česa je narejen tvoj suknjič?  
— Iz starih hlač mojega ata! — pove Jožek ves solzen.

## MED PRIJATELJICAMI

— Kdaj se boš poročila s Tonetom?  
— Žal sva morala poroko odložiti za pozneje.  
— Zakaj?  
— Ker se je za zdaj poročil z neko drugo.

## LASTNICA PETELINA

— Zakaj pa vaš petelin tako žalostno kikirika?  
— Zaradi neizkoriščenih kapacitet in notranjih rezerv.  
— Kaj se tudi že on spozna na gospodarstvo?  
— Kje neki. Le zadnjo kokoš smo mu v nedeljo pojedli.

## ZAVIST, ALI KAJ...

— Skozi okno sem te videla, da te je naš mlekakar danes zopet poljubil. Odslej bom sama prevzemala mleko!  
— Kar dajte, ampak boste najbrž dobili samo mleko!

## SODOBEN OTROK

— Čigava pa si, punčka, — so vprašali neko deklico.  
— Sodišče me je dodelilo očetu, — je odgovorila.

## DOBER NASVET

— Če hočete, da vas bodo žene poslušale, govorite samo v spanju. Samo pazite kaj!

## VEDEŽEVANJE

— Moji sestri se prerokovala, da bo šla na izlet, spoznala zalega fanta, se poročila, rodila otroka in kupila otroški voziček.  
— Pa je vse zadela?  
— Vse, razen poroke.

## NA NEDELJSKEM FANTOVSKEM IZLETU

— Tovarišica, ali mi lahko poveste številko svojega telefona?  
— Saj jo lahko najdete v telefonskem imeniku!  
— Pa vaše ime, tovarišica?  
— Je tudi v telefonskem imeniku.

## MED PRIJATELJICAMI

— Magda, tvoja nova obleka mi je iz leta v leto bolj vseč!

# X. nagradna križanka

Objavljamo X. nagradno križanko. Nagrade so: I. nagrada 3.000 din, II. nagrada 2.000 din, III. do X. nagrada pa po 1.000 din. Rešitve pošljite na naslov: Veletrgovina »MERCATOR«, Ljubljana, Aškerčeva 3 (z oznako KRIŽANKA). Navedite naslov in poslovno enoto v kateri ste zaposleni. Rešitve sprejemamo do 5. oktobra 1964.

Izmed 64 prispelih rešitev IX. nagradne križanke smo izžrebali naslednje nagrajence: 1. Stane Slabe 5.000 din, 2. Mimi Zabukovec 3.000 din, 3. Marija Gašperšič 2.000 din, po 1.000 din pa so dobili: Ljudmila Furlan, Amalija Korče, Peter Mohar, Stane Vrhovec, Maja Klančar, Meta Pečaver in Fani Hribernik.

Vodoravno: 1. kraj ob Soči; 2. dejavnosti; 41. gorovje in jezero v Sibiriji; 42. stari očka. Navpično: 1. občina; 2. kraj v Vojvodini; 3. starorimski cesar; 4. Ober; 5. oblika sočvetja; 6. okrajšava za opus; 7. partizanski pesnik; 8. vpeljan, dobro tekoč; 9. naša PE; 10. lahko hlapljiva tekočina; 11. čistilno sredstvo; 13. izumitelj; 16. nesiguren; 20. nakradda; 23. pravkar kupljen; 24. vrednostni papir; 26. mrlič; 27. navade; 28. del cerkve; 29. igralna karta; 30. cvetni prah; 31. naša reka; 33. morski mekužci; 34. fanté; 35. očka; 37. iznad, zgoraj; 39. španski spolnik.

