

Kdo pobira smetano?

Spričo nenehnega naraščanja cen moramo domala vsakič, ko stopimo v prodajalno, seči globlje v žep. To nam da, seveda, misliti, kako si trgovina reže vse debelejši kos kruha na račun potrošnikov. Zato je resnica naravnost osupljiva, ker je v nasprotju z našim prepričanjem. Trgovini na drobno se namreč slabo piše in če bo šlo tako naprej, se utegnemo nadejati ozkega grla v preskrbi, saj tej veji trgovine ostaja tako malo dohodka, da z njim le dodobra pokrije svoje poslovanje in ji za razširjeno reprodukcijo ostane bore malo. Če k temu dodamo še zaostrene pogoje posojil, potem si lahko predstavljamo, da bo zraslo v naslednjem srednjeročnem obdobju le malo novih trgovin.

Statistika ne pozna »barvanja«. Natančno pokaže, kako komu gre. Vzemimo dohodek v zadnjem četrtletju. Če ga pride na delavca v industriji 100, potem ga pride v trgovini

nasploh 113, v maloprodaji le 74, v živilski veji pa komaj 39 ... Podatek je nadvse zgovoren in jasno kaže, kdo si deli pogače, kdo dobiva le drobtine. Maloprodaji, torej, se slabo piše. Zakaj?

V Emoni na prvem mestu krivijo odnose, ki vladajo v celotnem sistemu potovanja dobrin od njive oziroma prodajalca do kupca. Tu nekaj ni v redu, kajti zunanja trgovina in grosisti lepo živijo, maloprodaja pa životari. Zato so v Emoni naredili model razdeljevanja, da bi bili vsi za enako vloženo delo enako plačani. Maloprodaja je pač v neenakopravnem položaju in kliče k dogovarjanju, da bi dobila mesto, katero ji pripada. No, dogovarjajo se že, preden se bodo dogovorili o pravičnih dohodkovnih odnosih, pa bo najbrž preteklo še precej vode.

Naslednji problem so marže, ki so že dve leti zamrznjene v absolutnih zneskih, tako da trgovcem nič ne pade v blagajno, če so cene višje. Če več prodajo, potem več zaslužijo. A kako bi več prodali, ko pa ljudje zaradi draginje manj kupujejo, poleg tega pa od časa do časa zmanjka tistega, kar gre najbolj v promet. Potem so tu še vse višji stroški obratovanja in trgovini ostaja vse manj denarja.

V srednjeročnem načrtu imajo dolg seznam novih trgovin, ki naj bi jih gradili, a je vprašanje, koliko jih bo zares zgrajenih. Ker gre maloprodajni mreži slabo, lahko gradi le iz združenih sredstev, teh pa tudi ni na pretek. Mercator, ki je prejšnja leta skoraj vsako leto zgradil štiri pa tudi pet novih trgovin, letos ni začel graditi niti ene same.

Kaže, da bo treba celoten sistem potovanja blaga temeljito prevetriti, morda popraviti tudi marže in ne nazadnje hudo racionalizirati poslovanje prodajaln, če nočemo, da bo šepala tudi preskrba. Notranjih rezerv pa tudi v trgovini ne manjka: delovni čas je že ena od velikih rezerv, o čemer pa smo v Dogovorih tudi pisali. Kako bo deloval mestni odlok o delovnem času trgovin v Ljubljani? O tem se bomo prepirali jeseni.

ALBINA ADAMIČ

Storitvena obrt dandanes nima tistega mesta, ki ji gre. Storitvenim obrtnikom še vedno nismo omogočili ustreznega položaja, čeprav ni mogoče zanikati očitnega napredka tudi na tem področju. Proizvodna obrt ima v primerjavi s storitveno očitne prednosti, saj pri slednji ne upoštevamo dovolj njenih specifičnosti, delo pretežno z rokami, razmeroma majhen promet itd. Več o tem sta nam povedala dva obrtnika.

POKLICI, KI IZUMIRAJO...

Večjo veljavo storitveni obrti

Jožica Tomažin, modistka, lastnica lokala v Židovski ulici, je povedala, da je delo danes težje predvsem zato, ker se je dokaj spremenil način življenja. Pri njej gre do pozimi najbolj v promet kučme. Med kupci prevladujejo mlajše stranke. Starejši ostajajo še zvesti starim modelom, ki pa jih je čedalje težje spraviti v promet. Na vprašanje, ali jo ovira tudi neustrezna davčna politika, je odgovorila, da temu v glavnem ni tako, seveda, če je dovolj dela.

Rudi Kotar dela kot krojaški obrtnik že 26 let. Sedaj vodi boutique na Trgu osvoboditve. Po njegovem mnenju je treba pri storitveni obrti nujno upoštevati njene sposobnosti. »Pri meni je delo pretežno strojno, zato ni toliko težav kot pri obrtnikih, kjer prevladuje ročno delo. So pa nevednosti druge. Vzemimo samo nabavo doma naročenega materiala. Tu bi vsekakor morali poenotiti prometni davek. Potrošnik (kupec) ga plača dvakrat. Prvič zaradi prometnega davka pri nabavi in drugič zaradi prometnega davka pri prodaji. Težave so pri uvozu strojev. Takšni pogoji, kot veljajo za delovne organizacije, naj bi veljali tudi za storitvene obrtnike. Ustrezni organi ne upoštevajo, da so stroji nujno potrebni za delo.

Ob vsem tem moram omeniti še cene. Zakaj je moja režijska ura za 30 do 40 odstotkov nižja, kot bi morala biti sicer? Že tako ali tako nas peste prehitro spreminjajoči se predpisi, ki določajo, kolikšne so naše številne datatve. Če želimo biti konkurenčni, moramo našim odjemalcem priznavati popuste. Grosistom n. pr. 30-odstotne. Njih naše poslovanje ne zanima. Zahtevajo le določen delež.

V pogovoru sva načela še nekatere druge probleme. Med drugim je omenil, da ni naklonjen združevanju v večja združenja. Menil je, da vse to povečuje administracijo, ki si jo storitveni obrtnik ne more privoščiti preko nekega razumnega obsega.

Glede zaposlovanja delovne sile je dodal, da mladih v določenih strokah storitvene obrti ne bo toliko časa, dokler ne bodo dobili poklici te vrste večje veljave. »Pri nas veljajo le delovni rezultati, ne formalna kvalifikacija. Lep primer za to je višina osebnega dohodka neke naše delavke, ki ima visok osebni dohodek, ne glede na to, da je brez kvalifikacije. Je pa zato toliko bolj uspešna pri delu.«

Razgovor sva sklenila z ugotovitvijo, da bo njegova prodaja preko grosistov bistveno drugačna, če bodo slednji svoji ceni na debelo priblili ustrezno maržo, s tem pa bi dosegli tudi bolj ekonomično poslovanje.

FRANC CAPUDER

Ocvirek

Komur se ne ljubi čakati, naj odide...

Odlok mestne skupščine o delovnem času trgovin med drugim določa, naj trgovci uro ali pol ure prej, preden odprejo, porabijo za pripravo trgovine. Prav tako naj bi tudi zvečer, ko strank ni več, imeli dovolj predaha, da vse postorijo po trgovini. A trgovci se držijo svojih navad.

Zadnjič je bila v trgovini Volan v Tavčarjevi ulici kar precejšnja gneča. Ljudje so spraševali za kolesa, za avtomobilске dele in drugo. Pri pultu sta sicer stala dva trgovca, a stregel je samo eden, kajti drugi je vneto nekaj računat in preračunal ter kupčkal denar vpriču kupcev. Le-ti pa so stali v vrsti in godrnjali, saj so nekateri čakali kar dobre četrt ure in več samo zato, da bi nekaj vprašali. A prodajalec se ni dal motiti z njihovimi vprašanji: mirno je prešteval neke papirje in denar, ne da bi se zmenil, kaj se dogaja pred njegovim nosom. Ko mu je ena od naveličanih strank le navrgla, da bi tisto lahko počel kasneje, ko bo trgovina zaprta, ji je zabrusil:

»Komur se ne ljubi čakati, naj kar gre...«

Dokler se trgovci ne bodo zavedli, da so oni v trgovini zaradi ljudi in ne obratno, bo tudi odlok zvenel v prazno z razlago, kako naj bi se po novem prodajalci v času, ko so trgovine odprte, posvečali samo kupcem, drugo pa naredili prej ali potem.

A. A.



ZADNJE POLETJE PRVE ŠUMIJEVE TOVARNE

Nekoč je bila tovarna...

Močni sunki z dvorišča stresajo upravno poslopje Žitovega tozda Maloprodaja. Orjaška sodobna mehanizacija z velikimi čeljustmi grize in spodkopava zidove stare Šumijeve tovarne v Gradišču nasproti ljubljanske Drame, zgrajene leta 1759.

V stanovanjskem delu tovarne stane zdaj Špela Hribarjeva, snaha Dragotina Hribarja, nekdanjega lastnika te prve slovenske tovarne bonbonov. Njene besede so skope, a vendar mi uspe izvabiti nekaj ključnih podatkov, druge pa naj iščem v almanahu o Šumiju in v Tehničnem muzeju, mi je svetovala.

»Ta hiša je bila naš ponos, urejena in čista tako, da bi lahko jedli v vsakem kotu. Najbolj se spominjam časov italijanske okupacije. Naša tovarna je bila žarišče upora zavednih proletarskih fantov, ki so si našli pri nas svoj kruh. Z vseh strani so bile vanjo uperjene cevi mitraljezov, ko so Italijani okupirali Ljubljano. Slutili so

nekaj, vsako jutro in ponoči so stikali naokrog, preiskovali, vohljali in iskali ljudi, zavedne Slovence, da bi jih poslali v internacijo. Mnogokrat smo morali te naše fante, delavce skriti pred njimi, saj so sumili, da podpirajo partizane. Mnogi naši paketi slaščic in bonbonov so romali po skritih poteh do naših borcev. Italijani so slutili, da je lahko v takšni veliki delavnici žarišče prekucskih, nevarnih idej, ki so se v tem nemirnem času viharno širile po ljubljanskih tovarnah in podjetjih, predvsem v Mostah.

Marsikateri paket z oblačili je romal v gozdove tudi iz Pletenine na Zaloški cesti, katere lastnik je bil

mož Špela Hribarjeva. »Zmeraj smo bili zavedni Slovenci, patrioti«, zvonko pove in vziskri, »brez javnega razglašanja smo prispevali svoje k skupni, veliki stvari, saj smo hudo občutili okupatorjev škorenj.«

Josipina Šumi, ustanoviteljica Šumija

Nekdanjo tovarno Šumi je ustanovila leta 1876 Josipina Šumi. Delo v takratnih razmerah je bilo večinoma ročno, vendar so izdelovali visokokakovostne konditorske izdelke in slaščice. Kar so naredili, so prodali v lastni prodajalni Bonbonieri.

Jugoslovanski razmah konditorstva z novimi stroji je bil zlasti močan po letu 1930. Takrat pa so Šumi že prehiteli drugi jugoslovanski proizvajalci. Vse do leta 1966, ko je prišel industrijski razmah konditorstva najbolj do izraza, so imeli v Šumiju dokaj zastarel strojni park.

Mejni datum je 24. marec 1969, ko se je 88 odstotkov delavcev stare to-

varne Šumi v Gradišču odločilo za priključitev k živilskemu kombinatu Žito. Tehnični in tehnološki razvoj pa sta zahtevala širši razmah, ustrezen času. Zato so konec leta 1972 začeli graditi novo tovarno na Šmartinski 154 v Mostah in vanjo so se preselili že v juliju leta 1974.

Denar za gradnjo nove tovarne so prispevale vse temeljne organizacije združenega dela v Kombinatu, saj so le združeni lahko nabavili stroje in zgradili tako zahteven objekt.

Zdaj je za nami srednjeročno obdobje 1976-1980 ter nove naložbe in videli smo, da je bilo nujno treba posodobiti proizvodnjo.

Zanimiva je tudi njena rast. Leta 1950 so proizvedli 303 tone, leta 1965 že 2674, leta 1975 pa 4480 ton izdelkov, ki so dosegli leta 1980 6139 ton.

Le najstarejši delavci, ki jih dandanes v Šumiju ni več, vedo povedati, da je današnji čas prinesel s svojimi stroji mnogo manj ročnega garanja, manj nesreč in več svetlobe in zraka.

IVAN CIMERMAN