

O izgubah, Klubu, naložbah, mleku...

Ljubljana, 17. februarja 1988 — direktorji OZD so se seznanili s preliminarnimi podatki o izgubah v sozdu, načinom njihovega pokrivanja, rezultati akcije Klub Mercatorin republiško rešitvijo neskladja cen mleka in mlečnih izdelkov.

Izgube, po obsegu in vsebini, bo možno opredeliti šele na podlagi izdelanih zaključnih računov in sanacijskih programov. O njih bo dokončno odločal delavski svet. Poslovodni svet se je seznanil le s predlogi za način njihovega pokrivanja. Za ta namen naj bi se porabila sredstva, ki jih OZD praviloma namenja v občinske in republiški sklad rezerv. Razprava o predlogu je terjala — nič drugače kot vsako leto ob tem času — ponovno razlago vzajemnosti v sozdu. Razumevanja so bili sicer deležni problemi občinskih in regionalnih razsežnosti, vendar kot sistem, ki temelji na vzajemnosti ne moremo priznavati prednosti teh problemov pred lastnimi. Marsikatera občina želi problem svojih izgub reševati z istim virom sredstev in pritiski na vse občinsko gospodarstvo so jasno veliki. Marsikateri direktor se jim le s težavo lahko ubrani. Ni pa prav, da se te težave pokažejo v temu podobnih vprašanjih: naj zdaj kmet, ki dela v slabših naravnih danostih pokriva izgubo tistemu, ki ima optimalne? Nasproti temu vprašanju pa lahko postavimo tudi izrečen predlog: sredstva rezerv, ki jih bomo združili v sozdu za pokritje izgub, naj vsaka OZD nameni v obliki nepovratnih sredstev. Razlog ni v svetinji vzajemnosti, temveč v inflaciji, ki bo glavnico in obresti, v času njihovega dospetja, povsem razvrednotila tudi za sanatorja. Najbolj diplomatska rešitev je torej: vsaka OZD naj se odloči pod kakšnimi pogoji bo sanirala zgubaša, združiti pa mora vsa sredstva rezerv.

Podatki o finančnem rezultatu Kluba Mercator so poslovna skrivnost — povejmo le, da je Klub Mercator že presegel saldo hranilnih vlog delavcev sozda pri

interni banki. Treba pa se je ustaviti tudi ob nekaj bridkih ugotovitvah. Kljub očitni prednosti, se za Klub še niso ogrele vse organizacije. To je razvidno iz belih lis, kjer za Klub ni bilo storjeno nič pa tudi iz nemarnega odnosa do zahtevanih podatkov in sporočil, potrebnih za brezhibno delovanje Kluba. V letu 1988 bo nekaj novosti — predvsem bo izšel nov kupon, ki bo vreden 500.000 din. Marsikateri prodajalec si bo oddahnil pri štetju večjih vsot.

Na osnovi s planom 87 določenih meril bi morale OZD v letu 1987 za naložbe združiti 6,871 milijarde dinarjev. Zaradi zamud nekaterih je ta znesek le 6,717 milijarde din. V letu 1987 so se pričela dela na 64 investicijskih objektih v skupni predračunski vrednosti 17,704 milijarde din. Poslovni odbor M—Interne banke je odobril koriščenje združenih sredstev v višini 5,761 milijarde din. Povprečna udeležba združenih sredstev v posamezni naložbi je 32,5 %. Zanimiva pa je siceršnja finančna konstrukcija naložb: sredstva temeljnih bank sodelujejo s 5,6 %, izvajalci del in dobavitelji opreme s 3,6 % in investitorji z lastnimi sredstvi 58,3 %. Iz navedenega je razvidno, da so lastna in združena sredstva skoraj v celoti pokrivala finančne konstrukcije. Je potreben še kakšen argument za podporo prvemu stebri sozda?

V socializmu se bosta cedila med in mleko. Kakšen je med, so povedali čebelarji ob svoji 90 letnici, kakšno je mleko, pa bomo potrošniki ugotavljali od 22. februarja dalje. Njegovo ceno bomo občutili v obliki dodatnega prispevka na mlečne izdelke. Ob nori zvezni politiki cen, nič manj nora, pa vendar edina rešitev. Iz-

gube v mlekarnah so tolikšne — nastajajo pa zaradi spremenjnih odkupnih cen mleka in zamrznjenih cen mlečnih izdelkov in povečanju drugih stroškov, da jih noben sistem, pa naj gre za gospodarskega ali družbenopolitičnega oziroma teritorialnega, ni sposoben sanirati in nadomestiti izpad dohodka. Mnogim potrošnikom bo verjetno zavrela kri in nič krivi prodajalci bodo deležni njihovega srda. Rešitev z dodatnimi prispevki na maloprodajno ceno mlečnih izdelkov so stranska vrata, skozi katera so republiški organi delno rešili cenovna neskladja. Ob tem se nekoliko bolj osveščenemu državljanu postavlja le vprašanje: kakšna neki je oblast, ki mora izigrati oblast. Švejk je rekel "Veliko je tega, kar je preveč, škoduje", ko so mu našli veleizdajalske zločine zaradi komentarja na atentat k.u.k. prestolonaslednika. Sicer pa je bil Švejk v vojski uradno spoznan za bebeca. Pa to je že druga zgodba. In verjetno je marsikateri udeleženec seje poslovodnega sveta zapuščal sejo z mislijo na to drugo zgodbo.

Mercator-Mednarodna trgovina še izvaža

Andrej Dvoršak

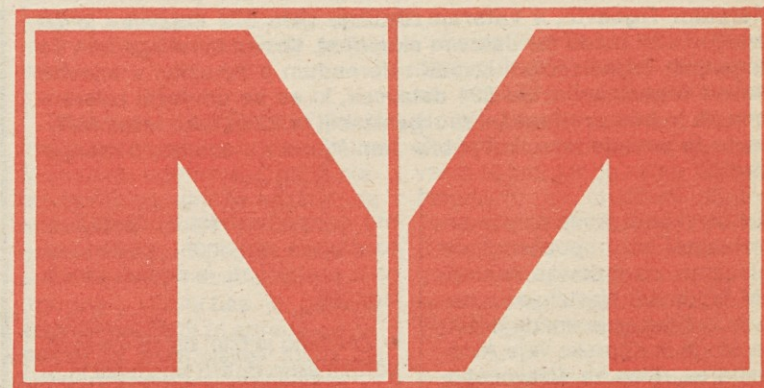
Kar bo, pa bo!

Najbrž bi v Evropi težko našli državo, ki ima tako neverjetno komplicirano zunanje trgovinsko zakonodajo kot je naša. Kot bi se država zarotila proti sebi in izvoznikom Človek ima občutek, da smo se odločili, da se izenačimo v revščini in da temu podrejamo vse, tudi izvoz. Na srečo so naši izvozniki trmasti in kljub vsem težavam razmeroma uspešno izvažajo ter državi prinašajo potrebne denarce za odplačevanje dolga. Med najuspešnejše izvoznike v Sloveniji in tudi v Jugoslaviji se še vedno uvršča tudi naša Mercator-Mednarodna trgovina, ki je lani izvoz povečala za 14 odstotkov, glede na leto 1986.

Njen direktor Mitja Marinšek, nam je povedal, da je SOZD MERCATOR(—)KIT v letu 1987 izvozil za 45,6 milijonov dolarjev blaga in storitev za lasten račun. Od tega je za 34,7 milijona po-

slov opravila M-Mednarodna trgovina. Ta je poleg tega izvozila še za 40,5 milijonov dolarjev blaga za tuj račun, tako da je skupen izvoz preko Mercatorja znašal 86,1 milijon dolarjev. Vse na

Glasilo je namenjeno na naslov:



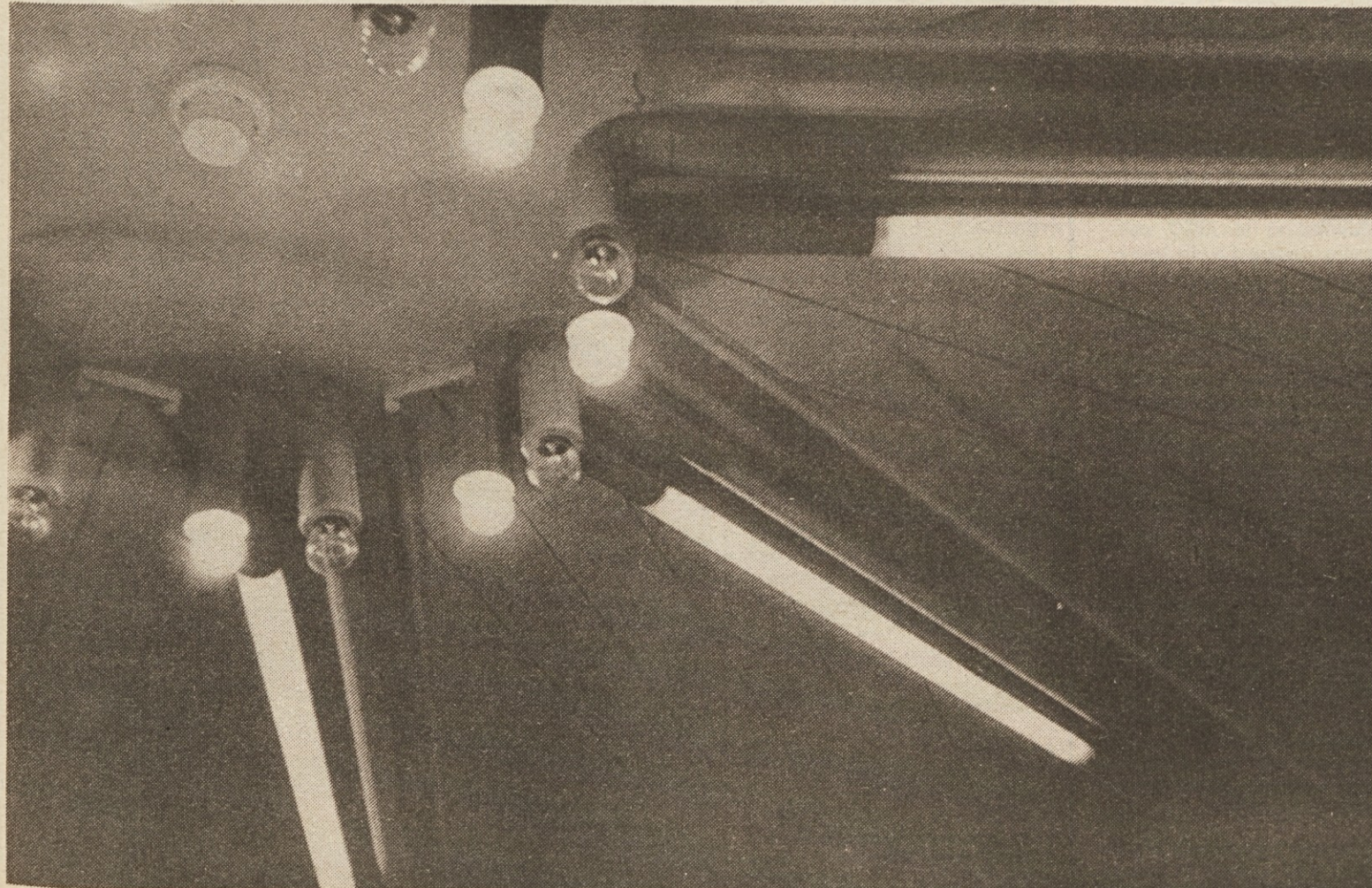
Glasilo delavcev in združenih kmetov sozd
Mercator — Kmetijstvo Industrija Trgovina

Leto XXV

Ljubljana, februar 1988

št.: 2

20. seja poslovnega sveta je že bila v novem poslovnem centru. Na posnetku je detajl iz notranjščine.



konvertibilna tržišča. Izvoz na klirinško tržišče v višini 25.644 dolarjev je praktično zanemarljiv.

Če pogledamo strukturo izvoza vidimo, da še vedno prevladuje klasični izvoz (bilo pa ga je 23,3 milijonov dolarjev), v tako imenovanem maloobmejnem izvozu je bilo ustvarjenih 4,2 milijona dolarjev deviznega priliva, preko kompenzacij — sejmov v Avstriji, smo izvozili za 5,1 milijon dolarjev in preko klasičnih kooperacij za 8,1 milijona dolarjev blaga. Pol milijona dolarjev izvoza smo ustvarili še preko drugih oblik kooperacijskih poslov.

Tako visok izvoz nas je še naprej uvrščal med aktivne izvoznike, saj je bil uvoz znatno manjši, skupno smo uvozili za 52,1 milijona dolarjev blaga s konvertibilnega področja in za 3,29 milijona dolarjev s klirinškega.

Uvoz za lasten račun je znašal 22,4 milijona dolarjev, za tuj račun pa 29,7 milijona dolarjev. V strukturi ima največji delež klasični uvoz — osem milijonov dolarjev, sledijo mu tako imenovane klasične kompenzacije v višini 7,4 milijona dolarjev. Na tretjem mestu je uvoz v maloobmejnem prometu z Italijo — 3,26 milijona dolarjev, sledi mu uvoz preko kompenzacij s sejmov v Avstriji — 3,2 milijona dolarjev. Kompenzacijskega uvoza pa je bilo za okoli pol milijona dolarjev.

Največ smo uvažali repromateriala, za 11,24 milijona dolarjev, sledilo je blago široke potrošnje, katerega uvoz je dosegel deset milijonov dolarjev, najmanj deviz pa smo porabili za opremo, komaj 1,18 milijona dolarjev.

Naša zunanja trgovina je v letu 1987 naredila 138,313.502 dolarjev zunanjetrgovinskega prometa (uvoz in izvoz) s konvertibilnim tržiščem in 3,951.678 dolarjev s klirinškim tržiščem.

Analiza našega izvoza kaže, da se je glede na leto 1986 dvignil strukturni delež izvoza v takolimenovanih kompenzacijskih poslih. Vendar v M-Mednarodni

Nadaljevanje na 2. strani

Referendum v M-Trgoavtu

Andrej Dvoršak

V enoviti delovni organizaciji bo poslovanje cenejše

Mercator-Trgoavto, v katerem združuje delo 372 delavcev je bil razdeljen v tri tozde ter delovno skupnost. Konec lanskega leta so v temeljnih organizacijah izvedli referendum o združitvi v enovito delovno organizacijo. Od 331 delavcev, ki so se udeležili referenduma jih je bilo proti takšni reorganizaciji le 22 in tako letos M-Trgoavto že posluje tako, kot je bilo zamišljeno v elaboratu o reorganizaciji.

Kakšen korak pomeni nova organiziranost hitro spoznamo, če pogledamo v zgodovino nastanka M-Trgoavta. Nastal je iz nekdanje organizacije sozda IMEX, Mototehne in Koprške veje Avto-commerca, dveh po dejavnostih, dokaj različnih organizacij. Kljub temu, da je bil tedanji Trgoavto enovita delovna organizacija, je imel zelo zapleteno poslovanje in računovodstvo, saj je vsaka od nekdanjih organizacij zadržala svoj režijski aparat in poslovala samostojno, tako da je imela lasten račun pri SDK. Družilo ju je le ime in sedež DO.

Ob sprejetju ustavnih amandmajev in možnosti tozdiranja, sta se kajpak takoj reorganizirali v samostojna tozda: TOZD Trgovina in TOZD Servis Koper, ter zadržali notranjo organiziranost, ki se je pravzaprav vlekla že od združitve.

Delovna organizacija je imela le direktorja in tajnico!

Do ponovnega preoblikovanja Trgoavta je prišlo leta 1979, ko so izoblikovali tudi dolgoročno strategijo programskega in organizacijskega poenotenja. Nova organiziranost in programska usmeritev je pospešila razvoj medsebojnega sodelovanja tozdov. Delavci so počasi spoznali, da bodo le enotni kos zaostrene-

mu gospodarskemu položaju in tozdovska miselnost, podedovana iz preteklosti, je počasi začela izginjati.

Značilno je bilo, da so vsi tozdi sorazmerno dobro poslovali in bi lahko tudi še naprej dosegali zadovoljive rezultate, če na jugoslovanskem tržišču ne bi prišlo do kakšnih bistvenih sprememb.

Na spremembe pa je v sedanjem času potrebo računati, kajti že nakaj časa se na delu jugoslovanskega tržišča M-Trgoavto srečuje z velikimi likvidnostnimi težavami poslovnih partnerjev. Zaradi finančnih težav počasi tudi upada prodaja na posameznih področjih oziroma se spreminja njena struktura. Vsemu temu se je moral prilagoditi M-Trgoavto in se bolj učinkovito ter racionalno organizirati, ter spremeniti strategijo dela na trgovskem področju.

»Pred reorganizacijo smo se na istem tržišču pojavljali kot trgovina na drobno in trgovina na debelo z različnimi pristopi in pogoji. Z zoževanjem tržišča se bi ta dvojna prisotnost še stopnjevala, kar bi lahko M-Trgoavtu le škodilo,« pravi **Bruno Miklavec**, direktor delovne organizacije. »Odločili smo se, da oblikujemo takšno organizacijo in trgovsko

Pričakovani cilji združitve

1. Enotnejši nastop celotne trgovske dejavnosti na jugoslovanskem tržišču
2. večja učinkovitost
3. zmanjšanje stroškov poslovanja
4. boljši položaj celotne delovne organizacije glede na ustvarjeni dohodek

dejavnost, da se bo na tržišču pojavljal le en Trgoavto, ki bo najbolj ustrežal sedanjim tržnim pogojem. Z reorganizacijo smo zmanjšali stroške, število evidenc, periodičnih in zaključnih računov, skratka, reorganizirali smo poslovanje. Poleg tega nam ta organiziranost omogoča drugačen način nivelacije cen, kar je v sedanjih pogojih gospodarjenja izjemno pomembno. Dosedanje tozde smo preoblikovali v delovne enote, v okviru katerih ločeno ugotavljamo rezultate dela in opravljamo obračune.«

Bruno Miklavec je še dodal, da na samoupravno odločanje M-Trgoavta nikoli niso vplivali občinski dejavniki in so delavci vedno lahko izražali svoje resnične inte-



Optimistični nasmeh in pogled na prihodnje dni, ko bo šele prav zaživela enovita delovna organizacija M-Trgoavto: Bruno Miklavec, direktor.

rese. Tako tudi sedaj, ob zadnjem referendumu. Pravi, da tudi zato delovna organizacija in njeni

tozdi niso poznali težav, ki jih čisto prinaša nasilno združevanje, ki ni v skladu z voljo delavcev.

Kar bo, pa bo!

Nadaljevanje s 1. strani

trgovini ugotavljajo, da je ta delež še premajhen, saj je tovrstno poslovanje s tujino, glede na trenutno zakonodajo sedaj najugodnejše. Kompenzacijski posli namreč omogočajo poleg izvoza tudi istočasen uvoz, kar je za zunanjetrgovinske izvozne organizacije dokaj ugodno. Ne smemo prezreti dejstva, da je bilanca klasičnega izvoza, ko tuj kupec plača blago z gotovino, negativna. Naše blago je za tuja tržišča še vedno predrago in zato ga moramo prodajati pod (našo) ceno, pri čemer je negativna razlika tudi do 50 odstotka! K nevzpodbudnim izvoznim rezultatom prispevajo tudi nepravčasno plačane in prenizke izvozne stimulacije ter nerealni tečaj dinarja.

Za ilustracijo navedimo primer izvoznih stimulacij, ki jih administracija spreminja po »občutku«, vsaj tako kaže, ko opazuje njihovo padanje. Povprečne stopnje obračunanih izvoznih stimulacij za čas od 1.10.1986 do 1.8.1987 so bile 23 odstotkov. Od 1.8.1987 do 30.9.1987 so bile 20,5 odstotka in od 4. septembra dalje le še 9,8 odstotka.

V prvem obdobju so bile stimulacije za izvoz v zahodnoevropske države 15 odstotkov, v drugem so padle na 10 odstot-

tkov in od 4. septembra 1987 naprej jih sploh ni več!

Za razvite prekomorske države so bile stimulacije v prvem obdobju celo 30 odstotne, v drugem 25 odstotne in danes so komaj 15 odstotne. Isto velja tudi za dežele v razvoju. Po tej logiki je izvoz v države zahodne Evrope preprost in tudi cene na njih so takšne, kot bi jih za blago iztržili doma.

Zvezni izvršni svet utemeljuje takšen padec izvoznih stimulacij s tem, da se razlike v cenah poravnava s prilagajanjem tečaja dinarja tuji valuti. Tečaj pa se od devalvacije dalje praktično ni spremenil. Ob takšni »umni« politiki naše administracije se resno postavlja vprašanje obstoja izvoznih organizacij, ki se morajo iz dneva v dan prilagajati novim pogojem izvoza in gospodarjenja.

Velja poudariti, da se zgolj z besedami vsi zavzemajo za izvoz, da pa se praksa in načelne opredelitve povsem razhajajo. Na škodo izvoznikov grede tudi vsi začasni ukrepi naše vlade, ki naj bi veljali do sprejetja novega zakona. Ti ukrepi so le deklaracija, ki se v praksi ne izvajajo. Vse poteka po starem, po pogojih iz leta 1987!

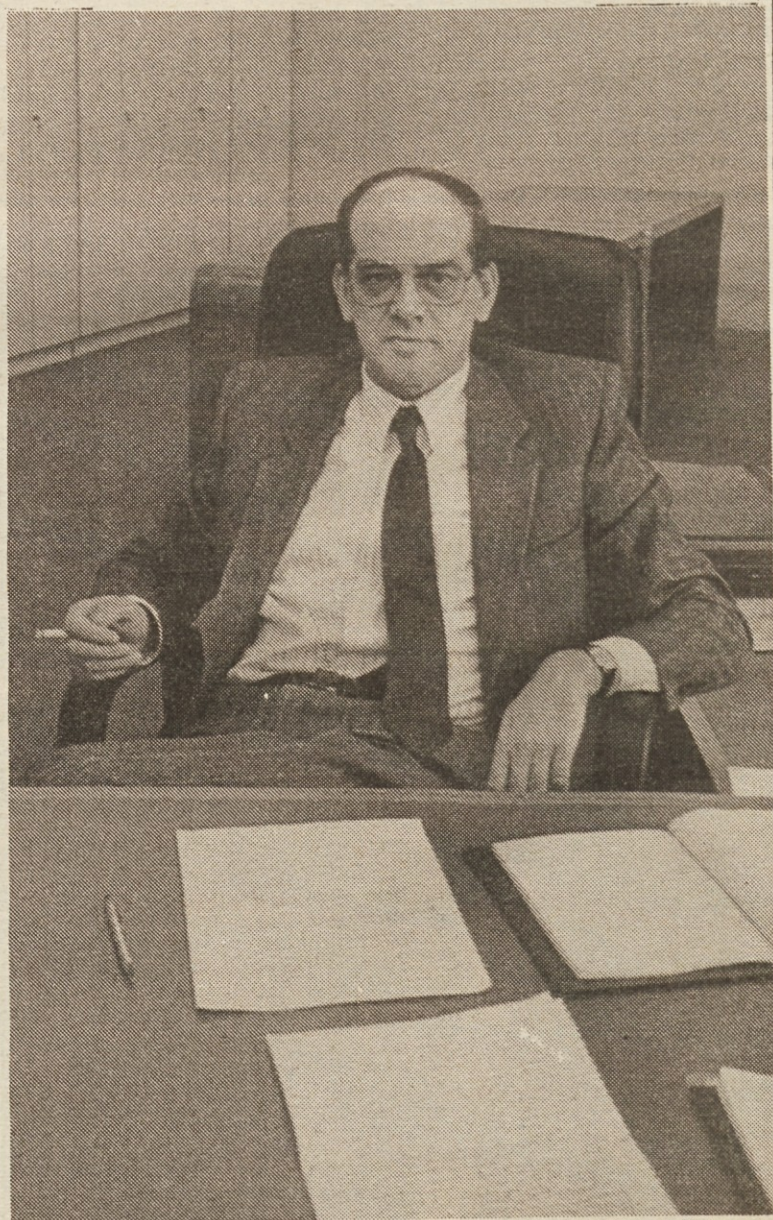
V zunanje trgovinskih organizacijah, tudi v naši M-Medna-

rodni trgovini še niso čisto obupali in upajo, da bo Zvezni izvršni svet le spregledal ter spoznal svojo zgrešeno zunanjetrgovinsko, zlasti izvozno politiko — politiko »enakih revežev« in, da bo po prehodnem trimesečnem obdobju le sprejel takšne zunanjetrgovinske predpise, ki bodo ustrezali izvoznikom ter bodo realni glede na ekonomsko stanje zunanjetrgovinskih organizacij!

Na podlagi takšnih predvidevanj, ki pa so lahko le utvara, so v M-Mednarodni trgovini predvideli tudi letošnjo rast izvoza, ki je v skladu z republiško resolucijo: 4,9 odstotka večji izvoz in 7,6 odstotka večji uvoz. Vendar se ob tem bojijo za dohodek!

Da so lani dosegli tako dobre rezultate — indeks izvoza 114, gre zasluga le visoki zavesti vseh Mercatorjevih delavcev v zunanji trgovini in tudi v mešanih podjetjih ter predstavništvih Mercatorja doma in tujini.

Kar bo, pa bo, pravi o uvozno-izvoznih poslih v letu 1988 direktor M-Mednarodne trgovine, Mitja Marinšek.



M-Rudar Idrja
Andrej Dvoršak

Vaške trgovine hromijo poslovanje

Delovna organizacija Mercator-Rudar iz Idrje je kljub svoji majhnosti, v njej je zaposlenih 270 delavcev, razdrobljena kar na tri tozde in delovno skupnost skupnih služb. Pred leti so se delavci že želeli organizirati v enovito delovno organizacijo, a so temu nasprotovali občinske strukture, kdo bi vedel zakaj. Sedaj o združitvi ponovno razmišljajo, kajti le na ta način bi lahko učinkoviteje in ekonomičneje poslovali ter dosegli boljše rezultate.

Ivanka Leskovec, direktorica delovne organizacije, **Peter Lapajne**, vodja finančne službe in **Ela Kovač**, tajnica samoupravnih

organov, so nam ob našem obisku v Idrji razgrnili celotno problematiko poslovanja organizacije.

»Naš tozd Univerzal je nosilec celotne preskrbe v občini. Od skupno 35 trgovin je 15 vaških, ki ne poslujejo rentabilno, moramo pa jih imeti. Kljub vsemu si je naša trgovina na drobno zadnja leta opomogla, « zagotavljajo sogovorniki, ki z njenimi rezultati še niso povsem zadovoljni. Vaške trgovine vise tozdu okoli vratu kot mlinski kamen in čeprav si še tako prizadevajo, rezultat je, kakršen je.

Te trgovine so tudi do trideset kilometrov oddaljene od središča občine, do mnogih vodijo slabe ceste, pozimi večkrat neprevozne, v njih pa se oskrbuje le majhno število kmečkega prebivalstva.

Trgovine v občini tudi niso enakomerno razporejene, in v M-Rudarju ugotavljajo, da bi nujno morali zgraditi še kakšno, da bi zadovoljili potrebe krajanov. V novem naselju Spodnja Idrja se je število prebivalcev podvojilo in trgovina Univerzala je postala premajhna. Radi bi zgradili novo, vendar je akumulacija tozda za tak podvig mnogo premajhna.

Na uspešnost tozda Preskrba vpliva njegova majhnost. Ukvarja se z grosistično dejavnostjo, ima pa komaj 35 delavcev, tako da so težave tudi s samoupravljanjem, ker mora imeti vsak delavec po več samoupravljaljskih funkcij. Tudi poslovni rezultati, ki jih tozd dosega so nezadovoljivi, na kar vpliva neracionalna dostava blaga v manjše vaške trgovinice po slabih cestah, kar zelo draži stroške prevoza. V Rudarju pravijo, da sta Univerzal in Preskrba tako organsko povezana, da za njuno združitve ni prav nobenih ovir in bi izbrisane tozdovske meje omogočile smotnejše poslovanje.

Tretji tozd Mercator-Rudarja je Javornik, ki se ukvarja z gostinsko dejavnostjo. To je tudi edini tozd v delovni organizaciji, ki je imel lani izgubo. Predvsem zaradi prenove hotela, ki so ga temeljito preuredili in mu skušali vrniti nekaj nekdanjega blišča.

Hotel, ki je pred prenovo slovel kot zanikrna beznica, se slabega glasu še ni povsem otesel in zaživel, kot si želijo v Rudarju.

Poleg hotela ima tozd še deset gostinskih obratov, ki pa tudi ne poslujejo pretirano dobro. Goste jim prevzamejo zasebni gostinci, ki niso obremenjeni z vsem tistim, kar je samo po sebi razumljivo za družbeni sektor. Temu pa se pridružujejo še kadorske težave, saj domačinov v gostinstvu praktično ni več, delavci iz drugih republik pa se težje zživljajo v novo okolje.

Tozd Javornik vidi izhod iz zagate le v povečanem sodelovanju z M-Turistom in drugimi turističnimi agencijami, ki naj bi mu pripeljale več turistov. Ob tem pa razmišljajo reorganizaciji in združitvi v enovito delovno organizacijo.

Nasploh v Idrji prevladuje prepričanje, da bi z združitvijo vsi nekaj pridobili, predvsem pa bi lahko bolj ekonomično poslovali in zmanjšali stroške, ki jih imajo sedanji tozdi. Glede na število delavcev, dejavnost in razvojne cilje, ovir za združitve ni. Prav lahko se zgodi, da bodo delavci M-Rudarja uresničili zamisel o združitvi, ki jim zaradi vmešavanja občinskih dejavnikov pred leti ni uspela, a je v kolektivu še vedno prisotna.



O enoviti delovni organizaciji so razmišljali (z leve proti desni): direktorica M-Rudarja, Ivanka Leskovec, vodja finančne službe, Peter Lapajne, in tajnica samoupravnih organov, Ela Kovač.

Obisk v novih prostorih

Nismo se še dobro vselili, že je poslovni center zanimal tudi člana predsedstva SR Slovenije, Viktorja Avblja.



Sklepi in stališča, sprejeti na 20. seji poslovnega sveta

Poslovodni svet je sprejel

1. Sklep o pokritju izgub vseh OZD v sistemu SOZD, ki bodo poslovno leto 1987 zaključile z izgubo. V ta namen se bodo uporabila vsa sredstva rezerv, ki so jih OZD dolžne usmeriti v republiški in občinski sklad skupnih rezerv. Nobena od članic SOZD ne sme teh sredstev usmeriti izven sistema SOZD. Sredstva za pokritje izgub se združujejo v skladu z določbami samoupravnega sporazuma o združitvi v SOZD MERCATOR-KIT in samoupravnega sporazuma o združevanju sredstev rezerv. Vse OZD, ki pričakujejo oziroma, ki že razpolagajo s podatki o izgubah, morajo podatke o višini izgub in oris sanacijskih programov posredovati M-Interni banki do 25. 2. 1988. Vsaka OZD se lahko individualno odloči o tem, ali bo izgubo posameznim članicam pokrivala s povratnimi ali nepovratnimi sredstvi. Istočasno z navedenim sklepom, je poslovodni svet sprejel pobudo, da se presežek združenih sredstev uporabi za obratne namene.

2. Informacijo o rezultatih izvajanja akcije Klub Mercator v letu 1987 in januarju 1988 ter soglašal z usmeritvami za nadaljnjo širitev Kluba.

3. Informacijo o obsegu združevanj in koriščena združenih sredstev za naložbe v letu 1987.

4. Informacijo o obsegu izvoza in izvoza v SOZD v letu 1987 in oceno napovedi za leto 1988.

5. Natančno informacijo o razlogih za uvedbo posebnega prispevka za mlečne izdelke, ki se bo zaračunaval pri določeni maloprodajni ceni posameznega mlečnega izdelka.

SOZD MERCATOR-KIT in Zadrúžna zveza Slovenije

Andrej Dvoršák

Stališča različna, a ne nepremostljiva

Med prvimi sestanki v novem sozdovem poslovnem centru je bil sestanek med predstavniki Zadrúžne zveze Slovenije in sozda MERCATOR-KIT. Sestanek je sodil med občasne sestanke vodstev obeh ustanov, razprava na njem pa je bila le nadaljevanje razprave o vprašanih zadrúžništva, ki so bila izpostavljena že na enem od prejšnjih sestankov.

Leo Frelih, predsednik Zadrúžne zveze Slovenije (v nadaljevanju: ZZS) je uvodoma poudaril, da so zadrúge in zadrúžništvo pomemben potencial našega sozda, vendar po ocenah ZZS zadrúžništvo v slovenskih sozdi, tudi v Mercatorju, nima tiste vloge, ki bi jo moralo imeti, da bi kmetu omogočilo neko trajno perspektivo ter socialno in ekonomsko varnost. Poudaril pa je še, da mora kmet sam najti svoje mesto v našem gospodarskem sistemu. Če ga ne najde v zadrúgi je prav, da se iz nje izloči in si ga poišče drugje.

Frelih je omenil tudi ustavne spremembe in poudaril, da zmanjkuje časa za kakovostno vključitev v javno razpravo, vendar pa si bo ZZS prizadevala, da bo v razpravi ponudila takšne predloge, ki bodo ustrezali večini slovenskih kmetov in združenj.

Vprašanje ustavnih sprememb je presegalo okvir tega sestanka zato so se predstavniki sozda in ZZS lotili bolj življenjskih in perečih odprtih vprašanj — od organizacijskih do finančnih.

Komu pokrivati izgube

Leo Frelih je izpostavil zlasti politiko plasmaja sredstev raznih skladov in sredstev rezerv. Po mnenju ZZS ni prav, da večino teh sredstev v sozdu usmerjamo za pokrivanje izgub družbenim kmetijskim organizacijam. Po mnenju ZZS naj bi bila kriterija za dodeljevanje teh sredstev le liter ali kilogram pridelka, prodanega na trgu. Le tako bi bila kmet in družbena kmetijska organizacija enakopravna. Tudi na združevanje sredstev za razvoj so imeli predstavniki ZZS pripombe, Klub Mercator pa je po njihovem mnenju hud udarec zadrúžni hranilno kreditni službi.

Sozdovi ugovori

S takimi stališči ZZS se predstavniki sozda niso strinjali. Poudarili so, da v sozdu ne moremo imeti različnih režimov za združevanje sredstev za naložbe in na ta način ustvarjati razlike med članicami. Vsaka kmetijska zadrúga je delovna organizacija, je enakopravna članica sozda in tudi po dejavnosti v mnogočem podobna dejavnostnim drugim članic. Prav tako se njen dohodek oblikuje podobno kot v drugih delovnih organizacijah. V sozdu ne združujemo akumulacije kmetov ampak zadrúge kot delovne organizacije. Zato druge možnosti — take kot je opredeljena v sozdovih aktih, ni. Ob tem pa ne gre prezreti dejstva, da združena sredstva lahko koristi prav vsaka zadrúga za svoje naložbe. Z njimi je bil na primer tudi kupljen kombajn, da o drugih večjih naložbah zadrug ne govorimo.

O Mercatorjevem klubu pa je bilo rečeno, da je pač realnost, s

HKS ne bi spremenila v »Klub zadrúžnikov«, ki bi bil za kmete z ugodnejšimi obrestmi gotovo privlačnejši od sedanje ureditve. Ob vsem tem pa Klub Mercator ne predstavlja konkurence HKS saj je po obsegu razmeroma majhen, večino članov pa predstavljajo upokoenci.

Mlekarna... mlekarnica...

Naslednje vprašanje, ki je v skoraj peturni razpravi vzelo največ časa, je bilo vprašanje gradnje mlekarn: ljubljanske in novomeške. ZZS bi želela, da se mlekarnstvo v Sloveniji usklajeno razvija, kajti tak razvoj je pomemben tudi za razvoj in napredek kmetij. Zavzema se za manjše mlekarnice, ki bi nudile višjo kakovost mlečnih izdelkov. Kot svetel

primer je bila navedena vrhniška mlekarna, ki kmetom za mleko plačuje celo več kot druge.

Vso razpravo bi lahko strnili v ugotovitev: dilem ni, vsi govorimo o istem, le da so pogledi različni. A preden je prišlo do te ugotovitve, so se mnenja in stališča hudo kresala.

Miha Urbanija, predsednik poslovnega odbora M-Ljubljanskih mlekarn je uvodoma poudaril, da problema okrog zmogljivosti nove ljubljanske mlekarnice sploh ni. Če pa že, potem se bo pokazal, ko bodo njene zmogljivosti premajhne. Ne smemo namreč pristajati na doktrino o večnem pomanjkanju mleka. M-Ljubljanske mlekarnice so pri zahtevah po povečanju zmogljivosti zelo skromne. Želijo jih povečati za 20%, za več tako ali tako ne bo denarja!

Stanje v M-Ljubljanskih mlekarnah je sedaj že nevzdržno in,

če se hitro ne bomo dogovorili o njihovi prenovi, lahko pride do zastojev v proizvodnji in s tem tudi do zastojev pri odkupu mleka. Kaj bi to pomenilo za kmete, ni treba posebej poudarjati. Vse dokler pa se Mercator bori za obnovo M-Ljubljanskih mlekarn ne more razmišljati o gradnji novih, dodatnih zmogljivosti, pri čemer je mišljen predelovalni obrat v Novem mestu. Zakaj takega ni denarja in ga v tekočem srednjeročnem obdobju tudi ne bo. Bo pa gradnja mlekarskega obrata v Novem mestu prednostna v prihodnjem srednjeročnem obdobju.

Teze o majhnih mlekarnah, so poudarili predstavniki sozda so voda na mlin vseh tistih, ki se želijo izogniti svojemu prispevku za gradnjo oziroma obnovo M-Ljubljanskih mlekarn. Spet se torej odpira razprava o že usklajenih vprašanih razvoju!

Če bi v Sloveniji imeli, denimo deset majhnih mlekarn, na primer takih kot je vrhniška, bi bilo na trgu naenkrat premalo konzumnega mleka in preveč sirov. Sicer pa je bilo trgovanje z mlekom s trgovske strani vedno nezanimivo in se z njim celo židje niso nikoli ukvarjali.

Ker pa se je pogovor kar naprej vračal k novomeškemu mlekarskemu obratu, so predstavniki sozda postregli tudi s konkretnimi številkami, ki kažejo, da gre zgolj za račune brez krčmarja. Prireja mleka na tem območju je 41 milijonov litrov mleka, potrošnja pa le 13. Dve tretjini ga je potrebno predelati in iz njih dobimo 2350 ton sirov. V sozdu se danes izdela letno okrog 3100 ton sira in toliko ga uspemo tudi prodati. Če bi količino bistveno povečali, bi sir obležal v skladiščih in na policah, kajti tržišče sira se ne širi tako hitro. Zato bi gradnja še ene sirarne pomenila ekonomski nesmisel.

Po drugi strani pa sozd podpira zamisel, da bi kmetje sami gradili svoje mlekarnice oziroma mlekarske obrate, če menijo, da bi na ta način bolje prodali svoje mleko. Vendar je poprej le potrebno narediti tržne analize, ki bi pokazale, koliko so takšne investicije ekonomsko upravičene.

O vlogi stroke

Kot zadnjega so se razpravljali o dotaknili vprašanja razvoja stroke. Večjih razhajanj na tem področju ni bilo, stališča so si bila dokaj sorodna. Obe strani sta soglašali, naj bi se strokovne službe ne podvajale. Sozd kot tak, ne namerava razvijati pospeševalne, razvojne in drugih strokovnih služb za področje kmetijstva. Te naj bi bile domena specializirane članice M-Kmetijskega zavoda v Ljubljani, ki bo moral svoje področje dela še nekoliko razširiti in dopolniti ter postati partner tudi družbenemu sektorju ne le kmetom oziroma zadrúgam. To naj bi dosegli z ustreznimi kadrovskimi premiki, ki naj bi prispevali k dvigu kakovosti in obsegu dela M-Kmetijskega zavoda.

Predstavniki ZZS in sozda so ob koncu sestanka sklenili, da se ponovno srečajo in odkrito pogovorijo o medsebojnem sodelovanju.



»Pripravili smo predloge, ki bodo sprejemljivi za slovenskega kmeta,« je vneto trdil Leo Frelih, predsednik Zadrúžne zveze Slovenije.

»Ja, Klub je dejstvo, s katerim se mora sprijazniti tudi Zadrúžna zveza,« je dejal predsednik poslovnega odbora sozda, Miran Goslar.



Kitajci v M-Blagovnem centru

Andrej Dvoršak

Nabirajo si tuje izkušnje

V začetku januarja je Mercator-Blagovni center obiskala kitajska vladno-gospodarska delegacija, ki jo je vodil Zheng Yinyuan, namestnik generalnega sekretarja Ljudske vlade pokrajine Hebei. Sprejeli so ga Marko Bokal, kot predstavnik sozda ter predstavnika M-Blagovnega centra, direktor Izidor Rejc in vodja komerciale Davorin Kogej.

Kitajske goste je zanimala organizacija celotnega sistema MERCATOR-KIT, še posebej pa povezava maloprodaje z grosističnimi skladišči. Na Kitajskem poteka gospodarska prenova, s katero želijo poživiti gospodarstvo. Pri tej prenovi so se modro izognili ideološkim pomislekom, značilnim za države s podobno družbeno ureditvijo. Vedno bolj poudarjajo zasebni sektor in drobno gospodarstvo, velike državne sisteme pa želijo narediti učinkovitejše.

Izkušnje, na katerih naj bi gradili novo gospodarstvo ureditev, iščejo v socialističnih in kapitalističnih državah ter v svoje okolje prenesejo le tisto, za kar menijo, da se bo najbolje obneslo.

Člani delegacije so bili prijetno presenečeni nad našo organizacijo, kot tudi nad organizacijo M-Blagovnega centra. Sami imajo v glavnem mestu pokrajine Hebei, Tang šang (mesto je znano po velikem potresu pred nekaj leti) le eno državno organiza-

cijo trgovine, razdeljeno po strokah oziroma blagovnih skupinah. Ta državna trgovina obvladuje 48 odstotkov tržišča, medtem ko ga zasebni sektor 52.

Glavno mesto ima okrog 1,5 milijona prebivalcev in le pet grosističnih skladišč, ki poslujejo v okviru državne trgovinske organizacije. Poleg teh petih skladišč pa deluje še pet velikih veletrgovskih podjetij, ki so nekakšen vezni člen med maloprodajo in proizvodnjo. Vsako med njimi je specializirano za posamezno vrsto blaga.

Kako je z oskrbo nismo izvedeli. Povedali pa so, da so cene administrativno določene in da je založenost trgovin iz leta v leto boljša in da je stanje pred petnajstimi leti povsem neprimerljivo z današnjim.



Kitajci nabirajo izkušnje socializma in kapitalizma. Brez ideoloških predsodkov se odločijo za rešitev, ki jim najbolj ustreza.

Gostitelj Izidor Rejc je kitajski delegaciji razkazal tudi računalniški center.



Program izvoza živine

Lojze Habjan

Razkorak med dejanskim in načrtovanim

Redna skupščina STOFO — Stočarskega fonda Jugoslavije je decembra lani sprejela in potrdila program izvoza živine in živinorejskih izdelkov za leto 1988. Skupni program izvoza je izdelan na osnovi predlogov, ki so jih pripravile republiške in pokrajinske gospodarske zbornice oziroma živinorejske poslovne skupnosti.

V prihodnjem letu naj bi izvozili za 444,8 milijona dolarjev živine in živinorejskih izdelkov. Program predvideva, da bomo na konvertibilno področje izvozili za 384,3 milijonov dolarjev in na klirinško področje za 60 milijonov dolarjev. Program je ambiciozen, vendar uresničljiv. Program načrtuje za 14% večji izvoz od tistega, ki smo ga pričakovali v letu 1987. Izvoz na konvertibilno področje naj bi se povečal za 9% kar je v skladu s splošno gospodarsko politiko izvoza. Ob tem pa ne moremo prezreti dejstva, da možnosti živinoreje s tem seveda niso izkoriščene, saj so dejansko veliko večje.

V strukturi načrtovanega izvoza je poudarjeno junečje meso, konzerve in drugi izdelki višje faze predelave. Praksa izvoza v letu 1987 pa nam kaže ravno nasprotno. V izvozu se povečuje delež izdelkov z vse manjšim deležem predelave. Razkorak med načrtovanim in dejanskim je logična posledica težav — v prvi vrsti razlik v cenah in v agrarnem protekcionizmu na svetovnem trgu. Za izdelke z manjšo stopnjo predelave v posameznih državah veljajo za uvoz blažji režimi: primer izvoz živih govedi in izvoz junčjega mesa. Na drugi strani je tudi razlika v ceni med domačo in inozemsko ceno pri navedenih proizvodih manjša, kar proizvod-

nim in izvoznim organizacijam omogoča, da z manjšimi izgubami pridejo na svetovni trg.

Prej naveden primer izvoza je v danih okoliščinah nujnost, ne more pa veljati kot dolgoročna politika in strategija izvoza in proizvodnje za izvoz. Tako razmerje moramo sprejeti tudi zato, da ohranimo interes za proizvodnjo in očuvamo črede, ker je tržišče zagotovljeno in tako proizvajamo za znanega kupca.

Po regionalni usmerjenosti program predvideva povečanje izvoza v dežele zahodne Evrope, ki še naprej ostajajo naše največje in najpomembnejše tržišče, vendar pa zahtevajo nekoliko spremenjeno ponudbo izdelkov. Dežele v razvoju — predvsem bližnji in srednji vzhod — »potencialno« veliki kupci, so dolgoročno definirane kot kupci in tržišča, na katerih naj bi slonela strategija jugoslovanskega izvoza živine in živinorejskih izdelkov. Toda, ne samo da se ne povečuje obseg njihovih nakupov pri nas, ti nakupi se celo zmanjšujejo. Razlogi za tako stanje so že omenjene razlike v cenah in veliki konkurenci na tem tržišču. Ta prihaja prav iz držav Evropske gospodarske skupnosti. Tu so proizvajalci stimulirani z velikimi izvoznimi premijami in praktično prodajajo svoje izdelke po nelojalnih oziroma dumping cenah. Slabemu trgovanju z vzhodnjaki

vrsta mesa	program 1987	realizacija 1987	program 1988 (v tonah)
1. živo govedo, junčje meso, goveje konzerve, suhomesnati izdelki	72.967	70.000	81.118
2. svinjsko meso, konzerve, suhomesnati izdelki	19.400	16.000	24.600
3. drobnica in meso drobnice	7.188	5.600	6.500
4. perutnina in perutninske konzerve	25.060	15.000	20.000
SKUPAJ	124.615	106.600	132.218

botrujejo tudi njihove zahteve po nenehnem odlaganju plačil, iraško-iranska vojna, padec cen nafte in s tem seveda zmanjšanje kupne moči. Spreminjanje plačil, prevzem njihovega blaga pod neugodnimi pogoji, dolg in drag transport so okoliščine, zaradi katerih izvoz v te dežele postaja vse manj zanimiv. Že sedanjí izvoz na to tržišče obstoja le zaradi naporov po ohranitvi tega tržišča in dodatnih premij, ki vzdržujejo interes za izvoz, skratka zaradi naporov izvoznikov in Stočarskega fonda.

V zvezi z opisanim moramo upoštevati tudi naše zunanjetrgovinske predpise in devizni sistem, ki se menjajo kakor vreme. To zelo negativno vpliva na izvoz živinorejskih izdelkov posebej, ko govorimo o nerazvitem svetu. Nerazvite dežele kupujejo enkrat ali dvakrat na leto, zato so za naše organizacije končne prodaje na daljši rok težko sprejemljive, ker ne vedo, kako se bo spremenjal zunanjetrgovinski sistem in kako se bo posel finančno končal.

Program izvoza živine in živinorejskih izdelkov je tudi že doma povezan s precejšnjimi neznankami — od cen, količin, kakovosti, sistema izvoznih premij itd. Vendar naj vse naštetu ne bi zmanjšalo naporov za njegovo uresničitev.

M-Blagovni center že odvisen od računalnika

Andrej Dvoršak

Hitro obračanje zalog in uvajanje novih programov

Mercator-Blagovni center sodi med najuspešnejše grosistične organizacije v Sloveniji. Lani je ustvaril kar 66,9 milijard dinarjev prometa, od tega samo v decembru 10 milijard! Zadovoljiv je tudi obrat blaga in le redkokatera druga grosistična organizacija se lahko pohvali s približno podobnimi rezultati.

Pri živilih so blago obrnili 24 krat, da je bil obrat zalog na vsakih 15 dni. Slabše je bilo na področju galanterije, kjer so blago obrnili devetkrat, oziroma na 40 dni, papir osemkrat ali na 20 dni, delikatesno blago tridesetkrat ali na 12 dni. Če pod vse to potegnemo črto vidimo, da je bil povprečen obrat zalog devetnajstkrat v enem letu oziroma so jih zamenjali vsakih 19 dni.

»Takemu načinu poslovanja je podrejena tudi finančna disciplina in kontrola zalog. Finančno disciplino dosegamo s stalno kontrolo nabavnih in prodajnih pogojev ter vsakodnevnim poročilom o gibanju zalog ter nato še z deset dnevnimi preseki zalog blaga, kar nam omogoča natančno kontrolo nad blagom,« poudarja **Izidor Rejc**, direktor delovne organizacije Mercator-Blagovni center.

Vse to jim v veliki meri omogoča računalniška obdelava podatkov o blagu, ki gasprejmejo v in izdajo iz skladišča. V M-Blagovnem centru ugotavljajo, da so dosegli količinsko dobro pokrivanje svojega poslovanja, potreben pa bi bil kakovosten preskok na višjo raven obdelave podatkov. Želeli bi imeti več zbirnih podatkov, ki omogočajo pravilno odločanje. Hitro reagiranje na dogajanje na trgu pa je izjemno pomembno zaradi visoke cene obratnih sredstev.

Vsa živila sedaj dobavljajo kupcem z dobavnicami, vendar že pripravljajo projekt, da bodo blago dostavljali skupaj z računom, kar je že vpeljano pri galanteriji. Tako bodo skrajšali rok plačil in naredili nov korak k učinkovitejšemu poslovanju.

Drugi program, ki ga pripravljajo je direktni vnos dosepelega blaga, kar bo omogočalo vedno takojšen pregled zalog. Gre predvsem za terminalsko obdelavo podatkov o dosepelem blagu, ki jo na nekaterih segmentih poslovanja že imajo, in ki omogoča polno zanesljivost podatkov o zalogah.

Poleg teh programov pripravljajo še nekatere druge, cilj vseh pa je doseči ažurnejše podatke, dostopne širšemu krogu delavcev in s tem istočasno možnost večje udeležbe delavcev pri odločanju in upravljanju. Da svojih načrtov ne uresničujejo hitreje je kriv partner — sektor za AOP, ki je kadrovsko prešibak, da bi zadostil vsem zahtevam M-Blagovnega centra.

Na vprašanje kako gledajo v M-Blagovnem centru na vpeljavo sodobnih tehnologij v poslovanje trgovskih organizacij, Izidor Rejc odgovarja, da je to le prazno govorčenje, če ne bomo posodobili logistike, zagotovili sodobnejšega pretoka blaga in informacij. To z drugimi besedami pomeni posodabljanje skladiščnih zmogljivosti, racionalnejšo uporabo prostorov in sodobnih transportnih sredstev za skladiščenje, sprejem in obdelavo blaga. Za vse to pa je vedno premalo denarja in zahteve po sodobnejših tehnologijah največkrat ostajajo le želje.

V M-Blagovnem centru se srečujejo še vedno s tako banalnimi zadevami, kot je na primer povsem neustrezna embalaža, ki hromi poslovanje in povzroča

nepotrebne zastoje ter podaljšuje čas dobave blaga kupcu.

Proizvajalci se za pripombe grosističnih organizacij kaj malo zmenijo in še naprej pošiljajo blago v embalaži, ki je bila v navadi pred tridesetimi leti, čeprav se je od tedaj do danes marsikaj spremenilo. M-Blagovni center oskrbuje Mercatorjeve trgovine, ki so po sestavu zelo pestre, od vaške prodajalne, do sodobne samopostrežne trgovine in blagovnice. Vsem zahtevam morajo ustreči ne glede na izdatke, ki jih zaradi tega imajo. Zato se zavzemajo, da bi v okviru sozda izoblikovali enotno strategijo izgradnje novih trgovin, ki bodo usposobljene za sodoben sprejem blaga in prodaje. Nerazumljivo se jim zdi, da celo pri novih objektih (trgovina Golo) ne znajo ali nočemo narediti ustreznega prostora za dovoz blaga. M-Blagovni

govni center se zato že nekaj časa dogovarja z Investo in sektorjem za blagovni promet sozda, da bi poenotili zahteve in standarde.

Menijo, da bodo razgovori in predlogi obrodili tudi sad, kot so ga predlogi za ustrežnejšo embalažo pri industrijskih organizacijah Mercatorja, denimo v M-Embi in M-Eti. Imajo pa zato velike probleme s Krašem, ki se na njihove predloge požvižga in še naprej pošilja blago embalirano tako, kot si ga v M-Blagovnem centru in maloprodaji ne želijo!

V pogovoru smo se dotaknili tudi dohodkovne povezanosti med grosisti in maloprodajo. V M-Blagovnem centru zatrjujejo, da so ti odnosi zadovoljivo urejeni. Nakaj težavic je le pri obračunu takojšnjega plačila obveznosti. Grosistična organizacija dosti težje doseže ustrezne ugodnosti pri dobaviteljih, ki ne reagirajo na spremembe obrestnih mer, medtem ko jih mora sama takoj uskladiti kot je to določeno za vse članice sozda. Vse takšne

in druge probleme nato urejajo na mesečnih sestankih grosistov in maloprodaje in doslej jim je še vedno uspelo zgladiti nesoglasja. V M-Blagovnem centru ocenjujejo odnose z Mercatorjevo maloprodajno mrežo kot odlične

zlasti s tistimi organizacijami, ki so že dalj časa v sozdu. Težave, ki jih občutijo pri posameznih manjših poslovnih partnerjih, pa rešujejo sproti in dokazujejo, da se da vedno najti skupen jezik, čeprav je problem še tako pereč.



»Zahteve po standardizaciji v maloprodajni mreži — dostavnim rampam se ne bomo mogli odreči,« je dejal direktor M-Blagovnega centra, Izidor Rejc.

Opskrba Čabar našla pot do kupcev

Andrej Dvoršak

Kadrovskih zadreg ne poznajo

Tozd Opskrba Čabar Mercator-Nanosa, sodi med najmanjše trgovske tozde našega poslovnega sistema, saj šteje komaj 66 delavcev in ima le dvanajst trgovin in pet bifejev. Kljub temu pa je nosilec preskrbe svoje občine.

Kljub temu pa je Opskrba Čabar znana daleč na okoli. Njeni delavci pod vodstvom direktorja **Krešimira Ožbolta**, stalno iščejo nove poti do kupcev. To potrjuje tudi plaketa za inovacije Večernjega lista, ki so jo dobili lani kot najboljša OZD v skupnosti občin Reke. Večernji list je namreč organiziral akcijo »Biram najbolju organizacijo u Zajednici općina Rijeka«, v kateri so sodelovali njegovi bralci, ki so skupaj s posebno komisijo izbrali najboljšo organizacijo. Opskrba Čabar je plaketo za inovacije dobila za lastno zasnovano trgovsko opremo, ki jo je vgradila v nekatere svoje trgovine, ko jih je preurejala. Vendar pa je pozornost nase pritegnila tudi s prijaznimi prodajalci in prodajnimi akcijami.

»Pred štirimi leti smo začeli načrtno obnavljati naše trgovine. Vsepo vrsti so že davno odslužile in ker smo majhni, ni bilo denarja za drago opremo, ki so jo ponujali proizvajalci. Naši vzdrževalci so morali zato sami iztuhtati kako bomo obnovili in opremili trgovine. To jim je uspelo in naredili so ustrezno opremo, ki je bila tedaj 80% cenejša od podobne, serijske,« pravi Krešimir Ožbolt.

Inventivnost pa je temu kolektivu nekako v krvi in stalno iščejo nove rešitve. Tako so organizirali velik sejem, na katerem so prodajali kmetijsko mehanizacijo. Kupcem so ponudili nekaj sto različnih kmetijskih strojev vseh jugoslovanskih proizvajalcev in tudi nekaj uvoženih. Na samem sejmu so prodali nekaj sto traktorjev, manjših strojev in priključkov niso niti šteli. Med kmeti so prišli na glas, da se pri njih dobi vse in to pod ugodnimi pogoji. Zadovoljni obiskovalci sejma ter kupci so se začeli redno oglašati

v njihovih trgovinah. Danes prodajajo širok izbor kmetijske mehanizacije v skladišču, ki ima okoli 1000 kvadratnih metrov pokrite površine, in v katerega je vgrajenih nič koliko ur prostovoljnega dela tega majhnega kolektiva. Med drugim so udarniško, v prostih dneh okrog njega postavili 500 metrov ograje in tako tedaj prihranili deset milijonov dinarjev!

V okviru Mercator-Nanosa so po ustvarjenem prometu uvrščeni na tretje mesto, kar je glede na to, da je Čabar slabo razvita občina s komaj 5.000 prebivalci in le 2.000 zaposlenimi, izjemen uspeh. Znali so pač pritegniti tudi kupce iz širše okolice, od Postojne do Reke.

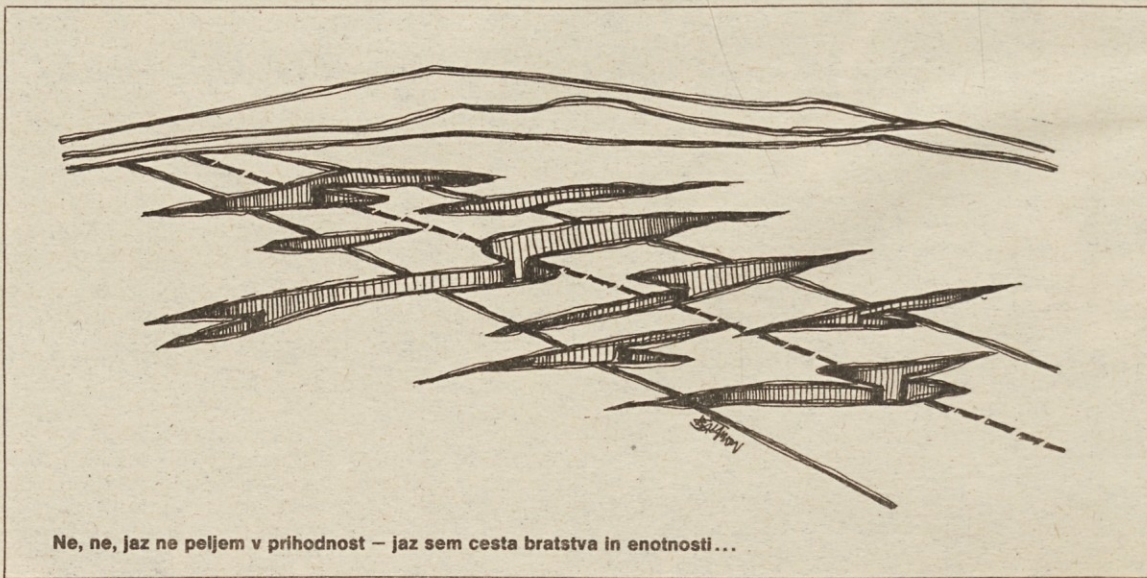
Opskrba Čabar, za razliko od drugih trgovskih organizacij, tudi nima kadrovskih težav. V občini je Opskrba organizacija z najvišjim povprečnim osebnim dohod-



Nagrada za inovacije Večernjega lista je prišla v Opskrbo. Direktor tozda, Krešimir Ožbolt, ne skriva zadovoljstva.

kom in zato si mnogi želijo priti v ta kolektiv. To ni lahko, saj fluktuacije praktično ni. Morda zato ne preseneča podatek, da ima snažilka na upravi tozda končno ekonomsko srednjo šolo. Ne, da ne bi mogla dobiti dela

drugje, vendar si po besedah Ožbolta želi delati prav v tem kolektivu. Računa, da bo čez nekaj let prišla na mesto, ki ustreza njeni izobrazbi, ko bo delavka, ki je sedaj na tem mestu odšla v pokoj...



Ne, ne, jaz ne peljem v prihodnost — jaz sem cesta bratstva in enotnosti...

Po pol leta poskusnega obratovanja

Jasim Mrkalj

Hladilnica tehnološko O.K.

V preteklem letu, natančneje v juliju, smo začeli s poskusnim obratovanjem v Hladilnici na Trati v Škofji Loki. O poteku gradnje in otvoritvi smo v našem časopisu že poročali.

Kot je znano je bil objekt v večjem delu zgrajen z nevračljivimi sredstvi in to je eno od dejstev, ki tudi vplivajo na ekonomsko poslovanje te delovne enote.

V prvih mesecih poskusnega obratovanja smo preverjali zanesljivost delovanja vgrajene opreme in doseganje načrtovanih parametrov, ki so bili opredeljeni v tehnološkem projektu kakor tudi v posameznih faznih projektih. Povsem nov hladilni medij-from, je terjal preverjanje in testiranje ter nastavitve strojne opreme, tako da so ta dela trajala nekaj dlje, kot je to običajno za že znano in preizkušeno tehnologijo. Kljub temu smo že avgusta začeli s funkcionalnim obratovanjem, kar pomeni z ekonomskim izkoriščanjem zgrajenih zmogljivosti. Preizkusili smo delovanje obeh zmrzovalnih tunelov. Oba sta dobro prestala preizkušnjo. Zagotovljeno je bilo tako delovanje, da so bile dosežene projektirane in tehnološko določene temperature do minus 35 stopinj Celzija. Istočasno so potekale nastavitve, umerjanja ter regulacija avtomatike v 500 tonskih skladiščnih komorah, kjer je z načtom predvideno doseganje temperatur do minus 25 stopinj Celzija. V času testiranja, regulacij in nastavitve se je dopolnjevala tudi oprema, palete, viličarji, drobni inventar in seveda, kot povsem nova zadeva, uvajanje poslovnega računalni-

ka za spremljanje poslovanja in vodenja pretoka blaga v hladilnici. Prav tako se je v tej fazi oblikovalo jedro bodočih delavcev v delovni enoti Hladilnica. Nekaj delavcev smo že pred koncem gradnje pridobili iz lastnih vrst, nakaj pa je tudi povsem novih.

V delovni enoti je zaposlenih 10 delavcev, ki skrbijo za vzdrževanje vseh hladilnih naprav v hladilnici v Škofji Loki in 67 mesnicah po Sloveniji.

Obseg poslovanja v Hladilnici na Trati iz meseca na mesec narašča in je že dosegel približno 1500 ton na nizkotemperaturnem režimu in približno 100 ton na režimu + - 0 stopinj Celzija.

Ostajajo še rezerve pri izkoriščanju režima 0 stopinj Celzija, ki pa bodo v pomladanskih mesecih zasedene 100 odstotkov.

Dosedanje obratovanje in izkoriščanje hladilniških zmogljivosti v novozgrajeni hladilnici je dalo pozitivne rezultate in sama hladilnica služi predvidenemu namenu. Predvsem za skladiščenje lastnih proizvodnih zalog, kakor tudi za primere hitrega interveniranja na trgu. To zlasti v času, ko primanjkuje živine.

V času poskusnega obratovanja je očiten velikanski prihranek pri prevozi, saj smo lastne proizvodne zaloge prej hranili po ce-

li Sloveniji pa tudi izven republike. Stabilnejša je tudi proizvodnja v predelovalnih obratih, saj so dosegljivi podatki o vseh zalogah in je proizvodnjo možno prilagoditi tržnim zahtevam.

O natančnih ekonomskih učinkih in doseženih rezultatih bomo lahko govorili šele po enoletnem poskusnem obratovanju. Takrat bomo izdelali tudi analizo stroškov in ekonomskih učinkov ter primerjavo stroškov klasičnih amonijskih hladilnic in seveda prve, freonske hladilnice pri nas.

Kot zaključek in grobo oceno lahko povemo, da so vsa pričakovanja in napovedi iz investicijskih programov, tehnoloških projektov in ostalih izvedbenih projektov, uresničena. Z veliko mero poslovnosti in posluha bomo morali novo pridobitev približati potencialnim uporabnikom in tako opravičiti naložbo v ta objekt.

Predvsem z znanjem in strokovnostjo bomo storitve popestrili, ekonomsko izkoristili vsak kvadratni meter hladilniškega prostora. Morda se v gorenjski regiji premalo zavedamo kako je možno novo pridobitev izkoristiti, verjetno pa bomo v drugem polletju poskusnega obratovanja imeli tudi več uporabnikov storitev tudi v samem KŽK Gorenjske in samem sozdu.

Jasim Mrkalj

Aforizmi

Za popravke zgodovine pogosto uporabljamo svoje najboljše kadre.

■ ■ ■

Naši največji patrioti pogosto potujejo po svetu samo zato, da jih zgrabi domotožje.

■ ■ ■

Ljudstvu ni treba odpirati oči s suvanjem v hrbet z električno palico.

90 let čebelarске organizacije

Andrej Dvoršak

Mercatorjev med najkvalitetnejši

Letos praznuje 8500 slovenskih čebelarjev 90 letnico organizirane delovanja in izdajanja revije Slovenski čebelar. Bogata tradicija in prizadevnost članov slovenske čebelarске organizacije je tudi glavni razlog, da je čebelarstvo v naši republici najboljše organizirano in da je med 25000 člani čebelarских organizacij Jugoslavije, kar tretjina Slovencev.

Poleg 8500 članov v Sloveniji čebelari še okrog 2 do 3 tisoč neorganiziranih čebelarjev. Strokovnjaki ocenjujejo, da imamo nad 156000 gospodarskih čebeljih panjev, v katerih pridelamo povprečno po 15 kilogramov medu na leto. Smo pa Slovenci po

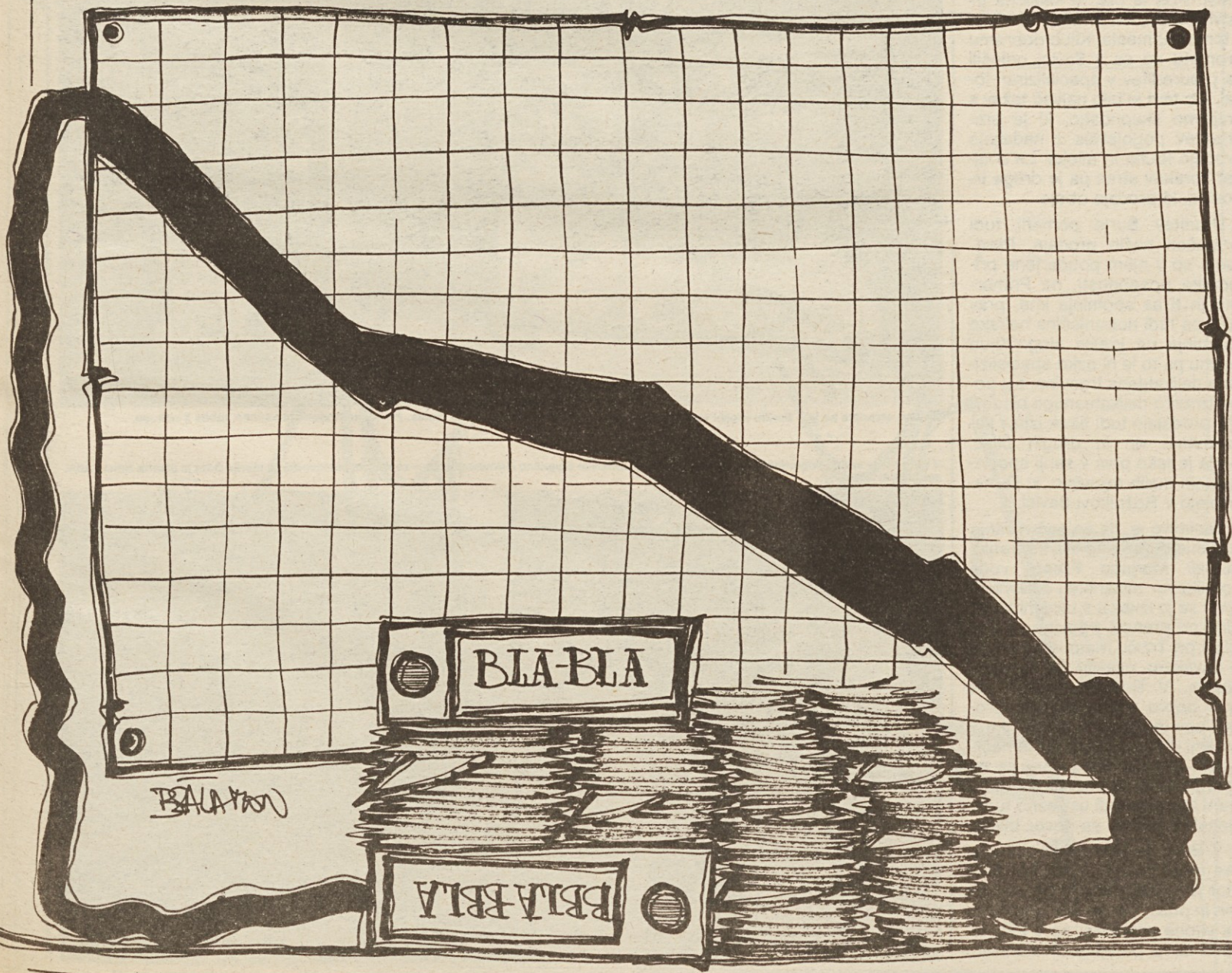
potrošnji medu bolj na repu evropskih narodov, saj je poraba medu komaj 0,7 kilograma na prebivalca. Značilno je tudi, da kar polovico medu kupijo potrošniki neposredno pri čebelarjih. Menda zato, ker velikim preprodajalcem medu ne zaupajo več.

Njihovo nezaupanje je razumljivo. V Jugoslavijo uvažamo velike količine nekakovostnega medu in medenega sirupa, ki ga potem mešajo z domačim medom in ga takšnega ponujajo tržišču. Običajno je tak med tudi pregret in tako so v njem uničene vse tiste sestavine, za katere vemo, da imajo zdravilne učinke.

Ko so čebelarji ob svojem letošnjem jubileju organizirali tiskovno konferenco so poudarili, da se na domačem tržišču dobi tudi pristen naravni med celo hojev, ki smo ga doslej le izvažali. Zato sta poskrbela MKZ Ljubljana in njen kooperant Franc Škufca. Ta ji je prodal nekaj ton medu in ga sam tudi napolnil v kozarce. Ta med je na našem trgu nesporno najboljši. Njegovo kakovost preverja tudi Biotehniška fakulteta.

Sicer pa so čebelarji na tiskovni konferenci menili, da družba njihovi dejavnosti posveča premajhno skrb, od tod tudi nepotrebne izgube čebeljih družin in zastoj v razvoju. Samo letos so izgubili okrog 50 odstotkov čebeljih družin, kar v denarju pomeni 3,375 milijarde dinarjev. Toliko so vredne samo pomrle družine, izgubljeni pridelek pa še nekajkrat več. Škoda bi bila mnogo manjša, če bi družba organizirano pristopila k zdravstvenemu varstvu čebel in v okviru veterinarskih zavodov zaposlila več specializiranih veterinarjev za čebele.

Zvedeli smo tudi, da Zveza čebelarских družin Slovenije pripravlja blagovno znamko za pristen domač, naravni med, ki naj bi jo smel uporabljati le tisti čebelar, ki tak med resnično prideluje in tudi prodaja. Žal, razen Mercatorjeve zadruge, drugi preprodajalci medu za takšno blagovno znamko ne kažejo zanimanja.



Ustavne spremembe in trgovina

Jože Kopušar

Predlog za spremembmo amandmaja

Konec lanskega leta je skupščina SFRJ sprejela osnutek amandmajev k ustavi SFRJ, javna razprava o njih pa bo trajala do 30. aprila 1988.

Sedanja in načrtovana ureditev

Amandma X, ki spreminja sedanja ustavna določila o organiziranju organizacij združenega dela, določa delovno organizacijo za temeljni subjekt tržnega poslovanja. V 6. točki govori tudi o organizacijah združenega dela, ki se ukvarjajo s prometom blaga in storitev ter njihovimi razmerji s proizvodnimi organizacijami ter potrošniki blaga in storitev.

Besedilo 6. točke odpravlja dolžnost trgovinskih organizacij, ki se ukvarjajo s posli izvoza in uvoza ter prometom blaga na debelo, obveznega združevanja dela in sredstev s proizvodnimi in drugimi organizacijami združenega dela, s katerimi poslujejo.

S sprejemom ustavnih amandmajev bo torej odpravljen zvezni zakon o obveznem združevanju dela in sredstev trgovinskih organizacij s proizvodnimi, ki v gospodarski praksi ni učinkoval. Trgovinske in proizvodne organizacije naj bi se v prihodnje torej poslovno povezovali in samoupravno združevale delo in sredstva glede na svoje tržne oziroma ekonomske interese.

S 6. točko tega amandmaja bo potrošnikom blaga in uporabnikom storitev omogočeno, da se samoupravno organizirajo tako, da bodo vplivali na proizvodnjo ali opravljanje storitev oziroma na opravljanje prometa blaga in storitev na drobno. Organiziranost naj bi jim omogočila preprečevanje zlorab ugodnejšega položaja na trgu in uresničevanje in varovanje svojih interesov.

Ta opredelitev dejansko ni novost, vsebuje jo namreč že 26. člen Zakona o združenem delu, tako da je že konkretno opredeljena v določbah zveznega in še bolj republiškega zakona o blagovnem prometu. Ta natančno predpisuje vsebino, načine in ravni dogovarjanja trgovinskih organizacij z občani kot potrošniki blaga za osnovno preskrbo.

Žal pa navedeni del ustavnega amandmaja ne spreminja določila sedanjega 43. člena ustave. Ta nalaga organizacijam združenega dela, ki se ukvarjajo s prometom blaga in storitev za neposredno porabo, dolžnost, da na način, ki ga določa zakon, sodelujejo in se o zadevah skupnega pomena dogovarjajo s SIS, krajevnimi in drugimi skupnostmi in organizacijami potrošnikov.

Slovenski zakon o blagovnem prometu trgovcem z blagom osnovne preskrbe predpisuje sodelovanje in dogovarjanje z organizacijami potrošnikov o svojem poslovanju, cenah blaga, obratovalnem času, razvoju, itd., o čemer morajo skleniti ustrezne samoupravne sporazume, na njihovi podlagi pa s potrošniki vpostaviti ekonomska razmerja.

Te sporazume bi morale trgovinske organizacije skleniti z organizacijami potrošnikov na ravni krajevnih skupnosti, občin oziroma mest in republik. V Sloveniji delajo v okviru SZDL potrošniški sveti v večini krajevnih skupnosti in občin, ni pa še ustanovljena republiška skupnost potrošnikov.

Toda sodelovanje trgovinskih organizacij z organiziranimi potrošniki ne poteka v skladu z ustavo oziroma zakonom, kajti trgovina deluje po administrati-

vno določenih pogojih poslovanja, pa tudi potrošniški sveti ne kažejo pretirane vneme za sodelovanje, tako da samoupravno sporazumevanje ni steklo.

Predlog za spremembo

Ugotavljamo torej, da je tudi ta predpis neživljenjski, zato v praksi tudi ni uresničen in verjetno tudi v prihodnje ne bo. Kako naj se na primer Mercatorjeve trgovinske OZD, ki so nosilke preskrbe v 22 občinah in mestu Ljubljani poleg tega pa imajo prodajalne tudi v drugih občinah, uspešno dogovarjajo in us-

klajujejo razvoj trgovine z okrog 300 krajevnimi skupnostmi, ko pa zaradi administrativno določenih pogojev poslovanja komaj rentabilno poslujejo?

Predpisi naj bodo takšni, da jih v gospodarstvu lahko izvajamo. Ustavne spremembe naj bi omogočile racionalno samoupravno organiziranje združenega dela, delavci pa naj bi postali glavni subjekti uresničevanja razvojne politike, kar pomeni, da naj sami, brez administrativnih predpisov odločajo kako bodo združevali in za kaj porabili ustvarjena sredstva.

V smislu prejšnjih misli bi bilo v javni razpravi utemeljeno predlagati spremembo določila 6. točke amandmaja X. tako, da naj se organizacije združenega dela, ki se ukvarjajo s prometom blaga in storitev za nepo-

sredno porabo, dogovarjajo o razvoju trgovine s SIS, skupščinami občin in organizacijami potrošnikov na ravni občin.

Tako določilo bi gotovo pripomoglo k uspešnejšemu dogovarjanju o načinu poslovanja in usklajenemu razvoju trgovine. Tako bi lažje preprečevali ozke interese posameznih krajevnih skupnosti, ki jih te zastopajo pri dogovarjanju o razvoju, specializaciji ali modernizaciji trgovske mreže, ki so pogosto v nasprotju z načrtano politiko skupščin občin in z razvojnimi programi in možnostmi trgovskih organizacij.

Po sprejetju amandmajev k ustavi SFRJ bo potrebno spremeniti in prilagoditi tudi izvedbene zakone. Tako bo z ustavo potrebno uskladiti tudi zvezni in republiški zakon o blagovnem prometu, ki sta že sedaj v neka-

terih delih preživeta. Tako bi bilo smotno predlagati interesno organiziranost potrošnikov, torej ne po kraju bivanja kupca ampak po prodajalni, kjer se ta oskrbuje. Skratka potrošniški sveti naj ne bi bili organizirani samo pri DPS, ampak tudi pri trgovskih organizacijah. Primer za interesno organiziranost potrošnikov oziroma kupcev je svet potrošnikov pri sozdu MERCATOR-KIT, ki je nastal neodvisno od formalno predvidenih povezav trgovina — potrošnik. Čeprav organ še išče svojo fiziognomijo, pa je potrdil dejstvo: od neposrednega dogovarjanja o neposrednih interesih obeh partnerjev imata korist oba. Ena teh koristi, ki je tudi rezultat dela sveta potrošnikov pri sozdu MERCATOR-KIT, je tudi KLUB MERCATOR.

Bo Burja prevetrila našo trgovsko mrežo?

Andrej Dvoršak

Vrhunski izdelki — sodobna prodaja

»Zbrali smo se, da odpremo BURJO, naš novi lokal, majhen in skromen po velikosti, a zelo bogat z delikatesnim blagom. Lokal je plod naših prizadevanj po novem, sodobnejšem, boljšem«, je 22. januarja ob otvoritvi preurejenega lokalčka na Trgu osvoboditve 10 v Ljubljani, dejal Robert Vodopivec, direktor tozda Savica, Mercator-Rožnika.

Savica je lani začela obsežno akcijo posodabljanja svojih trgovin. S tem pa tudi prilagajanja svoje podobe zahtevam celostne podobe SOZD MERCATOR-KIT. Ureditev Burje je zasnovana na novi strategiji urejanja prodajnih mest. Prej je bila to klasična trgovinica z živili, ena od številnih v tem delu mesta. Kljub dobremu prometu so se v Savici odločili za preureditev v specializiran lokal. Ob tem je bilo največ težav s krajevno skupnostjo, ki je preureditev pogojevala z nadaljnjo prodajo kruha in mleka. Le dvajset korakov stran pa je druga trgovina, ki prodaja oboje.

Ureditev Burje pomeni tudi drugačen način prodaje. Predvsem so v njem poudarjene primorske posebnosti, na Primorsko in Kras spominja ime, prav tako pa tudi notranjščina nekako spominja na kraški slog. Kljub vsemu pa to le ni ozko specializirana delikatesna trgovina, saj poleg izrazito delikatesnega blaga v njej prodajajo tudi širok izbor kakovostnih vin in drugih pijač. Burja je tako prva v seriji specializiranih malih trgovinic, ki jih načrtujejo v Rožnikovi Savici.

Zanimivo je, da so načrtovanje notranje opreme tokrat že tretjič, zaupali Marjanu Frasu, vodji Rožnikove mizarske delavnice. Prvič se je izkazal s svojimi zamislimi pri prenovi trgovine na Detelji pri Trziču, nato »Pod sodi« v Savskem naselju in sedaj v »Burji«. V Rožniku pravijo, da Fras dobro pozna zahteve prodajalcev in trgovine, da se jim s svojimi idejnimi rešitvami in načrti zelo približa. Predvsem pa ne spregleda in ne pozabi, da mora imeti trgovina tudi ustrezno funkcionalno rešitev za dovoz blaga.

V Burji je Fras lahko pokazal vse svoje znanje. V majhen prostor je moral postaviti čim več vitrin in polic. Ker so bile standardne vitrine prevelike, so v LTH izdelali nove, po njegovih zamislih.

Prodajalke v Burji so njegovo ureditev trgovine pohvalile in menijo, da ustreza svojemu name-

nu. Ko smo jih spraševali, so bile šele nekaj ur za prodajnimi pult in so imele še nekaj težav z »orientacijo«.

Nova trgovina Burja je tozda Savico veljala 130 milijonov dinarjev (80 kvadratnih metrov površine, od tega 46 kvadratnih metrov prodajnih). Pravilnost odločitve za trgovinico s poseb-

no ponudbo potrjuje tudi odziv kupcev, ki so se nove delikatese po nekaj dneh že navadili. V kratkem času si je Burja pridobila številne stalne stranke, ki se navdušujejo tudi nad veliko izbiro že pripravljenih jedi, takšnih, kakršne poznajo iz Miške in Muze, ki tudi sodita pod streho tozda Savica.



Na dan otvoritve se je v Burjini izlozbi nabrala rosa, toda ta radovednih kupcev ni motila. Privlačno urejena je vseeno vabila k nakupu.

V Burji boste vedno dobrodošel kupec. Oglejte si tudi nekoliko drugačno delovno obleko — za vratom poslovođkinje Marije Odar je pisana židana ruta, del kraške noše.



Del raziskav o Klubu Mercator
Center za obveščanje

Dinarsko poslovanje se ne spleča

Naši bralci so imeli možnost v več nadaljevanjih spremljati kako je Klub Mercator zaživel po vsej Sloveniji. Vsak si je lahko ustvaril svojo sliko.

S Klubom se ukvarja tudi politična propagandna institucija, ki je opravila anketo med potrošniki in med Mercatorjevimi, predvsem prodajnimi delavci. Rezultati ankete niso bistveno drugačni od rezultatov oziroma slike, ki smo si jo ustvarjali ob prebiranju naših reportaž. Zanimivi pa so odgovori potrošnikov na nekatera vprašanja, ki so jim jih postavili izvajalci ankete.

V anketi je sodelovalo sto potrošnikov — 60% žensk in 40% moških. Po izobrazbi je bil njihov sestav takle: 50% srednja in 50% višja ali visoka izobrazba. Po starosti pa naslednji: do 35 let 35%, do 45 let 25%, do 55 let 35% in nad 56 let 20%. Anketa je bila opravljena v Mercatorjevih trgovinah v Ljubljani v zadnjih dneh decembra preteklega leta.

Kaj so vedeli potrošniki

Na vprašanje »Ali veste kaj je Klub Mercator kartica oziroma kupon?«, je 89% vprašanih približno vedelo za kaj gre. Največ vprašanih se je s kuponom seznanilo preko radijske reklame — 68%, samo 21% pa jih je opazilo plakate in ostalo propagandno gradivo v Mercatorjevih trgovinah.

Sloganov »Denar v žepu, obresti pa tečejo« in »Prepričajte se na svoj žep«, 11% vprašanih sploh ni registriralo, 28% je zaznalo in si zapomnilo prvega, drugega pa si je zapomnilo le nekaj anketiranih, o poštenih obre-

stih pa je vedelo le 10% udeležencev ankete.

Reklamna sporočila o Klubu Mercator so vprašani ocenili s povprečno oceno — sicer dopadljiva, čeprav se jim v celoti niso zdela ravno prepričljiva in razumljiva.

Zanimivo vprašanje je zadevalo poznavanje razlike oziroma prednosti vlaganja denarja v klubske kupone glede na dinarsko vezavo v bankah. Tu 23% vprašanih odgovora ni vedelo, 9% je trdilo, da se oboje enako ne spleča, za višje obresti je vedelo 28% vprašanih, za možnost zamenjave kuponov v denar je vedelo 27%. 11% potrošnikov pa je prednost videlo v izogibanju vrst pred bančnimi okenci.

»Kaj običajno naredite z denarjem, ki vam ostaja?« »Odgovori: 46% udeležencev je zatrdilo, da jim denar nikoli ne ostaja, 17% jih vlaga v neprimičnine ali druge dragocenejše predmete oziroma dinarje zamenja v devize (zaradi narave vprašanja izvajalci ankete menijo, da je odstotek teh precej večji) in le 9% jih vlaga denar v banko.

In še krona — po treh mesecih življenja Kluba, so anketarji med 100 vprašanimi našli le enega člana Kluba.

Potem, ko so anketarji vsem razložili Klubove prednosti, je 32% vprašanih zatrdilo, da se kljub prednostim v Klub ne nameravajo včlaniti, 59% jih je menilo »mogoče«. Le 19% jih je menilo, da je pametno postati član Kluba Mercator.

Zakaj odločen »ne« tudi ob poznavanju prednosti Kluba? »Premalo denarja imam, da bi se mi to izplačalo«, »ne želim biti

vezan na Mercatorjeve trgovine«, »nobeno dinarsko poslovanje se ne spleča«, so bili najpogostejši odgovori potrošnikov.

Brez pripomb na samo idejo in izvedbo Kluba Mercator je bilo

74% vprašanih potrošnikov. Da je v Ljubljani in tudi drugod po Sloveniji premalo Mercatorjevih poslovalnic, je menilo 9% vprašanih, kje dobijo klubske kartice ni bilo jasno 6% potrošnikov, 9% pa jih je trdilo, da se poslovanje z

dinarji v nobenem primeru ne spleča, da je Klub le kreditiranje Mercatorja sta menila 2% vprašanih potrošnikov.

Temelja ugotovitev iz zaključkov ankete

Razlog za odziv na Klub Mercator, manjši od pričakovanega, tiči v tem, da potrošniki razpolagajo z manj denarja. Če pa ga že imajo, ga raje zamenjajo v trdne valute in pa vložijo v dragocenejše trajnejše dobrine, kajti velik del vprašanih ne zaupa v nobeno poslovanje z dinarji oziroma meni, da se poslovanje z njimi ne spleča. Potencialni člani Kluba Mercator so predvsem tisti potrošniki, ki že sedaj vežejo sredstva v bankah.

Iz ocen potrošnikov o sami propagandni akciji ter medijev, ki v njej sodelujejo, so izvajalci ankete ugotovili presenetljivo vodstvo radia. Na osnovi raziskave so izvajalci predlagali nekatere strateške usmeritve za nadaljnje propagiranje Kluba. Te bomo morali upoštevati, saj je za razvoj Kluba najpomembnejša odzivnost potrošnikov.

Neodvisno od ankete pa lahko zapišemo še svoj lasten komentar: uspešnost akcije bo manj odvisna od zaupanja v dinarsko poslovanje, če bomo storili nekaj več za spreminjanje siceršnje predstave, ki jo ima javnost o Mercatorju. Menite, da je ta lahko dobra in ugodna, če ji še konec februarja v izlozbah voščimo srečno novo leto, če je o samem Klubu Mercator relativno najmanj izvedela prav iz propagandnih gradiv v naši mreži, če sicer..... v odnosu do nje ravnamo v geslu »Tako smo veliki, da nas morajo opaziti.«

OZD, KI SO S PRODAJO KUPONOV MERCATOR PRIDOBILE NAJVEČ SREDSTEV OD 14.9. 1987 DO 31.1.1988

1. M-Mednarodna trgovina, TOZD Slovenija sadje, ZT — 424.660.000
2. M-Rožnik, TOZD Grmada — 300.960.000
3. M-Zarja Ormož — 224.750.000
4. M-Rožnik, TOZD Golovec — 213.670.000
5. M-KK, TOZD Trgovina — 133.820.000
6. M-Modna hiša, TOZD Prodajalna Mariibor — 165.050.000 (INDEKS 182)
7. M-Rudar — 155.280.000
8. M-Standard — 119.960.000

NAJBOLJŠA PRODAJNA MESTA

1. Kraigherjeva ploščad — 424.660.000
2. Uprava M-Zarja — 224.750.000
3. Blagovnica Modne hiša Maribor — 165.050.000
4. Discont Slovenčeva — 149.960.000
5. Blagovni center Idrija — 143.140.000
6. Železnina M-KK v Sevnici — 133.820.000
7. Blagovnica v Ptuj — 118.980.000



Pa kaj?

Tistim »od zgoraj«

Drugi del ankete je bil namenjen Mercatorjevim delavcem — kaj oni vedo o Klubu in kako lahko posredujejo odgovore na številna vprašanja. Ustavimo se le pri splošnem vtisu anketarjev: prevelikega navdušenja med prodajalci ni opaziti. Lahko bi celo rekli, da je nekakšno splošno razpoloženje v slogu »spet so si nekaj izmislili,« bomo že videli, če bo kaj iz tega, »ravno dolgo se itak ne bo obdržalo«. Vsekakor prodajalci niso sodelovali kot dobro poučena in natrenirana skupina, ki točno ve kako, zakaj in kaj se dogaja ter kakšen je smisel vsega tega. Tudi ob tej navedbi ne ostanimo brez svoje- ga komentarja: nemotiviranosti prodajalcev ne gre preveč zameriti, zameriti pa velja »tistim od zgoraj«, ki se z njimi niso kaj dosti ukvarjali in se jim posvečali. V anketi je bila namreč njihova želja, da bi se jim več posvetili tudi v zvezi z izvajanjem akcije, hudo poudarjena. Bo to strateška usmeritev za »tiste zgoraj« — ali bodo pričakovane novosti v Klubu le spet gora neosebnega papirja? Še dobro, da so naše reportaže nastale tudi drugod, ne samo v Ljubljani in so zato ugotovitve o odnosu prodajalcev in drugih Mercatorjevih delavcev do Kluba lahko le relativne in ozko omejene na določeno krajevno področje. Čeprav smo tudi v naših reportažah zasledili nekaj belih, ne samo krajevno, temveč tudi poslovno pobarvanih lis.

Preveč posrednikov — mlekarska skupnost boljša?

Anton Roblek

Krave ne morejo poznati krize — ker so samo krave

Konec januarja je v Nedeljskem dnevniku izšel intervju z mgr. Antonom Dolencem. »Dolenčeve krave ne poznajo krize« je bil naslov članka, ki je med pridelovalci in predelovalci mleka povzročil precej hude krivi. Veliko je že bilo napisanega o živinoreji, še več je bilo napisanih analiz in ekspertiz o nakopičenih izgubah, o kmetih, ki opuščajo mlečno proizvodnjo. Zato so bile krave, ki ne poznajo krize, toliko bolj izzivalne.

Mgr. Dolenc je delavec M-KŽK Gorenjske in obenem koooperant njegovega TOK Radovljica. Zato smo ga poprosili za komentar k objavljenemu članku, obenem pa ga tudi vprašali o njegovem odnosu in položaju v dvojni vlogi — položaju delavca na družbeni farmi in položaju kmeta kooperanta, delavca na svoji farmi.

Najprej o članku

»Mislim, da naslov članka ni najbolj ustrezen, vse drugo pa je kar dobro pojasnjeno. Poudarek ni bil na finančni strani. Bolj prav bi bilo, če bi rekli: krave ne morejo poznati krize — ker so krave! Ko pride čas, jih je treba pomolsti ne glede na to ali se splača ali ne! Mlekarsstvo pa je vsekakor v veliki finančni krizi, izguba je vsak mesec večja. O proizvodnih stroških je najbolj merodajna in točna ter zanesljiva analiza, ki jo dela Kmetijski inštitut. Moje izkušnje se povsem ujemajo z izračuni, ki jih posreduje ta ustanova, pa tudi kalkulacije, ki jih posreduje naša delovna organizacija so povsem točne. Mogoče bi kazalo še bolj poenotiti metodologijo prikazovanja posameznih stroškov, da bi se lahko primerjale tudi posamezne postavke znotraj kalkulacije. Jaz sem po vseh teh vlaganjih in naporih samo tisti, ki mora pomolsti krave in odplačati kredite, da preživim.«

Odnosi in izkušnje s TOK Radovljica

»Odnosi so dobri. V toku so mi veliko pomagali pri pridobivanju zemljišč, prav tako pa tudi pri drugih zadevah. Delajo oziroma delamo v okviru možnega. Včasih so odnosi tudi — bi rekel, nekoliko napeti. Kritika leti tudi na Zadržno zvezo. Zadruga so v bistvu delovne organizacije z vsemi dajatvami in obveznostmi. Včasih so imele lasten kapital. Inflacija je povečala težave, če ni celo izključni krivec za sedanji nemogoč položaj kmetov in kmetijskih organizacij. Brez umirjanja tega zla bo težko napraviti kakršnekoli pametne premike in popravke. Vsak gleda, kje bi še dobil kak dinar brez vlaganja. Trajne rešitve za dobro in slabo gospodarjenje zaenkrat ne vidim. V vsakem primeru pa bi morala zadruga oziroma TOK imeti kapital, ki bi ga vlagala v razvoj perspektivne kmetije oziroma kmeta.«

Pospeševalci za tržno organizirano proizvodnjo

»Dejansko bi se zadruga morala posvetiti organizaciji proizvodnje in njenega pospeševanja. Pospeševalci so trenutno polj administratorji, zlasti pri kmetijah, ki so perspektivne. Ne po svoji krivdi ali želji. Tako obnašanje jim narekujejo predpisi. Vse je gledano in usmerjeno na kratke roke. Pospeševalec bi moral biti dober poznavalec krajevnih, socialnih in drugih prilik ter finančnih rešitev. Iz vsakega vlaganja bi se moral razviti po točno določenem programu ekonomsko

utemeljen in perspektivno tržno vpliven proizvajalec.«

Kakšna stimulacija za delo?

»Povedati moram, da je pri nas preveč posrednikov. V drugih državah so organizirane mlekarske skupnosti brez zadruga. Vso organizacijo odkupa, prevoza in določanje kakovosti mleka opravljajo te skupnosti oziroma mlekarne. Posrednik odpade in tu vidim eno od možnih prihodnjih rešitev. Veliko kritike je v zadnjem času deležen Pravilnik o kakovosti mleka. Po mojem je zgrešil namen. Za kakovost mleka bi morali postaviti določen standard oziroma opredeliti določeno kakovost, nato pa za kakovost, slabšo od standardizirane, odbijati slabšo kakovost. Za standardno kakovost pa bi cena morala pokrivati vse proizvodne stroške z akumulacijo vred. Dogovor o Pravilniku je bil sklenjen na ravni zadrug, nas za mnenje niso vprašali. Da bi bil absurd še večji, zdaj zaradi zamrznitve cen in ukrepov ZIS, Mlekarnice nimajo denarja za izplačilo stimulacij. V Kranju bo razliko pokrila Skupnost za pospeševanje družbeno organizirane tržne proizvodnje hrane, v Radovljici pa te možnosti ni, kar pomeni za nas podrejeni položaj.«

Družbeno — zasebno — za učinkovitost obeh

»Ključni problem na družbenih farmah je motivacija za delo, s katero smo danes lahko komaj zadovoljni. Če je v skupini treh motiviran le eden, dva pa ne, nismo dosegli ničesar. V tem smo premalo fleksibilni. Težko je do konca ali še optimalneje izkoristiti lastnosti in zmogljivosti živali. Zasebnik ne gleda niti na uro, niti na vreme, niti na praznik. Če se pripravlja k dežju pusti vse in po hiti spravljat seno. Čeprav tudi

pri nas na družbeni farmi v Poljčah veliko tega vseno počnemo, ima delavec svoje pravice. Glavni razlog pa je predvsem v tem, da smo kljub slabšim oziroma težjim pogojem, slabše plačani kot delavci v tovarni.«

Bi brez družbenih farm šlo?

»Kjer so farme primerno velike imajo še zmeraj možnost obstoja. Njihov obstoj je za tehnološki razvoj in večjo produktivnost, boljše izkoriščenost in uvajanje nove mahanizacije izredno pomemben. Za slovensko farmo je zmogljivost 200 krav optimalna. Izredno pomembna je lokacija, bližina produktivnih pašnikov in kakovost travnine. Omenjena velikost, lokacija in že dosedanja visoka produktivnost je garancija uspešnega delovanja tudi v prihodnje. Potrebna pa je tudi dobra organizacija in ugodnejši pogoji za prodobivanje dohodka. To je osnovno. Vse farme v naši

delovni organizaciji so že sedaj dosti uspešne. Bistveno vodilo za obstoj katerekoli farme, družbene ali zasebne, je pridelovanje kakovostne in poceni hrane brez istočasnega povzročanja onesnaževanja okolja.«

Usmerjevalne naloge v Poljčah

»V Poljčah smo se zavestno odločili za racionalno pot. Naša prva skrb so v tem trenutku tri usmerjevalne naloge: hidromelioracija pašnikov, tehnološka modernizacija in povečanje genetskega potenciala. Število krav se ne bo povečevalo, mlečnost pa naj bi bila v rahlem porastu. Za večje posege denarja ni. Intervencijski potencial občine Radovljica je premajhen. Občina Kranj z večjim potencialom in velikim družbenim razumevanjem pomembno vpliva na razvoj in vlaganje v tržno pridelavo hrane. Navedel bom samo en primer: v Poljčah smo lahko letos naročili

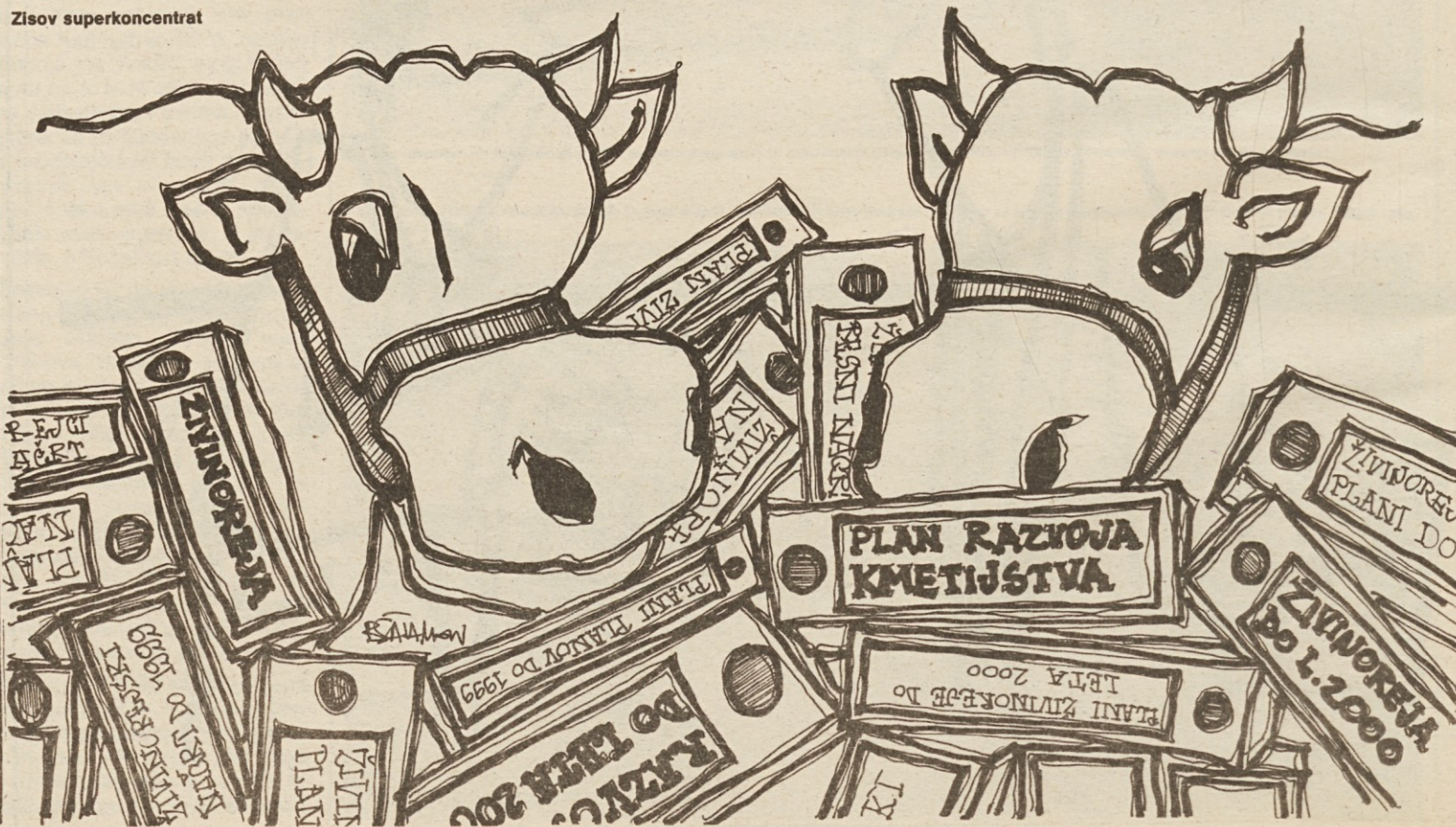
le 40 doz semenskih bikov, v kranjskem tozdu Kmetijstvo pa kar 600 ob tem, da je v Kranju le 100 krav več.

Predvsem iščemo optimalno ekonomično proizvodnjo — čim bolj racionalno in s čim manj stroški do kakovostnega mleka. Nimamo še ustreznega rešenega sušenja sena in siliranja. Tudi organizacijsko, zlasti ob večjih delih, smo na slabšem kot v Kranju, kjer lahko mobilizirajo več delovne sile in mehanizacije. Pri mlečnosti so draga krmila povsem spremenila dosedanje odnose. Našim farmam ne bo zmanjkalo dela saj imamo pred ostalimi slovenskimi farmami še nekaj prednosti. Trenutni genetski potencial bi terjal več posegov za izboljšanje, saj je vse odvisno od črede, vendar vsak obrat terja različen pristop za reševanje problematike. Iskati je treba, kar naprej iskati! To velja za vse — tako za družbene farme kot za zasebne kmetije!

Kravam je čisto vseeno, ali so družbene ali zasebne — pomolsti jih je treba in konec. Celo za dež se ne menijo. So tudi one premalo motivirane?



Zisov superkoncentrat



Prišlo vam bo prav

Matjaž Maležič

Spomladanska dela v sadovnjaku

Sadne rastline so večletne in zahtevajo zato posebno nego in skrb. Že ob nakupu moramo paziti, da kupimo ustrezne sadike za našo klimo, zemljo in tudi znanje, ki ga imamo o sadnem drevju. Izbrati moramo tudi pravilno kombinacijo sorte in podlage. Če imamo težko zemljo, ali pa je naš sadovnjak na večji nadmorski višini bomo kupili sadike na močnejši (bujnejši) podlagi. To so: sejanec in MM-111 za jabolane ali sejanci za druge sadne vrste. V primeru, da so tla dobra, lega bolj sadjarska ali če imamo bolj malo prostora, bomo kupili sadike na srednje močnih (MM-106 za jabolane, COLT za češnje in višnje, brompton, julijeva sliva in cibora za slive in marelice) ali šibkih podlagah (M-26, M-9, M-27 za jabolane, kutine, M-A za hruške).

Že ob sajenju moramo sadne rastline ustrezno založno gnojiti. Za to uporabljamo hlevski gnoj in mineralna gnojila z majhno vsebnostjo dušika (N). Zelo primeren je sadjarski nitrofoskal (7 : 10 : 20 : 3 : 1), ki ima dodatek magnezija in bora, ali Gardin. Ta ima poleg osnovnih elementov tudi mikroelemente (mikrohranila), ki so za razvoj in fiziološke procese v sami rastlini zelo pomembni. Pred sajenjem, če bomo sadili malo večji nasad, je domo sadili malo večji nasad, je domo dati zemljo v kemično analizo. Tako bomo izvedeli, kako so naša tla založena s hranili in kakšna je reakcija (pH vrednost) tal. Najboljše je, da je nevtralna do rahlo kisla — pH je 6,00 do 7,5. Mineralna gnojila dodamo vsej zemlji, ki smo jo izkopali iz sadilne jame, razen tisti, ki pride direktono na korenine. Hlevski gnoj dodamo ob zunanjem robu jame v globini 10 do 25 cm. Če bomo sadili manjše število dreves bomo dognojevali bolj na pamet. In sicer približno 1 kg mineralnega gnojila in 25 do 30 kg hlevskega gnoja. Sadilna jama naj ima 1 meter premera in 40 do 50 cm globine. S tem, ko smo zemljo prerahljali, omogočimo koreninam hitro in nemoteno rast. Drevo nam bo hitro zrastle in doseglo velikost, ki jo želimo.

Natančnejše navodilo o sajenju boste dobili ob nakupu sadik v naši sadni drevesnici na Studencu pri Ljubljani (drevesnica Kmetijskega zavoda Ljubljana, Ljubljana — Polje). Obenem vam bomo pomagali pri izbiri ustreznih sadik za vaš sadni vrt.

Na zalogi imamo sadike jablan na podlagah MM-106, MM-111, M-26, hruške na kutini M-A, češenj, višenj, marelic, sliv, breskev, cepljenih orehov, ribeza, joste in leske.

S sajenjem se naše delo v sadovnjaku ne konča. Da bi nam drevesa dobro rodila jih moramo poleg zaščite pred boleznimi in škodljivci tudi pravilno vzgajati in obrezovati. Z obrezovanjem lahko sicer pričnemo takoj po odpadanju listja, vendar le v krajih z milejšimi zimami. Pri nas obrezujemo zgodaj spomladi, ko mine nevarnost nizkih zimskih temperatur, kajti zgodaj obrezana drevesa so bolj občutljiva za zimsko pozebo. V tem času že lahko obrezujemo sadno drevje. Nekoliko bi počakali le s koščičarji: slive, višnje, marelice in breskve. Breskve lahko obrezujemo, ko že začenjajo cveteti. Češnje, višnje in tudi marelice obrezujemo ob obiranju — že starejša rodna drevesa.

Z obrezovanjem dosežemo ustrezno razmerje med rastjo in rodnostjo. Pravilno obrezano drevo je dovolj zračno, da lahko listi maksimalno izkoristijo sončno energijo za tvorbo hranilnih snovi. Obenem je optimalno obloženo s plodovi. Hrana — energija se v glavnem porabi za dihanje in transpiracijo, nato še za rast poganjkov in plodov ter za tvorbo cvetnih brstov za naslednje leto. Predvsem pri mladih drevesih moramo pravilno razporediti stranske poganjke. To bodo pozneje osnovne ogradne veje, na katerih bo rodni les s pridelkom.

Obrezovanja se ne bomo naučili le z opazovanjem drugih — razni tečaji in demonstracije

opazovanja. Obrezovati moramo tudi sami in opazovati kako se drevo na našo rez odziva. Važno je, da predhodno spoznamo vsaj osnovna teoretična načela obrezovanja. To se bomo naučili iz ustrezne literature. V ta namen bi priporočil zadnjo knjižico, ki je jeseni izšla pri Sadjarskem društvu Slovenije. V njej boste v zgoščeni in vsem razumljivi obliki našli vse o obrezovanju sadnih rastlin od začetka vzgoje do obrezovanja starejših dreves. Poleg osnovnih načel obrezovanja so razloženi principi rezi za

vse sadne vrste. Besedilo je opremljeno z nazornimi skicami, ki vam bodo v veliko pomoč. Knjižico lahko dobite v trgovinah s kmetijskimi pripomočki in v drevesnicah ob nakupu sadik.

Letošnja mila zima nam omogoča, da lahko sadimo sedaj, če smo jeseni zamudili. Paziti moramo le, da temperatura ob sajenju ne bo pod ničlo in da zemlja ni premokra. Prav tako lahko, če imamo namen, že opravimo škropljenje z rumenimi pripravki (MOROZIM, KREOZAN pasta...).

Glede temperature velja isto kot za sajenje. Škropljenje z oljnimi pripravki (Folidol olje, Oleodiazinom...) naj počaka do stadija »mišjega ušesa«. To je takrat, ko se brsti odpirajo in so prvi listki veliki do enega centimetra.

Glavno opravilo je sedaj v sadovnjaku obrezovanje drevja in beljenje debel z apnom. Ker bela barva odbija sončno toploto se nam debela ne bodo tako hitro segrele. Tako zadržimo pretakanje sokov po deblu in zmanjšamo nevarnost pozebe.

Razmah le pod ugodnejšimi pogoji

Katarina Vovk

Prašičereja v M-Kmetijski zadrugi Krka

Široko organizirana reja prašičev ima v Mercator-Kmetijski zadrugi »Krka« Novo mesto dolgoletno tradicijo. Če je prvi hlev za 45 plemenskih svinj v združni enoti Straža leta 1980 mejnik, potem lahko obdobje do tega leta označimo kot obdobje ekstenzivne prašičereje. Do konca leta 1983 je bilo zgrajenih in vseljenih še šest hlevov za skupno 230 plemenskih svinj in pet hlevov za skupno 1800 pitancev.

Hlevi, zgrajeni za plemenske svinje imajo zmogljivost 35 — 50 stojišč, hlevi, zgrajeni za prašiče pitance pa 150 — 400 stojišč. Po letu 1983 smo planirali razširitev

reje plemenskih svinj in pitanje prašičev z manjšo zmogljivostjo hlevov (10 — 15 plemenskih svinj in 50 — 150 pitancev v turnusu), vendar je program pove-

čevanja zmogljivosti popolnoma izpadel zaradi nezainteresiranosti rejcev za novogradnje in adaptacije, kar je posledica neugodnih pogojev vlaganja v tovrstno proizvodnjo ter nenazadnje ekonomike.

Reja prašičev se pri nas odvija v dveh fazah. Prva faza obsega rejo plemenskih svinj in vzrejo pujskov do teže 23 kg, druga faza pa pitanje prašičev od 23 do 100 kilogramov. Reja plemenskih svinj temelji v fazi brejosti na doma pridelani krmi (travno — deteljne mešanice, silirani koruzni storži, silirana mlada trava, silaža mlade trave in svežega koruznjega zrnja, ječmena, koruze), ki jo dopolnjujemo z beljakovinskim superkoncentratom, v fazi dojenja pa krmimo plemenske svinje s krmnimi mešanicami za doječe svinje. Vzreja pujskov temelji izključno na krmnih mešanicah za pujske, pri tehnologiji pitanja prašičev pa uporabljamo silirano koruzno zrnje z dodatkom beljakovinskega superkoncentrata ali pa krmnih mešanic za pitanje prašičev. Zaradi slabših pogojev reje (slaba mikroklima v hlevih, prenizke temperature v porodnišnicah in vzrejalnicah, pomanjkanje grelnih naprav), kakor tudi načina prehrane (slabše izkoriščanje doma pridelane krme) je bilo mnogo izgub, posebno še v vzreji pujskov. Pri tem načinu reje prašičev smo naleteli na velike probleme v zvezi s prodajo pujskov izven organizirane reje, **zato bomo v prihodnje organizirali prašičerejo tako, da se bo na kmetiji istočasno odvijala reja plemenskih svinj, vzreja pujskov in pitanje prašičev do 100 kilogramov.**

Težko rešljivi problemi varstva okolja in slabe samooskrbe s krmno ne dovoljujejo nadaljne gradnje velikih družbenih farm. Tako bo razvoj prašičereje v naši zadrugi slonel na kooperantski reji, ki mora najti svoje mesto predvsem na kmetijah, ki imajo dovolj lastnih ali najetih površin za pridelavo krme in za pravilno uporabo gnoj oziroma gnojevke. To pa bo možno le z ugodnejšimi pogoji za vlaganje v objekte. Predlog Republiške samoupravne interesne skupnosti za preiskrbo in proizvodnjo hrane je, da se v letu 1988 del nepovratnih sredstev, nameni za gradnjo novih in rekonstrukcijo starih hlevov, s katerimi bi našo prašičerejsko proizvodnjo ponovno oživel.

Malo je tako zvestih

Jože Kirm

Preko rok in pleč

V času, ko objavljamo ta prispevek, je Franci Sedlar že upokojenec. Od prvega do zadnjega delovnega dne je preživel v M-KZ Krka, TZO Agrooskrba oziroma njenih predhodnicah. Zvest zadrugi v hudih in dobrih časih.

V kmetijski zadrugi Škocjan je začel kot lesni manipulant. Ko se je zadruga nehala ukvarjati z lesno trgovino je Franci delal pri odkupu kmetijskih pridelkov in kot prodajalec kmetijskega repromateriala. Preko njegovih rok so šli tisoči kilogrami suhega sadja, fižola, ajde, zelišč in gozdnih sadežev. »Danes je to vse drugače. Sadja skoraj več ne odkupujejo, tudi fižola zaradi moljavosti ne. Danes so tržni viški živina, mleko, krompir, pšenica vse tisto, kar je mogoče pridelati z manj delovne sile in z uporabo mehanizacije. Takrat na začetku pa..., česa vsega nismo

odkupovali,« pravi Franci Sedlar. »Razen rok in krepkih pleč, drugega v združni trgovini nismo imeli.«

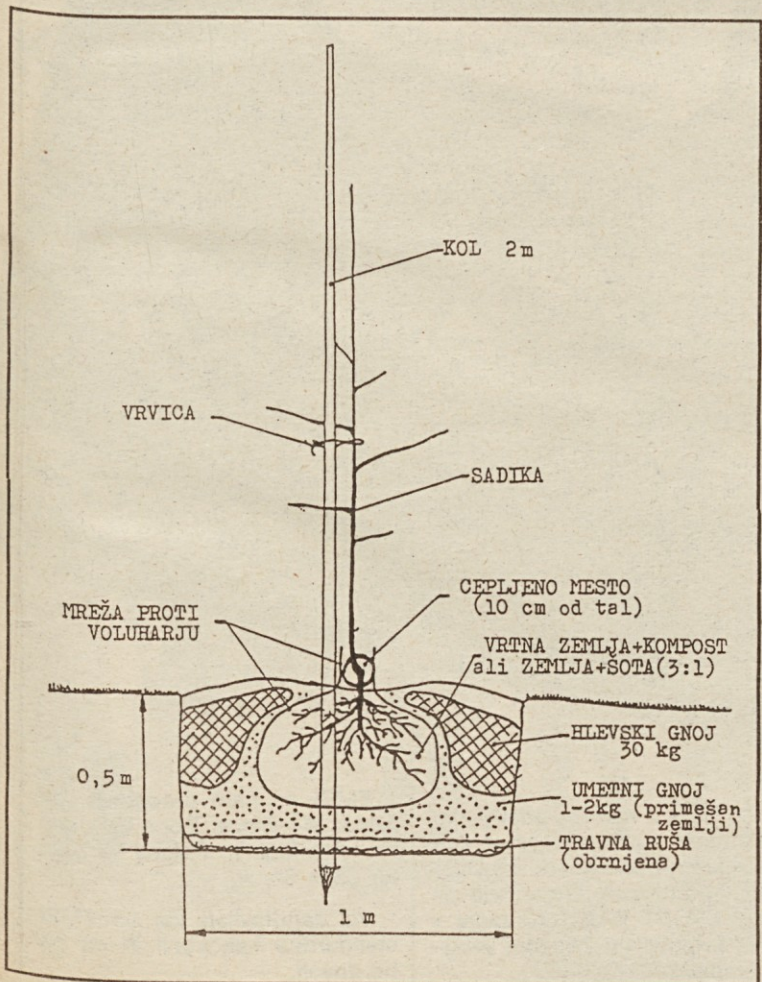
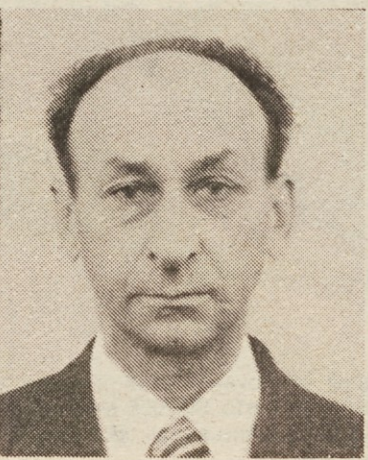
Nekdanjih in sedanjih delovnih pogojev se ne da primerjati. Šele, ko je bila pred nekaj leti odprta nova prodajalna so delavci lažje zadihali. Neprimerne prostore za debelimi in vlažnimi zidovi je nadomestila nova prodajalna, hrbe pa je razbremenila strojna oprema, viličarji.

Franci je bil pri delu vesten, tih marljiv. Vedno je skušal vsakemu ustreči, zato so ga kmetje vzljubili in zdaj ga pogrešajo.

Dejaven je bil v samoupravnih organih zadruge, njenih družbenopolitičnih organizacijah, posebej pa mu je pri srcu petje. V pevskem zboru sodeluje s posebnim veseljem.

Kljub šibkemu zdravju je vzdržal na delu do konca. Kot upokojenec se bo posvetil kmetovanju na svoji kmetiji v Hrastuljah in konjičkom, za katere sedaj ni imel časa. S hvaležnostjo za zvestobo mu želimo dobrega počutja, želimo pa tudi, da nas večkrat obiše.

Malo je tako zvestih: Franci Sedlar.



Dolomiti gradijo trgovino
Andrej Dvoršak

Preskrbovalni center bo končan avgusta

Mercatorjeva trgovska mreža bo kmalu bogatejša za novo, veliko trgovsko hišo v Ljubljani. V Trnovem jo gradi M-Rožnik TOZD Dolomiti. Trenutno potekajo zaključna dela tretje gradbene faze in zidava predelnih sten. Kot načrtujejo v Dolomitih, bo PRESKRBOVALNI CENTER TRNOVO končan do poletja, otvoritev pa bo sredi avgusta.

Vinko Ravbar, direktor tozda in njegov namestnik Dušan Anžlovar, sta nam povedala, da bo to največja trgovina v tozdu v delovni organizaciji M-Rožnik. PRESKRBOVALNI CENTER TRNOVO bo imel skupno 2720 kvadratnih metrov poslovnih površin v treh etažah. V pritličju bo

več trgovskih in gostinskih lokalov, od samopostejne trgovine in mesnice, do specializirane delikatesne prodajalne in ribarnice s svežimi morskimi in sladkovodnimi ribami. V prvem nadstropju bo tehnična trgovina z elektromaterialom, izdelki bele tehnike in akustičnimi aparati,

porcelanom, steklovino in podobnim blagom. Drugo nadstropje pa bo v celoti namenjeno pisarnam, v katere se bo preselila uprava tozda, ki je sedaj na Tržaški cesti.

Za gradnjo te trgovine so se v Dolomitih odločili zaradi tega, ker je v Trnovem zraslo novo, veliko naselje in ker tam sedaj ni nobene trgovine. Bo pa to tudi prva in edina trgovina na Viču, v kateri bosta specializirana prodajalna z delikatesami in ribarnica.

Preskrbovalni center Trnovo bo druga trgovina v sozdu, ki bo v celoti opremljena z računalniškimi blagajnami. Prva je bila samopostrežna trgovina v Fužinah.

Največ težav bo novi trgovini povzročal dovoz blaga. Prvotno predvideno dostavno cesto okoliški prebivalci uporabljajo za parkirni prostor. Dolomiti so morali zato zgraditi novo dovozno pot med Trnovskim pristanom Elpprovo ulico. Zaradi neurejene dostopa objekt ne bo imel »ramp« za razkladanje, kar bo dodatno zapletlo dostavo.

Tu pa se že zastavlja novo vprašanje! Na eni strani krajani zahtevajo trgovino, na drugi pa niso pripravljeni zanjo žrtvovati prav nič in ne pokažejo niti najmanjšega razumevanja za njene težave. Nova dovozna pot bo podražila že tako drago gradnjo, neustrezno urejen sprejem blaga pa bo kasneje vplival na poslovanje trgovine, kar vse bo v končni fazi moral plačati prav tisti potrošnik, ki sedaj najbolj glasno kriči o svojih pravicah in parkira avtomobil na predvideni dovozni cesti....

Nov izdelek Mercator-Embe
Vesna Bleiweis

Hrustljivo, okusno — NOVO — EMBI

V prizadevanjih, da bi obogatili našo prehrano so v Mercator-Embi razvili nov izdelek, ki so ga poimenovali EMBI. To so hrustljavi riževi kosmiči. V svetu jih že dolgo poznajo pod imenom "rice crispies".

Ideja o razvoju in redni proizvodnji izdelka je v glavah Embinih in še nekaterih drugih tehnologov živila že nekaj časa. Kako do riževih kosmičev, ki bodo primerna osnova za nadaljnjo predelavo v konditorske izdelke, kosmiči sami pa primerni za takojšnje uživanje z različnimi vrstami mlečnih napitkov? Znanje, izkušnje, nova, tej proizvodnji primerna oprema in EMBI je pred nami. Hrustljav, rahlo karamelne barve, z značilnim okusom po rižu, ki ga je v nadaljnjem tehnološkem postopku možno obliati s čokolado ali pa mu dodati za pizzo značilne začimbe. In spet sta pred nami dva še nova načrtovana izdelka: CHOCO-POPS in PIZZA SNACKS. Pomebno pa je, da riž v vseh postopkih ohrani značilne biološke lastnosti.

Odločitev za razvoj in proizvodnjo "rice crispies" ali po naše EMBIJA, ni naključna. Potrošnja riževih kosmičev v svetu strmo narašča, saj so spoznanja o zdravem prehranjevanju ljudem vedno bližja.

Prodaja novega izdelka je odvisna od njegove propagandne promocije, standardne kakovosti in zagotovljeni količini na trgu. M-Emba se je predvsem resno lotila embalaže novega izdelka. Riževi kosmiči — EMBI so namenjeni predvsem otrokom, zato je akademski slikar Kostja Gatnik v živih in vabljivih barvah povabil otroke k zajtrku, malici pa tudi k večerji. Riž na drugačen na-

čin, riž, ki hrusta v mleku, kakavu, kavi ali z jogurtom in sadjem.

Na hrbtni strani velike modre škatle pa vas Emba že vabi na pokušino nove družine EMBIJA: z zamorčkom se boste sladkali s CHOCO POPSOM, Kitajček vas vabi na običajni EMBI, italijanski kuharček pa na PIZZA SNACKS.

Riževi kosmiči pa se v nadaljnjem postopku predelave lahko predelajo v odlične riževe sladke ploščice. V M-Embi jih bodo

kosnede kot diabetiki, ko pa jim bodo dodane posebne vitaminske sestave bodo dobrodošle v prehrani športnikov. V Embi bodo najprej izdelali SWEET BAR ploščice z okusom čokolade, jabolk in lešnikov. Riževi kosmiči, iz katerih bodo izdelovali svoj sladki program so drugačne oblike in velikosti, nekoliko pa je tudi spremenjena njihova sestava.

Za začetek prodaje se je M-Emba že odločila. Na trgu je manjša količina EMBIJA, rekli bi prvi testni vzorci. Intenzivna propagandna akcija bo šele stekla. Ker gre za nov izdelek, ki doživlja svojo predstavitev predvsem v Mercatorjevih trgovinah bi bilo prav, da najde ugledno prodajno mesto v sleherni. Bralci Mercatorja ste med prvimi, ki ste podrobneje seznanjeni z novim izdelkom oziroma z izdelki, ki vam jih pripravljajo v M-Embi. Zato sezite po vabljivi škatli, privoščite si okusen zajtrk in ne pozabite — EMBI je bil narejen za vas.

EMBI RICE CRISPIES

EMBI

RICE CRISPIES

CHOCO POPS

PIZZA SNACKS

NOVO

HURSTLJAVI RIŽEVI KOSMIČI

Hrustljavi izdelek. Proizvedli: Mercator Embi, Ljubljana. Sestavine: riž, sladkor, soli, ekstrakt slane, vanilije. Izdelano po proizvodni specifikaciji.

HURSTAVE PAMULICE OD RIŽE

Prvotni proizvod. Proizvedli: Mercator Embi, Ljubljana. Sestavine: riž, lešniki, ekstrakt slane, vanilije. Izdelano po proizvodni specifikaciji.

	250 g	500 g	1 kg
EMBIJA	10,00	19,00	37,00
CHOCO POPS	10,00	19,00	37,00
PIZZA SNACKS	10,00	19,00	37,00

250 g 8-12 obrokov

začeli izdelovati v kratkem. Imenovali jih bodo SWEET BAR po njih bodo lahko segali tako slad-

va. Ploščice z manjšo energijsko vrednostjo, ki bodo namenjene diabetikom bodo imenovali DIET BAR, športnikom namenjene pa bodo SPORT BAR. Tudi zanje v Embi pripravljajo posebej vabljivo embalažo.

EMBI so nam predstavili, direktor M-Embe, Boris Vaupotič in tehnologinji, Polona Gržinič ter Zlata Smuk.

Vsi zagotavljajo da bo EMBI standardne kakovosti in da ga bo dovolj.

Jubilej poslovnega partnerja

Franc Suhadolnik

Tovarna nogavic Polzela

Velikanu iz Savinjske doline, ki letos slavi 60-letnico delovanja in je med velikimi poslovnimi partnerji kaže posvetiti nekaj več besed. Mercator ima zelo malo poslovnih partnerjev, s katerim bi kot posameznikom ustvaril kar 50% celotne prodaje v blagovni skupini. To pomeni, da je najmanj vsaka druga nogavica, ki je prodana v maloprodajni mreži Mercatorja iz Tovarne nogavic Polzela.

Nogavičarstvo se je v Polzeli začelo pred 60-letji v takratnih prostorih lesne industrije. V začetku jo je švicarski industrijalec, lastnik »Tvrške Polzela« — tovarne navadnih pletenin opremil s starimi češkimi stroji ter v njej zaposlil 60 delavcev. Leta 1940 je 350 delavcev izdelalo 1.800.000 parov, pretežno moških nogavic. Med vojno in nekaj leto po njej ni bilo posebnega razvoja, vendar je 1950 leta 550 delavcev izdelalo

že 3.000.000 parov nogavic različnih vrst. Poleg iztrošenega strojnega parka in zastarele tehnologije se je proizvodnja odvijala v neprimernih prostorih, ki so bili dediščina opuščene lesne industrije. Za nadaljnji razvoj je bilo pomembnejše obdobje 1952-62, ko so pričeli z obnovo opreme in podpisali pogodbe s tujim partnerjem. Tuji partner je vložil v opremo, zagotovil repro-material in moderno tehnologijo.

Ta pridobitev je pomenila velikanski razvojni korak, saj se je produktivnost povečala za 3 krat. V letih 1970-75 je tovarna najuspešnejše poslovala. Proizvodni in skladiščni prostori so se povečali še za nadaljnjih 8.700 kvadratnih metrov. Instalirano je bilo 460 novih pletilnih in šivalnih strojev ter strojev za barvanje in oblikovanje. Stalno vlaganje v razvoj se je obrestovalo tudi v zadnjih 10 letih, saj je proizvodnja rasla s 60% letno stopnjo rasti. Večletno sodelovanje z razvitim zahodnim svetom je Polzeli omogočilo, da je prva izdelala hlačne nogavice **Peggy**, ki so še danes sinonim za kvalitetne hlačne nogavice. Poslovno-tehni-

čno sodelovanje s partnerji iz zahodne Evrope je del poslovne politike saj se zavedajo, da to ni le pogoj za izvoz, ampak tudi za pridobivanje dragocenih informacij o stopnji tehnološkega razvoja nogavičarske industrije in o modnih trendih v svetu. Zavedajo se, da mora razvoj kljub težkim pogojem gospodarjenja iti svojo pot. Obdržati morajo prodajo na tržiščih zahodne Evrope, kamor izvozijo preko 40% celotne proizvodnje ter imeti vodilno vlogo med 27 proizvajalci nogavic v Jugoslaviji. Tovarna nogavic Polzela spada med največje proizvajalce nogavic v SFRJ. V Polzelski tovarni je zaposlenih 10% vseh zaposlenih v tej veji tekstil-

ne industrije, njeni izdelki pa predstavljajo 21% vseh proizvedenih nogavic v Jugoslaviji. Delež Polzele v celotnem prihodku nogavičarske industrije pa je preko 25%.

Tako smo v kratkem pregledu orisali razvojno pot našega poslovnega partnerja, ki bo letos poslal v trgovinske organizacije SOZD MERCATOR-KIT preko 2.000.000 komadov nogavic z značilno oznako »lastovke«. Prepričani smo, da bo kakovost in vse kar je bilo vanjo vloženo, tudi poplačana, saj kupci radi segajo po nogavicah Polzela.

Dobro je vedeti

Marko Schaup

Iz pravne prakse

Sodišče prve stopnje je zavrnilo predlagateljčin zahtevek za razveljavitev sklepov samoupravnih organov, s katerima je bila zavržena njena prošnja za dodelitev stanovanjskega posojila.

Limit stanovanjskega posojila

V samoupravnem splošnem aktu je bilo določeno, da znaša maksimalni znesek stanovanjskega posojila, ki se lahko odbri delavcu, 35 % vrednosti standardnega stanovanja, ki mu pripada po določitih pravilnika. Predlagateljica je dobila stanovanjsko posojilo že v prejšnjih letih. Samoupravni organi so ugotovili, da je predlagateljica s temi posojili že dosegla dovoljen limit. To so ugotovili tako, da so ob vsakem posojilu ugotavljali, kolikšen odstotek standardnega

stanovanja bi bilo mogoče s posojilom kupiti glede na vsakokratno ceno stanovanja na tržišču. Predlagateljica pa se s takim izračunom ni strinjala, ampak je seštevek vseh posojil primerjala s sedanjo ceno standardnega stanovanja. Pri takem izračunu pa ni dosegla limita, ki je določen v samoupravnem splošnem aktu. Sodišče je zahtevek zavrnilo ker njen način izračuna ni izrecno predviden v samoupravnem splošnem aktu. Način izračuna, ki so ga uporabili pristojni organi pa je bil uporabljen tudi za vse druge delavce. Tak način izraču-

na je določen tudi v sedaj veljavnem samoupravnem splošnem aktu.

Na pritožbo predlagateljice je pritožno sodišče potrdilo odločbo sodišča prve stopnje. Pritožbeno sodišče je opozorilo na to, da je treba omenjeno določilo razlagati v povezvi z drugimi določili samoupravnega splošnega akta. Pri tem vrednotenju določila pa ni dvoma, da bi predlagateljčin način izračuna limita povzročil neenakopravnost delavcev. Delavci, ki bi dosegli limit tako, da bi dobili posojilo v večletnih obrokih, bi z enakim nominalnim zneskom zgradili mnogo večjo stanovanjsko površino, kot delavci, ki bi dobili znesek ob zadnji delitvi posojil. Razlog za

to je skokovit porast cene kvadratnega metra stanovanjske površine. Pristojni organi so dolžni paziti, da se pravice delavcev obravnavajo enakopravno. Ker v samoupravnem splošnem aktu ni podrobnih določil o načinu izračuna limita, je treba upoštevati tudi načelo solidarnosti. Pritožbeno sklicevanje na to, da samoupravni organi ne morejo razlagati določil samoupravnega splošnega akta, ki so ga sprejeli delavci z osebnim izjavljanjem, ni utemeljeno, saj so organi odločali v vseh primerih enako, predlagateljica pa bi lahko dala pobudo, naj delavci z osebnim izjavljanjem odločijo, kako je treba razlagati omenjeni limit, če je mislila, da pravilnika niso pravilno razlagali. Sodišča presojaajo za-

konitost odločitev samoupravnih organov, ki zadevajo tudi uporabo samoupravnih splošnih aktov.

Ker samoupravni organi niso odločili v nasprotju s pravilnikom in ker predlagateljica glede svoje pravice ni bila obravnavana drugače kot drugi delavci, njena pritožba ni utemeljena.

Torej sledi : če samoupravni splošni akt določa limit stanovanjskega posojila, se izpolnitev limita ugotavlja glede na vrednost stanovanjske površine ob vsakokratni dodelitvi stanovanjskega posojila. odločba Sodišča združenega dela SR Slovenije, SP 1989/85 z dne 30. 1. 1986).

Zakon o varstvu pred požari

Dušan Đorđević

Ko še ne gori

Pri obravnavi požarne varnosti se moramo zavedati, da je preventivno vlaganje sredstev v protipožarno varstvo cenejše kot odprava posledic požara. Požar-

na varnost je posebnega družbenega pomena, določa zakon. Toda prepričan sem, da se tega premalo zavedamo. Zato je naloga delavcev, odgovornih za po-

žarno varnost, samoupravnih organov in drugih služb izobraževanje slehernega zaposlenega. Pomembno je namreč, da znamo priločno protipožarno

sredstvo (gasilni aparat) uporabljati — pogasiti morebitni požar. Zato naj požar gasi najbolj usposobljeni, ostali pa mu pomagajo s prinašanjem gasilnih apa-

ratov. Takojšnje učinkovito gašenje požara ter njegovo omejevanje in razraščanje je pri gašenju zelo pomembno.

Vsaka TOZD, OZD mora imeti pravilnik o varstvu pred požarom. Načrtovati mora preventivne ukrepe, ki jih delimo na sistemske in na ukrepe za neposredno požarno nevarnost.

Iz statističnih podatkov je razvidno, da je največji povzročitelj požara prav subjektivni faktor — človek oziroma njegova malomarnost ali opustitev požarnovarnostnih ukrepov. Potrebno je opozoriti, da zakon o varstvu pred požarom vsem občanom v primeru požara nalaga določeno ravnanje. Na požar smo dolžni takoj opozoriti in glede na svoje možnosti in sposobnosti takoj pričeti gasiti. Prav tako zakon nalaga vsem občanom spoštovanje in ravnanje po protipožarnih ukrepih.

Požarna varnost je pomemben del samozaščite, ki naj ne bo samo na papirju, ampak tudi skrb v našem vsakodnevnem delu in življenju.

V tednu protipožarne varnosti se je praktičnih vaj za uporabo gasilskih aparatov udeležilo večje število Nanosovih delavcev.



V Nanosu sprejeli letni plan

Sergej Paternost

Uresničljivo, vendar z... ?

Ob koncu leta 1987 je bilo v M-Nanosu zaključena prva faza oblikovanja in sprejema plana za leto 1988. Na ravni delovne organizacije so bile oblikovane in sprejete naslednje usmeritve razvoja DO in TOZD v njenem sestavu.

Načrtovana gibanja

— fizični obseg prodaje trgovskega blaga bo predvidoma ostal na ravni preteklega leta. Zaradi rasti cen naj bi prodaja nominalno porasla za 130%, interni pretok blaga pa za 150%.

— fizični obseg industrijske proizvodnje v TOZD TOVARNA MESNIH IZDELKOV naj bi se povečal za 1%, nominalno pa naj bi realizacija porasla za 130%.

— izvoz naj bi povečali za 4%, uvoz pa za 3,4%

— število zaposlenih naj bi se povečalo za 0,2% in se bo prilagajalo obsegu proizvodnje.

— dohodek na zaposlenega pa naaj bi se povečal za 2,9%

— osebni dohodek, skupna in splošna poraba se bodo gibal v skladu z družbenimi usmeritvami v odvisnosti od doseženih rezultatov poslovanja.

Osebni dohodki na zaposlenega naj bi realno porasli za 0,9%. Povprečni čisti osebni dohodki na zaposlenega naj bi realno porasli za 0,9%. Povprečni čisti osebni dohodek na zaposlenega v DO pa bo znašal predvidoma 526.064 dinarjev.

— obveznosti do skupne in splošne porabe iz dohodka naj bi zaostajale 25% za rastjo dohodka, obveznosti iz bruto OD pa za približno 10%.

— delež akumulacije v dohodku bo znašal predvidoma 10,4%, kar bo 4% več kot v letu 1987. Akumulacijska stopnja naj bi porasla za približno 18% s tem, da bo akumulacija naraš-

čala za približno 36% hitreje od rasti povprečno uporabljenih poslovnih sredstev.

— gospodarnost poslovanja bo predvidoma porasla za 0,1% zaradi predvidene počasnejše rasti materialnih in ostalih stroškov poslovanja od rasti celotnega prohodka ter ob nespremenjenem povprečnem odstotku čiste rasti v ceni.

— za dosego koeficienta obračanja zalog trgovskega blaga 11,7 oziroma dolžina obrata 31 dni, naj bi zaloge naraščale 17% počasneje od rasti prodaje.

— z naložbami naj bi v malo-prodaji pridobili 560 kvadratnih

metrov novih prodajnih in 350 kvadratnih metrov skladiščnih površin, v grosistični dejavnosti pa približno 1000 kvadratnih metrov skladiščnih površin, predvsem na račun razširitve skladišča TOZD PRESKRBA v Luciji.

To so le nakatere usmeritve, ki so sestavni del letnega plana za leto 1988. Veliko število neznank, na katere trenutno nimamo ustreznih odgovorov, onemogoča natančnejše planiranje, vseeno pa menimo, da so cilji precej realni in dosegljivi, saj so bili pri njihovem opredeljevanju upoštevani bistveno zaostreni pogoji gospodarjenja.

Programsko volilne konference v OO ZK

Dušan Dordevič

Med komunisti — demokratični centralizem

Lani decembra so bile programsko volilne konference OO ZK v vseh tozd in delovne skupnosti Mercator-Nanosa. Na teh konferencah so osnovne organizacije ZK ocenile svoje delo v preteklem obdobju. Vse konference so sprejele programe svojega dela, ki temeljijo na posebnostih v posameznih tozd oziroma delovni skupnosti. »Od besed k dejanjem«, naj bi bilo vodilo sleherne osnovne organizacije. Tudi v zaostrenih družbeno ekonomskih in političnih razmerah bo treba sprejete cilje in naloge uresničiti. V vrstah članov Zveze komunistov ne sme biti omahovanja, odgovornost za uresničevanje nalog pa so Nano-

sovi komunisti posebej poudarili. Med nalogami, ki so jih sprejeli je aktivna vključitev v razpravo o ustavnih spremembah, volitve v samoupravnih organov. Pri vseh nalogah je moto »od besed k dejanjem« dolžnost, ki je ne sme spregledati noben komunist.

Zaživeti mora tudi akcijska konferenca ZK na ravni delovne organizacije. Moram omeniti, da se je sestal tudi komite za SLO in DS Nanosa, ki je obravnaval trenutne politično-varnostne razmere v posameznih tozd in delovni skupnosti ter celotni delovni organizaciji. Komite je ocenil, da so razmere zadovoljive.

V nadaljnjem delu bomo morali več pozornosti posvetiti idejne-

mu in političnemu izobraževanju vsakega komunista. Potrebno bo oceniti sprejem v ZK, prav tako pa tudi izstop. Demokratični centralizem kot metoda dela ZK mora biti prisoten na vsakem sestanku. Po demokratični razpravi in sprejetih sklepih pa za neuresničevanje nalog za nobenega komunista ni opravičila. Le z uresničevanjem sprejetih nalog in ciljev v posamezni OO ZK bo ZK dobila ugled, ki ga mora imeti oziroma potrditev, da je res avantgarda delavskega razreda.

MERCATORJEV MOZAIK

MERCATORJEV MOZAIK

Zmajčkovi krofi, sladki in slastni, so malodane v vsaki naši prodajalni skozi vse leto. V pustnih dneh pa so se znašli celo sredi Čopove ulice v Ljubljani. Da ne bo pomote: Mercator-Konditor jih je ponujal mimoidočim kar na stojnici, postavljeni nalašč za to.

■ ■ ■

Delikatesa Burja je ta hip zagotovo najlepše in najboljše založena delikatesna trgovina ne le v Ljubljani, ampak daleč na okrog. Imajo več kot 40 vrst sirov, pa različne solate — rižev, testeninsko, škampe v solati, zeljno, švedsko, fižolovo, da o francoski sploh ne govorimo. Ponujajo kanelone, pečeno v šunko v testu, ohrovtove in porove ocvrtke, pečene ribe, žabje krake.....So se vam pocedile slin, kajne?

■ ■ ■

Ajdova potica zares ni vsakdanja stvar. V naši slaščiarni

Evropa pa jo odslej pečejo petek in svetek. Je zares dobra, prava domača, takšna kot bi jo pripravila naša babica. Pa še nekaj novega je v Evropini ponudbi: ajdov kruh z orehi in koruzni kruh.

■ ■ ■

V Kavarni Nebotičnik so po nekaj letih spet plesi. Prvič po dolgih letih se je živa glasba v kavarni oglasila prav na pustno soboto. Želimo, da bi ti plesi ostali še naprej prijetni in da bi se obiskovalci v miru naplesali.

■ ■ ■

Miška pa res preseneča! v pustnih dneh je svojo, že tako bogato ponudbo še dopolnila z vrsto jedi, ki sodijo v ta čas. Za gotovo je nekaj posebnega kuhana domača šunka, ki so jo rezali sproti, po želji strank. Pa pustna pojedina.....pa krofi.....In ker bo čez nekaj dni 8. marec, v Miški tudi letos pripravljajo vrsto presenečenj za drage gostje. Z Miško bodo sodelovali: Slovin, Dana in Pionir iz Subotice.

Bogdan Barovič, mož, ki na ljubljanski televiziji »deli srečo« v oddaji 3x3, je naš sodelavec, če niste vedeli. Zaposlen je kot komercialist v tozdu Jelka v Hrastniku. Mimogrede: zadnjič mi je zaupal, da na tej igri na srečo še ni zadel niti prebite pare.

■ ■ ■

Zime letos pravzaprav ni. In zato morda še toliko bolj bodejo v oči snežinke, Dedki Mrazi in ostala novoletna navlaka z voščili vred. Naše novoletno razkošje si lahko ogledate v izložbi prodajalne na Titovi cesti 89 v Ljubljani. Žal to ni edina prodajalna, ki je po dobrih dveh mesecih še vedno novoletna. Vmes je bil že pust, cvetijo zvončki in trobentice, bliža se prava pomlad.....v izložbah pa še kar naprej sneži. So torej naše izložbe naznanilo podaljšanja zamrznitve cen?

■ ■ ■

Iznajdljivi M-Turist — Turistovci so se domislili, da lahko z učinkvito reklamo pritegnejo več

Pravnik svetuje

Sergej Paternost

Plačilo dolga z menico

Večkrat se pojavijo nejasnosti glede plačila dolga z menico, zato bomo skušali zadevo pojasniti.

Z izročitvijo avalirane menice dolga ne plačamo oziroma plačilo ni izvršeno, temveč plačilo dolga le zavarujemo.

Menica, kot se uporablja pri nas, je namreč le instrument zavarovanja plačil med uporabniki družbenih sredstev.

Plačilo je izvršeno šele takrat, ko se avalirana menica vnovči pri službi družbenega knjigovodstva, na način in v rokih, ki jih predvideva zakon o zavarovanju plačil.

Iz tega izhaja, da z menico, kot jo uporabljamo pri nas, dolga ne plačamo, temveč z njo plačilo le zavarujemo.

Izraba dopusta

Ali ima delavec v primeru sporazumnega prenehanja delovnega razmerja pravico do izrabe dopusta, čeprav tega ni izrecno zahteval v zahtevi za sporazumno prenehanje delovnega razmerja?

Po določilih 95. člena Zakona o delovnih razmerjih delavec izrablji letni dopust v TOZD, v kateri je pridobil pravico do njegove izrabe. V kolikor pa sklne delovno razmerje z drugo organizacijo, pa lahko pride do sporazuma med tema organizacijama, tako da lahko izrablji celotni dopust v novi organizaciji ali pa izrablji v vsaki organizaciji le del dopusta.

članov v Klub Mercator. Na vsakem njihovem obvestilu za potovanja in izlete je še vabilo strankam naj se včlanijo v Klub in obvestilo o prednostih, ki jih prinaša članstvo. Tako jim predlagajo nakup kuponov v določenem znesku, da bi si lahko po treh, štirih ali več mesecih samo z obrestmi plačali potovanje. Pri tem pa jih vzpodbujajo, da potovanja in izlete tudi plačajo s kuponi Mercator. Marjeta Brajič, ki se je tega domislila nam je povedala, da je tovrstna reklama že obrodila sadove in da je vse več

strank, ki so odločile za tovrstno varčevanje za izlete.

■ ■ ■

Šišenski večeri, elitni, Mercatorjevi v hotelu Ilirija še vedno privabljajo obiskovalce. Tokrat nemu sta bila pokrovitelja Kmetijski kombinat Vipava in M — Rožnikov tozd Grmada. Gost večera je bil Mito Trefalt, ki se je enega prejšnjih večerov udeležil predvsem zato, da bi dobil vtise o »štimgungu«.

VINKO GLOBOKAR	KOZMOKINETIČNO GLEDALIŠČE
OPERNI OBSERVATORIJ MIGRANTI	
CANKARJEV DOM	

Zmajčkova torta
Alenka Medved

Zmajčkova torta za Pionirski list

Te dni praznuje Pionirski list svojo 40. obletnico. Praznovanje tega največjega tednika, namenjenega pionirjem, je bilo 25. februarja v srednji dvorani Cankarjevega doma. PIL-OVCI so pripravili proslavo, na katero so povabili tudi 50 pionirjev iz vse Slovenije. Mlade goste so povabili na veliko torto Zmajčkovega butika. Praznovanju oziroma slavnosti so se pridružili tudi junaki

televizijske mladinske oddaje Periskop — Blažka, Rok in Jos in drugi Periskopovci, ki so o slovesnosti posneli tudi oddajo.

V Zmajčkovem butiku se je začelo s pripravo torte za naslovno stran Pionirskega lista. Po dogovoru z uredniki so jo izdelale naše kreatorke, ki jih je vodila Marinka Drašler. Pripravljeno torto si je še pred slovesnim posnet-

kom za naslovno stran Pionirskega lista ogledal Periskopovec Jos. Takole sta s fotografom pripravila štirideset svečk in takole je Jos pokušal okraske za torto, ki jih je iz beljakov izdelala naša Marinka. Manjšo torto smo odnesli v uredništvo Pionirskega lista, večja pa je odšla v Cankarjev dom, kjer jo je povabljenim mladim razrezala Marinka Drašler.

Jos je prižgal svečke na pionirski torti. Marinka Drašler je bila z njegovo asistenco zadovoljna.



Rešitev križanke 90 let čebelarstva

Žreb je med reševalce razdelil nagrade, ki jih je prispevala Zveza čebelarških družin oziroma njena dva člana, FRANC ŠKUFGA in JANEZ MIHELIČ.

Prva nagrada — kozmetična kolekcija, knjiga Priročnik za čebelarje in 3,25 kilograma medu — je pripadla SABINI ERŽEN, Podlubnik 85, 64220 Škofja Loka.

Druga nagrada — kozmetična kolekcija, knjiga Priročnik za čebelarje in 2 kilograma medu — je pripadla JOSIPU RIHTARJU, Drožanjska 51, 68290 Sevnica.

Tretja nagrada — kozmetična kolekcija, knjiga Priročnik za čebelarje in 1,8 kilograma medu — je pripadla MATEJI PUST, Glavarjeva 49, 61000 Ljubljana.

	R A D O V L J I C A															N A S L O V														
	A N A K R E O N T I K															A N T A R A														
	T E K															S V A T														
	E M O N A															R A N A R														
U Č I T E L J Č E B E L A R J E N J A															N A S L O V															
A R E K A K A R T A															I L I E T A															
A M A R N A															H A S T K O T															
N A D S T R O P J E															E A K R E V E R Z															
A R E															O K T A E D E R															
K T															N A S T R E L															
S I N A J															C X A N I S															
I N O V A C I J A															D E V E T D E S E T L E T															
M O S T N I N A															P I A N O															
E V A															Š N A U C E R															
N O Č															A K K A N A															

Najbolj mastne prste ima ZIS
Alenka Medved

Siti krofov

Če seštejemo vse krofe, ki smo jih Ljubljančani pojedli v pustnem tednu, je ta seštevek prav gotovo večji od pol milijona. V pustnih dneh je naše belo mesto dišalo po toplih, sveže ocvrtih krofih.

V tej množici krofov jih je bilo kar 350000 iz Zmajčkovega butika. Zanje smo porabili približno 50000 jajc in 140 delovnih ur. Po-datek sam pove, da smo jih cvrli skoraj šest polnih delovnih dni. Zmajčkovi »krofariji« so bili v dveh izmenah na nogah po 12 ur. Kljub vsem naporom so na pustni torek zdržali do 18. ure, tako da so zadnje, še tople krofe, Ljubljančani jedli tudi v večernih urah.

Velika količina in velik zaslužek bi dejal tisti, ki ni obveščen. Pa ni tako!

Zmajčkov 70 gramski krof stane 325 dinarjev in se je ob odlokih ZIS-a znaše v primežu stroškov in cene.

Novembra smo ga morali poceniti na avgustovsko ceno in to v trenutku, ko so se cene moke, sladkorja, olja, jajc in energije, po odloku vlade dvignile za 70% in več.

Zaslužka tako ne bo. To smo vedeli že ves predpustni čas. Na

tihem smo upali, da bodo zaradi padanja kupne moči letošnja naročila manjša, toda temu ni bilo tako. Zadnje dni pred pustom smo se odločili, da vseeno ugriznemo v kisko jabolko in ocvremo toliko krofov, kolikor jih bo tržišče sprejelo. Žal, kljub velikim naporom, to vselej ni bilo mogoče, saj smo v torek zvečer ugotovili, da so bile potrebe še za nekaj tisoč krofov večje.

Krofe smo se navadili jesti tudi za zajtrk. Sveže ocvrte jih lahko kupimo že na poti v službo, v šolo ali pa kam drugam. V Zmajčku jih vsak dan ocvremo od 8 do 10 tisoč.

Trgovci so se pritoževali, da je naš krof sicer dober, toda manjši od krofov, ki jih dobavlja konkurenca. **Zato smo se odločili zamesiti večji, Zmajčkov krof. Težji, večji in višji bo od dosedanjega. Popravili smo tudi recepturo — nekaj več jajc in maščobe bo v njem. Prepričani smo da vam bo ugajal.**

Spoznajmo naše dobavitelje
Mile Bitenc

Radenska vabi

Z Radensko smo se v našem časopisu že srečevali. Spoznavali smo njene proizvode, turistično ponudbo, pisali smo o storitvah zdravilišča in še marsikaj. Tudi kakšno križanko smo pripravili skupaj z našim današnjim gostom, Radensko. Lani pa je vse to nekako zamrlo in ker se zamujeno da popraviti, bomo to tudi storili. Odslej bo spet v vsaki številki Mercatorja tudi rubrika o Radenski in zago-tovo boste v njej našli mars

Tokrat vas Radenska vabi v Pomurje za tri dni, in sicer ob Dnevu žena. Povabilo je kajpak namenjeno tudi moškim, le da bodo v Radenski v tistih dneh pač posebne pozornosti in presenečenj deležne predvsem tovaršice. Pravijo celo, da jih bodo z veseljem razvajali.

Vse se bo dogajalo od 4. do 6. marca. Prvi dan, to je v petek, 4. marca, ko boste prišli v hotel Radin in se v njem namestili bodo v restavraciji že pripravljali vse, kar je potrebno za dobro počutje. Seveda, za ta večer pripravljajo posebej slovesno večerjo. Naslednji dan, v soboto bo ponudba še prijetnejša. Dopoldne vas bodo pustili pri miru, da boste lahko nakupovali v avstrijski Radgoni, po kosilu pa vas bodo povabili na izlet na Janžev vrh. Tam vam bodo, po stari radenski navadi postregli z izbranimi vini in šampanjci in po želji tudi ponudili dobro domačo malico, ki pa jo boste morali posebej plačati. Zvečer bo v hotelu Radin imenitna večerja, po večerji pa bo velika zabava. Zadnji dan, v

nedeljo, 6. marca, bo po zajtrku ogled filma o Radenski in zdraviliškega centra. Nato vas čaka še kosilo v narodni restavraciji Park v Radencih.

Seveda pa Radenska ponuja še dodatne storitve. Tako vam dajejo možnost koriščenja mineralnih kopeli in masaže, na voljo vam je trim kabinet in če bo sneg tudi tek na smučeh ter drsanje. Ne bo odveč, če povemo tudi to, da bo prijeten tudi kakšen izlet v okolico. Pa tudi tole je treba zapisati: ves čas bivanja v radencih boste lahko uporabljali tudi plavalni bazen in se v pivski hali do mile volje napili Radenske.

Tako, zapisali smo vse, skoraj vse. Ostane še cena. Cena za osebo v enoposteljni sobi hotela Radin je 54.500 din, če pa vam je ljubša kategorija B, pa je cena 49.700 dinarjev. V dvoposteljni sobi je seveda nekaj tisočakov ceneje. Če potrebujete še kakšno informacijo ali pa če bi radi te »mini počitnice« rezervirali, pokličite radensko, hotel Radin na telfon (069) 73—006.

Jasim Mrkalj

Aforizmi

Mnogo je komunistov, ki imajo kapitalistični standard.

V boju proti gnilemu kapitalizmu izvozimo naše najsposobnejše kadre.

Zgodovina se piše s krvjo narodov, zato si nekateri prizadevajo za vsesplošno transfuzijo.

Pustni karneval v Cerknici

Andrej Dvoršak

M-Nanos pokrovitelj vseh prireditev

V Cerknici so šaljivci pred dobrim desetletjem ustanovili Pustno društvo. Njegova glavna naloga je organizacija pustnega karnevala, ki vsako leto v Cerknico pritegne deset in več tisoč ljudi. Dober teden je v mestecu živahno kot v mravljišču in Cerkničani ga s pridom izkoristijo za reklamiranje svojega kraja in za zaslužek.

Organizacija karnevala ni niti lahka, niti poceni zadeva. Kljub temu, da člani Pustnega društva, skupaj s prijatelji delajo brezplačno, je potrebno zagotoviti velika sredstva. Največ prispeva gospodarstvo občine. Letos je bil glavni sponzor karnevala MERCATOR-NANOS. Anton Černe, direktor delovne organizacije in Maks Strle, direktor tozda Trgovina Rakek, sta nam povedala, da so se za to potezo odločili predvsem zato, ker se glavčina karnevalskih prireditev odvija v njihovi restavraciji v Cerknici.

Že lani so spoznali, da je sodelovanje v karnevalskih prireditvah dobra naložba in letos so se nanj še bolj pripravili. Posebno

pozornost so namenili reklamiranju proizvodov Mercatorjeve industrije, zlasti TMI Postojna in M-Mesne industrije iz Ljubljane. Posebej sta direktorja pohvalila Majo Hočevar iz Studia za ekonomsko propagando, ki je veliko prispevala k ustrezni predstavitvi izdelkov, dekoracije in sploh vsemu, kar sodi zaraven. Od organizacij izven sozda je pomemben delež prispevala tudi Pivovarna Union.

Marjana Pavlič, vodja strežbe v cerkniški restavraciji, je bila v pustnih dneh zelo zaposlena. Sama trdi, da je to najnapornejši teden v letu, saj je od tega, kako bodo gostje zadovoljni, odvisen obisk skozi vse leto.

»V pustnih dneh se v Cerknici zbere tisoče ljudi in mnogi obiščejo našo restavracijo. Zavedamo se, da jih lahko s kakovostjo on dobro postrežbo navadimo na našo hišo, tako da se vanjo vračajo ob drugih priložnostih, ko obiščejo Cerknico.

Pustovanje smo v restavraciji začeli v torek 12. februarja s »prizmo optimizma«, sledila ji je »butalska skupščina«, nato »Pav-

lihov večer«, ki ga je vodil Ivan Mikulin, končali pa smo na pustni torek s pustnim plesom v maskah. Vmes je bilo še nekaj drugih plesnih prireditev za mlade in stare. Skratka, ves teden smo imeli polno restavracijo in zadovoljne goste. Potrudili smo se, da se lanskoletne napake, niso ponovile,« zatrjuje Marjana Pavlič. Povedala pa je še, da je bila na pustno nedeljo, ko je v Cerknici mimohod pustnih šem,

odprta tudi blagovnica. Finančni uspeh je bil dosežen.

Po podatkih, ki so jih zbrali ob pregledu rezervacij so ugotovili, da je med gosti pri njih pustovalo le 30 odstotkov domačinov, vsi ostali pa so bili iz bolj oddaljenih krajev, celo z Gorenjske in Dolenjske. Menijo, da se bodo prav ti vračali v Cerknico tudi poleti, na surfanje in da bodo tudi takrat zavili v njihovo restavracijo.

Zimska mercatoriada v Cerknem

Andrej Dvoršak

Obljubljajo dobro organizacijo

Letošnja zimska mercatoriada bo v Cerknem zato malce pobljše spoznamo naše gostitelje. O samem kraju smo zapisali nekaj v eni prejšnjih števk, tokrat smo se pogovarjali z Miranom Cigličem, direktorjem hotela Eta-Cerkno.

»Naš hotel je del delovne organizacije Eta, v kateri je zaposlenih skupno 1800 delavcev od livarjev do gostincev. Samo hotel ima 130 ležišč, pokrit bazen s savno, trim kabinet s sobo za namizni tenis in kegljišče. To je dobra osnova za razvoj turizma v teh krajih,« meni Miran Ciglič.

Pozimi in poleti, ko je višek sezone, je hotel premajhen za vse, ki si želijo oddiha. Zato v Cerknem razmišljajo o izgradnji turističnega naselja apartmajskega tipa prav ob smučiščih.

Smučarski center, ki je 12 kilometrov oddaljen od Cerknega, je kar dobro opremljen. Poleg žičnic ima še tri teptalne stroje, letos pa so prav na smučiščih dogradili še samopostrežno restavracijo z 250 sedeži.

Miran Ciglič nam je dejal, da bodo proge naše mercatoriade ločene od ostalega dela smučišč s posebnimi oznakami. Prostrane smučarske planjave, na katerih sta dve vlečnici, Lom 1 in Lom 2 bodo samo za nas. Tudi sankarsko progo bodo primerno uredili, obljublajo pa, da ne bo preveč zahtevna in bo primerna za začetnike, ki bodo letos prvič sodelovali v tej disciplini.

Podelitev priznanj in zabava bosta v Cerknem, v hali Avtoprevoza. To je edini prostor, ki je dovolj velik za vse udeležence Mercatoriade.

Zagotavljajo, da se bomo v njem dobro počutili že zaradi vzdušja, ki ga bo ustvarilo 1000 Mercatorjevcev skupaj z ansamblom AGROPOP in popularno pevko Šerbi.

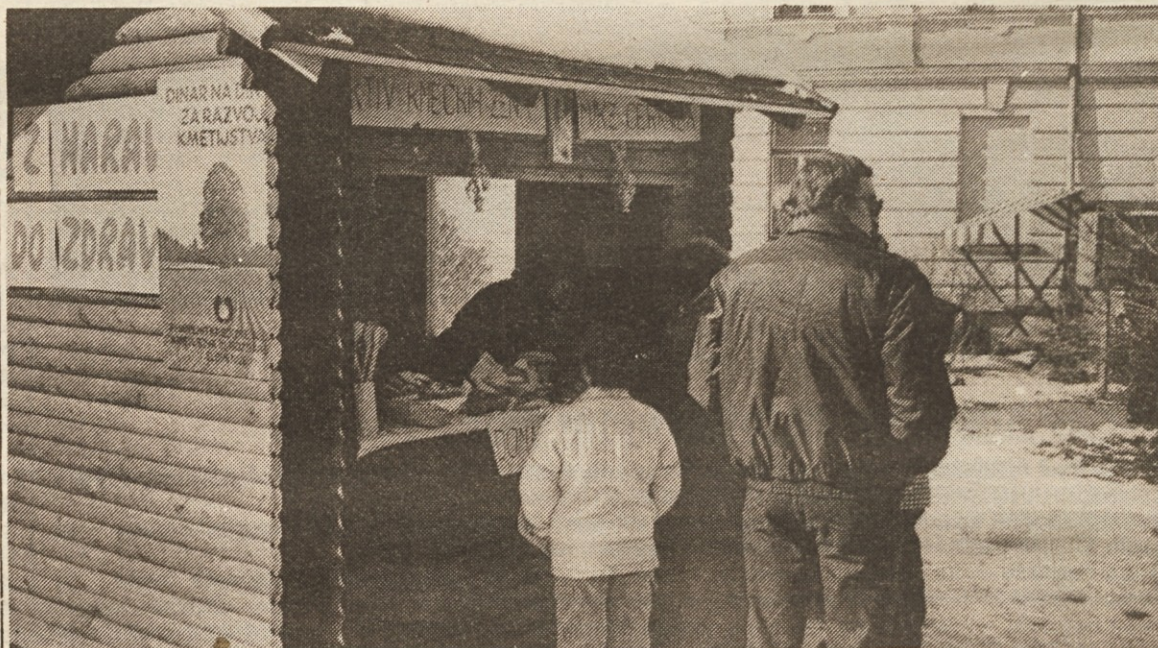
Ni pa mercatoriada prva velika preizkušnja smučarskih in turističnih delavcev Cerknega. Imeli so že več smučarskih tekmovanj s tristo do štiristo udeleženci, med njimi tudi FIS tekmo za ženske. Letos imajo na sporedu še šušariado, veleslalom Integral, zimske športne igre obrtnikov, itd.

Za tehnično plat mercatoriade bo poskrbel TRIM KLUB iz Cerknega, ki mu bodo pomagali razni zunanji sodelavci. Obljubljajo, da bodo končni rezultati znani ob 16. uri, ko se bo pričel svečan zaključek.

Na vprašanje, kaj bo s snegom, nam je direktor hotela Miran Ciglič odgovoril, da je v Cerknem običajno marca dovolj snega in da zaradi tega ne smemo biti v skrbeh.



»Cel čas so blage sapice pihale, dokler se dinastije niso razmajale.« Mimo razvpite afere niso mogle celo cerkniške maske.



Pustni karneval v Cerknici so članice aktiva kmečkih žena v M-KZ Cerknica izkoristile za prodajo domačih dobrot.

S coprnico Uršulo se ni šaljiti, zato bog ne daj, da bi njena metla začela pometati. Dvignil bi se prah do neba. Že na cerkniških cestah, kaj šele v beli Ljubljani — da o belem gradu ne govorimo...



Glasilo delavcev in združenih kmetov sozd Mercator — Kmetijstvo Industrija Trgovina

Glasilo delavcev in združenih kmetov sozda Mercator-KIT, n. sub. o., Ljubljana, Emonska 8. Izdaja Center za obveščanje SOZD Mercator-KIT. Uredništvo: Kardeljeva 17, 61000 Ljubljana. Tel. 215-173. Ureja uredniški odbor: Kristina Antolič, Marko Bokal, Marko Glažar, Jože Kirm, Suzana Modrljan, Sergej Paternost, Alenka Por, Marjeta Potočnik, Ljuba Sukovič in Miro Vapotič.

Glavna in odgovorna urednica: Vesna Bleiweis. Novinar: Andrej Dvoršak. Vse fotografije — nepodpisane — Andrej Dvoršak. Tehnični urednik: Matjaž Marinček. Tiska ČGP Delo Ljubljana. Glasilo prejemajo delavci, združeni kmetje, učenci in upokoenci sozda Mercator-KIT. Izhaja zadnji petek v mesecu. Naklada 19.000 izvodov. Po mnenju pristojnega republiškega organa je glasilo oproščeno temeljnega davka od prometa proizvodov.