

Z mlekom prideluje izgubo

Franc Škufca sodi med najpomembnejše kooperante Mercator-KZ Ljubljana, tako po količinah oddanega mleka kot po svojem delovanju na področju vzreje plemenskih telic in organih zadruga. Njegov oče je bil po vojni med njenimi ustanovnimi člani, v vzreji krav sivo-rjave pasme, pa sta oče in sin dosegla odlične rezultate.

Leta 1982 je ena izmed njegovih krav dobila na živinorejski razstavi v Ljubljani prvo nagrado – velik zvonec. Ob njem visi na zidu še kup plaket in odlikovanj, kajti to je bila le ena izmed številnih krav najvišje kakovosti, vzrejena v njegovem hlevu.

Letno je Škufca oddajal 45 tisoč litrov mleka, povprečna mle-

čnost krav pa je nad 5700 litrov. Toda cenovna nesorazmerja so ga prisilila, da je že lani začel zmanjševati proizvodnjo in letos bo oddal le okoli 26 tisoč litrov mleka, ki ga bo namolzel pri šestih kravah. Čredo molznic je zmanjšal za polovico in namesto krav bo MORDA v prihodnje raje privezoval bike, kajpak, če se bo izplačalo. Z mlekom, pravi, je či-

sta izgiba! Z biki pa je tudi manj dela kot z molznicami.

»Z oddajo mleka imam čisto izgubo. Če bi mi za liter plačali vsaj 350 dinarjev, bi nekako prišel skozi tako pa moram mlekarstvo pokrivati z dohodkom, ki ga ustvarim s čebelarstvom. Prodal bi prav vse krave, a kaj, ko je bila vzreja dobrih krav naš hišni konjiček in bi tako čez noč izničil štiridesetletno delo mene in očeta. Zato bom najmanj tri krave obdržal in nekaj mleka še naprej oddajal, ne pa toliko kot prej, vsaj toliko časa ne, dokler se ne bodo cene popravile in dokler potem ne bom vzredil nove črede. To pa traja leto, dve, tudi več,« je odločen kooperant iz Ponove vasi pri Grosuplju.

Zatrjuje, da zgolj živinoreja ne omogoča nobenemu slovenskemu kmetu preživetja, da pa je to panoga, ki bi bila v naši republiki ob normalnih tržnih pogojih zelo donosna.

Sam, kot rečeno financira živinorejo iz dohodka, ki ga ustvari s čebelarjenjem. S tem se pri hiši ukvarjajo že od leta 1924 in danes sodi med največje in najnaprednejše čebelarje v svoji občini. Ima okoli 150 pridobitnih čebeljih družin, ki jih prevaža z dvema tovornjakoma na paše po vsej Jugoslaviji.

»Nekje vedno toliko zamedim, da si pokrijem prevozne in druge stroške, če pa je letina kolikor toliko dobra je od čebelarstva tu-

Glasilo je namenjeno na naslov:



Glasilo delavcev in združenih kmetov sozd
Mercator – Kmetijstvo Industrija Trgovina

Leto XXIV

Ljubljana, december 1987

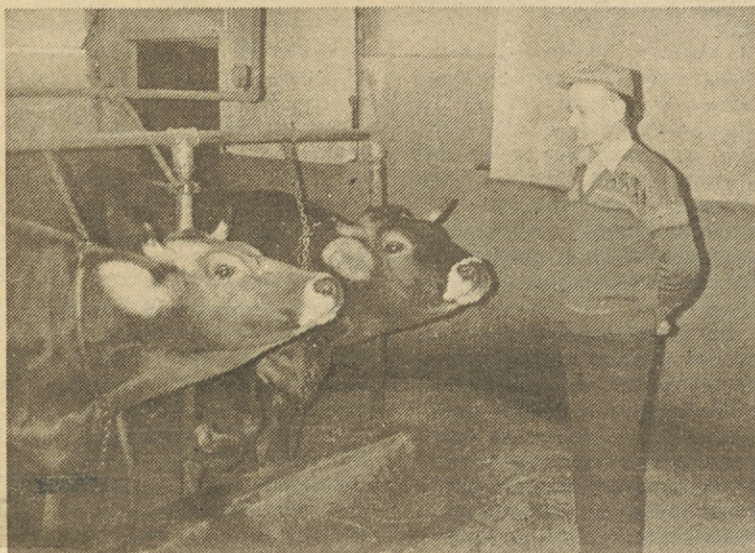
št.: 12

di dohodek. Mislim, da je to, da ima vsak kmet še neko drugo vzporedno dejavnost, nujno, če hoče obstati na kmetiji, ne da bi stradal.«

Škufca je letos večino svojega medu oddal M-KZ Ljubljana. S sodelovanjem je zelo zadovoljen, tudi s ceno. Tudi v prihodnje bo glavno pozornost namenil svojim

čebelam, saj bodo morale »delati« še bolj marljivo kot doslej, da bodo lahko vzdrževale njegovo družino in preostale krave, ki bodo zaradi ljubiteljstva ostale pri hiši. Pa tudi za primer, če se v naši kmetijski politiki kaj spremeni in bo živinoreja postala bolj cenjena ter mleko ovrednoteno tako, kot bi moralo biti.

V Škufčevem hlevu bodo krave ostale zaradi ljubiteljstva.



Z globoko vero vase, svoje znanje in moč, stopimo v novo leto.
Kdor ima cilj, ta najde pot.

19. seja poslovnega sveta

Vesna Bleiweis

Finance — marketing — razvoj

Ljubljana, 8. decembra 1987 — direktorji večine organizacij so se seznanili s predlogi, oblikovanimi na javni razpravi o osnutkih planskih aktov sozda in poslovnimi rezultati sozda, doseženimi v devetih mesecih. V zvezi s predlogi iz javne razprave so soglasno sprejeli nekatera stališča in usmeritve, ki naj dopolnijo osnutke; poslovnih rezultatov niso komentirali — saj vtis o prihodnosti lei v majhni meri lahko gradimo tudi na rezultatih preteklosti.

Uvode misli, ki so zadevale pogoje nastajanja plana sozda za leto 1988, je podal namestnik predsednika poslovnega odbora sozd **Tone Mastnak**. Temeljna utemeljitev tega uvoda je: zmeda na področju pogojev gospodarjenja je bistveno vplivala na pripravo osnutka, vendar to še ne pomeni, da ne bi oblikovali načrtovanja nekaterih kvalitativnih sprememb. Pripombe, ki so jih v javni razpravi o osnutku plana razvoja sozda oblikovale članice so orientacija za dopolnitev osnutka v vseh njegovih delih. Jedro pa so pripombe, ki zade-

vajo združevanje sredstev za investicije. Večina teh pripomb je rezultat miselnosti, da to združevanje sredstev predstavlja oviro za reševanje vitalnih problemov v posameznih ozdih, čeprav to miselnost že vrsto let zavračamo z množico argumentov in vzporednega instrumentarija, ki naj tistim, ki so v težavah olajša položaj. Javna razprava o osnutku je pokazala, da konkretne razmere terjajo vrsto olajšav, ki jih kaže sprejeti in upoštevati v predlogu plana.

Veliko število udeležencev razprave je poudarilo, da je sistem

združevanja sredstev še edini način preko katerega bomo lahko zagotovili vsaj minimalen razvoj, vendar pa, da se konkretnim razmeram v posamezni ozd ne da izogniti in so zato olajšave nujne.

Te olajšave je precizno navedel predsednik poslovnega odbora sozd **Miran Goslar**. Ob vsem tem, pa se ni mogel izogniti komentiranju nekaterih že znanih dejstev: refren jesensko-zimske sezone v sozdu so združevanje sredstev za investicije in delovna skupnost sozda. Za prvi del je ponovil argumente o potrebnosti in nujnosti predvidene obsega združevanja in poudaril vprašanje konsenza. V komentarju drugega dela pa je direktorjem ponudil poleg znižanja predlagane prispevne stopnje za delo in razvoj deovne skupnosti tudi

možnost, da temeljito prečešejo delovna mesta in rečejo — to: da, to ne. Pripombe iz javne razprave in pripombe na sami seji so šle v smeri, da je treba delovno skupnost financirati po načelu opravljenih storitev posamezne službe za posamezno delovno ali temeljno organizacijo. Tem zahtevam so v delovni skupnosti že nekajkrat hoteli ustreči, toda pokazalo se je, da je vsaka rešitev, drugačna od enotne in za vse enake prispevke stopnje, še slabša. To sicer ne izključuje možnosti, da bi se posamezni deli služb v delovni skupnosti ne vzdrževali sami z zaračunavanjem storitev (posli pravnega zastopanja, sitotiska, gradbenega nadzora in podobno) oziroma, da si v delovni skupnosti ne bi prizadevali tudi drugače ustvarjati celotni prihodek.

Še ena zanjilnost iz razprave o planskih dokumentih: veliki sistemi na zahodu kot skupne zadeve opredelijo: finance, marketing in razvoj. Vloga financ je v našem sistemu opredeljena, spoznana in izvajana. Ostali dve zadevi — če odštejemo skupno opravljanje blagovnega prometa — sta v povojih. Kdo naj jima da pravi vzgon in fiziognomijo? Za oboje so posamezne ozd prešibke — tako glede kadrov kot tudi glede sredstev. Torej je v obstoječe razmišljanje nujno treba vključiti razmišljanje o močni strokovno-povezovalni službi in njenih sinergijskih učinkih za vse.

Toda za to je potrebno znati precej več, kot samo izračunati obveznosti do skupnega sistema.

1. in 2. seja izvršilnega odbora

Vesna Bleiweis

Od osnutka do predloga

Ljubljana, 17. novembra in 10. decembra 1987 — na obeh sejah so člani oblikovali planske dokumente sozda za leto 1988. Na prvi so določili osnutek, na drugi predlog.

Novembrska seja je bila obenem tudi konstitutivna, saj je bila to prva seja izvršilnega odbora v mandatu 1987 — 1989. Predsedniško dolžnost opravlja **Franc Zadavec** iz delovne organizacije Mercator-Izbira Panonija, njegova namestnica pa je **Jasna Žagar**

iz Mercator-Mednarodne trgovine.

Delovno gradivo o planu razvoja sozda v letu 1988 in planu delovne skupnosti za to leto, je kazalo še precej škrbin, ki so bile posledica mnogih neznank v

načrtovanju razvoja in gospodarjenja v letu 1988, pa tudi nediscipline članic sozda. Veliko jih namreč ni poslalo podatkov, na podlagi katerih bi planerji lahko kakovostneje načrtali smeri predvsem fizičnih kazalcev proizvodnje in realneje opredelili gibanja posameznih ekonomskih kategorij. Člani IO so na tej seji sprejeli nekaj globalnih pripomb na delovno gradivo in predlagali

strokovni službi, da z njimi dopolni gradivo in ga, oblikovanega kot osnutek, pošljejo v javno razpravo.

Na 2. seji pa so že bili znani odmevi iz javne razprave in izoblikovanju stališča strokovnih služb in poslovnega sveta v zvezi z njimi. Gradivo za sejo, ki je zadevalo plan razvoja sozda je bilo pripravljeno v obliki prečiščenih besedil predlaganih in verificiranih dopolnitev, s katerimi naj bi osnutek dobil vsebino predloga. Člani IO v zvezi z gradivom niso imeli pomislekov, čeprav je bilo treba nekatere predlagane dopolnitve temeljito razlo-

žiti. Predlog je bil soglasno določen.

Manj sreče je bilo z gradivom za dopolnitev osnutka plana delovne skupnosti. Prečiščenega besedila dopolnitve osnutka ni bilo mogoče oblikovati na sami seji, zato je IO strokovnim službam naložil, da same opravijo redaktorsko delo z upoštevanjem vseh sprejetih dopolnitev osnutka. Bistveno je: v osnutku določen odstotek za prispevek za delo in razvoj delovne skupnosti — 0,93 v predlogu za leto 1988 znaša 0,89 odstotka od doseženega dohodka OZD.

1. seja odbora za interne kompenzacije

Vesna Bleiweis

Manj od zahtev

Ljubljana, 3. decembra — s sklenitvijo samoupravnega sporazuma o oblikovanju sredstev za interne kompenzacije v SOZD MERCATOR-KIT, so članice sprejele tudi obveznost, da ta sredstva tudi združijo.

Odbor vodi **Pavle Erzín**, direktor Mercator-Tehne, nadomešča pa ga **Alojz Franc**, direktor Mercator-Ete. Sicer pa osemčlanski odbor sestavljajo predstavniki vseh gospodarskih dejavnosti, ki se opravljajo v sozdu ter predstavnika Mercator-Interne banke in poslovnega odbora sozda.

Sredstva sklada so namenjena za tiste razvojne in proizvodne programe, ki so bodisi izvozno ali pa kako drugače strateško pomembni za sozd oziroma za posamezno članico. Imeti pa morajo še eno značilnost: rizičnost.

S predlogi za koriščenje sredstev so se pred odborom pojavile štiri ozd, in sicer: M-KŽK Gorenjske, TOZD Agromehanika, M-KZ Ljubljana, M-Eta in M-Ljubljanske mlekarnice. Potrebe po sredstvih za delo komisije za ugotavljanje kakovosti izdelkov Mercatorjevih proizvodnih ozd, pa je prijavil tudi sektor za industrijo v delovni skupnosti sozd.

Ozd so programe oziroma zahteve različno utemeljevale — vse utemeljitve in razlogi pa so bili skladni z določbami sporazuma in s planom razvoja sozd za

leto 1987. Razpoložljiva sredstva so bila znatno nižja od zahtevanih, zato je odbor soglasno sklenil, da morajo tudi apetiti slediti možnostim in odobril: Agromehaniki 10 milijonov dinarjev za nakup orodij za izdelavo izvozne opreme, Ljubljanskim mlekarnam 2,5 milijona din za pokritje stroškov pri izdaji publikacije, katere namen je izobraževati trgovske delavce za prodajo in delo z mlekom in mlečnimi izdelki, Eti 5 milijonov dinarjev za delno pokritje stroškov pri razvoju specializiranih delikatesnih izdelkov. Komisiji za ugotavljanje kakovosti izdelkov pa 4,1 milijona dinarjev. Vlogo ljubljanske kmetijske zadruge pa je zavrnil, ker je menil, da usmeritev v kooperacijsko proizvodnjo medu ne sodi med tiste razvojno strateške opredelitve, ki bi sodile v opravičene primere za koriščenje sredstev za interne kompenzacije.

Od skupno zbranih sredstev — 59 milijonov din, kar je manj kot je znašala obveznost ozd do tega sklada, je odbor skupno odobril koriščenje 21,6 milijona din.

Rekli so ...

na 19. seji poslovnega sveta ... v zvezi s planom sozda 1988

Vinko Košmrl: Dani in pričakovani pogoji gospodarjenja ne utemeljujejo načrtovane fizične rasti kmetijske proizvodnje. Razmere nas silijo v njeno omejevanje in zniževanje.

Janez Žlindra: Proizvodnjo bomo znižali ali pa ukinili povsod, kjer je tehnološko zastarela. Računica pri plasmaju mleka in mesa je v danih razmerah obrnjena: prodamo lahko čisto vse — izgube pa so iz dneva v dan večje.

Anton Černe: Izračun obveznosti iz naslova združevanja sredstev za naložbe za Nanos kaže, da se bodo te obveznosti povečale za 4 krat glede na obveznost v letu 1987. V zvezi s tako rastjo je treba uveljaviti nekatere olajšave oziroma omejitev.

Zoran Janković: Na ravni sozda bi morala biti organizirana močna strokovna služba za področje tehnološkega razvoja, naložb in trženja. Tozda Investa in Inžiniring bi morala na področju tehnološkega razvoja postati osmi steber sozda.

Meta Potočnik: Veliki sistemi na zahodu imajo skupno: finance, marketing in razvoj. V našem sozdu to lahko trdimo le za fi-

nance — o marketingu in o razvoju, kot skupni funkciji razmišljajo in ju podpirajo le nekateri. Premika pa se. Za razvoj so začeli skrbeti tehnološki odbori oziroma projektne skupine, sestavljene iz strokovnjakov, zaposlenih v različnih organizacijah v sestavi sozda.

Miran Goslar: Nепrestano dokazujemo, da združevanje sredstev za naložbe ne pomeni likvidnostnega in dohodkovnega problema. Tez, da se pripombe na združevanje sredstev ne upoštevajo, ni mogoče sprejeti. Gre za nepogrešljiv sestavni del funkcioniranja sistema in zato moramo o njem odločati s konsenzom. Upoštevati pa je treba tudi določene koncesije. Večina ozd se čuti ogrožene, češ spet nam bodo nekaj vzeli. Razmišljanja v kapilahar nešega sistema so realnost in Tavčar jih je prav ocenil. Toda vodilni delavci smo tu zato, da to miselnost rušimo in jo prevladujemo. Pri planu investicij pa menim, da delamo drug z drugim v rokavicah, predvsem v odnosu do kalkuliranja po načelu: kolikor bom združil — toliko bom zapravil zase. Zaradi tega investicije niso reducirane na racionalen program. Vendar veliko ozd sredstva za naložbe daje, zato morajo nekaj od danega dobiti nazaj. Zato sprejemamo kot skupne tudi investicije, ki z resnično skupnimi, nimajo nobene zveze.

V zvezi s planom delovne skupnosti sozd

Miran Goslar: Nič nimam proti odločitvi, da nekdo prečese vsa delovna mesta v delovni skupnosti in objektivno ugotovi njihovo potrebnost.

Anica Lukaček: Ne soglašam z omejevanjem in diferenciranjem prispevne stopnje za delovno skupnost. Službe delovne skupnosti so slabo plačane. Razvoj skupnih služb je treba podpreti, ker to izključuje potrebo po oblikovanju posameznih strokovnih služb v DO in TOZD. Različnost prispevne stopnje — določena glede na organiziranost strokovnih služb v delovnih organizacijah — je neumnost. Vsak naj razmisli tudi o koristih.

Janez Videtič: Diferencirana prispevna stopnja ne bo nikogar rešila. Primerjajmo obveznost za delovno skupnost s koristmi, ki jih dobimo že iz naslova skupnega opravljanja blagovnega prometa. Marsikdo dobi na ta račun nazaj več kot plača za delovno skupnost.

Slavko Nemanič: Različno financiranje delovne skupnosti bo pomenilo dva koraka nazaj. Ne pozabimo, da imamo v sistemu vsi zavarovan hrbet s stroko in denarjem.

Dolžnosti delegatov

Jože Kopušar

SISI za preskrbo naj pomagajo tudi trgovini z živili

Skupščina SR Slovenije je lani sprejela Zakon o pospeševanju proizvodnje hrane in o zagotavljanju osnovne preskrbe, s katerim kot zadeve posebnega družbenega pomena določa melioracije, zagotavljanje nemotene osnovne preskrbe in blagovne rezerve. S tem zakonom so določene tudi dolžnosti za ustanovitev in način delovanja občinskih in republiške samoupravne interesne skupnosti za pospeševanje proizvodnje hrane za osnovno preskrbo.

Zakon določa tako organiziranost skupščin SIS, da so poleg ostalih interesov zastopani tudi interesi kmetijskih, živilskopredelovalnih in trgovskih organizacij, katerih dejavnost je osnovna preskrba prebivalstva. Glede na usmeritve predlagatelja zakona se v občinskih SIS oblikujejo odbori za pospeševanje proizvodnje hrane, odbori za preskrbo in odbori za blagovne rezerve, v republiški SIS pa še odbor za kmetijske melioracije, ki bo pričel delovati šele po letu 1990. Do takrat bodo kmetijske melioracije in z njimi povezane prostorsko ureditvene operacije urejali v Zvezi vodnih skupnosti Slovenije.

Po zakonu bi morale biti SIS za preskrbo v občinah ustanovljene do 31. marca letošnjega leta, republiška SIS za do 30. junija. Ustanavljanje SIS je potekalo z nekaterimi težavami, tako da je bilo do konca oktobra ustanovljenih le 46 občinskih SIS, republiška pa je bila konstituirana 28. oktobra. V 19 občinah, med njimi so tudi ljubljanske, bodo zato občinske skupščine z interventnimi odloki začasno določile programe pospeševanja družbeno organizirane proizvodnje hrane, programe zagotavljanja osnovne preskrbe in programe blagovnih rezerv ter določile obvez-

nost plačevanja prispevka za te namene.

Zaradi sprememb v obračunskem sistemu, ki bodo uveljavljene 1.1.1988 bo prišlo tudi do sprememb v načinu obračunavanja prispevkov. Vir za izvajanje prej navedenih zadev posebnega družbenega pomena ne bodo več prispevki iz osebnih dohodkov zaposlenih temveč bo to prispevek iz dohodka OZD. Spremenjen bo sedanji domicilni način plačevanja prispevka, zamenjal ga bo princip po sedežu OZD. Zato se bodo morale SIS med seboj sporazumeti o prelivanju sredstev, kar po dosedanjih izkušnjah drugih SIS, ne bo lahka naloga. Poleg tega ti prispevki sodijo med tiste obveznosti, ki smo jih delavci v OZD dolžne poravnati le v primeru, če ustvarimo dovolj dohodka. Pričakujemo, da bo za te namene zbranih manj sredstev, saj se število zgubašev tudi v naši republiki veča.

Predlog samoupravnega sporazuma o temeljih plana SIS za pospeševanje proizvodnje hrane in zagotavljanje osnovne preskrbe Slovenije za obdobje 1988/90, ki ga te dni obravnavamo na organih upravljanja OZD, predvideva plačevanje naslednjih prispevnih stopenj: 0,96 % za pospeševanje družbeno organizirane tržne proizvodnje hrane,

0,10 % za program intervencij za zagotavljanje osnovne preskrbe, 0,39 % za program republiških blagovnih rezerv.

Skupna prispevna stopnja, ki znaša 1,45 %, je višja od sedanje zaradi vključitve dela prispevka za sedanje občinske sklade za intervencije v kmetijstvu za programe, ki se že sedaj izvajajo na ravni republike.

Plan ukrepov na področju pospeševanja hrane predvideva, da bo v strukturi 70,8 % zbranih sredstev usmerjenih v živinorejo, 2,1 % v ribištvo, 11,2 % v poljedelstvo, 5,6 % za pospeševalno službo, 3,1 % za nadomestilo obresti in tečajne razlike in za sofinanciranje obrambe pred točo 2,7 %.

Zbrana sredstva za zagotavljanje osnovne preskrbe bodo usmerjena za odpravo cenovnih neskladij pri proizvodih osnovne preskrbe, ki imajo administrativno določene cene.

Sredstva za blagovne rezerve bodo v pretežni meri namenjena za oblikovanje republiških stalnih blagovnih rezerv.

Sredstva za uresničevanje planskih usmeritev, ki zadevajo republiške programe pospeševanja proizvodnje hrane, zagotavljanje nemotene preskrbe in blagovnih rezerv, se poleg Zavodu SRS za rezerve dodeljujejo tudi posameznim izvajalcem programa, ki so predvsem organizacije združenega dela — republiške nosilke preskrbe, med katerimi je naša sozd največja.

V zagotavljanju nemotene preskrbe nosijo veliko odgovornost

tudi trgovske organizacije, ki so v občinah določene za nosilke osnovne preskrbe prebivalstva. Toda zaradi sedanjih pogojev gospodarjenja in možnosti ustvarjanja dohodka, je ekonomski položaj trgovine na drobno z živili slab, še zlasti v podeželju, v hribovitih in odročnih krajih. Tu so trgovine praviloma nerentabilne oziroma poslujejo z izgubo. Pa tudi sicer se sedanji položaj odraža v relativnem poslabšanju stopenj akumulativne in reprodukcijske sposobnosti te trgovine.

Izvršni svet se je ob pripravi Zakona obvezal, da bo proučil tudi možnosti razreševanja teh problemov, predvsem v odborih SIS za preskrbo, z upoštevanjem specifičnosti posameznih območij v SR Sloveniji.

Splošno združenje trgovine Slovenije je s posebnim pismom opozorilo Republiški komite za tržišče in splošne gospodarske zadeve na slab ekonomski položaj trgovine z živili na podeželju in mu, kot pristojnemu upravnemu organu predlagalo, da priporoči občinskim SIS naj v temeljih plana SIS za obdobje 1988/90 preko odborov za preskrbo zagotovijo tudi ustrezne vire sredstev za financiranje razvoja trgovine z živili, posebno pa podeželskih prodajal ter financiranje zalog proizvodov osnovne preskrbe, pomembnih za redno preskrbo prebivalstva na podeželju in za interese ljudske obrambe.

Tudi v trgovskih organizacijah v sestavi sodza se srečujejo s problemi nerentabilnih po-

deželskih prodajaln. Zato bi morali delegati vseh 135 poslovnih subjektov sozda, ki delujemo v skupščinah SIS ali njihovih strokovnih organih zahtevati, da bodo občinske SIS preko svojih odborov za preskrbo, usmerile del sredstev tudi za razreševanje težav v trgovini z živili.

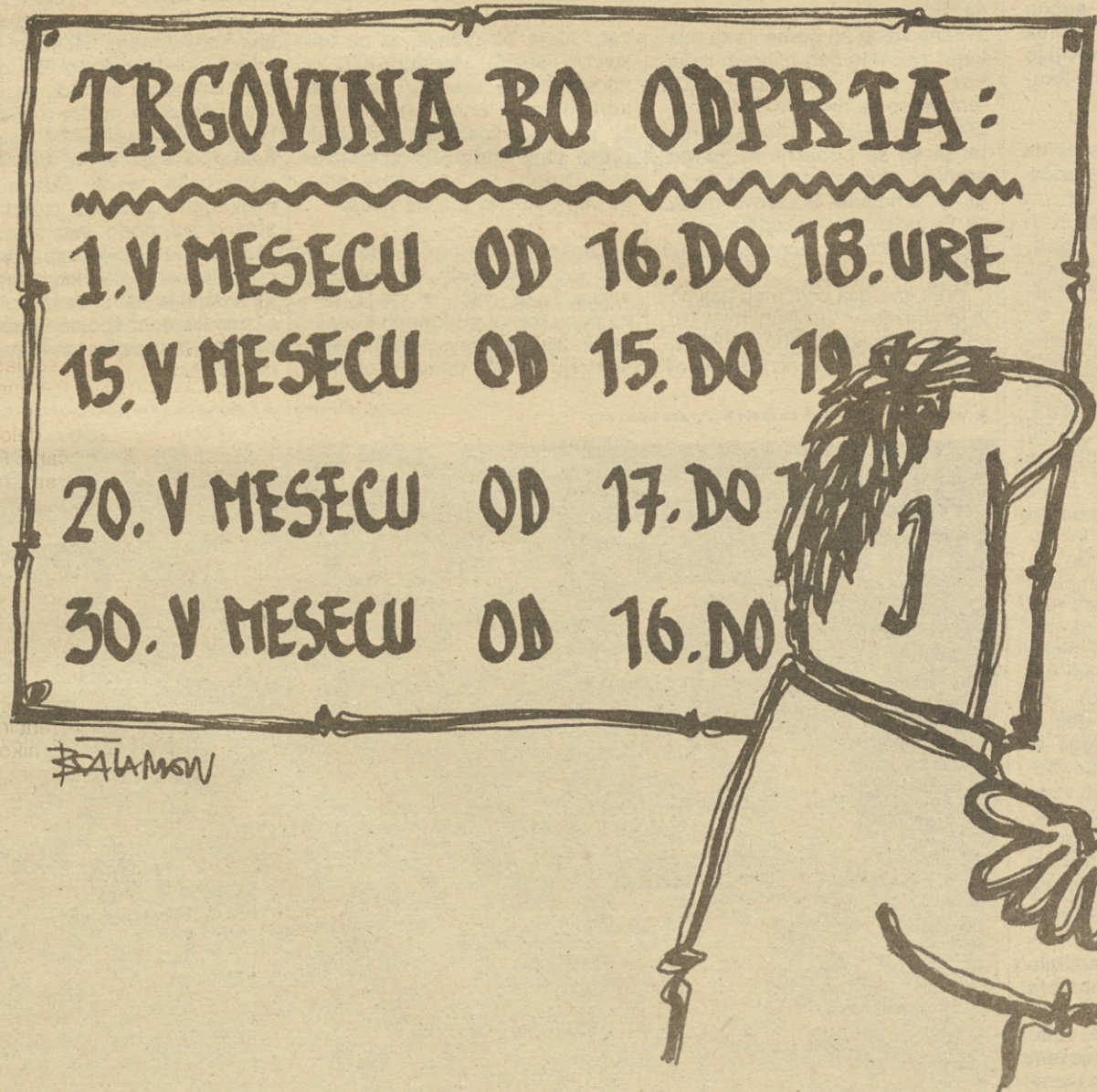
Rekli so ...

Na 1. seji odbora za interne kompenzacije

Tone Mastnak: Sredstev za interne kompenzacije ne kaže deliti kar tako. Kaže jih deliti glede na razvojno-strateško težo programov, ki nosijo tudi znamenje rizika. V tem smislu bo treba dopolniti sporazum o internih kompenzacijah in čvrsteje opredeliti namen v planu sozda za leto 1988.

Na 2. seji izvršilnega odbora — ob določanju predloga plana

Marko Nared: Stopnja za združevanje sredstev so previsoke. V razpravi o osnutku plana so se mnoge kmetijske organizacije izrekle proti predlaganim stopnjam. Glede na to, da so bile na poslovnem svetu soglasno sprejete, se sprašujem, kako so direktorji teh organizacij lahko glasovali »za«.



Kmečki kruh je le še skorja

Andrej Dvoršak

Savinjski kmetje zmanjšujejo osnovno čredo

»Kmetje smo bili vedno optimisti. Če ne bi bili, bi nas že zdavnaj pobralo,« so mi dejali pri Hudobreznikovih, kot se po domače reče trdni kmetiji Antona Brinjavca, na Brezju nad Mozirjem.

Toda optimizem jih je zadnji mesec zapustil. Prav nič ne verjamejo, da bo kmet dočkal boljše čase. Desetletja predvodnih in povojnih izkušenj, ko je bil kmet vedno zapostavljen, so počasi spodjedla njihovo vero v lepšo prihodnost in boljše čase.

»Okoli leta 1970 je že kazalo, da se bo tudi naše življenje spremenilo na bolje. Naredili smo nov hlev, silose in ko smo že mislili, da bomo kolikor toliko normalno zaživeli, so nam pobrali 3 hektare dobre zemlje, da so na njej zgradili hiše. Skrčiti smo morali 5 hektarjev gozda, da smo prišli do pašnikov. Od takrat dalje je vsako leto slabše. A tako hudo kot je sedaj ni bilo niti med vojno niti po njej,« trdijo moji sogovorniki.

Trideset let sta oče in sin Brinjavca vzgajala krave sivo-rjave pasme. Biki so šli v Gorico za plemenjake, nekaj telic so vedno prodali, večino pa privezovali v domačem hlevu. Z leti so si vzgojili takšno čredo molznic, kakršne ima le malokateri kmet.

Cel kup nagrad so dobili zanje. Še pred letom je bilo v hlevu privezanih 15 krav in 12 telic. Danes so čredo skrčili na 7 krav. Najboljšo — Sotla, ki je dala 9819 litrov mleka v AP kontroli, so letos prodali v Trbovlje za 800 tisočakov. Prodali bi tudi druge, a ni bilo kupcev, saj kmetje preprosto ne kupujejo več krav.

Prejšnja leta so oddajali od 75 tisoč do 79 tisoč litrov mleka, letos pa bodo okoli 60 tisoč litrov. Za prihodnje leto pa načrtujejo oddajo le 30 tisoč litrov mleka, a še o tem malce razmišljajo.

»Živinoreja je za te kraje življenjskega pomena, toda od nje danes noben kmet ne more več živeti. Ne le da je naše delo podcenjeno, celo izkoriščani smo! Kako si drugače razlagati tako smešno nizko ceno mleka, ki vsakemu kmetu prinaša le izgubo.

Imam kmetijsko živinorejsko šolo in bil sem mlečni kontrolor v

zadrugi. Pred 16 leti sem se odločil, da pustim službo in se povsem posvetim kmetijstvu. Kmetija je bila dovolj trdna, da smo lahko od nje živeli, midva z ženo in otroci, ter moji starši. Danes nam živinoreja tega ne omogoča več,« pravi Anton Brinjavca.

Izpad dohodka je nadomestil tako, da je prodal tri plemenske kobile, 7 krav in les iz gozda. Prav les je še edino, kar v teh trenutkih rešuje kmete. A jih ne bo dolgo. Mnogi že razmišljajo, da bi odšli v dolino in si poiskali službo. Kmetije jim ne nudijo več niti najosnovnejše ekonomske in socialne varnosti. Modrujejo pa tudi takole: »Za sebe in za družino bomo vedno dovolj pridelali. Lačni ne bomo. Toda kako bodo živeli ljudje v mestih, ko bo zmanjkalo mesa in mleka. Morda pa bodo takrat prilagodili cene naših proizvodov reprodukciskemu materialu, ki ga potrebujemo in strojem, s katerimi obdelujemo zemljo.«

Ni čudno, da so na več zborih mozirski kmetje predlagali, da bi

vsii kmetje v Sloveniji za 10 dni prenehali oddajati mleko. Prepričani so, da bi potem tisti, ki jim kroje usodo, hitro spoznali kaj pomeni cenovno izživiljanje nad kmeti. Predlog najbrž ne bo prodril, prav lahko pa se nam zgodi, da bodo tako zmanjšali proizvodnjo mleka, da ga bomo v prihodnje lahko dobili le še »na recept«.

Če vemo, da že sedaj mleka primanjkuje v vseh ostalih republikah in da ga uvažamo ter za liter uvoženega plačamo natanko 200 dinarjev več, kot pa dobi za liter mleka naš kmet, postanejo špekulacije okoli odkupnih cen še bolj nerazumljive. A kdo še sploh razume našo kmetijsko politiko?



Politika je razvrednotila Hudobreznikovo delo in priznanja.

Težave s prirejo in proizvodnjo mleka

Andrej Dvoršak

Bo Mikulić pokrival izgubo?

Znana je šala o politiku, ki se je sprehajal po planinskih pašnikih in srečal potrtega kmeta. Kmet mu je zaupal, da njegova kravica boleha, politik pa mu je svetoval, naj ji okrog vratu zadrigne močan usnjen pas. Srečala sta se naslednjega dne in kmet je potožil, da njegova kravica še vedno ne kaže posebnega veselja nad sočno planinsko pašo in življenjem na prelepi Pokljuki. Pa mu je politik svetoval, naj usnjen pas še nekoliko zategne. To se je ponavljalo tri dni, četrti dan pa je kmet povedal, da je kravica poginila. »Škoda,« je dejal politik, »jaz sem imel pa še toliko idej.«

In nekako tako, kot se je zgodilo v šali z ubogo kravo, se že več let godi jugoslovanskim živinorejcem. Politika si lahko izmišlja nove prijeme, s katerimi je v južnejših republikah že zdavnaj uspela zdesetkati osnovne črede. Le v Sloveniji ji to ni docela uspelo, kajti našemu kmetu narava ne ponuja tako širokih možnosti kmetovanja kot drugod, zato je obsojen na živinorejo. Ni čudno, da je vztrajal ter tako s skoraj nezmanjšano čredo dočkal zadnjo pogruntavščino vrlega Zveznega izvršnega sveta. Ob tem je več čas upal, da bo tiste, ki mu krojijo usodo in pogoje gospodarjenja le srečala pamet, in mu bodo priznali vsaj približno ceno njegovih pridelkov. Pa se je uštel. In ker je izgubil prav vse upanje, da se bo država otrsela svojega prastrahu in kompleksa pred kulaštvom, je tudi on začel zmanjševati čredo ter se počasi preusmerjati v vragsigavedi kaj, najbolj verjetno pa v združeno delo.

O posledicah zadnjih ukrepov Zveznega izvršnega sveta smo se pogovarjali s predsednikom poslovnega odbora M-Ljubljanskih mlekarin Mihom Urbanom, Milanom Mesojednikom, direktorjem tozda Mlekarne, Edom Krajncem, direktorjem tozda Marketing in Milanom Rusom, vodjem delovne enote odkup mleka.

Sogovorniki so poudarili, da smo v naši republiki že predčasno poiskali vse možnosti za dvig sramotno nizkih odkupnih cen. Mlekarne so kmetom plačevale dodatnih 40 dinarjev za vsak liter mleka ter to razliko vkalkulirale v cene izdelkov, ki so se prosto oblikovale. Tako je delovalo nekakšno tržišče, ki je bilo z zamrznitvijo in vračanjem cen ter ostalimi ukrepi Zveznega izvršnega sveta izničeno. Izgubili so še zadnji adut za vzpodbujanje prireje mleka.

Paritete cen temeljijo na odnosu cen konzumno mleko in odkupna cena mleka. Ker so se zmanjšale cene konzumnega mleka, so se zato zmanjšale tudi cene mleku, ki ga mlekarne odkupujejo od kmetov. Cene mleka in mlečnih izdelkov so sedaj administrativno določene za vso državo, kar pa za živinorejce ni sprejemljivo in posledica tega je, da se drastično zmanjšuje odkup mleka. Njegova cena je sicer formalno višja za 47 odstotkov, dejansko pa je nižja kot pred uvedbo ukrepov. Proizvodnja mleka je tako upadla za celih 12 odstotkov glede na isto obdobje lani.

Takšne mlečne krize so bile po vojni že večkrat. Zadnja leta 1981/82. Takratni vzroki so bili popolnoma enaki sedanjim. Značilno je, da se je ob manjšem odkupu mleka, povečalo povpra-

ševanje po mlečnih izdelkih. Manjši odkup mleka pa je vplival tudi na zmanjšano proizvodnjo mleka in mlečnih izdelkov. Temu se ne smemo čuditi, kajti ukrepi zvezne vlade so pomenili za mlekarje znižanje cen njihovih izdelkov za 15 — 28 odstotkov. Ob tem pa so se dvignile cene energije in embalaže. Embalažni materiali so se podražili za 13 odstotkov, aluminijasta folija za jogurte, smetano in surovo maslo za 64 odstotkov, plastika preko 20 odstotkov in energija za 69 odstotkov.

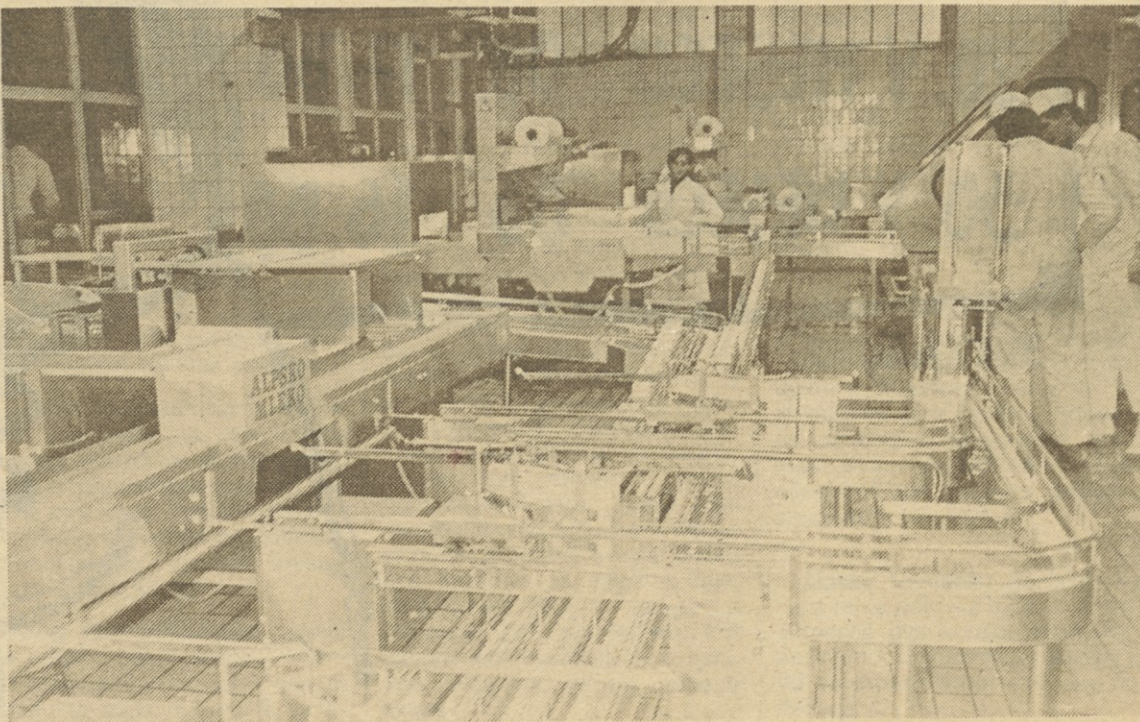
Prav energija sodi med največje postavke v stroških mlekarin, ker je kompleten tehnološki postopek odvisen od različnih virov

energije. V M-Ljubljanskih mlekarinah bodo te cenovne igrice povzročile izpad dohodka v višini 1,4 milijarde dinarjev. To bo izguba, ki jo bo nekdo pač moral plačati. Ali jo bo država, ali pa delavci v sozdu Mercator-KIT, je koneckoncev vseeno, kajti kakorkoli bomo obrnili, bo izguba, ki je posledica nepremišljenih potez administracije, plačala družba. Družba pa, kot vemo, smo mi vsi, vključno s člani vlade.

Zanimivi so še podatki, ki jih je pripravil Kmetijskih inštitut Slovenije. Ta je izračunal, da je realna cena mleka pri kmetih kooperantih 360 dinarjev, v družbenem sektorju pa 390 dinarjev za liter.

Sedaj pa mlekarne plačujejo kmetom 243 dinarjev za liter mleka s 3,6 % tolšče. Izračunali pa so tudi, da če bi obveljala prvotna objavljena cena — 550 din za liter konzumnega mleka, bi lahko mleko odkupovali po 350 din za liter. Izračunali so tudi, da so se odkupne cene mleka v zadnjem letu povečale za 157 %, maloprodajne pa le za 74 %. Vse to bo povzročilo resne težave tudi mlekarjem, ki zaradi izgub enostavno ne bodo več sposobni plačevati odkupljenega mleka v predpisanem roku, kar z drugimi besedami pomeni, da lahko kmalu pričakujemo še večje težave z oskrbo trga z mlekom in mlečnimi izdelki.

Zaradi manjše oddaje tudi za stroje ne bo več toliko dela.



TOZD Golovec v Celju

Andrej Dvoršak

Trgovci vredni posnemanja

Celjski center osnovne preskrbe (COP) tozda Golovec je, kot otoček sredi morja, vendar dobro obiskan otoček. Center združuje samopostrežno trgovino, restavracijo in samoizbiro, v kateri prodajajo pretežno tekstil.

Da je COP dobro obiskan imajo zasluge njegovi trije poslovodji: Roman Zagradišnik, Magda Ravnjak in Tatjana Kos. Skrbijo, da je dobro založen z blagom, ki ga ljudje potrebujejo, da je postrežba na ustreznem nivoju, da kupci dobijo vse potrebne infor-

macije že pri vhodu, da so izložbe urejene enako kot trgovina in da potekajo prodajne in druge akcije, ki vplivajo na poslovne rezultate.

Pred kratkim je Občinski svet Zveze sindikatov v Celju organiziral prvo delovno tekmovanje



Tatjana Kos in Jožica Ciglic — med najboljšimi celjskimi prodajalkami.

TOZD Dolomiti odprl novo trgovino

Andrej Dvoršak

Postopno do celovite prenove

Konec novembra je M-Rožnik, tozda Dolomiti odprl v Horjulu novo samopostrežno trgovino. Zgrajena je bila v zelo kratkem času — sedmih mesecih. Sredstva za njeno izgradnjo, stala je 393 milijonov dinarjev, so prispevali tozda Dolomiti, članice sozda Mercator-KIT, Ljubljanska banka Gospodarska banka in GP Grosuplje.

Brez obreda pri odpiranju objektov ne gre — tudi v Horjulu ne...



Poslovodja Roman Zagradišnik in Mira Mastnak, dobitnica srebra.

delavcev v trgovini in gostinstvu. Od udeležencev tekmovanja so zahtevali dobro poznavanje blaga, prijaznost in ustrezno postrežbo, ocenjevali pa so tudi skladiščenje blaga ter urejenost trgovine in prodajalcev. Vse to je tričlanska komisija objektivno točkovala in na koncu se je pokazalo, da je Mercator v Celju nadpovprečno dobra trgovina!

»V tekstilni branži, kamor sodi naša samoizbiro, je tekmovalo devet trgovin in deset delavcev. Iz naše trgovine sta tekmovali Jožica Cigler, ki je izmenovodja in jaz,« pravi Tatjana Kos. »Ocenjevalna komisija, ki je prišla v trgovino, je od nas zahtevala le tisto, kar mora trgovec obvladati kot rutino. Obnašale smo se kot do vsakega drugega kupca in kaže, da je bila komisija zadovoljna.«

Poslovodkinja Tatjana Kos je na tekmovanju osvojila zlato, Jožica Cigler pa bronasto me-

daljo, na kateri je upodobljen zaščitnik trgovine — Merkur. V samoizbiri imajo vsako leto tudi več akcij, tudi modno revijo, ki jo je letos organizacija VEMA Maribor.

Tatjana Kos je ob našem obisku v Celju predlagala, naj bi Mercator v svoji prodajni mreži organiziral podobna delovna tekmovanja in z njimi dopolnil Mercatoriado, ki bi bila potem resnično vse tisto, kar od nje pričakujemo. Ob takšnem delovnem tekmovanju, bi se po njenem mnenju, razvilo družjenje med trgovci različnih tozdov, ki bi izmenjevali izkušnje.

Enakega mnenja je bil tudi Roman Zagradišnik, ki vodi samopostrežno trgovino že od njene otvoritve pred tremi leti. V občinsko tekmovanje sta se vključili dve njegovi sodelavki Nevenka Štingler in Mira Mastnak, ter obe dobili plaketo. Mira srebrno, Nevenka bronasto.

Člani komisije so zahtevali, da jim prodajalke postrežejo z vsem, kar potrebujemo za piknik. Poudarili so, da nameravajo v gore, da imajo žar in da je zelo vroče. To da je zelo vroče, je bila majhna zanka, v katero so se ujeli skoraj vsi tekmovalci, le Mira Mastnak ne! Ni pozabila na aperitiv — žganje. Ponudila pa je tudi še vse drugo, kar so »turi« potrebovali. Komisija, v kateri sta bila dva prekaljena trgovca iz konkurenčnih trgovskih organizacij (Merx in Center), ter profesor s trgovske šole, je ocenjevala tudi splošen izgled trgovine in prodajalcev. Na srečo je ta samopostrežna trgovina malce izven Mercatorjevih standardov...

»Podelitev plaket je bila nad vse slovesna. Udeležili so se je vsi celjski politiki in gospodarstveniki in ko smo mi iz Mercatorja, »nucali« tepih, ko smo hodili po plakete, so se vsi čudili. Naše so bile štiri od dvanajstih. Bili smo srečni in osvojene plakete so nam vsem vzpodbuda za nadaljnje delo,« zatrjuje poslovodja Roman, ter ob tem omeni, da so se razveselili tudi pozornosti tozdovega direktorja Andreja Skrta, ki jih je za nagrado povabil na večerjo.

Premalo reklame za dobro kuhinjo

K centru osnovne preskrbe v Celju sodi tudi restavracija Pri hrastu, ki jo vodi Magda Ravnik. Ime je dobila po mogočnem hrastu, ki raste ob njej. Žal se zaradi kriterijev, ki jih je postavila komisija, ni mogla vključiti v občinsko sindikalno tekmovanje trgovcev in gostincev. Kljub temu pa je to dober gostinski lokal, le da ga premalo reklamirajo.

Restavracija ima 50 sedežev in ločen točilni pult. Osem delavk, gostom, ki so večinoma prehodni, pripravijo in postrežejo različna jedila po naročilu, pa tudi dve različni malici in kosilo po zelo ugodnih cenah. Ker pa lokal ni ustrezno reklamiran, prodajo le okoli 80 malic, čeprav je obratovalni čas polnih 14 ur, vključno s sobotami.

Od sorodnih lokalov se ločijo predvsem po visoki kakovosti jedil in sorazmerno nizkih cen. Najbolj znani pa so po pizzah, ki so menda najboljše v Celju, vsaj tako pravijo gostje, med katerimi se nekateri pripeljejo na pizzo celo iz Titovega Velenja in drugih krajev iz okolice Celja.

Še največ zaslužka pa ustvari s prodajo pijače. Poslovodkinja je povedala, da prodajo več piva in alkohola, kot brezalkoholnih pijač. Gostje najraje pijejo brizgance ter razne žgane pijače. Vendar pa osebje pazi, da ne bi nivo gostov zdrknili na nižjo raven in bi potem lokal postal zbirališče okoliških pijančkov. Prepričani so, da jim ti ne morejo prinesiti toliko denarja, kot ga iztržijo pri gostih višjega nivoja. Kakorkoli že, kljub vsem težavam lokal pozivno posluje in svemu tozdu ne prinaša izgub.

Direktor tozda Dolomiti Vinko Ravbar je na otvoritvi poudaril, da je to le eden izmed delovnih uspehov tozda, ki si je postavil za cilj, da v tem srednjeročnem

obdobju obnovi in uredi vse stare neustrezne poslovne prostore in istočasno zgradi nove trgovine v krajih, kjer so razmere najbolj pereče. Samopostrežna trgovina Horjul, v kateri bo tudi klasična mesnica, je le ena izmed takšnih. Sledili ji bodo blagovnica v Trnovem v Ljubljani, tehnična trgovina v Velikih Laščah in samopostrežna trgovina na Brezovici.

Ko je opisoval novo zgrajeni objekt v Horjulu, se je istočasno zahvalil tudi izvajalcem del ter investici, ki je izdelala glavni projekt (projektant Kamilo Kolarič). Skupna površina objekta vključno z večnamenskimi prostori na podstrešju, je 450 kvadratnih metrov, čiste prodajne površine pa je 190 kvadratnih metrov.

Na slovesnosti je spregovoril tudi Stane Drolc, predsednik IS SO Vič-Rudnik, ki je poudaril, da imajo v občini komaj 98 trgovin, od katerih jih kar dve tretjini nosi Mercatorjevo ime. Tako s številom trgovin kot z neto prodajno površino v občini niso zadovoljni, saj oboje zaostaja za potrebami prebivalstva. Zato bo občina podpirala prizadevanje vseh, ki bodo voljni graditi nove in obnavljati stare trgovine. Le na ta način bo mogoče doseči zadostno trgovsko mrežo in trgovino približati potrošnikom.

VI. kongres veterinarjev in veterinarskih tehnikov

Dr. Metod Kopitar

Nagrada za obratno veterinarsko ambulanto

Pod geslom »Veterinarstvo v pridelovanju zdrave hrane«, je od 7. do 9. oktobra 1987 v Zgrehu potekal VI. kongres veterinarjev in veterinarskih tehnikov Jugoslavije. Na njem so delavci ocenili dosežke in delo po V. kongresu in sprejeli program dejavnosti in nalog v obdobju po VI. kongresu. Veterinarjem in veterinarskim tehnikom je VI. kongres naložil stalno skrb za pospeševanje pridelovanje zdrave hrane.

Ta skrb veterinarske stroke je vključena že v sam začetek prehranske verige. Začenja se s pravilno izbiro plemenskih in proizvodnih živali, pravilno izbiro rejske in proizvodne tehnologije, primerno prehrano in uspešno reprodukcijo. Osnova tega dela pa so strokovno izvajanje določenih preventivnih programov, sočasno razvijanje in uporaba novih znanstvenih izsledkov. V sodelovanju z drugimi strokami pa morajo veterinarji nadaljevati pospeševanje vseh vej živinorejske proizvodnje in intenzivirati uspešne tehnološke rešitve v tej proizvodnji. Laboratorijsko-diagnostične zavode in organizacije pa je potrebno organizirati in opremiti z opremo za najsodobnejšo diagnostiko, ki zagotavlja sodobno zdravstveno varstvo živali in ljudi. Zagotoviti pa je treba tudi vse možnosti za delo veterinarske stroke na vseh področjih varovanja človekovega okolja.

Naloge, sprejete na VI. kongresu, ki zadevajo pridelavo

zdrave hrane, so tudi za delavce Obratne veterinarske ambulante tozdr Posestva stalne dolžnosti. Veterinarska ambulanta je bila namreč na VI. kongresu nagrajena z diplomo in plaketo za delo na področju zdravstvenega varstva živali, za delo in uspehe pri preučevanju IBR/IPV, za prenos dosežkov znanosti v prakso, za neposreden in posreden dvig proizvodnje neoporečnega mleka, za ukrepe pri nesreči v Černobilu ter za delo na področju prosvetljevanja in izobraževanja. Ob slovesni podelitvi diplome in plakete, ki je bila ob 29. novembru na VTOZD-u za veterinarstvo Biotehniške fakultete v Ljubljani, je bilo v obrazilu posebej poudarjeno, da je veterinarska obratna ambulanta tozdr Posestva prva v Sloveniji verificirana ambulanta na osnovi določil novega zakona o zdravstvenem varstvu živali.

Služba v tej ambulanti zagotavlja stalno zdravstveno varstvo

živali, organizirana je ekonomsko, temelji pa na pozitivni veterinarski zakonodaji, sistematičnem delu in delu na osnovi programov. Organiziranost in obseg dela sta narekovala ureditev novih prostorov za delo na sedežu veterinarske obratne ambulante tudi še adaptacijo prostorov na obratu Boštanj, Verd in na sedežu tozdr. Poleg izvajanja nalog s področja zdravstvenega varstva živali je ambulanta vključena tudi v proizvodnjo zdrave hrane s programi sistematičnega odkrivanja, zatiranja in preprečevanja mastitisov, programom izvajanja ukrepov za dvig kakovosti mleka, programom sanacije z IBR/IPV okuženih čred, programom zatiranja parazitov, programom odkrivanja ketoz in programom reprodukcije govejih plemenic. Rezultati sistematskega dela in izvedenih preventivnih programov pa ni samo dobra zdravstvena in higienska kakovost proizvedenega mleka, večja je tudi proizvodnja mleka in manjše direktne in indirektno škodo, zaradi manjše obolevnosti in poginov živali. Rezultat preučevanja in izvajanja programov in pilotnega programa IBR/IPV pa so trije zdravstveno neoporečni plemenjaki črno-bele pasme, vzgojeni na obratih



S slovesnosti na Biotehnični fakulteti.

ter ena sanirana čreda plemenskih telic. Strokovno izvedeni ukrepi in pravilna ocena situacije ob Černobilski nesreči pa so omogočili, da so bile iz obratov LM v kritičnem mesecu po nesreči zagotovljene potrebne količine neoporečnega mleka za najbolj občutljivejšo kategorijo prebivalstva — otroke, bolnike in nosečnice. V epizootiološko enotnem prostoru ljubljanske regije pa je veterinarska obratna ambulanta vtkana v enotno delovanje veteri-

narske službe. Operativno sodeluje s Srednjo agroživilsko šolo in vtozdom za veterinarstvo. Za živinorejske in druge delavce tozdr Posestva pa organizira in izvaja vse oblike izobraževanja s področja zdravstvenega varstva, reje in prehrane živali ter pridobivanja mleka.

Podeljeno priznanje delavcem veterinarske ambulante je velika vzpodbuda, obenem pa tudi dolžnost za nadaljnje delo.

Za vse prenovle le lastna sredstva

Jasim Mrkalj

Tozdov cilj: postopna prenova prodajne mreže

V letih, ko je bila maloprodajna mreža samostojna temeljna organizacija, so bile mesnice in delikatese v dokaj nezavidljivem položaju. Šele po združitvi kranjskih enot z loškimi Mesoizdelki, so se pričele načrtne prenovle, rekonstrukcije in sodobno opremljanje prodajnih prostorov. Letos so bile prenovljene tri prodajalne, vse pa je tozd financiral z lastnimi sredstvi, brez posojil. Za prenovu je bilo letos porabljenih 120 milijonov dinarjev.

Odločitve oziroma načrti za porenavljanje so zasnovani tako, da v prenovljeni enoto lahko ponudimo večjo izbiro blaga. Kupec lahko na enem mestu dobi več vrst živil kot je to običajno v klasičnih mesnicah in delikatesah. Ob tem se posebej ukvarjamo z animacijo potrošnikov — potrošnika predvsem pritegne kakovost naše storitve. Tej kakovosti posvečamo največ pozornosti.

Zadnja letošnja prenovljena prodajalna v Škofji Loki je opremljena s povsem novimi sodobnimi hladilnimi vitrinami, izdelki LTH Škofja Loka. Gradbena dela so bila zaupana Teniku iz Škofje Loke. Montažo hladilne opreme pa so skupaj s serviserji LTH opravili vzdrževalci opreme iz lastne hiše. Mizarska in elektroinštalaterska dela so opravili Tehnikovi kooperanti, nadzor nad potekom del pa je opravil Jože Stopar iz M-KŽK-jevega razvojnega sektorja. Dela so bila končana v nekaj manj kot dveh mesecih, lahko pa bi bila že prej, če bi bila projektna dokumentacija, ki so jo izdelali v M-Tehni-nem tozdu Inženiring brez pomanjkljivosti. Pogodbeni rok za dokončanje del — en mesec, bi

bil prez teh pomankljivosti gotovo spoštovan.

Prenova tozdove maloprodajne mreže je poslovna usmeritev, ki jo je zaradi finančnih zagat možno uresničevati le postopoma. Treba je poudariti, da ima tozd maloprodajno mrežo razpredeno po vsej Sloveniji — od Nove Gorice — do Jesenic, sestavlja jo 67 prodajaln. Že za samo tekoče vzdrževanje opreme in zagotavljanje sanitarno-higien-skih pogojev so potrebna ogromna sredstva in nemalo naporov vzdrževalne službe in tudi drugih strokovnih delavcev.

V temeljni organizaciji se zavedamo, da boljše poslovne rezultate lahko pričakujemo le z dvigom kakovosti storitev, kakovostnimi izdelki in celovitim sistemom trženja. Zato bomo v prihodnjem letu nadaljevali s prenavljanjem prodajnih mest. Temu pa bomo pridružili dopolnilno izobraževanje prodajalcev in njihovo nagrajevanje glede na uspešnost. Posebej pa se bomo posvetili predstavljanju lastnih izdelkov, urejanju in aranžiranju izložb, skratka zunanja podoba bo morala skupaj s kakovostnim izdelkom in storitvijo animirati k odločitvi za nakup prav v naši prodajalni.

Z več aranžerji bo lažje

Branko Cigler

Cilji: vtis in boljša prodaja

O pobudi aranžerjev za usklajeno in enotno delovanje smo že pisali. Dejstvo je, da nismo ostali samo pri besedah. Inicijativni odbor, ki naj bi izdelal predloge za obliko organiziranosti aranžerjev, predvsem pa opredelil cilje skupnih akcij, se je sestel 20. novembra letos v Ljubljani.

Na sestanku smo poudarili dva cilja našega delovanja: popraviti splošen vtis o Mercatorjevih prodajalnah in s tem posredno vplivati na boljšo oziroma večjo prodajo. Boljša kakovost našega dela mora biti vidna v našem fizičnem izdelku: izložbi, notranji urejenosti in ureditvi, reklamnem gradivu, videzu akcijskih prodaj in podobnem. Vprašali pa smo se ali lahko peščica aranžerjev (36 do 40 jih skrbi za več kot 1600 prodajnih mest) lahko povsod zagotovi tako kakovost, ki bi pomenila bistven premik v zu-

nanjem izgledu sozdovih prodajnih in drugih poslovnih mest. Dokler nas bo tako malo, bodo tudi premiki komaj opazni. Toda začeti je treba, čeprav z geslom »zaupaj vase«.

Kljub maloštevilnosti smo dolžni sodelovati pri spreminjanju in ustvarjanju vtisa zaupanja vredne firme, njene celotne podobe, njeni raznovrstni proizvodnji in ponudbi blaga. Če smo pri opredelitvi ciljev našega delovanja našli skupni jezik, ga moramo zdaj najti tudi pri oblikovanju konkretnih skupnih zadev in

opredeliti minimalne standarde, ki jih mora vsak aranžer upoštevati pri svojem delu, da bo poleg njegove poklicne sposobnosti in fantazije iz izdelka razvidna tudi skupna rdeča nit — pripadnost sozdu, enotni in skladni celostni podobi sozda.

Poskusili bomo nekaj, česar do sedaj nismo. Poskus naj pokaže ali bomo postali bolj opazni, bolj urejeni in nenazadnje tudi ali bomo zaradi našega boljšega dela tudi bolje prodajali. Če nam bo uspelo vsaj malo zboljšati sedanje stanje, verjetno v posameznih sredinah ne bo treba več posebej dokazovati, da je aranžer potreben in da sredstva in čas, ki jih porabimo za boljši videz in urejenost niso porabljeni za »lanski sneg«.

Aranžerji na sestanku. Minimalne obveznosti vseh: enotna in skladna celostna podoba sozda.



Klub Mercator

Andrej Dvoršak

Gorenjci so varčni — tudi pri reklami

Ker je sistem Mercator-KIT strašansko velik, so strašanske tudi razlike in rezultati, ki so doslej doseženi v akciji KLUB MERCATOR. Tokrat smo obiskali naše organizacije na Dolenjskem, v Beli Krajini in na Gorenjskem. Začeli pa smo v Kočevju.

Kljub prizadevanju skromni rezultati

Marjanka Mulc iz skupnih služb M-Kmetijskega gospodarstva Kočevje, nam je povedala, da so prodali osmim kupcem za 1,15 milijona dinarjev kuponov, kar šest pa je članov kolektiva. Mimogrede sem opazil, da v predalu neke mize leži cel kup plakatov, s katerimi naj bi reklamirali našo akcijo.

Še slabše gre prodaja v TOK Kmetijstvu, kjer kupone prodajata Nada Kure in Albina Ule. Doslej sta prodala en sam kupon, kupila pa ga je tovarišica Albina zato, da sta praktično preizkusila napotke, ki sta jih dobila na seminarju. O kuponih sta obvestila prav vse člane kolektiva, ki so prejemale osebne dohodke, vendar pa se za članstvo v Klub nihče ne odloča, kljub temu, da so obresti interne banke lokalnega sozda le 45 odstotke.

Le malo bolje gre v tozdu Govedoreja, kjer je blagajničarka Žuža Kolmanič včlanila v Klub Mercator tri stranke in jim prodala za dobra dva milijona dinarjev kuponov. Povedala je, da je pri njih precej kooperantov in delavcev iz drugih republik in kot pravijo, prav nič ne zaupajo Mercatorjevim kuponom. Zanimivo je, da tudi osebni dohodek dvignejo s hranilnih knjižic še isti dan, ko ga prejmejo. Kolmaničeva se je potrudila in obšla vse obrate ter seznanila delavce s Klubom Mercator, brez uspeha.

Ugoden — odmev

Iz M-KG Kočevje smo odšli v tozdu Trgopromet Mercator-Rožnika, ki dosega v akciji Klub Mercator vidne rezultate. Ivan Glad, direktor tozda je povedal, da je število članov in prodanih kuponov v stalnem porastu. Kot pravi, je ta akcija mnogo boljša od nakupnih pisem in potrošniške kartice. V tozdu si prizadevajo, da bi pridobili čimveč članov in s tem tudi obratnih sredstev. Samo na upravi, enem od dveh prodajnih mest v Kočevju, so prodali 577 kuponov v vrednosti 33,5 milijona dinarjev, vrnjenih pa je bilo v istem času le 13,2 milijona dinarjev.

Da akcija v tozdu Trgopromet dobro teče, imajo zasluge predvsem prodajalci, ki akcijo razmeroma dobro poznajo. Martini Potrošnik se tako, kot mnogi drugim, zatika le pri obrestih. V trgovini Prehrana pa kandidata za člana Kluba Mercator napotijo čez cesto v prodajalno Tehnika, kjer ga blagajnik Rajko Kavšček dokončno prepriča o smotrnosti članstva v Klub Mercator. Povedal nam je, da večina strank akcijo pozdravlja kot ugodno in koristno novost.



Albina Ule: kljub trudu odziva ni.



Klub je pametna zadeva, meni Rajko Kavšček.

Za včlanjenje v Klub se odločajo predvsem starejši ljudje, zlasti iz Kočevja in okolice, nekaj pa jih je tudi iz Ribnice. Propdali so za 17,7 milijona dinarjev kuponov 32 kupcem. Kavšček ima na mizi izpolnjen vzorec vseh obrazcev, potrebnih za včlanjenje in kadar ga ni, lahko vsak prodajalec izpolni formularje ter včlani novega člana. Zadrege s prodajo kuponov v tej trgovini ne poznajo.

Ko smo hoteli kupiti kupone v Mesariji, poslovalnica 4 M-KG Kočevje, so nas precej začudeno gledali. Ker pa smo poudarjali, da so to Mercatorjevi kuponi, so nas napotili v sosednjo poslovalnico Trgoprometa — Rudar



Pravo veselje je trgovati z Marijo Leban Lebar, prodajalko z Brega.



Če ne gre v zadrugi — tudi tam bo šlo — gre pa pri naju, pravita Ludvik Hren (levi) in Franc Cimerman.

Kočevje, od tu pa na upravo ali v Tehniko.

Ribničani — radovedni, a oprezni

Naslednja postaja je bila Ribnica. Martina Groznik iz Samopostrežne na Šeškovi 46, odlično pozna akcijo, imela pa je tudi že dve stranki, ki sta plačali s kuponi.

Nič slabše ni poznavanje akcije v, z blagom prenatrpani, Manufakturi, ki ima odličen promet, čeprav v trgovini nihče pretirano ne skrbi za njeno urejenost. Že ob vstopu kupca po nosu oplazi jo najlonske vrvice, ki brez pravega namena visijo s stropa. Suzana Puželj je dejala, da ni s kuponi še nihče plačal blaga, vendar pričakujejo, da se bo prej ali slej pojavil tudi takšen kupec.

Franc Levstek v Železnini pa je ravno tisti dan, ko smo ga obiskali, sprejel prvi kupon.

V tozdu Jelka, v katerega so dijo vse omenjene trgovine, bi najbrž zamen iskali prodajalca, ki akcije ne bi poznal. Tako smo se ustavili v majhni vaški trgovini v Bregu, ki jo vodi Marija Lebar. Bili smo prav presenečeni, ko je povedala pravilen podatek o obrestih za kupone in vse ostalo, o čemer se mnogim našim prodajalcem v večjih trgovinah in trgovskih središčih niti ne sanja. V trgovini je bila tudi Marija Lovšin, ki je prej vodila ta lokal. Tudi ona pozna našo akcijo, spoznala pa jo je v časopisu Mercator, ki ga kot upokojenka Jelke, redno dobiva.

Zelo žalostno pa je bilo v Jelki ni samopostrežni trgovini v Sordražici, kjer tovarišica na blagajni o kuponih ni imela niti najmanjšega pojma. Znašla se je tako, da nas je poslala k poslovojni Francu Češarku, ki akcijo dobro pozna in je povedal, da bi lahko kupone nabavili tudi pri njem in ne bi bilo potrebno hoditi v Ribnico. Sam bi poskrbel za vse formalnosti in možnemu članu olajšal ves postopek. Ker je stalno v trgovini, meni, da zadostuje, če sam pozna podrobnosti akcije. Blagajničarka, sedaj po našem obisku ve vsaj to, da kuponi obstojajo in da so v Mercatorju zakonito plačilno sredstvo.

Jože Mohar, direktor tozda Jelka, Mercator-Rožnik, je informacije, ki smo jih dobili v trgovinah še dopolnil. Povedal je, da so obiskali vse delovne organizacije v občini, njihova vodstva ter vodstvo sindikatov seznanili z akcijo Klub Mercator. Na odmev pa računajo v decembru in januarja. Sam je obiskal večje število obrtnikov, jim pojasnil prednost in jih povabil, da se včlanijo v Klub Mercator. V blagovnici pa že vrte propagandne kasete o naši akciji. Žal imajo težave s kadri in zato v blagovnici še ni stekla prodaja kuponov, jo pa načrtujejo. O Klubu Mercator pa so trikrat govorili na poslovodskih sestankih in osebno je prepričan, da v celem tozdu ni poslovojdje, ki akcije ne bi poznal.

Tudi v KZ bi morali vedeti

S kuponi in našo akcijo se je temeljito zapletlo v Mesariji M-KZ Velike Lašče. Prijazna mesarja Alojz Tomažin in Franc Zabukovec o kuponih Kluba Mercator nista imela pojma. Nekje od daleč se jima je dozdevalo, da je tudi njuna zadruga v sozdu Mercator, ker pa sta pač ustrezljiva, je Zabukovec poklical računovodstvo in povprašal, če lahko sprejme te kupone. Dobil je pritrdilen odgovor. Pa jima ne gre zameriti, saj sama nista prav nič kriva, če se je informacija ustavila na upravi zadruge.

Sta pa zato prodajalec Franc Cimerman in poslovojdja Ludvik Hren v Železnini Velike Lašče, ki sodi v tozdu Dolomiti, bila pripravljena brez vseh pomislov

Nadaljevanje na 10. strani

V ribniški Manufakturi: živo, toda...



PREGLED OZD, KI SO S PRODAJO KUPONOV PRIDOBILE NAJVEČ SREDSTEV

1. M-Mednarodna trgovina, TOZD Slovenija sadje, ZT
2. M-Zarja
3. M-Rožnik, TOZD Grmada
4. M-Rožnik, TOZD Golovec
5. M-Modna hiša, TOZD Prodajalna Maribor
6. M-Kmetijski kombinat Sevnica, TOZD Trgovina
7. M-Rudar, TOZD Univerzal Idrija
8. M-Izbira-Panonijska, TOZD Maloprodaja

Najboljša prodajna mesta

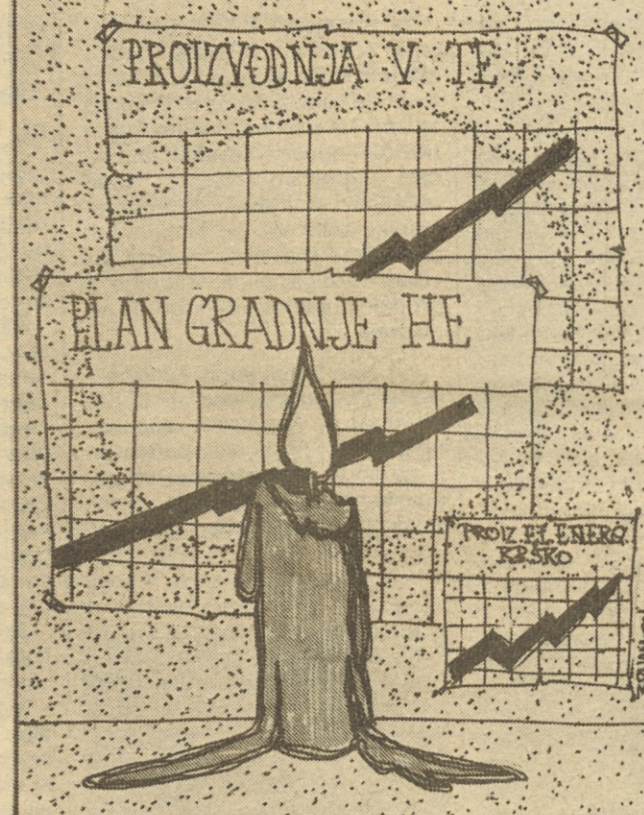
1. Kraigherjeva ploščad, Ljubljana
2. Uprava M-Zarje, Ormož
3. Blagovnica Modne hiše, Maribor
4. Železnina Sevnica, M-KK Sevnica
5. Diskont na Slovenčevi ulici Ljubljana, M-Rožnik, TOZD Grmada
6. Blagovnica v Idriji, M-Rudar
7. Blagovnica v Ptuj, M-IP
8. Kmetijski oskrbni center v Sevnici, M-KK Sevnica

Pregled je narejen za čas od 14. 9. do 3. 12. 1987

prosi
mec



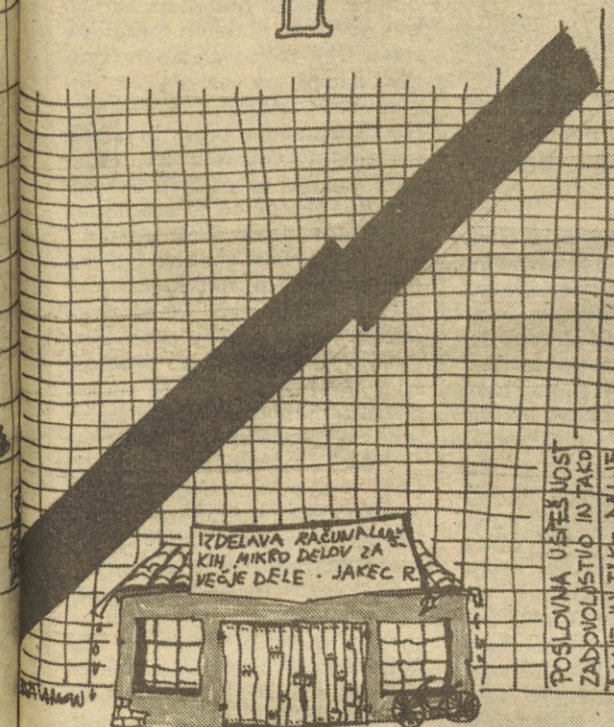
svečan



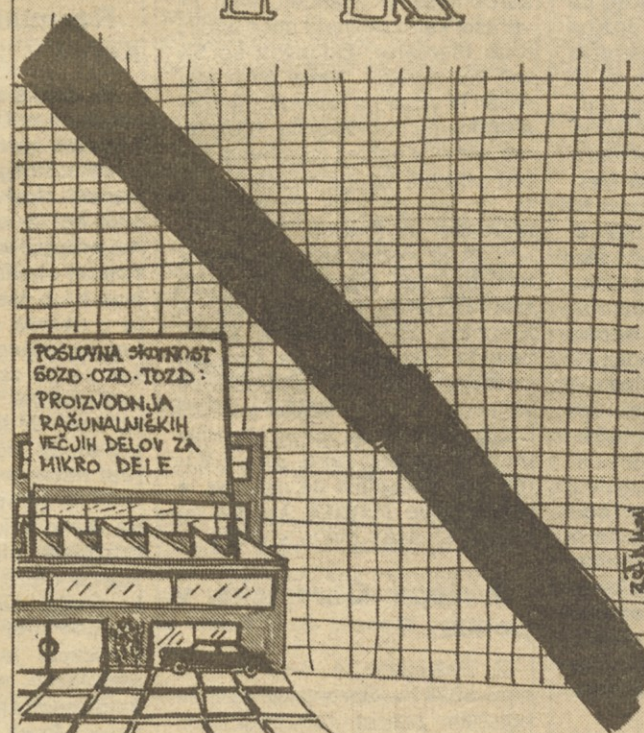
sušec



maji



veliki



rožnik



maji



srPan

veliki

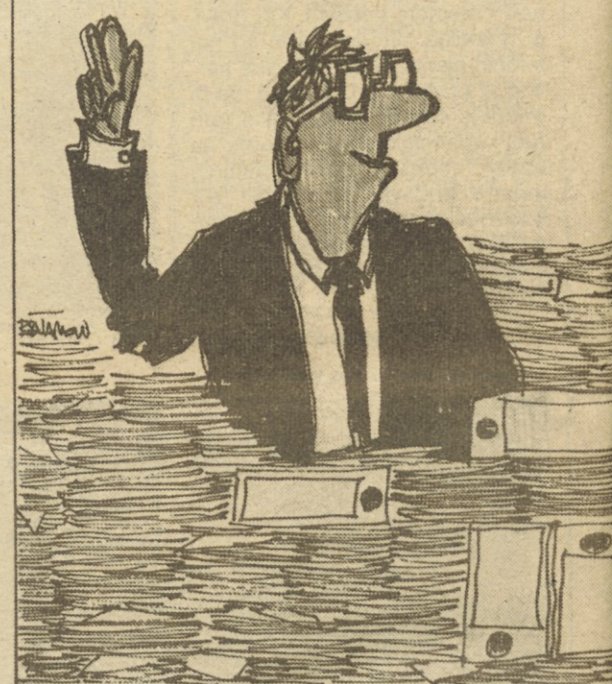


srPan

kima
vec

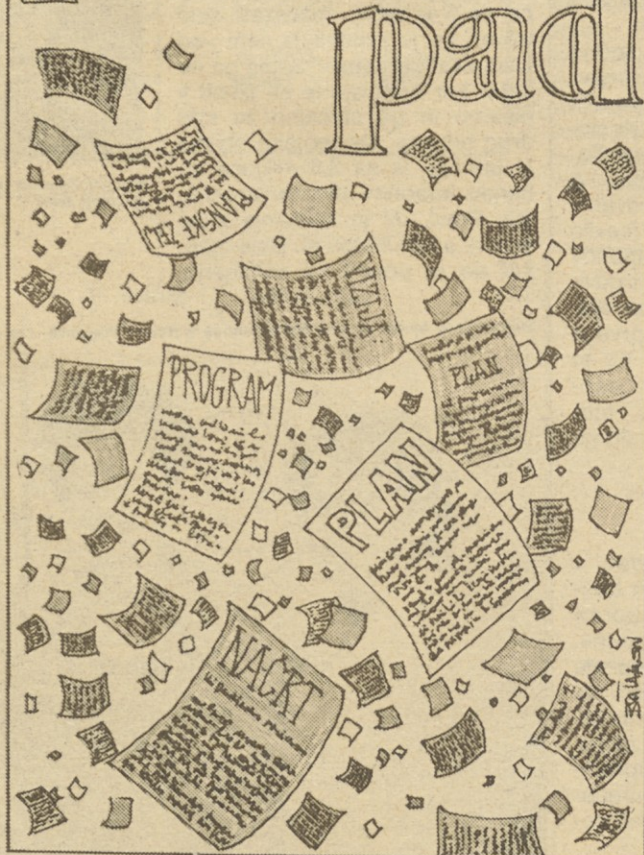
vino

tok



listo

pad



grudnem



Gorenjci so varčni — tudi pri reklam

Nadaljevanje s 7. strani

sprejeti kupone. Trgovina je na vidnih mestih oblepljena s plakati, ob blagajni pa je ležal kupček letakov s podrobnimi pojasnili.

Za prodajalno v rojstnem kraju Primoža Trubarja bi dal roko v ogenj, da v njej ne poznajo naše akcije. Pa sem se uštel. **Marija Ofak** ve o njej toliko, kot je napisano na plakatu in meni, da je koristna, da pa v njeno trgovino najbrž ne bo tako kmalu kupca, ki bi plačal s kuponom Mercatorja.

Novo mesto — dobro

Novomeščani so se glede poznavanja akcije sorazmerno dobro odrezali. Ko smo v poslovalnici Pogača na Glavnem trgu spraševali za kupone, nam je informacijo posredovala kar ena izmed strank, za katero se je izkazalo, da je **Ljubica Muren**, finančni knjigovodja v Mercator-Standardu. Tudi **Tatjana Vovko** na oddelku Suhe robe v blagovnici, ki je čez cesto, ni bila v zadregi. Poslala nas je k **Jožici Repše**, komercialni referentki, ki je zadolžena za včlanjevanje v Klub Mercator. Od nje smo zvedeli, da se je prva včlanila **Uršula Judež**, upokojenka SDK, ki je kupone kupila 14. septembra. Doslej se je včlanilo že 29 strank, ki so kupile za okoli 20 milijonov dinarjev kuponov. Repšetova je povedala, da je v začetku prodaja kuponov bolj počasi napredovala, precej ljudi pa se je včlanilo po »reklamni« v oddaji Zdravilo. Med drugim se je hotel včlaniti tudi nek mladinec, ki pa so ga morali zavrniti, ker ni imel osebnih izkaznic. Bil je premlad, da bi postal naš član ...

Počasi se število članov povečuje tudi v Potrošniškem centru v Ločni. Vodja enote **Jože Markovič** je dejal, da so vzroki majhnemu zanimanju predvsem izjemno ugodne obresti, ki jih daje Labod svojim delavcem. Za vloge na vpogled dobijo 100 odstotne obresti, kar je precej ugodnejše od obresti, ki jih ponujamo mi.

Kalkulantka **Marija Nghisheka** je povedala, da so prve kupone prodali že 14. septembra, do sredine decembra pa se je včlanilo skupno osem občanov, ki so kupili za 4,3 milijone dinarjev kuponov. Nekateri tudi po večkrat. Zanimanje je po njenem mnenju precejšnje, a ker kupone prodajata le ona in vodja enote, jih popoldne ni moč dobiti, do naslednjega dne pa se ljudje že premislijo ali pa zapravijo denar. Če bi hoteli prodajati popoldne, bi morali usposobiti oddelkovodje. So pa doslej vnovčili že veliko kuponov, tudi takšnih, ki niso bili kupljeni pri njih.

V Novem mestu prodajajo kupone tudi v M-KZ Krka, v blagovnici Žabja vas. Kalkulantka, **Anica Zavodnik** in poslovodja **Jože Pelko** sta prepričana, da so kuponi imenitno sredstvo za varčevanje ter da se da z njimi letno prihraniti najmanj en povprečen oseben dohodek. Doslej sta prodala za 3,3 milijone dinarjev kuponov 10 članom, ki potem s temi kuponi v blagovnici tudi kupujejo. Dodatno propagandno akcijo načrtujejo za konec leta, ko bodo v Klub Mercator podrobno obvestili vaše odbore SZDL in sindikalne organizacije.

Če ne odideš zaradi postrežbe

Zanimalo me je, kako bodo kupone sprejele prodajalke v Delikatesi M-KZ Krka na Glavnem trgu. Pa do tega, da bi plačal s kuponi ali denarjem sploh nisem prišel. Trgovina se mi je tako zagnusila, da sem jo brez besed zapustil in se vanjo lep

cas ne bom vrnil. Vzrok za to je starejša prodajalka, ki mi je sir, ki sem ga hotel kupiti vrgla na tehtnico, ne da bi na ploščo postavila papir. Ko sem jo na to opozoril, je dejala, da običajno sicer da papir, a da se je zmotila. Ker sem vztrajal, da me postreže, je na tehtnico položila papir in mi hotela prodati isti kos sira, ki ga je prej dala na tehtnico brez papirja in nato še na pult. Trgovino sem zapustil, ne da bi vprašal za informacijo o kuponih Mercator in z iskreno željo, da bi vanjo od časa do časa stopil tudi kakšen sanitarni ali tržni inšpektor.

Pravo nasprotje je bila postrežba v prodajnem centru na Zagrebški 9 v Žabji vasi. **Jožica Jenič** ne le, da me je postregla tako kot se mora, ampak mi je med tem, ko me je stregla celo svetlovala in priporočala posamezne izdelke, kar ni ravno običaj v naših trgovinah. Tudi Klub Mercator je dobro poznala in vsa tri prodajna mesta v Novem mestu.

Počasi se veča tudi število članov Kluba Mercator v blagovnici M-Standarda v Šentjernej. Komercialni referentki **Joža Jordan** in **Tončka Grubar** sta prodali 19 kupcem za 8,7 milijona dinarjev kuponov. Vsak teden se pri njih oglašijo tri do štiri stranke, nekatere že kar stalne. Sta optimisti in prepričani, da je potrebno z akcijo nadaljevati. Toda akcija se lahko kaj kmalu ustavi, če o njej ne bodo obveščeni prodajalci v isti hiši. Tako me je tovarič **Janez** z oddelka Železnine poizkušal prepričati, da lahko za kupone Mercator kupujem blago le na oddelku s špecerijo ...

Jih ne marajo?

Nekoliko slabše gre prodaja kuponov v samopostrežbi »M« — tozda Gradišče v Mokronogu. Poslovodkinja **Marija Škrjanec** in njena namestnica, **Milena Čeh** sta mi povedali, da sta prodali le 1,4 milijona dinarjev kuponov dvema strankama. Imel pa sem občutek, da nad prodajo nista preveč navdušeni, saj sta dejali, da od tega nimata nič saj jima prodanih kuponov ne štejejo niti v promet. Razveseljivo je bilo le to, da so bile obresti na plakatih popravljene. Ponekod drugod jih še niso utegnili spremeniti, čeprav nove veljajo že več kot dva meseca.

Trgovina v Mokronogu sodi v sestav tozda Gradišče, s sedežem v Trebnjem. Tudi tu prodaja kuponov ne gre kaj prida. Poslovodja blagovnice v Trebnjem **Tone Dim** je prodal za komaj 1,6 milijona dinarjev kuponov dvema kupcema. Meni, da bo število članov Kluba in prodanih kuponov naraslo konec leta. V bližnji trgovini s čevlji istega tozda pa **Marija Bevec** komaj čaka na prvega kupca s kuponom, da si bo to zadevo, o kateri je brala v časopisu Mercator, ogledala tudi od blizu. Tako kot številni drugi, tudi ona ne pozna obresti...

Belokranjci....

Na drugi strani Gorjancev, v Metliki, je rezultat nekoliko boljši. Kupone prodajajo na upravi M-KZ Metlika, TOZD Trgovina. **Marija Kočevar** je povedala, da so devetim kupcem prodali za nekaj manj kot 9 milijonov dinarjev kuponov. Se mi je pa zdelo, da so trgovine kaj slabo opremljene s propagandnim materialom, čeprav so prodajalci načeloma akcijo poznali.

Janez Videtič, direktor tozda Trgovina, M-KZ Metlika, je dejal, da je osebno obiskal vodstva vseh delovnih organizacij v občini in jih obvestil o naši akciji. Obveščeni so bili tudi kmetje in med člani kluba jih je kar nekaj.

Po njegovem mnenju so plakati in druga reklamna sporočila premalo učinkovita in prodorna. Meni, da bo akcija počasi dobila širši razmah, zlasti po novem letu. Sam je tudi poskrbel, da so informacije o njej prodrle v glasila delovnih organizacij metliške občine.

V Črnomlju ni bilo sreče. Ob dveh zaprejo »štacuno« in takrat se tudi naša akcija konča. **Nada Rožman** v poslovalnici na Kolodvorski cesti, mi je svetovala, naj se oglašim prihodnji dan me 6. in 14. uro, ko so v slubi delavci uprave, ki prodajajo kupone. Predolgo da bi čakal...

Ker pa imam v Črnomlju kup sorodnikov in znancev, sem jih vprašal kako poznajo našo akcijo Klub Mercator. Odgovori so bili več kot porazni. Nekaj so o njej slišali in videli na televiziji, vendar jih reklama ni pritegnila, kljub temu, da si je večina zapomnila dobre obresti. Druga značilnost je ta, da vsi po vrsti zamenjujejo Mercator in Emono. Prepričani so, da je velika samopostrežna trgovina na Kolodvorski cesti Mercatorjeva, v resnici pa je Emonina. Bi pa kupone kupili, seveda šele potem, ko sem jim povedal prav vse podrobnosti vključno s tem, koliko obresti dobijo denimo za milijon dinarjev dnevno. Je pač tako, da so ljudje bolj občutljivi na majhne, a oprijemljive številke, kot pa na velike, ki visijo nekje v zraku.

Prelepa Gorenjska v ponos...?

Z Delenjske in Bele Krajine smo odšli na Gorenjsko, kjer so rezultati precej nevzpodbni. Za začetek smo se ustavili v Kranju. — M-KZK Gorenjske tozda Mesoizdelki na Maistrovem trgu 7. Trgovina, ki je v pritličju je odlično obiskana, le da na njej nikakor ne zaslediš značilnega znaka Mercatorja. Tudi reklama za našo akcijo je salamensko skromna — le en plakat nekje v ozadju, odmaknjen od pogledov kupcev. Blagajničarka me je poslala v I. nadstropje k **Ivici Berčič**. Imel sem občutek, kot da prav nihče v hiši ni vesel, če se nekdo zanima za Klub Mercator.

Berčičeva me je šele potem, ko sem zagotovil, da bom kupil kupone, povabila v pisarno, jezik pa se ji je prav »razvezal« šele takrat, ko je zvedelada sem »od časopisa Mercator«. Sama ga ne bere, ker dobivajo le en izvod v pisarno in ga običajno že kdo drug odnese. Do mojega obiska je prodala le za 3,8 milijona dinarjev kuponov dvema strankama. Pravi, da je zanimanja sicer dovolj, a rezultatov ni. Dela tako, kot so jo poučili na seminarju.

Na koncu je pribila, da pove tako kot je, da pa stranke ne zavaja, ker je denar pač denar. Temu dodajmo še, da je prodajno mesto izredno slabo označeno in tudi informacije, ki jih tu dobimo, so nepopolne.

Povsem drugačna slika

Nasprotje tega pa je prodajno mesto v prodajnem centru na Planini, ki jo vodi poslovodkinja **Marija Dolinar**. Za prodajo kuponov so poleg nje zadolžene še **Nera Kontras**, **Helena Pogačnik** in **Mojca Petrič**. Doslej so včlanile 18 strank in jim prodale za 2.570.000 dinarjev kuponov. Število kupcev in prodanih kuponov stalno raste in v trgovini je zmanjkalo že vsega propagandnega gradiva.

Razmišljanje članice Kluba

Tu sem srečal tudi prvo članico našega Kluba, ki je ravno kupovala nove kupone. Ekonomistka **Dragica Založnik** je finančni strokovnjak, ki zelo dobro, kot je na Gorenjskem pač navada, preračuna kako lahko najbolj koristno obrne denar. Naš Klub Mercator je pozdravila z obema rokama, saj ji nudi kot je izračunala, višje obresti kot pa jih za vlogo na vpogled reklamirajo. Vendar vidi poleg obresti v kuponih še druge prednosti, od tega, da lahko naredi natančen finančni plan porabe za gospodinjstvo do tega, da lahko s kuponi kupuje vsak družinski član in imajo tako »denar« tudi otroci vedno pri roki. Sama dela propagando za kupone tudi v svoji delovni organizaciji in zanje navdušuje sodelavce, saj je prepričana o smotrnosti članstva v Klubu Mercator. Pravi, da imajo od ak-



Dragica Založnik. Ali naj sedaj potrošniki prepričujejo nas?

cije največ koristi ravno potrošniki, ker dobijo kolikor toliko poštene obresti, po drugi strani pa Mercatorju omogočajo »nabavo« cenejših obratnih sredstev, kar se zagotovo zopet odraža v ponudbi, od česar pa imajo spet končno korist potrošniki.

Iz Kranja smo se zapeljali v Tržič, kjer je to soboto v upravi tozda Preskrba dežural direktor **Marjan Gradišar**. Od njega smo zvedeli, da so poleg s standardno propagando informativno akcije o Klubu Mercator, še posebej obvestili prav vse prodajalce. Tudi vsa vplačilna mesta, razen uprave, delajo non-stop. Poskrbeli so še za dodatno reklamo v radiu Tržič ter propagandno gradivo nalepili na vse oglasne deske tržiških delovnih organizacij. Ne zdi pa se jim prav, da je bila reklama objavljena v vseh regijskih glasilih, le v Glasu Gorenjske ne, čeprav so to predlagali na poslovodnem svetu sozda.

V Tržiču sem naletel tudi na eno izmed zelo, zelo redkih prodajalk, **Eli Rakovec**, ki se zani- ma za vse novosti v zvezi z izdelki in blagom, ki ga prodaja. Ni presenečena, če jo kupec vpraša denimo za čevlje, narejene iz posebnega materiala GORE TEX, celo na zalogi jih ima, vendar le manjše številke in za kupone Mercatorja bi jih z veseljem prodala. Celotno natančno višino obresti je poznala!

Zelo dobro teče prodaja kuponov na Deteljici v prenovljeni samopostrežni trgovini, ki jo vodi **Franc Erlah**. On in vodja izmene- **Erika Potočnik** sta povedala, da so prodali prvi kupon 14. septembra, doslej pa se je v Klub včlanilo že 20 kupcev, ki so kupili za 15 milijonov dinarjev kuponov. Med prvimi, ki so kupili kupone, je bil tudi poslovodja **Erlah** in njegovo ime se kasneje na spisku prodanih kuponov še nekajkrat ponovi. Kot ugotavljajo v tej poslovalnici, je zanimanja veliko, prav tako pa tudi nezaupanje, ki pa počasi izginja.

Tako menijo tudi v prodajalni Oskrba, tozda **Savica** v Bohinjski Bistrici. **Vera Kovačević**, namestnica poslovodje ugotavlja, da ljudje še oklevajo z nakupi, vendar se prav v zadnjem času število članov Kluba Mercator povečuje. Dvanajstim strankam so prodali za 5 milijonov dinarjev kuponov, nekateri kupci pridejo večkrat. Članice Kluba so tudi vse delavke te trgovine, ki so za poskus kupile vsake za 100.000 dinarjev kuponov.

V Bohinjski Bistrici, je le nekaj korakov dalje, še eno prodajno mesto istega tozda. To je Železnina, ki jo vodi **Franc Žvan**. Ker je prodaja kuponov tu stekla neposredno pred našim obiskom, se s kakšnimi posebnimi rezultati ne morejo pohvaliti. Zanimanja za kupone je bolj malo, informacija, ki jo dobi potrošnik o Klubu Mercator pa popolna.

Mojca Petric, Marija Dolinar, Neva Kontras in Helena Pogačnik — za ugled akcije na Gorenjskem je poskrbljeno.



V prehrani nenadomestljiv
Vladimira Kopitar

Sir kaže na narodovo kulturo v prehrani

Sir je skoraj popolno hranivo, ki vsebuje vse osnovne hranilne snovi potrebne za rast in razvoj človeškega organizma – saj je izdelan iz mleka, ki je nenadomestljivo in popolno hranivo za življenje novorojenih – mladih sesalcev.

Legenda o siru

Že nekaj desetletij vstopa sir v prehranske navade tudi tistih narodov, ki so ga prej prezrli. Sir ima danes vse bolj pomembno mesto pri sestavi dnevnih obrokov.

Izdelava sira sega daleč v zgodovino, v čas nastajanja organizirane družbe. Ko je predzgodovinski človek ujel in vzgajal čredo in zbiral mleko je razmišljal, kako bi si ustvaril zaloge hrane. Kako bi to mleko konzerviral – dobil trajnejši izdelek? In nastajali so prvi trajnejši mlečni izdelki. Sprva so bili to fermentirani mlečni izdelki – kislo mleko, nato nekoliko trajnejša oblika z manj sirotke – sveži sirček in šele nato so se oblikovali okolju, socialnim prilikam in reliefu dežele primerni siri.

Profesor Šabec navaja, da začetek sirarstva pripisujejo legendi o nekemu arabskemu trgovcu, ki je pred potovanjem na kameli, nal v meh mleko, po ježi pa je v mehu namesto mleka našel sir.

Pisana izročila pa nam pripovedujejo, da je bil sir znan kot živilo, že več tisoč let pred našim štetjem.

Zgodovina slovenskega sirarstva

Naši predniki so se naučili izdelovati sir od staroselcev Grkov, Rimljanov, Tračanov, Ilirrov in Kelto, piše dalje profesor Šabec in pravi, da je za razvoj sirarstva v naši ožji domovini Sloveniji, zlasti pomembno leto 1873. Takrat je prišel v Bohinj švicarski sirarski mojster **Tomaž Hitz**. Povabil ga je deželni odbor dežele Kranjske po posredovanju župnika iz Bohinjske Bistrice – **Janeza Mesarja**. Tomaž Hitz je po navodilih Janeza Mesarja začel Bohinjce načrtno poučevati, kako se izdeluje trdi sir – predvsem Grojer in Ementalec (v stari Fužini). Hitz je potoval tudi na Tolminsko, kjer je tudi Tolmince učil umetnosti izdelovanja sira, predvsem sira Grojer. Ta sir so izdelali na planini Razor nad Škrbino prvič leta 1886. Sirarji iz Bohinja so odhajali po Sloveniji učiti te obrti druge, ali pa so se v Bohinj prihajali učiti sirarji iz drugih kra-

jev Slovenije. V začetku 20. stoletja so se po Soloveniji množično ustanovljale sirarnice, v katerih so se v sir predelovali viški mleka. Potrebe tega časa so narekovele ustanovitev prve mlekarske šole na Vrhniki leta 1905. Na tej šoli je učil, kot **prvi strokovno izšolan slovenski mlekar-ski učitelj, Anton Pevec**.

Potrebe in hiter razvoj mlekarstva so narekovele ustanovitev mlekarske šole v Škofji Loki 1927. leta, ki jo je ustanovil in vodil do leta 1941 profesor ing. Srečko Šabec. Ing. Šabec je ustanovil in dosegel gradnjo mlekarske šole v Kranju, ki deluje kot Mlekarski izobraževalni center ves povojni čas. V Kranju se še danes šolajo mlekar-ski kadri za celo Jugoslavijo.

Sir v kulturi prehrane

Danes je razvoj mlekarstva dosegel tak razmah, da komaj še sledimo vsem novostim na tem področju.

Z razvojem narodove kulture, se vzporedno razvija tudi njegova kultura prehrane. Človek v razviti družbi razmišlja o zdravi prehrani in se ne prehranjuje več stihij-sko – obroke natančno sestavlja in načrtuje.

Umetnost sestavljanja obrokov je v pestrosti jedi postavljenih na mizo, kakor tudi sposobnost, da eno jedilo pripravimo na več različnih načinov.

Siri so tipičen primer jedila, s katerim bodisi obrok popestrimo, ali pa ga postavljamo na mizo kot glavno jed in z dodatki popestrimo sir. Prav o siru premalo vemo in ga sploh ne znamo ponuditi ali pripravljati. V deželi, kjer ponudbe sira ni, se potrošniki nanj ne navadijo in kjer ni potrošnje, ne napreduje tudi proizvodnja. To je torej odgovor na prenekatero očitke češ, da pri nas izdelujemo le tri vrste sirov.

Kaj torej storiti, da bi bili siri pogostejše sestavni del naših obrokov, ali bolje, da bi jih pogostejše vključevali v ponudbo tudi naši gostinski obrati?

Bolje moramo poznati vrste sirov, njihovo prehransko vrednost, možnosti za sestavljanje obrokov, ter način vključevanja sirov v dnevne obroke.

Zajamčeno čisto naravno jedilo

Sir je eden redkih v prehrani industrije eden redkih, zares popolnoma naravnih izdelkov. Osnovni proces predelave mleka v gru in sirotko je ostal tudi v času jedrske energije prav tak, kot ga je uvedel človek, ko je mleko prvič predelal v hrano za svojo družino.

Vrste sira

Poznamo veliko število različnih vrst sira. Razlike so v načinu izdelave, procesih zorenja in dodanih mikroorganizmih. Sir je zgoščeno mleko – vsebuje vse elemente mleka v zgoščenih obliki. Siri so narejeni iz Kravjega, kozjega, ovčjega in iz mleka drugih molznih vrst živali.

Značilnosti sira niso odyisne le od sirarja, tudi narava posega vmes s svojo roko. Vrsta živali, pokrajina, krma, klima, letni čas – vse to vpliva na kakovost in okus zrelega sira. Zato mnoge dežele, ki proizvajajo sire za izvoz, tudi uvažajo tuje vrste sirov, da bi tako popestrile izbor ukusov sira na domačem trgu.

Sire delimo po različnih kriterijih in sicer:

1. po količini suhe snovi v: trde sire s 30 – 37 odstotkov suhe snovi, poltrde sire s 37 – 45 odstotkov suhe snovi, mehke sire s 56 – 60 odstotkov suhe snovi in sveže sire s 65 – 70 odstotkov suhe snovi

2. sire ločimo po količini maščobe na: prekomastne sire s 50 odstotki maščobe v suhi snovi, polnomastne sire s 45 odstotki, tričetrtmastne sire s 30 odstotki, polmastne sire z 20 odstotki, četrtmastne sire s 10 odstotki in puste sire z manj kot 10 odstotkov maščobe v suhi snovi; In kaj predstavlja izraz »odstotek maščobe v suhi snovi« si lepo ponazorimo z naslednjo skico.

Vitaminski v siru

Siri so visoko vredno hranivo, ki vsebujejo za organizem lahko dostopne razkrojne produkte mlečne maščobe, mlečnih beljakovin, mlečnega sladkorja ter lahko dostopen kalcij in fosfor.

Zorenje sira bi lahko označili kot neko vrsto predprebave saj mikroorganizmi s svojimi encimi med zorenjem delujejo enako, kot prebavni sokovi v našem želodcu. Beljakovina mleka se med zorenjem razcepi na sestavne dele, ki se po uživanju sira dovajajo neposredno v celice človeškega organizma. Beljakovina v siru je organizmu lažje dostopna, kot beljakovina mleka, ko mleko pijemo. Prebavljivost mlečnih beljakovin je v sirih izboljšana in je za različne vrste sirov 100 %. Mlečne beljakovine so celo lažje dostopne, kot ostale beljakovine živalskega izvora – kot je naprimer meso.

Siri so bogati z vitamini, zlasti sveži siri vsebujejo celo paleto vitaminov: A, E in F ter B in D.V trdih sirih – ementalcu je znatna količina vitamina B12.

Sir na mizi

In tako smo malo pokramljali o nastanku, značilnostih, sestavi in bogati prehranski vrednosti sirov. Pa pogledjmo za konec, kako postaviti sir na mizo. S sirom lahko razveselimo goste na sto in več različnih načinov.

Najbolj naravno in enostavno ponudijo sir Francozi. Izberejo tri do štiri vrste sirov, jih postavijo kar v kosu na lesen pladenj in to postavijo na mizo. Gostje vrsto in količino ponujenega sira izberejo sami. Tak pogrinek izgleda takole:

- za enostavno malico za odrasle: na sirni deski sta dve do tri vrste sira, tipičnih za kraj in sicer:
 - sir s plesnijo v testu (gorgonzola)
 - mehki sir s plesnijo na površini (camembert)
 - mehki sir tipa ramadur – pikanten sirček.

- za družinsko malico z otroci – tem primeru prinesejo na mizo štiri vrste sira
 - mehki sir s plesnijo
 - topljen sir
 - trdi sir
 - poltrdi sir

- za malico, na katero so povabljeni gostje je sirna plošča bolj bogata obložena in sestavljena iz petih do šestih vrst sira, tako, vsak gost izbira sir po svojem okusu:
 - sir z zeleno plesnijo v testu
 - mehki sir
 - kozji sir
 - poltrdi sir
 - trdi sir
 - mehki sir z belo plesnijo na površini.

Tako Francozi, pri tem pa samozavestno zatrjujejo, da so siri kot ljudje: imajo karakter – ali pa ga nimajo, in svetujejo »sir morate izbirati pozorno, prav tako, kot izbirate prijatelja.

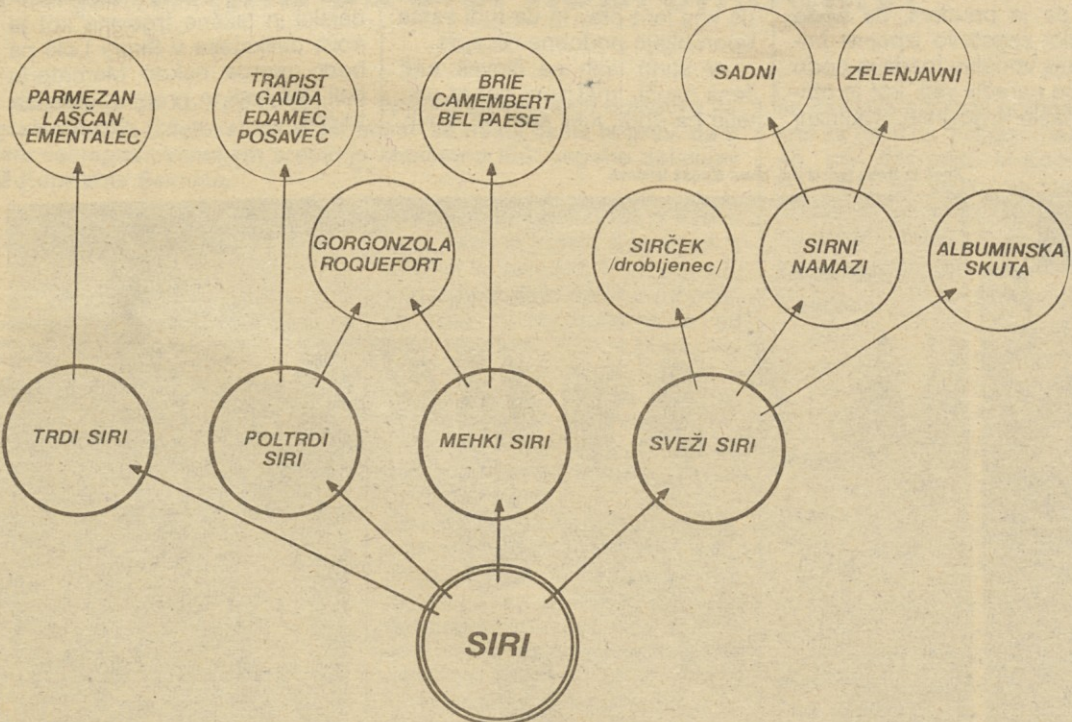
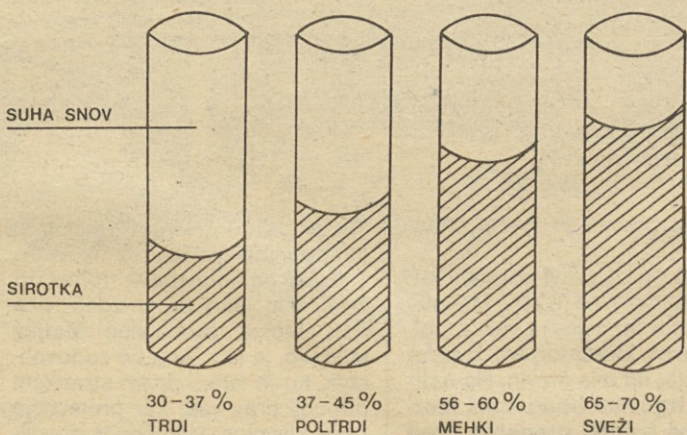
Naše sirarne so izravnalni obrati

M-Ljubljanskih mlekarnah so tri sirarne, ki so tesno vezane na

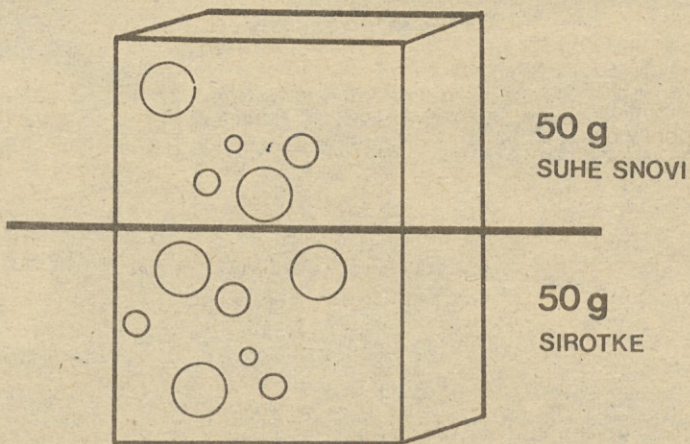
Nadaljevanje na 12. strani

SIRE DELIMO

po količini vode v siru:



100 g sira



MAŠČOBA SIRA SE RAČUNA NA SUHO SNOV:

Sir kaže na narodovo kulturo v prehrani

Nadaljevanje z 11. strani

centralni — matični obrat. To so: sirarna v Kočevju, sirarna v Velikih Laščah in sirarna v Stični.

Vsaka od sirarn ima svoj proizvodni program in izdeluje sir le iz viškov mleka. To pomeni, da v sir predelajo le tiste količine mleka, ki ostane po pokritju »mlečnih potreb«. Zato te tri obrate imenujemo tudi **izravnalni obrati** Ljubljanskih mlekarn. V zimskih mesecih, ko je odkup mleka nižji pošiljajo sirarski obrati mleko v Ljubljano, da se pokrijejo potrebe mesta po mleku in mlečnih napitkih. V poletnih mesecih pa eventuelne viške mleka usmerjamo v te tri obrate, kjer jih predelajo v sir. Tako je proizvodnja sira močno odvisna od potreb centralnega obrata oziroma, od potreb Ljubljančanov po mleku. Zlasti v šolskih počitnicah potrošnja mleka pada in takrat poraste proizvodnja sirov.

V **kočevski sirarni** predelajo dnevno od 25.000 do 50.000 litrov mleka v dokaj kakovostne sire **Gauda, Roški in Grajski sir**. Siri so zaviti v rdečo folijo in taki prihajajo tudi na trg. To so poltrdi sir, ki so redno v vitrinah z delikatesami in jih potrošniki že dobro poznajo.

V letošnjem poletju smo odprli obnovljeno in modernizirano sirarno v **Velikih Laščah**. Sirarna je opremljena z najmodernejšo sirno linijo MKT iz Finske, dopolnjeno z doma izdelanimi stiskalnicami za sir, centrifugami za su-

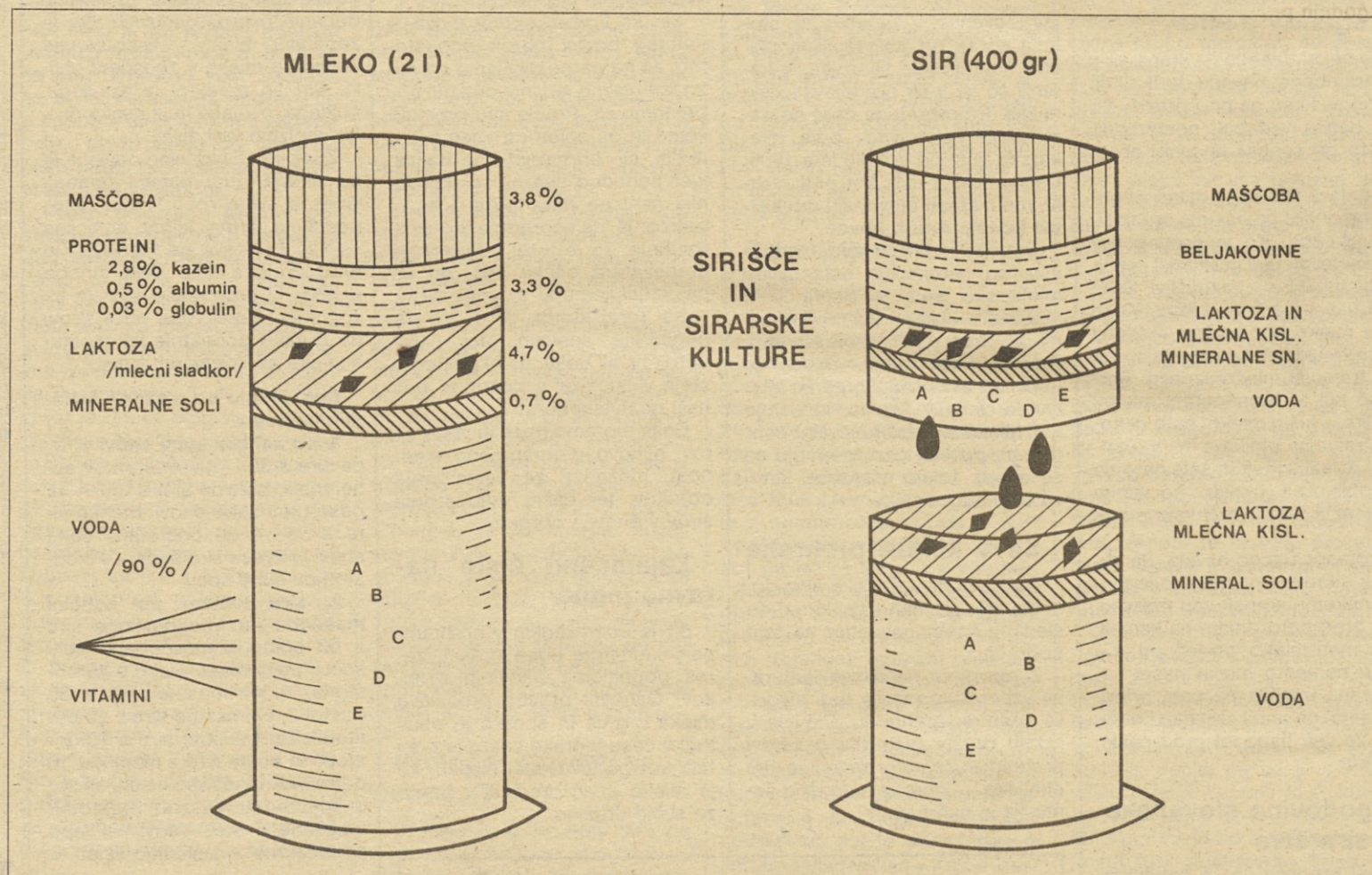
rovo in pasterizirano mleko in drugimi pomožnimi elementi v liniji za izdelavo sira. V tej sirarni izdelujejo vrsto zahtevnega in kakovostnega sira, ki prihaja na trg pod imenom **Laščan**. To je trd sir izdelan po tehnologiji sira Grojer in je po kakovosti med

najkvalitetnejšimi slovenskimi siri.

Tretji sirarski obrat M(-)Ljubljanskih mlekarn je v **Stični**. To je sirarna z dolgoletno še predvojno tradicijo. Pred vojno je bila last samostana in v njej so izdelovali več različnih vrst sirov. Da-

nes je to lepo opremljena sirarna, v kateri izdelujemo **sir Posavec** in uvajamo proizvodnjo poltrdega sira, pod imenom **Stiški sir**. Pri tej proizvodnji bo poudarek na tehnološkem postopku, ki bo prav tak kot so ga poznali sirarji, ko še ni bilo raznih zavojnih

— plastičnih materialov. Sir bo izdelan po starih izvirnih postopkih in bo zorel tako, kot v času naših babic. Morda bi temu rekli **sir iz babičnih časov**. Takega sira si trg zares želi in ga bodo zahtevnejši potrošniki zanesljivo veselili.



Specializacija trgovin M-KŽK, TOZD Mesoizdelki

Andrej Dvoršak

Mesnica ni le »mesnica«...

Tozd Mesoizdelki iz Škofje Loke ima kar 67 prodajnih enot raztresenih po vsej sončni strani Alp. Večina so to mesnice in klasične trgovine, ki pa v zadnjih letih dobivajo novo podobo. Trajna usmeritev tega tozda so specializirane trgovine, v katerih bi kupcem ponudili široko izbiro blaga s prijazno besedo in nasvetom prodajalcev.

Letos so prenovili tri prodajalne: v Ljubljani, Trzinu in v Škofji Loki. Slednja je bila odprta tik pred praznikom SFRJ, na Cankarjevem trgu, lučaj od škofojloške avtobusne postaje. Prej je to bila klasična mesnica, z dobrim prometom. V TOZD Meseizdelki pa so se odločili, da jo popolnoma prenovijo in iz nje naredijo nekaj več — trgovino, specializirano za prodajo raznovrstnega

delikatesnega blaga. V pičlih dveh mesecih so jo obenem s hladilnico prenovili, kar jih je stalo okrog 30 milijonov dinarjev.

V vitrine in police so zložili vrsto izdelkov, ki si jih prej le redkokdaj videl na enem mestu. Za prodajne pulte so postavili prijazne prodajalce, ki blago ne le prodajajo ampak ga znajo tudi ponuditi in na ta način skrbeti za

povečan promet in stalne stranke.

Kot je ob otvoritvi poudaril **Miro Duič**, direktor TOZD Mesoizdelki, bo v tej trgovini velika izbira izdelkov Mercatorjeve živilske industrije, od olja do vin. **Na policah te trgovine bodo imeli Mercatorjevi izdelki prednost pred drugimi, ki pa jih tudi ne bo manjkalo, tako da bo imel kupec možnost izbire in odločitve.**

Poslovodja **Drago Juričan**, ki že dve leti in pol vodi to prodajno mesto pa je poudaril, da bodo prodajalci zagotovo izpolnili pričakovanja vodstva tozda in bodo za kupce naredili več, kot je običaj v naših trgovinah. Najmanj

kar je, bodo s kupci prijazni in jim pomagali pri izbiri z nasveti...

Kaže, da bo njegova trditev držala, vsaj tako se je zdelo prvi dan. Mesar prodajalec **Matjaž Miklavč**, je kar žarel od zadovoljstva, ko je lahko prvim strankam ponudil prav vse, kar premorejo naše klavnice, vključno z govejimi repi! Ne le ponudil, vsaki je tudi svetoval kakšne začimbe, kakšen kos za posamezno jed... in izkušene gospodinje so bile »čisto preč«, ko so ugotavljale, da ima fant prav in da tudi same uporabljajo podobne recepte.

»V štirih letih se človek tudi česa nauči. Imel sem dobre učitelje na Trati, kjer sem se izučil,

potem pa sem ob delu prodajalca prisluhnil strankam, ki zelo radi izdajajo svoje recepte. Sam ne kuham, poznam pa receptov za mesne jedi kolikor hočete. Za enak kos mesa lahko vsaki stranki svetujem kaj novega, tako da spozna, da se da narediti iz »njenega kosa« še kaj drugega, ne le tisto, kar sem svetoval kupcu pred njo, pa čeprav sta oba kupila meso od istega kosa,« pravi Matjaž, ki z veseljem opravlja svoj poklic. Takšni prodajalci in takšne trgovine kot je nova delikatesa v Škofji Loki pa bodo morda nekoč Mercatorju dali nov lesk in promet ... saj za to gre!

Slovesno ob otvoritvi mesnice, ki je nekaj več.



Znat je treba tudi iz nič, pravi Matjaž Miklavč.



Dvajset let blagovnice v Ljubnem

Andrej Dvoršak

Dobra založenost in dober promet

Devetega decembra je blagovnica v Ljubnem praznovala 20-letnico uspešnega poslovanja. Ko so jo odprli je bila to najlepša in najmodernejša hiša daleč na okoli. Nekaj tega blišča je ohranila do današnjih dni. Še vedno je privlačna za kupce in to ne le domačine. Blagovnica je znana po vsej Sloveniji zaradi bodre založenosti in ugodnih pogojev, ki jih nudi potrošnikom.

»Naša hiša dobro posluje že ves čas. Nekoč smo bili moderna trgovina, kar je pritegovalo kupce iz okoliških krajev. Danes jih

pritegujejo razne akcijske prodaje. Računamo, da bomo letos samo v blagovnici ustvarili 1,2 milijardi din prometa, medtem ko je samopostrežna prodajalna, ki je v pritličju iste hiše, najuspešnejša med vsemi živilskimi prodajalnami našega tozda. Isto velja tudi za bife, ki od vseh gostinskih lokalov v tozdu ustvari največ prometa,« zatrjuje **Ana Novak**, pomočnica poslovdje samopostrežne trgovine, ki dela tu že od otvoritve. Od 15 delavcev, kolikor jih je zaposlenih v bifeju, blagovnici in samopostrežni trgovini, jih je natančno tretjina tu že polnih 20 let. Poleg Novakove so to še **Marija Budna, Ana in Albin Zamernik ter Ana Naraločnik**.

Naša sogovornica Ana Novak nam je povedala tudi del zgodovine trgovine v Ljubnem. To je tudi del njene osebne zgodovine, saj se je tu izučila trgovskega poklica. Vajeniško dobo je opravila v Jelki, Gornji Grad, ki so jo kasneje ukinili in se pripojili

nekdanji organizaciji Mercator Detajl, nato pa k tozdu Grmada Mercator-Rožnika. Grmada je tudi zgradila blagovnico v Ljubnem, ob združitvi sozdov KIT in Mercator pa je 9 trgovin tega tozda prišlo pod okrilje M-ZKZ Mozirje točneje v njen tozd Trgovina in gostinstvo.

Kot nam je povedal **Rafko Semprimožnik**, vodja delovne enote Trgovina, ene izmed štirih delovnih enot tozda, je do pripojitve devetih trgovin Grmade k Mozirski zadrugi prišlo zaradi tega, ker je zadruga imela zelo močno razvito trgovsko dejavnost. Danes ima skupno 25 prodajaln, od česar je 7 samopostrežnih, 8 tehničnih trgovin, 7 z mešanim blagom, 2 mesnici in specializira-

na trgovina za zaščitna sredstva za kmetijstvo.

S svojimi trgovinami pokriva celotno območje občine in večina jih rentabilno posluje. Pa tudi sicer njene trgovine ustvarijo kar 65 odstotkov od skupnega prometa trgovin v občini, kjer si deli prostor z drugimi trgovskimi organizacijami, ki imajo svoje prodajalne v potrošniških središčih. Semprimožnik poudarja, da je pripojitev trgovin Grmade omogočila zadrugi večjo specializacijo v posameznih manjših krajih, rešeno pa je bilo tudi vprašanje podvajanja poslovalnic in s tem zalog. Povečal se je koeficient obračanja, pa tudi promet se ni zmanjšal.

Na svojo trgovino v Ljubnem so v zadrugi zelo ponosni, kajti s svojo ponudbo, preko sindikalnih organizacij, ji je uspelo prodreti izven občinskih meja, prav do Ljubljane. Zato si žele, da bi tudi 40-letnico dočakala s takimi poslovnimi rezultati, s kakršnimi se ponša danes in za katerimi se skriva prizadevno delo vseh njenih 15 delavcev.

M-Zarja odprla novo trgovino v Tomažu

Andrej Dvoršak

Praznik za krajanje in trgovce

V M-Zarji je postala že tradicija, da vsako jesen odprejo novo trgovino. Letos so jo v Tomažu, krajevni skupnosti, v kateri živi 2450 krajanov. Za kraj je bilo odprtje nove trgovine velik praznik in na otvoritev je prišlo 400 ljudi, česar že dolgo ne pomnimo.

Slavnostna govornica **Rika Germ-Metlika**, predsednica PO SOZD je v svojem govoru poudarila uspehe, ki jih M-Zarja dosega v zadnjem obdobju ter njeno pripadnost Mercatorju. M-Zarji je uspelo uresničiti vse kar je sprejela v svojih srednjeročnih načrtih. To je nedvomno velik uspeh. Kako pa bo z uresničevanjem načrtov v prihodnje, pa je po besedah Germove, veliko vprašanje. Gospodarski pogoji se prehitro spreminjajo in slabšajo, da bi lahko z gotovostjo napovedali uresničevanje planov. Jasno je le to, da težki časi in še manj ugodni pogoji gospodarjenja šele prihajajo in ti nam bodo krojili usodo.

»Vendar pa želja po razvoju mora biti prisotna, kljub neugodnim razmeram. Ne moremo se prepustiti filozofiji preživetja, ki se zdi morda logična, prav tako pa ne težnjamo, ki vejejo iz napovedanih zveznih ukrepov, težnjamo po enotnosti in izenačevanju z nerazvitimi. Enakost v revščini nas lahko preveč stane, zato se je proti temu potrebno boriti,« je med drugim dejala tovarišica Germova, ter poudarila, da takšna enakost zagotovo ni izhod iz sedanje gospodarske krize!

Tem temačnim tonom se ni mogla izogniti niti **Anica Lukaček**, direktorica M-Zarje, ki je opozorila na neustrezne marže, za posamezne vrste blaga in padanje kupne moči prebivalstva. Poudarila je, da naložba v Tomažu, čeprav je bila zapisana v

srednjeročnem planu, za Zarjo ekonomsko ni zanimiva. Trgovina, ki so se je krajan tako veselili, je bila zgrajena pod raznimi pritiski. Res pa je tudi, da je bila prodajalna s tehničnim blagom zaradi dotrajanosti porušena, prav tako pa dosedanja prodajalna z mešanim blagom ni več ustrezala svojemu namenu.

Ker je KS Tomaž precej oddaljena od večjih nakupovalnih centrov, je bila izgradnja trgovine nujna, čeprav se v njej oskrbuje le okoli 60 odstotkov krajanov. Trgovina je v novi zgradbi, v kateri so še zdravstvena ambulanta in stanovanja. Sama trgovina ima okoli 300 kvadratnih metrov prodajnega prostora, kar je trikrat več, kot ga je bilo v stari trgovini. Za idejno rešitev je poskrbela Investa, za opremo pa Alprem Kamnik in LTH Škofja Loka. Sama ponudba v trgovini je dopolnjena z gradbenim materialom, galanterijo in tehničnim blagom, skratka z vsem, po čemer sprašujejo potrošniki.

Po končani svečani otvoritvi nam je poslovodja **Franc Horvat**, ki vodi trgovino v Tomažu že 31 let povedal, da bo odprta od 7. do 17. ure, v njej pa bo zaposlenih šest prodajalcev. Doslej je ta trgovina vedno rentabilno poslovala in po njegovem trdnem prepričanju, bo tudi v prihodnje, kljub temu, da ga resno skrbi padec kupne moči krajanov. Računa pa, da bo večji izbor blaga pritegnil nove kupce, ki so doslej hodili kupovat drugam.

Mercatorjev mozaik

Stoletnica ljubljanskih mle-karn — 1887 leta je bila v Ljubljani ustanovljena prva mlekarica, ki je bila vpisana v Zadrugni register. Mlekarica je poslovala pod imenom »Krainische Milch Genossenschaft in Laibach — RGMBAH«. Mlekarica je kmalu zašla v težave, tako da so jo morali

ukiniti. 38 let pozneje je bila spet odprta in reči moramo, da je bila stopnja predelave mleka na že za takratne razmere visoki tehnološki ravni. Glede težav tedanje in sedanje mlekarne se vzdržimo vsakega komentarja. Vseeno pa je prav, da 100-letnico mlekarne zabeležimo v mozaiku.



Ana Novak in Rafko Semprimožnik: zadovoljna s prometom v blagovnici.

Zgradil jo je tozd Grmada. V Ljubnem so nanjo ponosni.



Športno srečanje izdelovalcev kopit

Janko Blas

Kopitarnini strelci nepremagljivi

Čeprav je od XI. Kopitariade — športnega srečanja delavcev jugoslovanskih izdelovalcev kopit minilo že nekaj časa, je prav, da o tem vsejugoslovanskem srečanju zapišemo tudi uspehe delavcev M-Kopitarne Sevnica.

Kopitariade se udeležujejo predstavniki vsejugoslovanskih

izdelovalcev kopit: TVIN iz Virovitice, Zenit iz Vršca, Kemograf iz Borova in sevniške M-Kopitarne. Več izdelovalcev kopit v Jugoslaviji tudi ni. M-Kopitarna je ob svoji stoletnici, ki jo je praznovala lani, organizirala X. Kopitariado, udeleženci XI. pa smo bili gostje virovitiškega TVINA.

Ob takih srečanjih je navada, da se izdelovalci kopit — stroke oziroma industrije, od katerih je odvisna vsa čevljarska industrija, med seboj pogovorijo tudi o svojih problemih in načrtih. Prave barve pa se pokažejo šele na športnem srečanju, ko borbenost včasih že preseže tovariški namen srečanja.

Na Kopitariadi smo tekmovali v šahu, kegljanju, nogometu in streljanju. V skupni razvrstitvi so

se najbolje odrezali gostitelji, tesno za njimi na drugem mestu pa so bili športniki M-Kopitarne. Poudariti pa velja: na vseh XI. srečanjih so sreli M-Kopitarne na prvem mestu.

Rezultati

Kegljanje:

1. TVIN
2. Kemograf
3. Zenit
4. M-Kopitarna

Nogomet:

1. TVIN
2. M-Kopitarna
3. Kemograf
4. Zenit

V letu 1988 se bomo delavci industrije kopit srečali v Vršču. Naš gostitelj bo sicer konkurenčna tovarna, povezuje pa nas toliko skupnega, da so tudi tovariško športna srečanja utemeljena.

Streljanje:

1. M-Kopitarna
2. TVIN
3. Kemograf
4. Zenit

Šah:

1. TVIN
2. Kemograf
3. M-Kopitarna
4. Zenit

Pokal je v Virovitici prevzel Franci Rupret, vodja splošno-kadrovskega sektorja Mercator-Kopitarne. (Foto: Milka Njeguš)





OPRAVILO

[illegible]

Iz glasil naših članic

V(•)POROČEVALCU — glasilu M-Agrokombinata Krško je avtor Jože Črnoša razmišljal o ukrepih ZIS in svoji delovni organizaciji. Svoja razmišljanja je navezal na posamezne naloge, ki so jih delavci sprejeli s predsanacijskim programom. Avtor poziva vse delavce k temeljitemu razmišljanju o dogajanjih v njihovem delovnem okolju in jim predlaga, da pobude, ki bi utegnile prispevati k boljšemu in učinkovitejšemu uresničevanju predsanacijskega programa, sporočijo. Obenem zagotavlja, da bo kot urednik »Poročevalca« po-skrbel za objavo vseh pobud in predlogov.

Jože Črnoša

Izboljšati organizacijo dela na vseh ravneh

Pri uresničevanju te naloge imamo verjetno največ rezerve, torej, lahko na tem področju tudi največ naredimo.

Za lažje razumevanje, kaj je organizacija dela moramo dobro poznati delovni proces. Najbolj ga (povsem razumljivo) poznamo v svojem delovnem okolju, v svoji delovni enoti, delovišču, poslovalnici, sektorju itd. Organizacija dela naj bi bila v vsakem okolju taka, da z najmanj porabljenega časa, surovin, nadomestnih delov, transporta, papirja itd. ustvarimo najboljše učinke, ki se pa ne kažejo samo v količinah, pač pa tudi v končnem poslovnem učinku, v ustvarjenem dohodku. V navadi je, da razmišljanja o teh prvinah delovnega procesa prepuščamo organizatorjem proizvodnje in vodilnim delavcem; sami pa v krogu sodelavcev radi pokritiziramo, da to in ono ni dobro. Ob tem pa nimamo nikoli nobenega predloga za izboljšanje morebitnih slabosti. Predsanacijski program in priprava planskih aktov za prihodnje leto nam dajeta priložnost, da izkoristimo pravico in dolžnost aktivnega oblikovalca delovnega procesa v prihodnjem letu.

V organizacijo dela sodi tudi sprotno spremljanje in evidenca vseh poslovnih dogodkov, pravočasno obveščanje organov upravljanja o morebitnih težavah in na njihovem temelju pravočasno, hitro ukrepanje za izboljšanje razmer. Tudi to ni naloga le vodilnih in vodstvenih delavcev, pač pa naloga vseh nas.

Če šofer (voznik tovornjaka) pravočasno (drugi dan) ne odda dobavnice za progano blago, če poslovodja ali skladiščnik-evidentičar sproti ne naredi in odda potrebnih dokumentov (dospe-tje, dobavnica, račun), če finančna služba (delavci v tej službi) in fakturna služba pravočasno ne izdajo računa ali plačata fakturo, če knjigovodja ne vknjiži dokumenta itd., itd. je nemogoče sproti spremljati dogodke in pravočasno ukrepati. Če bi hoteli vso stvare napisati še bolj razumljivo, bi morali nek dokument spremljati od nastanka do vknjižbe, vendar bi to zahtevalo veliko prostora in tudi več znanja avtorja. Za uspešno izvajanje te naloge, bi verjetno kazalo »prevetriti« Dogovor o vodenju poslovnih dogodkov (evidenca) in v njem konkretizirati odgovornost posameznih nosilcev. Pri tem bi lahko veliko rekli tudi o podvajanju poslov (opravil) v delovnih enotah, tozdi in delovni skupnosti.

Zvezna vlada (Skupščina SFRJ) je sprejela veliko takšnih in drugačnih ukrepov, ki nas naravno silijo v razmišljanje o čim večjem varčevanju na vseh ravneh.

Neposredna odvisnost bruto osebnih dohodkov od ustvarjenega dohodka in čistega dohodka ter njegova delitev na sklade, je opredeljena z zakonom o koriščenju družbenih sredstev. Čeprav plače uradno niso zamrznjene, pa je resnica drugačna. Bati se je, da bomo morali OD celo znižati. Velike podražitve

elektrike, naftnih derivatov, transporta, surovin za kmetijstvo (od 44 — 69 %) pomenijo za nas bistveno višje stroške v proizvodnji in prodaji, zato ne bo dohodka, iz katerega bi lahko izplačali normalne OD. Družbeni dogovor je namreč zelo jasen. Če ni finančnega uspeha ni polne plače. Zgubaši in tisti, ki poslujejo z motnjami lahko izplačajo le 80 % OD. Za osnovo se vzame trimesečno povprečje in se poveča za uradno povečane življenjske stroške. V ukrepih so z zakonom

Prispevek je izšel v 11. številki, 26. novembra letos. Objavljamo ga v celoti z naslovom »Izboljšati organizacijo dela na vseh ravneh«. Za objavo pa se nam zdi primeren predvsem zato, ker menimo, da imamo v vsaki sredini delavce, ki razmišljajo o taki ali drugačni izboljšanji, pa je v bistvu nimajo komu predlagati, saj je v metodah in načinu dela tako kmetijskih kot trgovskih organizacij še preveč zakoreninjena miselnost, da izboljšave na tehnološko-organizacijskem področju v teh dveh dejavnostih niso pomembne oziroma, da se bolje kot se dela, ne da delati.

omenjena tudi sredstva za skupno uporabo. Kljub raznovrstnim podražitvam se v te namene lahko uporabi le 80 % sredstev iz povprečja za prvih devet mesecev. Omejitev velja do 30.6.1988. Prav tako se na temelju tega zakona sme izplačevati le povprečna dnevica za enako obdobje. Podražitve in omejitve ter višja vrednost točke nas bodo do konca leta veljale skoraj 330 milijonov dinarjev. Treba jih bo spraviti skupaj. Kako in s čim, pa je stvare nas vseh.

Varčevanje z elektiko, gorivom, reprezentanco, kilometrino,

storitvami itd., boljša izraba delovnega časa, dobro organizirani sestanki, da bodo s tem krajši in s primernimi zaključki, so oblike varčevanja.

Če mislite, da stvar ni dovolj resna, skušajte prebrati zakon o začasnih omejitvi razpolaganja z družbenimi sredstvi (Ur.l. SFRJ 75/87). Čeprav smo ena izmed dejavnosti, ki so jih »začasni« ukrepi najbolj udarili, se moramo zavedati, da imamo z resnim pristopom in zavzetostjo vseh, kar precej možnosti, da se izkoplje-mo iz zagate in, prepričan sem, da bomo uspeli. Najslabše, kar

Mercatorjev mozaik

Novoletna srečanja upokojencev M-Rožnika so bila letos drugačna. Upokojence so vabili na srečanje posamezne temeljne organizacije, ker je organizacija srečanja vseh upokojencev delovne organizacije prehud organizacijski in prostorski zalogaj. Dolomiti so svoje upokojence povabili v dom JLA, Grmada v Blagovni center, Golovec pa v dom Rada Pehačka. Razselitev ni vplivala na vzdušje. Povsod je bilo prijetno in veselo.

Dnevi stekla iz Prokuplja — še ena uspešna akcija prodaje stekla v organizaciji prodajnega oddelka tozda Contal-Steklo. Predstavljeni so bili izdelki Fabrike ručno duvanog stakla 9. oktobar iz Prokuplja. Izdelki so šli v prednovoletnih dne dobro v prodajo in komercialni direktor tovarne Milosav Popović ni mogel skriti zadovoljstva nad vzornim sodelovanjem s Steklom, ki traja že 25. let.

Vedno v nedeljo — Pred kratkim temeljito obnovljen bife M-

Rekli so...

O obisku zveznega ministra za tržišče v Ljubljani

Drago Kotar: Ministra opozorite na nevzdržne razmere v živinoreji in ga opozorite, da bomo v občinah, kjer imamo tržne viška mleka, ponj še vedno lahko hodili s kanglicami. Kam bodo šli ponj ostali?

Rožnikovega tozda Savica na ljubljanski tržnici je odprt petek in svetek. V njem se srečujejo vsi, ki na tržnici prodajajo in kupujejo, pa tudi naključni obiskovalci trga. Poleti prihajajo na osvežilno pijačo, pozimi pa se pridejo pogre-ti. Prenovo bifeja je opravila Rožnikova gradbena operativa, punudbo pa so obogatili s toplimi jedili. V bifeju je stalna gneča, poseben problem pa so kraje inventarja, skodelic, žlic, kozarcev.

Končali s setvijo — TOZD Brazda iz novomeške kmetijske zadrúge je, kot nam je povedal njen direktor Mlakar končala z jesensko setvijo.

Pšenico sort Zagreb 2, Dukát, Baronka in Mačvanka 2 so posejali na 260 hektarih, oljno ogršičico pa na 138 hektarih.

Setev je potekala v sorazmerno slabem vremenu. Posevki lepo kažejo in upamo, da bodo dobro prezimili.

Jasim Mrkalj

Aforizmi

Najprej so se pogovarjali o jeziku in potem so se udarili po zobeh.

Ne zaslužijo vsi velikani našega socializma tako butastih dvornih norčkov.

Preden je posilil resnico, je prisegal na svojo inpotentnost.

Bil sem pred zakonom povsem nedolžen in potem sem začel misliti.

Velikani preteklosti nam zakrivajo pogled v prihodnost.

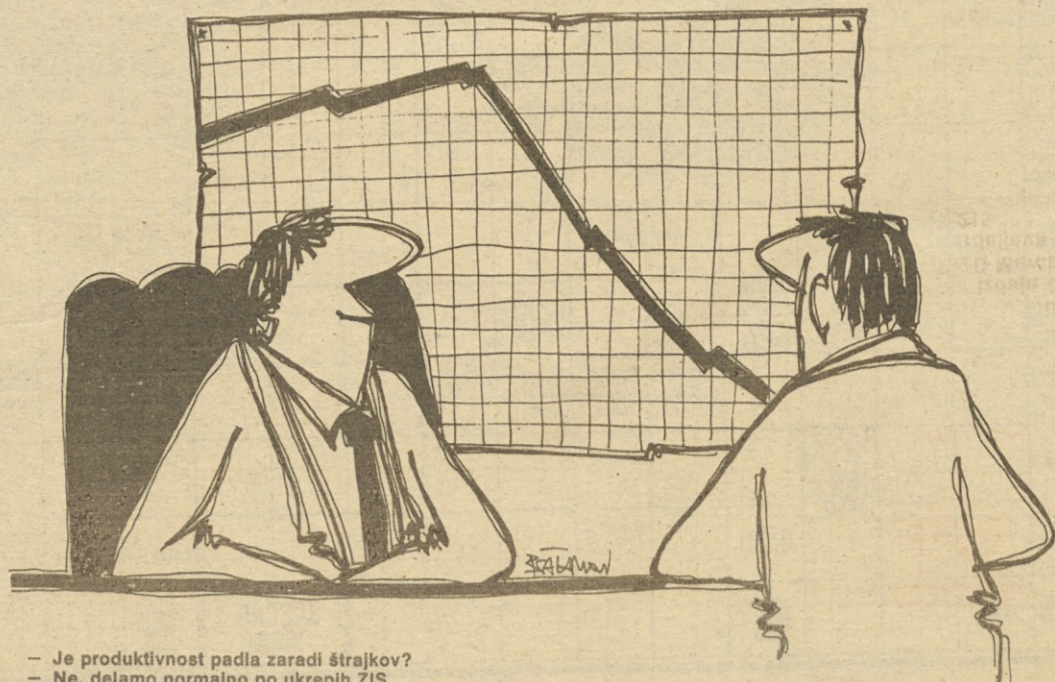
Samo revolucionarji lahko omadežujejo revolucijo.

Molk ni skrivališče samo modrih, temveč tudi prestrašenih.

Živel so od vzetih privilegijev po znanem geslu-vzemi kolikor potrebuješ.

Ostala nam je samo še ena pot. Bežanje do končne zmage.

Dali smo jim čisto vse. Avione, mercedese, vile, jahte, orientalske želve, nagačene slone in zdaj še hočejo, da jim verjamemo, da smo enakopravni



— Je produktivnost padla zaradi štrajkov?
— Ne, delamo normalno po ukrepih ZIS...



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 Modričan, Sergej Paternost, Alenka Por, Marjeta Potočnik, Ljuba Sukovič in Miro Va-upotič.

Glavna in odgovorna urednica: Vesna Bleiweis.

Novinar: Andrej Dvoršak.

Vse fotografije — nepodpisane — Andrej Dvoršak.

Tehnični urednik: Matjaž Marinček. Tiska ČGP Delo Ljubljana.

Glasilo prejema delavci, združeni kmetje, učenci in upokojenci sozda Mercator-KIT. Izhaja zadnji petek v mesecu. Naklada 18.600 izvodov. Po mnenju pristojnega republiškega organa je glasilo oproščeno temeljnega davka od prometa proizvodov.

nas lahko doleti, bi bilo malodušje, bi bilo čakanje na rešitev od drugod.

Za ta sestavek sem uporabil analizo, ki jo je pripravila naša plansko-analitska služba in razgovor z vodjo te službe.