



Akcijski program osnovne organizacije ZK Mercator

Na podlagi sklepov II. seje konference ZKJ, sklepov CK ZK Slovenije, obsežnih nalog članov ZK v političnem delovanju na vseh področjih samoupravnega in poslovnega življenja kolektiva je osnovna organizacija ZK Mercator na svoji konferenci 7. III. letos sprejela naslednji akcijski program svojega delovanja:

1. Člani ZK v Mercatorju se bomo dejavno vključili v prizadevanja za dosledno vsebinsko uveljavljanje ustavnih sprememb, še posebno XXI. in XXII. ustavne spremembe, ki opredeljujejo samoupravni položaj zaposlenih delavcev, predvsem omogočata vsem delavcem uresničevanje samoupravne pravice glede pridobivanja in delitve dohodka ter upravljanje zadev in sredstev družbene reprodukcije, tako da je zagotovljeno ekonomsko poslovanje podjetja in sta zastopana red in disciplina v izvajanju poslovne politike podjetja.

Za dosledno izvajanje in uveljavljanje teh ustavnih določil ob-

vezujejo komunisti predvsem sebe, pri čemer poudarjajo, da pa so odgovorni za izvajanje ustavnih določil organi upravljanja podjetja, organi upravljanja poslovnih enot, kolektivni izvršilni organi, individualni izvršilni organi, vodilni, vodstveni ter strokovni delavci ter družbenopolitični delavci, zlasti tisti, ki so voljeni v vodstva ZK, zveze sindikatov in mladinske organizacije.

Delavcem je potrebno omogočiti neposredno uveljavljanje samoupravnih pravic delavcev pri urejanju medsebojnih razmerij pri delu, upravljanju zadev in sredstev družbene reprodukcije, glede delitve dohodka in drugih vpra-

šanj svojega družbenoekonomskega položaja, tako da ne bodo neposredno sodelovali le pri sprejemanju predlogov, pač pa že pri snovanju in oblikovanju predlogov. Za tako sodelovanje jih je potrebno spodbujati.

V primerih, ko bi bilo prav ugotoviti, kakšne so težnje, želje in mnenja večjega števila delavcev ali celotnega kolektiva, bo potrebno organizirati ankete z jasnimi, nedvoumnimi vprašanji, oziroma organizirati zbornice delovnih ljudi, da se tako neposredno lahko odločijo o zadevi, ki je pomembna za vso organizacijo.

Pred katerokoli obliko neposrednega odločanja pa je potrebno kolektiv vsestransko strokovno in politično poučiti o vsebini, namenu in pomenu odločitve. Pri tem poudariti vse prednosti in morebitne negativne posledice za razvoj podjetja in položaj posa-

Nadaljevanje na 2. strani

O zaključnem računu je razpravljaj CDS

Zaključni račun podjetja za leto 1971 je centralni delavski svet podjetja obravnaval na 13. zasedanju, dne 7/3-1972. Člani centralnega DS so pred zasedanjem prejeli celoten prikaz oziroma obračun dohodka vseh enot podjetja za leto 1971 ter tudi skupen rezultat poslovanja za podjetje kot celoto. Poleg tega je gospodarsko-računski sektor izdelal in predložil centralnemu DS tudi pregled vplačanih skupnih sredstev od leta 1965 do leta 1971, po posameznih enotah. Na osnovi teh podatkov so lahko člani CDS že pred zasedanjem pregledali poslovanje in finančni uspeh podjetja kot celote ter hkrati ugotavljali in primerjali poslovanje in finančni uspeh posameznih enot med seboj.

Na zasedanju je podal poročilo o zaključnem računu podjetja za leto 1971 direktor gospodarsko-računskega sektorja tov. Anton Legat, ki je med drugim obravnaval celotni dohodek, izdatke in končno razdelitev dohodka. Še posebej je govoril o skupnih sredstvih podjetja, ki jih je podjetje imelo do uveljavitve amandmajev ter še ostalih vloženih sredstev enot, ki so bila vložena in porabljena za investicije v zadnjih letih ter sredstev, ki so v bodoče za to namenjena. Poudaril je, da je konkretni prikaz in primerjava vloženih in porabljenih sredstev mogoča šele sedaj, ker so razen treh, vsi drugi objekti že zaključeni in izročeni uporabi.

Zgrajeni objekti so bili dodeljeni posameznim enotam, predvsem po krajevem principu, ne glede na to, ali je enota vložila ustrezen del sredstev v določen objekt ali ne. Glede na to so člani CDS v diskusiji ugotovili, da še niso dovolj precizno urejeni odnosi med posameznimi enotami in podjetjem kot celoto, glede vloženih sredstev in dodeljenih objektov. Ugotovili so, da sedaj, ko je znan celotni finančni rezultat podjetja, bo to mogoče točneje določiti z bodočim sporazumom in na osnovi sklenjenega sporazuma, sprejetih ustreznih internih aktov podjetja. Zato so menili, da je prav, da podjetje in posamezne enote čimprej pristopijo k sklepanju sporazuma o medsebojnih odnosih ter o združevanju del in sredstev ter k nadaljnjemu urejanju teh in ostalih odprtih vprašanj.

Po končani diskusiji je delavski svet podjetja zaključni račun za leto 1971 potrdil.

V. A.

**K tej številki
je priložena
posebna priloga, v
kateri objavljamo**

**Pravilnik o
zaščiti tajnosti**



V takem potrošniškem okolju bo v bližnji prihodnosti trgovala naša blagovnica v Beogradu

Plan smo uresničili s 118 odstotki

Po zaključku poslovnega leta smo dolžni s podrobno analizo ugotoviti, kako smo uresničili zastavljene naloge. Zaključki analize so nam kažipot za odpravljanje

pomanjkljivosti in za sprejemanje novih poslovnih odločitev. Realizacija nalog je bila v primerjavi z letom 1970 naslednja:

Elementi	1970	1971	Index 71/70
Celotni dohodek	1.302.165.409	1.730.210.702	133
Porabljena sredstva	1.167.449.899	1.569.279.395	134
od tega amortizacija	26.043.346	39.833.319	153
Dohodek	134.715.510	160.931.307	119
Zakonske obveznosti	11.868.987	10.959.988	92
Pogodbene obveznosti	9.430.169	8.777.880	93
Osebnih dohodkov (bruto)	89.890.641	110.680.040	123
Skladi (bruto)	23.525.713	30.513.399	130
Povprečno število zaposlenih	3.363	3.604	107
Celotni dohodek na zaposlenega	387.204	480.081	124
Dohodek na zaposlenega	40.058	44.654	111
Porabljena sredstva na zaposle-			
nega	347.145	435.427	125
OD na zaposlenega (mes. neto)	1.467	1.770	121
Bruto skladi na zaposlenega	6.995	8.466	121

Iz priložene tabele »finančni pokazatelji« so razvidni obseg, rast in struktura »Mercatorja«. Indeksi večine pokazateljev sami dovolj zgovorno govore o hitrosti razvoja. Če jih povzamemo, moramo ugotoviti, da se v strukturi dohodka zmanjšuje delež stroškov in osebnih dohodkov v korist

skladov pod pogojem, da od skupnih stroškov odštejemo amortizacijo nad predpisano stopnjo in za ta znesek povečamo doseženi dohodek in s tem tudi znesek za sklade.

Strukturo delitve doseženega dohodka za leto 1970 in 1971 pa prikazuje naslednja tabela:

	1970	1971	Index 71/70
Dohodek	100 %	100 %	
Zakonske obveznosti	8,81	6,81	77
Pogodbene obveznosti	7,00	5,46	78
Osebnih dohodki	66,73	68,77	103
Skladi	17,46	18,96	109

Tabela prikazuje, da so svojo udeležbo v doseženem dohodku zmanjšale zakonske in pogodbene obveznosti. Pri pogodbenih obveznostih so se zmanjšale obresti za kredite, in sicer za 15 % v primerjavi z letom 1970. Ostale postavke pogodbenih obveznosti pa so se povečale v primerjavi z letom 1970. Ukinitve plačevanja obresti od poslovnega sklada v

letu 1971 je imelo za posledico zmanjšanje udeležbe zakonskih obveznosti v doseženem dohodku za 23 %. Ostale postavke zakonskih obveznosti pa so se v letu 1971 v primerjavi z letom 1970 precej povečale. Udeležba osebnih dohodkov v doseženem dohodku se je v letu 1971 povečala v primerjavi z letom 1970 za 3 % z istočasnim povečanjem udeležbe

skladov za 9 % ob sporednem povečanju amortizacije za 53 % v primerjavi z letom 1970.

Naloge, ki smo si jih zastavili s planom za leto 1971, smo realizirali tako, kot kaže naslednja tabela:

	Plan 1971	Realizacija 1971	Index R/P
Celotni dohodek	1.463.470.316	1.730.210.702	118
Porabljena sredstva	1.328.937.444	1.569.279.395	118
od tega amort.	29.487.690	39.833.319	135
Dohodek	134.532.872	160.931.307	120
Pogodbene obveznosti	8.991.326	8.777.880	98
Zakonske obveznosti	11.870.414	10.959.988	92
OD	95.527.264	110.680.040	116
Skladi	18.143.868	30.513.399	168
OD mesečno na zaposl.	1.662	1.770	107
Povpr. štev. zaposlenih	3.585	3.604	

Prikazani podatki kažejo, da je podjetje preseglo planirane naloge. Vzrokov za dobro realizacijo zastavljenih nalog je več. Eden od glavnih činiteljev za prekoračitev planiranih nalog je v pričetku obratovanja novih trgovin (Blagovnica Idrija, Tržič, SP Črnuče, SP Brdo itd.). Drugi in obenem zelo važen činitelj za povečani promet je dobra in večja količinska prodaja in pravilna izbira asortimenta, delno pa tudi povečanje cen.

Tudi razdelitev celotnega dohodka je ugodnejša, kot smo jo predvidevali v planu, ter tudi boljša, kot smo jo dosegli v letu 1970.

S planom smo predvideli 134,5 milijona dinarjev dohodka, ustvarili pa smo ga za 20 % več. Večji dohodek se pozna tudi pri ostan-ku sredstev za sklade, ki znašajo

30,5 milijona dinarjev, kar je za 68 % več, kot je bilo predvideno s planom.

Poslovno leto 1971 smo torej ugodno zaključili, čeprav so nas spremljale določene težave. Poleg prizadevanja zaposlenih v neposredni prodaji in proizvodnji, je k temu pripomoglo veliko prizadevanje strokovnih služb in vodstva podjetja. Doseženi rezultat je eden najboljših od ustanovitve podjetja.

Plan prometa za letošnje leto predvideva ponovno povečanje prometa v primerjavi z doseženo realizacijo v letu 1971 za nadaljnjih 13 %. Kljub temu pa je vprašanje, kakšen bo finančni rezultat, glede na položaj, ki je nastal z zamrznitvijo cen in drugimi ekonomskimi ukrepi, ki so že sprejeti ali pa še sledijo.

Č. J.

Akcijski program osnovne

Nadaljevanje s 1. strani

meznika. Enako je potrebno ravnati, kadar gre za variantne predloge.

Vse te naloge izhajajo iz ustavnih sprememb, njihove druge faze, v kateri bi naj presadili v življenje, kar smo napisali v spremembah ustave. Zato se bomo člani ZK zavzeli za uresničevanje teh nalog in spodbudili k enakemu ravnanju tudi vse druge odgovorne delavce v delovni organizaciji, politične in samoupravne organizacije. Od strokovnih delavcev pa pričakujemo, da bodo pripravili ustrezne vsebinske in metodološke strokovne predloge, tako kot to narekujejo ustavne spremembe.

Posebej se bomo zavzeli za usklajanje medsebojnih interesov s samoupravnim sporazumevanjem in dogovarjanjem o združevanju del in sredstev ter urejanje drugih medsebojnih odnosov. Pri tem je potrebno spoštovati zakonitosti ekonomike, red in čimprej začeti ustanavljati temeljne organizacije združenega dela, sprejeti ustrezne samoupravne sporazume in prilagoditi statut in druge samoupravne akte aktivnejši novejši zakonodaji.

2. Člani ZK v Mercatorju se bomo vselej zavzemali za take poslovne odločitve in take gospodarske načrte podjetja, ki bodo zagotavljali največje možne uspehe za celotno podjetje in za njegovo gospodarsko rast in perspektivo.

Skupno z vsemi člani naše delovne skupnosti si bomo prizade-

vali povečati storilnost, dohodek in akumulacijo tako, da bomo bolj smotno izkoriščali sredstva za delo in ustrezno razdeljevali dohodek.

Člani ZK bomo na delovnih mestih, v političnih organizacijah in samoupravnih organih vztrajali pri izvajanju stabilizacijskih ukrepov in v ta namen:

— preprečevali uveljavljanje ozkih interesov posameznikov ali interesnih skupin;

— po potrebi sprejeli politična stališča in predlagali po redni samoupravni poti ukrepe za izvajanje ekonomske politike podjetja in se potem zavzeli za njihovo izvršitev;

— zahtevali zaostroitev sankcij za neizpolnjevanje delovnih in samoupravnih dolžnosti in javno obravnavali neposredno odgovornost za stabilizacijo v primerih, če bi jo posamezniki ali skupine ovirale ali če ne bi izvajali sklepov in nalog.

V ta namen je potrebno izdelati podrobnejše določbe o odgovornosti delavcev, ki bodo skladne z resolucijo o odgovornosti nosilcev samoupravnih in drugih družbenih ter javnih funkcij.

Kršitve je treba dosledno sankcionirati. Zato je tudi potrebno zaostriiti odgovornost za vse delavce, ki onemogočajo izvajanje sklepov in nalog. Pri obravnavi kršitev pa je treba zagotoviti objektivnost postopka.



Iz PE Hladilnica: Tovariš Jože Pevc s svojimi sodelavci Ilijo Vidovič, Šerifom Čauševićem in Ivanom Pevcem

Dvajsetletna pot enote »Rožnik«

Letos 1. marca je minilo dvajset let, odkar je bilo ustanovljeno trgovsko podjetje »Rožnik«. V prvih desetih letih je poslovalo kot samostojno podjetje. Leta 1962 pa se je priključilo k Veletrgovini Mercator, kot njena poslovna enota, s samostojnim žiro računom in samostojnim ugotavljanjem dohodka.

Skromen začetek

Začetek v letu 1952 je bil dokaj skromen. Poslovalnice so bile opremljene s predvojnimi inventarjem, ki pa je obenem predstavljal tudi vsa osnovna sredstva, s katerimi naj novoustanovljeno podjetje trguje. Torej v osnovnih sredstvih podjetja ni bilo hladilnikov, blagajn, tricikljev, kar je za normalno poslovanje nujno potrebno. Bilo je 16 prodajalnih, skladišče in uprava. Osem prodajalnih je podjetje, oziroma enota v dvajsetih letih ukinilo ali odstopilo drugemu podjetju. Trgovski lokali in poslovni prostori so bili drug od drugega precej oddaljeni, saj je skladišče poslovalo na Dolenjski cesti, uprava na Titovi cesti, poslovalnice pa v vseh predelih ljubljanske okolice, razen treh, ki so bile v centru. Zategadelj je bilo poslovanje precej oteženo, saj podjetje ni imelo prevoznih sredstev za prevoze blaga.

Kljub težavam in pomanjkanju najnujnejših sredstev za uspešno

poslovanje, je 56-članski kolektiv zastavil svoje pionirsko delo. Že od začetka je racionalno gospodaril s skromnimi ustvarjenimi sredstvi. Šele v letu 1956 je podjetju uspelo s 50 % bančnim kreditom kupiti tovorni avto, ki je nadomestil dotedanje tuje prevozno sredstvo — konjsko vprego. Danes je težko razumeti, da je trgovsko podjetje moglo poslovati brez lastnih prevoznih sredstev. Vendar je začetek »Rožnika« bil tak.

Obnovljene prodajalne, modernjša oprema

Z nepopustljivo vztrajnostjo in racionalno razporeditvijo dohodka je kolektivu uspelo, da so že v prvih letih svojega obstoja renovirali nekaj najbolj potrebnih poslovalnic. Vsa nadaljnja leta so nenehno skrbeli in si prizadevali, da bi se tudi »Rožnik« s svojim poslovanjem čimbolj približal poslovnim partnerjem, tako z obnovo trgovskih lokalov, ki so bili predvojna dediščina, kakor tudi z dostavo blaga potrošnikom na dom.

Zato je dosežena finančna sredstva delavski svet, kolikor je bilo mogoče, ob vsakem zaključnem računu razporejal v sklad kot investicijska sredstva. V poznejših letih je ostanek dohodka, poleg skladov, razporedil delno tudi na osebne dohodeke. Iz doseženih investicijskih sredstev je podjetje

do leta 1962, ko se je priključilo Mercatorju, obnovilo svojih šest poslovalnic, nabavilo še 1,5 t kamionet, motorne triciklje, hladilnike, bojlerje ter kavne mlinčke, tako da se je uvrstilo za takratne razmere v sodobno poslovanje.

Po pripojitvi k Mercatorju

V poletnem času leta 1962 pa je podjetje po integracijskih procesih v gospodarstvu, prenehalo poslovati kot pravna oseba ter se s pripojitveno pogodbo vključilo k Veletrgovini Mercator kot poslovna enota s samostojnim žiro računom in samostojnim ugotavljanjem dohodka. Kako je enota v teh letih po integraciji poslovala ter se razvijala, nam pokažejo naslednja dejstva.

Delovno dolžnost direktorja enote je po sklepu DS prevzel član kolektiva tovariš Anton Stančič, ki je svojo nalogo v nadaljnjih desetih letih vestno in uspešno opravil. DS je ob reelekciji v letu 1971 ponovno 100 % glasoval da v nadaljnji štiriletni mandatni dobi vodi enoto dosedanj direktor Anton Stančič. V enoti je danes 136 zaposlenih v osemnajstih trgovskih lokalih, dveh bifejih, v eni mesnici in upravi. Lastno skladišče je enota ukinila v letu 1968.

Od integracije dalje je enota z lastnimi sredstvi renovirala in moderno opremila tudi s hladilnimi napravami enajst že obstoječih prodajalnih. Večji del izmed teh že drugi v dvajsetletni dobi. V letu 1968 pa je prav tako z lastnimi sredstvi ustanovila prvo samopostrežno trgovino z bifejem in galanterijsko prodajalno v Rožanski ulici. Samopostrežna prodajalna dosega danes povprečno 806 tisoč din prometa mesečno.

Poleg nove samopostrežne trgovine v Rožanski ulici je enota tudi na novo odprla bife in mesnico na Dolenjski cesti ter ju z lastnimi sredstvi opremila. V letu 1969 pa je od svojih prvotnih prodajalnih ukinila prodajalno na Titovi cesti 49 nasproti Gospodarskega razstavišča in jo renovirala v letu 1965. V zameno za to prodajalno je enota v istem letu s svojimi sredstvi odkupila nov lokal v Spodnjem Rudniku in ga moderno opremila. To leto je nabavila tudi nov osebni avto Fiat 750. Vidni dosežek glede na integracijo je enota dosegla v letu 1971, ko ji je bila dana v upravljanje nova mini samopostrežna trgovina na Cesti na Brdo. Bila je zgrajena in opremljena iz skupnih naložb za investicije pri veletrgovini Mercator. Vrednost te investicije je izkazana v znesku 1.492.000 din za zgradbo in 407.000 din za opremo. Poleg tega pa je enota že v letu 1971 iz svojih sredstev dopolnila to opremo še za din 35.000. Pripomnimo naj, da enota skozi vsa leta po integraciji redno vlagala v sklad skupnih naložb, kakor to določa pripojitvena pogodba in dodatni sklep DS in CDS. Poleg tega pa še nenehno obnavlja, renovira in s hladilnimi napravami dopolnjuje svoje poslovalnice.

V zadnjem letu je enota za uspešnejše poslovanje nabavila tudi deset računskih strojev za poslovalnice, prav tako tudi dva elektronska za upravo.

Prizadeven, produktiven kolektiv

Pri investiranju novih prodajalnih, modernizaciji in renoviranju starih, ne moremo mimo prizadevnosti kolektiva, ki se trudi za čimboljši uspeh enote. Omembe vredno je, da uprava enote z računovodstvom vred, pri tako povečanem obsegu poslovanja, uspešno deluje kljub temu, da števila zaposlenih iz leta 1952 ni povečala, pač pa je v obdobju 15 let v celotni upravi delalo le sedem uslužbencev. V zadnjih letih pa se je sestav z ozirom na število izenačilo s letom 1952, to je osem uslužbencev. Prav tako je število zaposlenih v posamezni poslovni enoti minimalno, tako da je storilnost v enoti resnično zadovoljiva.

Samoupravni organi enote so v letih po integraciji nudili pomoč svojim delavcem pri reševanju stanovanjskih problemov (sicer skromno — največ do 30.000 din). Tako je iz sklada skupne porabe, ki se formira iz dohodka, odobril dolgoročne kredite petim delavcem, iz namenskega stanovanjskega sklada pa nadaljnjim šestnajstim delavcem.

Enako so samoupravni organi ves čas tesno sodelovali s sindikatom. Vsako leto je iz doseženega dohodka odobril temu organu primerna denarna sredstva za rekreacijo njegovih članov.

Ob zgoraj navedenih uspehih pri razvoju enote moramo priznati, da je kolektiv prek svojih samoupravnih organov vseh dvajset let dobro gospodaril in z razmeroma slabim začetkom dosegel zavidljiv uspeh. Ne smemo pa tudi prezreti, da je v prvih desetih letih prejemal izredno nizke osebne dohodeke v primerjavi s svojimi trgovskimi partnerji in drugimi delavci v gospodarstvu. To je bil tudi vzrok močni fluktuaciji v tej dobi. Končno so bili nizki osebni dohodki nujni, če je hotel »Rožnik« v korak s splošnim razvojem trgovine.

V naslednjih desetih letih pa se tudi glede osebnih prejemkov ni pritoževati. Zaposleni v enoti dossegajo povprečje drugih enot. V zadnjih dveh letih ga celo presejajo, to pa kot že rečeno, na osnovi višje storilnosti.

V minulem obdobju je DS tudi razporejal sredstva za izobraževanje trgovskega kadra. Posebno skrb smo posvetili strokovnemu izpopolnjevanju delavcev v samopostrežni trgovini v letu, ko je ustanovila prvo prodajalno te vrste. Nekvalificirani kader je imel možnost za pridobitev kvalifikacije, tako da je danes v enoti le še nekaj nekvalificiranih delavcev, ki pa jih je splošna služba enote, zaradi pomanjkanja strokovnega kadra, v zadnjih letih sprejela v delovno razmerje.

Kolektiv enote je danes ponosen na dosežene uspehe v dvajsetih letih, kar je prav gotovo rezultat prizadevanj in odpovedi, rezultat vztrajnosti in nepopustljivosti. Če pogledamo razvoj podjetja oziroma enote še v številkah, nam bo njen uspeh še bolj jasen.

(izraženo v novih tisočakah)

	Realizac.	Osnovna sredstva	Poslovni sklad	St. zaposl.	v trgov.	v upravi
leto 1952	2.040	14	23	56	48	8
leto 1966	16.902	1.928	1.544	89	81	7
leto 1971	44.138	4.189	3.948	102	94	8

MINKA MRAK

organizacije ZK Mercator

3. Zavzemali se bomo za tak sistem nagrajevanja, ki bo slonel na samoupravnem sporazumu, hkrati pa upoštevali specifične razmere v podjetju in objektivna merila za vse vrste fizičnega in umskega dela. Pri tem bomo skrbeli, da bo pravilnik jasen in nedvoumen.

4. Pri zagotavljanju nekaterih potreb družbenega standarda se bomo člani ZK zavzemali še posebno za reševanje neurejenih stanovanjskih vprašanj, zlasti delavcev z družinami in nižjimi osebnimi dohodki.

5. V vsem političnem ravnanju in delovanju moramo biti komunisti enotni. Pravočasno moramo ugotoviti, kaj nas morebiti ločuje, katere razlike slabijo našo idejno akcijsko enotnost. Dosledno in brezkompromisno se bomo spoprijeli z vsakim, ki bi se zoperstavljal ali zaviral uveljavitev konkretnih interesov kolektiva.

V interesu pravne in ekonomske varnosti slehernega člana kolektiva bomo spoštovali in dograjevali načela solidarnosti in vzajemnosti, kot jih določa samoupravni sporazum in drugi samoupravni akti.

6. Sekretariat OO ZK in vsi komunisti bomo dejavni pri stalnem vključevanju novih članov v članstvo ZK, predvsem iz vrst delavcev. Pri tem je potrebno še posebno paziti na ustrezno vključevanje mladine in žensk.

7. Komunisti moramo v polni meri sodelovati pri organizaciji splošnega ljudskega odpora. Obramba v naših razmerah ne zajema samo obrambe nacionalne suverenosti in ozemeljske nedotakljivosti, ampak je tesno povezana z obrambo samoupravnega socialističnega sistema, zlasti pa izražajo življenjsko potrebo in skupni interes vseh narodov Jugoslavije.

Če želimo uveljaviti in uresničiti pričujoči akcijski program, se komunisti zavedamo, da tega ne bomo opravili zaprti v lasten krog ampak, da se moramo zlit z vsem kolektivom, tenkočutno prisluhniti hotenjem, željam in osebnim stiskam delavca, človeka.

Pri tem ne smemo pozabiti na svoje revolucionarno poreklo in poslanstvo, ki pomeni boj za napredne odnose med ljudmi, za socialistične samoupravne odnose, v katerih naj sodelujeta z ramo ob ramo kot samoupravljavca delavec komunist in nekomunist.

Pripis: Na konferenci so člani osnovne organizacije ZK Mercator, Ljubljana, dali tudi naslednjo pobudo vsem osnovnim organizacijam ZK Veletrgovine Mercator:

Predlagamo ustanovitev skupnega organa ZK — Svet zveze komunistov Veletrgovine Mercator, ki bi ga sestavili po paritetnem sistemu: iz osnovne organizacije Mercator, Ljubljana — 4 člani, Idrija — 1 član, TMI — 1 član, PE Panonija — 1 član, PE Metlika — 1 član, PE Standard, Novo mesto — 1 član, PE Preskrba iz Tržiča — 1 član in iz Trgoprometa, Kočevje — 1 član.

Kako smo gospodarili v minulem letu

Na 14. rednem zasedanju DS enote, 2. marca, smo obravnavali zaključni račun in poslovno poročilo za leto 1971.

Že na 13. zasedanju DS enote sredi februarja, ko smo obravnavali zaključni račun in delitev dohodka, smo sklenili, da bomo na podlagi ugotovljenih rezultatov na prvem prihodnjem zasedanju DS enote podrobno obravnavali poslovno poročilo. Sklep DS smo izpolnili.

Člani DS so najprej poslušali obširno poslovno poročilo. V letu 1971 smo povečali promet v primerjavi 1970 za 50%. To je nedvomno rezultat dobrega gospodarjenja in na novo odprte blagovnice. Zaloge blaga so se povečale za 42%. Stroški poslovanja so se povečali in porasli za 30%. Povprečni osebni dohodki so se povečali, v primerjavi s preteklim letom, za 19,9%. Masa OD se je, v glavnem na račun povečanja zaposlenih, povečala za 39%. Omeniti je potrebno, da smo med 50 delovnimi organizacijami v Tržiču po izplačilu OD na 17. mestu. Med poslovnimi entitami pa smo bili tako v prvih šestih, kakor tudi v devetih mesecih po izplačilu OD na 19. mestu. Od celotnega prometa in to blagovnega v občini Tržič, je bila naša udeležba leta 1970 43%, v letu 1971 pa je naša udeležba 52%.

Celotni promet se je odvijal v 27 prodajalnih in to 26 v občini Tržič, ena pa v občini Kranj. V tem letu se je povečal prodajni prostor za približno 1500 m². Tako ima naša enota konec leta 1971 2453 m² prodajnega prostora. Količnik obračanja se je povečal od 5,74 na 6,31. Prodaja blaga na potrošniška posojila je porasla v tem letu za 236%. Tako je bilo leta 1971 posojilo odobreno 1807 prosilcem v vrednosti 875 milijonov starih dinarjev. Amortizacije za skupne naložbe je bilo ustvarjene v tem letu za 72 milijonov starih dinarjev.

Celotni ustvarjeni čisti dohodek znaša 54 milijonov starih dinarjev. Skupno s sredstvi amortizacije smo ustvarili razmerje med osebnimi dohodki in skladi 72,78 : 27,22 v korist OD. Če pa izločimo amortizacijo za skupne naložbe

pa dobimo razmerje 86,29 : 13,71 v korist OD.

Iz navedenih podatkov lahko sklepamo in ugotovimo, da je bilo leto 1971 za našo enoto v Tržiču uspešno. Tega uspeha so veseli vsi zaposleni, kar je bilo razvidno tudi iz same razprave članov DS enote.

Organi upravljanja pa se zaveđajo, da se na lovorikah ne kaže uspavati, posebno ne v tem času, ko se je potrebno odreči nekaterim dovoljenim maržam zaradi zamrznitve cen ter vsak dan večjemu pomanjkanju blaga v trgovinah.

Iz razprave je bilo sklepati, da bo v letu 1972 treba posvetiti posebno pozornost zalagam blaga, povečanju prepotrebnih obratnih sredstev, prizadevati si bo treba za čim boljše postrežbo in izbiro blaga, kajti prav ti elementi prodaje so garancija za večji promet. Posebno pozornost pa bo treba posvetiti v letošnjem letu zmanjšanju stroškov poslovanja, posebno še kalu in razsipu blaga. Zato je nujno, da se poostri odgovornost vsakega zaposlenega na delovnem mestu.

Po obširni in večurni razpravi je DS enota sklenil, da se v celoti potrdi zaključni račun in poslovno poročilo za leto 1971. DS enota je tudi sklenil, da bo na prvem prihodnjem zasedanju konec meseca marca na podlagi današnje razprave in ugotovljenih rezultatov, ki naj bi bili napotki za delo v tem letu, obravnaval izhodišča za stabilizacijski načrt v naši enoti na podlagi XXI. in XXII. ustavnega amandmaja ter ukrepov za stabilizacijo našega gospodarstva.

Uspelo in veselo sankasko tekmovanje

V današnji številki časopisa Mercator vam obljubo iz prejšnje številke izpolnjujem in sporočam udeležbo in rezultate sankaskega tekmovalnega naša sindikalne organizacije.

Tekmovalje je bilo v nedeljo 6. februarja v Lomu nad Tržičem. Lepa in prilično hladna nedelja je privabila na tekmovalno progo 26 tekmovalcev naše sindikalne

organizacije. Po pravi tekmovalni borbi z natančno meritvijo tekmovalnega časa so med tekmovalkami zasedla prva tri mesta:

1. mesto Cvetka Zaletel s časom 4 min. 11 sek. 05 des. sek.
2. mesto: Milka Šarabon s časom 4 min. 15. sek. 03 des. sek.
3. mesto Jožica Telič s časom 4 min. 22 sek. 06 des. sek.

Med tekmovalci pa so prva tri mesta zasedli:

1. mesto: Franc Rožič s časom 3 min. 49 sek. 05 des. sek.
2. mesto: Jože Mokorel s časom 3 min. 58 sek. 01 des. sek.
3. mesto: Anton Košir s časom 4 min. 00 sek. 00 des. sek.

Po končanem tekmovalju smo za tekmovalce pripravili okrepčilo, objavili rezultate in razdelili med tekmovalce lepa praktična darila.

Taka tekmovalja in razvedrilo si zaposleni še v prihodnje želijo. Sindikalna organizacija pa takim željam rada ustreže, zato že sedaj pripravlja na Ljubelju kegljaško tekmovalje. Šport krepi zdravje, zato je treba s takimi tekmovalji nadaljevati tudi v prihodnje.

Lep pozdrav iz Tržiča!

MARJAN GRADIŠAR

Grmada razširja predmet poslovanja

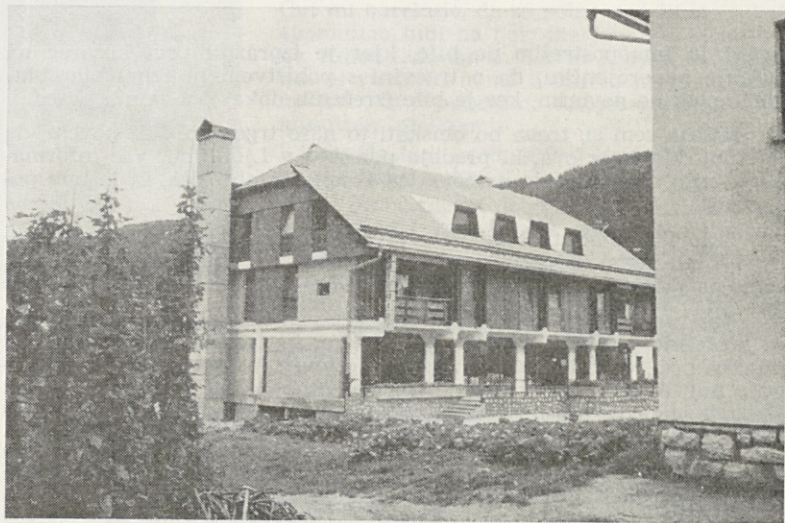
V zadnjem mesecu so pri enoti Grmada v treh potrošniških centrih pričeli s prodajo obutve vseh vrst in sicer v Savskem naselju, Tugomerjevi in Soseski 6. Na teh območjih ni doslej nihče prodajal obutve, čeprav so to veliki mestni centri.

Naši potrošniški centri so na površini in opremljeni sposobni prodajati čevlje, saj vsak opravi letno več kot milijardo starih din prometa in to brez čevljev. To dokazuje, da potrošniško zaledje je.

Dejstvo je, pravijo v Grmadi da so s prodajo obutve še novinci, vendar so jih že prvi uspehi opogumili in prepričali, da so se prav odločili.

Trenutno je najtežji problem v tem, da se obutev v glavnem naroča samo dvakrat na leto in ne dnevno kot kruh, mleko, sveže meso itd.

Prodaja čevljev je mnogo bolj zapletena kot prodaja živil, je težja in težko je primerjati prodajo moke s čevlji. Ne smemo pa pozabiti, da smo trgovski delavci in naša dolžnost je, da se hitro vključimo tam, kjer se pokaže potreba, torej tudi na področje prodaje čevljev.



Samopostrežna trgovina v Lučah



Delavski svet PE Preskrba v Tržiču razpravlja o zaključnem računu za leto 1971

Še enkrat o M vrečkah

O Mercatorjevih reklamnih vrečkah smo že toliko napisali, pa vendar naj tudi tokrat nekaj povemo o njih. Odločili smo se namreč, da bomo odslej imeli na zalogi samo velike »M« vrečke z ročaji. S tem upamo, da smo ustregli številnim poslovođjem, ki so to že večkrat predlagali.

Malih reklamnih vrečk zdaj ni več na zalogi. Pač pa so vam odslej v našem galanterijskem skladišču na voljo neomejene količine velikih »M« vrečk.

DEJAN

Akcijski program mladinskega aktiva

Svoje dejavnosti ne mislimo pokazati le s prirejanjem zabav in plesov. Segati mora mnogo dalj, na področja, ki naj mladim približajo našo skupnost, naš kolektiv, ki naj jim omogočijo mnogo več splošnega izobraževanja in podobno.

Na vse to smo mislili, ko smo sestavljali program dela mladinske organizacije v našem podjetju.

Naš aktiv ni številčno močan. Čeravno bi lahko bil v primerjavi z nekajkrat večjim številom mladih. Navsezadnje to ravno niti ni tako hudo, važno je, da bomo ti, ki smo se odločili za delovanje v tej organizaciji, tudi zares kaj naredili.

Izobraževanje mladih

Želja vsakega človeka je, da si vedno znova širi svoje znanje. Največje možnosti za to imajo ravno mladi ljudje, ki si zlahka najdejo prosti čas za izobraževanje. Tu ne mislim samo na tisto v šoli, temveč tudi obisk raznih predavanj, tečajev, razgovorov, seminarjev. Tudi ogledi gledaliških predstav, razstav in obisk

koncertov so privlačne poti pridobivanja splošne razgledanosti.

V ta namen želimo organizirati tečaj italijanskega jezika, povabiti nekaj predavateljev, ki nam bodo predavali o tem in onem. Za teme se še nismo dokončno odločili, bodo pa takšne, ki bodo danes trenutno najaktualnejše. Enkrat mesečno bi si ogledali tudi eno izmed kulturnih prireditev, pač po želji.

Sodelovanje v organih upravljanja

Želja mladih je, da bi nas več sodelovalo v samoupravnih organih. Predlagali jih bomo in podprli njihovo kandidaturo. Mladi se morajo vključevati v proces upravljanja, morajo nastopati tudi s svojimi predlogi.

Tudi organizacija ZK v našem podjetju naj bi se pomladila. Tudi zanj bomo izbrali primerne kandidate.

Mladi bi včasih povabili v svojo sredino tudi katerega izmed vodilnih delavcev in se z njim pogovorili o uspehih in težavah podjetja.

Priprave proslav

Ze nekaj let je, odkar nismo imeli nobene proslave ob večjih državnih praznikih. Odslej naprej naj bi jih pripravili mladinci, in to za 1. maj, 29. november in dan žena, eventualno tudi kak zabavni program za novo leto.

Sport, zabava

Brez plesa in športa ne bo šlo. Večkrat naj bi bili plesi kot je bil tisti v sodelovanju s tremi viškimi organizacijami. Tudi športne dejavnosti ne sme manjkati. Za začetek morda namizni tenis in šah.

Omenimo naj še izlete, medsebojne razgovore.

Ob koncu naj napišem tudi to, da naš aktiv sodeluje z občinsko konferenco ZM in nekaterimi aktivnimi iz delovnih organizacij v viški občini. Predvsem si želimo sodelovanja in izmenjav izkušenj z mladimi iz Idrije in morda tudi drugih enot.

Morda je komu izmed mladincev, ki se še niso vključili v naš aktiv, všeč ta program. Največje priznanje nam bo, če se nam bo priključil.

Soley, soley

Bil sem nekam osamljen, nekam žalosten. V meni je bila praznina, dokler nisi prišla nazaj. Samo malo bliže pridi na mojo stran. Kaj ne bi prišla še bliže k meni, ko lenariva v pesku. Sonce, sonce...

To je pesem mladih, pesem o ljubezni. Všeč nam je in prav nič čudno ni, da jo je bilo kar nekajkrat slišati tudi na mladinskem plesu, ki je bil v prostorih jedilnice v upravni zgradbi na Aškerčevi. Naši gostje so bili še mladi iz Tobačne tovarne, Ilirije in tovarne vijakov.

Dvainosemdeset nas je bilo. Dekleta v miniju, midiju in maksiju pa fantje z brki in poraščeno brado. Zares pisana množica obrazov in oblek. Le v nečem smo si bili vsi enaki, bili smo mladi.

In mladost je norost, pravijo. Štiri ure plesa skoraj brez odmorov ob do konca odprtem gramofonu, to je bila poslastica. Tudi tiste, ki niso plesali, ta glasnost ni prav nič motila. Zakaj neki bi jih, saj smo imeli »prima plate« Beat. Pravite, da le to hodi mladini po glavi.

Ni vse tako kot nemalokrat menijo o mladih. Res je, všeč nam je sodobna glasba. To ni samo tista razbijaška, zna biti tudi lepa, kvalitetna muzika, ki poje o ljubezni, nesreči in veselju. Kaj ni to tema, ki je že od nekdaj privlačila mlade?

Večer smo popestrili tudi z žrebanjem vstopnic. Dobitke so prispevala podjetja povabljenih mladincev in seveda tudi naše. Največ sreče so imele ravno naša dekleta, ki so pobrala kar tri nagrade, Mercatorjevo košaro z vsemogočimi dobrotami, lepo število cigaret Astor in Filter 57 tobačne tovarne in skoraj celoletno zalogo šamponov in sušilnikov tovarne Ilirija. Če ne bi imeli bobna za žrebanje, bi gotovo še kdo kaj posumil, kaj neda? Samo to ne vem, kako so šle cigarete v promet. Dekle je bilo nekadilka in tudi med domačimi ni imela nikogar, ki bi rad katero prižgal.

Še ena zanimivost pri žrebanju se nam je zgodila. Tovarna vijakov je v ta namen prispevala dve knjigi in sicer o jugoslovanski ljudski armadi. Obe sta dobila arabska študenta, ki sta slučajno s prijatelji prišla na naš ples.

Zares prijetna zabava je bila. V prijateljskem vzdušju smo se spoznali mladinci iz štirih viških delovnih organizacij, prav tako smo se razšli. Bilo je to srečanje brez alkohola na mizah, brez kakršnih koli kršitev morale. Bil je le sobotni ples, ki je trajal do pol enajstih zvečer.

Ob koncu se naš mladinski aktiv zahvaljuje vodstvu podjetja in sindikalni organizaciji za razumevanje, ki ga je pokazalo ob organizaciji tega zabavnega plesnega večera.

N. L.

Moja učna doba

Moja želja, da bi nekoč postala prodajalka, izvira še iz otroštva. Še kot majhna deklica sem uživala, če smo se otroci »šli« trgovino.

Dokončala sem osemletko in moja odločitev za poklic ni bila težka. Vložila sem prošnjo na Veletrgovino Mercator PE Hrana. Čakal me je še sprejemni izpit na trgovski šoli, ki sem ga uspešno opravila in že sem se znašla v trgovini. Dodeljena sem bila v manjšo samopostrežno trgovino na Viški 29.

Dobro se spominjam svojega prvega dne, ko me je spremljala mama do trgovine. Imela sem tremo, nisem si mogla predstavljati, da sem že storila svoj prvi korak v poklicu, ki sem si ga vedno želela.

Sprejela me je namestnica poslovanja. Peljala me je v garderobo, kjer sem si prvič oblekla belo delovno haljo. Bila sem presenečena, zdelo se mi je kot da odkrivam čudežno deželo. Vse je bilo tako lepo.

Kmalu sem spoznala, da le ni vse tako, kot sem si predstavljala. Ko sem se lotila čiščenja, se mi je zazdelo, da je vse skupaj dolgočasno. Privadila sem se in tudi tisto, o čemer sem vedno sanjalarila, se mi je izpolnilo. Pomagala sem streči. Tako nerodno mi je bilo, ko sem prvič postregla stranko. Nisem vedela, kako naj se obnašam, da bom naredila dober vtis.

Toda, človek se vsega navadi. Minilo je leto, minili sta dve in le še dober mesec me loči od zaključka šole. Učne dobe bo konec, postala bom pomočnica.

Nadaljevanje na 11. strani



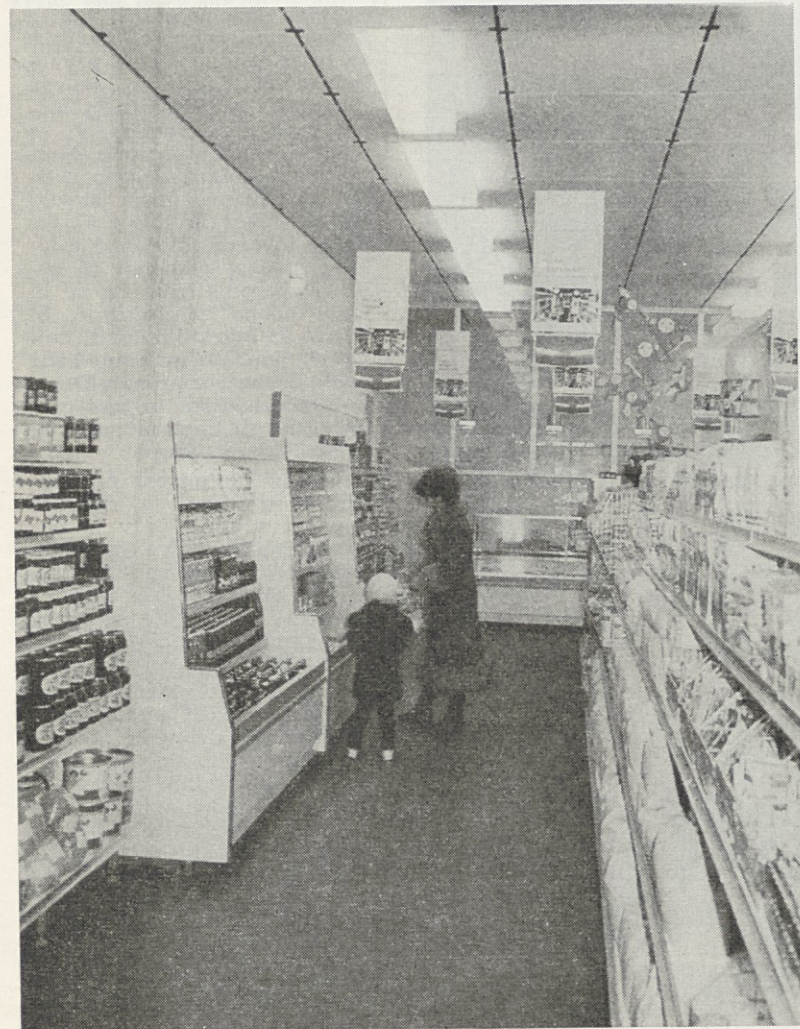
Majhna pozornost ob dnevu žena. Iskrena čestitka predsednika sindikalne organizacije tovariša Aljančiča in knjiga, ki bo marsikateri ženski pomagala pri aranžiranju cvetja



Kolektiv samopostrežne trgovine v Borovnici



Preurejena samopostrežna trgovina z bifejem v Borovnici



Kakšna sprememba! Staro, tesno klasično trgovino so razširili in preuredili v moderno, prostorno samopostrežno trgovino

V Borovnici so dobili samopostrežno prodajalno

Teden dni po otvoritvi prenovljene, moderno urejene samopostrežne prodajalne KRIM v Borovnici, sva se z našim fotografom oglasila tam. Medtem ko so dekleta, zaposlena v prodajalni, ogledovala fotografije, posnete ob otvoritvi, sem se malo sprehodil med prodajalnimi policami. Trgovina je lepo urejena in dobro založena. In tudi vse, kar gospodinja potrebuje ob vsakodnevnem nakupu. Prehrabeno blago je na voljo v samopostrežnem delu prodajalne. Razen tega pa je v lokalu še klasični pult, za njim pa ob na policah razvrščena steklenina, porcelan, keramika, šolske potrebščine, tekstilna galanterija, metrsko blago in drugo. Še mene, naključnega obiskovalca, je napolnilo zadovoljstvo, da ima kraj, kakršen je Borovnica, tako lepo urejeno trgovino. Nedvomno so tudi domačini veseli nove pridobitve. Ob nakupu sem zato zmotil Ano Zerjav, gospodinjico iz Borovnice. Tole je povedala:

»Ja, z veliko večjim veseljem pridem sedaj nakupovat, ko je prodajalna tako lepo urejena. Prej je bila tod klasična trgovina, ki seveda ni mogla nuditi tako širokega izbora blaga. Pa tudi zdi se mi, da je večja izbira blaga, odkar je tu Mercator. Všeč mi je samopostrežni način prodaje, toda zdaj na začetku smo še malo bolj nerodni, ne znajdejo se. Človek v taki trgovini pusti več denarja. Pri nakupu ti mimogrede pride v košarico tudi kaj takega, kar prej nisi nameraval kupiti.«

»Borovnica je kraj, ki se v zadnjih letih močno razvija,« mi je dejala poslovodkinja Irena Osterc, »zato je bilo že nujno, da smo dobili večjo trgovino. Izbira in po-

nudba blaga je sedaj veliko večja kot prej, stranke pa so seveda tudi mnogo bolj zadovoljne. Prodajalna je bila odprta 11. februarja in že se pozna na prometu. V preteklem letu smo imeli največji promet za Silvestrovo, okrog 2,8 milijona dinarjev. Zdaj pa smo že prvo soboto ob otvoritvi dosegli promet 3,1 milijona dinarjev. Začetek je kar lep in vesela bi bila, da bi šlo tako tudi naprej.«

V Borovnici sta dve tovarni; Liko in Donit. V njih so zaposleni tudi delavci iz drugih krajev. Zanimivo je, koliko se to pozna na prometu.

»Veliko več denarja zdaj ostane v domačem kraju, medtem ko se je prej odlival v Ljubljano. Prodajalni prostor je precej večji, izbira blaga bolj pestra. Največji promet imamo zdaj ob sobotah dopoldne, pa tudi desetega v mesecu, na izplačilni dan.«

Potem mi je tovarišica Osterc pokazala še lepo urejeno skladišča in čisto na koncu še majhen prostor in ob tem dejala: »Poglejte, tole je bila stara klasična trgovina; tu smo prodajali, medtem ko smo pripravljali novo prodajalno. Štirinajst dni so naša dekleta delala od jutra do večera v tem tesnem prostoru. In trudili smo se, da ne bi izgubili ene same stranke. Zaslužijo vse res prav posebno pohvalo.«

Veliko prometa si želimo, so dejali v prodajalni. Začetek je lep in zadovoljiv, naprej bo sigurno tudi tako. Saj tu lahko potrošnik dobi razen specerijskega blaga tudi kruh, mleko, meso in mesne izdelke pa tudi razno galanterijsko blago. In če želi, se lahko tudi okreпча v prijetnem bifeju ob prodajalni.

DEJAN



Prvi zadovoljni kupci

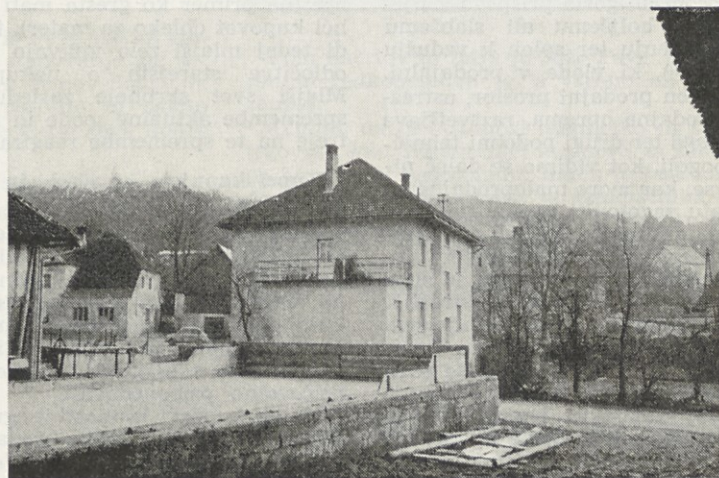


Marija Obreza, poslovodkinja trgovine Laze pri Planini. V trgovini dela že skoraj 24 let

Redko zaidemo mednje



Alojz Kranjc, zaposlen v bifeju od lanskega leta. Kot gostinski poslovodja s prometom zadovoljen, vendar meni, če bi pritrdili napis »Bife«, bi »kšeftal« še bolje



Trgovina in bife Laze pri Planini

Moja učna doba

Nadaljevanje z 9. strani

V teh letih sem doživela mnogo lepega, pa tudi kaj neprijetnega. Najbolj sem bila srečna, kadar je bilo veliko dela, saj mi je takrat čas hitro minil. Tisto neprijetno pa je bilo, če sem morala pospravljati za starejšimi, ki so puščali blago vsepovsod, čeprav bi lahko pospravili za seboj.

Dolga doba so tri leta, a naučila sem se veliko.

Se bi rada hodila v šolo. Odločila sem se za komercialno, toda to mojo odločitev mora podpreti tudi naša uprava, ki pa ni preveč navdušena nad tem. Ni rečeno, da bi s tem, ko bi šla naprej v šolo, opustila svoj prvotni poklic, le veselje imam do učenja in mislim, da bi mi le koristilo.

Ta trenutek sem pomislila na to, da bi se morala še enkrat odločiti za poklic. Prav gotovo bi se za istega. Delam v veseljem in zavedam se, da je vljudnost predpogoj za delo s strankami, ki so v današnjem času vedno bolj zahtevne. In ni lepšega kot s prijetnim nasmeškom na obrazu povprašati kupca: »S čim lahko pomostrežem, prosim?«

MAJDA VELKAVERH 3a
Šola za prodajalce
Ljubljana

Veleslalom v Mojstrani

V Mojstrani je bilo dne 18. februarja občinsko prvenstvo v smučanju in sicer v veleslalomu. Na tem prvenstvu je sodelovalo skupno trinajst ekip, ki so jih sestavile sindikalne organizacije iz območja občine Vič-Rudnik. Tokrat so sodelovali tudi naši fantje. Po številu sodelujočih smo bili sicer med zadnjimi, saj je naša ekipa štela samo pet tekmovalcev. Mnoga podjetja so na tekmovanje poslala številčno precej močnejše ekipe in so tako imela tudi več možnosti za dobro uvrstitev njihovih tekmovalcev.

Na startu je bilo skupaj 109 tekmovalcev. Nekateri med njimi so že pred vožnjo odstopili, tako da jih je tekmovalo nekaj manj. Tekmovalci so bili razvrščeni v več ekip, glede na njihovo starost.

Naši fantje so imeli precej visoke startne številke. Najnižjo startno številko in sicer 50 je imel **Peter Pušlar**. V isti skupini sta sodelovala še **Marjan Šafar** s startno številko 59 in **Bojan Mrežar** s startno številko 65. V drugi skupini sta za Mercator vozila **Rajko Igličar** pod številko 83, **Jože Mihelič** pa je imel startno številko 106.

Proga je bila dokaj slaba, zaradi vremenskih razmer. Od naših

je v prvi skupini zasedel najboljši (deveto) mesto Peter Pušlar, v drugi skupini pa je med 26 tek-

movalci Jože Mihelič pristal na devetem mestu. Škoda, da je imel visoko startno številko, saj je bila proga že skrajno uničena.

Nagrad sicer nismo pobrali, toda tudi to je že nekaj, da smo sodelovali na takem tekmovanju.

DEJAN



Udeleženci veleslalomu v Mojstrani: Bojan Mrežar, Marjan Šafar, Jože Mihelič in Peter Pušlar

Kakšen bi moral biti prodajalec

Ko smo prodajalno primerno uredili, to je pripravili prodajni prostor, ga opremili z ustreznimi, za kupce in zaposlene udobno opremo, na kateri smo razmestili in dobro osvetlili blago, lahko rečemo, da je hiša pripravljena za sprejem gostov, kupcev. Obiskovalci prodajalne, vsak obiskovalec v prodajalni je namreč tudi potencialni kupec, so zaželeni in pričakovani, dragi gosti, od razpoloženja in počutenja katerih v veliki meri je odvisna njihova odločitev o nakupu, a od tega tudi večja ali manjša poslovna uspešnost zaposlenih, ki so vsi v tem primeru gostitelji oziroma člani gostiteljeve družine. Vsak uniformirani član delovnega kolektiva prodajalne od najmlajšega vajenca pa vse do poslovođe je gostitelj, ki s svojim obnašanjem in odnosom do gosta prispeva k njegovemu boljšemu ali slabšemu razpoloženju ter sploh k vzdušju (»klimi«), ki vlada v prodajalni.

Urejen prodajni prostor, ustrezna prodajna oprema, razsvetljava in blago ter drugi podobni tehnični pogoji, kot vidimo še daleč niso vse, kar more maloprodajnemu obratu zagotoviti njegov poslovni uspeh. Hiša še ni povsem pripravljena za sprejem gostov: potrebujemo še najvažnejše, in sicer manjka še prijazen, postrežljiv gostitelj, ki naj bi sam in njegova družina poskrbeli za toplo, ugodno vzdušje, v katerem bi se gosti — kupci dobro počutili.

Svojim gostom bomo lažje in boljše ustregli, če bomo čimveč vedeli o njih, njihovih navadah in njihovih »muhah«. Zato najprej nekaj skupih besed

O KUPCIH...

Kupci so v pretežni večini ženske, ker nakupujejo za sebe in za

svoje družine. Po ameriških podatkih, ženske gospodarijo s 70 do 80 % vseh družinskih »proračunov« ter nakupujejo 85 % vsega tekstilnega blaga, 95 % vseh kozmetičnih in toaletnih potrebščin, 75 % vsega stekla in porcelana, 65 % usnjene blaga ipd. V neki ameriški veleblagovnici so registrirali, da so ženske kupile za moške celo 65 % kravate, 35 % moških srajc, 75 % moških nogavic, 50 % puloverjev itd.

V povprečju od 7 kupcev je v trgovini 6 žensk. Iz njihovih rok steče v blagajne trikrat več denarja kot iz moških.

Kupujejo predvsem mlajši ljudje, ker jih je več in ker več potrebujejo. V svetu je razmerje mladih proti starim 20 : 1! Tudi tedaj, ko mladi samo spremljajo starejše pri nakupovanju za slednje (na primer ko gresta mati in hči kupovat obleko za mater), tudi tedaj mlajši zelo vplivajo na odločitve starejših o nakupu. Mlajši svet skrbneje zasleduje spremembe aktualne mode in hitreje na te spremembe reagira.

Kupci kupujejo »z očmi« in... ne z ušesi!

Ljudje namreč hitreje in globlje doživijo tisto, kar vidijo, kakor tisto, kar slišijo. Tudi bolj spontano reagirajo na to, kar so videli. Zato, pokazati kupcu blago pomeni v prodajalni za prodajo veliko več, kot mu o blagu še tako prepričevalno pripovedovati.

Na tej kupčevi lastnosti je zgrajena vsa sodobna tehnika prodaje, samoizbira in samopostrežba, tehnika, ki v zadnjem času daje tudi pri nas tako pomembne poslovne rezultate.

Kupci so polni zavesti o lastni pomembnosti za prodajalno in zaposlene v njej. Zavedajo se namreč tega, da lahko povsem po

lastni volji odločajo o nakupu v tej, ali v kateri drugi prodajalni. Vedo tudi, da živijo prodajalne in zaposleni v njih od prodaje blaga in zato upravičeno menijo, da se tega še bolj morajo zavdati zaposleni sami. V tej zavesti kupci pričakujejo od zaposlenih v trgovini, da storijo vse, kar morejo, da bi bilo nakupovanje v njihovi prodajalni za kupce tudi prijetno.

To so v kratkih besedah poglavitne značilnosti ogromne večine kupcev, značilnosti, ki jih mora poznati in na vsakem svojem koraku dosledno upoštevati vsak zaposleni v prodajalni, če mu gre za uspeh prodajalne, za lastne večje dohodke. Nobeden uniformiran zaposleni v prodajalni ne bi smel niti za trenutek pozabiti, da večina kupcev, predvsem pa ženske, uživajo pri nakupovanju in da mora vsak zaposleni skrbno paziti, da jim tega užitka z neko nerodnostjo ne pokvari. Če nakupovalka pri nakupu uživa, se laže in hitreje odloča za nakup. Še več! Prodajalno, v kateri je kupec dobro kupil in pri nakupu užival, si kupec dobro zapomni in se rad vanjo vrača. Zapomni si tudi prodajalca, ki ga je na njegovo za-

dovoljstvo postregel in bo pri svojem ponovnem obisku želel, da ga postreže zopet.

Kako ustvariti prijetno vzdušje?

Zapišimo sedaj nekoliko osnovnih pravil in praktičnih nasvetov, ki bodo prodajalcu pomagali boljše ustreči kupcem in s tem prispevali k »toplejši klimi« v prodajalni:

1. Vsi kupci, vsi gosti v prodajalni pričakujejo, da jih gostitelj pozdravi, brž ko jih zagleda. Kupčev prihod ne sme ostati nezapažen. Pri tem niso potrebne nobene ceremonije: zadostuje tudi samo zainteresiran, prijazen pogled, ki bo kupcu sporočil, da ga nekdo od zaposlenih pozdravlja. V samopostrežnih prodajalnah mora kupec pozdraviti vsak uniformiran zaposleni, v skrajnem primeru — blagajničarka. Nič hudega ne bo, če bo kupec na ta način pozdravljen večkrat! Vsekakor je bolje večkrat, kot nobenkrat...

2. Kupca je treba nagovoriti prijazno: preprosto, a prijazen pozdrav, smehljaj. Tudi telo naj sodeluje: korak, nagib proti kupcu ipd., so znaki vljudne, prijazne pripravljenosti prodajalca; kupec pozorno posluša in postreži. Kupca gledati v oči in nagovoriti po imenu, če je prodajalcu znano. Slednje kupcem ugaja, ker jim dviga pomembnost!

3. Mali znaki velike pozornosti prispevajo k toplesji klimi: postreči z informacijo, spustiti kupcu roke, odvzeti pakete; tudi pri zavijanju in izročitvi blaga

Nadaljevanje na 13. strani

Razgovor z učenci

Med vodilnimi in vodstvenimi delavci smo obravnavali položaj naših vajencev ter na sestankih z njimi ugotavljali njihove težave, šolske uspehe in praktično delo v trgovini.

Ugotovili smo, da je njihov šolski uspeh v povprečju na zelo nizki ravni. Nekateri jemljejo izobraževanje za trgovski poklic zelo neresno, kar je znak, da so si

izbrali ta poklic po sili razmer. V ta poklic se vključujejo skoraj samo dekleta, ki imajo po končani osemletki zelo malo izbire za druge poklice ali — za nadaljnje izobraževanje. Naša želja pa je, da bi pritegnili v našo stroko več fantov, ki bi jih nujno potrebovali pri prodaji pohištva, železnine, gradbenega materiala itd. Pri tem poslu dekleta ne morejo pokazati toliko zmogljivosti, kjer je pač treba tudi nekaj fizične sposobnosti. Mogoče bi bilo dobro za te vrste trgovske dejavnosti določiti boljše stimulanse, ki bi fante pritegnili v te poklice. Nič ni prikrito, da bi se marsikateri fant odločil za poklic trgovskega delavca posebno s podeželja, če bi mu finančne zmogljivosti to dopuščale oziroma, če bi imel na razpolago v bližini delovnega mesta možnost bivanja in prehrane.

Na sestankih smo seznanili vajece o njihovih pravicah, o njihovih dopustih, štipendijah in nagradah. Pogovarjali smo se tudi o njihovem življenju pri opravljanju prakse. Nekateri so imeli pripombe na deljen delovni čas. Glede tega se ne da dosti napraviti, ker posamezne trgovine ne prenesejo neprekinjenega odpiralnega časa. Seveda dela to težave posebno tistim, ki nimajo blizu delovnega mesta.

Po sklepu centra za blagovni promet je v lanskem letu odpadla obvezna praksa za čas šolanja.

Kljub temu so nekateri vajenci to prakso še vedno nadaljevali.

Mnenja smo, da bi bilo potrebno tem vajencem dodeliti nekakšno priznanje. Na splošno ugotavljamo, da je tako snidenje z vajenci koristno v prid vajencev, kakor tudi za nadaljnje planiranje trgovskega kadra.

A. R.



Sestanek z učenci sektorja v trgovini na drobno

Jože Pevc

Ondan sem premišljevala o tem, da smo to letošnjo zimo kar poceni odnesli. Tisti pravi mraz, ki te s svojo ledeno roko boža po licih, ki riše čudovite bele rože po oknih, se na svoji poti po svetu ni ustavil pri nas. Pa ne da smo užaljeni. Kje neki! Še tistih nekaj njegovih pozdravov ne bi bilo treba.

Mnogo nas je, ki so nam odveč mrzli zimski dnevi, ko živo srebro pade tja na -20°C . Kaj pa porečejo tisti, ki skozi vse leto delajo v prostorih s takšno ali še nižjo temperaturo?

Tudi v našem podjetju so ljudje, ki si »v mrazu« služijo svoj vsakdanji kruh. Enega izmed njih vam predstavljam. To je **Jože Pevc**, pomočnik skladiščnika pri PE Hladilnica.

Doma je iz okolice Novega mesta. Med vojno so bili njegovi starši skupaj s šestimi otroki izseljeni v Nemčijo. Tam se jim je leta 1943 v Frankfurtu rodil Jože.

Po osvoboditvi se je številna družina vrnila domov med zelene griče rodne Dolenjske in se še povečala za dva člana.

Jože je odrasčal v skromnih razmerah, a vseeno je danes postaven in zdrav mož. Z osemnajstimi leti se je zaposlil kot delavec v hladilnici.

Danes je eden tistih, ki so najdalj pri podjetju. Že deseto leto je kos nizkim temperaturam, že enajsto leto si prizadeva, da bo poslovanje njegovega podjetja uspešno.

V enajstih letih se je marsikaj spremenilo, le temperature so vedno iste. Tovariš Pevc se spominja:

»Ko sem prišel sem, nas je bilo le pet delavcev. Delali smo ročno, imeli smo slabe zaščitne obleke. Danes imamo dve hladilni hali, staro in novo, kjer je zaposlenih 24 ljudi. Nabavili smo nove stroje, viličarja, imamo tir za meso. Zaščiteni smo z dobro obleko in obutvijo.«

»Ste morda deležni še kake druge zaščite kot samo obleke?«

»Vsako leto grem v okrevališče. Lani sem bil štirinajst dni na zdravljenju v Dobrni. Stroške za to je nosilo podjetje, poleg tega mi je dalo še teden dni dopusta.«

To ugodnost imajo vsi naši delavci, ki delajo tukaj več kot dve leti.

Izogibamo se temu, da bi kdo zbolel, zato smo si uredili tako, da en dan delaš notri, drugi dan zunaj.«

»Pri kakšnih temperaturah delate?«

»Delamo v prostorih, ki imajo temperaturo od največ $+7^{\circ}\text{C}$ do najmanj -35°C .«

»Kako se kaj človek počuti v teh prostorih?«

»Da ne boste mislili, da nas zebe. Še vroče nam je, ko delamo. Le v obraz nas zebe in poleti, ko prideš ven, vročina kar puhne vate.«

»Ste dobro plačani za svoje delo?«

»Smo že boljše zaslužili. S pridnim delom si prizadevamo, da bi bile plače spet boljše.«

»Kaj vse in koliko blaga se hladi v teh celicah?«

»Hladimo meso, konzerve, sadje, zelenjavo, sladoleđ. Lani je bilo pri nas nad tisoč ton piščancev. V stari del hladilnice gre kar za štiristo vagonov blaga, medtem ko gre v novi še nekaj več.«

»Še to, koliko časa je blago v hlajenju?«

»Različno. Najdalj smo hladili meso dve leti.«

Lahko rečem, da je tovariš Pevc srečen človek. Ima ženo, hčerkico in stanovanje, pa seveda čut za delo in družino. Pripovedoval je:

»V podjetju sem dobil posojilo za nakup stanovanja. V naši enoti je glede tega dobro urejeno, ker nas je malo.«

»Kako pa kaj izkoristite svoj prosti čas?«

»Ni ga dosti, ker sem v službi večkrat tudi po ves dan, predvsem poleti. Včasih sem se več ukvarjal s smučanjem in nogometom. Sedaj preživim prosti čas z družino ali grem pomagat mami, ki je ostala sama na kmetiji.«



Poln načrtov in želja je Jože Pevc. Bolj miren in redkobeseden je, a vseeno mi jih je zaupal.

»Želim, da bi dokončal osemletko in šel na trgovsko šolo. Nisem imel možnosti za šolanje, pa bom sedaj nadoknadil. Imam le šest razredov osnovne šole in tečaj za skladiščnika.«

Nikdar ni prepozno za dobre sklepe in dejanja. Le voljo je treba imeti. In kdo bi dvomil, da je tovariš Pevc nima. Kaj niso dokaz leta, ki jih je prebil globoko pod ničlo.

NADA LOMBARDO

Kakšen bi moral biti prodajalec

Nadaljevanje z 12. strani

je zbirna vrečka, čvrsto zaviti paket, pentlja za bolj udobno nošenje in podobne malenkosti zgovorno znamenje prodajalčeve skrbne pozornosti.

4. »Obleka ne dela človeka«... in tudi kupca ne! Tudi slabše oblečeni obiskovalec, ki se nerodno lovi na blestečih tleh sodobne prodajalne, si je svesten svoje pomembnosti in bo užaljen, če ga obravnavamo kot manj pomembnega.

5. Ne poučevati, marveč svetovati, je naloga prodajalca. Zato velja biti tudi v strokovnem razgovoru skromen in diskreten. Pouk mora biti neopazno vpleten v razgovor kot nekaj, kar je kupcu že znano ali je samo po sebi umevno. Če kupec svetovanja izrecno ne zahteva, le-to ne sme izzveneti kot pouk.

6. Slabo prikrito podcenjevanje in neprijaznost bridko prizadene kupčeve samozavest. Prodajalci naj se zlasti vzdržijo skomiganja z rameni, spogledovanja z drugimi prodajalci (češ: »ali si ga slišal!?«), zasmehljivega prizvoka v svojih odgovorih in podobnega »dajanja duška« svojemu nerazpoloženju in čustvom. V razgovoru s kupci ni treba varčevati z besedami »hvala« in »prosim«.

7. Vse, kar dviga kupčeve pomembnost v njegovih lastnih očeh prispeva k skladnosti odnosov v

konkretnem primeru in k »toplejši klimi« sploh. Olajšuje prodajo in dviga prodajalčovo uspešnost. Zato v razgovorih s svojimi kupci mora prodajalec upoštevati in spretno izkoristiti še naslednje:

— Moški so ponosni na svoje delovne uspehe, na uspehe v ljubezni, na svojo duhovitost ipd.; v razgovoru spretno vpletene priznanja v tej smeri radi slišijo...

— Ženske prenesejo tudi direktno hvalo njihovega okusa, obleke, frizure, tena, postave itd.

— Otrokom ugaja, če jih obravnavajo in z njimi govorijo kot z odraslimi.

— Starejši ljudje pričakujejo spoštljivo pozornost (z njimi je treba govoriti glasneje in direktno!), radi so vprašani za mišljenje, radi svetujejo.

8. Kupčeve zaupanje pridobiti in obdržati je interes prodajalne in prodajalca. V borbi za to zaupanje prodajalec uspeva:

— Če o blagu, ki ga prodaja, resnično veliko ve in govori o njem strokovno, čim bolj konkretno, stvarno ter brez splošnih superlativov, kot so npr.: »prekrasno«, »sijajno«, »perfektno« ipd. Prodajalec mora kot strokovnjak opozoriti kupca na tiste lastnosti ponudene blaga, zaradi katerih bi kupec sam sklepal o njem, da je »perfektno«!

— Če v svojih izjavah upošteva možnost drugega, tudi

nasprotnega kupčevega mišljenja. Zato je prav, če svoje trditve nekoliko omili (čeprav so stvarne), na primer tako: »Morda ne boste verjeli, da...«, »zveni skoraj neverjetno, toda...«

— Če je točen, soliden in če izpolnjuje svoje obljube.

— Če je diskreten: ne govori slabega o odsotnih, jih ne opravlja.

Posebne lastnosti prodajalca

Prodajalec, kakršen bi moral biti, bi moral razviti v sebi naslednje posebne lastnosti:

— Dobrohotna, naklonjena komunikativnost — dostopnost.

— Sposobnost vživeti se v kupca ter videti in ocenjevati stvari tudi iz njegovega zornega kota.

— Taktčnost, to je sposobnost upoštevati in prijazno reagirati na kupčeve prigovore tudi, če se z njimi ne strinja.

Te lastnosti lahko prodajalec prinese s seboj od doma in iz šole, lahko pa jih pridobi in razvije že na delovnem mestu z velikim zavestnim prizadevanjem in samodisciplino. Pridobljene na tak ali drugačen način, mu bodo te lastnosti ne le olajšale delo v trgovini, marveč mu bodo olepšale občevanje z drugimi ljudmi v njegovem zasebnem življenju.

IKA

ha ha ha ha ha ha

Ni imel rad slano

Fantek sedi v parku na klopi, lupi pomarančo in jo krlhja. Krlhje potem lepo potrese s soljo in jih meče v koš za odpadke. Zraven sedeča gospa opazuje to početje in si ne more kaj, da ga ne bi vprašala: »Zakaj pa soliš pomarančo in jo potem mečeš,« pravi. »Veste gospa, jaz nimam rad slano,« ji pove fant.

Ni bila zrela

V zavodu za duševno bolne sta upravniku te ustanove ušli dve papigi in odfrčali. Ker sta bili živalci prijazno udomačeni, bi se dali prijati. Zato upravniki prosi enega izmed bolnikov, naj spleza na drevo in papigi ujame. Pacient se takoj poda na drevo in prinese upravnika samo rumeno papigo. »Zakaj pa še ta zelene nisi prinesel,« ga vpraša upravnika? »Veste, kar pustiva jo še nekaj časa, ta še ni dozorela,« odgovori pacient.

Nesposoben

Bilo je pred vojno pri naboru. Postaven kmečki fant bi rad šel služiti vojake h konjenici. Pri tem rodu vojske je moral vojak imeti zdrave zobe, s katerimi si je pomagal pri sedlanju in zategovanju prsnega jermena.

»H konjenici ne moreš,« mu pravi oficir, »ker nimaš prednjih zob.«

»Ja, hudiča,« se začudi fant, »kaj se tam grizejo, jaz sem pa mislil, da se streljajo.«

Obiskali smo Mercator v Savinjski dolini

Marsikaterega turista zanese pot v prelepo Savinjsko dolino. Kulturno-zgodovinske znamenitosti, lepi smučarski tereni in še marsikaj privablja ne samo domače, ampak tudi tuje turiste. Tudi mi smo pred kratkim obiskali ta lepi košček slovenske zemlje. Pa žal nismo imeli toliko časa, spoznati se s tisočnimi lepotami in zanimivostmi Savinjske doline. Namenjeni smo bili v Luče, Ljubno in Gornji grad na obisk v nekaj naših prodajal.

Najprej smo se zapeljali do Luč. V majhnem kraju je toliko lepih z lesom opaženih stavb, da bi težko izbral najlepšo. S svojim posebnim stilom se prav lepo podaja v okolje. Tudi naša samopostrežba in prodajalna s konfekcijo, ki smo ju obiskali, je v eni izmed takih stavb.

»Ze prej so nam povedali, da je prišel nekdo od časopisa,« mi je dejala Valerija Matijovc, ko smo se začeli pogovarjati. »Prav veselimo se, da ste prišli. Vest, imam občutek, da smo malo odrezani od ostalega Mercatorja.«

Kraj, ki šteje približno dva tisoč prebivalcev, se s tako lepo trgovino res lahko ponaša. Samopostrežna prodajalna s prehrambenim blagom je lepo založena in nudi pestro izbiro blaga. Pa tudi prodajalna s konfekcijo je dobro založena.

Zanimalo me je, kako so s prometom zadovoljni v trgovini, kaj so njihove želje. Trgovski pomočnici Valerija Matijovc in Anica Urh sta povedali takole:

»S samim prometom smo zelo zadovoljni. Mercator imajo potrošniki za boljše podjetje; imajo ga radi. Zadovoljni so s postrežbo in seveda z izbiro blaga. V kraju ima svojo trgovino tudi Kmetijska zadruga, toda stranke vedno raje zahajajo k nam. V teh zimskih mesecih je promet normalen, precej pa se poveča v poletnih mesecih. Tik ob trgovini vodi pot v Logarsko dolino in zato se pri nas ustavljajo številni turisti. V tem času tudi prihajajo na dopust delavci, ki delajo v tujini in njihov obisk v domačem kraju prinese precej denarja, tudi deviz. Lep promet imamo tako v samopostrežbi, kot tudi v oddelku s konfekcijo in galanterijo. Skušamo ustreči tudi posamezniku. In kaj nas tare. V glavnem dostava blaga iz našega skladišča. Nema-lokrat dobimo kamion v času, ko je trgovina zaprta. Včasih nas pridejo iskat celo na dom. Tako moramo večkrat delati tudi čez poldne.«

Še bi lahko klepetali in se pogovorili o tem in onem, toda kazalec na uri nas je silil, da se poslovimo. Čakala nas je še pot do Ljubnega in še v Gornji grad. Poslovili smo se z željo, da se kmalu spet srečamo.

In tako smo se odpeljali proti Ljubnemu na kratek obisk v blagovnico. Le-ta stoji v samem središču kraja, le dva, tri korake od avtobusne postaje. Tudi tu je trgovina v izredno lepi stavbi, s katero se bi lahko ponašal katerikoli drug kraj. V pritličju stavbe je samopostrežna prodajalna in bife, v prvem nadstropju pa lahko dobiš veliko izbiro konfekcije, obutve, tehničnih predmetov, pa tudi pohištvo lahko izbereš.

Poiskal sem poslovodjo blagovnice, tovariša Albina Zamernika, ki mi je povedal naslednje:

»Bilo je leta 1967, ko smo dobili to blagovnico. To je bila po-

treba in želja naših potrošnikov. S tem, ko je Mercator zgradil to hišo, smo pridobili tudi mnogo strank. Začeli smo prodajati mnogo izdelkov, ki jih prej nismo imeli. S tem smo zajezili odtok kupne moči iz kraja. Mislim, da pri nas lahko postrežemo 90 % strank. Kmetijska zadruga in Agropromet imata v kraju sicer tudi svoje trgovine. Morda je za tako majhen kraj to kar preveč. Toda zaradi tega nismo oškodovani. Morda nam lahko poberejo kakšno stranko le pri špecerijskih artiklih.

V samopostrežbi v glavnem kupujejo le domačini. V blagovnici in železnini pa je veliko kupcev iz okoliških krajev. Turistična sezona je za nas zelo donosna. Lani na primer, so tuji turisti pokupili veliko konfekcije. V glavnem pa devize prihajajo od domačih ljudi, ki so zaposleni v tujini. Stranke so z izbiro blaga zadovoljne, saj jim v veliki meri skušamo ustreči. Mislim pa, da smo mogoče malo prikrajšani pri nabavi, ker vsak poslovodja sam nabavlja. Z večjimi količinami lažje dobiš določeno blago. Tako pa vsak ponudi tisto, kar lahko že povsod dobiš. V komercialnem pogledu smo bolj sami. Finančni rezultat imamo dober, prometa imamo mesečno približno 50 milijonov. Edino kar je, so zaloge pri tehničnih artiklih, kjer pač mora biti velik asortiment blaga. In morda še to: za nakup tehniškega blaga nudimo svojim kupcem tudi kredit.«

Naš obisk v Ljubnem smo končali ob skodelici kave v bifeju pri samopostrežni prodajalni. Obiska imajo vedno dovolj. Morda še celo več kot v hotelu nasproti blagovnice. Pred lokalom je avtobusna postaja in tako je prehodnih gostov veliko. Pa tudi gospodinje, ki nakupujejo v samopostrežbi, rade skočijo še na skodelico kave. Kuhinje nimajo in tako razen sendvičev ne nudijo ničesar drugega za pod zob. Piva in vina prodajo veliko, žganih pijač pa precej manj.

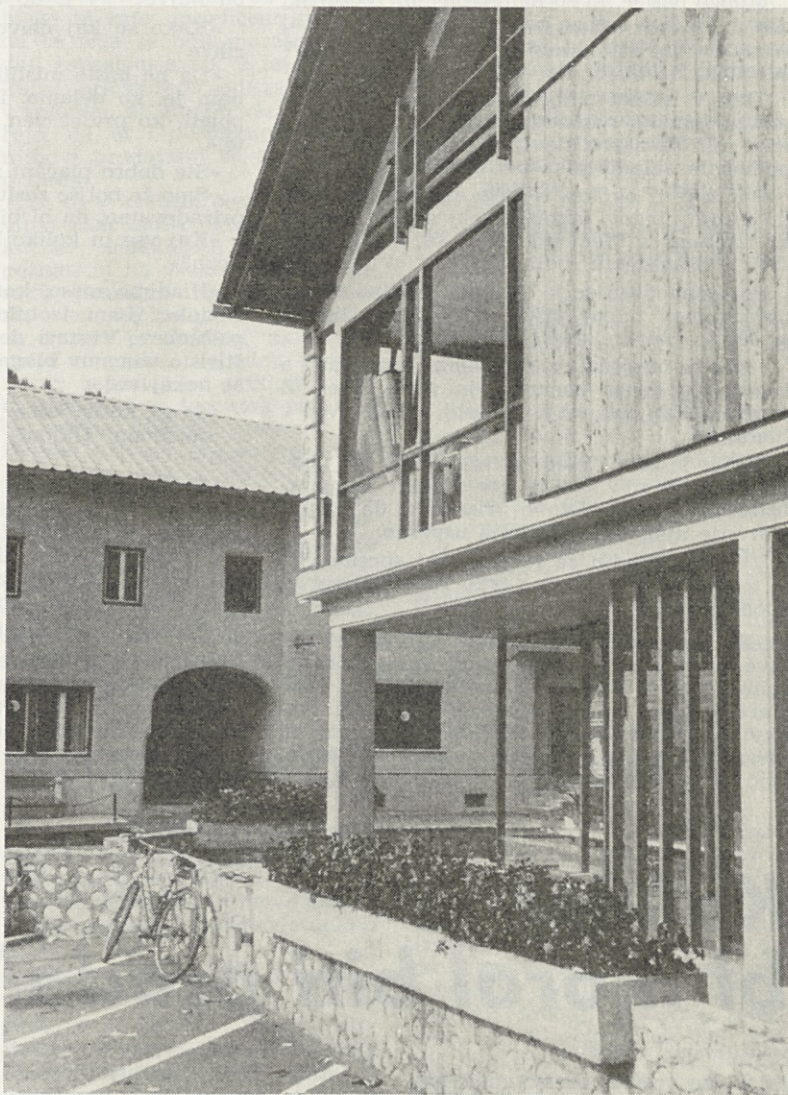
Posloviti smo se morali in poslušeno pritisniti na plin, če smo še

hoteli obiskati kakšno prodajalno v Gornjem gradu. Tja smo prišli prav zadnji hip, kajti ko smo se ustavili pred poslovalnico 4, je poslovodkinja Marija Rifelj ravno zapirala. Pa smo jo vseeno zaprosili za kratek razgovor. Povedala nam je, da je v zadnjem času zaradi zamrznjenja cen pro-

blem dobiti nekatere artikole. Precej stvari manjka in stranke niti ne verjamejo, da so temu krive razmere na tržišču.

Dan se je prevesil v večer in z našim obiskom po Savinjski dolini je bilo treba končati. Skoda, da je čas vedno tisti, ki tako pri-ganja.

DEJAN



Samopostrežna trgovina v Ljubnem



Samopostrežna trgovina v Gornjem gradu

Tokrat: krvodajalci iz TMI

»Operacije srca so samo ena izmed nalog, ki jih opravljajo kirurgi po številnih bolnišnicah. In pri tem so potrebne velike količine krvi. Da bi zadostili potrebe po krvi, potrebujemo samo v Sloveniji 70.000 krvodajalcev letno, oziroma dvesto na dan.«

Takšne in podobne vrstice lahko beremo vsak dan v naših časopisih ali zasledimo na TV zaslonih. Pa ti pozivi niso zaman, kajti na zavodu za transfuzijo krvi imajo vsak dan polne roke dela. Tokrat sem se tam mudil s skupino krvodajalcev iz naše Tovarne mesnih izdelkov. Kar štirideset se jih je prijavilo. Prišlo pa jih je celo nekaj več. Delavci iz Tovarne mesnih izdelkov se redno udeležujejo krvodajalskih akcij že od leta 1959 dalje. Včasih pridejo darovat kri celo dvakrat na leto. Vedno kadar je čas za to, pridejo kot skupina. Vsako leto jih pride okoli dvajset, vsako leto pa je v njihovih vrstah tudi nekaj novih.

Hinko PUST, ki je predsednik sindikalne organizacije in vsako leto tudi organizira krvodajalske akcije, tudi sam daje kri. Ko je bil pri vojaki, se je prvič odločil za to. Zdaj je svojo kri daroval že desetič. Doslej je dobil že srebrno in zlato značko. Nikdar ni imel težav in upa, da bo svojo kri lahko daroval še večkrat.

Dragica BELINC je uslužbenka v TMI. Sodi med tiste člane v kolektivu, ki so svojo kri darovali

največkrat. Tokrat je prišla na odvzem že dvanajstič. »Humana stvar je to. Lahko se zgodi, da slej ko prej vsakdo potrebuje kri. Sem zdrava in jo lahko dam.«

Ivanka PERŠE delavka v skladišču: »Imela sem hudo bolno seštro. Ko so jo operirali, je potrebovala ogromno krvi. Sploh krvi veliko rabijo, nikdar je ni preveč. Nekako čutim dolžnost, da tudi jaz darujem kri, da pomagam tistemu, ki jo potrebuje. Če me je strah? Ne, sploh ne. In tudi to lahko še rečem, da danes krvi ne dajem zadnjič.«

Marija KOZLEVČAR je zaposlena v črvarni. Ko se je prvič odločila, da da kri, je šla na odvzem, ko je akcijo organizirala sindikalna organizacija. To je bilo leta 1961. »Nato sem nekako mislila, da ne bi šla več. Ne vem zakaj,« je dejala. »Pa se je prav takrat mož hudo ponesrečil in zamenjati so mu morali vso kri. Takrat, ko sem ga obiskovala v bolnišnici, sem sklenila, da ne bom prenehala darovati krvi. Če se bo le dalo, bom vzdržala naprej. Res mi ni težko in celo druge nagovarjam k temu. Danes sem prišla na odvzem sedmič.«

Marija MILIČ se je odločila postati krvodajalka pred leti, ko so v službi organizirali odvzem krvi. Včasih je bila precej bolna. Tolikokrat je bila v bolnici. In šestkrat je tudi dobila sama trans-

fuzijo. Zdaj je zdrava in je sama postala krvodajalka. Nikdar nima težav in še lažje se počuti, če da kri. Doslej je prišla na odvzem krvi že desetkrat.

Naj še omenimo to, da je vsako leto precej mladih, ki se prvič odločijo za to humano akcijo. Tudi letos so se nekateri prvič odzvali vabilu. Naj jih nekaj naštejemo. To so Peter Božič, Drago Sešet, Stane Tropec, Jože Penič, Rozi Mrkonja, Franc Košir in drugi.

Pa naj ob koncu omenim še tiste, ki so se odvzema krvi udeležili že velikokrat. Jože Glavič je kri daroval že 5-krat, Janez Zbašnik 8-krat, Martin Kuret in

Milan Brezovec prav tako 8-krat, Vinko Perme 9-krat. Med njimi pa je tudi nekaj veteranov. Franc Zakovšek je prišel na odvzem krvi tokrat trinajstič, Anton Kumšek celo sedemnajstič, tovariš Henrik Muzga pa je tokrat daroval kri že osemnajstič.

Te podatke so nam pred dnevi poslali iz Tovarne mesnih izdelkov. Na koncu pisma pa so pripisali, da se tistega dne iz TMI zaradi delovnih dolžnosti nekateri člani kolektiva niso mogli udeležiti krvodajalske akcije. Torej je pri njih res lepo število krvodajalcev.

DEJAN

NOGOMETAŠI MERCATORJA

V SPOMLADANSKEM DELU TEKMOVANJA

Ponoviti jesenski uspeh

Nogometaši Mercatorja so kot novinci v II. zvezni zahodni ligi v jesenskem delu dosegli zelo lep uspeh. Osvojili so 16 točk in pristali na solidnem dvanajstem mestu. S tem so demantirali vse skeptike, ki so pred začetkom tekmovanja predvidevali, da se bo Mercator boril za obstanek v ligi. Kljub neizkušnosti, kar se je predvsem poznalo na tekmah v gosteh, je moštvo Mercatorja zabeležilo nekaj pomembnih zmag (Zagreb, Split, Ljubljana), poleg tega pa je prikazalo zrelo igro in nogomet, ki je številne privrženice kluba navdušil.

Kljub solidni uvrstitvi v jesenskem delu pa Mercator ni mogel biti brezskrben za svojo usodo. Čakal ga je še spomladanski del, za katerega je znano, da je veliko težji kot jesenski. Točke je težko dobiti, ker se moštva z vrha lestvice borijo za prvo mesto, moštva z repa lestvice pa se obupno borijo za golo življenje oziroma za obstanek v ligi. Da ne bi prišlo do neljubih presenečenj, je uprava Mercatorja okrepila svoje vrste z dvema napadalcema, saj je splošno znano, da je ravno napad slabši del moštva.

Priprave za novo sezono so bile zelo vestne. Moštvo se je pripravljalo izmenoma v telovadnici in na snegu. Ker so bile vremenske razmere le preslabe, je moštvo odpotovalo v Koper, kjer je ostalo 14 dni in med tem odigralo nekaj tekem za trening. Rezultati so bili nad pričakovanjem, med drugimi je Mercator premagal tudi Olimpijo, Reko in Istro, z Mariborom pa je tesno izgubil. Po vrnitvi v Ljubljano so se priprave odvijale po načrtu, čeprav je blatno igrišče otežkočalo delo z žogo. Pač pa so si fantje na takšnem igrišču pridobili kondicijo, ki jim bo v spomladanskem delu prišla zelo prav. Večina igrišč bo vsaj v začetku prvenstva blatnih in bodo zahtevala od igralcev ogromno moči.

Mercator se lahko pohvali, da ima precej ugoden razpored tekem. Na svojem igrišču igra tekmo več, kar mu daje realne možnosti, da se bo obdržal v ligi. To so tudi želje vseh igralcev, ki poudarjajo, da je najvažnejše obdržati se v ligi, si pridobiti izkušnje in v naslednji sezoni poizkusiti prodor k vrhu lestvice.

Vendar so prve tekme pokazale čisto drugo sliko. Kar tri tekme zapored je moštvo izgubilo in se

znalo v situaciji, da se bo moralo z vsemi močmi boriti za obstanek. Fantje so nekoliko precenili svoje moči, blatna igrišča in neobjektivni sodnik v Zagrebu, so tudi prispevali svoje. Pa tudi športna sreča jim je obrnila hrbet. Kljub temu pa moštva ni zajela panika. Mirno in vestno se pripravljajo za naslednje tekme, ki bodo pokazale pravo vrednost moštva. Kolikor ne bo nepredvidenih poškodb, smo prepričani, da se bo Mercator obdržal v ligi in tako dosegel cilj, ki si ga je postavil pred prvenstvom. N. M.



Krvodajalci iz TMI čakajo na odvzem krvi



Sindikalna organizacija TMI je pripravila za darovalce krvi zakusko. V ospredju: Dragica Bohine, Marija Milič, Marija Kozlevčar in Ivanka Perše



Dobro ga pogledajte!

Predstavniki najmlajših navijačev nekam zaskrbljeno zre skozi ograjo na igrišče. Verjame pa v moštvo, sicer ne bi tako čvrsto stisnil svoje zastavice Mercator



Matična evidenca in delovna organizacija

Matična evidenca (ME) o zavarovancih in upokojencih je za zavezance in delovne organizacije, pa tudi za službe socialnega zavarovanja novost, ki ureja vrsto pravic in dolžnosti in je v precejšnji meri spremenila dosedanje delo v zvezi s pokojninskim in socialnim zavarovanjem.

Prednosti novega sistema so:

1. za zavarovance, ker bodo uveljavljali svoje pravice iz pokojninskega in invalidskega zavarovanja brez zamudnega zbira-

nja dokumentacije ter brez nepotrebnih potov. Za vsakega aktivnega člana se bo vodil nekak »tekoči račun podatkov«, na katerem bodo zbrani vsi, za odmero pravic, potrebni podatki: od prvega vstopa v delovno razmerje pa do zadnjega leta pred upokojitvijo, nato pa še za ves čas pokojnine vse dotlej, dokler bo zadnji družinski član dobival družinsko pokojnino;

2. za organizacijo, ker ne bodo več vsak dan obremenjene z zbi-

ranjem in dajanjem podatkov zavarovancem in službam socialnega zavarovanja. Enkrat na leto — predvidoma po zaključnem računu — bodo ugotavljale in sporočale službi matične evidence podatke o zavarovalni dobi in osebnem dohodku za vse delavce, ki so bili v preteklem letu v rednem delovnem razmerju z delovno organizacijo;

3. za skupnost pokojninskega in invalidskega zavarovanja, ki bo imela možnost postaviti svoje de-

lo na moderne osnove. S tem bo skrajšala in pocenila svoje poslovanje, čeprav so bila in nekaj časa še bodo začetna vlaganja precej velika;

4. za vse ostale koristnike podatkov, ker bodo le-ti registrirani tako, da bodo vsak čas dosegljivi za razne analize, statistike ter druge potrebe samoupravnih organizacij pri izvajanju socialne politike (za občine, službo zdravstvenega zavarovanja, statistično službo itd.).

Prehod na nov sistem je prinesel veliko bistvenih sprememb v dosedanjem delu v zvezi z matično evidenco, zato je združenje knjigovodij SRS organiziralo posvetovanje za delavce, ki bodo prišli v stik z vodenjem ME v delovni organizaciji. Posvetovanje je bilo 2. 3. 1972 v Ljubljani, vodil ga je tov. Albert Heric, načelnik oddelka za matično evidenco pri direkciji skupnosti pokojninskega in invalidskega zavarovanja v Ljubljani. Posvetovanja so se udeležili tudi naši delavci, ki opravljajo delo v zvezi z matično evidenco.

TA PROSTOR SMO ODSTOPILI PROIZVAJALCU

Losion proti prhljaju

Prhljaj je prekomerno luščenje kože lasišča in je pogost pojav. Luščenje je lahko tako močno, da je lasišče z luskami kar posuto in se pri česanju luske vsipajo iz las kot sneg. Poleg srbenja, ki ta pojav pogosto spremlja, moti prizadete predvsem neestetski izgled lasišča. Pri obilnem prhljaju se nabirajo luske celo na obleki, na ramenih.

Medicinska literatura omenja, da je prhljaj bolezenski pojav, ki ga ni preprosto razložiti. Zdravljenje te bolezni je zelo različno, trajni uspehi pa so redki. In res, sami vemo, da je danes na tržišču že kar precej šamponov, vodnic in losionov, ki obljublajo izgubo prhljaja, pa gre pogosto po uporabi za več ali manj isto kot napravi vsak šampon, — po pranju glave je prhljaj za zelo kratek čas odstranjen z lasišča.

Ljubljanska tovarna farmacevtskih, kemičnih in kozmetičnih proizvodov LEK, pa ponuja prav zdaj novi proizvod: Duet losion proti prhljaju. Presenečajo predvsem samozavest in strokovna priporočila, ki zagotavljajo trajnejši uspeh pri odstranjevanju prhljaja s tem preparatom. Uporaba preparata je preprosta. Na dobro šamponirano in nato oprano, vendar še mokro lasišče se nanese za dve jedilni žlici losiona in se ga s prsti razdeli po lasišču. Lasišča se ne sme masirati. Losion učinkuje na lasišču 5 v hujših primerih 10 minut, nato pa se lasišče izpere z vodo in posuši. V začetku se uporabi losion na 7 ali 14 dni, kasneje pa le v daljših presledkih.

Daljša testiranja, ki so ga opravili dermatologi, je pokazalo, da je bilo zdravljenje že po tretji uporabi losiona uspešno; 35% ljudi je za vedno odpravilo prhljaj in ponovna uporaba losiona ni bila potrebna. Pri nekaj več kot 40% ljudi je bilo potrebno uporabiti losion pri približno vsakem tretjem ali četrtem pranju glave. Zanimivo je, da je bil uspeh najboljši pri tistih pacientih, ki so imeli največ prhljaja. Velja omeniti tudi pacientke, ki so ponovno dobile prhljaj po obisku v frizerskem salonu, ponovitve pa ni bilo, če so si urejale lase doma.

Ta ugotovitev ni nova, saj v dermatoloških ambulantah pogosto spravljajo začetek prhljaja v zvezo z obiskom pri frizerju, po uporabi določenega glavnika in podobno.

V navodilu, ki je priloženo Duet losionu proti prhljaju tovarna Lek zatrjuje, da je ta losion doslej najučinkovitejše sredstvo pri odstranjevanju prhljaja.

Novo iz razvojnih oddelkov naše industrije

Poslej bomo to stran odstopili naši industriji in ji tako dali priložnost, da predstavi svoje nove in novejšje izdelke.

S tem nimamo namena reklamirati novih izdelkov posameznih proizvajalcev, ampak le prispevati k boljšemu poznavanju blaga na prodajnih policah, k bolj učinkovitemu svetovanju potrošnikom in zato k lažji in učinkoviti prodaji.

Danes odstopamo del prostora ljubljanski tovarni LEK in njenemu novemu izdelku losionu zoper prhljaj.



Kaj je matična evidenca?

Matična evidenca je nekakšna banka podatkov za vsakega zavarovanca in vsebuje tele podatke:

1. splošni podatki, ki se nanašajo na identifikacijo zavarovanca,

2. indikacijski podatki, ki opozarjajo na posebne okoliščine, ki vplivajo na obstoj posamezne pravice npr.: udeleženci NOV, beneficirani staž,

3. podatki o celotni pokojninski dobi zavarovanca in

4. podatki o osebnem dohodku zavarovanca od 1. 1. 1965 dalje.

Te podatke zbira in jih nato pošlje službi matične evidence delovna organizacija za vse svoje delavce.

Postopek delovne organizacije v zvezi s prijavo podatkov zavarovancev:

Ko je ugotovljen osebni dohodek in izračunana zavarovalna doba za prejšnje koledarsko leto, mora delovna organizacija pisмено obvestiti o tem vsakega zavarovanca. Če se zavarovanec z ugotovitvijo delovne organizacije ne strinja, ima v roku 15 dni po sprejemu obvestila pravico zahtevati od delovne organizacije odločbo o ugotovljeni zavarovalni dobi in osebnem dohodku za prejšnje leto. Delovna organizacija mora v roku 15 dni od prejema zavarovančevega ugovora izdati odločbo, zoper katero je možno vložiti ugovor pri organu, ki je za to pristojen po statutu. To bo nov organ, do njegovega konstituiranja pa bodo to delo opravljali najvišji samoupravni organi delovne organizacije. Ta organ mora v roku 15 dni po prejemu ugovora o njem odločiti. Ta odločitev je dokončna, možno je le še izredno pravno sredstvo — upravni spor, s tožbo na republiškem vrhovnem sodišču. Odločbe morajo obvezno vsebovati pravni pouk o sredstvih, ki jih ima zavarovanec za zaščito svojih pravic.

Delovna organizacija javlja službi matične evidence podatke o osebnem dohodku in zavarovalni dobi vsakega zavarovanca, ki je

Nadaljevanje na 17. strani

Matična evidenca in delovna organizacija

Nadaljevanje s 16. strani

bil zaposlen v prejšnjem letu, na posebni prijavi — obrazec M-4 — najkasneje do 30. 4. v letu (za letošnje leto točni datum še ni določen). Prijavo odda pri krajevno pristojni podružnici službe skupnosti pokojninskega in invalidskega zavarovanja, katere pregleda predložene prijave ter s kontrolorji tudi preizkusi pravilnost javljenih podatkov. Če ugotovijo kakšne nepravilnosti, vložijo služba matične evidence pri delovni organizaciji v roku 90 dni po prejemu prijave zahtevo, da se podatki popravijo. Delovna organizacija podatke popravi, če smatra, da so pripombe utemeljene, popravljene podatke pošlje službi matične evidence, istočasno pa mora zopet obvestiti zavarovanca. Če pa smatra, da so njeni podatki točni, sporoči to službi matične evidence. Popravljeni podatki ali zavrnitev pripomb mora delovna organizacija sporočiti v roku 30 dni po prejemu pripomb. Če služba matične evidence še nadalje vztraja, da podatki niso pravilni, mora v 90 dneh po prejemu obvestila vložiti tožbo pri sodišču splošne pristojnosti.

Ugotavljanje osebnega dohodka

Delovne organizacije ugotavljajo le tisti osebni dohodek zavarovanca, ki se šteje v pokojninsko osnovo. Ugotavljajo ga po letnem

zaključnem računu v neto zneskih. Podatki se morajo vzeti iz evidence o osebnem dohodku, katerega so delovne organizacije dolžne voditi po temeljnem zakonu o evidencah s področja dela.

V osebni dohodek, ki se računa kot osnova za pokojnino, štejemo le osebni dohodek, ki je plod dela na delovnem mestu in ki velja kot tak po osnovah in merilih določenih s splošnim aktom organizacije. V ta osebni dohodek ne štejemo:

1. osebnih dohodkov, ki niso bili ustvarjeni po osnovah in merilih določenih s splošnim aktom organizacije;
2. prejemke za opravljena dela izven rednega delovnega mesta (nadomestovanje za čas rednega letnega dopusta);
3. nagrade za delovno dobo in podobno;
4. dohodke, ki pomenijo povračilo potnih stroškov, provizije itd.;
5. dohodke v naravi (stanovanje, hrana...), ki načeloma tudi ne štejejo v osnovo.

Tako dobimo skupni znesek osebnega dohodka, katerega delimo s skupnim številom možnih opravljenih rednih ur in dobimo urni osebni dohodek. Tega pomnožimo s številom rednih **OPRAVLJENIH DELOVNIH UR** in tako dobimo osebni dohodek, ki je podlaga za ugotovitev pokojninske osnove.

Skupni znesek OD

skupn. št. možnih rednih ur = urni OD ×

štev. rednih opravljenih delovnih ur = OD osnova za pokoj.

Skupno število opravljenih rednih delovnih ur — ure, za katere se prejema osebni dohodek, torej tudi ure državnih praznikov, čas letnega dopusta, čas vojaških vaj itd. Sem ne štejemo delovnih ur, za katere dobi zavarovanec nadomestilo iz skladov: zdravstvenega zavarovanja (za bolezen nad 30 dni) in delovne organizacije (bolezen do 30 dni).

Prav tako ne štejemo sem delovnih ur, za katere je zavarovanec dobil nadomestilo za skrajšan delovni čas, ampak samo dejansko opravljene ure. Zaposleni, ki delajo dlje, kot šteje redni delovni čas, pa lahko uveljavijo kot redno opravljene le tiste ure, ki izvirajo iz naslova prisilnosti opravljanja dela zaradi preprečevanja naravnih katastrof, velike škode itd.

Matična številka

Vsak zavarovanec bo imel svojo matično številko, sestavljeno iz 11 števil (4 skupine števil, ki bodo že same po sebi povedale precej o zavarovancu: republiko, spol, rojstni datum, serijska in kontrolna številka). Številka bo tudi onemogočala zamenjavo zavarovancev z istimi priimki in imeni.

Določi jo pristojni zavod za socialno zavarovanje, ko dobi prvič podatke o zavarovancu oziroma upokojenca, da jih vpiše v matično evidenco. Da se zbere in poveže dokumentacija, ki je potrebna za uvedbo in vodenje matične evidence, se uvede osebna številka zavarovancev in upokojencev.

Vsak zavarovanec še nima matične številke, ker vsi zavarovanci še niso zajeti, zato moramo do njihove podelitve uporabljati prehodno — pomožno številko, ki jo lahko podelimo takoj ob prvi prijavi. Zato je predpis uvedel tudi osebno številko, ki jo ima vsak zavarovanec že nalepljeno v delovni knjižici.

Od dne, ko se uvede za zavarovanje in upokojenje matična številka, ni treba več voditi osebne številke. S pomočjo osebne številke združuje služba matične evidence vse podatke o zavarovancu, ki prihajajo na raznih obrazcih:

1. Obrazci matične evidence o zavarovancih

— obrazec PS

Prijava podatkov za matično evidenco o zavarovancih

— obrazec M-1

Prijava zavarovanja

— obrazec M-2

Odjava zavarovanja

— obrazec M-3

Prijava o spremembi med zavarovanjem

— obrazec M-4

Prijava podatkov o ugotovljenem osebnem dohodku in ugotovljeni delovni dobi za leto 19...

— obrazec M-5

Prijava podatkov o osebnem dohodku, dosežen s prejemanjem nadomestila osebnega dohodka iz zdravstvenega zavarovanja za leto 19...

— obrazec M-6

Prijava podatkov o osebnem dohodku, doseženem s prejemanjem nadomestil in oskrbnine iz invalidskega zavarovanja za leto 19...

— obrazec M-7

Prijava o pozneje ugotovljeni pokojninski dobi oziroma povečanju zavarovalne dobe

— obrazci M-8, M-9, M-10

Prijava sprememb podatkov, javljenih z obrazcem M-4

Prijava sprememb podatkov, javljenih z obrazcem M-5

Prijava sprememb podatkov, javljenih z obrazcem M-6

2. Obrazci matične evidence o upokojencih

— obrazec P-1

Prijava podatkov za invalidskega upokojenca

— obrazec P-2

Prijava podatkov za starostnega upokojenca

— obrazec P-3

Prijava podatkov za družinskega upokojenca

— obrazec P-4

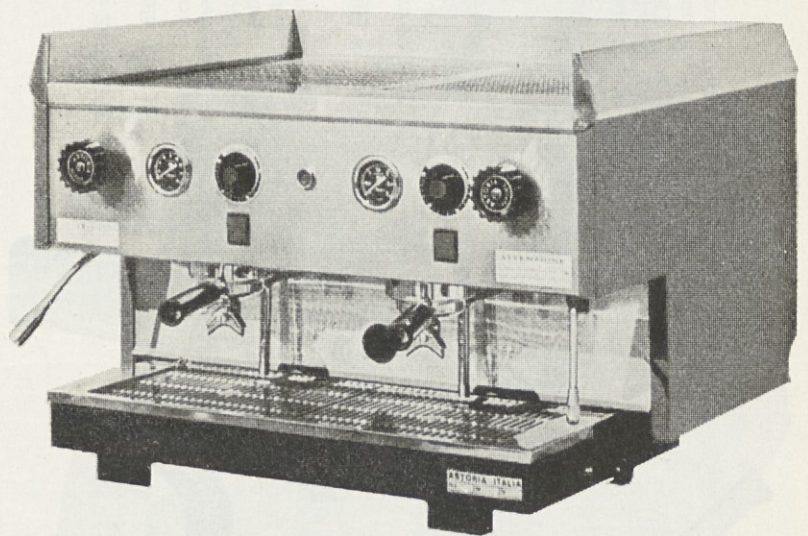
Prijava podatkov za upravičenca do invalidnine

— obrazci P-5, 6, 7 in 8

Prijave o spremembi podatkov v prijavi podatkov za invalidskega, starostnega, družinskega upokojenca ter uživalca invalidnine.

VASJA BUTINA

Novo v prodajnem programu obratne enote »Investe«



ASTORIA expres aparat za kavo, na dve, tri in štiri ročke.

Izdelan je iz specialnih materialov najboljše kakovosti in konstruiran po zahtevah moderne tehnike. Je majhnih dimenzij, tako da zavzema malo prostora, vsi sestavni deli so lahko dostopni, kar olajšuje čiščenje, vzdrževanje in če je potrebno, zamenjavo delov.

Posebne prednosti ASTORIA express aparata:

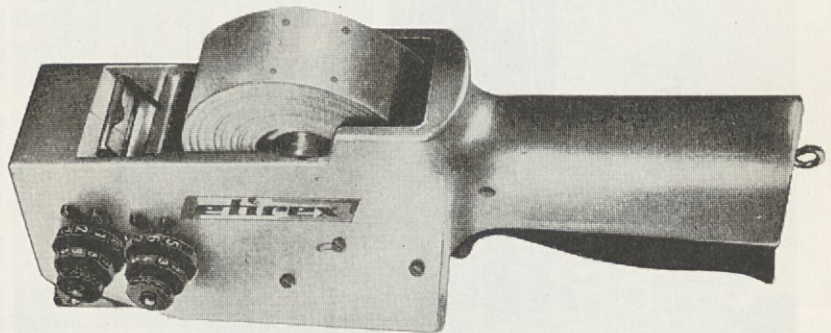
— količina vode, potrebna za

kavo, priteka od ročke neposredno iz vodovoda;

— aparat ima avtomat za reguliranje dolžine kave, avtomatični izklop in depurator (mehčalec vode, ki zmanjšuje količino apnenca v vodi);

— ker je v aparat vgrajena črpalka, deluje tudi brez pritiska vode in brez priključka na vodovodno omrežje;

— na aparatu je stalno ogrevan prostor za skodelice in krožnike.



Etiketirni strojček ETIREX 2, ETIREX 512 in ETIREX 612 za etiketiranje in označevanje cen artiklov v samopostrežnih prodajalnah.

Natančno in čitljivo označuje cene v sredini etikete, je lahek in rokovanje z njim je preprosto. Pri modelu 512 je možno nastaviti ceno s petmestnim številom, pri mo-

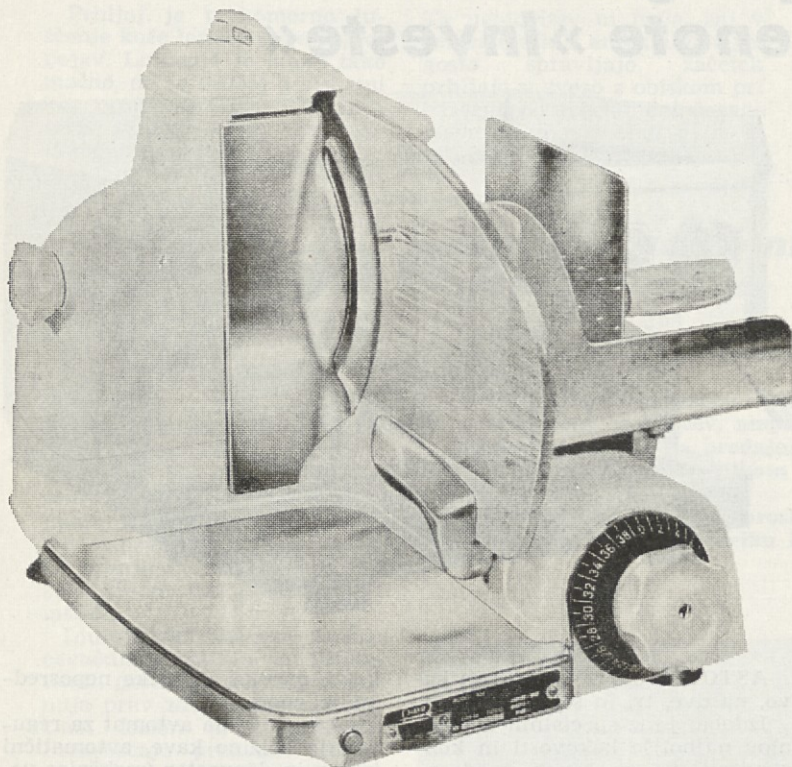
delu 612 s šestmestnim številom, pri modelu 2 z osemestnim številom, poleg tega pa je pri zadnjem mogoče označiti še artikel, datum ter po želji tudi znak firme. Za označitev firme je potrebno vstaviti kliše.

Pri Investu je možno dobiti tudi etikete z že natisnjenim znakom firme.



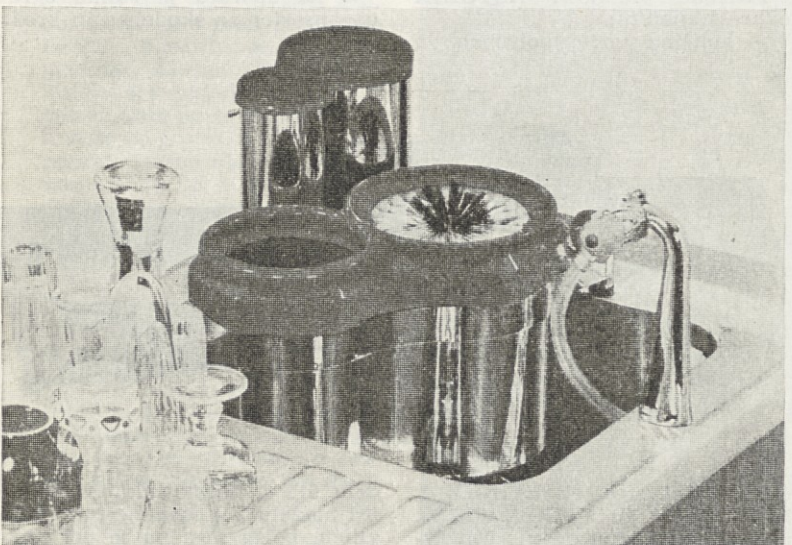
Iz sankoškega tekmovanja sindikalne organizacije PE Preskrba v Trzinu

»Investa« ponuja



Salamoreznica BERKEL, model 863, z vertikalno postavljenim nožem zavzema malo prostora in je enostavna za čiščenje in vzdrževanje. Nož ima 255 mm premera,

kar omogoča rezanje vseh vrst mesnih izdelkov. Salamoreznica je posebno priporočljiva za rezanje vseh vrst suhomesnatih izdelkov.



FAB 88 strojček za pomivanje kozarcev očisti in pomije v eni uri tudi nad 850 kozarcev. Zavzema malo prostora in odstranjuje najbolj trdovratne madeže: od masti, kreme, črtala za ustnice

itd. Postopanje z njim je zelo enostavno.

Vse informacije: OE INVESTA, Ciril Metodov trg 1, telefon 20 909

ZBRALA: M. HOČEVAR

Protipožarna zaščita v vojni in miru

Protipožarna zaščita zajema preventivne požarne ukrepe, ki naj odstranijo nevarnost požara ter gasilske enote, ki se urijo in pripravljajo vse potrebno za gašenje požara.

Med preventivne požarne ukrepe uvrščamo:

- a) gradbene ukrepe,
- b) izpraznitev podstrešij,
- c) požarne preventivne ukrepe v stanovanjih.

Glavna naloga gasilskih enot v civilni zaščiti je, da začetni požar lokalizirajo in onemogočijo, da bi se razširil. Lokaliziranje in gašenje začetnega požara je možno, če ukrepamo takoj. V našem podjetju uspeh ne bo izostal, če bo naša gasilska enota pravočasno stopila v akcijo.

Če začetnega požara ne pogasimo pravočasno, se bo razširil na vse vnetljive predmete v neposredni okolici, se spremenil v velik požar in dosegel morda katastrofalen obseg.

Požar lahko uniči ne samo posamezna poslopja, ampak tudi cele bloke hiš oziroma dele naselja. Gašenje razbesnelega požara zahteva izurjene in dobro opremljene gasilske enote.

Gradbeni preventivni ukrepi

Da bi dosegli čim večjo varnost pred požarom, so v vsaki hiši, trgovini in skladišču potrebni naslednji gradbeni preventivni ukrepi:

- postaviti je treba pregradne zide na podstrešju, da preprečimo širjenje požara z enega dela podstrešja na drugega;

- omogočiti je treba lahek dostop na podstrešje. Če ni odprtine oziroma stopnic na podstreho, jih je treba narediti;

- po možnosti je treba okrepiti tla na podstrešju in jih posuti s peskom najmanj 5 cm visoko;

- leseno podstrešno konstrukcijo je treba obložiti s plastjo mavca ali azbesta, oziroma jo impregnirati s posebnimi protipožarnimi pripomočki.

Izpraznitev podstrešij

S podstrešja moramo izprazniti vse lahko vnetljive stvari, ki bi utegnile razširiti požar, to pa so zaboji, papir in drugo. Izpraznitev podstrešij je učinkovit protipožarni ukrep, ker zmanjšuje nevarnost požara. Zato je treba skrbeti za take stvari že v mirnem času.

Preventivni ukrepi v stanovanju

Začetni požar v stanovanju lahko pogasimo, če imamo ustrezno količino peska (za vsako sobo najmanj 5 kg). Pesek spravimo v vreče ali zaboje in to v predsobi blizu vhoda. Prav tako ga moramo pripraviti tudi za podstrešje. Poleg peska pa moramo pripraviti še posodo za vodo, ki jo bomo potrebovali za gašenje požara.

Hiše z ravno streho, ki nimajo podstrešja, je treba oskrbeti z opremo glede na število stopnišč.

Snovi in pripomočki za gašenje požara

Za gašenje požara uporabljamo snovi, ki znižujejo temperaturo gorečih predmetov ali pa preprečujejo dostop kisika in s tem gasijo ogenj.

Za gašenje požarov poznamo tri osnovna sredstva:

- sredstva, ki hladijo,
- sredstva, ki preprečujejo dostop kisika,
- sredstva, ki hkrati hladijo in odvzemajo kisik.

Preprost pripomoček za gašenje požara je voda, ki gorečemu predmetu odvzema toploto. Če je voda, ki jo uporabljamo za gašenje, razpršena v kapljice, potem je potrebujemo manj.

Vode nikakor ne smemo uporabljati za gašenje tedaj, ko gre za lahko vnetljive tekočine, električne napeljave, tam kjer so karbid, negašeno apno in podobno. Vodnega curka ne usmerimo na razbeljene kovinske plošče, ker tedaj nastane pokalni plin.

Najpreprostejše gašenje z vodo je z vedrom ali drugo ustrezno posodo.

Za gašenje začetnih požarov imamo tudi tipizirana tovarniška sredstva in to: ročno črpalko, aparate in drugo.

Pri vsaki ustanovi, prodajalni in skladišču v našem podjetju mora viseti na zidu aparat za gašenje. Kolikor ga kje ni, se mora v najkrajšem času nabaviti. V večjih prodajalnah, posebno v skladiščih, mora biti večje število aparatov.



Glasilo delovne skupnosti veletrgovine »Mercator«, Ljubljana, Aškerčeva 3 — Izdaja centralni delavski svet veletrgovine »Mercator« — Izhaja enkrat mesečno — Ureja uredniški odbor: Edo Božič, Danilo Domajnko, Branke Gorjup, Kancijan Hvastija, Nada Lombardo, Marjan Pogačnik, Jože Renner, Janez Rozman, Mirko Rupelj, Stane Vrhovec, Ivanka Vrhovčak — Glavni urednik: Marjan Pogačnik — Odgovorna urednica: Ivanka Vrhovčak — Tehnični urednik: Danilo Domajnko (Delavska enotnost) — Tiska: tiskarna »Toneta Tomšiča«, Ljubljana



ad 3/1972

PRAVILNIK o zaščiti tajnosti

Na podlagi 151. člena zakona o narodni obrambi (Uradni list SFRJ, št. 8/69) 79. člena zakona o podjetjih, 1. člena uredbe o merilih za določanje tajnih podatkov narodne obrambe in ukrepih za njihovo zavarovanje (Uradni list SFRJ, št. 56/69), 1. člena pravilnika o merilih za določanje podatkov, ki so vojaška tajnost in o načinu njihovega zavarovanja (Uradni list SFRJ, št. 15/70) in člena 257 c statuta Veletrgovine »Mercator«, je centralni delavski svet sprejel naslednji

PRAVILNIK o zaščiti tajnosti

I. SPLOŠNE DOLOČBE

1. člen

Ta pravilnik določa vrste podatkov, pomembnih za narodno obrambo, kateri so tajni iz delovnega področja podjetja, ukrepe in postopke za njihovo zaščito ter pogoje, pod katerimi se ti podatki dostavljajo ali sporočajo drugim osebam izven podjetja.

2. člen

Tajni podatki narodne obrambe v smislu tega pravilnika so vsi dokumenti, ukrepi, materialna sredstva, objekti in drugo gradivo, kar je pomembno za narodno obrambo in kar bi lahko škodovalo narodni obrambi čeže, če za njih zve nepoklicana oseba.

3. člen

Vsakemu tajnemu podatku, ki se oceni kot tajni podatek narodne obrambe, se določi stopnja tajnosti. Dokumenti, ki vsebujejo podatke iz 2. člena tega pravilnika, se na določenem mestu označijo s predpisano stopnjo tajnosti.

Dokumenti o tajnih materialnih sredstvih ali objektih imajo osnovo tajnosti, ki je določena za materialna sredstva ali objekt, na katerega se nanaša.

V elaboratih, načrtih, študijah, analizah in v podobnih listinah ter v tehnični in drugi dokumentaciji, o materialnih sredstvih in objektih imajo vsi dokumenti in priloge tako označbo tajnosti, kot jo ima podatek z najvišjo stopnjo tajnosti.

4. člen

Tajnost podatkov se določa v začetku dela oziroma zbiranja gradiva ali izvajanja določenih ukrepov, opravil in nalog.

Tajnost podatkov narodne obrambe določajo vodja in upravitelj vojnega načrta podjetja.

Stopnjo tajnosti podatkov o narodni obrambi lahko spreminjata samo osebi iz drugega odstavka tega člena.

5. člen

Delavci podjetja morajo varovati tajne podatke o narodni obrambi pred nepoklicanimi osebami.

Dolžnost varovanja tajnosti ne preneha s prenehanjem delovnega razmerja.

Določbe prvega in drugega odstavka tega člena veljajo za podatke, ki so s tem pravilnikom določene za tajne, kot tudi za tiste podatke, ki so določeni s predpisom ali aktom pristojnega organa, z njim pa razpolaga delovna organizacija.

Opustitev od obveznosti varovanja tajnosti iz delovnega področja delovne organizacije lahko da direktor podjetja.

6. člen

O pogrešanih ali na drug način odkritih podatkih narodne obrambe iz delovnega področja delovne organizacije morajo delavci takoj obvestiti direktorja podjetja ali upravitelja vojnega načrta, sami pa ukrepajo, da se odvrnejo škodljive posledice in ugotovijo okoliščine, v katerih je prišlo do odkrivanja tajnih podatkov.

7. člen

Direktor podjetja oziroma njegov pomočnik ali upravitelj vojnega načrta organizirajo in usposablajo svoje delavce za izvajanje varnostnih ukrepov in zaščito tajnosti narodne obrambe.

Delavci podjetja so se dolžni usposabljanju pri varnostnem usposabljanju za zaščito tajnosti narodne obrambe.

II. TAJNI PODATKI NARODNE OBRAMBE

8. člen

Tajni podatki, ki so pomembni za narodno obrambo, vključno o oboroženih silah, iz delovnega področja delovne organizacije so lahko **državna, uradna ali vojaška** tajnost.

9. člen

Državna tajnost so za narodno obrambo pomembni podatki iz delovnega področja delovne organizacije, za katere se ugotovi, da bi lahko postale škodljive posledice za obrambo in varnost države, če bi bili izdani nepoklicani osebi.

Državna tajnost so zlasti naslednji podatki:

1. razvojni vojni načrt podjetja,
2. vojaško-politična predvidevanja in pregled potreb in drugih možnosti delovne organizacije za vojno,
3. skupni podatki o vrsti, količinah in razmestitvi blagovnih rezerv, ki so predvidene za primer vojne,
4. podatki o zmogljivosti vojne proizvodnje v delovni organizaciji,
5. analize in podatki o stanju vojnih priprav v delovni organizaciji,

6. ukrepi za posebno obrambno pripravljenost, ki so predvideni za primer neposredne vojne nevarnosti.

10. člen

Uradna tajnost so za narodno obrambo pomembni podatki iz delovnega področja delovne organizacije, ki po svojem značaju ne pomenijo državne ali vojaške tajnosti, pa se zanje ugotovi, da bi lahko škodovalo narodni obrambi, če bi bili izdani nepoklicani osebi.

Uradna tajnost so zlasti naslednji podatki:

1. podatki o sistemu zavarovanja delovne organizacije,
2. navodila, dopisi in sporočila, ki vsebujejo podatke o izdelavi vojnih načrtov,
3. dokumenti, ki vsebujejo podatke o vrsti in količini proizvodnje ter storitvah, pomembnih za narodno obrambo v vojni,
4. poročila in informacije z inšpekcijskih pregledov o vojnih pripravah v delovni organizaciji,
5. skupni podatki o organizaciji, sestavi in razvoju civilne zaščite ter o sredstvih osebne in kolektivne zaščite,
6. načrt obveščanja in alarmiranja v delovni organizaciji,
7. skupni podatki o vrstah in zmogljivosti za zaščito ljudi in materialnih dobrin podjetja v vojni,
8. osnutki uredb in vojnih predpisov,
9. skupni podatki o kadrovski sestavi v upravi in organu za narodno obrambo,
10. skupni podatki in načrti o evakuaciji materialnih dobrin.

11. člen

Za podatke, ki imajo pomen za oborožene sile in se morajo varovati kot vojaška tajnost, se štejejo podatki, ki se nanašajo na dejavnost enot in zavodov JLA, ter enot in služb teritorialne obrambe, za katere se sumi, da bi lahko nastale škodljive posledice za oborožene sile, če bi bili izdani nepoklicani osebi.

12. člen

Za vsak vojaški podatek se določa stopnja tajnosti:

Stopnje tajnosti so: **STROGO ZAUPNO, ZAUPNO in INTERNO.**

13. člen

Strogo zaupni so tisti podatki, za katere se ugotovi, da bi lahko nastale škodljive posledice za oborožene sile, če bi bili izdani nepoklicani osebi.

Za strogo zaupno se štejejo predvsem podatki, ki se nanašajo na:

1. mobilizacijski načrt partizanskih enot,
 2. načrt operativnega razvoja partizanskih enot,
 3. poročila in analize o bojni pripravljenosti partizanske enote,
 4. načrt in podatek o opremljenosti partizanske enote,
 5. načrt perspektivnega razvoja partizanske enote,
 6. ureditev ozemlja in posameznih objektov, ki imajo poseben pomen za obrambo.
- Na dokumente, ki vsebujejo strogo zaupne tajne podatke, se zapisuje označba: »STROGO ZAUPNO«.

14. člen

Zaupni so tisti podatki, za katere se ugotovi, da bi lahko nastale škodljive posledice za izvrševanje nalog enot in zavodov oboroženih sil, če bi bili izdani nepoklicani osebi.

Za zaupne podatke se štejejo zlasti naslednji podatki:

1. organizacija in formacija poveljstev, partizanske enote ter zavodov oboroženih sil,
2. številčno stanje partizanske enote in oborožitev,
3. materialno-finančno poslovanje, pouk in vaje partizanske enote,
4. pravila, instrukcije, posamezni predpisi in poročila o materialno političnem stanju in kadrovskih sprememb v partizanski enoti.

Na dokumente, ki vsebujejo tajne podatke, se zapisuje označba: »ZAUPNO«.

14. člen

Stopnja tajnosti »INTERNO« se določa za tiste tajne podatke, ki niso strogo zaupni, za katere pa smejo vedeti samo osebe v službi oboroženih sil, državnega organa in določene delovne ali druge organizacije.

Na dokumente iz prvega odstavka tega člena se zapisuje označba: »INTERNO«.

16. člen

Ukrepi in postopki, ki so določeni za varovanje tajnih podatkov z označbo »državna tajnost« so obvezni tudi za varovanje strogo zaupnih podatkov.

III. UKREPI IN POSTOPKI ZA ZAVAROVANJE TAJNOSTI NARODNE OBRAMBE

17. člen

Delavci podjetja so pri opravljanju nalog na svojem delovnem področju dolžni organizirati in izvajati ukrepe za zaščito tajnih podatkov, predpisanih z zakonom, drugimi predpisi in s tem pravilnikom.

Delavci podjetja so dolžni varovati tajne podatke, ki so jih zvedeli na svojem delovnem mestu ali na kakšen drug način.

Obveznost varovanja tajnih podatkov nastane v trenutku, ko se delavec z njimi seznani.

18. člen

Tajne podatke narodne obrambe, ki izvirajo od državnih in drugih organov in organizacij, delavci podjetja uporabljajo, hranijo in z njimi ravnaajo glede na stopnjo tajnosti, ki jo je določil organ oziroma organizacija, od katere izhajajo izvirni podatki.

Podatki iz prejšnjega odstavka lahko delavci podjetja prenesejo drugim osebam samo z dovoljenjem direktorja oziroma njegovega pomočnika ali upravitelja vojnega načrta.

19. člen

Sprejem in odpošiljanje tajnih dokumentov in podatkov se vpiše v posebni delovodnik z oznako določene tajnosti. Vsi tajni dokumenti in podatki, ki gredo iz podjetja, morajo imeti označbo »državna tajnost«, »uradna tajnost«, »strogo zaupno«, »zaupno« ali »interno«.

Dokumente in podatke, označene pod »državna tajnost« ali »strogo zaupno« izroča upravitelj delavcem podjetja ali upravnim organom v delo prek evidenčne knjige s podpisom prejema.

20. člen

Podatki, dokumenti in drugo gradivo, ki je označeno kot »državna tajnost« ali »strogo zaupno«, se mora hraniti v za to določeni sobi podjetja; podatki, označeni kot »uradna tajnost« ali »zaupno« pa v ustreznih blagajnah ali pločevinastih omarah, katere se morajo zaklepiti in zapečatiti.

Dokumenti, označeni kot »državna tajnost« ali »strogo zaupno«, se pošiljajo samo s kurirji. Pri prenašanju s tehničnimi sredstvi se mora uporabljati kriptografska zaščita.

Dokumenti, označeni kot »uradna tajnost« ali »zaupno«, se lahko pošiljajo po pošti kot priporočene pošiljke, če ne vsebujejo podatke o vojnih načrtih in konkretnih rešitvah vojnih priprav.

21. člen

Odnášanje tajnih podatkov iz podjetja je prepovedano. V primeru potrebe (usklajevanja načrtov in drugih ukrepov vojnih priprav, zahtev pristojnega organa), da se dokumenti in podatki označeni kot »državna tajnost« ali »strogo zaupno« odnašajo iz podjetja, kjer so izdelani in shranjeni, odloča upravitelj vojnega načrta.

Prepovedano je snemanje tajnih dokumentov in podatkov ter vnašanje aparatov za snemanje v prostore, kjer so taki podatki.

22. člen

S podatki, označenimi kot »državna tajnost« ali »strogo zaupno«, ne sme delavec, pri katerem se nahajajo v obdelavi ali pri katerem so shranjeni, seznaniti drugih delavcev podjetja, če to ni nujno za opravljanje določenih skupnih nalog in obveznosti.

V tem primeru mora delavec na dokumentu označiti, kdo in kdaj je imel vpogled v podatke, označene kot »državna tajnost« ali »strogo zaupno«.

23. člen

Pri izdelavi tajnih dokumentov se na določenem mestu označi, v koliko izvodih so izdelani in kam so dostavljeni.

Po končani izdelavi dokumentov, ki so označeni kot »državna tajnost« ali »strogo zaupno«, se mora komisijsko uničiti indigo, matrice, izračuni, grafikoni, skice in drugo pomožno gradivo, katero je bilo uporabljeno pri izdelavi. Dokumenti, ki so označeni kot »državna tajnost« ali »strogo zaupno«, se izročajo pooblaščenim osebam samo s pisnim potrdilom prejema.

Delovno mesto oseb, ki uporabljajo ali hranijo podatke, označene kot »državna tajnost« ali »strogo zaupno«, se sprejema oziroma predaja zapisniško.

24. člen

Postopek s posnetim gradivom s seminarjev, posvetovanj, poročanj in drugih sestankov, kjer se obravnavajo vojne priprave, se določi za vsak primer posebej. Snemanje dovoljuje delavec, ki organizira posvetovanje, seminar ali sestanek.

Posneto gradivo se presoja in če se ugotovi, da predstavlja uradno ali državno tajnost, se zavaruje in hrani po ustrezni stopnji tajnosti ter evidentira v tajnih dokumentih.

25. člen

Zaščita tajnih materialnih sredstev in objektov, s katerimi razpolaga podjetje (sredstva za zveze, objekti vojne lokacije in podobno), obsega predvsem čuvanje v tajnosti kraja, kjer se nahajajo, njihov pomen in tehnične karakteristike.

Tajna materialna sredstva in objekti se obvezno maskirajo. Delavci podjetja, ki uporabljajo tajna materialna sredstva ali skrbijo za nadzor tajnih objektov, so dolžni zagotoviti evidenco dovoljenih obiskov, komu so materialna sredstva pokazana, s čigavim dovoljenjem in zakaj.

26. člen

Ne šteje se za kršitev dolžnosti varovanja tajnosti, če se sporoči podatek, ki se sicer šteje kot tajnost po tem pravilniku:

1. pooblaščenim organom federacije, republike, mesta in občine, ki to zahtevajo,

2. pooblaščenim organom federacije, ki izvajajo inšpekcije,

3. drugim organom in organizacijam v določenem obsegu, kadar je to potrebno za opravljanje skupnih nalog in za usklajevanje vojnih in razvojnih načrtov ter drugih ukrepov s področja narodne obrambe.

S tajnimi podatki iz prejšnjega odstavka lahko seznanita druge osebe direktor in upravitelj vojnega načrta.

27. člen

Obveščanje javnosti o pripravah s področja narodne obrambe ter ukrepih in delu podjetja je pravica direktorja podjetja oziroma osebe, ki jo on pooblasti.

IV. ODGOVORNOST ZA KRŠITEV DOLŽNOSTI VAROVANJA TAJNOSTI

28. člen

Za kršitev dolžnosti varovanja in zaščite tajnih podatkov z delovnega področja podjetja, katerih tajnost je določena z zakonom ali drugimi predpisi in s tem pravilnikom, delavec podjetja odgovarja kazensko, če kršitev dolžnosti varovanja in zaščite tajnih podatkov predstavlja kaznivo dejanje po določbah kazenskega zakonika.

Kazen odgovornosti iz prejšnjega odstavka ali če kršitev ne predstavlja kaznivo dejanje, delavec podjetja odgovarja za hujšo kršitev delovne dolžnosti:

1. če ne obvesti direktorja ali upravitelja vojnega načrta o odkritju tajnih podatkov,

2. če ne varuje in ne ščiti podatkov, katerih tajnost je določena s predpisom in s tem pravilnikom,

3. če ne izvaja ali ne spoštuje ukrepov in postopkov, predpisanih za zavarovanje in zaščito tajnih podatkov.

V. KONČNE DOLOČBE

Ta pravilnik je bil sprejet na seji centralnega delavskega sveta podjetja dne 7. marca 1972, objavljen pa je bil 26. marca v glasilu delovne skupnosti Mercator ter se od tega dneva uporablja.

Generalni direktor:

Osterc Adolf l. r.

Predsednik CDS:

Vera Aljančič l. r.