

III 19/1967



COBISS •

merx Vestnik

LETO IV. ŠT. 4 ♦ CELJE, JUNIJ 1967

GLASILO KOLEKTIVA

Kaj vse naj bi urejali bodoči splošni akti našega podjetja

Pravilniki naših gospodarskih organizacij v glavnem urejajo notranja vprašanja, le v manjši meri in izjemoma pa so namenjeni urejanju razmerja podjetja nasproti drugim organizacijam ali poslovnim partnerjem. Opisano praznino je zabeležiti tudi na področju MERX-ove »zakonodaje«. Temeljni zakon o blagovnem prometu in zakon o oblikovanju in družbeni kontroli cen nam nalagata nove naloge.

S temeljnim zakonom o blagovnem prometu se namreč uvaja široka sprostitev v prometu blaga. Čeprav izgleda, da bi zaradi ukinitve mnogih administrativnih predpisov lahko prišlo do nereda v blagovnem prometu, temu ni tako.

Eno izmed temeljnih načel novega zakona je namreč v tem, da nam nalaga dolžnost urejanja našega poslovanja ter dolžnost vsklajevanja poslovanja z dobrimi poslovnimi običaji. To pomeni, da se moramo držati obstoječih poslovnih običajev, obenem pa graditi in utrjevati tudi nove poslovne običaje, s katerimi bodo kar najpopolneje urejena medsebojna razmerja.

Ker so številni predpisi s področja blagovnega prometa nehali veljati, dobivajo interni akti podjetij značaj ali vsaj vsebino zakonskih predpisov katerih izvrševanje je podvrženo preizkusu in nadzoru inšpekcijskih organov ter družbene kontrole.

Zlasti bomo morali določiti z notranjim aktom poslovne pogoje, pri čemer bo posebej opredeliti poslovni promet glede števila in vrste blagovnih skupin oziroma proizvodov, določiti oblike in obseg prometa, način prodaje in nakupa, poslovni čas, v katerem bodo odprte posamezne poslovalnice oz. enote podjetja, način notranje kontrole itd.

Temeljni zakon o blagovnem prometu zahteva od nas, da s splošnim aktom uredimo vprašanje strokovne izobrazbe osebja v blagovnem prometu in način notranje kontrole in evidence. Medtem, ko strokovno izobrazbo za posamezna delovna mesta že precizno ureja Pravilnik o delovnih razmerjih in torej tozadevnega

akta ne bo potrebno posebej sprejemati, je povdariti, da je postalo sprejetje novega Pravilnika o notranji kontroli ter evidenci o blagu in cenah, neobhodno. Komisija za pripravo osnutkov pravilnikov po tem vprašanju že živahno diskutira in deluje. Nedvomno je zastarela odredba, po kateri imamo zaenkrat še vedno urejeno notranjo kontrolo ter evidenco, že izgubila svojo vsebinsko osnovo in pri današnjem sistemu poslovanja ne more služiti niti več kot temelj za izgradnjo prožnejših določil novega pravilnika.

Pri sprejemanju novega pravilnika bomo predvsem izkoristili dosedanje prakso in izkušnje razen tega pa bomo kljub vsemu morali v njegovo vsebino vnesti tudi nekatere določbe prejšnjih predpisov, če-

prav so ti formalno že razveljavljeni.

Pri urejanju medsebojnih razmerij s poslovnimi partnerji se bomo morali posluževati zraven dobrih poslovnih običajev tudi nekaterih določil iz splošnih uzbek za blagovni promet ali jih kot lastne poslovne navade uporabljati pri opravljanju poslov.

Posebno skupino internih aktov naj bi v bodoče sestavljali akti, s katerimi se ureja postopek pri reklamacijah kupcev. Pri tem bo treba predvsem podrobneje določiti, v katerih primerih bo lahko reklamacijo kupca rešil že sam prodajalec oz. poslovanja v katerih primerih pa bo morala reklamacijo raziskati posebna komisija in odločiti o njej organ upravljanja. Čeprav je nasproti kupcu za kvaliteto blaga predvsem odgovoren prodajalec, je vendar končni porok za neoporečnost blaga proizvajalec. Toda ta je nasproti kupcu odgovoren šele posredno. V vsakem primeru bomo morali s proiz-

(Nadaljevanje na 2. strani)

Zakaj se v »Bonbrieri« ne servira kuhana Merx-ova kava?



Zakaj se v „Bonbonieri“ ne servira kuhana Merx-ova kava?

Občani mesta Celja nam često postavljajo vprašanja, zakaj v Bonbonieri nismo uredili degustacije prave kave. Eni so mnenja, da bi bila postrežba aromatične Merx-ove kave v lično urejeni poslovalnici dobrodošla tako Celjanom kot tudi našemu podjetju, ki bi s kuhanjem in serviranjem domače kave lahko dosegalo zavidljiv promet. Drugi zopet izražajo svoje nezadovoljstvo nad dejstvom, da v Celju poleg Centrove poslovalnice Rio ni trgovskega lokala, kjer bi potrošnik popil skodelico turške kave po zmerni ceni in da bi bil že skrajni čas, da trgovci o tem razmislijo.

Ob ustanavljanju Bonboniere smo veliko razmišljali o degustaciji kave, ki bi bila, če bi bila koristna, potrebna in primerna. Pozitivna in negativna stališča so v medsebojnem nasprotju izoblikovala odločitev, da sorazmerno majhnemu, sicer modernemu in prijetnemu lokalu, ni jemati estetskega izgleda, ki bi bil ob zadimljenih pivcih prave kave brez dvoma močno prizadet. Dejstvo je, da je skoraj vsakdo, ki z užitkom sreba turško kavo tudi strasten kadilec; potem si lahko mislimo, kakšne bi v najkrajšem času postale občutljive barve sten poslovalnice in inventar, zlasti pa bi se škodljivi vpliv cigaretnega dima odrazil pri keksih, najrazličnejših bonbonih in



čokoladnih izdelkih vseh vrst, ki jih je Bonboniera polna.

Vsekakor bo misliti na ureditev trgovskega lokala pri Merxu, v katerem bomo našim zadovoljnim kupcem nudili kvaliteto Merx-ovo ka-

vo, ki je dobro znana že daleč naokrog. To vprašanje pa ostaja žal odprto, ker v Bonbonieri spričo opisanih pomislekov degustacija kave ne bo prišla v poštev.

Marjan Bele

Pravni odnosi prodajalca in kupca v zvezi z embalažo

Dogovarjanje klavzul o embalaži.

Embalaža sicer ni bistveni sestavni del pogodbe, vseeno pa je priporočljivo, da stranki z dogovorom uredita tudi to vprašanje.

Z dogovarjanjem klavzul o embalaži je potrebno predvsem misliti na možnost izpolnitve pogodbenih obveznosti. Če prodajalec prevzema obvezo, da bo dal embalažo določene vrste in kvalitete, mora vedeti ali ima tako embalažo oz. če jo bo lahko pribavil. Po drugi strani pa mora kupec predvideti, v kakšnem roku bo lahko embalažo vrnil.

Poleg klavzul o embalaži, ki jih stranke dogovarjajo v pogodbah, poznamo tudi nekatere klavzule, ki so formulirane s splošnimi uzancami za blagovni promet. Le-te pa se uporabljajo samo v primeru, če se stranke v pogodbi na njih izrecno sklicujejo, tako da je klavzula sestavni del pogodbe.

Klavzula »bruto za netto«

Kadar stranke dogovorijo ceno blaga s klavzulo »bruto za netto«, pomeni da se cena nanaša na težo blaga kot tudi embalaže (spl. uzanca 161). Kupec embalaže ni dolžan niti vrniti niti posebej plačati. Embalaža je plačana že v dogovorjeni ceni blaga.

»Klavzula neto«

Če stranke dogovorijo ceno s klavzulo »neto« na primer cena 100 N din za 5000 kg neto, zajema cena samo neto blago ne računajoč težo embalaže. Kupec v takem primeru ni upravičen embalažo zadržati (1 odst. 161 uzance).

Klavzule, »franko embalaža«, embalaža gratis, »embalaža izgubljena«, »embalaža vračunana«

Ako stranke dogovorijo klavzulo »Franco embalaža« itd., pomeni po 162 uzanci, da embalaže ni potrebno posebej vrniti niti plačati. Navadno prodajalec v takem primeru uračunava stroške embalaže v ceno blaga.

Klavzula »franco skladišče prodajalca«

V primerih, ko stranke dogovorijo klavzulo »franco skladišče prodajalca«, »franko tovarna« in podobno, je prodajalec dolžan pakirati blago na običajen način in ga pripraviti za odpošiljatev na določenem mestu, kjer se mora blago izročiti in naložiti (uzanca 100). Prodajalec trpi stroške embalaže in pakiranja do izročitve. Če je embalaža nepotrošna stvar, jo mora kupec na svoje stroške vrniti prodajalcu, ako ni drugače dogovorjeno.

KAJ VSE NAJ BI UREJALI BODOČI SPLOŠNI AKTI NAŠEGA PODJETJA

vajalcem že ob nabavi ali naročilu blaga urediti tudi vprašanje odgovornosti za napake blaga, ki ga kupujemo in prodajamo. Za sprejem nakazanih internih aktov pa bi bilo predhodno menjati oz. dopolniti tudi Statut podjetja, ki po tem vprašanju ne predvideva nakakršne ureditve.

Po določbah Zakona o oblikovanju in družbeni kontroli cen moramo s srlošnim aktom urediti način in pogoje v katerih se bodo oblikovale cene za blago, ki spada v naš poslovni predmet. Ne glede na že obstoječi režim zmrznjenih cen pri večini proizvodov pa moramo tak enolični akt sprejeti vsaj glede tistega blaga za katero se cena prosto oblikuje oz. katere ni pod režimom ali kateri niso podredni družbene kontrole. V nadaljnjem izpopolnjevanju režima cen in ob večji stabilizaciji cen se bo namreč vse bolj in bolj kazala potreba po vestnem in solidarnem ravnanju ter potreba po naložitvi na lastno ekonomske pogoje s tem pa tudi potreba po dimerjalni ureditvi predmetne materije v splošnih enoličnega akta.

Marjan Bele

Pravni odnosi prodajalca in kupca v zvezi z embalažo

Klavzula

»franko nakladalna postaja«

Ce stranke dogovorijo klavzulo »franko vagon« z označbo nakladalne postaje, je prodajalec dolžan naložiti blago na vagon na določeni nakladalni postaji in na svoje stroške (uzanca 101).

Ce se roba naklada pakirana, je prodajalec dolžan poskrbeti za embalažo. Ce se naklada v razsutem stanju (rinfuza) z uporabo tkzv. rinfuza priprav, je prodajalec dolžan priskrbeti te priprave. Prav tako je dolžan oskrbeti vrvi, žico in vse drugo, kar je potrebno za pravilno opremo in odpošiljatev ter prevoz blaga. Kupec mora na svoje stroške vrniti nepotrošne stvari, ki so bile uporabljene za odpremo blaga kot rinfuza priprave, pregradne deske, vrvi itd., razen če ni kaj drugega dogovorjeno.

Kupčeva obveza — dati embalažo.

Z uzancami ni predvideno, da mora kupec dati embalažo. Ta dolžnost pade nanj edinole, če je tako dogovorjeno. V dogovoru mora biti označen rok za dostavo embalaže, zato kupec tudi ne more zahtevati izročitve dokler prodajalec ne stavi na razpolago obljubljene embalaže.

Prodajalec ima v slučaju, da mu kupec ne stavi na razpolago obljubljene embalaže v dogovorjenem roku pravico ali blago izročiti in zahtevati odškodnino zaradi kupčeve zamude ali pa odstopiti od pogodbe same. Prodajalec izroči blago tako, da ga shrani v javnem skladišču, da uporabi ob izročitvi lastno embalažo ali pa v zakup vzeti embalažo. Pri odstopu od pogodbe pa ima prodajalec možnost ali zahtevati abstraktno škodo ali pa dejansko škodo in izgubljeni dobiček. Abstraktna škoda je razlika med dogovorjeno ceno blaga in njegovo povprečno tržno ceno, ki je v kraju izročitve veljala prvi delavnik po izteku roka za izpolnitev kupčeve obveze. Poleg te razlike lahko prodajalec zahteva seveda tudi vso drugo škodo, ki mu je nastala. Dejanska škoda je zmanjšanje premoženja, izgubljeni dobiček pa tista korist, ki bi jo bil prodajalec ustvaril, če bi bila pogodba oz. dogovor o embalaži izpolnjena.

Pri odstopu od pogodbe ima prodajalec tudi še tretjo možnost, namreč da proda blago tretji osebi in potem od kupca zahtevati razliko med ceno, ki je bila dogovorjena in nižjo ceno, po kateri je blago prodal tretjemu. To je takozvana kritna prodaja, pri kateri je prodajalec upravičen zahtevati drugo škodo, ki mu je nastala.

Prodajalčeva obveza, da oskrbi embalažo.

S splošno uzanco 79 je predvideno, da mora prodajalec dati embalažo, če se stranke niso drugače sporazumele. To je povsem razumljivo, ker se pri prodajalcu blago pakira in odpremlja in bi prav gotovo prišlo do motenj v prometu blaga, če obravnavanega določila uzance ne bi imele.

Značaj potnega naloga

Potni nalog je osnovni dokument v cestnem prometu. Iz njega se vidijo vsi ekonomski pokazatelji poslovanja vsakega posameznega vozila:

- Evidenca prevoženih km
- Čas po vožnji
- Relacija
- Čas vožnje
- Čas potanka
- Prevožene tone
- Vrsta tovora
- Čas prihoda in odhoda
- Vzroki postanka

S temi podatki lahko izračunamo stvarne in možne ton-km, ugotovimo koliko in kakšen tovor je vozilo prevažalo, koliko je vsak šofer efektivno bil za volanom, koliko časa je porabljeno za razkladanje in nakladanje, koliko je vozilo prevozilo km, kdaj je potrebna menjava olja v motorju, diferencialu, menjalniku in kdaj je treba vozilo podmazati.

Iz podatkov o prevoženih kilometrih se izračuna amortizacija vozila, avtogum in izračun efektivnega dela šoferja.

Poedini šoferji smatrajo pravilno vodenje potnega naloga kot neko vrsto nepotrebne obremenitve, ker ne vedo za njegove funkcije. V potni nalog ne vpišejo vseh podatkov

Uzance pa ne povedo ničesar o tem, katero blago se odpremlja v embalaži in katero v razsutem stanju. Med strankami zato kaj lahko pride do spora, če je dvomljivo, kakšen način transporta je za blago primeren oziroma neprimeren. Zaradi sigurnosti je v dvomljivih primerih pametneje precizirati prodajalčovo obvezo, ker je sicer tudi dokazovanje poslovnega običaja po izvedencih večkrat dokaj zamotano in težavno.

Pomanjkanje pogodbenih določil in nepoznavanje uzanc ter drugih pravnih virov je lahko za prodajalca kot kupca zelo škodljivo.

Marjan Bele

ali jih pa sploh ne vpišejo. Skoraj vedno pozabijo v potni nalog vpisati čas in mesto prometne nesreče. Kaj rad izostane vpis odhoda in prihoda vozil, kar ima za posledico nekontrolirano vožnjo in zadrževanje na terenu. Zato morajo šoferji vpisati v potni nalog vse spremembe, ki nastanejo med samo vožnjo, kakor tudi okvare, ki jih sami odpravijo. To pa zato, da lahko opravičijo v določenih primerih daljše zadrževanje na terenu. Pri razkladanju blaga mora biti vpisana v potni nalog tudi vrsta blaga in količina in pečat poslovalnice, ki je blago sprejela. Izpisovanje potnih nalogov se mora voditi sproti, ne pa naslednji dan ali kako drugače.

Iz vsega navedenega je razvidno, da je potni nalog važen dokument. Potni nalog pa ne služi svoji svrhi, če se ne vodi točno. Šoferji morajo potni nalog izpolnjevati čitljivo, ga čuvati, da ne bo raztrgan in zmečkan, kakor se velikokrat primeri.

Zato potni nalog pri nas predstavlja osnovni dokument in ogledalo šoferja, na osnovi katerega kontroliramo svoje poslovanje in ekonomičnost.

Rafael Skale

Pri prevzemanju blaga moramo ugotoviti količino

Po vrsti blaga se kvaliteta blaga ugotavlja s tehtanjem, merjenjem, štetjem ali s kombinacijo teh načinov.

Z uzanco 78 je predvideno, da trpi prodajalec stroške v zvezi s pripravo blaga za izročitev, v uzanci 116 pa zasledimo še dopolnitev v tem smislu, da trpi prodajalec stroške tehtanja, merjenja ali štetja, ki so potrebni za izročitev. Pri nas je uporaben tkzv. metersko-decimalni sistem meril, ki ga je sprejel Zakon o merskih enotah in merilih.

Količina blaga mora biti določljiva. Če se stranke sporazumejo na okroglo količino, n. pr. z izrazi cca, okoli itd., je dovoljeno odstopanje navzdol ali navzgor do 5%. Ako pa takega ni tudi drugečnega dogovora ni, odstopanje ne sme presegati 2%. Nasprotna stvar je seveda v primeru, če se ugotavlja količina po številu komadov ali če je odstopanje nasprotno naravi dogovora. Ta odstopanja predstavljajo le neke vrste toleranco pri izpolnitvi pogodb, ne

(Nadaljevanje na 4. strani)

Pri prevzemanju blaga moramo ugotoviti količino

predstavljajo pa kala. Potem takem prodajalec, ki je izročil 5 % oz. 2 % manj blaga, nima pravice zahtevati plačila blaga, ki ga ni izročil, čeprav je pogodbo izpolnil. Ako je izročil 5 % oz. 2 % več blaga, je pogodbo prav tako izpolnil, ima pa pravico zahtevati plačilo za to večjo količino.

Količina blaga se po uzanci 122 ugotavlja v kraju in ob času izročitve. Če se izročitev opravi v prodajalčevem skladišču ob sodelovanju kupca, njegovega pooblaščenca ali špediterja, se tam ugotovi količina.

Ako je potrebno blago izročiti v odpravnem kraju in kupec ni prisoten, je prodajalec v smislu 125 uzance dolžan ugotoviti količino s prevoznikom ali špediterjem.

Če količine ni mogoče ugotoviti na kraju in ob času izročitve, mora kupec brez odlašanja ugotoviti količino, čim je to mogoče. Izraz »brez odlašanja« pomeni, da kupec ne sme brez potrebe izgubljati časa, v katerem bi lahko po rednem teku stvari ugotovil količino. Ko na primer sprejema blago od prevoznika, mora z njim ugotoviti količino, če pa to ni mogoče, jo je dolžan takoj ugotoviti v skladišču.

Spretni dokumenti olajšujejo ugotavljanje količine, kupec pa je količino dolžan ugotoviti tudi brez teh dokumentov, razen če to ni mogoče; potem mora količino ugotoviti, čim prejme dokumente.

Prodajalec je dolžan kupca pozvati k ugotavljanju količine, če imata oba sedež v istem kraju. Ako prodajalec tega ne naredi, se smatra, da je izročena tista količina, ki jo je dožgal kupec v svojem skladišču. Možen pa je tudi primer, da se kupec ne odzove povabilu; potem pride kupec v prevzemno zamudo s številnimi neugodnimi posledicami. Prodajalec na primer v tem primeru ni dolžan odposlati blaga.

Kadar se šteje kot mesto izročitve namembni kraj, mora kupec ugotoviti količino skupaj s prodajalcem oz. s prevoznikom ali špediterjem.

Po uzanci 128 je predvideno, da se količina blaga ugotavlja s komisijskim zapisnikom v naslednjih primerih:

- prodajalec ali kupec bi moral ugotoviti količino s prevoznikom ali špediterjem pa slednja oklnita izdajo potrebnega dokumenta;
- količina se ugotavlja v kupčevem skladišču brez prisotnosti prodajalca ali v prodajalčevem skladišču brez prisotnosti kupca

V takih primerih je komisijski zapisnik najustrenejše sredstvo za dokazovanje ugotavljanja količine, a vseeno ni povsem siguren dokaz. Tako kot sodišče v primeru spora ocenjuje vsako dokazno sredstvo,

trebna je ta komisija običajno tričlanska in jo sestavljajo delavci oz. tako ocenjuje tudi komisijski zapisnik. Važno je, da sodišče na osnovi takega zapisnika pride do prepričanja, da je količina blaga ugotovljena na verodostojen način. Sodišče bo prišlo do takega prepričanja, če je stranka pravilno in brez odlašanja vsa dejstva komisijsko ugotovila. Drugi dokazi kot npr. zaslišanje prič, seveda niso izključeni.

Vsebinsko komisijskega zapisnika določa uzanca 129. Čeprav ni določeno, koliko članska komisija je strokovnjaki gospodarske organizacije. Po potrebi se pozove tudi zu-

nanji strokovnjak oz. sodni izvedenec iz seznama sodnih izvedencev, ki je začetkom vsakega leta objavljen v republiškem uradnem listu. Zapisnik se praviloma sestavlja takoj ob ugotovitvi kvantitete. Če se sestavi kasneje, je treba vanj vnesti podatek o vzroku, zakaj se ni takoj napravil.

Količinske ugovore mora kupec posredovati prodajalcu »brez odlašanja« ali »v kratkem roku«, kar pomeni, da je dolžan ugovarjati količini v tistem času, v katerem je to objektivno mogoče.

Pravilna ugotovitev količine blaga in pravočasne intervencije v primeru količinskih napak zagotavljajo med drugim potrebno varnost pri kupoprodajah v blagovnem prometu.

Marjan Bele

Iz zasedanj samouprav. organov

Na 2. rednem zasedanju je centralni delavski svet zopet obravnaval hujše kršitve delovne dolžnosti. Tudi tokrat sta bila kršilca šoferja in sicer Lenovšek Martin — mlajši, ki je dne 24. III. 1967 v vinjenem stanju na vožnji iz Sentjurja proti Celju karamboliral in popolnoma uničil tovorni avtomobil, last podjetja in Majger Anton, ki je dne 24. III. 1967 v vinjenem stanju na službeni vožnji upravljal tovorni avtomobil, last podjetja. Da sta imenovana bila navedena dne vinjenena je bilo sklepati na osnovi informacij dobljenih pri gostinskih obratih, kjer sta imela ob priliki navedene vožnje več postankov. Na odvzemu krvi nista bila, zato je centralni delavski svet prišel do zaključka, da ni mogoče trditi, da je Lenovšek Martin karamboliral avtomobil zaradi vinjenosti. Člani CDS-a so sprejeli sklep, da se Lenovšek Martinu — mlajšemu in Majger Antonu izreče ZADNI JAVNI OPOMIN. CDS je sprejel sklep, da v kolikor se bodo stopnjevali primeri uživanja alkohola bo moral CDS ukrepati z izključevanjem takih kršilcev iz delovne skupnosti.

Sprejet je bil gospodarski plan podjetja za leto 1967, ki je bil predhodno obravnavan v posameznih sektorjih in obratnih delavskih svetih.

Računsko-gospodarski sektor je podal analizo rezultatov po periodičnem obračunu per 31. III. 1967 iz katerega je zaključiti, da je poslovanje v navedenem obdobju kljub težavam bilo ugodno. Problematičen je le odstotek neplačanih terjatev in je pričakovati, da bo ta odstotek v bodoče celo porastel.

Imenovan je nov sestav članov štaba za zaščito pred elementarnimi in drugimi nesrečami.

Kadrovska komisija je podala predlog za odobritev strokovne ek-skurzije v Švico. CDS je sprejel sklep

da se odobri udeležba članov enot maloprodaje; prednost je dati poslovojem in vodjem enot, v kolikor ne bi bilo dovolj prijav, je vključiti ostali kader maloprodaje. V slučaju, da bi bila še kljub temu mesta prostá, jih je izpolniti z ostalimi člani kolektiva. Ugodni se predlogu tako sindikalne podružnice sektorja Laško, kakor tudi kadrovske komisije in se odobri kritje 50 % stroškov in za trgovski kader 5 dni izrednega plačane dopusta.

Osvojen je bil predlog UO za povečanje kilometrine za koristnike lastnih osebnih vozil v službene namene in sicer od 0,45 N din na 0,55 N din/km in za makadamske ceste od 0,50 N din na 0,60 N din za km z veljavnostjo od 1. IV. 1967 dalje.

Za asfaltiranje ceste v Trnovljah je bil odobren prispevek v višini 3.000,00 N din.

UO je na 2. redni seji dne 30. maja 1967 obravnaval analizo bruto-bilance per 31. 4. 1967. Rezultati poslovanja v tem obdobju so sicer ugodni, vendar je skrbeti, da bodo materialni stroški še nadalje v upanju, dočim je promet potrebno povečevati. Zavedati se moramo, da je potrebno ustvariti dovolj sredstev za sklade, ker so investicije zelo obsežne. Tako v sektorjih, kakor tudi na ODS-ih je dati povdarek poslovni skrbnosti, da bi bili rezultati čim ugodnejši. Ugotavlja se, da je klub ugodnemu količniku obračanja istega možno še izboljšati, ker je pričakovati, da bo vprašanje obratnih sredstev vedno bolj pereče. Glede terjatev do kupcev, ki so v aprilu močno porasle, je obiskati kupce in skušati izterjati, kolikor je le mogoče.

Personalna služba je podala poročilo o vlogah članov za sporazumno prenehanje delovnega razmerja.

(Nadaljevanje na 5. strani)

Iz zasedanj samouprav. organov

UO je imenoval dva člana za Skupščino temeljne izobraževalne skupnosti Celje.

UO je obravnaval predlog sindikalne podružnice za izplačilo nadomestila za K-15. Po temeljiti razpravi je bil sprejet sklep, s katerim se predlaga CDS-u, da bi se za leto 1967 odobrilo izplačilo nadomestila za K-15 in sicer za člane, katerih osebni dohodek ne presega 800,00 N din mesečno, nadomestilo v višini 200,00 N din netto in za člane z mesečnim osebnim dohodkom nad 800,00 N din 150,00 N din netto. Za nezaposlene partnerja naj bi se odobrilo 50,00 N din in za vsakega otroka po 50,00 N din. V kolikor pa sta zaposlena oba, se predlaga za vsakega otroka polovični znesek in sicer 25,00 N din. Učenci (vajenci) dobijo prav tako izplačano nadomestilo kot vsi člani kolektiva.

UO je odobril izdelavo načrta za adaptacijo stanovanjskega dela stavbe nad poslovalnico Soča in sicer v eno večje družinsko stanovanje in eno manjše družinsko stanovanje, eno garsoniero in 2 samski sobi.

UO je odobril sklenitev pogodbe s podjetjem INGRAD Celje za nakup stanovanja za ČREP Marto — blagajničarko, v skladu s prioriteto listo.

Vloga Tajnšek Štefke za odobritev 3.000,00 N din posojila za stanovanje je bila odklonjena, ker ni trenutno sredstev za izplačilo posojil za gradnjo stanovanj.

UO je sprejel sklep, da se realizira obveza CDS-a, ki je bila sprejeta ob imenovanju šefa splošnega sektorja in je odobril sklenitev pogodbe za nakup stanovanja pri INGRADU.

Za sektor Laško odobrava vloge članov tega sektorja za posojila pri gradnji stanovanj ODS sektorja Laško.

Podan je bil predlog, da se za poslovalnice MARKET in SP Soča in Mariborka določi delovno mesto namestnika poslovodje IV, ki bi v odsotnosti poslovodje ali namestnika poslovodje vršil dolžnosti namestnika poslovodje. Po navedenem predlogu bo uveden postopek za dopolnitev pravilnika o delitvi OD.

Podan je bil predlog CDS-u za nakup in montiranje telefona v poslovalnici PLAVŽ Store in za rešitev vprašanja glede direktnega telefona za šefe sektorjev maloprodaje Celje.

Predlaga se CDS-u, da odobri nakup in montiranje telefonskega aparata v stanovanju tov. Solinc Alojza, ker je vedno več pozivov tudi v popoldanskem času.

Izven poklicno delo oživlja VEČ ZNAŠ — VEČ VELJAŠ

Sindikalna podružnica organizira v sodelovanju z mladinsko organizacijo koncem junija ali v prvih dneh julija 1967 zanimivo tekmovanje med člani kolektiva, imenovano VEČ ZNAŠ — VEČ VELJAŠ.

Program sestavljajo vprašanja iz področja delavske samouprave pri Merxu, iz NOB, iz blagoznanstva, za kulturno-zabavni efekt tekmovanja pa bo poskrbljeno z nastopom pevcev in muzikantov, recitatorjev in plešalcev, ki bodo sodelovali pri nastopu kot prostovoljci, sicer pa člani delovnega kolektiva Merx.

Tekmovanje bo prirejeno v počastitev praznika dneva borca — 4. julija in mu je spričo tega pripisati še toliko pomembnejši karakter.

V upanju, da bo tekmovanje ob polnoštevilni zasedbi udeležencev uspelo in posrečeno, se organizacijski komite resno ukvarja s potrebnimi pripravami, kot so sestavitve čim bolj pestrih točk začrtanega programa, najem dvorane, v kateri bo prireditelj skrb za jedajočo in pijačo po končanem sporedu, kakor tudi z intenzivnim apeliranjem na vse naše

ljudi, da se priključijo k tekmovanju v kar največjem številu.

Sindikatu in mladini našega podjetja torej ni več pripisati pasivnosti in nedelovnosti na torišču izvenpoklicnega kulturno-prosvetnega življenja. Dasiravno je minulo športno tekmovanje, ki je bilo prirejeno z motivacijo počastitve prvomajskih praznikov, vsled deževnega vremena izpadlo bolj ali manj klaverno, si moramo priznati, da sta sindikat in mladina ponovno oživela.

Med drugim je pohvale vreden zlasti apel na naše člane krvodajalce, naj s svojo krvjo rešujejo dragoceno življenje soljudi, saj je izzval med našimi rednimi krvodajalci in tudi med ostalimi člani kolektiva občutek potrebnosti, da darujejo dragoceno telesno tekočino. Odziv krvodajalcev je namreč pokazal izreden rezultat.

Končno je še enkrat potrditi, da zasluži že ideja organizacije naslovnega tekmovanja VEČ ZNAŠ — VEČ VELJAŠ vse priznanje. Kako ga bomo lahko pohvalili kasneje pa je za sedaj še odprto vprašanje; torej počakajmo...

Vtisi iz prakse v Švici

(nadaljevanje iz št. 3)

piše LAZNIK POLDE

Po nekaj dneh dela je poslovođa nam, praktikantom na sestanku razložil način naročanja in dobave blaga, ter o administraciji nasploh. To je pri njih zelo enostavno; naročilnica je istočasno dobavnica, ki se hrani le do prispetja računa potem pa ni več pomembna.

Blago, ki prihaja dnevno v prodajalno, se naroča za 2 dni naprej, za določene artikle pa je dobava tedenska, kot na primer za čokolado, kekse in mesne konzerve. Zelo nerodno imajo urejeno naročanje kruha, katerega morajo naročati za 7 dni naprej. Sprememba naročila se upošteva le, če je ta dostavljena 3 dni prej. Prevzem blaga je zelo poenostavljen predvsem zaradi standardnega pakiranja v skladišču ali pa pri proizvajalcu. Naj omenim, da je predpakiranje tako vsakdanja stvar, da tudi mali proizvajalci — privatniki, vrtnarji in kmetje pripeljejo v trgovino blago že predpakirano.

Poslovođa nam je opisal zgodovino in razvoj MIGROSA, ki obstoja 40 let. Ob ustanovitvi je bil asortiment prodaje le 7 artiklov. Sedaj, po 40. letih pa je letna realizacija s 400 prodajalnimi in 100 prodajnimi vozovi letno nekaj več kot 2 milijardi Fr. prometa, kar je cca 45 % vsega blagovnega prometa v državi. Ostalih 55 % pa realizira konkurenca s svojimi 4.000 prodajalnimi. Največja konkurenta MIGRO-SU sta Coppo in Usego.

Prodajalna v kateri sem bil na praksi, ima povprečno 60.000 Fr. prometa dnevno, toda promet še vedno narašča. Ves ta promet opravlja 8 glavnih in 6 pomožnih blagajn. Naj omenim, da so blagajniki približno 50 % vajenci, ki pa že imajo v precej primerih opravljen tečaj za slepo tipkanje. Skoraj ni dneva, da v prodajalni ne bi imeli 5 ali 6 artiklov akcijske prodaje. To pa tudi potrošniki zelo budno spremljajo in takih ugodnih nakupov ne zamude.

Tako so potekali prvi tedni. Po mesecu dni sem bil premeščen na drug oddelek — zopet z živili. Istočasno sem bil določen kot rezerva pri glavnih blagajnah. Novost zame je bila tudi tako imenovana večerna prodaja. Pred božičnimi prazniki so bile trgovine odprte neprekinjeno do 21. ure. Ker je v Švici božič največji praznik v letu, je bil v tem času tudi promet temu primerno velik. Pred novim letom ni bilo takega navala kupcev. Omeniti moram tudi, da sem bil nemalo presenečen nad zelo pogostimi krajami. Določeno osebo je za kontrolo nad gibanjem kupcev je zalotilo pri kraji

(Nadaljevanje na 6. strani)

Naši poslovni partnerji nam pišejo

GAVRILOVIČ — PETRINJA
MANIPULACIJA IN PRODAJA
ZIMSKE SALAME
»GAVRILOVIČ«

Zimska salama sodi v vrste trajnih klobas. Izdeluje se iz najboljših delov svežega mesa in je upoštevana kot specialiteta zaradi specifične proizvodnje, v kateri nastaja.

Proizvodnja zimske salame zahteva visoko strokovnost in samo ozek krog strokovnjakov je seznanjen z zahtevnim tehnološkim procesom. Zaradi tega je potrebno tej vrsti salame posvetiti posebno pozornost pri manipulaciji, skladišče-

nju in prodaji. Zlasti je paziti, da je salama vedno v suhem, zračnem prostoru, v prostoru zaščitenem od sončnih žarkov, kakor tudi da je vsak komad posebej obešen. Zimska salama se ne sme čuvati niti v hladilniku, še manj pa v vlažnem prostoru. Ne sme se dajati v izložbo tekom poletnih mesecev kakor tudi ne na pomlad in jeseni.

Vsled nepoučenosti mnogi prodajalci zimske salame mislijo, da je

in zračnem prostoru, vsak komad da je obešen posebej in da temperatura v prostoru, kjer se salama hrani, ne presega 15°C. To so obenem tudi najidealnejši pogoji za čuvanje zimske salame.

Proizvajalec »Gavrilovič« vam priporoča, da imate zimsko salamo ob priliki prodaje v zgornjem delu hladilne vitrine in da odstranite plombo, vrstico ter olupite črevo, preden jo postrežete kupcu. Šele ta-

(Nadaljevanje s 5 strani)

VTISI IZ PRAKSE V ŠVICI

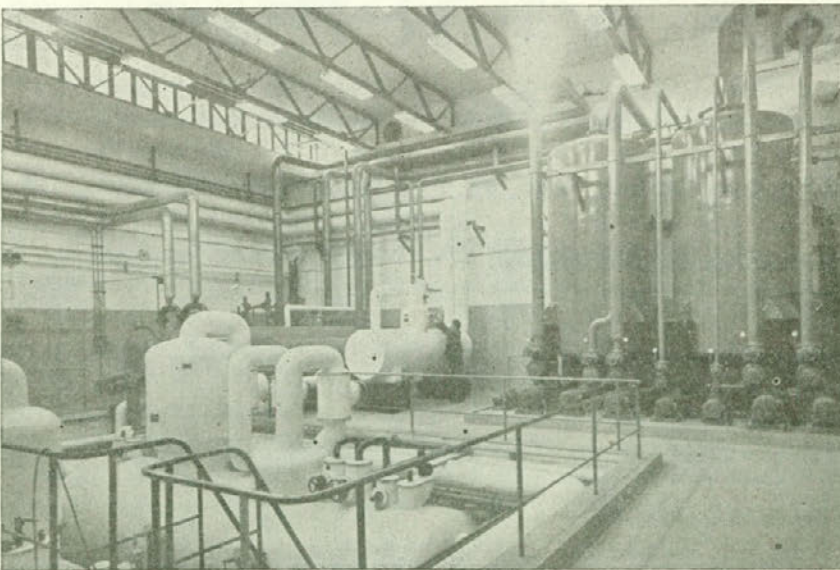
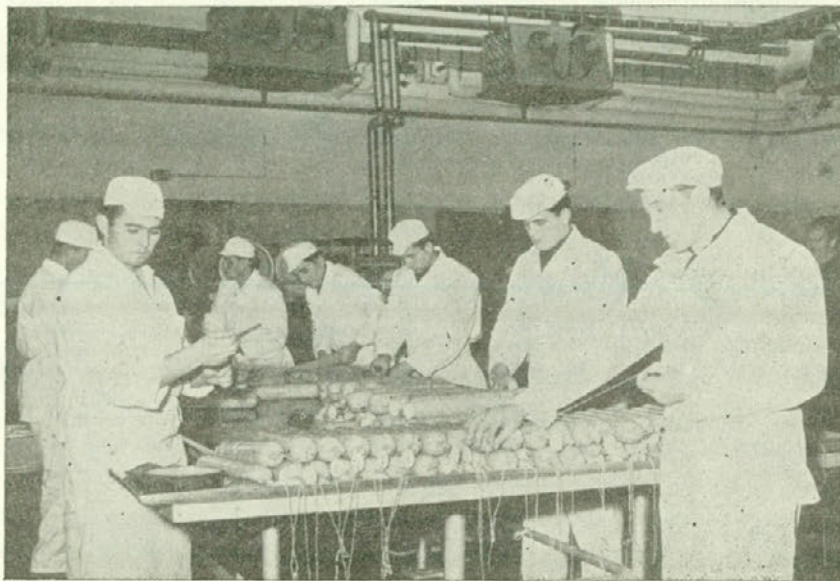
tudi po 50 oseb dnevno. Na zastavljeno vprašanje poslovdnji, kakšen je prodajni riziko, je odgovoril, da se priznava 1,20 % od realizacije.

Po novem letu sem dobil zopet drug oddelek. Ker sem prodajalno že poznal, mi to ni delalo težav, zato sem delal po potrebi na vseh delovnih mestih vključno z blagajno. Dne 6. I. smo imeli sestanek s poslovdnjem, potem nas je pa povabil na ogled sosednih prodajaln MIGROS-a ob Bodenskem jezeru. Ogledali smo si Markete Arbon in Windnaw. Globok vtis name je naredil posebno Market v Windnawu v katerem delata z Migrosom tudi dva privatna trgovca pod isto streho in v istem prostoru. Po nekaj dneh brez sprememb je sledil zopet sestanek z direktorjem Wechterjem. Razgovarjali smo o dosednji praksi in o tem, kaj si bomo še ogledali: poleg skladišča v gradnji tudi glavno skladišče v Zürichu; istočasno smo dobili razpored za dvodnevno potovanje s prodajnim vozom.

Skladišče v Zürichu je zares pravi gigant s sodobno tehnično opremo, ki je maksimalno izkoriščeno. Če si zamislimo, da dela na 82.000 m² skladiščnega prostora le 530 ljudi in se po pripovedih našega vodiča polovica zalog obrača dnevno, je to zavidanja vreden uspeh. Približno enako skladišče po funkcionalnosti bo tudi v Gosawu M. ST. Gallen, le z dosti manjšo prostornino — približno 35.000 m².

Posebna zanimivost so prodajni vozovi, kateri gredo na pot dnevno ob vsakem vremenu in skoraj brez zamude. Migros — Zürich razpolaga z 48 samopostrežnimi prodajnimi vozovi, dočim imajo ostale poslovne enote prodajne vozove še za klasičen način strelbe. Zanimivost te potujoče trgovine je v tem, da izredno privablja kupce.

Osebnostno menim, da je praksa v Švici zelo koristna in da bi se dalo dosti stvari pri nas doma koristno posnemati.



nepokvarljiva in zato z njo nestrokovno manipulirajo. Na ta način se potem zimska salama kvari. Velja si zapomniti, da lahko zimska salama traja tudi še 90 dni od trenutka, ko jo prejme kupec od dobavitelja, seveda pod pogojem, da je v suhem

ko pripravljeno salamo je nato staviti v stroj za rezanje. Če vam kos salame ostane za prodajo naslednjega dne, morate prvo rezino odstraniti in šele potem nadaljevati s prodajo še preostalega dela salame. Za ročno rezanje zimske salame mo-

Naši poslovni partnerji nam pišejo

rate imeti dolg in oster nož, rezati pa jo je v poševnih in tankih rezinah (šnite) ali pa po kupčevi želji.

Kupujmo Gavrilovičev »Sendvič doručak«!

Notorno znano je, da na prodajnem osebju v trgovini sloni poslovni uspeh. Zlasti je važno, kako prodajalec predstavlja stranki posamezen proizvod, kako jo informira in kako ji sugerira koristnost konkretnega nakupa. Tako v klasični trgovini kot v samopostrežbi je sugestija ali informacija prodajalca vedno dobrodošla in redkokdaj potem izostane podvojeni kupčev interes.

Nekateri naši prehrabeni proizvodi se še vedno ne uporabljajo dovolj v gospodinjstvu in to iz razloga, ker potrošnik ni dovolj seznanjen z izbiro možnosti v načinih priprave. Če nanj to informacijo prenese prodajalec, je kupčev interes takoj večji, s tem pa je pojačana tudi prodaja.

Tako ima na primer »Gavrilovičev mesni doručak«, ki se sedaj razpošilja na trg z imenom »Sendvič doručak«, izredno veliko potrošnikov, medtem ko je relativno malo ljudi seznanjenih z načini uporabe te jestvine. Večinoma potrošniki konzumirajo mesni zajtrk v obliki hladnega narezka.

Dejstvo je, da je mogoče mesni zajtrk z nekoliko priprave v gospodinjstvu, servirati tudi kot glavni obrok, t. j. za kosilo ali večerjo. Hitro lahko na primer gospodinja z mesnega zajtrka pripravi odlično francosko ali rusko solato, šestinsko pečenko, havajsko šunko, ham and eggs, ocvrto meso ali tople sendviče. Dovolj je na vse te okoliščine gospodinjstvo opozoriti — potem bomo utemeljeno pričakovali, da se bo proizvod uporabljal na najrazličnejše načine.

»Gavrilovičev sendvič doručak« je konzerviran v pločevinastih dozah teže 0,20, 0,35 in 1,81 kg. Sestavinsko je iz prvorazrednega svinjskega in govejega mesa in slanina. V vsaki dozi je preko 80 % čistega mesa.

Proizvod je visokokaloričen. Na Gavrilovičevih razstavah gastronomije in kulinarstva je dobil pomembno priznanje tudi kot proizvod vsakodnevne potrošnje določenih gastronomskih kvalitete.

Nuino je, da trgovska mreža pokloni onim artiklom vsa pozornost zlasti v letošnji turistični sezoni, ker je mimo Gavrilovičeve pašete »Sendvič doručak« naš najpopularnejši turistični prehrabeni proizvod.

SLOBODA — OSIJEK

MAŠČOBE PRI PROIZVODNJI KEKSOV

Velike važnosti je v keksarski industriji uporaba maščob, ki mora

biti pod stalnim nadzorom strokovnjakov. Pred uporabo je vselej potrebno maščobe laboratorijsko preiskati, ker le natančna in dosledna kontrola maščob pogojuje kvaliteto končnih izdelkov.

Zaradi škodljivosti procesa oksidacije se vlagajo veliki napor, da do oksidacije ne bi prišlo. Danes poznamo že niz spojin, ki oksidacijo preprečujejo s tem, da je njihovo delovanje antioksidativno. Te spojine imenujemo antioksidante. Njihovo delovanje je efektivno tudi tedaj, če se dodajajo masti, preden je sploh začela oksidacija.

Rastlinska mast mora biti tako stabilizirana z antioksidanti, da garantira trajnost v proizvodih kot so keksi ali vafli, do leta dni. To je predpis internega standarda za surovine. Procent antioksidant v rastlinski masti se izračunava in določa v laboratoriju. Zelo važno je, da antioksidanti ne spreminjajo organoleptičnih lastnosti masti kakor tudi, da niso toksični.

Poleg oksidativnega kvarjenja masti se je bati še hidrolitičnega kvarjenja. To je proces razkrajanja masti na maščobne kisline in gliceride oziroma v končni situaciji na maščobne kisline ter glicerol. V tem procesu kvarjenja v glavnem deluje

voda, zato se najčešče in najhitreje kvarijo maščobe, ki vsebujejo večjo količino vode (margarina, čajno maslo), medtem ko se čista mast redkeje kviri, ker ima le manjše količine vode.

Pomemben faktor pri uporabi maščob v industriji keksov je trdota masti. Ena najhitrejših in najenostavnejših metod za orientacijo v smeri trdote masti je določanje točke taljenja. Točka taljenja je tista temperatura, pri kateri trda materija preide v tekočo stanje. Do te spremembe pride vsled razkroja kristalne mreže pod toplotnim vplivom. Maščobe so zmes različnih trigliceridov, ki imajo različne točke taljenja in zato postopoma prehajajo iz trdega v tekoče stanje.

Poznamo cel niz metod, po katerih se ob različnih pogojih določa točka taljenja.

Pri nas v laboratoriju se uporablja metoda z odprto kapilarno, ki je enostavna in praktična in ne zahteva kakšne posebne aparature. Kot točka taljenja je po tej metodi tista temperatura, pri kateri se stolpec masti prične dvigati zaradi hidrostatičnega pritiska vode.

Naš interni standard za surovine predpisuje naslednje točke taljenja za rastlinsko mast po mesecih:

- od 15. XI. do 30. II. 28 — 30°C
- od 1. III. do 15. V. 30 — 32°C
- od 15. V. do 30. VI. 32 — 34°C



SLOBODA OSIJEK

Naši poslovni partnerji nam pišejo

— od 1. VII. do 30. VII. 34 — 36°C
— od 1. VIII. do 30. IX. 32 — 34°C
— od 1. X. do 15. XI. 30 — 32°C

Tako v toplih mesecih delamo z maščobami, ki imajo dosti višje tališče, a v hladnih mesecih z nižjim tališčem.

Poleg teh predpisov interni standard tudi predpisuje, da procent vode in drugih popravljivih komponent v rastlinski masti ne sme presegati 0,3 %, v svinjski masti enako, pri maslu pa ne sme presegati 10 % vode, če gre za I. klasno maslo, 17 % vode, če gre za II. klasno maslo in 20 % vode, če gre za III. vrstno maslo. Pri margarini procent vode ne sme biti večji od 10 %.

Odstotek vode v masti se regulira s sušenjem masti na temperaturi 105°C. Voda in hlapljive snovi pri tej temperaturi izhlape do predpisane maxime.

Nadalje je s predpisi regulirano tudi vprašanje kislosti. S tem je mišljena količina kislin v masti in olju, ki se meri s stopnjami kislosti. Za rastlinsko mast ta stopnja kislosti ne sme presegati faktorja 1. za olje prav tako: za svinjsko mast ne sme presegati faktorja 3. za maslo 3 — 4 in za margarino 5.

Nedvomno so zahteve, ki jih morajo izpolnjevati strokovnjaki pri uporabi maščob v keksarski industriji obsežne in je zato tem večja njihova zasluga pri izdelavi končnih proizvodov, če so le — ti kvalitetni in dolgotrajno uporabni.

PODRAVKA — KOPRIVNICA

»PODRAVKA« DANES...

Številni obiskovalci delovnega kolektiva »Podravke« vprašujejo, kako velika tovarna je to, ker vse ne morejo videti in obhoditi.

Delovni kolektiv »Podravke« šteje danes preko 1600 zaposlenih delavcev, z ustvarjeno realizacijo v lanskem letu preko 16 milijonov starih dinarjev.

»Podravka« je kolektiv, ki ima poleg matične tovarne v Koprivnici — s sodobno opremljeno izvozno klavnico še obrat za predelavo sadja in zelenjave v Varaždinu (bivši »Kalinik«) ter obrate za zbiranje lastnih surovin v Hlebinah in v nekaterih drugih mestih.

»Podravka« je kolektiv, ki je samo v preteklem letu izvozil svojih proizvodov za preko 2,5 milijonov dolarjev, od tega 80 % v dežele s konvertibilno valuto.

»Podravka« je kolektiv, ki je s preorientacijo na specializirano proizvodnjo ter delitev dela in z uvajanjem visoke stopnje mehanizacije v proizvodnji pripravljen dočkal gospodarsko reformo. Poleg navedene preorientacije in porazdelitve navznoter, so storjeni tudi že odločilni koraki na področju širšega,

mednarodnega plana. Pomembno je na primer poslovno-tehnično sodelovanje z znano firmo »Dr. Oetker«, katere proizvodi so priljubljeni pri naših starejših potrošnikih. Ti izdelki se bodo v najkrajšem času pojavili na našem tržišču.

To bi bilo nekaj važnejših podatkov o današnji »Podravki«, o kolektivu, ki vse svoje težnje usmerja k postavljenemu cilju, namreč da se čimbolj približa jugoslovanskim gospodinjam. Zato tudi upravičeno lahko nosi naziv »Največja jugoslovanska kuhinja«, kajti s svojim asortimanom in s kvaliteto svojih izdelkov je »Podravka« dokazala vsestranska prizadevanja in neprecenljive uspehe.



NAJVEČJA JUGOSLOVANSKA KUHINJA

Naše potrošnike in bralce želimo spoznati z enim naših največjih dobaviteljev. »Podravko« — prehranbeno industrijo iz Koprivnice. Kolektiv »Podravke« zadovoljuje potrebe milijonov potrošnikov, saj proizvaja vse tisto, kar je potrebno vsakemu gospodinjstvu in vsaki kuhinji v gostinstvu. Zato tudi ni čudno, da srečujemo ime »Podravka« vsepovsod in ob vsakem času.

»VEGETA« PREDNJAČI

Kadar govorimo o podravkinih proizvodih mislimo na serijo popularnih juh (goveja, kokošja, kolekcija nove juhe in dr.), s katerimi je koprivniški delovni kolektiv zaslovel širom vse naše dežele pa tudi izven njenih meja. Mimogrede je omeniti, da statistični podatki dokazujejo, da samo Koprivničani ustvarijo 75 % od celokupne letne proizvodnje juh vseh jugoslovanskih proizvajalcev. To je dovolj ja-

sen podatek, ki govori za to, da popularnosti podravkinih proizvodov ni oporekati.

Predvsem ne smemo pozabiti med izdelki »Podravke« zelo dobro znane in priljubljene »Vegete«, katere ime srečujemo domala že v vsakem kotičku naše domovine. »Vegeta« je postala nezamenljiva v vsakodnevnih jedilnikih bilo naših družin bilo industrijskih in hotelskih kuhinj. To potrjujejo mimo ostalega tudi številna pisma ki dnevno prihajajo od mnogih potrošnikov in ki dajejo »Vegeti« ocene v superlativih.

Poleg juh proizvaja danes »Podravka« še niz izdelkov iz sadja, zelenjave in mesa; nič manj znane pa niso v zadnjem času podravkine marmelade in džemi vseh vrst. Priključna embalaža iz plastičnih folij za 30, 120 in 250 gr. marmelade ozi-

roma džema slehernega kupca navdušuje in razveseljuje. Opisani način pakiranja je osvojil prijateljstvo gostincev, posebej pa še naše mlade in najmlajše. Tabornikom, ferijalcem in planincem so lične škatlice zvesti spremljevalec na izletih in potovanjih.

Skorajda nemogoče bi bilo naštet vse podravkine proizvode, ker se vsakodnevno dopolnjujejo z novimi in sicer s proizvodi, ki se porajajo v raziskovalnem centru te renomirane tovarne.

Urejuje uredniški odbor.

Odgovorni urednik Marjan Bele.

Izhaja mesečno.

Uredništvo: Celje Tomšičev trg 3/1
telefon 30-77

Tisk: Papirkonfekcija Krško,
obrat Valvasorjeva tiskarna

Naklada 600 izvodov