

Nesorazmerja cen so se povečala

Takolmenovani polnočni ukrepi Zveznega izvršnega sveta so v našem sozđu povzročili pravcato katastrofo. Celotna industrija Mercatorja je v mesecu in pol preteklega leta, odkar veljajo ukrepi, pridelala štiri milijarde dinarjev izpada dohodka.!

»To je seštevek razlik v cenah, ker je bilo potrebno cene nekaterih proizvodov znižati. Po drugi strani pa so ukrepi ZIS povzročili povečanje stroškov, zlasti za vhodne surovine in energijo. Vse to skupaj neposredno vpliva na zmanjšanje dohodka. Najbolj so prizadete organizacije s področja mlekarstva, kjer so zabeležili za dve milijardi dinarjev izpada dohodka« pravi Mitja Ponikvar, podpredsednik PO SOZD za industrijo.

Nadalje je zelo prizadet tako imenovani sladki program sozda — M-Konditor in M-Emba. Pri slaščičarski proizvodnji, Benku in Sladkem grehu je bilo 721 milijonov dinarjev izpada dohodka. M-Embo je dodatno prizadela proizvodnja kave s 301 milijonom dinarjev izpada dohodka.

Nič bolje ni v mesno predelovalni industriji, kjer imajo izpad dohodka 420 milijonov dinarjev. Pri neživilski industriji imajo zaradi podražitve energije največ težav v M-Ogradu. Ukrepi ZIS so tej ormoški tovarni prinesli 130 milijonov dinarjev manjši dohodek. Nekoli manj so prizadeli tozda Zaščita Kidričevo iz sestava MIP Ptuj, kjer je bil izpad dohodka 24 milijonov dinarjev, vendar zato v tem kolektivu ne bodo mogli oblikovati poslovnega sklada.

»Če se bo veljavnost teh ukrepov nadaljevala, pomeni to za naš sistem katastrofo. V vseh dejavnostih Mercatorjeve industrije lahko v prvem polletju letošnjega leta, ob nespremenjenih pogojih gospodarjenja, pričakujemo izgube. Menim pa, da bo prišlo do popravkov z ukrepi povzročenih nesorazmerji cen, zlasti na področju predelave mleka, pri kavi, mesu in drugje. Sozdam teh izgub ne bo mogel po-

kriti so prevelike! Nemogoče je poiskati toliko notranjih rezerv, da bi ublažili udar ukrepov ZIS. Če pa bodo neskladja ostala, bo industrija prisiljena bistveno spremeniti strukturo proizvodnega programa, kar pomeni, da na trgu ne bo več nekaterih proizvodov,« poudarja Mitja Ponikvar.

Kava bo, če bo dražja

Ponikvarjeve besede nam je v M-Embi potrdil vodja komercialne službe Branko Pogelšek. Dejal je, da so pri njih najbolj problematični tisti izdelki, ki temeljijo na uvoženih surovinah. Predvsem gre za kavo, razne začimbe in dišave. Na njihovo ceno je bistveno vplivala devalvacija dinarja, pa tudi zaradi nje povečana osnova za obračun carine in drugih dajatev. Sama devalvacija pa je precej višja od dovoljenega povečanja cen. Cena kave je bila zamrznjena z dnem uveljavitve ukrepov ob istočasni devalvaciji dinarja, kar pomeni, da je danes maloprodajna cena pražene kave za 23% prenilka oziroma se je cena surove kave dvignila za 26%. Zaradi tega ne uvažajo več novih količin in, ko bodo pošle stare zaloge, bo na trgu nastopilo pomanjkanje kave. Realna cena kave bi danes bila okrog 16.000 dinarjev za kilogram in vsi njeni predelovalci pričakujejo, da bo ZIS uslišal njihovo prošnjo za podražitev.

Prav tako je devalvacija vplivala na uvoz začimb in dišav. A maj boleče, saj so jim lahko dvignili cene (samo) za 8,5%. Kljub temu pa sedanja nabavna cena surovin krepko presega prodajno ceno izdelkov. V M-Embi zatrjujejo, da ob takih pogojih ne bodo mogli nabavljati novih količin surovin, razen tistih začimb, ki jih

bodo dobili v okviru Mercatorja po ugodnejših cenah. Med tovrstne kritične proizvode vsekakor sodi poper, ki je podcenjen za 5%, čaj z uvoza pa za 10 do 20%. Zelo problematičen pa je tudi granulati Benko, kjer sta se povečali cena uvoženemu kakavu in sladkorju, maloprodajna cena pa se je znižala. Istočasno pa se je zvišala še cena embalaže. Benko danes v M-Embi proizvajajo z izgubo, ki dosega 10% maloprodajne cene.

»Čeprav so na svetovnem trgu možnosti nabave surovin, se za naročila ne moremo odločiti. Za nas bi pomenila izgubo. Izhod vidimo le v sprostitvi cen za vse izdelke, ki so vezani na uvoz«, pravi v M-Embi.

Ko ocenjujejo lanskoletno proizvodnjo ugotavljajo, da fizični obseg proizvodnje ni padel, prav tako pa ne tudi prodaja, ki je bila na planiranem nivoju. Za letošnje leto menijo, da bo zelo težko, a so optimisti in pričakujejo, da se bodo cene še pred majem uskladile na realni ravni.

Pametna politika M-Ete

V M-Eti ukrepi niso povzročili tako strašne izgube kot drugod. V tej delovni organizaciji so imeli zelo pametno politiko in so skozi vse leto mesečno usklajevali cene izdelkov z rastjo inflacije. Tako so zaradi ukrepov morali zmanjšati cene svojih izdelkov le za 1,5%. Kljub temu pa so imeli do konca leta zaradi ukrepov okrog 50 milijonov dinarjev manjši dohodek.

»Za nas je bolj problematično to, da se je izjemno podražila energija ter surovine. Podražila se je embalaža, saj so njeni izdelovalci dobili dovoljenje za 35% zvišanje cen. Tu so še sive cene, ki nastopajo tedaj, kadar ima dobavitelj zamrznjene cene. Zračunava nam blago, poleg tega pa

Glasilu je namenjeno na naslov:



Glasilu delavcev in združenih kmetov sozda Mercator — Kmetijstvo Industrija Trgovina

Leto XXV

Ljubljana, januar 1988

št.: 7

še stroške za embalažo, manipulacijo itd. Konkreten primer za to so cene embalaže, kjer nam sedaj dodatno zaračunavajo pakiranje v folijo, ki ga prej niso. Vsi dobavitelji pa tudi izsiljujejo in pritiskajo na nas, da blago vzamemo prej kot ga potrebujemo ter si »tako zagotovimo sedanjo ceno in količine. Redno se tudi dražijo storitve,« našteva Alojz Franc, direktor M-Ete.

Izpad 50 milijonov dinarjev dohodka v lanskem letu M-Ete ne bo vplival na končno bilanco — ta ne bo negativna. Nedvomno pa je vplival na nezadovoljstvo delavcev, ki bodo zaradi teh ukrepov in izpada dohodka prikrašani pri osebnih dohodkih. Pritisk na povečanje osebnih dohodkov je zelo velik, njihovo povečanje pa bo vplivalo na zmanjšanje ostanka dohodka. Direktor M-Ete je povedal, da so osebni dohodki že nekaj časa stagnirali. Že novembra so delavci organizirali zbor delavcev, na katerem so

zelo jasno in glasno povedali, kaj mislijo o niskih osebnih dohodkih ob istočasno dobrih pokazateljih poslovanja. Niso prezrli, da se je lani v M-Eti povečal fizični obseg prodaje!

M-Eto pa bodo ukrepi hudo prizadeli v letošnjem letu, saj je njihova proizvodnja sezonskega značaja in jih bremenijo zaloge izdelkov, ki jih morajo imeti na zalogi do nove sezone. Zamrznitev cen pa pomeni tudi to, da ne bodo mogli vkalkulirati stroškov obresti v ceno izdelkov. Obresti pa predstavljajo eno največjih postavk v M-Eti.

Tozdu Oljarica ne gre vse po olju

Zadnje povišanje cene olja, ki je bilo 25. novembra, tudi sodi v sklop »polnočnih ukrepov«. Sicer pa so se cene olja od septembra 1986 do novembra 1987 dvignile le za 54 odstotkov. Tudi Oljarica je na račun cenovnih igravic zvezne administracije imela precej manjši dohodek kot je načrtovala, saj so se cene vhodnih surovin in energije dvigale trikrat hitreje od cen njihovega končnega izdelka.

»Če ne bi imeli pomoči republiških organov, bi lansko leto zaključili z igubo. To bi bila prva izguba v zadnjih desetih letih,« poudarja direktor tozda Oljarica Ciril Dolenc.

Oljarica sodi med tiste tovarne, ki v svoji dejavnosti nadpovprečno dobro gospodarijo. Zmogljivosti njene rafinerije so zasedene 85%, medtem ko so zmogljivosti polnilnice olja Cekin zasedene 55%, kar je pod povprečjem zadnjega desetletja. Zelo velike težave imajo zaradi skokovite rasti cen surovin in energije. Na domačem tržišču ni več kavstične sode. Uvoženo morajo plačati od 5 do 13 krat dražje kot domačo. Tako je bila cena domače 180 dinarjev za kilogram, uvožena pa stane med 1.100 in 2.600 dinarji. Za mazut bodo sedaj mesečno plačevali 20 milijonov dinarjev več, za električno energijo pa 6 milijonov dinarjev več kot pred uvedbo ukrepov in podražitvijo olja.

Ker je tovarna zelo velik porabnik energije, so si že v preteklosti zelo prizadevali, da bi s tehničnimi izboljšavami in nepriknjenim obratovanjem zmanjšali

Sankcije in sanacije za izgubanje — kaj pa za politiko in politike?



Na podlagi določb 7. člena pravilnika o nagradi SOZD MERCATOR-KIT, n.sub.o., objavlja odbor za dodelitev nagrade SOZD

Razpis za predlaganje kandidatov za nagrade SOZD MERCATOR-KIT

I. Nagrado lahko prejmejo:

Nagrado SOZD MERCATOR-KIT lahko prejmejo organizacije združenega dela v SOZD za izjemne dosežke pri gospodarskem razvoju in napredku proizvodnje, kmetijstva, trgovine in storitev in razvoju dejavnosti, ki jih OZD opravljajo, za dosežke pri razvoju samoupravljanja in delegatskega sistema, posebej za vidno vlogo OZD v širšem okolju oziroma dejavnosti, za doseganje nadpovprečnih rezultatov v gospodarjenju, kakor tudi za posebne prispevke OZD pri uresničevanju zadev skupnega pomena v SOZD.

Nagrado lahko prejmejo tudi delavci in kmetje iz OZD v SOZD za pomembne dosežke na področju inovacijskega, tehnološkega, proizvodnega in organizacijskega delovanja, delavci in kmetje, ki so vidno prispevali k urejanju medsebojnih odnosov v TOZD, delovni organizaciji, SOZD ter drugih oblikah samoupravnega in dohodkovnega povezovanja, delavci in kmetje, ki so dosegli visoko nadpovprečne delovne rezultate, kakor

tudi delavci in kmetje, ki so dosegli viden ugled in spoštovanje med ljudmi zaradi delovnih in osebnostnih vrtilin ter družbenopolitične aktivnosti.

Nagrado lahko izjemoma prejmejo tudi fizične in pravne osebe zunaj SOZD kot priznanje za uspešno poslovno sodelovanje oziroma za prispevek k uresničevanju razvojnih usmeritev SOZD.

II. Kandidate za nagrado lahko predlagajo:

družbenopolitične organizacije, samoupravni organi ter delavci in kmetje, ki združujejo delo v OZD v SOZD, v primeru posebej vidne vloge OZD v širšem okolju oziroma dejavnosti ter v primeru vidnega ugleda in spoštovanja med ljudmi pa tudi fizične in pravne osebe zunaj SOZD.

III. Predlog za podelitev nagrade mora predlagatelj utemeljiti s predložitvijo naslednje dokumentacije:

1. za organizacije združenega dela:

– pregled poslovanja OZD v zadnjih petih letih (1982–1987)

po metodologiji, ki jo bo objavil odbor,

– svojo oceno vloge in pomena OZD v okolju, kjer OZD živi in dela,

– svojo oceno vloge v uresničevanju zadev skupnega pomena v SOZD,

– oceno samoupravnega delovanja v OZD in v družbenopolitični skupnosti,

– podatke o uvajanju lastnega znanja in inovacijske dejavnosti v proizvodni oziroma delovni proces in eventuelni prikaz inovacijskega dohodka,

– prikaz porabe sredstev skupne porabe za namene osebnega in družbenega standarda:

a. za stanovanjsko gradnjo (v letih 1977–1987 po posameznih letih)

b. za objekte družbenega standarda, namenjene rekreaciji in oddihu delavcev (v obdobju 1982–1987 po posameznih letih)

c. za organizirano zdravstveno varstvo delavcev (v letih

1982–1987 po posameznih letih)

d. za izgradnjo objektov družbenega standarda in drugih infrastrukturnih objektov širšega družbenega pomena (objekti otroškega varstva, zdravstvenega varstva, vzgoje in izobraževanja, komunalno infrastrukturo (v letih 1982–1987 po posameznih letih)

– navedbo javnih priznanj in odlikovanj, ki jih je OZD prejela.

2. za delavce in kmete:

– osebne podatke (ime in priimek, rojstni podatki, poklic, izobrazba, dela in naloge, čas združevanja dela oziroma podatki o času trajanja združevanja dela in sredstev za kmete itd.),

– dokaz o statusu delavca v združenem delu ali kmeta na dan predlaganja (fotokopija delavske knjižice oziroma za kmete pogodbe o združevanju dela in sredstev),

– oceno delavčevih oziroma kmetovih dosežkov oziroma prispevkov na področju inovacij in njihovega uvajanja v proizvodni oziroma delovni proces,

– navedbo trajnejšega doseganja proizvodnih oziroma delovnih rezultatov nad običajnimi v OZD,

– oceno predlagatelja o delavčevem oziroma kmetovem prispevku k urejanju samoupravnih in drugih odnosov v OZD in družbenopolitični skupnosti,

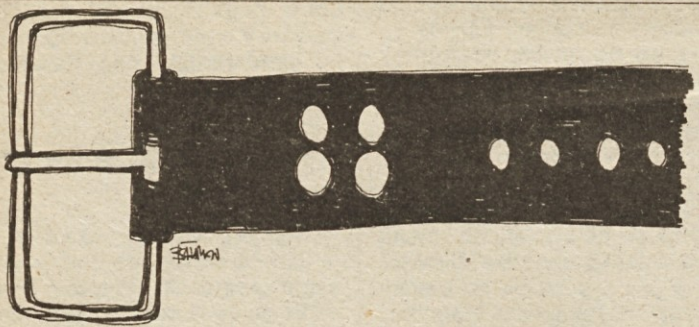
– navedbo javnih priznanj in odlikovanj za družbeno in strokovno delo.

Podatki se morajo nanašati na najmanj štiriletno obdobje.

IV. Rok za predlaganje kandidatov za nagrade je 20. marec 1988.

V. Predloge pošljite na naslov: SOZD MERCATOR-KIT, n. sub. o., odbor za dodelitev nagrade – v roke Vesni Bleiweis, 61000 Ljubljana, Titova 137, priporočeno s povratnico.

VI. Predlog za dodelitev nagrade bo delavski svet SOZD obravnaval najkasneje do 15. maja 1988, nagrade pa bodo podeljene na slavnostnem zasedanju delavskega sveta ob Dnevu Mercatorja.



In potem?

Glosa

Priznanje nedokazanega dejstva

»Tovariši komunisti! Dolžan sem vas seznaniti z nekaterimi perečimi in bolečimi dejstvi. Meščanska desnica se krepi in njeno delovanje je vse bolj odkrito. Kaže se tudi v naših vrstah. Toda mi, tukaj, bomo z njo pometli. Ta ničredni desničarski element se brez vsakega sramu pojavlja v sredstvih javnega obveščanja, v različnih kvazi družboslovnih in literarnih revijah. Vsi dobro vemo, katere so to! Odkrito napada tradicije NOB, zveze komunistov. Še več, izzivalno ocenjuje in dvomi v svetlost in svetost dosežkov revolucije, ki smo jo izbojevali mi. Mi, komunisti! Tem napadom je treba narediti konec z animiranjem delavskega razreda za korenit boj do zadnjega diha!«

In še in še je partijski sekretar grmel nad meščansko desnico in ji pulil noht za nohtom.

Šofer Janez je sedel bolj zadaj. Razumel ni dosti. Ukvarjal se je z eno samo mislijo – kdo je bil ali so bile tiste barabe, ki so za nekaj starih milijard okradle skladišče. Manjko je bil že tako izračunan.

Ko je Jožef odgrmel svoje, ja Janez, spoštujoč načelo demokratičnega centralizma, dvignil roko in prosil za besedo: »Ja tovariši – kdo je kradu u skladiš? Tok milijard ja ne bomo kr pužri!«

»Janez, to ni za partijski sestanek. To je stvar strokovnih služb.«

»Jes sm pa mislu, da bi to obravnaval kukr meščansko desnico, ki je kradla proletarsk levic.«

»Nisi me razumel, Janez. Gre za ideološke odklone v naši družbi, ki jih je partija dolžna preprečevati, se proti njim boriti in jih ustrezno ožigosati.«

»A tatov pa ne?«

»Tatovi niso opredeljeni kot razredni sovražnik.«

Janez je skladno z načelom demokratičnega centralizma umolknil, pa tudi mislil ni več.

Oskrbovalni center v Žadovinku

M-Agrokombinat odprl skladišče in trgovino

Krško – 15. januarja 1988 je bila otvoritev oskrbovalnega centra. Investitor, TOK Kmetijstvo, trgovina, storitve je bogatejši za 2.850 m² pokritih površin, 10.000 m² asfaltiranega dvorišča. Vse površine bodo namenjene skladiščenju kmetijskih pridelkov, gradbenega materiala in specializirani trgovini s kmetijskim repromaterialom in stroji. Brez okrepčevalnice oziroma bifeja pa v takem centru tudi ne gre.

Zmogljivost skladišč je 1.200 ton sadja in prav toliko vrtnin ter krompirja. Skladišča so klimatizirana. V objektu pa so tudi prostori za pripravo blaga. Tudi te prostore je možno preurediti v skladišča za dodatnih 500 ton blaga.

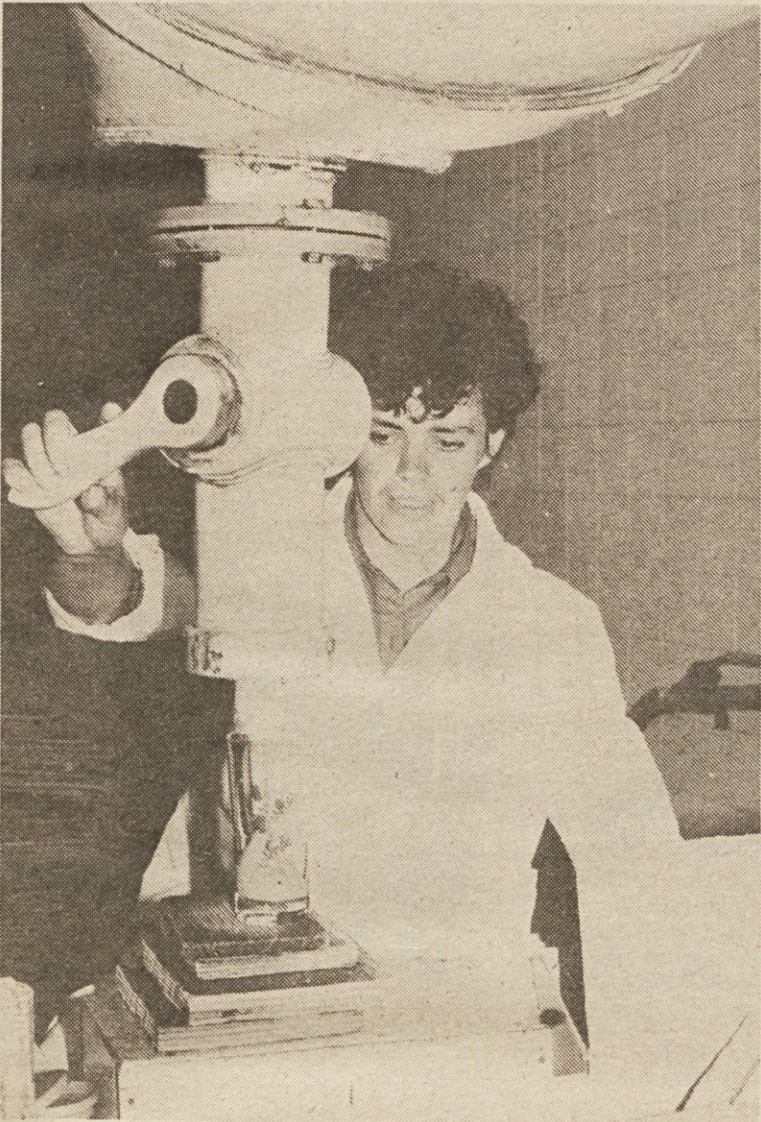


Nesorazmerja cen so se povečala

Nadaljevanje s 1. strani

porabo. To jim je uspelo in danes na enoto proizvoda porabijo

polovico manj energije kot ostale jugoslovanske oljarne. Notranjih rezerv praktično ni več, saj je delež cen surovin v strukturi cene



V M-Eti bi lahko polnili zisove kisle kumarice – zastoj...

izdelka 80%, medtem ko predstavljajo osebni dohodki delavcev le 3,5%. Na račun standarda delavcev ne bodo mogli reševati cenovnih neskladij.

Da bi zmanjšali svojo odvisnost od cen zunanjih virov energije, so se odločili, da zgradijo lastno majhno hidroelektrarno z močjo 300 kw/h. S tem bodo pokrili vse lastne potrebe po električni energiji, višek pa bodo oddajali v javno omrežje. Gradnja bo končana prihodnje leto, zelo velik del sredstev zanjo bosta prispevala Elektrogospodarstvo Slovenije iz programa 100 majhnih elektrarn in Območna vodna skupnost.

Salame prinašajo izgubo

»Ukrepi, ki so bili sprejeti, nas niso presenetili, ker se je o njih že dolgo šušljalo, so nas pa zelo prizadeli«, nam je dejal **Ivan Majerle**, direktor M-Mesne industrije Ljubljana.

»Ugotovili smo, da so nam ukrepi v bistvu »odvzeli« 78 milijonov dinarjev dohodka v zadnjem mesecu in pol preteklega leta. Stroški za energijo so se v tem času povečali za 22 milijonov dinarjev, zaradi znižanja cen izdelkov pa smo imeli 56 milijonov dinarjev izpada dohodka.

Že prvega oktobra so namerali povečati maloprodajne cene glede na povečanje cen vhodnih surovin, a so nam v zadnjem trenutku predpisi to povečanje cen preprečili.

Po sprejetju ukrepov smo lahko dvignili maloprodajne cene svinjskega mesa za 6,8% in junčjega za 23,61%, istočasno pa smo morali znižati cene mesnih

izdelkov povprečno za okoli 15%. V tem trenutku nam kalkulacije za polovico proizvodov kažejo negativni finančni rezultat. Izguba se giblje od 359 dinarjev do 556 dinarjev na kilogram, « pravi Majerle.

V lanskem letu je bil dvig maloprodajnih cen mesa in mesnih izdelkov znatno nižji od inflacije. Svinjsko meso se je podražilo za 107,3%, junčje za 130,6%, mesni izdelki pa za 118,3%. Glede na vse to v M-Mesni industriji Ljubljana pričakujejo izbruh ene največjih povišanih mesnih kriz, ki se je že začela. Omili jo lahko le hitra sprememba neživiljenjskih ukrepov zvezne vlade. Splošno združenje za kmetijstvo, živilsko industrijo in prehrano SR Slovenije, je svoje člane vprašalo, kakšne ukrepe mislijo sprejeti za boljše poslovanje po uvedbi ukrepov ZIS. M-Mesna industrija je odgovorila, da ji preostaneta le dve možnosti. Prva je zmanjšanje proizvodnje in prodaja samo tistih izdelkov, pri katerih nima izgube, druga možnost pa je poslovanje z velikimi izgubami, ki jih bodo morale pokriti družbenopolitične skupnosti.

Danes, po dveh mesecih veljavnosti ukrepov, v M-Mesni industriji Ljubljana ugotavljajo, da bodo, če bodo takšna cenovna razmerja ostala, mesečno ustvarjali 268 milijonov dinarjev izgub. Da do tega ne bi prišlo, bi bilo potrebno nemudoma dvigniti cene mesnih izdelkov v povprečju za 25%, svinjskega mesa za 40% in junčjega mesa za 20%.

Klali krave — zaklali mlekarije

Po tem, ko je »umna« kmetijska politika začela prazniti hleve

kooperantov in se je odkup mleka nevarno zmanjšal, je ZIS le sprejel odlok o novih odkupnih cenah mleka. Te so se povečale od 243 dinarjev na 257 dinarjev za liter mleka s 3,6% tolšče. Za kmete je ta cena sprejemljiva. Istočasno pa se je povečala tudi cena pasteriziranega mleka za 32,8% in steriliziranega za 16%. Nespremenjene pa so ostale cene mlečnih izdelkov!

Takšna cenovna telovadba je našo mlekarsko industrijo pripeljala v pošastne izgube. Izgube so tako pri mleku kot pri mlečnih izdelkih. M-Ljubljanske mlekarnice imajo sedaj ob odkupu 300 tisoč litrov mleka dnevno, vsak dan okrog 50 milijonov dinarjev izgube! Izgubo jim prinaša mleko, še večjo pa mlečni izdelki. Pred novim letom so zaradi zmanjšane odkupa mleka ustavili proizvodnjo in prehrano SR Slovenije. Sedaj, ko je odkup normaliziran, teče ta proizvodnja zaradi cenovnih nesorazmerij s 50% zmožljivostjo. Rešitev problema vidijo mlekariji le v prenosu pristojnosti politike cen z zvezne administracije na republiko, ki ima za težave kmetijstva in živilske industrije le nekaj več posluha. M-Ljubljanske mlekarnice stoje prav sedaj pred novo investicijo — prenovo celotne proizvodnje, ki pa bo ob takšnih cenovnih neskladjih zelo otežkočena. Mlekariji si sami iz zagate ne morejo pomagati. Izguba, ki jo bodo pridelali, pa bo ob takšnem tempu kot je sedaj, do konca leta astronomsko. Kdo pa bo vse napake zgrešene politike plačal, pa ne ve niti beograjska vedeževalka Ada.

Služba za pospeševanje prodaje

Janez Šmid

Ko se bomo bolje poznali...

Že dalj časa občuteno pomanjkanje pretoka informacij med proizvodnimi in trgovskimi organizacijami v sestavi sozda, je pripeljala do odločitve, da se v delovni skupnosti SOZD organizira in opravlja služba za pospeševanje prodaje. Ta služba mora navedenima partnerjema omogočiti in zagotoviti neposreden in nepristranski pretok informacij, na podlagi katerih se bodo usklajevale in srečale potrebe in možnosti obeh.

Enostavno povedano: gre za to, da naša maloprodajna mreža spozna spekter izdelkov živilsko predelovalne industrije v sozdu, ga zna prodajati in predstaviti

potrošniku. Obenem pa se proizvajalci teh izdelkov seznanijo z odmevnostjo in odzivnostjo tako prodajalcev kot potrošnikov. Na ta način bodo proizvajalci lažje

prislunili željam in potrebam potrošnikov svojih izdelkov in jim v največji možni meri prilagajali svoje proizvodne programe. Za pridobitev potrebnih spoznanj pa je potrebno zagotoviti več pogojev. Izdelki sozdrovih proizvodnih organizacij morajo biti na prodajnih policah, na njih morajo najti ustrezno mesto, prodajno osebje pa mora biti seznanjeno z njihovimi značilnostmi, kakovostjo, uporabnostjo in ne nazadnje tudi

z načinom priprave. Vse to skupaj naj bi se kazalo v večji prodaji izdelkov sozdrove živilske industrije.

In v čem so naloge pospeševalca prodaje? Predvsem v dogovoru s poslovdjji in ostalimi trgovskimi delavci zagotoviti izdelkom ustrezno mesto na prodajnih policah in jim posredovati podatke o izdelkih tako, da jih je sleherni delavec v prodajalni sposoben predstaviti tudi po-

trošniku. Toda tako, da bo potrošnik prodajalcu zaupal tudi svoj odziv na kupljen izdelek. Prav zbiranje teh odzivov in njihovo posredovanje proizvajalcem izdelka je stična točka med proizvodnjo in trgovino. In moje prve terenske izkušnje: trgovci zaradi različnih vzrokov niso dovolj seznanjeni niti z vrsto, niti s kakovostjo izdelkov, ki jih izdelujejo v sozdrovih proizvodnih organizacijah. Temu ustrezno se obnašajo tudi pri njihovem razporejanju na prodajne police.

Vsak začetek je težak, zato je krog pospeševanja prodaje trenutno omejen le na pospeševanje prodaje izdelkov rastlinsko predelovalne industrije, in sicer: M-Embe, M-Ete, M-Konditorja, M-KŽK, TOZD Oljarice, M-KZ Metlike in M-Agrokombinata Krško. Omejen je tudi krog delovanja — na maloprodajne organizacije ožjega ljubljanskega območja, ki ga pokrivajo temeljne organizacije M-Rožnika: Golovec, Grmada, Dolomiti in Savica. Odločitev za izbiro teh organizacij ni bila naključna, saj je Ljubljana potrošniški center, ki je primeren poligon za ugotavljanje odzivnosti kupcev. Z novo službo so se trgovski delavci seznanili na poslovdskih sestankih in jo sprejeli kot dobrodošlo in nujno pomoč, čeprav ni mogoče zanikati, da je za nekatere tudi nepotrebna novost, ki bo omejala prsto presojo in roke pri nabavi oziroma določanju prednosti pri nabavi blaga.



— Po prvi izgubi sem prosil, da bi šel drugam. Zdaj, po sedmi, me prosijo, naj postanem predsednik občinske konference...

Mercator-Turist vabi na sejme

Andrej Dvoršak

Razširjena dejavnost

Naša turistična agencija Mercator-Turist, se je v zadnjih mesecih precej razširila, tako prostorsko kot kadrovske. Novi delavci so v našo hišo prinesli tudi nove ideje, ki jih že uspešno uresničujejo.

Med nove dejavnosti Mercator-Turist sodi široka ponudba potovanj na razne sejme in razstave doma in v tujini. Gre za lastne aranžmaje, ki so prilagojeni zahtevam sodobnega poslovnega človeka: Manj časa za potovanje več za ogled sejma.

V programu za letošnje leto je zaenkrat zajetih 21 sejmov in razstav v tujini, med njimi tudi več takšnih, na katerih je udeležba Mercatorjevcev »obvezna« kot denimo na Münchenskem sejmju IKOFA. Objavljamo pregled vseh že planiranih sejmov, vendar v Mercator-Turistu zatrjujejo, da bodo rade volje organizirali še dodatne aranžmaje, če bo potrebno. Zato tudi prosijo vodstva vseh članic sozda, da jim sporočijo svoje želje in potrebe, kajti glede na to, da je sejmska dejavnost novo področje, še ne poznajo vseh potreb članic našega sozda.

Marjeta Brajč in Ernest Potočnik – Toki oba iz M-Turista, sta še povedala, da bodo vse informacije o sejmskih ter drugih aranžmajih dostopne v njihovi komercialni službi v novi poslovni stavbi sozda MERCATOR-KIT na Titovi 133, v katero se bo komercialna M-Turista preselila približno v času, ko bo izšla ta številka Mercatorja.

Predvidena strokovna potovanja v letu 1988:

1. Mednarodni sejem pohištva, Köln, 19. do 21.1.1988;
2. Mednarodni sejem pohištva, Pariz, 15. do 18.1.1988;
3. Mednarodni sejem slaščičarstva (ISM), Köln, 1. do 4.2.1988;
4. Mednarodni salon pekarstva in slaščičarstva (EUROPAIN), Pariz, 22. do 25.2.1988;
5. Mednarodni sejem papirja, pisarniške opreme in pisarniškega materiala (SIPPA), Pariz, 5. do 8.2.1988;
6. Mednarodni sejem gospodinjskih aparatov in pripomočkov (DOMOTEHNICA), Köln, 8. do 11.2.1988;
7. Mednarodni sejem Železarstva, orodij, ključavničarstva, ter pripomočkov (EISENWAREN – M.), Köln, 7. do 10.3.1988;
8. Mednarodni kmetijski, poljedeljski, živilorejski, ter sejem vrtnarstva (SIMA – SIA), Pariz, 7. do 10.3.1988;
9. Mednarodni obrtniški sejem (IHM), München
10. Mednarodni sejem za pisarniško opremo, informacijsko in komunikacijsko tehniko (CEBIT), Hannover, 16. do 18.3.1988;
11. Mednarodni sejem za lesno predelovalne stroje in lesno in-

dustrijo (EXPOBOIS), Pariz, 18. do 21.3.1988;

12. Mednarodni sejem tekstilnega blaga za konfekcijo (IFTER-STOFF), Frankfurt, 18. do 21.3.1988;

13. Hannoverški mednarodni industrijski sejem, Hannover, 20. do 22.4.1988;

14. Mednarodni salon telematike, komunikacij, pisarniške orga-

nizacije in opreme (SICOB), Pariz, 25. do 28.4.1988;

15. Mednarodni sejem embalaže (P'88), Düsseldorf, 4. do 7.5.1988;

16. Mednarodno srečanje za kemično industrijo in biotehnologijo (ACHEMA), Frankfurt, 6. do 9.6.1988;

17. Mednarodni sejem tekstilnih strojev (IMB), Köln, 19. do 21.9.1988;

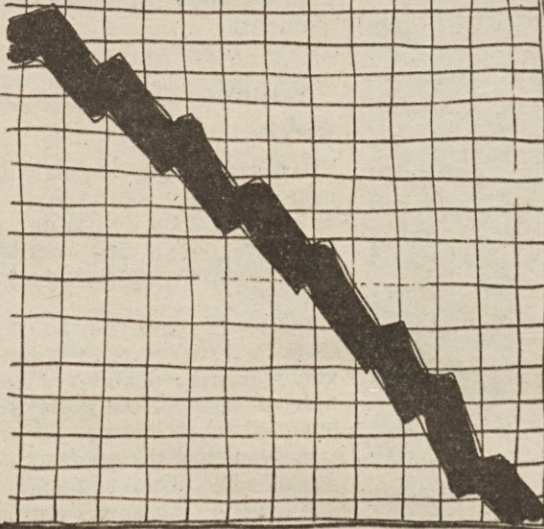
18. Mednarodni sejem prehrambenega gospodarstva (IKOFA), München, 19. do 21.9.1988;

19. Mednarodni teden usnja, Pariz, 16. do 21.9.1988;

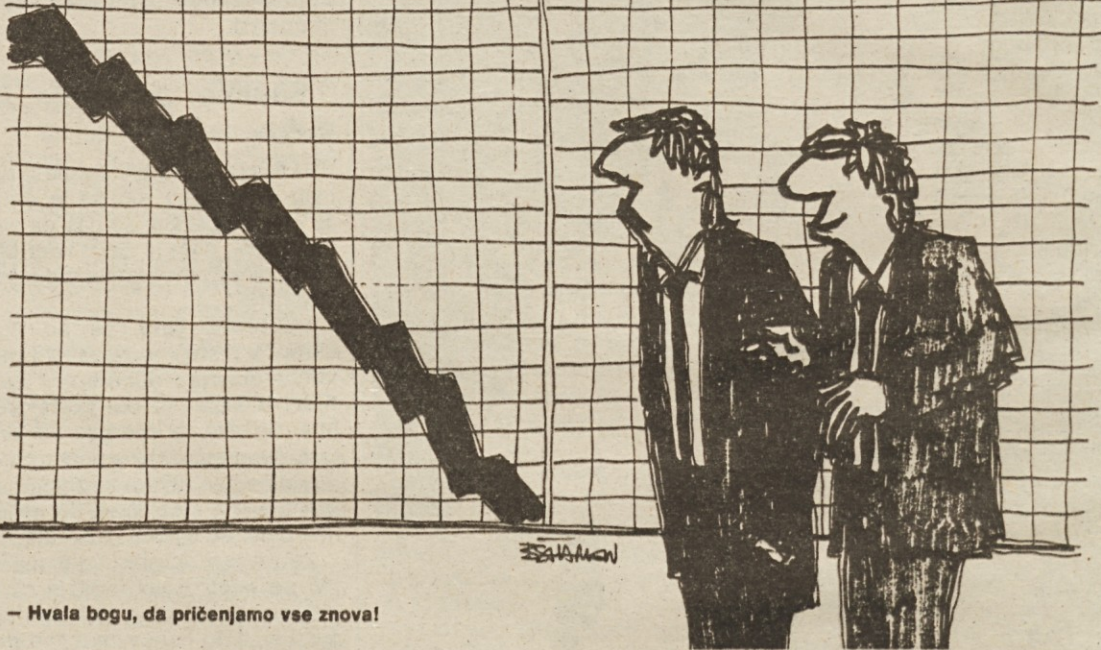
20. Mednarodni knjižni sejem, Frankfurt, 4. do 7.10.1988;

21. Mednarodna razstava iznajd in inovacij (IEHA), Nürnberg, 4. do 6.11.1988;

POSLOVANJE 1987



POSLOVANJE 1988



— Hvala bogu, da pričanjamo vse znova!

M-Sloga na radgonskem sejmišču

Andrej Dvoršak

Vse za dom

M-Sloga iz Gornje radgone je letos prvič organizirala na Radgonskem sejmišču novoletni sejem. Z njim je popestrila predpraznično ponudbo in ponudila kupcem širok izbor blaga pod ugodnimi pogoji.

»Za našo odločitev sta pomembna dva razloga. Prvi je, da smo hoteli vnesti v trgovsko predpraznično ponudbo nekaj novega, drugi pa, da letos začnemo preurejati našo trgovsko hišo in smo jo zato morali izprazniti ter preseliti na sejmišče, ter tja pritegniti kupce«, sta nam povedala **Budimir Gašević**, direktor M-Sloge in **Herbert Kumer**, vodja komercialne te delovne organizacije.

»Pokazalo se je, da je bila naša ideja o novoletnem sejmju posrečena in da so jo potrošniki sprejeli z odprtimi rokami«, zatrjuje naša sogovornika.

Da so njune besede resnične potrjujejo tudi podatki o prodaji. Zlasti pohištva so prodali toliko, kot še noben december. Vzrok za tako uspešen promet v M-Slogi pripisujejo načrtnemu pristopu in usmerjanju prodaje. Novoletni sejem je potekal pod geslom »VSE ZA DOM« in temu je bila prirejena ponudba. Od zaves, posode, oblačil in obutve, do gospodinjskih strojev in pohištva ter za nameček še smučarska oprema. Prav vse je bilo moč kupiti na sejmju. Celo igrače in izdelke Mercatorjeve industrije (Vinska klet Krško, Mesna industrija Ljubljana), so prodajali po ugodnih cenah. Temu so pridružili še možnost najemanja ugodnih posojil, ki v sedanjih časih omogočajo širšemu krogu kupcev nakup izdelkov trajnejše vrednosti.

M-Slogi so pri pripravi sejma zelo pomagali tudi proizvajalci

različnega blaga, denimo stavbnega in drugega pohištva, ki so zagotovili deset do dvajset odstotni popust pri gotovinskih na-

kupih in ugodne kreditne pogoje. Zlasti sta se pri tem izkazala Inles iz Ribnice in Lesnina Ljubljana, ki je pomagala tudi urediti veliko in mrzlo dvorano na sejmišču.

V M-Slogi pravijo, da so kupci prihajali iz širše okolice in da so

se navadili na nov začasni ambient, ki bo nadomestil staro trgovsko hišo, medtem ko jo bodo prenavljali.

Čeprav je do prihodnjega decembra še daleč in delavce M-Sloga čaka kup skrbi in težav, pa že sedaj razmišljajo kako bodo

prihodnji novoletni sejem popestrili z novimi idejami in še bogatejšo ponudbo. Predvsem želijo vanj vključiti več izdelkov Mercatorjeve industrije, od cokol do slaščic in olja. »Za vse bo prostora, če bodo le hoteli sodelovati,« trdijo v M-Slogi.

Slogini trgovci so se v novem prodajnem prostoru dobro znašli. Herbert Kumer (desno) je s prodajo zadovoljen.



Sirove lizike, korneti iz salam, krompir v srajčki...

Meta Potočnik — povzetek iz članka v Food manufacture, 12/87

»Fast Food« na razstavi

V Brighton-u (Velika Britanija) je vsako leto jeseni sejem s področja hitre prehrane pod naslovom »FAST FOOD FAIR«. Letos so praznovali že deseto obletnico, naval razstavljalcev pa je bil tak, kot še nikoli doslej in so morali povečati razstavno površino za 20%. Sejem je bil na 6400 kvadratnih metrih.

Ekspanzija je ključna beseda za »fast food«, ki v zahodni Evropi vsako leto narašča za 10%. V Veliki Britaniji je 500 firm s tega področja, ki imajo 3000 zaposlenih in bodo letos po predvidevanjih obrnile okrog 4 milijone funtov. Vendar ne padajo samo finančni mejniki, pada vseh vrst tradicionalizem, na razstavi pa se je pokazalo, da padajo tudi nacionalni mejniki. V Zahodno Evropo uspešno prodirajo proizvodi različnih nacionalnih kuhinj, ki so prilagojeni tej zvrsti prehrane. Poleg pionirjev s tega področja, kot naprimer Američanov, Novozelancev in iz Evrope Dancev in Nizozemcev, so se kot novi proizvajalci proizvodov za »fast food« pojavili Nemci, Mehičani in predstavniki dežel Srednjega Vzhoda.

Nemci so pokazali okrog 80 različnih vrst klobas in mesa za hladne narezke in zbujaali pozornost zlasti zaradi kvalitete klobasičarskih izdelkov, za katere skrbi nemška zakonodaja, po kateri v klobasah ne sme biti nobenih cerealij ali drugih polnil, temveč 100% meso. Njihova frankfurtska klobasa pa se je itak uveljavila kot »hot dog« klobasa. Klasične sendviče so zamenjali razni drugi domiselno pripravljene prigrizki kot naprimer salame, zvite v kornet z različnimi polnili. Prigrizki so atraktivni, primerni za vse vrste bifejev. Poleg tega so Nemci predstavili še razne blage gorčice, relise, marinirano zelenjavo in pikantni tilsit sir za hamburgerje.

Največja ponudba sirov je bila seveda pri Holandcih. Pod vodstvom nizozemskega ministrstva za kmetijstvo in nizozemske mlekarne zveze, so Nizozemci razstavljali kar na devetnajstih stojnicah, kjer je bilo vseh vrst

sirov v najrazličnejših oblikah, med drugimi tudi 35 gramskih »lizik« iz edamca in gaude, posebej pripravljenih za »fast food«, siri z zelo malo maščobe, to je 11%, za nizko kalorične obroke, panirani kosi sirov različnih oblik, pripravljeni za cvrtje itd...

Bogata je bila ponudba »mini spring« rolad z različnimi polnili. Ovoj rolade je iz podobnega testa kot palačinka, nadevi pa so različni. Lahko so tudi ocvrte. Pozornost so vzbujale rolade za vegetarijance. Holandci so predstavili tudi nove proizvode iz krompirja, primerne za »fast food«, kot krompir v srajčki in nov tip ocvrtih krompirjevih čipsov, ki se jih pogreva v mikrovalovni pečici.

Prehrambena industrija Nizozemske predstavlja 28% vse industrijske proizvodnje v tej deželi in več kot polovica izdelkov gre v izvoz v dežele EGS in drugam. Velika je bila ponudba sladolediv vseh vrst. V Veliki Britaniji imajo štiri skupine sladolediv: Milk Ice (na bazi mleka), Ice Cream (z rastlinskimi maščobami), Dairy Ice Cream (z mlečno maščobo), Jewish Pariv Ice Cream (brez vsakršne mlečne suhe snovi).

Mnoge evropske firme so razstavljale razne pripravljene gotove obroke, prirejene za pogrevanje v topli vodi ali v mikrovalovni pečici. Veliko jih je bilo prirejenih za dietno prehrano. Posebnost v tej skupini so bili proizvodi angleške firme The Ferdows Food Processing Co., ki imajo sveži rok trajnosti tri mesece, če so hranjeni v hladilniku.

Tipaje, ampak naglo prodira mehiška prehrambena industrija tudi v Evropo s svojimi eksotičnimi izdelki kot so enchilada in chilli. Letos so imeli na sejmu že

tri stojnice. Firma La Mexicana ima svoj obrat tudi v Veliki Britaniji. Izdelujejo testene podloge tortillas. Narejene so iz pšenice ali koruze v obliki školjke ali tulcev, polnijo se z mesom in chilli omako. Naprodaj so sveže ali globoko zamrznjene. Pokazali so obilico mehiških omak, med drugim tudi Mole Poblano — čokoladno omako za prelivanje piščancev. Prav tako ni manjkalo različnih mehiških piv in obvezne tequile.

Razgled po sejmu je dal vtis, da bomo jedli bolj zanimivo in domiselno hrano. Prav tako je bil povdarek tudi na bolj zdravi prehrani. Vse več je vegetarijancev in ljudi, ki zavračajo rdeče meso in tistih z dieto. Zato se povpraševanje po »zdravih« proizvodih neglo večja. Proizvajalci raznih »burgerjev« so temu naglo sledili. Na sejmu so predstavili poleg običajnih ham in cheese burgerjev še: diet burger, vegeburger in burger brez dodane maščobe iz čistega pustega mesa z dodatki cerealij in začimb. Vsi proizvodi pa ostajajo zvesti osnovnemu principu fast food industrije: enostavna in hitra priprava in egalizacija porcij.

Organizacija sejma je bila odlična. Hostese, oblečene v bele zajčke, ki že sami po sebi spominjajo na vegetarijanstvo, so neudrudno dajale gostom informacije, poleg tega pa so še razne prireditve popestile sejem, kot na primer: tekma natakarjev, mednarodno kuharsko tekmovanje in druge. V letu 1988 bo prvič odprt tudi spomladanski sejem v G-Mex Centru v Manchestru od 6. do 8. marca. Jesenski sejem bo spet v Brightonu od 14. do 17. novembra.

Vse kaže, da je svetovna fast food industrija še vedno v fazi razmaha in odprta za novosti in ideje tako, kot je bila doslej le malokatera prehrambena veja.

Ali bomo pobrali svojo drobnico tudi mi?!

Priznanje posavske zbornice

Alfred Železnik

Pravemu človeku

Vse preredko se zgodi, da se medaljo pripne tudi delavcu v kmetijstvu. Zato je pohvale vredna odločitev Medobčinske gospodarske zbornice za Posavje, ki je med posavskimi gospodarstveniki za svoje priznanje izbrala tudi kmetijca.

Med tremi dobitniki malih priznanj je tudi inž. Franc Juvanc, direktor Mercator-Agrokombinata iz Krškega. Ing. Juvanc je bil vsa leta dejaven kmetijski strokovnjak in je imel nesporno pomembno vlogo pri oblikovanju velikih družbenih posestev v krški občini kot so Žadovinec, Sremič in Stara vas. Še v letih ko je v kombinatu delal kot kmetijski pospeševalec, je bil pri uvajanju novih znanj v kmetijsko proizvodnjo med najbolj zavzetimi strokovnjaki.

Inž. Franc Juvanc je bil predsednik izvršnega sveta skupščine občine Krško v času, ko so se krojili pomembni razvojni vzvodi, ki so dvignili občino v vrh slovenskih občin. Leta 1981 se je vrnil v

kmetijstvo kot direktor Agrokombinata. V tem času je nastala vrsta pridobitev oziroma objektov. Med zadnjimi pridobitvami je velik oskrbni center za reprodukcijski material pri Žadovniku. Krški Agrokombinat se je razvil v sodobno kmetijsko organizacijo v tem delu Slovenije. Je vodilni pridelovalec sadja v Sloveniji, s pomembnim deležem v proizvodnji vina, mesa in mleka.

Ing. Franca Juvanca nikdar ni krasilo le izvrstno strokovno znanje, temveč tudi tista vrlina, ki ji kmetje — kooperanti najbolj verjamejo. Namreč, da dobri zgledi vlečejo. Inž. Juvanca je v domačem kraju dostikrat mogoče videti bodisi za krmilom njegovega traktorja, bodisi optanega s sadjarsko škropilnico.

Ne olja, mleka na ogenj

Alfred Železnik

Kdo brozga sevniško mleko?

V času najhujše slovenske borbe za vsak liter domačega mleka, je zvezna vlada za njegov uvoz namenila 26 milijonov dolarjev. Med nekimi občinami, kjer ni bilo čutiti bistvenega padca oddaje mleka, je bila tudi sevniška. V tej občini so za leto 1987 načrtovali odkup 4,3 milijona litrov mleka.

V sevniški občini odkupujeta mleko Celjska in Ljubljanska mlekarne. Ob koncu leta je prišlo do zaostritve odnosov med SIS za pospeševanje proizvodnje in predelave hrane in Celjsko mlekarno. Ta je od SIS zahtevala, da pokriva izgubo pri proizvodnji mleka, in sicer 50 dinarjev za liter

odkupljenega mleka. SIS je zahtevalo zavrniti in 1,7 milijona litrov mleka, kolikor so ga letno odkupile Celjske mlekarne, naj bi šlo v Ljubljano.

Tu pa so se začele za poslovne odnose nekoliko nenavadne zadeve. Celjani so, predvsem na Šmarčnem, pričeli pravo ofenzivo proti Ljubljanskim mlekararnam in med kmeti povzročali pravi preplah in revolt. Zalegla je šele strpna, pametna in pomirjevalna beseda.

Vse mleko se sedaj zbira in odkupuje za Ljubljansko mlekararno. Celjska mlekarne pa z mlekom in mlečnimi izdelki še naprej oskrbuje sevniško občino.

Volk sit — koza cela bi lahko rekli sedanjemu položaju. Toda, kdo ve, kdaj se utegnejo strasti spet razplamteti. Pri tistih pri katerih je vzbujen dvom v sodelovanje z Ljubljanskimi mlekararnami bodo morale predvsem Ljubljanske mlekarne pokazati in dokazati svojo osebnost in poslovno izkaznico in se dosledno držati vsega, kar je njihova bodisi običajna praksa ali pa tudi le obljuba. Vsekakor pa bo morala svojo vlogo — če je še ni — odigrati tudi organizacija kooperantov M-KK Sevnica. Očividci reakcij kmetov pravijo, da vzbujenega dvoma v sodelovanje z Ljubljanskimi mlekararnami ne bo lahko pomiriti.

V mlečni vojni je bila direktorica tozda Kooperacija Jožica Mlakar precej slabe volje.



Takle je Bajsijev kiosk, ki je uporaben za hitro prehrano. Toda — ali vse, kar v njem ponujajo, res sodi k tistemu, kar naj bi poimenovali »Bajsi« in bi predstavljalo to, kar je recimo McDonaldov hamburger?



Kombinat v Sevnici tik za Lisco

Alfred Železnik

Klub v dobro vseh

Kdorkoli je pred novim letom prišel v sevniški Mercator-Kmetijski kombinat, je v novem Kmetijskem oskrbovalnem centru slednjič našel vse na enem mestu. Tu so skupne službe kombinata in temeljnih organizacij, hranilno kreditna služba in dobro opremljena mehanična delavnica.

V »kocu«, kot se je med ljudmi že skovala kratica, je ponudba še pestrejša: sevniška občina je

dobila prvo diskontno prodajalno, ob njej je bife, v podaljšku pritličja pa še veliko prodajalno malih

kmetijskih strojev, težkih traktorjev in priključkov, umetnih gnojil, krmil in gradbenega materiala ter zaščitnih sredstev. Do skladišča je speljan industrijski tir, prostora pa so našle tudi občinske blagovne rezerve.

Sedanja urejenost je pravo nasprotje nekdanji, s številnimi, med seboj oddaljenimi strehami v starem delu Sevnice.

V lepo urejenem obratu družbene prehrane je bilo pred novim letom tovariško srečanje do-

mala vseh 91 upokoencev. Besede direktorja delovne organizacije dipl. inž. **Albina Ješelnika** so v ostarelih očeh nekdanjih sodelavcev prižgale svetlejše tone, čeprav se poudarku kriznih časov ni mogel izogniti. Pozornost je vzbudil poudarek primerjave razvoja sevniškega kombinata po uspešnih integracijah. Pod eno streho so povezani zasebno in družbeno organizirano kmetijstvo in trgovina, ki po Ješelnikovi besedah predstavljajo kolektiv, ki se je že v minulem letu po celotnem prihodu približal vodil-

ni gospodarski organizaciji v občini — Lisci. Z njenima dvema milijardama realizacije se kombinat meri z 1,8 milijarde. Ostali podatki so težje primerljivi, saj gre v kombinatu pretežno za kmetijsko dejavnost, za katero pa vsi vemo, da ...

Dobri gospodarji v sevniškem kombinatu so se, tega prav nič ne skrivajo, okoristili z jugoslovansko vsakdanjostjo — inflacijo. Najeta posojila za gradnjo kmetijskega oskrbnega centra so zanemarljiva z njegovo sedanjo vrednostjo. Kmetom, ki so se oskrbeli z reprodukcijskim materialom na kredit, je rok vračila podaljšan do marca, tako da bodo lažje prebrodili vsak dan manj razveseljive razmere.

Ob tej priložnosti je Ješelnik predstavil tudi Klub Mercator. Vsi zaposleni so člani kluba in prejema svoj osebni dohodek v kuponih. Povabil je tudi upokoence, da oplemenitijo svoje prihranke in prejemke in se včlanijo v klub. Marsikdo je še v poznejših urah zvedavo spraševal, ali gre za resno zadevo in ne le televizijsko reklamo. Nekateri smo naslednji dan že videli s klubskimi karticami. Kakorkoli že, ob letu bodo imeli več vsi: aktivni kooperanti, delavci in upokoenci. Nekateri so kratkoma pribili: »Le kako, da se Slovenci nismo česa podobnega spomnili že prej!«

Kam po trsne sadike

M-KZ Krka, TZO Polje Šentjerneje obvešča vinogradnike, ki nameravajo letos obnoviti vinograde, da prodaja priznane prvovrstne trsne sadike.

Na zalogi so predvsem: kraljevina, laški rizling, beli pino, zeleni slivanec, žlahtnina in druge namizne sorte, žametna črnina, modra frankinja ter druge sorte trsnega izbora za posavski rajon.

Naročila sprejema TZO Polje, Šentjerneje pismeno, osebno ali telefonsko (068) 42-034.

Sadike lahko nabavite tudi neposredno pri naših kooperantih:

Franc Martinčič, Šmarčja vas 16, 68310 Šentjerneje
Franc Lenčič, Šmarčja vas 4, 68310 Šentjerneje
Tone Jarkovič, Brod 23, 68312 Podbočje
Mirko Goričar, Slivje 2, 68312 Podbočje
Jože Unetič, Sajevec 4, 68311 Kostanjevica na Krki
Ivan Pungerčar, Malkovec 4, 68295 Tržišče.

Upokoenci M-KK Sevnica in Klub Mercator: direktor kombinata Albin Ješelnik ga je temeljito predstavil. Rezultate predstavitve si lahko ogledate v posebnem sestavku.



Pri trsničarju Martinčiču

Jože Kirm

En hribček bom kupil...

Šentjerneje je središče bogate okolice med Krko in Gorjanci. Klima je tu dokaj ugodna. Zaradi tega sta tu poleg živinoreje in poljedelstva razvita tudi vinogradništvo in sadjarstvo. Kdo ne pozna vinskih goric Tolsti vrh, Vinji vrh, Sončnik, Vrbovci in drugih? Dajejo tako žlahtno vinsko kapljico, da se da piti tudi na tešče.

Med vojno in tudi po njej so vinogradi propadali, površine zasajene s trto so se zmanjševale. Nekateri vinogradniki so manjkajoče trte nadomeščali s samorodno trto. Oblast je za tako imenovano šmarnico pobirala od kmetov posebno takso, ki pa je šla v glavnem za krpanje proračunov in ne za obnovo vinogradov.

Po letu 1965, posebno pa še po letu 1970, je obnova vinogradov stekla na veliko. Vinograde so začeli obnavljati ne le kmetje, pač pa tudi ljubitelji vinogradništva. Pridelovanje grozdja je postalo hkrati tudi rekreacija. Po goricah so zrasle lične zidanice in novi sodobni nasadi žlahtne vinske trte na žični opori. Samorodnico so vsi, ki so se vsaj malo šteli za vinogradnike, posekali.

Za uspešno obnovo in napredek vinogradništva so bile poleg ugodnih podnebnih in talnih pogojev ter pripravljenosti kmetov, potrebne vedno večje količine selekcioniranih, zdravih in vsestransko kakovostnih trsnih cepljenk.

O tem, kako je postal trsničar, sem se pogovarjal s **Francetom Martinčičem iz Šmalčje vasi** — združenim kmetom TZO Polje Šentjerneje, ki je med največjimi pridelovalci trsnih cepljenk, pa tudi vinogradnik in kletar.

France je kot štipendist Kmetijske zadruge Šentjerneje v letu 1958 končal grmsko kmetijsko

šolo, leto dni se je šolal na Agromski šoli v Mariboru. S cepljenjem vinske trte za domačo rabo je začel že leta 1959. Z organizirano pridelavo sadik trte pa je pričel leta 1965. France se je učil in vzgajal pri priznanih vinogradniških strokovnjakih, obiskoval razna predavanja, seminarje in tečaje ter prepotoval precej evropskih držav, koder goje vinsko trto.

Spominja se tistih prvih začetkov, ko so bila skoraj vsa dela, kot cepljenje, vlaganje, sajenje in druga dela v glavnem ročna. Sedaj cepijo strojno, ker manjka izvežbanih cepljarjev, tudi vlaganje v trsnico je drugačno kot pred leti. Z uporabo črne folije se je pridelek sadik precej povečal. Za nov način ga je navdušil mag. Zafošnik iz Kmetijskega inštituta Slovenije. Pred tem si je France ogledal tudi nekatere trsnice v Nemčiji. Uporaba črne folije se je pri nas dobro obnesla in večino pridelovalcev trsov uporablja ta način pridelave sadik.

V prvih letih Francetovega dela so vzgajali največ rdeče sorte, po katerih je bilo veliko povpraševanje. Vse trte so v glavnem pokupili vinogradniki posavskega rajona. Takrat je kazalo, da bo pridelovanje vina tudi dohodkovno zanimivo. Danes je rdeča vina prodati težje, ker so v modi bela vina. Verjetno pa je, da bo v nekaj letih povpraševanje po

rdečih vinih spet doseglo nekdanjo raven in se izenačilo z belimi.

Trenutno stanje v vinogradništvu ni rožnato. Vino je pridelek, ki ga je najtežje prodati. Tudi tisti vinogradniki, ki so grozdje prodali kletem niso na boljšem, saj so za oddano grozdje prejeli le akontacijo. Kljub trenutni krizi v

tej panogi France meni, da obnova vinogradov ne bo zamrla. Kmetje in drugi ljubitelji vinske trte vztrajajo, saj jim vinska gorica, v katero so vložili ljubezen, veliko truda in denarja, pomeni več kot le pridobivanje dohodka. Za dežjem vedno pride tudi sonce. Zato se tudi v vinogradništvu nadejamo boljših časov. Vinska

trta namreč ni enoletna rastlina, saj traja čas od sajenja do prve trgatve tri leta.

Zadnji pridelek sadik je bil zaradi skrbne vzgoje in ugodnih vremenskih pogojev nadpovprečne kakovosti. Letos so trsničarji TZO Polje iz Šentjerneje, pridelali 150000 sadik.

Pri pletju v trsnici pomagajo tudi otroci.



Kranjski stroji za Grke

Franc Selak

Cenjeno lastno znanje

Letos se bo izteklo tretje leto uspešnega sodelovanja oziroma prodaje Agromehaničnih škropilnic grškemu kupcu. V letu 1987 smo v Grčijo izvozili 900 škropilnic, za leto 1988 pa je že sklenjena pogodba o izvozu najmanj 1230 škropilnic različnih tipov od AG 500 I in AG 440 I. Do letos smo prodajali le škropilnice AG 500I, v letošnji izvoz pa smo uspeli vključiti tudi druge vrste teh strojev.

Vrednost sklenjenega posla znaša okroglo 800.000 zahodnonemških mark. Gre za konvertibilni izvoz, saj je Grčija članica EGS in je utrditev nadaljnjega sodelovanja toliko bolj poslovno zanimiva.

Izvoz v Grčijo poteka preko posrednika. Grški kupec ima svojo centralo v Solunu, po vsej

Grčiji pa okrog 100 prodajnih mest. Skupaj z grškim partnerjem ocenjujemo, da z našimi izdelki — škropilnicami pokrivamo med 30 in 40 % potreb grškega trga. Grki imajo sicer razvito tudi svojo industrijo poljedelskih strojev, ki pa večinoma temelji na kooperaciji z Italijani. Ta kooperacija pa je nezahtevna, ker Grki ne izdelujejo tehnološko

najzahtevnejših delov kot so črpalke, šobe, regulatorji in drugi.

V tem izvozu nas povsem solidno zastopa Avtomakedonija iz Skopja, ki je dolgoleten Agromehanični poslovni partner tudi pri prodaji na makedonskem tržišču.

Po sklenjeni pogodbi moramo Grkom dobaviti 70 % dogovorjenega števila škropilnic v prvi polovici letošnjega leta. Zato smo morali pravočasno pripraviti vse dispozicije, da bodo prve dobave lahko stekle že takoj po novem letu.

Prodaja na grškem trgu nam dokazuje, da so naši lastni izdelki za grškega kupca zelo primerani, saj je zavrnil nakup izdelkov, podobnih nemškimi ali italijanskimi. Še ena potrditev pravilne poslovne politike, da je treba v izdelke vložiti kar največ lastnega znanja in rešitev, brez dragih tujih licenc.

Kakovost naših izdelkov pa potrjuje še drugi vidik: za dobavljeno blago nismo imeli večjih reklamacij ali drugih ugovorov glede kakovosti. Kupcu tudi sproti pošiljamo nadomestne dele, ki jih potrebuje v svojih servisnih delavnicah.

Štrajk

Besede, besede, besede — to je pesmica — in enako pojemo tudi mi kmetje, predvsem živinorejci, že kar nekaj let.

Toda, samo od bese ne moremo žreti več.

Zaradi nakopičenih problemov v kmetijstvu, smo kmetje ZKZ Mozirje začeli »štrajk«. Tisti kmetje, ki so do sedaj že izpraznili hleve in opustili mlečno proizvodnjo ne morejo štrajka več prekiniti. Kajti, če nimaš več krav, ti lahko nekdo ponuja tudi 1.000 din za liter mleka, pa mu ga ne moreš dati.

Tisti kmetje, ki pa še imamo krave v »štalah«, pa smo se odločili, da za teden dni prenehamo oddajati mleko. To moramo organizirati tako, da se nam pridružijo vsi slovenski kmetje najmanj pa tisti kmetje, ki smo združeni v SOZD MERCATOR, kamor spada tudi naša ZKZ Mozirje.

Tiste dni, ko mleka ne bomo oddajali, se ga bo nabralo velike količine, predvsem pri večjih mlečnih proizvajalcih. Ker pa ima večina kmetov tako oblikovano vest, da bi imeli greh, če bi mleko zlivali v gnojnične jame, smo razmišljali, da bi po domovih in večjih mestnih središčih potrošnikom mleko delili zastoj.

Kmetje smo mnenja, da rajši damo mleko zastoj potrošnikom, kot pa posrednikom, ki v reprovgerigi proizvodnje mleka zaslužijo mnogo več, kot pa mi proizvajalci.

Proizvajalci mleka smo razmišljali, da bi lahko tudi na drug cenejši način opozorili na nevzdržen položaj v kmetijstvu. Vsi večji živinorejci imamo traktorje in cisterne za gnojevko. Natočili bi jih in isti dan vsi hkrati krenili v strnjenih kolonah proti Ljubljani. Tam bi lahko vsebinsko cistern tudi izpraznili, če pri odgovornih inštitucijah ne bi dobili zagotovila o primernem plačilu mleka in to takšnem, kakršnega je izračunal Kmetijski inštitut.

Slovenski kmetje ne zahtevamo, da mora to ceno, katera se spreminja vsak mesec, v celoti plačati potrošnik. Na rešeto bo treba dati tudi posrednike, da ugotovimo, koliko ljudi živi na račun kmetovih žuljev.

Marsikateri dinar bi država lahko primaknila k ceni mleka od visokih pokojnin ali plač tistih tam, ki so ali pa še slabo vodijo gospodarsko politiko. Ni prav, da ima tisti, ki slabo dela visoke dohodke, mi kmetje, ki pa smo bili trdna opora razvijajočega gospodarstva, pa bi si morali po tolikih letih marljivega dela s štrajkom zagotavljati plačilo za hrano, ki jo dajemo tržišču.

Če s tem napovedanim štrajkom — še ceneje bi bilo pred njim — ne dosežemo poštenega plačila za pošteno delo, nam preostane samo še najhujše in to je, da se pridružimo tistim kmetom, ki so s strto dušo, tiho, brez napovedi in nemočni izpraznili hleve.

Nato nam preostane nekoristno opazovanje, kako se bodo delovni ljudje obnašali, ko bodo namesto mleka in mesa uživali na papir napisane ukrepe ZIS.

Za živinorejce ZKZ Mozirje
Bider Jože

Prosim objavite članek v Mercatorju in na tak način pomagajte urediti težak položaj živinorejcev. Ko bomo določili datum prenehanja oddajanja mleka, vam bom sporočil.

Škropilnica AG 500 pri delu.



Ugovor bralcev — odgovor urednice

Prof.dr.Tone TAJNŠEK
Ljubljana, Jamnikarjeva 101

Ljubljana, 1987-12-24

Glavni in odgovorni urednici
Vesni BLEIWEIS
61000 Ljubljana, Kardeljeva 17

V vašem glasilu delavcev in združenih kmetov SOZD Merkator dec.1987 je Andrej Dvoršak na 4. strani pod geslom "Kmečki kruh je le še skorja" zabeležil izjavo sogovornikov (Hudobreznikovih): "A tako hudo kot je sedaj ni bilo niti med vojno niti po njej". Ker poznam kako hudo je bilo med vojno na Brezju nad Mozirjem, predlagam, da nekdo razižče, kako da jim je takrat bilo boljše kot danes in to neverjetno izjavo objektivizira.

Moti me tudi dezinformacija na zadnji strani, saj direktor Mlakar v TOZD Brazda ni mogel sejati sorte pšenice Baronka, ker je ni na sortnem seznamu potrjenih sort oz. pšenice.

Ker mi je to povedal sam profesor v njegovem imenu zahtevam pojasnilo.

Uspešnejše novo leto 1988

vam želi

M. Kranjc

V vednost:
Društvo novinarjev Slovenije, Vošnjakova 8
Ljubljana

Vabim oba — spoštovanega profesorja in njegovega pisarja, da prebereta pismo mozirskega kmeta Jožeta Bidra, ki ilustrira razmere v živinoreji pred spremembo odkupnih cen mleka. Menim, da je pismo najboljši komentar razmer. Navedeno pismo smo poslali v vednost predsedniku ZIS, Branku Mikuliću, podpredsedniku ZIS, Janezu Zemljariču in še nekaterim zveznim in republiškim funkcionarjem.

Glede BARONKE pa hvala za opozorilo. Prepisovalni (ne tiskarski), škrat nam je zasejal ljulko. V tozdu Brazda pa so zanesljivo posejali BARANKO.

Spoštljiv pozdrav, urednica Vesna Bleiweis

Klub Mercator
Andrej Dvoršak

Če bi hoteli.... pa nočemo!

Celjska potrošnica o Klubu

Tokrat smo začeli v Celju, kjer je ena sama Mercatorjeva trgovina-Center osnovne preskrbe tozda Golovec. Klub Mercator v njej jemljejo resno, kar se odraža na številnih informacijah pred in v trgovini. Plakati opozarjajo na prednosti članstva, v trgovini pa so obvestila, na katerih z velikimi in debelimi črkami piše pri katerem delavcu lahko stranka dobi člansko izkaznico in kupone.

V trgovini Samoizbira, ki sodi v sklop celjskega centra osnovne preskrbe in jo vodi **Tatjana Kos**, ni nobene zadrege, če vprašaš o podobnostih akcije. **Irena Kolenc, Darja Žibert in Jožica Gril**, vsaka odlično pozna celotno akcijo. Zato akcija odlično teče. Do začetka decembra so 47 kupcem na tem prodajnem mestu prodali za 31,5 milijona dinarjev kuponov. Pravijo, da za prodajo ni ovira, da so edina Mercatorjeva trgovina na širšem celjskem območju! Stranke kupujejo kupone, mnoge med njimi jih potem vnovčijo v trgovini, redkeje pa tudi zamenjajo za gotovino. (ZA) Ko sem bil v Celju, je nove kupone kupovala **Pavla Jeraša**, upokojena arhitektka, že od prej članica Kluba. Povedala je, da se ji zdi ta način varčevanja in obračanje denarja zelo koristen. Povsem pa jo je prepričala poslovodkinja **Tatjana Kos**, ki ji je ob prvem stiku s Klubom Mercator dala pripriljivo in točno informacijo.

Klub : HKS

Iz Celja smo se odpeljali v Mozirje, kjer pa Klub Mercator še ni zaživel. V samopostrežni trgovini M-ZKZ Mozirje v Ljubnem mesar ni bil čisto prepričan, če lahko plačam s kuponi, pa tudi blagajničarka je raje poklicala pomočnico poslovodje. **Ano Novak**. Ta je akcijo in kupone poznala. Vodja delovne enote Trgovina, je povedal, da so bile vse trgovine obveščene o načinu prodaje za kupone z dopisom, poslovodje pa še posebej na sestanku. Tudi **Novakova** se je spomnila tega dopisa, vendar je ležal zamešan med kupi drugih papirjev in kot kaže, do trgovcev oziroma blagajničark sploh ni prišel. Sicer pa v Mozirju menijo, da kuponi zaradi ugodnejših pogojev pri obrestovanju »škodijo« HKS, ki ima v njihovi zadrugi bogato tradicijo.

Ljubljana — nekaj cvenka že, toda odnos

Precej bolje poznajo Klub Mercator v samopostrežni trgovini na Mlakah v Trzinu. Prodajalka **Marija Bergant** me je takoj odpeljala k oddelkovodji **Bredi Lakner**, ki v odsotnosti šefa prodaja naše kupone. Zneska o prodanih kuponih ni mogla povedati, tega ve le šef, vedela pa je, da so doslej v Klub Mercator včlanili 6 kupcev. Pritoževala se je nad kupico potrebnega papirja in pisarije. Imela pa je tudi pomisleke na slogan akcije »Denar v žepu — obresti pa tečejo«, češ da ga kupci slabo razumejo. Tako, da jim obresti tečejo, čeprav kupone porabijo za nakup prehrane. Po njenem mnenju ni pravega povpraševanja po kuponih zato, ker se je kupna moč prebivalstva zelo zmanjšala.

Več članov Kluba Mercator je v drugi Grmadini trgovini, SP Majke Jugoviča 11 v Savskem naselju. **Jožefa Žuna**, poslovodkinja jih je našla kar 22, ki so kupili za 23,7 milijona dinarjev kuponov. Najvišji znesek je bil 3 milijone, sicer pa so manjši zneski, nekateri člani so postali redni in kupujejo nove kupone vsak mesec. Večinoma so to upokojenci iz okolice. Največ kuponov prodajo okoli prvega, ko so pokojnine. Značilno je, da kupone uporabljajo za redne mesečne nakupe v trgovini. Sogovornici se je zataknilo šele, ko sem jo vprašal za prospekte o Klubu Mercator in spisku trgovin, kjer se lahko včlanijo v Klub. Obojega je zmanjkalo!

Za vogalom te samopostrežbe je prenovljeni bife »Pod sodi«. Natakar **Slavko Šneberger** je malo pred novim letom vnovčil 2 kupona po 20.000 dinarjev. Zanimivo pa je, da je akcijo poznal v vseh podobnostih. »Kako je ne bi poznal, saj o njej že nekaj mesecev pišete v glasilu Mercator, tako da nihče ni ga odpre ne more mimo informacije. Kuponov, ki jih prinesejo gostje pa smo pri nas enako vesel kot denarja. Konec koncov so kuponi za nas Mercatorjev denar in tisti, ki plačajo z njimi morajo biti deležni naše posebne pozornosti, saj gre za stalne stranke, člane Kluba Mercator.« Temu je pritegnila tudi njegova sodelavka **Kristina Šinkovec**, ki pa sama še ni nalezela na gosta, ki bi plačal s kuponom.

Naslednja postaja naše akcije, je bila v samopostrežni trgovini Grmada na Titovi 238. Mlajši prodajalki, ki je imela na halji izvezeno črko A, se o Klubu Mercator in kuponih ni kaj dosti sanjalo. In tudi ni vedela, da lahko kupone kupim v diskontu, v SP na Triglavski in na Bratovževi ploščadi. Ker ni imela ne prospekta, ne spiska prodajnih mest, sem ji pač moral verjeti. Najbližja mi je bila Bratovževa ploščad. Blagajničarka **Vida Rotar**, mi je povedala, da pri njih kuponov ne prodajajo imajo pa zato obilo materiala o Klubu Mercator.

Preostalo mi ni nič drugega, kot da sem odšel v Diskont na Slovenčevi ulici, trgovino tozda Grmada! To je naša največja trgovina, ki je znana med potrošniki predvsem po strašansko dolgih vrstah pred blagajnami, zlasti ob koncu tedna. Ko sem prišel je bila pred blagajno precejšnja gneča, kajti delala je le ena. Kasneje sem zvedel, da bi morale delati tri, a takoj je bilo pri roki tudi opravičilo, da je vsaka blagajničarka zadolžena tudi za založenost polic in da zato pač ne more biti ves čas pri blagajni!

V Diskontu so doslej včlanili rekordnih 98 kupcev, ki so kupili za 84 milijonov dinarjev kuponov, od tega za 53 milijonov v lanskem letu.

Zinka Levak, namestnica poslovodje, je povedala, da gredo kuponi najbolj v promet takrat, ko so pokojnine in tudi večina članov so upokojenci iz okolice. Zanimivo je, da med člani ni obrtnikov oziroma gostincev, ki so sicer redni kupci v tej trgovini. Zelo veliko članov tudi upuje s kuponi in blagajničarke so se jih že navadile, čeprav je bilo v prvih dneh akcije tudi nekaj zapletov. Kot v številnih drugih tr-

govinah, tudi tu niso imeli propagandnega materiala.

Na drugem koncu Ljubljane, v Fužinah, kjer poslovodkinja **Mari- ca Šešek** vodi našo prvo samopostrežbo, opremljeno z računalnimi blagajnami, se je od začetka akcije do danes marsikaj spremenilo. To trgovino smo obiskali prvi dan akcije Kluba Mercator in z informacijo, ki smo jo dobili nismo bili zadovoljni. Vendar pa so v tozdu Golovec akcijo kasneje bolje organizirali in danes težko najdeš trgovino, kjer ne bi poznali. V Fužinah jo poznajo prav vse prodajalke in na vsa vprašanja o Klubu Mercator sem dobil vedno natančno informacijo. Temu primeren je tudi rezultat, saj so vanj včlanili 35 kupcev, ki so kupili za 30,5 milijona dinarjev kuponov.

Marica Šešek in njena namestnica **Mici Jenko** sta povedala, da je bilo največ novih članov oktobra in novembra, medtem ko je zanimanje v decembru upadlo. Mimogrede, tudi **Marica Šešek** je članica Kluba. Sama pravi, da je to bolj ugodno kot pa če bi bila varčevalka Mercator-Interne banke.

V trgovini je na voljo tudi celoten reklamni material, vendar poslovodkinja opozarja, da se številni ljudje zgražajo ob reklamnem panoju, na katerem piše »Šparam, šparaš, šparamo«. Večini se zdi ta reklama odbijajoča in neprimeren ter jih odbija od članstva v Klubu Mercator.

V samopostrežni trgovini na Proletarski 4, ki jo vodi **Nežka Belcijan**, te dni čakajo 100. član. 97. član je kupil za 50 milijonov dinarjev kuponov. V letošnjem letu je bilo že 5 novih članov in Belcijanova je prepričana, da bo število še naraščalo. Večinoma so upokojenci, ki svojo pokojnino v celoti prenesejo v Klub Mercator. Zanimanje se je zmanjšalo proti koncu leta, kar je razumljivo. So se pa v tistem času povečali nakupi s kuponi. Zvedel sem še, da vsa prodajna mesta v Golovcu dobe 1% od mesečnega zneska prodanih kuponov, kar vpliva na osebne dohodke delavcev. V tej trgovini ta odstotek razdelijo med vse na delu prisotne delavce. To je vzpodbuda, ki precej vpliva na uspehe pri prodaji kuponov.

Podobno imajo urejeno tudi v tozdu Dolomiti, kjer dobi trgovina 1,5% od prodaje kuponov. **Jožica Lavriha**, poslovodkinja SP Rakovnik, mi je povedala, da ta odstotek razdelijo le med tiste tri

Tatjana Kos (levo) in Pavla Jeraša v pogovoru o Klubu Mercator. Redkokdaj so trgovci in potrošniki enakega mnenja.



delavce, ki neposredno prodajajo kupone, ker imajo ti po njenem mnenju pač največ dela. Najbrž ni pomislila na to, da bi ga lahko imeli še več, če bi bile tudi prodajalke in blagajničarke neposredno udeležene pri tej delitvi, saj bi si potem prizadevale, da bi včlanili čim več novih članov.

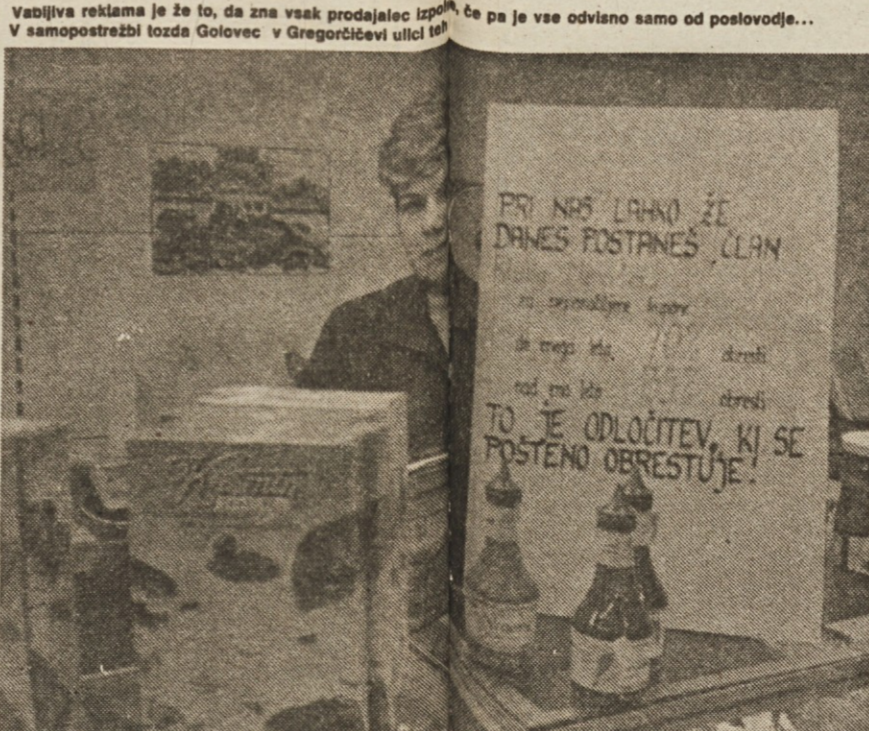
Doslej je bilo v tej trgovini včlanjenih 15 kupcev, ki so kupili za 3,7 milijona dinarjev kuponov. Po mnenju poslovodkinje bi bila zelo dobrodošla reklama na valju 202 in Radiu Glas Ljubljane, ki bi ob petkih in sobotah dopoldan opozarjala na možnost nakupa kuponov v posameznih trgovinah v Ljubljani.

V samopostrežni trgovini Murgle tozda Savica se je doslej včlanilo 33 kupcev, ki so kupili za 8,68 milijonov dinarjev kuponov. **Draga Cegler**, namestnica po-



Hvale vredna lastna prizadevnost za reklamo kluba v Fužinah, potrošniki pa pravijo, da je za jezиковno Mar ne bi bil ustrezno in etnotno tiskan elogan bolj primeren? Je to spanje pravičnega v Studiu za EP sozda?

Vaslijeva reklama je že to, da zna vsak prodajalec izpolniti, če pa je vse odvisno samo od poslovodje... V samopostrežbi tozda Golovec v Gregorčičevi ulici tak



PREGLED OZD, KS PRODAJO KUPONOV MERCATOR BILE NAJVEČ SREDSTEV — 14.9.1987-1.1988

1. M-Mednarodna trgovina Slovenija sadje ZT, Ljubljana — (271.620.000)
2. M-Rožnik, TOZD Grmada — (207.040.000)
3. M-Zarja, Ormož — (100.000)
4. M-Rožnik, TOZD Golob — (145.700.000)
5. M-Modna hiša, TOZD Maribor — (89.740.000)
6. M-Kmetijski kombinat, TOZD Trgovina — (89.440.000)
7. M-Rudar, TOZD Uničan — (85.790.000)
8. M-Rožnik, TOZD Dolomiti — (73.670.000)

Najboljša prodajna:

1. Kraigherjeva ploščad, TOZD Slovenija sadje ZT, Ljubljana — (271.620.000)
2. Uprava M-Zarje, Ormož — (207.040.000)
3. Diskont Slovenčeva ulica, TOZD Grmada, Ljubljana — (92.930.000)
4. Blagovnica Modne hiše — (89.740.000)
5. Železnina Sevnica, Miski kombinat, Sevnica — (89.440.000)
6. Blagovni center Idrjarski, Idrja — (79.420.000)
7. Kmetijski oskrbovalni center, M-Kmetijski kombinat — (58.580.000)
8. Blagovnica v Ptuj, Panonija — (66.850.000)

prodajajo, zato so kupci niso lepo sprejeli.

slavodje je povedala, da so to predvsem mlajše družine in upokojenci. Vendar pa v tej trgovini tozda Savice med prodajalci ni zaslediti pretiranega znanja o podrobnostih Kluba Mercator.

Nekoliko bolje je v samopostrežbi tozda Golovec na Gregorčičevi, kjer so akcijo resno vzeli že prvi dan. Doslej se je pri njih včlanilo 34 kupcev, ki so v kupone vložili 20,8 milijona dinarjev. Tudi tu so vsi delavci stimulirani z določenim odstotkom od prodanih kuponov.

V samem centru Ljubljane imamo kar tri prodajna mesta: Steklo, Modno hišo in specializirano prodajno mesto Kluba Mercator na Kraigherjevi ploščadi, ki sodi v tozd Slovenija sadje, ZT. Od slednjega smo si v Mercatorju prav vsi veliko obetali in računali, da bo tu tudi blagajna Mercator-Interne banke, a je zaenkrat še ni.

Prodaja kuponov in Klubu Mercator, kot popularno imenujejo lokalček na vogalu nove Modne hiše, poteka odlično.

Helena Vodopivec in Petra Vavpetič sta povedala, da so lani včlanili kar 302 člana, ki so kupili za 267,1 milijonov dinarjev kuponov. Letos je naval še večji. Do 17. januarja so včlanili 69 novih članov, ki so kupili za 137 milijonov dinarjev kuponov. Že naslednji dan je bila slika povsem drugačna, kajti samo v enem popoldnevu se je število članov povečalo za 10 in pred

pultom so začele nastajati vrste...Tudi tu so člani večinoma starejši ljudje, tisti, ki imajo varčevanje v krvi.

Kako je s prodajo v Modni hiši, nismo mogli zvedeti, ker blagajničarke, ki sicer prodajajo kupone, ni bilo. Namesto nje jih je to dopoldne prodajala prijazna prodajalka arja Kelvišar. Še preden mi je uspelo povedati, kar me je zanimalo, je že pristopila poslovodkinja **Štefka Kump**, ki pa prodajni kuponov v svoji hiši ni preveč naklonjena. Trdi, da je z njimi preveč administracije in da ima za to premalo ljudi, da bi bilo bolje, če bi prodajno mesto preselili v Klub Mercator na Kraigherjevo ploščad. Tam so dekleta, po njeni sodbi, le napol zaposlena, medtem ko so njene prodajalke preobremenjene! Skratka obsežna administracija, ki jo prinaša s seboj Klub Mercator v Modni hiši ni dobrodošla. Poslovodkinja mi je tudi zatrdila, da vse prodajalke dobro poznajo akcijo. Ko sem odhajal, sem prodajalko na odledku, kjer so dežniki, povprašal o obrestih, ki jih dobi kupec za kupone Mercator. Niti približno ni vedela zanje, napolila pa me je v tretje nastropje, kjer naj bi izvedel več podrobnosti.

Nepriemerno boljše se je odredela prodajalka **Anica Šteh** v prodajalni Stekla na Titovi 33, ki je vedela poleg obresti še marsikaj drugega o Klubu Mercator in je članstvo v njem iskreno priporo-



Gostincem je vseeno — ali kupon ali denar. Kristina Šinkovec in Slavko Šneberger se »Pod sodi« za plačnike s kupci še bolj potrudita.

V »centralni pisarni« Kluba Mercator v Ljubljani se Petra in Helena spopadata s papirnatno vojno kot vesta in znata.



Ideja odlična — križ z uredničevanjem

Z današnjim zapisom smo končali anketo o Klubu Mercator. Z njimi smo zajeli nekaj deset trgovin in prodajnih mest kuponov Kluba Mercator od Lendave do Pirana, od Črnomlja do Tržiča. Premalo je bilo prostora, da bi lahko na naših straneh zapisali prav vse, kar se nam je primerilo. Pripetilo pa se nam je veliko... zabavnega in žalostnega. Od tega, da nam je poskušala prodajalka poiskati kupone med blagom na polici, do tega da nam je poslovodja najbolj zakotne vaške trgovine o njih povedal več, kot smo o njih zvedeli v naših elitnih trgovinah...

Ko danes ocenjujemo uspešnost akcije KLUB MERCATOR, ki smo jo ob njenem rojstvu z besedami podprli prav vsi, lahko mirno zapišemo, da je marsikdo stiskal figo v žepu, ali pa nima dovolj sposobnosti in vpliva v svojem lastnem kolektivu, da bi sprejete zahteve po izvajanju akcije prenesel vanj. Klub Mercator ni uspel tako kot smo si predstavljali, odgovodal je tam, kjer ne bi smel — v kapilarah našega velikega sistema, v številnih trgovinah, bifejih,....

Prve tedne po pričetku akcije je bilo (pre)veliko število delavcev, ki o klubu niso imeli pojma in niso znali posredovati potrošnikom niti najosnovnejše informacije. Kasneje, ko sta propaganda in pritisk vodilnih delavcev le naredila svoje, je zanjo vedela velika večina delavcev Mercatorja.

V M-Zarji, kjer so del osebnih dohodkov izplačali v obliki kuponov, so Klub Mercator poznali do podrobnosti prav vsi delavci. V preminogih drugih oziroma pa je o Klubu Mercator nekaj vedelo le vodstvo in morda še poslovodje. Značilno je, da še danes zelo veliko trgovcev ne pozna obresti in da potrošnika v bistvu zavajajo z netočnimi podatki o njih. Povsem neenoten je način včlanjevanja v klub. Ponekod se je težje včlaniti zaradi poslovodij, ki »privilegija«, da lahko nekoga včlanijo, ne dajo iz rok. Takrat, ko jih ni, se kupec enostavno ne more včlaniti. Drugod, denimo v tehnični trgovini v Kočevju, lahko kupca včlanijo vsak prodajalec.

Je pa za akcijo KLUB MERCATOR tako kot z vsako novotarijo: potrebno je nekaj časa, da se nanjo navadimo in jo sprejmemo za svojo. Kaže, da so potrošniki našo akcijo počasi začeli sprejemati, je ne odklanjajo, kar kažejo zadnji rezultati. Tudi prodajalci in drugi delavci Mercatorja jo iz tedna v teden bolj poznajo in danes vedo o njej to, kar bi morali že prvi teden. Kljub temu pa smo še premalo prodorni v njenem propagiranju, ki se ga včasih lotimo tudi nekoliko nerodno, denimo tisto o »šparanju«...Še bolj nerodno pa je, da blagajničarka kupcu prav nikjer sama od sebe ne predstavi Kluba Mercator. Še največ kar naredi je, da mu potisne v roko letak, čeprav bi bila osebna, ustna informacija mnogo bolj učinkovita. Kot, da se naši tozdi branijo poceni denarja...

Če že nismo pritegnili toliko članov KLUBA MERCATOR in sredstev kolikor smo želeli, smo dosegli vsaj to, da se je za Mercatorjem po dolgem času zopet pošteno zapršlo. Pokazali smo, da imamo ideje kako se približati kupcu, da znamo nekatere celo uresničiti, da hočemo narediti nekaj več, boljše in novo.

Akcijo KLUB MERCATOR bomo nadaljevali, istočasno bomo snovali še nove, ki bodo v korist kupcu in trgovini. Toda, preden bomo z njimi pričeli, bomo morali pomesti pred lastnim pragom in »vzgojiti« vse delavce Mercatorja tako, da bodo skupno sprejete odločitve tudi izvajali... brez fige v žepu!

Namesto kompenzacije — izvoz tehnologije

Franc Selak

Nov pristop že v letu 1988?

Izvoz škropilnic na Poljsko je za tozdr Agromehanika zanimiv predvsem zaradi števila izvoženih strojev. V treh letih smo Kranjčani Poljakom prodali 7500 škropilnic, od tega v letu 1987 3000, vrednost tega posla pa je znašala 2,3 milijona ameriških dolarjev.

Izvoz je kompenzacijski, uvožno izvojni posli brez večjih težav tečejo preko zagrebške Poljoopskrbe. Težave nastajajo pri plasmaju blaga, ki ga za kompenzacijo naših strojev dobavljajo Poljaki. To so traktorji Ursus s priključki in Poljoopskrba ima ob padcu naše kupne moči in veliki ponudbi različne kmetijske mehanizacije na domačem trgu nekaj težav s prodajo. Agromehanikin iztržek za izvoz pa se zaradi kompenzacijske narave posla skoraj prepolovi in je na meji še sprejemljivega.

Prav zaradi večje finančne učinkovitosti in neodvisnosti od posrednika smo začeli razmišljati drugače. Poljakom smo pripravljeno prodati tehnologijo za proizvodnjo določenih tipov škropilnic s tem, da bi najzahtevnejše sestavne dele kot so črpalke, regulatorji, filtri in drugo izdelovali v Agromehaniki. Na Poljskem pa bi se Agromehanika oskrbovala s sklopi, odlitki, odkovki in surovinami, ki jih na jugoslovanskem trgu ni. Tako sodelovanje bo gotovo dalo boljše ekonomске rezultate, pa tudi sami poslovni odnosi bi potekali neodvisneje od posrednikov in administrativnih državnih komisij, ki odrejajo medsebojno menjavo.

V teh dneh potekajo razgovori o uresničevanju že utečenega načina izvoza — na ravni meddržavnih komisij je dogovorjen izvoz 3000 škropilnic v letu 1988 — pa tudi pogovori o uresničitvi zamisli o izvozu tehnologije.

Agromehanika na poljski trg izvažata v glavnem dva tipa škropilnic: AGP 340 in AGP 400. Te škropilnice so prilagojene specifičnim poljskim zahtevam. Prilagoditev škropilnic je rezultat sodelovanja strokovnjakov Agromehanike, Višje agronomske šole v Mariboru in poljskega inštituta iz Lublina. Kakovost Agromehanikinih strojev potrjuje dejstvo, da so se Poljaki odločili za stroje, izdelane po naši, Agromehanikini tehnologiji in ne za zahodnonemški licenčni izdelek.

Med Poljaki je zanimanje za naše novosti oziroma izdelke zelo veliko, vendar so dolgotrajni administrativni postopki vzrok, da te prepočasi prihajajo do njih. S kakovostjo naših izdelkov so Poljaki izredno zadovoljni, saj razen manjših, omembe ne vrednih reklamacij, nimamo.

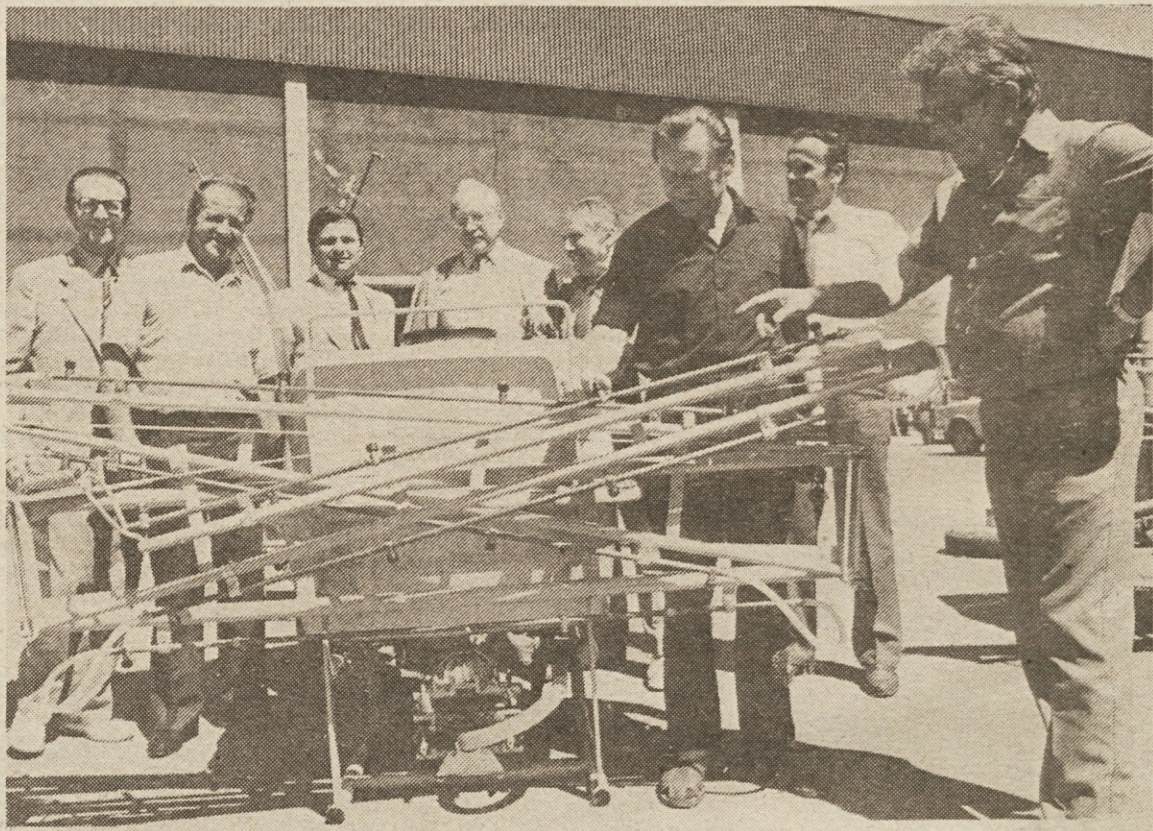
Sestavni del pogodb o prodaji so tudi določbe o šolanju oziroma usposabljanju serviserjev za prodane stroje. Koncem leta 1987 je bilo na šolanju oziroma

na usposabljanju 15 serviserjev firme »Agroma«, ki je pooblaščen za servisiranje škropilnic. V Agromehaniki njihovem usposabljanju namenimo veliko pozornost. Zlasti poudarjamo zna-

nje, ki ga zahteva odprava napak, ugotovljenih v garancijskem roku. Sestavni del njihovega usposabljanja pa je tudi spoznavanje proizvodnega programa Agromehanike, njegove širitve in

posodabljanja. Bivanje poljskih serviserjev v Kranju pa je tudi priložnost, da se seznanijo in spoznajo tudi deželo na sončni strani Alp. Izlet po Gorenjski in v Postojsko jamo jih je navdušil.

Poljaki spoznavajo Agromehaniko in njene stroje.



Prispevek k stroškom zavarovanja

Jože Kirm

Da voz ne bo drvel nazaj

Kriza, v kateri smo, je poleg drugih vej gospodarstva prizadela tudi kmetijstvo, predvsem živinorejo. Velika cenovna nesorazmerja že vplivajo na zmanjšanje števila govedi in manjši odkup mleka. Dolenjsko, ki je usmerjena predvsem v govedorejo, je kriza še posebej prizadela.

O problematiki kmetijstva, delu Dolenjskega veterinarskega zavoda, o pomembnosti gradnje mlekarne v Novem mestu in pokojninsko-invalidskem zavarovanju kmetov, so razpravljali na komisiji za agroživilstvo in trgovino

pri Medobčinski gospodarski zbornici za Dolenjsko.

Da se ne bi združeni kmetje zaradi zmanjšanih dohodkov začeli odjavljati iz pokojninskega in invalidskega zavarovanja in da bi preprečili zapuščanje kmetij, so

sklenili, da bodo organizacije združenih kmetov tudi letos namenile del sredstev za pomoč združenim kmetom za plačilo prispevkov za pokojninsko in invalidsko zavarovanje. Tako bodo organizacije združenih kmetov po svojih močeh pomagale držati voz, da ne bo drsel nazaj. Zavedamo se kaj pomeni socialna varnost kmečkemu človeku za njegov obstoj, večjo voljo pri delu in premagovanju težav. Za

enakost z delavci so se kmetje namreč dolgo potegovali.

V Kmetijski zadrugi Črnomelj in Metlika so pretekla leta v ta namen združenim kmetom prispevali 1% od vrednosti prodanih pridelkov.

Pri novomeški kmetijski zadrugi pa so izdelali kriterije za višino prispevka na osnovi obsega proizvodnega sodelovanja in odda-

nih tržnih viškov. Vse kmetijske proizvode, ki jih je oddal posamezni kmet so preračunali v mleko (1 kg mesa = 7,50 l mleka) in kmete na osnovi oddanih količin mleka oziroma odgovarjajočih proizvodov razdelili v 5 skupin. Tako je znašal prispevek za pokojninsko in invalidsko zavarovanje v prvi skupini 10% od obveznosti za IV. zavarovalno osnovo in v 5 skupini 100% obveznosti za IV. zavarovalno osnovo.

Iz aktivov kmečkih žena

Brigita Rifelj

Načrti v M-KZ Krka

Delo aktivov kmečkih žena v M-KZ Krki Novo mesto je že vrsto let pestro. V zadrugi imamo štiri TZO, v njih pa šest aktivov kmečkih žena. Vsak aktiv ima svojo predsednico. Te skupaj pripravijo plan dela za naslednje leto. Vsako leto si prizadevamo, da je v programu nekaj novega, kar naj bi pritegnilo poleg stalnih članic še mlajše kmetice.

V programu dela za leto 1988 smo kot novost načrtovale holtikulturalna predavanja (vse o vzgoji lončnic, okrasnega grmičevja) ter ureditev kmečkega dvorišča in prenovu kmečke hiše. Predavanja bomo pripravile s pomočjo Nevenke Pignataro, strokovne sodelavke za kmetijsko gospodinjstvo in kmečki turizem pri M-Kmetijskem zavodu v Ljubljani.

Poleg že omenjenih predavanj bomo organizirale še zdravstveno predavanje o prebavi. Za pomoč bomo prosile občinski odbor RK v Novem mestu, da nam priporoči zdravnika specialista.

Nadaljevale bomo s kulturnimi večeri v ljubljanskih gledališčih. Po Slovenskem narodnem gledališču, Drami in operni hiši je bilo letos na vrsti še Mestno gledališče Ljubljansko. Ogledale smo si

predstavo Alenke Goljevšček Otrok, družina, družba.

Za kuharske in šivilske tečaje je še vedno dovolj zanimanja, tako da jih bomo v zimskih mesecih ponovno organizirale.

Vsako leto v maju za članice aktivov priredimo izlete. Na teh strokovnih ekskurzijah si poleg strokovnih zadev pogledamo tudi naravne in kulturne znamenitosti, ter se pogovorimo in poveselimo.

Delo aktivov kmečkih žena predstavimo tudi na najrazličnejših kulturnih razstavah:

- na tekmovanju mladi in kmetijstvo,
- teden dolenjskega cvička,
- dnevu zadruge.

Sodelovanje ter obisk na predavanjih je bilo v preteklem letu zadovoljivo in si to želimo tudi za naprej.

Iz glasil naših članic

Urednik M-Agrokombinatovega »Poročevalca«, Jože Černoša je v novoletni številki nanizal razloge za črnogled pogled na leto 1988. Vendar pa so sklepne misli take narave, da ne sodijo samo med novoletna razmišljanja. Zato jih objavljamo, čeprav sta Božič in silvestrovo že davno za nami.

Prav je, da se gremo socialo. Vendar ne pretežno na račun kmetijstva. Zadnji izračuni so pokazali, da so protiinflacijski ukrepi zmanjšali možnosti kmetijstva za rentabilno gospodarjenje kar za celih 17%. Tega stresa ne prenese nobena gospodarska veja.

S takimi in morda še hujšimi zunanji vplivi se bomo srečali v prihodnjem letu. Težav nam ne bo manjkalo. Zato ni in ne bo prav, če ob vstopu v novo leto ne bi strnili vseh razpoložljivih sil.

Naj nas zunanje težave ne odvrnejo od medsebojnega razumevanja in človečnosti.

Naj nam vzpodbudijo kmečko trdoživost, ki je skozi stoletja kljubovala vsem mogočim neveselostim.

Naj nam dajo moč za uspešno iskanje skupnega v različnosti.

Naj nam dajo voljo in hotenje za razumevanje sodelavca, za njegove težave in napake.

Naj nam dajo trdno voljo, da bomo res sodelavci, pa naj gre za sadjarja, poljedelca, vinogradnika, živinorejca, trgovca, pisarniškega delavca, zidarja, mesarja, traktorista, šoferja, mehanika, pospeševalca, inženirja, tehnika ali direktorja.

Da, veliko moči bomo potrebovali!

Priznanje Mipovim trgovcem

Kristina Antolič

Delovno in športno tekmovanje trgovcev

Občinski odbor sindikata delavcev trgovine občine Ptuj je izvedel anketo, na podlagi katere so potrošniki ocenjevali delo trgovskih delavcev v občini Ptuj.

Potrošniki so prodajalne in njihove delavce ocenjevali po kakovosti postrežbe, založenosti, urejenosti prodajalne in seveda vpljudnosti. Prodajalne so bile razvrščene v tri skupine, in sicer: — prehrambeno in mešano blago

— tekstilno — obutveno blago — tehnično — pohištveno blago. Anketa je bila objavljena v Tedniku novembra preteklega leta. Po oceni potrošnikov najboljša prodajalna s prehrambenim in mešanim blagom v Mercator-Iz-

biri Panoniji, tozdu Maloprodaja. Kot najboljša so ocenili: **prodajalno Koloniale, samopostrežbo Živila in samopostrežbo Rimska peč.**

Med trgovinami s tekstilnim in obutvenim blagom so se odločili za **E-Merkur Tehnika**. Têm, po oceni potrošnikov najboljšim prodajalnam, je Občinski odbor sindikata delavcev trgovine občine Ptuj podelil pisno priznanje

»Rdeča vrtnica«. Med potrošnike, ki so sodelovali v anketi pa so z žrebom razdelili košarice, v katere so prispevale trgovske delovne organizacije ptujske občine. Da ne bi bilo tekmovanje trgovcev samo delovno, pa se je občinski odbor sindikata delavcev odločil, da skupaj s Komisijo za šport, rekreacijo in oddih delavcev pri OS ZSS Ptuj, organizira in izvede delavsko športne

igre delavcev, zaposlenih v trgovini ptujske občine.

Na tekmovanja v kegljanju, streljanju z zračno puško, pikadu in šahu se je prijavilo in sodelovalo 17 ekip.

Najboljša ekipa v kegljanju: Mercator-Panonija Ptuj, **najboljši trije posamezniki:** Krampelj Anton (MIP), Žibrat Franc (MIP) in Veršič Danilo (Metalka, prodajno skladišče 43, Ptuj);

v streljanju: Petrol, Ptuj; **prvi trije posamezniki:** Ravšl Alojz (Petrol), Ljubec Franček (E-Merkur, Ptuj) in Trstenjak Alojz (MIP Ptuj);

v pikadu: Mercator-Izbira Panonija Ptuj, najboljši posamezniki: Planinc Janko (MIP), Mezarič Tončka (MIP) in Goričan Marija (Les, Ptuj);

v šahu — najboljši: Mercator-Izbira Panonija, Ptuj.

Prvouvrščene ekipe v posamezni športni panogi so prejele pokal v trajno last, vse sodelujoče delovne organizacije priznava za sodelovanje, najboljši posamezniki pa diplome.

Trgovci v Ptuj ugotavljamo, da so **1. Družabne športne igre** sindikata delavcev trgovine občine Ptuj uspele in želimo, da bi se začeto delo tudi nadaljevalo.

»Rdeča vrtnica« v roke Mariji Brglez, poslovođkinji trgovine Koloniale. Izročil ji jo je podpredsednik občinskega sveta ZSS, Ervin Hojker.



V tekmi puščic so bili Mipovci najboljši. Pokal je v rokah Danice Šegula.



Obetaven začetek leta

Kristina Antolič

V Hajdini odprli novo samopostrežbo

V sredo, 6. januarja letos je Mercator-Izbira Panonija, tozdu Maloprodaja odprla novo samopostrežbo v Hajdini. Na otvoritvi so se zbrali številni krajanji in gostje, ki jim je spregovoril glavni direktor DO Mercator-Izbire Panonije, Franc Tomanič.

»Prijetnih dogodkov, kakršnen je danes, ko odpiramo novo samopostrežno trgovino v Hajdini, letos in nekaj let naprej verjetno ne bo dosti. Resni gospodarski trenutki nas omejujejo pri vlaganjih in pri pridobivanju novih osnovnih sredstev. Tudi v družbe-

neekonomskem pogledu trgovina ne sodi med prioritete panoge gospodarstva. Zato si pač pomagamo, kolikor se da sami, v okviru SOZDA MERCATOR-KIT, z združenimi sredstvi vseh članic, z lastnimi sredstvi ter različnimi krediti in ne nazadnje mar-

sikije s pomembnim deležem prispevka krajanov. Žal, v danem primeru ta prispevek ni ravno pomemben, zato pričakujemo, da bo krajevna skupnost uredila še okolje.

Objekt je bil zgrajen v 130 dneh. Če bi formalnosti ter začetna gradbena dela stekla hitreje bi bil lahko odprt že lani koncem leta. Z deli smo pričeli 17.8.1987, po pogodbi naj bi bil zgrajen do 25.12.1987, odpiramo

pa ga danes. Skupne bruto površine je 300 kvadratnih metrov. V objektu so poleg sodobne samopostrežne trgovine tudi bife, potrebni skladiščni prostori, kurilnica in ostale pritikline. Skupaj z urbanisti smo se trudili, da je objekt skladen z okolico in jo lepo dopolnjuje. Lokacija je bila nekaj časa sporna, pač tako, kot ste pri prostorskem urejanju dostikrat neenotni tudi krajanji.

Vrednost objekta bo po popolni dograditvi — ko bo končana tudi fasada znašala cca 20 milijard, sredstva so zagotovili: 25,3 odstotka združena sredstva sozd, 34 odstotkov kredit Marles Maribor, 40,7 odstotka MIP, zemljišče je prispevala Hajdina. Dodati pa bo potrebno še sredstva za ureditev okolja. To ni majhen denar, zato upravičeno pričakujemo, da boste pridno kupovali ter tako zagotavljali rentabilnost poslovanja. 9 — članski kolektiv pa se bo skupaj z nami

trudil, da boste našli v trgovini vse tisto, kar potrebujete vsak dan, pa še kaj več. Žal nam je, da objekt ni v celoti dokončan, kar bi ob malo boljši sinhronizaciji del vseh izvajalcev bilo vsekakor možno. Fasado bomo naredili spomladi, ko ne bo več bojzani pred zimo. Enako računamo tudi na vas krajanji, za okolje.

Zahvalil bi se rad KGP TOZD Visoke gradnje Drava Ptuj, Marlesu Maribor in vsem podizvajalcem — kooperantom za solidno opravljeno delo, vodstvu tozda Maloprodaje in nadzornemu organu za vsakodnevne napore in skrbnost v času gradnje, sozdu MERCATOR-KIT, Marlesu in ostalim sovlagateljem pa za vložen denar.

Kolektivu želim uspešno delo in skupaj s krajanji naj čuvajo svojo trgovino, da bo dolgo služila namenu.

Vsem zbranim pa še srečno 1988«

Po kulturnem programu, ki so ga izvedli učenci Osnovne šole Hajdina, je novo samopostrežbo odprla njena poslovođkinja, **Marinka Draškovič**.

Devetčlanski kolektiv trgovine v Hajdini se bo skupaj s potrošniki trudil, da bo trgovina rentabilno poslovala.



Skladna z okoljem, čeprav še ne do konca urejena trgovina v Hajdini.



Uspešno dvajsetletno poslovanje

Jože Vaupotič

Trgovina »Živila« v Ptuj

Mercator-Izbira Panonija s svojim 1500 članskim kolektivom skrbi za nemoteno oskrbo občanov ptujske in drugih občin.

Tozd Maloprodaja spada med največje OZD v sistemu Mercator, saj bo v letu 1987 dosegla 41 milijard din realizacije, 5,2 milijard din dohodka in 3,8 milijarde din čistega dohodka.

Letos je Blagovnica praznovala 15 let poslovanja in z mnogimi prodajnimi akcijami obeležila svoj jubilej. Menimo, da je bil marni pospešiti prodajo in seznaniti kupce s tržninimi novostmi, dosežen. Kupci so tudi dobro sprejeli akcijsko prodajo blaga pred Blagovnico.

Petnajstemu jubileju Mercatorjeve Blagovnice se pridružuje tudi dvajset letno poslovanje samopostrežbe Živila. Dvajset let je minilo od takrat, ko so potrošniki dobili drugo samopostrežno trgovino v Ptuj. Prva je namreč bila NA — MA. Leta so minevala, kolektiv se je v dvajsetih letih popolnoma zamenjal. Vsi pa vseeno niso odšli. Dvajset let že dela v Živilih Marija Kondrič. Zato ji iskreno čestitamo.

Podatek o edini jubilanarki, pa je vreden razmišljanja, ker nam ilustrira realnost v trgovskem poklicu. Mnogi trgovci so se zaposlili v drugih dejavnostih. Trgovski poklic ni bil nikoli posebno cenjen in tudi ne dobro plačan. Zato je tolikšna fluktuacija razumljiva.

Poslovanje v Živilih je teklo in sledilo urbanizaciji Ptuja. Tako se je po desetih letih poslovanje Živil pokazala potreba po širitvi, ker je prodajalna postala pretesna. Leta 1979 je bila trgovina posodobljena. Danes spet ugotavljamo, da je objekt že pretesen, vendar moramo pokriti potrebe tudi v drugih poslovnih

enotah. Na 500 kvadratnih metrih bomo v letu 1987 dosegli 2,5 mi-

lijarde din realizacije. Po obsegu poslovanja so Živila na drugem mestu v tozd Maloprodaja. Če bežno analiziramo prodane količine blaga v enem letu, bi sestavili zelo dolgo vlakovno kompozicijo. Naj navedemo le nekatere vrste blaga: 184.000 steklenic

mineralnih vod, 28.000 litrov Stila, 143.000 steklenic piva, 106.000 kg sladkorja, 41.000 kg mesnih izdelkov, 60.000 litrov vina, 48.000 litrov olja, 25.000 kg moke itd.

Naloge, ki jih opravlja 33 članski kolektiv Živil niso majhne. Ne

dvomimo, da tudi v bodoče ne bo zmogel bremen trgovskega poklica. Oskrbovalne naloge Živil obvezujejo vse delavce in tudi strokovne službe Mercator-Izbire Panonije, da še naprej skupaj sledimo zahtevam kupcev.

Hvala vsem delavcem, ki so v preteklih dvajsetih letih delali v Živilih, zlasti pa Mariji, Rudiju, Branku, Janku, Francu in Aleksandru.

Praznovanje dvajsetletnice trgovine je dočakala ena sama trgovka — vsi ostali so se že zamenjali. Veselo je pa le bilo!



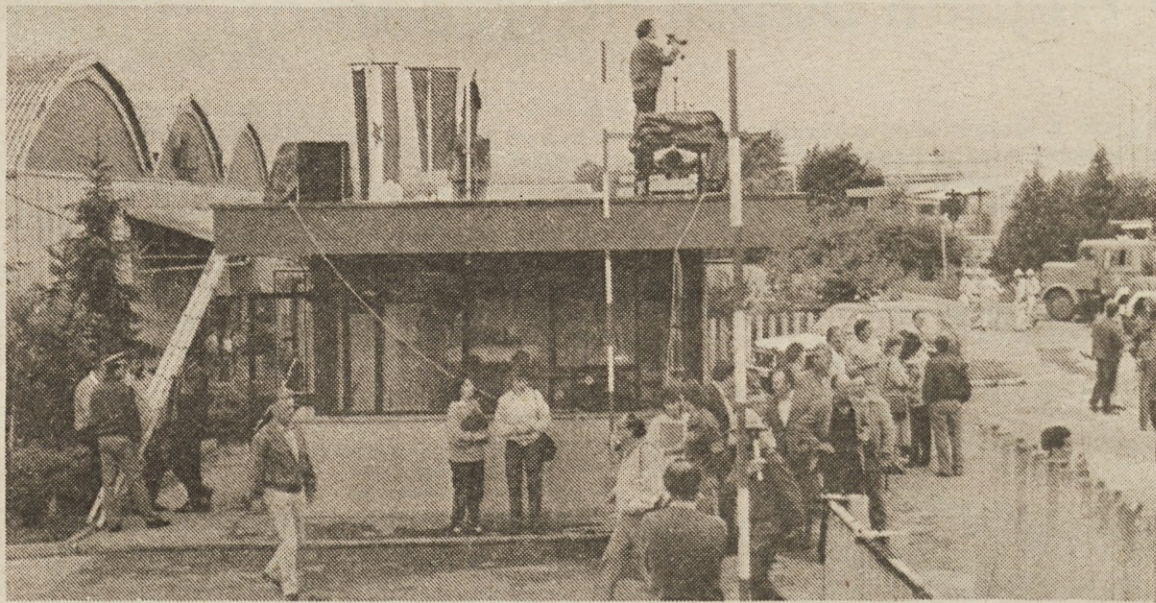
Mercator-Nanos Postojna — TOZD Grosist prejel občinsko priznanje za SLO IN DS

Na slovesnosti ob dnevu JLA, ki sta jo pripravila svet za SLO in DS in Občinski komite za SLO in DS Postojna, so bila podeljena občinska priznanja za uspehe in ustvarjalno delo na področju SLO in DS. M-Nanos, TOZD Grosist Postojna je letos prejel najvišje občinsko priznanje.

Omenjene slovesnosti so se udeležili tudi borci slavne I. proletarske brigade, ki so bili na obisku v Sloveniji.

Občinsko priznanje za SLO in DS, ki ga je prejel M-Nanos, TOZD Grosist je spodbuda za še boljše delo pri krepitvi obrambnih priprav, ki so sestavni del vsakdanjega dela tako samoupravnih organov kot tudi DPO.

Dušan Dordevič



Pravnik svetuje
Sergej Paternost

Ali gre za ponareditev listine, če nekdo popravi podatke v delovni knjižici?

V primerih, ko nekdo popravi podatke v delovni knjižici gre vselej za kaznivo dejanje ponarejanja listin, ki je opredeljeno v 186. členu Kazenskega zakona SRS Slovenij. Delovna knjižica je namreč javna listina, ki jo izdaja in vpisuje vanjo podatke občinski upravni organ. Druge osebe nimajo pravice spreminjati že vpisanih podatkov, niti vpisovati novih. V kolikor pa pride do tega, gre za kaznivo dejanje ponarejanja listin, za katerega je zagrožena kazen zapora do treh let.

TOZD Inženiring v novih prostorih

Andrej Dvoršak

Spomeniško zavarovan objekt

Tozd Inženiring Mercator-Tehne se je konec leta preselil v nekdanjo Blaznikovo tiskarno na Bregu 12 ob Ljubljani. Tako je sedaj celoten, 46 članski kolektiv pod eno streho, kar bo omogočilo boljšo organizacijo dela in poslovanja.

Direktor tozda Jože Vidmar nam je povedal, da so nekdanjo Blaznikovo tiskarno dobili pred dvema letoma. V zameno zanjo so nekdanjemu lastniku »DDU« izgradili nov poslovni objekt v Šiški. Zgradba je bila povsem zamenjana, polna smeti in podgan. Delavci Inženiringa so zato organizirali udarniško akcijo in objekat očistili navlake. Nato so s sodelovanjem Zavoda za varstvo kulturne in naravne dediščine pripravili ureditvene načrte, saj je zgradba pod spomeniškim varstvom. Med prvimi posegi, ki so jih opravili, je bila postavitve novega ostrešja in strehe, skozi katero so prej rasle samonikle vrbe in breze.

Od 2700 metrov uporabne površine so doslej obnovili že tri četrtine – podstrešje in dve nastropji. Čaka jih le še urejanje pritličja. V njem nameravajo urediti izložbe ter nekakšen informativni center, v katerem bodo razstajali novosti, ki se uveljavljajo v gradbeništvu v tujini. Upajo, da bodo s tem domačim gradbenikom približali nova dognanja, ki bi jih drugače lahko videli le na raznih specializiranih sejmih v tujini.

Poleg informativnega centra bo Inženiring uredil še obrat družbene prehrane za lastne delavce ter reprezentančno restavracijo zaprtega tipa za lastne

potrebe in potrebe vseh članic sozda. Inženiring je večino starih poslovnih prostorov že prodal. Ostali so mu le še prostori na Tržaški cesti in v Trebinjski ulici. Prodati namerava tudi del teh, da bo lahko dokončal prenovo Blaznikove tiskarne.

Notranja oprema novih poslovnih prostorov nekoliko odstopa od standardne, saj je prilagojena

zahtevam spomeniškega varstva. Poslovni prostori zato naredijo nekoliko drugačen vtis. V Inženiringu poudarjajo, da tudi izgled prostorov v sodobnem svetu precej vpliva na uspešnost poslovanja, še zlasti v njihovi dejavnosti. Poslovne stranke pač menijo, da tisti, ki ne poskrbi zase in prijetno ureditev lastnih prostorov, ne more biti kaj prida in ne vliva poslovnega zaupanja.

Notranjost Blaznikove tiskarne je spet dobila nekdanji lesk.



Preurejena mesnica tozda TMI Postojna

Mesnica št. 1. na Ljubljanski cesti v Postojni je v stavbi, ki je bila v Napoleonovih časih šola, stavba je pod spomeniškim varstvom.

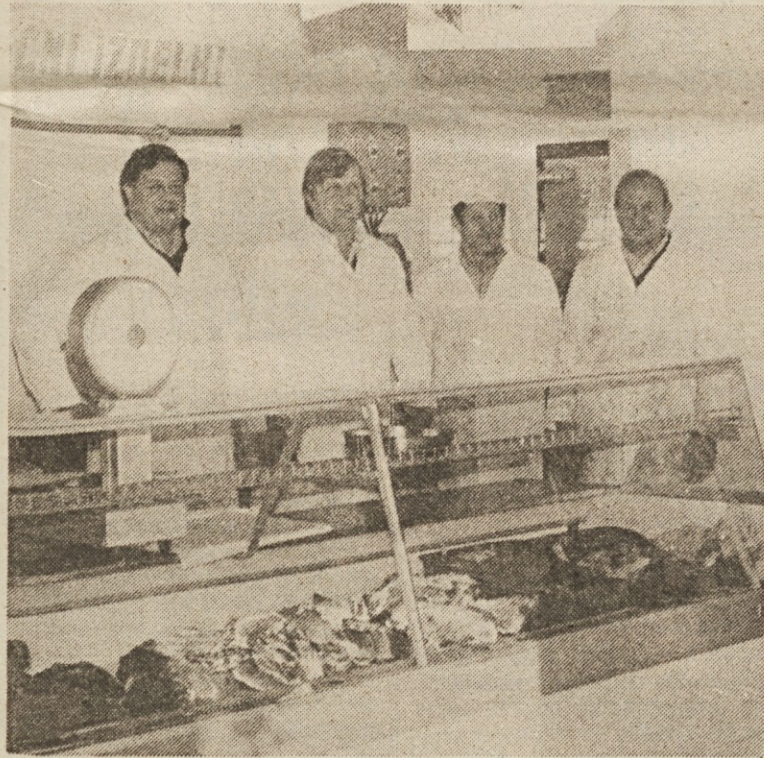
M-Nanos, TOZD TMI Postojna je mesnico obnovil in jo posodobil. Zaradi obnovljene keramike in opreme ima prodajalna lepši videz in funkcionalnejšo ureditev.

Ureditvena dela so opravili delavci tozdove gradbene skupine.

Naložba je utemeljena, saj je poslovna enota v središču Postojne in ustvarja dober promet.

Sergej Paternost

Zaposleni delavci v mesnici št. 1. tozda TMI Postojna ob otvoritvi obnovljene mesnice



M-Nanos, tozd izbira je v središču Postojne odprl prenovljeno poslovalnico »Maja«. V njej prodajajo različno posodo, plastične izdelke in druge gospodinjske predmete. Druge izbirine poslovalnice tega blaga ne prodajajo, zato so kupci novost zelo lepo sprejeli.



Srečanje upokojencev

Edo Kobale

Priložnost za pogovor... tudi o sozdu

Novoletna srečanja z upokojenci M-Modne hiše, tozda prodajalna Maribor, so vedno prijetna doživetja. Pogovori o nekdanjem, sedanjem in prihodnjem delu so jedro teh srečanj. In če je vmes še lepa narodna pesem, je vzdušje še prijetnejše.

Vsakoletno srečanje z upokojenci pripravi IO osnovne organi-

Zorka Šprah



zacije sindikata. Direktor temeljne organizacije, Alojz Wigele pa priložnost izkoristi za predstavitev poslovnih uspehov temeljne, delovne in sestavljene organizacije in njihovih razvojnih načrtov. Na srečanju v letu 1987 pa je posebej poudaril akcijo Klub Mercator in povabil upokojene sodelavce, da postanejo njegovi člani ali pa varčevalci pri Mercatorjevi Interni banki. Upokojenci so z zanimanjem poslušali predstavitev prednosti varčevanja in pričan sem, da se je marsikateri med njimi odločil že na slovesnosti.

Posebej zanimiv pa je bil pogovor z upokojeno sodelavko Zorko Šprah o našem časopisu. Temeljito ga prebere, le na njen

naslov ne prihaja, sposoja si ga od sodelavcev. Ugotovil sem, da naši upokojenci, z daljšim »pensionističnim stažem«, časopisa ne dobivajo in da si ga večina izposoja pri »aktivnih« sodelavcih. Napako bomo popravili. Za časopis upokojenci pravijo, da jim pomeni živ stik z življenjem in delom v sozdu, zlasti pa so pozorni do novic o svoji matični organizaciji.

Ne zaradi hvale pozornosti, ki smo jo izkazali upokojenim sodelavcem ob novem letu, bolj zaradi njih samih, sem napisal ta sestavek. Živo spremljajo naše delo, naš uspeh jih razveseli, prizadene pa jih tudi vse, kar slabega slišijo o svoji organizaciji. Bili so naši predhodniki in so naši sopotniki, ki so vsem delavcem in kmetom v sozdu MERCATOR-KIT zaželeli obilo sreče in uspehov v letu 1988.

Ivo Šavor – krvodajalec

Ivo Šavor je telefonist v Delovni skupnosti Mercator-Nanos. Svoje delo opravlja že od leta 1980, krvodajalec pa je že od leta 1954. Do sedaj je daroval kri že 41 krat in je na srečanju krvodajalcev 12.12.1987, ki sta ga organizirala Občinski svet ZSS Postojna in občinska organizacija rdečega križa, prejel priznanje Republiškega odbora rdečega križa Slovenije v obliki zahvale.

S svojim humanim dejanjem je pomagal mnogim bolnikom in s tem prispeval k njihovi hitrejši ozdravitvi in vrnitvi na delo in življenje.

Letos namerava Ivo v zaslužni pokoj. V imenu sodelavcev se mu zahvaljujemo za dosedanje uspešno delo z željo, da bi tudi v prihodnje ostal krvodajalec in tako dajal zgled mlajšim v tej človekoljubni akciji.

Sergej Paternost

Pisali smo pred letom dni

Prispevek k javni razpravi

Sklicujem izredni zbor

Kocka je padla! Padla je zadnja ovira – sindikat me bo vodil v moji svetli borbi za kruh, za lepši svetlejši jutri! Čustva, ki me navdajajo, so silna in prekipevajoča. Vsa ta leta članarine niso bila zaman. Zdaj lahko sindikalno stavkam.

Jerica, nič ne boš sindikalno stavkala. Stavkala boš po scenariju. Če ti ne bo uspel podvig po scenariju številka 1, boš podvzela aktivnosti za izvajanje scenarija številka dve, in tako vse do na primer številke 7 oziroma, vse dokler na čelu ne bosta stopala Miha Ravnik in honorarno akutni Mitja Švab, z banderami in delavskim orodjem v roki, in do hripavosti kričala »Tovarne delavcem! Hočeva boljše plače, hočeva... zahtevava!« Jaz pa bom stopala za njima s člansko izkaznico v roki in s potrdili, da sem vsa leta združevanja dela vzorno plačevala članarino. Bogme, za tak prizor sem jo pripravljena plačati tudi v obliki brezobrestnega avansa. Ali, pri vsem tem me skrbi nekaj. Združeni delavci smo se navadili delegatskega upravljanja, zapravljanja, opravljanja, vodenja, manipuliranja, odločanja in soodločanja. In vse me skrbi, da se bomo tudi za stavko odločili po delegatskem načelu.

Ideja! Jerica, ideja! Stavka po delegatskem načelu! Zakaj te snovalci scenarijev ne povabijo k sodelovanju kot nosilke zdravih in široko revolucionarnih idej? Eureka! V vsaki OZD bo visel spisek dežurnih delegatov – predlagam, da na delegatsko listo uvrstimo sama ugledna imena družbenega in političnega življenja. Delavci z referendumom odločijo, kdo so delegati v stavki, in opredelijo svoje zahteve ter določijo sindikalno predpisan scenarij, ki ga morajo izvesti delegati. Predstavljam si rezultate, ki bi jih dosegla npr. taka delegatska sestava: Miha Ravnik, Geza Bačič, Boris Muževič, Franc Šetinc, Lidija Šentjurc, Mitja Ribičič, Dimitrij Rupel, Jolka Milič in Vinko Kastelic. In medtem, ko bi delegati štrajkali, bi mi, neposredni delavci, lahko mirno in zbrano delali. Zvečer pa bi na prvem TV Dnevniku iz foteljev gledali prizore v živo, kajti prav gotovo se prvi medij javnega obveščanja zaradi elitne udeležbe ne bi odrekel izčrpnemu slikovnemu poročilu o stavki. Jaz v svoji viziji celo mislim, da bi bil za pravico do neposrednega prenosa pripravljen plačati vsaj toliko, kolikor plača za prenos fuzbalske tekme med Zgornjo in Spodnjo Zadobrovo. Pravila obnašanja v zgodovinsko akutni obliki bi zaživela pred nami, združenimi proletarci. Mi pa bi spokojno sedeli in uživali ter se zbrano in odgovorno pripravljali na nov delovni dan in krepili delegatsko razredni boj.

**Razredno-sindikalen pozdrav,
inovatorica leta Jelica Hudorovac**

Na podlagi 43. amandmaja mojega mnenja, 133. člena zakona o spremembi mojega mišljenja, 281. potrebne ukrepa in 695. prehodnega člena, jaz, Jerica Hudorovac, tržno odvisna sicer pa neustrašno neuvrščena lastna gospodinja, oznanjam

RESOLUCIJO 1988
svojeja gospodinjstva:

s tem dokumentom družbenega, ekonomskega, političnega, enobejevskega, sindikalnega, nacionalnega in svetovnega pomena, bomo v letu 1988 v našem gospodinjstvu v pozitivnem smislu mobilizirali vse sile luninih men in sončnih peg, tako da bodo zagotovile nemoteno nadaljnjo rast in cvetenje našega gospodinjstva. V ta namen bo vseh osem članov našega gospodinjstva delovalo tako, da bo usklajeno samo s seboj, širšimi interesi in z gospodinjstvi dežel Buri – Kuri. Zavezujemo se, da bomo sprejeli z vso odgovornostjo vseh lastnih subjektivnih sil sprotne, trajno prehodne, oživljajoče, spodbujajoče in ubijalske ukrepe. Zagotavljamo, da bodo ukrepi delovali tako, da bodo dnevno izključili sleherno odvisnost našega gospodinjstva od tihih in zahrbtnih sovražnikov, ki bodo ogrožali enotnost naših pogledov na njegov razvoj. Posebno pozornost bomo v ukrepih za stabilizacijo našega gospodinjstva posvetili načelnemu vodenju kadrovske politike in uzakonili odstop dežurnega kuhinje kot inštrument za izključitev odgovornostiv primeru prismojenega piskra paketov. Z vsemi silami in ukrepi se bomo še naprej bojevali za skupno devizno knjižico, skupno črno kuhinjo, skupno mizo in stole. Kot prispevek k razvoju drobnega gospodarstva v našem gospodinjstvu si bo vsak član lastnoročno izdelal nagobčnik v kolikor ga prej ne bo mogoče prepričati z močjo argumentov o vplivu luninih men in sončnih peg na ustalitev razmer v našem gospodinjstvu.

Polnočnjakinja, Jerica Hudorovac

Ps. Če niste razumeli ničesar, mi ne zamerite, kajti usklajevala sem se globoko čez polnoč.

25 let razvoja trgovine SOZD MERCATOR-KIT

LETO	KLASIČNE TRGOVINE	SAMOPO-STREŽNE TRGOVINE	BLAGOV-NICE	DISKONT	SKUPAJ
1962	216	7	1	-	224
63	262	10	2	-	274
64	255	17	2	-	274
65	247	22	2	-	270
66	338	26	4	-	368
67	314	32	5	-	351
68	245	39	6	-	290
69	256	42	7	-	305
1970	374	54	7	-	435
71	397	60	9	-	466
72	396	62	12	-	470
73	393	63	12	-	468
74	387	62	12	-	461
75	490	83	13	-	586
76	492	87	13	-	592
77	702	97	15	-	814
78	927	133	23	-	1083
79	965	147	25	1	1138
1980	935	151	32	3	1121
81	983	157	34	4	1178
82	986	196	29	5	1216
83	951	214	28	5	1198
84	949	223	29	5	1206
85	1330	266	32	6	1634
86	1333	266	31	7	1637
1987	1305	250	31	9	1595

december 1987

PRIPRAVIL: K. HVASTIJA

Začetek Mercatorja sega v leto 1949, ko je bilo ustanovljeno trgovsko podjetje ŽIVILA.

Do konca leta 1961 je Mercator posloval kot grosistično podjetje z uvozom in izvozom.

Napredek Mercatorja je bil tesno povezan z vsesplošnimi prizadevanji za hitrejši razvoj predvsem trgovine na drobno. V letu 1962 so se pričela priključevati k Mercatorju različna trgovska podjetja na področju Ljubljane in okolice, kasneje pa tudi iz večjih krajev Slovenije. Nagel razvoj trgovine sega v leto 1962 – 1964

saj se je samo v tem času v Mercator združilo 15 trgovskih podjetij z 274 poslovalnicami iz vse Slovenije. To so bile samostojne poslovne enote s svojimi organi upravljanja.

V letu 1977 je bil sklenjen samoupravni sporazum o združitvi v Mercator, sestavljeno organizacijo združenega dela. Nekdaj grosistična dajavnost razdeljevanja prehranbenih dobrin, se je razvila v veliko in močno organizacijo združenega dela, ki je prisotno ne samo na slovenskem, ampak tudi na jugoslovanskem in mednarodnem tržišču.

Poseben prelom v zgodovini sozda pomeni leto 1985 – opravljena združitve delovnih organizacij sozda Mercator in sozda KIT v sedanjo sestavljeno organizacijo SOZD MERCATOR-KIT.

Preglednica kaže, da so tudi v letu 1985 združene organizacije iz sestava sozda KIT, pomembno prispevale k sedanjemu številu trgovin v sozdu. Zato ni čudno, da je trgovina na debelo in drobno najmočnejša gospodarska dejavnost – ne samo po številu tej dejavnosti potrebnih objektov, temveč tudi po deležu v ustvarjenem celotnem prihodu sozda.

MERCATORJEV MOZAIK

Priznanje za Blagovnico M-KZ Krko – Dolenjska turistična zveza je blagovnici M-KZ Krka v Žabji vasi podelila posebno priznanje za prijazen in gostoljuben odnos do strank. Priznanja so se delavci izredno razveselili.

Nov diskont v Ptuj – MIP, tozd Maloprodaja bo januarja v Ptujju odprl novo diskontno trgovino. Trgovina bo založena z več kot 800 vrstami prehranbenega blaga in galanterijskim blagom.

Mercatorjev veleslalom – Sredi decembra lanskega leta je

bil na Krvavcu Mercatorjev veleslalom. Zaradi slabega vremena in razmeroma za tekmovanje zgodnjega datuma, je bila udeležba nekoliko skromnejša. Med moškimi je zmagal Rado Potočnik iz M-KZ Bled, med ženskami pa Janja Globevnik prav tako iz blejske zadruga. Nagrade za prvo uvrščene tekmovalce je prispeval Studio za ekonomsko propagando SOZD.

Mercatorjev domači med – M-KZ Ljubljana je odkupila štiri tone prvovrstnega medu, ki ga je pridelal kooperant Franc Škufca. Posebnost tega medu je, da ga v

kozarce toči čebelar sam, ni preget in ne vsebuje sladkorja ter drugih primesi, ki v kakovostnem medu nima kaj iskati.

Idlična podoba na ljubljanski tržnici ali kaj? – Med množico prodajal v ljubljanski pokriti tržnici je večina Mercatorjevih, seveda če jim prištejemo vse tiste KŽK-jeve, ki z ničemer ne dajo slutiti in opaziti, da so tudi Mercatorjeve.

Investina tehnologija za bife integral – Sredi januarja je bil v novem hotelu Špik v Gozd Martuljku predstavljen nov način strežbe hoteljskih gostov – bife integral. Tehnologijo za tak način strežbe je predstavil SOZD Istra v sodelovanju z tozdom Investa.

Razpis tekmovanj 11. zimskih športnih iger SOZD MERCATOR-KIT na Črnem vrhu pri Cerknem 5. marca 1988

Koordinacijski odbor za rekreacijo in šport razpisuje tekmovanje v veleslalomu in smučarskem teku na 11. zimski Mercatoriadi, ki bo v soboto, 5. marca 1988 na smučišču na Črnem vrhu pri Cerknem. Tekmovali bomo v naslednjih tekmovalnih skupinah:

MOŠKI

Skupina A do 30 let (rojeni 1958 in kasneje)
Skupina B od 31 do 40 let (rojeni 1948 do 1957)
Skupina C od 41 do 50 let (rojeni 1938 do 1947)
Skupina D od 50 let (rojeni 1937 in prej)

ŽENSKE

Skupina A do 30 let (rojene 1958 in kasneje)
Skupina B od 31 do 40 let (rojene 1948 do 1957)
Skupina C nad 40 let (rojene 1947 in prej)

Tekmovalne skupine so enake v veleslalomu in v smučarskem teku. Dolžina proge za tekmovanje v smučarskem teku je:

moški — skupine A, B, C — cca 6 kilometrov
moški — skupina D, ženske — skupina A, B, C — cca 3 kilometre.

Posebej opozorjamo vse športne referente in vse tiste, ki jih zanima sankanje, da KORS letos prvič uvaja tekmovanje v sankanju na običajnih saneh. Propozicije tekmovanja so dokaj enostavne: tekmovalo se bo v treh kategorijah — torej ločeno moški, ženske in mešane dvojice ne glede na starost. Proga ne bo dolga in težavna, tekmovanje pa bo bolj namenjeno popestritvi prireditve. Najboljši seveda tudi prejmejo posebna priznanja. Sanke prinesite s seboj.

OPOZARJAMO, DA TEKMOVANJE V SANKANJU NE BO ŠTELO V EKIPNO UVRSTITEV.



Nekaj določil iz pravilnika o tekmovanjih na zimskih športnih igrah:

— pravico sodelovanja na zimskih športnih igrah imajo delavci, združeni kmetje in upokojeni delavci SOZD MERCATOR-KIT, ki se prijavijo pravočasno v skladu z vsakoletnim razpisom in roki športnih iger.

Pravico sodelovanja dokazujejo ozdi s poimenskim seznamom tekmovalcev ob prijavi, na tekmovanju pa vsak tekmovalec dokazuje pripadnost ozdu z osebno izkaznico in potrjeno zdravstveno izkaznico. Oboje je tekmovalec dolžan pokazati pomočniku štarterja na štartu posamezne discipline.

— tekmovalci opravijo za uvrstitev samo eno vožnjo oziroma tek;

za prva tri mesta po starostni kategoriji se podeljujejo medalje;

tekmovanje je organizirano tudi ekipno, posebej za moške in ženske ekipe;

za uvrstitev ekipe se štejejo točke iz posamičnega tekmovanja v vsaki kategoriji, ki se dodeljujejo po FIS sistemu.

Prijave pošljite na naslov: SOZD MERCATOR-KIT — ZA KORS 61000 LJUBLJANA, TITOVA 137 DO VKLJUČNO 22. FEBRUARJA 1988. OPOZARJAMO VSE ŠPORTNE REFERENTE NA PRAVOČASNE IN TOČNE PRIJAVE, TEKMOVALCE PA, DA NA ŠTART PRIDEJO Z DOKAZILI PRIPADNOSTI OZD V SESTAVU SOZD (POTRJENO ZDRAVSTVENO IZKAZNICO IN OSEBNO IZKAZNICO)

Investa v Špiku
Andrej Dvoršak

Nova tehnologija tudi v slovenskih hotelih

Sredi januarja je tozd Investa skupaj s sozdom Istra-Jadran predstavila dosežke na področju gostinstva. Predstavitev tehnoloških dosežkov je bila v Petrolovem hotelu Špik v Gozd Martuljku. Udeležili so se je predstavniki gostinsko turističnih organizacij in drugi ugledni gostje.

Hotel Špik je bil prvi med slovenskimi hoteli, ki je sprejel investino tehnologijo t. i. »bifeja integral«. Za ta način strežbe so se v hotelu odločili predvsem zato, ker na Gorenjskem ni ustrezno kvalificirane delovne sile, investina tehnologija pa omogoča, da ob polni zaposlenosti hotela zaposlijo do 50% manj delovne sile. Poleg tega pa tak način strežbe bistveno vpliva na porabo energije.

To sta temeljna razloga, zaradi katerih se vse več organiza-

cij, predvsem hotelov odloča za »bifeja integral«. Špiku bo v kratkem sledil hotel Golf na Bledu. V. d. direktor tozda Investa Zoran Jankovič je prepričan, da bo v petih letih tak način strežbe prevladal v vseh naših hotelih. Do sedaj se je način dobro uveljavil v 15 istrskih hotelih.

Na bifeja integral se navezuje centralna priprava hrane pa tudi program hitre prehrane. To in pa kioski Bajsi so investini strokovnjaki poslovnežem predstavili v Ljubljani.



Glasilo delavcev in združenih kmetov sozd Mercator — Kmetijstvo Industrija Trgovina

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

Glavna in odgovorna urednica: Vesna Bleiweis.

Novinar: Andrej Dvoršak. Vse fotografije — nepodpisane — Andrej Dvoršak.

Tehnični urednik: Matjaž Marinček.

Tiska ČGP Delo Ljubljana.

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



Bifeja integral je samopostrežni pult, za katerim si gost sam izbira vrsto in količino hrane. Pri tem mu lahko pomaga hotelski kuhar z nasveti. Gost lahko jemlje »repete«, dokler ne zapusti jedilnice, iz katere pa ne sme odnašati hrane.

Predstavitev bifeja integral se je udeležil tudi predsednik Gospodarske zbornice Slovenije, Marko Bulc.

