

# M M

## Mercator

### Dragi bralci!

Pred seboj imate 7. letošnje številko našega glasila in hkrati prvo po počitniškem predahu. Obljube, da bomo izšli že v septembru, zaradi tehničnih razlogov nismo mogli izpolniti, vendar kljub temu nismo izpustili nobenega pomembnejšega dogodka, ki se je zgodil v zadnjih treh mesecih. Teh pa ni bilo malo. Spomnimo se na naša osrednja delovna uspeha, na otvoritvi blagovnih hiš v Beogradu in Ptujju, na naše jubilate in na mnoge druge dogodke, ki smo jih pridno beležili bodisi v enotah ali OE.

Kot prilogo smo izdali še brošuro, v kateri vas izčrpno seznanjamo z osnutki samoupravnih sporazumov, z ustanavljanjem TOZD in ustavnimi amandmaji.

V bodoče boste glasilo prejeli spet redno vsak mesec in tako ne bodo dogodki iz našega življenja izgubili na aktualnosti. Da pa nam bi to še bolj uspevalo, želimo pridobiti še več sodelavcev.

Uredniški odbor

## Mercatorjeva dogodka leta

**V presledku enega meseca smo v Mercatorju proslavili dva velika delovna uspeha. 18. julija smo v Beogradu odprli veleblagovnico z več kot 8.000 m<sup>2</sup> površine, natanko mesec za tem pa blagovnico v Ptujju. Oba dogodka sta med najpomembnejšimi v Mercatorjevem razvoju. Sta rezultat enotne, solidarne poslovne politike celotnega velikega Mercatorja.**

### GOVOR GENERALNEGA DIREKTORJA ADOLFA OSTERCA OB OTVORITVI VELEBLAGOVNICE BEOGRAD

Spoštovane tovarišice in tovariši, dragi gostje,

začenjam današnje slovesnost, vas vse prisrčno pozdravljam in se vam zahvaljujem, da ste nas s svojo prisotnostjo počastili ter na tak način izrazili priznanje naši delovni skupnosti za delovni uspeh, ki ga danes slavimo.

Posebej bi želel pozdraviti predstavnike zveznih samoupravnih, upravnih in političnih organov, predstavnike samoupravnih, upravnih in političnih organov SR Srbije in SR Slovenije, predsednike občinskih skupščin, predstavnike gospodarstva in družbenih institucij, naše poslovne prijatelje, stanovske kolege, predstavnike tiska, radia in televizije in druge povabljene goste.

S posebnim veseljem pa pozdravljam vas, meščani novega Beograda, Beograda in vse druge, ki ste se odzvali našim javnim vabilom na otvoritev veleblagovnice.

Tovarišice in tovariši!

Danes bomo predali svojemu namenu trgovski objekt, na katerega smo v Mercatorju zelo ponosni. Ponosni, ker je največji med objekti, ki smo jih doslej zgradili, meri prek 8000 m<sup>2</sup>, ponosni, ker predstavlja poleg blagovnice v Ptujju v Sloveniji, ki jo bomo odprli čez 14 dni, vrhunec aktivne dvoletne investicijske izgradnje in za to obdobje izpolnitev naše začrtane poslovne politike.

Z beograjsko veleblagovnico odpira naš 4600-članski kolektiv že 467. prodajni objekt, vendar prvega izven republike Slovenije. To kaže, da prihajamo v Beograd in med potrošnike tega področja kot trgovska organizacija z dolgoletno tradicijo v trgovini na drobno in debelo, kot

organizacija, ki vztrajno širi svoje prodajne zmogljivosti, ki želi biti dober gospodarski partner in podpreti politiko enotnega jugoslovanskega trga, ki gre v korak s potrebami in zahtevami našega potrošnika in ki si iskreno prizadeva tem potrebam in zahtevam podrediti tudi kulturo postrežbe.

Ko smo po zaslugi mnogih družbenopolitičnih faktorjev v Beogradu in ob razumevanju zlasti skupščine občine Novi Beograd začeli graditi ta objekt, je bila naša osnovna skrb: urediti privlačno, funkcionalno blagovno hišo, v kateri bi se dobro počutili, jo napolniti z blagom najboljših naših proizvajalcev, s širokim asortimentom blaga za različne potrebe, želje in zmožnosti potrošnika. Predvsem pa smo od prvega dne mislili na tak prodajni kader, ki bo znal postreči in ustreči potrošniku, ki se bo zavedal, da daje prav on osnovni ton in vsebino tej lepi trgovski hiši. Na svojih delovnih mestih vas pričakuje 288 delavk in delavcev.

Kako nam je uspelo uresničiti naše načrte urejenosti veleblagovnice, boste presodili vi, ki boste ne le danes, ampak še večkrat prišli v veleblagovnico. In če nas boste dobronamerno opozarjali na vse tisto, v čemer še nismo uspeli, kaj smo spregledali, s čim bi vas še lahko razveselili, potem bomo dosegli še več kot smo si želeli: ustvarili bomo že kontinuiran stik med trgovino in potrošnikom in zato lahko eni in drugi upamo, da bomo tako boljše in laže neposredno usklajevali obojestranske interese.

Tovarišice in tovariši!

To lepo srečanje bi želel izrabit še za javno zahvalo vsem, ki (Nadaljevanje na 2. strani)



Tovariš Adolf Osterc, generalni direktor, pozdravlja goste in vse zbrane. Na njegovi levi je tovariš Zoran Popovič, direktor veleblagovnice, za njim pa dr. Novica Blagojevič, predsednik SOB Novi Beograd, ki je odprl veleblagovnico

# Mercatorjeva dogodka leta

(Nadaljevanje s 1. strani)

so pripomogli na tak ali drugačiji način k izgradnji naše veleblagovnice. Mnogim posameznikom bi moral izreči zahvalo za sodelovanje. To so ljudje iz društvenopolitičnih organov in organizacij Beograda in Novega Beograda; to so strokovni in kvali-

ficirani delavci podjetja Prostor in njegovih kooperantov: GP Graditelj iz Leskovca, ki je opravil gradbena dela, podjetja Svetlosti, ki je vgradil elektro naprave in podjetja Pobjede Beograd, ki je opravil instalacijska dela. Za trud in dobro delo se zahvaljujem strokovnemu timu naše

obratne enote Investe, ki je projektirala in dobavila opremo ter Investinim kooperantom: Inkop iz Kočevja, Pohišstvo Celje, LTH Skofja Loka, Dvigalotehna Ljubljana in še mnogim drugim.

Iskrena hvala tudi tisku, radiu in televiziji, ki so nas pri našem delu spodbujali in tako izra-

žali dobrodošlico za naš prihod v Beograd.

In na koncu še iskrena hvala kolektivu naše veleblagovnice, ki se je aktivno in požrtvovalno vključil v delo naše delovne skupnosti in mu želim, da bi kar najuspešneje izpolnil velika pričakovanja svojih potrošnikov.

**VELEBLAGOVNICO V NOVEM BEOGRADU JE ODPRL DR. NOVICA BLAGOJEVIĆ, PREDSEDNIK SKUPŠČINE OBČINE N. BEOGRAD Z BESEDAMI:**

Drugarice i drugovi,  
Dozvolite da u ime Skupštine opštine pozdravim predstavnike i goste svih radnih organizacija koje su na odgovarajući način doprinele da se robna kuća »Merkator« završi, kao i ostale prisutne ovom svečanom činu. Posebno želim da pozdravim predstavnike kolektiva »Merka-

proizvodima i robom široke potrošnje kao i da koristi zanatske, ugostiteljske i zdravstvene usluge, kao i usluge pojedinih javnih institucija — banaka, PTT, elektrodistribucije i dr. Takvim centrima gravitira oko pedeset hiljada stanovnika.

U ovom velikom objektu — pored robne kuće »Merkator« sa

8500 m<sup>2</sup> poslovnog prostora, postoji Pijaca sa 5400 m<sup>2</sup>, tržišna deo sa 6655 m<sup>2</sup>, Hotel sa 4654 m<sup>2</sup> (250 ležaja o restoranom sa baštom sa 763 m<sup>2</sup>), Bioskop sa 600 sedišta, a u širem smislu njemu tj. centru pripada i Dom zdravlja sa Zubnom poliklinikom, Zavod za kibernetiku i Gradski arhiv Beograda. Novi Beograd, na taj način — uz postojeće uslužne kapacitete u neposrednoj okolini kao što su: Preduzeća robnih kuća »Beograd«, »Centroprom«, i »Centrotekstil« i uskoro i drugi objekti — postaje grad sa neophodnim pratećim objektima u visoko urbanizovanim sredinama.

U okviru ovog Centra Robna kuća »Merkator« će svakako imati značajnu ulogu u snabdevanju građana asortimanom i kvalitetom roba i usluga, koji će, verujemo, biti na visokom nivou, i time zadovoljiti opravdana očekivanja svojih potrošača.

Na kraju osećamo potrebu da izrazimo posebnu zahvalnost kolektivu »Merkatora« koji je izgradnjom ovog objekata omogućio da se otvore i popune brojna radna mesta, što je za naše sadašnje prilike od naročitog društvenog značaja.

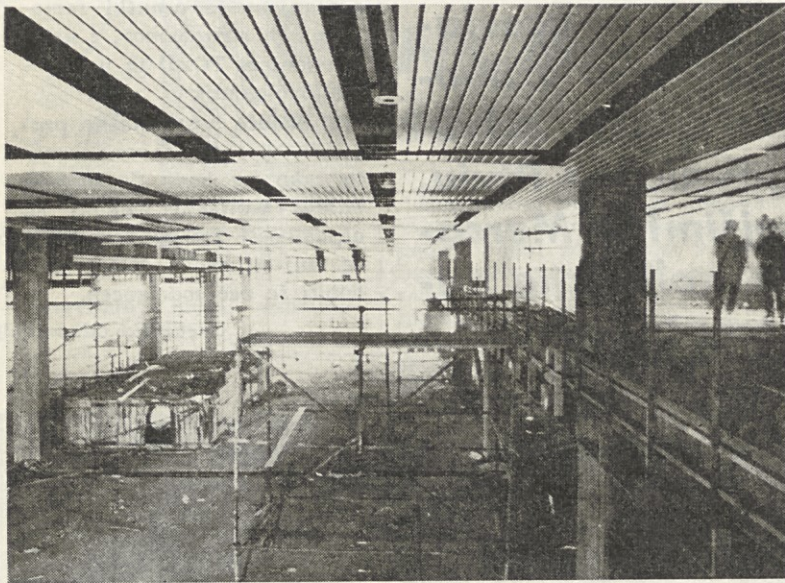
Kao i do sada, uvereni smo da ćemo i dalje i neposrednije saradivati radi unapređivanja zajedničkih poslova i zadovoljava-

nja interesa radnog kolektiva »Merkatora« i društvenih interesa. S tim u skladu, želim robnoj kući »Merkator« mnogo uspeha i puni prosperitet u poslovanju. Ovim u isto vreme proglašavam da je robna kuća »Merkator« na Novom Beogradu otvorena i pozivam zvanično da je obidjemo.

## Ko pride žena iz veleblagovnice...



— Toda razumi vendar, da so zraven tudi nogavice za tebe!

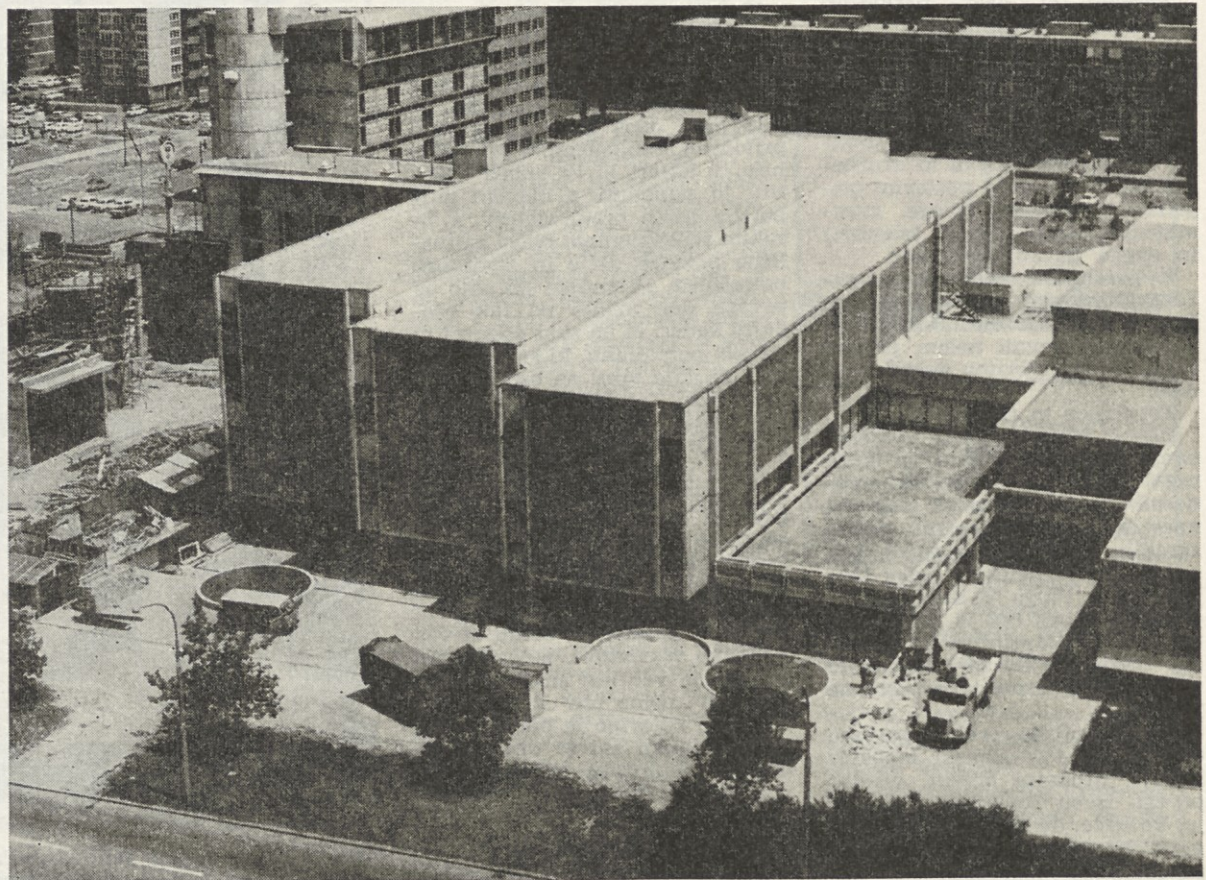


Tako je bila videti notranost veleblagovnice Beograd 21. februarja leto

tora« koji je vlastitim sredstvima finansirao izgradnju ovog značajnog objekta za razvoj trgovine pa i novobeogradske odnosno beogradske privrede u celini.

Otvaranjem robne kuće »Merkator« i ostalih objekata u reonskom centru u novobeogradskoj opštini povećavaju se kapaciteti trgovine, ugostiteljstva, zanatsko-uslužnih i drugih delatnosti za oko 92 %.

Razvoj uslužnih delatnosti (trgovine, ugostiteljstva i zanatstva) je jedna medju glavnima preokupacijama društvenih faktora Novog Beograda, naročito od 1970. godine odnosno od usvajanja petogodišnjeg programa razvoja uopšte, pa i razvoja ovih delatnosti. Izgradnja kapaciteta uslužnih delatnosti osetno je zaostajala za stambenom izgradnjom, a problem je delimično ublažavan izgradnjom pojedinih pretežno manjih objekata za snabdevanje. Može se medjutim slobodno reći, tek izgradnjom ovog Centra počinje u punom smislu reći da se realizuje usvojena koncepcija o razvoju uslužnih delatnosti na Novom Beogradu, koja se sastoji u tome da se u jednom centru steknu raznovrsni objekti — robne kuće, supermarketi, specijalizovane prodavnice i ostali uslužni kapaciteti — gde potrošač može da se snabdeva svim prehrambenim



Ne bo odveč, če si jo še enkrat ogledamo — beograjsko veleblagovnico

# Mercatorjeva dogodka leta

## GOVOR GENERALNEGA DIREKTORJA ADOLFA OSTERCA OB OTVORITVI BLAGOVNICE PTUJ

Spoštovane tovarišice in tovariši!

V pičlem mesecu slavimo v Mercatorju danes že drugo otvoritveno slovesnost. Pred tremi tedni smo odprli veleblagovnico v Beogradu, našo največjo, moderno in funkcionalno trgovsko hišo z več kot 8000 m<sup>2</sup> površine.

Danes pa z enakim zadovoljstvom, prijetno zavestjo, da smo dosegli nov pomemben gospodarski uspeh, odpiramo ta čudoviti trgovski objekt.

Ni naključje, da smo poskrbeli za skoraj sočasno otvoritev tako velikih trgovskih hiš. To je rezultat premišljene, načrtovane poslovne politike Mercatorja, načr-

take odnose se bomo v Mercatorju zavzemali še posebno, ker so prav taki odnosi in solidna poslovna politika bili temelj za 26 integracij, ki smo jih v Mercatorju izvedli.

S ptujsko blagovnico Panonija odpira naš 4600-članski kolektiv že 468. prodajni objekt. To je podatek, ki zgovorno priča o vztrajni rasti naših trgovskih zmogljivosti, podatek, ki priča, da smo organizacija z dolgoletno tradicijo v trgovini na drobno in debelo, da smo organizacija, ki gre v korak s potrebami in zahtevami našega potrošnika, ki si iskreno prizadeva tem potrebam in zahtevam podrediti tudi kulturno postrežbo. Kadar govorim o teh prizadevanjih Mercatorja, govorim seveda o prizadevanjih vseh naših enot, v tem primeru še posebej o prizadevanjih poslovne enote Panonija.

Tovarišice in tovariši!

To lepo srečanje bi želel izraziti še za javno zahvalo vsem, ki so pripomogli na tak ali drugi način k izgradnji naše blagovnice. Posebej bi se rad zahvalil strokovnim delavcem naše enote Investa za celoten inženiring, posebno ing. arhitektu Petru Kerševanu, ki nam je sprojeiral spet enkratni objekt, ki ne pomeni le svojstveno bogastvo za Mercator, ampak je čudovit prispevek k arhitekturi zgodovinskega Ptuja. Hvala gradbenemu podjetju Gradis poslovni enoti Maribor, direktorju te enote ing. Borutu Maistru, nadzornemu organu Dušanu Flajsu ter šefu gradbišča Mihaelu Škerlaku za požrtvovalno in pravočasno opravljeno delo. Hvala tudi vsem drugim izvajalcem in njihovem operativnemu vodstvu.

(Nadaljevanje na 4. strani)



Godba na pihala DPD Svoboda Ptuj je že od 5. ure zjutraj korakala po ptujskih ulicah in ob igranju budnice opozarjala na občinski praznik v Ptuj in praznik Mercatorja, PE »Panonije«



Generalni direktor Adolf Osterca govori zbrani množici

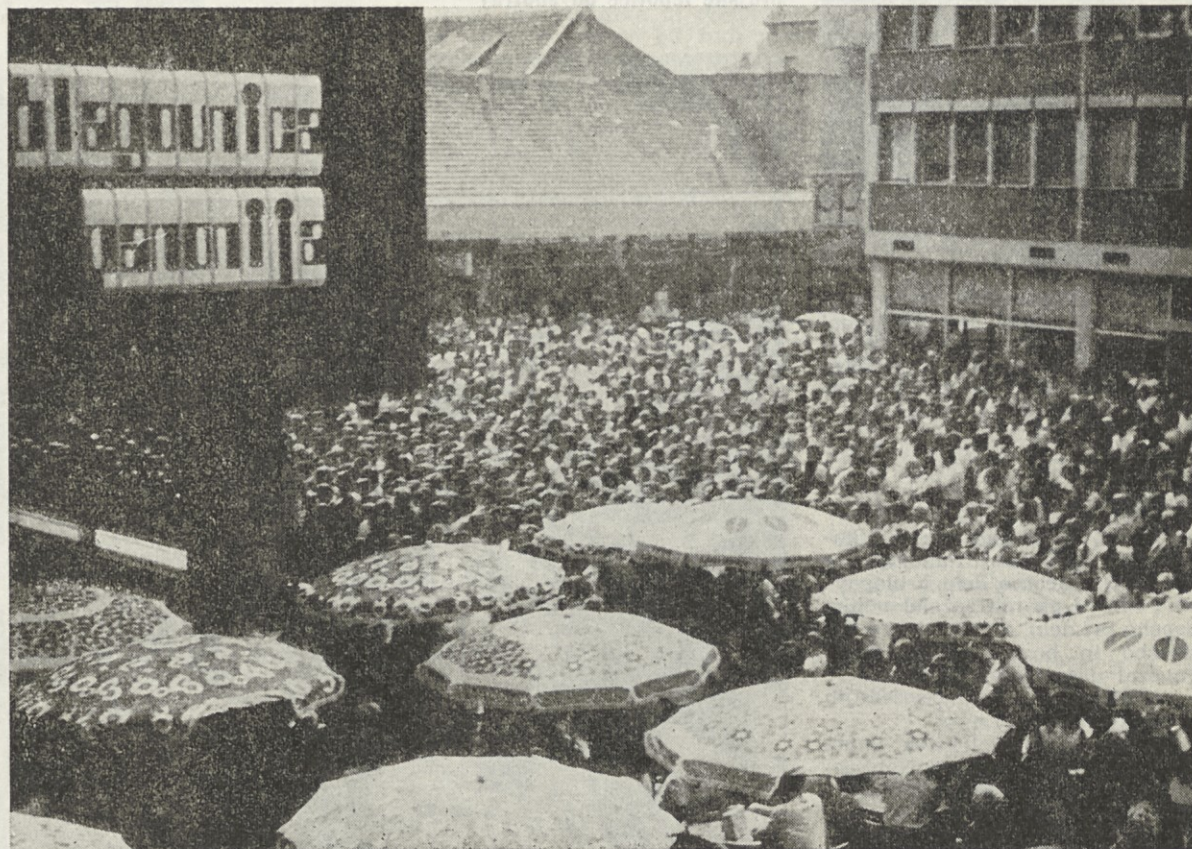
tovanega razvoja podjetja, rezultat pred leti sklenjenega samoupravnega dogovora med Mercatorjevimi enotami o združevanju sredstev za naložbe za nadaljnjo rast podjetja.

Z Beogradom smo vnesli v našo tržno politiko novo razsežnost: odprli smo si novo, bogato tržišče, hkrati pa se pridružiti prizadevanjem jugoslovanskega gospodarstva za enotno tržišče.

Ptuj, ptujska blagovnica pa pomeni za našo poslovno in samoupravno življenje še veliko več. Predvsem je to sad pred dvema letoma sklenjene integracije med Panonijo in Mercatorjem, uresničitev statutarne pogodbe, ki sta jo tedaj sklenila Panonija in Mercator. Skratka, blagovnica Ptuj je dokaz, da v Mercatorju spoštujemo samoupravne dogovore, da se dogovor, na podlagi katerega se je tedaj kolektiv Panonije skoraj sto odstotno izrekel za integracijo z Mercatorjem, uresničuje. Novozgrajena blagovnica je dokaz, da so integracije in združevanje zmogljivosti pot, po kateri je mogoče ustvarjati hitreje, boljše in več, skratka poslovati gospodarno, pri tem pa uveljavljati tak samoupravni red in take samoupravne odnose, po katerih bo ohranil vsak del velike organizacije združenega dela Mercator vso samoupravno pobudo. Taki odnosi vladajo med našimi enotami, konkretno tudi med enoto Panonijo in Mercatorjem in za



Eden najstarejših članov kolektiva Panonije in prvi ter sedanji predsednik UO Panonije je prerezal trak in s tem odprl novo blagovnico



Nepregledna množica. Tako so Ptujčani pričakali otvoritev blagovnice

# Mercatorjeva dogodka leta

GOVOR BRANKA GORJUPA, DIREKTORJA PE PANONIJA PTUJ, NA OTVORITVI BLAGOVNICE

TOVARIŠICE IN TOVARIŠI!

Na današnji dan slavimo v našem 1900 let starem Petoviu občinski praznik in otvoritev Mercatorjeve blagovnice Panonija. Tako se k zaključnim svečanostim občinskega praznovanja pridružuje tudi delovna skupnost Veletrgovine Mercator. Namenoma smo si izbrali občinski praznik za otvoritveno slovesnost, ker želimo v spomin na slavno Slovenje-goriško četo izročiti našemu regionalnemu gospodarstvu ta lep trgovski objekt in tako prispevati k splošnemu razvoju in napredku našega področja.

Tovarišice in tovariši!

Pred dobrim letom je bila na tem mestu še jama s smetiščem. Danes pa lahko občudujemo stavbo, ki je po svojem izgledu izjemna lepota. To je rezultat integracije z Mercatorjem, izpolnitev enega izmed pogojev statutarne pogodbe.

Do zime bo ob Ragozniški cesti v Ptuj zrasel drugi plod integracije. To je 5470 m<sup>2</sup> sodobnih skladišč, ki jih naša trgovina nujno potrebuje in na katere čakamo že vsa povojna leta.

Blagovnica Panonija je ponos delovnega kolektiva Mercator, še posebno pa je ponos naše turistično zgodovinskega Ptuja. Z blagovnico je Ptuj dobil novo

središče, novi trg, ki smo ga poimenovali po predsedniku Titu. Predlagamo skupščini občine Ptuj, da sprejme sklep in čimprej premesti bronzani kip Jožeta Lacka na zelenico pred blagovnico, kjer bo lahko še bolj zaživel naš spomin na heroja, saj bo kip stal sredi najbolj razgibanega življenja v Ptuj.

Blagovnica je naš in vaš ponos, cenjeni potrošniki, saj vam bomo v njej ponudili na tisoče vrst blaga po konkurenčnih ce-

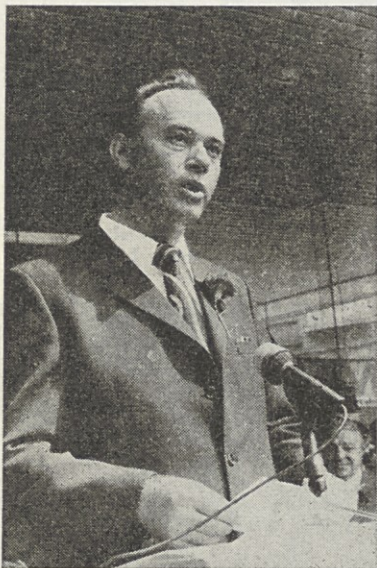
nah. Z moderno arhitekturo se objekt lepo ujema z zgodovinskim okoljem starega Petovia. Njen arhitekt tov. Peter Keršovam in Gradisovi izvajalci s sodobno tehniko ter organizacijo dela so v rekordnem času postavili ta sodoben funkcionalen trgovski objekt. Zato vsem projektantom, izvajalcem ter nadzornemu organu najtoplejša hvala za vso požrtvovalnost in dobro opravljeno delo. Tudi samoupravnim organom in vodstvu Merca-

torja se zahvaljujemo za zavzetost in požrtvovalnost ter čestitamo za hitro izpolnitev statutarne pogodbe, ki smo jo sklenili pred dvema letoma ob združitvi.

Ob otvoritvi blagovnice še bolj dojemamo pomen združevanja in povezovanja v gospodarstvu. Še bolj smo prepričani, da je v združevanju, v slogi in skupnosti moč napredka. Ne morem in ne smem mimo tistih, ki so z združenim kapitalom in krediti prispevali (Nadaljevanje na 5. strani)



Več kot 3000 prebivalcev Ptuja in okolice je prišlo na otvoritev, tako da vsi naenkrat niso mogli videti ptujske lepote od znotraj



Direktor PE Panonija pozdravlja zbrane potrošnike, med katerimi je bilo tudi prek 200 predstavnikov gospodarskega in družbenega življenja Ptuja in poslovnih partnerjev Mercatorja - Panonija

(Nadaljevanje s 3. strani)

Posebej bi se rad zahvalil kolektivu blagovnice Panonija za dosedanje začetno delo v blagovnici, hkrati pa mi zaželel veliko uspeha pri delu, da bi z dobro postrežbo in bogato izbiro blaga navezal nase čimveč potrošnikov s ptujskega in drugih sosednjih področij.

Prosim člana kolektiva enote Panonije, tovariša Iva Nahbergerja, prvega predsednika upravnega odbora in enega najstarejših sodelavcev, da odpre blagovnico in jo preda svojemu namenu.

Hvala.



Zbrana množica med govorom direktorja PE Panonija

# Izvlečki iz drugih časopisov ob otvoritvi obeh veleblagovnic

Kaj so ob otvoritvi obeh blagovnic, v Beogradu in Ptuju, rekli o nas v jugoslovanskih časopisih.

V vsej zgodovini Mercatorjevega delovanja nismo doživeli tolikšne publicitete kot prav letos ob obeh otvoritvah. Če bi hoteli ponatisniti vse prispevke, potem bi bilo tega več kot za zajetno Mercatorjevo glasilo.

Zato objavljamo le nekaj drobcev iz nekaterih člankov.

VEČER, 24. 6. 1972

## MERCATOR V BEOGRADU IN PTUJU

Trgovsko podjetje Mercator v Ljubljani bo v kratkem odprlo veleblagovnico v Beogradu in blagovnico v Ptuju. Ker je na Novem Beogradu pomanjkanje trgovin, so se pri Mercatorju odločili za gradnjo veleblagovnice 8300 m<sup>2</sup>. Ptujška blagovnica bo za več kot polovico manjša, merila pa bo 3800 m<sup>2</sup>.

EKONOMSKA POLITIKA,  
24. julij 1972

## KONAČNO ROBNA KUČA NA NOVOM BEOGRADU

U utorak je dr. Novica Blagojević, predsednik SO Novi Beograd otvorio jednu od najvećih i najsavremenije opremljenih jugoslovenskih robnih kuća. Vlasnik je ljubljanski Merkator, kome je to prvi objekt izvan gra-

nice matične republike. Svečanom otvaranju, pored ostalih, prisustvovali su i Janko Smole, savezni sekretar za financije i Adolf Osterc, generalni direktor »Merkatora«.

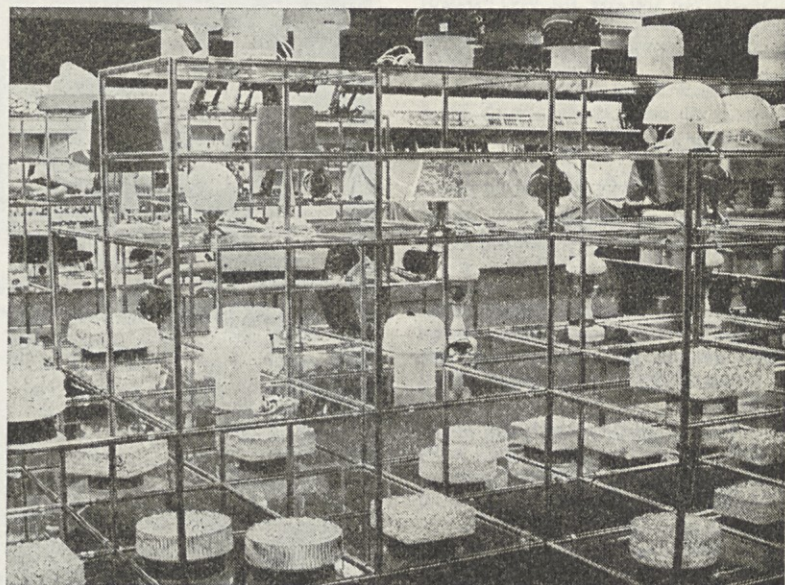
Ovom robnom kućom — kapaciteta 7000 m<sup>2</sup> neto prodajnog prostora — umanjuje se jedna od »boljki« Novog Beograda...

BORBA, 9. julij 1972

Jedinstveno tržište u Jugoslaviji:

## OD PROKLAMIRANOG DO OSTVARIVANOG

...Ljudi iz Merkatora (4622 zaposlena i godišnji promet od oko 2,5 milijardi) nisu prije 20 godina ni sanjali da će jednog dana biti prisni i na beogradskom tržištu. Počeli su kao grosističko preduzeće s jednim zadatkom da distribuiraju unaprijed isplaniranu i proizvedenu robu. Sada, međutim, ono je toliko naraslo



Nekdo je zapisal. Prodajni prostor v beograjski veleblagovnici deluje kot razstava. Zasluge za to laskavo priznanje imajo arhitekti naše OE Investe, ki so izdelali načrte za vso notranjo opremo

da mu je mala ne samo Ljubljana, već i cijela Slovenija...

...od 1800 proizvođača s kojima »Mercator« suradjuje na jugoslovenskom tržištu, 40 posto su

iz Slovenije, po 20 posto iz Srbije i Hrvatske, 6 posto iz Bosne i Hercegovine i 4 posto iz Makedonije...

...Robna kuća na Novom Beogradu jedna je od dvadesetak organizacija udruženog rada, članova velikog sistema »Mercator«. Za investicije sredstva je izdvajao cio kolektiv...

...Nitko ih nije prisiljavao da udružuju sredstva, da jedni stežu remen, da bi se drugi proširivali...

POLITIKA, 5. 7. 1972

Uoči dolaska ljubljanskog preduzeća u Beograd

## ŽELJA — SVAKO U SVIM REPUBLIKAMA

...U drugoj polovini jula ovo preduzeće sa gotovo pet hiljada zaposlenih, čija prosečna starost iznosi 24 godine, otvara, kao što je poznato, robnu kuću o Beogradu...

VEČERNJE NOVOSTI,  
15. 7. 1972

KLUB MLADIH I — SMELIH

Supermarket »Mercator« koji se utorak otvara na Novom Beogradu imaće jedno neobično odeljenje sa još neobičnijim nazivom: KLUB »3 M«...

...Ova tri slova zapravo znače: mali, mladi manje mladi i posredno ukazuju na ono što će se ovde prodavati — od luksuzne opreme za bebe do unikatnih modela naših poznatih kreatora. To će, u stvari biti neka vrsta stalne izložbe, uz koju će postojati prodajna galerija slika i drugih umetničkih dela...

VEČERNJE NOVOSTI, 19. 7. 1972  
SLOVENCI OSVAJAJU  
BEOGRADJANE!

...Poznato ljubljansko trgovinsko preduzeće »Mercator« na površini od 8500 m<sup>2</sup>, otvorilo je juče pre podne, na Novom Beogradu, najlepšu robnu kuću u (Nadaljevanje na 6. strani)

# Mercatorjeva dogodka leta



Pred otvoritvijo blagovnice Panonija je bila »mini« modna revija, ki so jo pripravili člani kolektiva blagovnice



Tako, po skupinah smo se zbirali pred otvoritvijo ptujške blagovnice: inž. Peter Kerševan, Zlatko in Seka iz veleblagovnice Beograd in Franc Berčon, direktor sektorja trgovine na veliko



Branko Gorjup, direktor »Panonije«, med razgovorom z glavnim direktorjem Kmetijskega kombinata Ptuj Cvetkom Dopliharjem pred bifejem blagovnice. Razgovor mora biti hudo posloven

# Izvlečki iz drugih časopisov

(Nadaljevanje s 5. strani)

glavnom gradu. Preduzimljivi trgovci su učinili sve da Novobogradjani (pa i komšije preko reke) ostanu što duže u »Mercatoru«.

POLITIKA, 23. 7. 1972

## TRGOVAČKA ATRAKCIJA

...Reke automobila iz Beograda jure prema — Novom Beogradu. Autobusi — dupke puni. Gomile sveta žure Bulevarom Lenjina na Novom Beogradu. Krenulo i staro i mlado, a mnogi čak i pešice, jer na Bulevaru više nema ni mrve prostora za parkiranje...

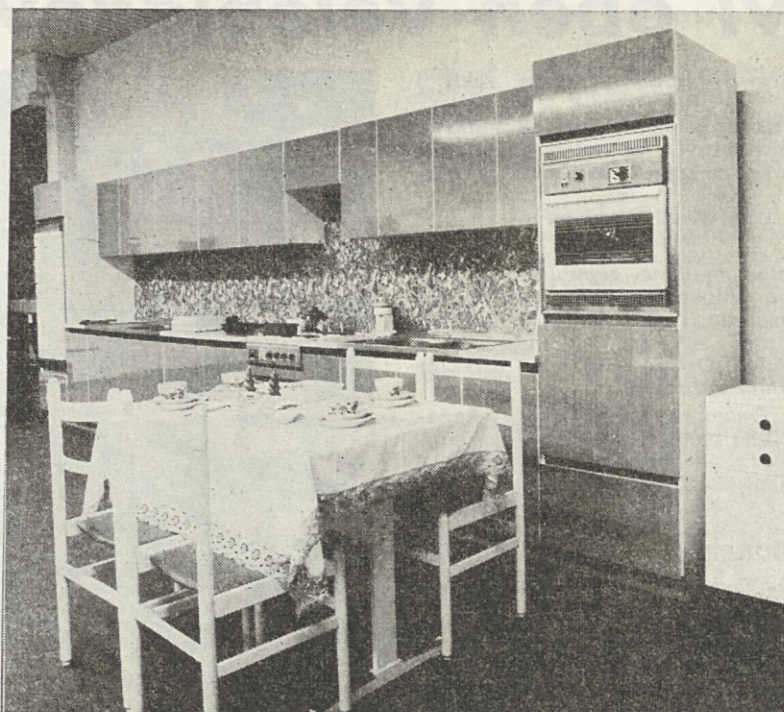
...I onda se napregoh još malo, probih se kroz prvi, na drugi korдон nagnutih Beogradjana i ugledah — velepno zdanje u staklu.

A unutra — cinovska, fantastičko opremljena i uređena, moderna robna kuća sa sijaset hodnika i štandova, sa pokretnim stepenicama i bife-salonom, sa vitrinama u kojima samo što nema i od — ptice mleka.

Na ulazu — obdanište za decu sa vaspitačicom. Navalile Beogradjanke da dovode i ostavljaju decu, od miline i radoznalosti da isprobaju i ovu tekovinu civilizacije.

A tek prodavačice!

Pre svega — ne zna se koja je od koje lepša, a obučene kao da jim je kostime krojio Aleksandar Joksimović...



Kuhinje Gorenje tudi pri Mercatorju v Novem Beogradu

DELO, 24. 7. 1972

## MERCATOR TUDI V BEOGRADU

...Za Beograd so se odločili med drugim zaradi tega, ker so ugotovili, da je preskrba v tem mestu še vedno nezadostna. Promet narašča hitreje kot trgovinska zmogljivost. Zaradi tega niso imeli težav s predstavniki

mesta Beograda, ko so jim predlagali, da bi tam odprli svojo trgovino. Blagovna hiša v Beogradu bo morala imeti 10 milijonov dinarjev prometa mesečno, da bo dosegla rentabilnost...

...Blagovnica v Ptujju bo nekoliko manjša...

GOSPODARSTVO TRST, 28. 7. 1972

## »MERCATOR« TUDI V BEOGRADU

...Dne 18. julija je ljubljanski Mercator odprl v Novem Beogradu veleblagovnico, ki je prva slovenska blagovna hiša v glavnem mestu Jugoslavije...

...Po površini je ena izmed največjih blagovnic v Jugoslaviji, saj zavzema 8371 m<sup>2</sup>...

DELO, 30. 7. 1972

## MERCATORJEV NAJ...

Slovenski podvig v prestolnici

...V veleblagovnici prodajajo prav vse: devet tisoč raznih proizvodov čaka kupce, med njimi

vsak dan sveže pecivo in sveže pakirano meso, ki ga pošiljajo z letalom iz Ljubljane. Da bi bilo vse na enem mestu, sta v veleblagovnici dobila svoj kotiček boutique in snack bar, prostor pa bo v kratkem dobila tudi mini slikarska galerija. V blagovnici sta tudi podružnici Ljubljanske banke in Kompassa...

...In še to: kolektiv veleblagovnice šteje skoraj 300 ljudi, med njimi pa je tudi 22 Slovencev oziroma Slovenk. Ko so razpisali 258 delovnih mest, so prejeli 3700 prošenj. 70 odstotkov zaposlenih ima srednjo strokovno izobrazbo, nekaj jih je celo s fakulteto.

NAŠA REČ, julij-avgust

## NOVA ROBNA KUĆA »MERCATORA«

...Ovaj prvi izlazak van granica Slovenije, »Mercator« je ostvario dostojno renomea svoje velike kuće: nova robna kuća je savremeno opremljena i pruža potrošačima najkvalitetniju robu, i obezbeđuje neke nužne službe koje inače nisu uobičajene u jugoslovenskim robnim kućama, a predstavljaju skoro neminovno deo robnih kuća u velikim evropskim centrima...

...U ovaj veliki objekat, u uređenje prodajnog prostora po principu savremene trgovine, uloženo je 50 miliona dinara...

...Unutrašnji aranžman robne kuće je takav da prodajni prostor pretežno predstavlja izložbu tih roba. U asortimanu postignuta je najveća raznovrstnost, jer su zastupljeni svi proizvođači iz cele zemlje...

...Novina opreme ove robne kuće je u njenoj fleksibilnosti, a to znači da je moguća vrlo brza promena celokupnog aranžmana...

...Ovakvu opremu i funkcionalnost obezbedila je »Mercatorova« jedinica »Investa«...

...»Mercator« je preko svoje jedinice »Investa« i ovom prilikom položio značajan ispit, dajući velik doprinos savremenoj jugoslovenskoj trgovini, opremajući jedan od najlepših objekata u nas.

(Nadaljevanje na 7. strani)



Okrog butika »3 M« je bilo prav gotovo največ fotoreporterjev. Super modeli so že bolj navduševali, ko so jih oblekla prikupna dekleta



Zračnost in prostornost sta poleg bogatega asortimenta blaga glavni odliki beogradske veleblagovnice

# ob otvoritvi obeh veleblagovnic

(Nadaljevanje s 6. strani)

VEČER, 11. 8. 1972

## MERCATORJEVA BLAGOVNICA PANONIJA V PTUJU: PRODOR V SODOBNO TRGOVINO

...Projektant blagovnice Panonije Peter Kerševan, dipl. inž. arh., je moderno zgradbo zelo lepo postavil v stari ambient Ptuja...

...Prvi dan je blagovnico obiskalo čez 3000 ljudi...

...Blagovnica prodaja svoje blago v treh etažah, od najmanjših predmetov do avtomobilov...

...Prve pomične stopnice so posebno priljubljene v blagovnici v Ptuj...

VESTNIK, 3. 8. 1972

### OTVORITEV BLAGOVNICE

...Na novo blagovnico sta lahko ponosna kolektiva »Mercatorja« kot celote in posebej njegove poslovne enote »Panonija« v Ptuj, projektivna enota Mercatorja »Investa« in njen dipl. inž. arh. Peter Kerševan kot projektant blagovnice...

...Posebno vesel pa bo tega dne 110-članski kolektiv blagovnice in 25 vajencev, mnogi dobavitelji in neugotovljivo število potrošnikov od blizu in daleč...

...Ptujška blagovnica je za Mercator kot celoto trgovina, ki obeta, da bo izpolnila vsa pričakovanja in toliko večje bo iz leta v leto veselje in zadovoljstvo vseh, ki so ustvarjali in financirali ptujsko sodobno trgovsko hišo.

VESTNIK, 3. 8. 1972

### ČESTITKE K USPEHU PANONIJE

...Franjo Rebernak, predsednik skupščine občine Ptuj kolektivu »Panonija« ob otvoritvi blagovnice:

»Čestitam vam v imenu vseh občanov in v svojem imenu k vašemu izrednemu uspehu ob otvoritvi blagovnice.«

VESTNIK, 3. 8. 1972

### ČESTITKE K USPEHU PANONIJE

...Nova blagovnica M-Panonija bo v marsičem prispevala k boljši preskrbi ožjega in širšega zaledja z večjim številom artiklov, kar bo pomenilo tudi v obstoječi trgovski mreži nekaj dodatne konkurence, ki se že čuti, odkar je »Panonija« poslovna enota Mercatorja v Ptuj. Blagovnica bo tudi vplivala na nadaljnjo organizacijo oddelkov specializirane trgovine v Ptuj...

KOMUNIST, 24. 8. 1972

»Merkator«: Novi stil uz stare principe

### PRODAVAC KOJI STVARA KUPCE

...Nedavno otvorena »Merkatorova« robna kuća u Novom Beogradu, svojom poslovnom politikom unela je više novina u beogradsku trgovinu...

...Priroda svih ovih novina upućuje na suštinu ovog stila sa

kojim »Merkator« prilazi starim pravilima dobre trgovine: on nastoji na najsavremeniji način aktivno da tutiće i na proizvođače i na potrošače...

...Merkator je time zauzeo upravo onu ulogu koja se u ekonomiki pridaje trgovini: da bude posrednik u kretanju robe od proizvođača do potrošača...

POLITIKA, 18. 7. 1972

### »MERCATOR« OTVORIO VRATA

...U prisustvu mnogih zvaničnika i građana juče je dr. Novica Blagojević, predsednik Skupštine opštine Novi Beograd, otvorio robnu kuću široke potrošnje ljubljanskog preduzeća Merkator...

...Na kraju i jedna novica za potrošače bez obzira u kojem se delu grada nalaze. Robu u vrednosti iznad 150 dinara kupljenoj

u robnoj kući besplatno dostavljaju kupcima, uz napomenu da će pojedina odelenja biti otvorena u toku cele noći i da će, i u ovo vreme, posebne službe isporučivati naručenu robu u stanove kupaca.

POLITIKA, 18. 7. 1972

U tržnom centru  
u Novom Beogradu

### OTVARA SE ROBNA KUĆA »MERCATOR«

...Robna kuća »Merkator« vodila je posebnu brigu o ukusu i potrebama žena. U butiki »3 M«, moći će da se kupe unikatni i modeli ženske odeće pravljene u malim serijama. Do butika, u posebnoj »Nartalasinom« odeljnu prodaju se perike i dodaci za kosu...

...Na galeriji robne kuće nalazi se najveća prodavnica nameštaja u ovom delu grada...



Ptujška blagovnica. Pravijo ji tudi ptujška lepota



Radovednežev pa tudi resnih kupcev je bilo prvi dan rekordno število, kajti Novi Beograd je že dolgo čakal na veleblagovnico

...Novobeogradjani neće više morati kasno uveče, nedeljom i praznicima da idu po hleb u Beograd. Deo »Merkatora« je dobro snabdevena samoposluga koja će raditi neprekidno...

...Najvažnije, pred kasama se neće dugo čekati, ima ih dovoljno.

VESTNIK, 3. 8. 1972

### PANONIJA URESNIČUJE INVESTICIJSKI PROGRAM

...S to odločitvijo je bil investitorju tako rekoč priznan status nosilca gospodarskega razvoja na področju trgovine v ptujski občini in na širšem območju...

NOVOSTI, 19. 7. 1972

### BEOGRAD — OTVORENO TRŽIŠTE

Otvorena prva ljubljanska  
robna kuća

...Osetno se razlikuje od svih koje postoje u gradu. Ima deo u kome majke mogu da ostavljaju decu — dok kupuju, odelenje za opravku obuće, aparate za fotokopiranje dokumenata i drugo. Zaposlene domačice robu mogu da naruče telefonom u svako doba...

»Si pravzaprav poročil že svojo dolgoletno zaročenko ali moraš gumbes na srajci še vedno šivati sam?«

»Oboje.«

Brez denarja se ne da ničesar narediti!

O, nekaj pa že.

Kaj?

Dolgove.

# Veliki sistemi v trgovini

ŠIRJENJE TRGOVINE NAREKUJETA GOSPODARSKI RAZVOJ IN SAMO TRŽIŠČE — RAZŠIRITEV MALOPRODAJNE MREŽE MERCATORJA JE PO BESEDAH ADOLFA OSTERCA, GENERALNEGA DIREKTORJA, EKONOMSKA NUJNOST

Mnogofilični sistem v trgovini se je v zadnjih letih zelo uveljavil. Mnoge trgovske organizacije so uspešno premagale ne samo lokalne, temveč tudi republiške zapreke. Trgovina je šla korak dalje in je podobno kot v proizvodnji ustvarila velike sisteme, v katerih ni vključena samo klasična trgovina, ampak tudi proizvodnja in razne storitvene dejavnosti.

Taka ekspanzija trgovine je rezultat zelo intenzivne koncentracije in izgradnje sodobnih prodajnih objektov, ki omogočajo veliko koncentracijo blaga in frekvenco potrošnikov, kar se pozitivno odraža na preskrbi tržišča in ekonomskem položaju trgovine.

Videti pa je potrebno tudi drugo stran trgovine, njen monopolizem in nevarnost, ki jo s seboj nosi vse bolj izrazita koncentracija trgovine nasproti razdrobljeni proizvodnji, posebno prehrabnih artiklov in blaga široke potrošnje.

To so bili motivi za naš razgovor v Mercatorju, veliki ljubljanski trgovski organizaciji, ki je prekoračila republiške meje. Pri razgovoru so sodelovali Adolf Osterc, generalni direktor, Franc Berčon, direktor sektorja trgovine na veliko in Ivanka Vrhovčak, vodja ekonomske propagande in informativne službe. Razgovor so vodili Siniša Ristić, glavni in odgovorni urednik, Ivan Stojilković in Aleksander Jovanović.

Naša ekspanzija na tržišču, ki je celovita in izjemna, ni slučajna. Je plod našega dosedanjega razvoja, je rekel na začetku tovariš Osterc. Stari Mercator je pričel z 22 zaposlenimi leta 1949, danes pa ima 4622 zaposlenih in 755 učenec. Tak razvoj je rezultat našega aktivnega vključevanja v integracijske procese, ker smo domneli, da hiter razvoj proizvodnje zahteva tudi trgovino, ki je sposobna iti v korak z njo in omogoča, da se proizvedeno blago ponudi potrošniku. Taka politika je pripomogla, da je od leta 1962 do danes Mercator uspel združiti 26, do tedaj samostojnih organizacij.

Povsem naravno je, da je taka koncepcija razvoja narekovala tudi vsebino poslovne politike, tako da se poleg trgovine na malo, ki ji dajemo primat, ukvarjamo tudi s trgovino na veliko, s proizvodnjo in predelavo mesa, z gostinsko dejavnostjo, z izvozom in uvozom, nudimo tudi inženiring trgovskim in gostinskim organizacijam, opravljamo tudi leasing posle.

**PRIVREDNI PREGLED:** Kaj bi po vašem mnenju na osnovi tega, kar ste povedali, bilo rezultat vaše poslovne politike?

Najprej bi navedel nekaj števil, ki bodo deloma odgovorile na zastavljeno vprašanje. Danes razvija Mercator svojo aktivnost na področju 23 občin in ima 467 prodajal, med njimi je 63 samopostrežnih in 13 blagovnic, vključno z onima v Novem Beogradu in Ptujju. Ko smo začeli s politiko integracij leta 1962, smo imeli 206 prodajal, v glavnem klasičnih, brez ene blagovnice. Promet v letu 1962 je znašal 125 milijonov dinarjev, medtem ko je

v preteklem letu narasel na 1,749 milijarde dinarjev. Letos računamo na 2,4 milijarde dinarjev.

## Svobodna cirkulacija blaga je neobhodna

Takih rezultatov ne bi dosegli, če se ne bi opredelili za integracije. Če temu dodamo še naše druge aktivnosti, ki niso nepomembne, je logično, da smo bili prisiljeni prekoračiti tako občinske kot republiške meje. Ekonomske potrebe so zahtevale tako obnašanje in iz istih razlogov vztrajamo na enotnem jugoslovanskem tržišču. Toda, ko govorimo o jugoslovanskem tržišču, ne mislimo samo na možnost, kako priti do lokacije in objektov izven matičnega mesta, temveč tudi na svobodno kroženje blaga. Tako, kot je za trgovino lokalno tržišče preozko, glede na njen razvoj in koncentracijo, tako je nujna tudi za velike sisteme v proizvodnji, svobodna cirkulacija blaga in razvita konkurenca.

Da to ne bi izvenelo kot fraza, bom navedel nekaj podatkov. Naše podjetje nabavlja blago od

cije ne morejo uvesti v promet najsodobnejše tehnologije. Brez sodobne tehnologije pa ni racionalnega prometa.

## Blagovne hiše prioritete v poslovni politiki

Pri načrtovanju blagovnic upoštevamo svetovne normative. Blagovne hiše morajo imeti prostor, ki omogoča široko prezentiranje blaga in asortimenta in neovirano cirkulacijo potrošnikov. Naša blagovna hiša v Beogradu ima 8370 m<sup>2</sup> bruto površine, v Ptujju pa 3200 m<sup>2</sup>. Graditi nameravamo tudi blagovnico v Ljubljani, čeprav jih je tukaj že nekaj. Smatramo, da se trgovina ne razvija dovolj hitro in da je ozko grlo za proizvodnjo, kar pomeni, da je še vedno dovolj prostora za aktivnost večjega števila trgovskih organizacij v vseh naših večjih potrošniških središčih.

**PRIVREDNI PREGLED:** Koncepcija vaše poslovne politike je izgradnja sodobnih prodajal. V kolikšni meri so ti vaši nameni usklajeni z materialnimi možnostmi?

za dobro delo povečane prodajne mreže in potrebe drugih kupcev. Teren je predviden za Bežigradom, izdelani so idejni projekti.

Vprašanje je samo depozit glede na to, da nam bo tudi Zvezna direkcija za rezerve prehrabnih artiklov odobrila določena sredstva. Rešitev moramo iskati. Tak center za preskrbovanje je nujen zaradi tega, ker ne gre samo za našo mrežo, temveč tudi za druge trgovske organizacije, gostinstvo in druge velike potrošnike. Izkušnje vse bolj kažejo, da je pomanjkanje skladišč resna ovira za ekspanzijo.

**PRIVREDNI PREGLED:** Ne glede na to, da je treba računati na nekatere korekcije investicijskega programa, imate trasirano razvojno politiko?

Investicije v novo blagovno hišo v Beogradu znašajo 50 milijonov din in v Ptujju 18 milijonov. Planiramo izgradnjo blagovne hiše v Ljubljani in nadaljnje širjenje maloprodajne mreže, ne glede na spremembe, do katerih bo moralo priti v srednjeročnem planu. Menimo, da je v Ljubljani še vedno prostor za nove sodobne prodajalne. To potrjuje tudi preduzeče robnih kuca Beograd, ki si je že oskrbelo lokacijo za novo blagovno hišo v centru Ljubljane in to pod enakimi pogoji, kot smo jih imeli mi.

## Enakomerna razprostranjenost maloprodajne mreže v mestih

Nujno je, da so vsi predeli mesta enakomerno pokriti z maloprodajno mrežo. Zato smo tudi prišli v Novi Beograd. Nepojmljivo je, da del mesta s 130.000 prebivalci, s pomembno kupno močjo, nima razširjene maloprodajne mreže. No, podobno je tudi z drugimi satelitskimi naselji Beograda. Za nas je tak odnos nedopusten, ne glede na to, kdo ga spodbuja ali urbanisti, trgovina ali občinske skupščine.

Zdi se nam, da so v Beogradu storili napak, ko so hoteli razviti stari del in tako prisiliti veliko število prebivalcev, da se le tu oskrbujejo. To je težko razumeti, ne samo zaradi dislociranosti stanovanj in delovnega mesta, temveč tudi zaradi dejstva, da v starem delu Beograda ne obstajajo niti potrebni objekti, niti potreben parkirni prostor za tako obliko prometa.

Vsekakor Beograd ni izjema in to pomeni, da trgovina še vedno nima tiste funkcije, ki ji jo nalaga tržno gospodarstvo. Zahteva drugačen tretman, ne pa, da je brezplačen knjigovodja za vse družbenopolitične skupnosti in bogat davčni inkasant. Morala bi spremljati pulz potrošnikov in potrebno ji je omogočiti svobodno širjenje povsod tam, kjer so pogoji za njeno uspešno poslovanje.

**PRIVREDNI PREGLED:** Kako bi to razložili?

V obdobju od leta 1962 do danes smo v nove objekte, brez dveh novih blagovnic, vložili 120 milijonov din in dobili več deset tisoč kvadratnih metrov novega (Nadaljevanje na 9. strani)

## Eminentni gostje v beograjski blagovnici

Ne samo na dan otvoritve, tudi sicer so bili na obisku v naši Veleblagovnici v Novem Beogradu številni tuji in domači funkcionarji.

Domala vsi pomembnejši javni in družbeni delavci iz Slovenije, Srbije in drugih republik so se že mudili v naši blagovni hiši. Bile pa so tudi nekatere tuje državne delegacije kot delegacija Nemške demokratične republike, Zahodne Nemčije, poljska delegacija, ki jo je vodil član polit biroja CKKP Kirilenko, Franc Jonas, predsednik avstrijske republike in drugi.

Tudi dve televizijski družbi sta snemali v naši veleblagovnici, ena iz Zahodne Nemčije in druga iz Velike Britanije. Slednja je snemala za reportažo o Jugoslaviji, ki jo bodo predvajali angleški publikli v času obiska kraljice Elizabete II. v Jugoslaviji.

približno 1900 proizvodnih organizacij, iz vseh krajev Jugoslavije. V skupni nabavi vodijo podjetja iz Slovenije s 40%, iz Hrvaške in Srbije s 25%, iz Bosne in Hercegovine s 6% in iz Makedonije s štirimi odstotki. Zategadelj se lahko imenujemo jugoslovansko podjetje in v praksi potrjujemo nujnost obstoja jugoslovanskega tržišča.

**PRIVREDNI PREGLED:** Pravi-te, da ima maloprodaja primat v vaši poslovni politiki. Kaj konkretno pomeni taka usmeritev?

Povedali smo, da smo v enem desetletju praktično več kot podvojili maloprodajno mrežo. Toda to ni najvažnejše. Osnovno je to, za kakšno maloprodajno mrežo smo. Mislimo, da morajo imeti velike aglomeracije čim več blagovnih hiš, kjer lahko najpopolneje zadovoljijo potrebe potrošnika. Ne zapostavljamo niti samopostrežb, ker smo organizacija, ki se ukvarja s prometom prehrabnih proizvodov. Očitno je, da je potreben razvoj in širjenje sodobnih prodajnih objektov, saj v državi še vedno nimamo razvite maloprodajne mreže. Promet se opravlja z velikimi napori in zaradi malega in omejenega prodajnega prostora, trgovske organiza-

Trenutno je treba računati na počasnejši razvoj maloprodajne mreže. To je z ene strani rezultat akumulativne sposobnosti trgovine, še več pa tekoča ekonomske politike, ki z velikimi depoziti zavira naložbe v trgovino in želi ta sredstva usmeriti na druga področja. To je za nas realnost in tako se bomo obnašali. Vendar moramo vedeti, da bo to imelo negativne posledice za naš kolektiv in potrošnike ter družbenopolitične skupnosti, ker ne bomo mogli realizirati planiranega programa razvoja. Že prek 40 milijonov din imamo v depozitih. Zato, dokler ne končamo sedanjih objektov in ne ugotovimo svojega ekonomskega položaja, ne nameravamo iti v nove investicije, vsaj ne kar zadeva maloprodajni prostor.

**PRIVREDNI PREGLED:** Ali to pomeni zaprtje vseh investicijskih pip?

Zaradi sprejetih zaprek ne moremo hitreje širiti maloprodajne mreže. Angažirali smo velika sredstva in se moramo sedaj stabilizirati, da bi lahko ponovno krenili v ekspanzijo. To ne pomeni, da bomo popolnoma opustili naše investicijske programe. Večjo pozornost moramo posvetiti skladiščem, ker je to predpogoj



# Kaj je novega v naših enotah?

Po treh mesecih prihaja glasilo Mercator zopet med nas. V tem času smo tudi njegovi sodelavci, kot večina članov našega kolektiva, uživali v poletni brezdelnosti ob morju, gorah ali pa kar lepo doma.

Dopustniški dnevi so za nami, zopet smo se vključili v delo, spočiti in čili in zato še bolj zagnani. Kaj se je mimo osrednjih dogodkov, otvoritve obeh blagovnic v tem času zgodilo novega pri Mercatorju, nam bodo povedali direktorji enot in sektorjev.

## PE TRGOPROMET KOČEVJE

Kaj posebnega se v tem času, ko ni izšlo glasilo, ni zgodilo. Je pa nekaj stvari, ki jih lahko omenimo kot na primer to, da je naš delavski svet obravnaval polletni obračun. Z uspehom smo še kar zadovoljni, čeravno bi lahko bil še boljši. Maksimirane cene in manjši asortiment v trgovinah zmanjšujeta promet. Materialni stroški so v letošnjem letu dokaj porasli, predvsem stroški v zvezi z najemninami.

Povprečni osebni dohodki so se zvečali. V prvem polletju so se v masi dvignili za 20 %, kljub temu

pa nismo prebili mase, ki je v okviru družbenega dogovora.

Dopust so naši delavci lahko preživeli v Umagu, kjer imamo počitniško hišico s sedmimi ležišči. Odločili so se lahko tudi za letovanje v Savudriji v dveh avtoprikolicah, ki so naša last. Cena je bila ugodna, dnevno le 5 din za ležišče, takse in druge komunalne stroške pa je plačala enota. V obeh krajih je letovalo približno 40 aktivnih delavcev naše enote, če pa upoštevamo še družinske člane pa število poraste na 120 do 150.

Letošnje leto smo imeli obilno žetev z učenci. Šolo za prodajalce je končalo 22 učencev in tako problemov s kadri ne bomo imeli. Na novo smo sprejeli 20 učencev.

## PE METLIKA

V tem času smo napravili polletno bilanco, ki je pokazala uspešno poslovanje. Neprijeten dogodek beležimo 29. julija, ko je do sedaj še neznan storilec vlomil v blagajno samopostrežne trgovine in odnesel celodnevni izkupiček.

## PE STANDARD NOVO MESTO

Za nami je polletni zaključek. Rezultati v skladu z razmerami, v katerih delamo. Tu mislim predvsem na težave, ki jih trgovini povzročajo restriktivni predpisi. Osebni dohodki so se letos zvečali skladno s porastom prometa.

Povem lahko tudi to, da so adaptacijska dela v trgovini v Šentjerneju v zaključni fazi. Z obnovitvijo bo trgovina pridobila za več kot 200 m<sup>2</sup> površine in bo nova merila 400 m<sup>2</sup>.

Sprejeli smo tudi precejšnje število učencev, kar 26.

## PE PRESKRBA TRŽIČ

Glede na sprejeti akcijski program v enoti, smo 2. avgusta na zasedanju delavskega sveta obravnavali dosedanje uspehe prvega polletja in dosedanje delo. Ugotovili smo, da smo uspeli realizirati vse točke, ki smo si jih zadali. Povečali smo promet, zmanjšali obveznosti do hiše (matičnega podjetja), zmanjšali pa smo tudi stroške. Osebni dohodki so porasli vzporedno s prometom.

Na delavskem svetu se je uradno poslovila dosedanja računovodkinja, tovarišica Vida Filač, ki je odšla v zasluženi pokoj. V enoti je bila zaposlena 25 let. Na njeno delovno mesto je prišel tovariš Andrej Žepič.

Kot vselej, smo tudi v tem času sodelovali na važnejših prireditvah Gorenjske, Udeležili smo se Gorenjskega sejma, na dan proslave 30. obletnice ustanovitve Kokrškega odreda smo postavili dva paviljona — bifeja, v nedeljo 3. septembra, ko smo imeli v Tržiču »Šušarsko nedeljo«, tradicionalno folklorno prireditev, pa smo imeli odprte vse naše poslovalnice v mestu.

Novo v Tržiču je tudi to, da bodo v kratkem odprli tri nove trgovine in sicer Jugotehnika ter Konfekcija in Živila iz Kranja. Kot vidite, se nam obeta precejšnja konkurenca.

Drugače gre vse po starem. Kriza z gradbenim materialom še ni mimo, težave okrog cen in marž pa so že tudi stare zadeve.

## PE GRMADA

Julija in avgusta gre večina ljudi na dopust, kar pa je pri nas velik problem, ker ravno poleti imamo trgovci največ dela. Posebno nastajajo težave v manjših trgovinah, kjer je zaposlen le en delavec.

Prav sedaj poleti smo zadeli na problem pri prodaji mesa. Marža je padla za 3 %, medtem ko so stroški hlajenja s podražitvijo elektrike porasli. Smo v nemogočem položaju in tako rekoč regresiramo družbo.

Na zadnji seji delavskega sveta je bilo sklenjeno, da dobi vsak delavec mesečno 50 din skladno s samoupravnim dogovorom za prehrano. To smo že realizirali in izplačali smo že tudi za pretekle mesece letošnjega leta.

Rešili smo tudi nekaj prošenj za stanovanjske kredite. Rešujemo jih sproti, kot prihajajo prošnje in tako praktično nerešenih nimamo. Maksimum pri nas je 50.000 din posojila.

Letošnje inventure so pokazale boljše stanje viškov in manjkov. V tem času smo obnovili tudi bife v Černetovi ulici in prodajalno z zelenjavo na Titovi, več trgovin pa smo prebelili. Sprejeli smo 25 novih učencev, 18 pa jih je uspešno končalo trgovsko šolo.

Dopust so naši ljudje lahko preživeli v Umagu, Poreču, Rovinju in Kaštelu pri Splitu. Odlično smo poskrbeli za cenen dopust. Prek Alpe Adria in Slavnikia smo rezervirali sobe. Petdeset odstotkov skupnih stroškov je prispevala enota. Za tako letovanje se je letos odločilo 30 družin.

## PE EMONA

Kaj je pri nas novega? Mogoče to, da smo nabavili novi opremi za mesnici v potrošniškem centru na Brdu in Jeranovi ulici. To je bilo sicer že pomlad, a kljub temu omenjam.

Z rezultati polletne bilance smo zadovoljni. Osebni dohodki so bili v začetku leta nižji, ker smo porabili dokaj sredstev za adaptiranje. Sedaj zopet prihajamo na ustaljeno izplačevanje.

Dopust so člani naše enote kot tudi drugi delavci Mercatorja lahko preživeli v našem domu v Piranu, ki ima 25 ležišč in lastno kuhinjo.

Aktualno je tudi to, da letos potrebujemo 30 novih učencev, do sedaj pa smo jih uspeli dobiti le 16.

## PE ŠPECERIJA

Obračun nam je pokazal, da bomo letošnji plan prometa zagotovo prekorali. Od planiranih 60 milijonov se bo povečal na prek 70 milijonov. Vse kaže, da bo tudi plan investicij presežen.

Na Šmartinski 105 smo dokupili prostor in tako bomo klasično trgovino preuredili v samopostrežno. Preurejena trgovina bo pridobila 100 m<sup>2</sup> prodajnega prostora. To je precej, če pomislimo, da je do sedaj imela le 45 m<sup>2</sup> prodajne površine.

V gradnji imamo novo samopostrežno trgovino z bifejem in parkirnim prostorom v Tomačevem pri Ljubljani. Naša sedanja tamkajšnja poslovalnica ima le 20 m<sup>2</sup> in ne zadošča potrebam vse večjega števila prebivalcev, ki se tam vse več naseljujejo. Za graditev so bili zainteresirani vsi od

občine, krajevne skupnosti do potrošnikov.

V prvem polletju je v naši enoti prišlo na zaposlenega 42.000 din prometa. Osebni dohodki so rasli vzporedno s prometom. Kljub temu bo treba merila za OD popraviti.

Inventurni rezultati se tudi tokrat niso izboljšali. Naši samoupravni organi si prizadevajo, da bi bili boljši.

Za dopust, in to za poceni dopust, smo poskrbeli že pred leti. Bili smo med prvimi, ki smo kupili avtoprikolice. Letos smo imeli eno v Poreču, drugo pa v Medulinu. Cena je bila 20.000 dnevno ne glede na število dopustnikov v njej.

## TOZD EMBA

Pričeli smo z gradnjo novih obratov za Bežigradom. V prostori, kjer delamo danes, so bili včasih hlevi. Postali so premajhni in neprimerni za delo, kajti naši proizvodi so vse bolj iskani in delati je treba hitro. Poleg tega so sedanji prostori predvideni za rušenje čez dve leti. Danes imamo obrate po vsej Ljubljani in to še povečuje stroške.

Gradimo v tako imenovani industrijski coni ob Slovenčevi ulici za Bežigradom. Živilska industrija potrebuje industrijski tir in tu smo dobili prostor, ki res ustreza našim potrebam. Kmalu bo pričel graditi tudi Mercator svoje skladišče in tako bomo bliže.

Nove prostore bomo odprli konec aprila prihodnje leto. Izvajalec je SGP Grosuplje.

Snemamo tudi film o Embi. Snemamo delo v starih prostorih, gradnjo v industrijski coni, snemali pa bomo tudi delo v novih obratih. Za to smo se odločili za tegadelj, da bomo poslovnim partnerjem tovarno predstavili drugače kot drugi. Najprej jim bomo razkazali prostore, potem pa še objekt sam.

## IN V TMI?

O tem objavljamo poseben prispevek z naslovom: Zakaj ni trg založen s svežim mesom in mesnimi izdelki?

Nada Lombardo

Na voljo imamo večjo količino nakupovalnih košaric za samopostrežbe znamke Siegel iz Zahodne Nemčije.

OE INVESTA

## V živalskem vrtu

Oče: Vidiš, Igorček, to pa je jaguar.

Igorček: Ne, ne verjamem. Kje pa ima kolesa?

## Na sodišču

Sodnik: Obtoženi, zakaj niste vrnili najdene denarice še isti dan, ko ste jo našli?

Obtoženi: Bilo je že prepozno. — In naslednji dan? — Že ni bilo ničesar več v njej!

## V podjetju

— Koliko ljudi pravzaprav dela v našem podjetju?

— Tako, približno polovica.

## Veliki sistemi v trgovini

(Nadaljevanje z 8. strani)

maloprodajnega prostora. Da bi lahko obdržali tak ritem razvoja, je nujna akumulacija. Od trgovine ne smemo zahtevati samofinanciranja, po drugi strani pa stalno diktirati in ohranjati zamrznjene marže. Kakšen absurd je to, govori podatek, da so marže ostale v fiksnem znesku celo za tiste proizvode, katerih cene so bile nedavno liberalizirane. Znano je, da so marže za prehranske artikle zelo nizke in da pri nekaterih prehrabnih proizvodih ne morejo pokriti stroškov poslovanja. Trgovina ne bi smela izgubljati na takih proizvodih, kar pomeni, da je treba najti take rešitve, ki bodo omogočale, da se vsak artikel v prometu pokriva. Beseda je o sladkorju, kruhu in drugih proizvodih, pri katerih so celo izgube.

**PRIVREDNI PREGLED:** Ali lahko iz tega naredimo zaključek, da vas številni restriktivni ukrepi ne bodo prestrašili v prizadevanjih, da realizirate sprejete programe?

Moramo se širiti, ker nam to nalaga dosežena stopnja razvoja. Po drugi strani je vse večje število občinskih skupščin, ki bi želele, da pridemo na njihovo območje. Klicali so nas v Niš, Split, Reko in mnoge kraje BiH. Imamo ekonomski interes, da pridemo v ta odprta mesta, vendar so sredstva omejena in trenutno ne moremo hiteti po dveh tirihi: širiti maloprodajno mrežo in uvajati sodobno tehnologijo, pa še izpopolnjevati lastno organizacijo. Dejstvo je, da so nam potrebna skladišča, računski center za spremljanje poslovanja, gibanje zaloga blaga, prometa itd. Vse to zahteva velika sredstva in zato imamo izdelan vrstni red. Zaradi tega moramo voditi tudi selektivno politiko, ker je le na ta način mogoče uresničevati poslovno politiko, ki jo je osvojil kolektiv.

# Hvala za dolgoletno delo

V juliju so se zbrali 10- in 20-letniki iz OE Mercator na skupnem slavlju pomembnih delovnih jubilejev. Srečanje slavljenčev je organizirala sindikalna organizacija.

Ob tej priložnosti jim je v ime- nu vsega kolektiva spregovoril generalni direktor, Adolf Osterc.

Drage tovarišice in tovariši! Srečen sem, da vas lahko v tako lepem številu pozdravim in vam

čestitam k visokemu delovnemu jubileju. Hkrati bi se vam rad zahvalil za dolgoletno zvestobo Mercatorju, za dolgoletno vestno in dobro delo, s katerim ste bistveno pripomogli k skupnemu uspehu, s katerim ste pomagali razviti Mercator v veliko, gospodarsko čvrsto delovno organizacijo.

Vi, ki ste delili svoja najboljša delovna leta z rastjo naše organizacije, najboljše veste, kako skromno smo začeli pred dobrima desetletjema, kako malo nas je bilo in kako smo si morali prizadevati za prve skromne rezultate. Bili pa smo delavni in gospodarni delavci. Vedno se je Mercatorjev kolektiv zavedal in jedro tega kolektiva ste bili mno-

gi med vami, da je potrebno težko ustvarjen dinar dvakrat obrniti in ga vložiti v razvoj podjetja, v modernizacijo in razširitev trgovskega omrežja in drugih naših dejavnosti, skratka v razširitev Mercatorja. In sadovi takega gospodarjenja so tako bogato obrodili, da ste danes kot soustvarjalci take Mercatorjeve poslovne politike lahko ponosni na svoje delo, ponosni, da ste bili priče tako velikemu razvoju podjetja.

V zadnjem času sem ob raznih priložnostih večkrat našteval nekatere podatke, številke, ki ponazarjajo naš razvoj. Vendar se mi zdi, da je danes še posebno pravi trenutek, da jih spet po-



Ivan Horvat sprejema čestitke predsednika osnovne organizacije sindikata Otona Aljančiča



Čemu se je le Zinka Ivanuša nasmejela tako od srca? Samo čestitki že ne



V imenu slavljenčev se je zahvalil organizatorjem slavlja tovariš Vinko Kušar

## Letošnje leto so slavili 20-letni jubilej naslednji tovariši in tovarišice našega kolektiva:

Viktor AGREŽ  
Ivan JARC  
Tončka JERŠIČ  
Janez KOTNIK  
Ignac LOZINŠEK  
Jože SAJE  
Stane SLABE  
Avguština MARKOVIČ  
Anica MOLK  
Karol ŽEJN  
Anton BREZNIK  
Marija BUDNA  
Iva DOBRAVEC  
Vlado VELIKONJA  
Vera SRČNIK  
Anton UMEK  
Stane ZUPANČIČ  
Frančiška KEŠE  
Alojz ŽGAVEC  
Anica TUŠAR  
Vera KODER  
Ivica LAPAJNE  
Janko MENARD  
Janko ŠPACAPAN  
Lidija KUTIN  
Marica GANTAR  
Ivan KRIVIC  
Slavko ŠULGAJ  
Mira KOKALJ

Jožefa FLORJANČIČ  
Gizela GRDEN  
Ivan HORVAT  
Terezija IVANUŠA  
Joža JENKO  
Janez KASTELIC  
Franc KOTNIK  
Stane LAVRIHA  
Anton LEGAT  
Marjana OLTRA  
Franc LINDIČ  
Marjan POGAČNIK  
Ivan ŠKRABEC  
Slavka ŠTEMBERGER  
Marija TROBEC  
Vinko URH  
Ana URBAS  
Janez ZALAR  
Ana CVETKO  
Marija HUDOBIVNIK  
Julijana KOVAČIČ  
Alojzija MRZELJ  
Jožefa URŠIČ  
Valerija MUGERLI  
Metka NAGODE  
Vida REHBERGER  
Valentina SKVARČA  
Albin ZAMERNIK  
Jožica MAROVT  
Joža DOBRAVEC  
Ana DRAKSLER  
Nika LJUBŠINA  
Romana POLJANEC

## Desetletno delovno dobo pa so izpolnili:

Metod CANKAR  
Jakob DOLINAR  
Franc DREMELJ

V oktobru so slavili jubilan- ti iz PE PRESKRBA Tržič. Ker do konca redakcije nismo mogli zbrati foto materiala, bomo o njih poročali v prihodnji številki.



Naši slavljenčci so se polnoštevilno zbrali letos v Klubu poslancev v Ljubljani

# Zakaj smo se združili?

Minilo je že precej časa, od kar se je naše bivše podjetje Grmada priključilo k veletrgovini Mercator. Toda še vedno me številni delavci sprašujejo, povejte nam, zakaj smo se združili. Glede na to, da je vedno premalo časa, je tudi odgovor ponavadi kratek: »Združili smo se, da bi lažje, boljše in uspešneje poslovali.«

Žal, s tem odgovorom niso vsi zadovoljni, pa tudi sam ne.

Umestno se mi zdi, da vprašanje, zakaj smo se združili, zakaj se združujemo in zakaj se bomo združevali, zahteva le malo širši odgovor.

Sedanja integracijska gibanja niso nekaj novega, temveč potreba časa, v katerem živimo in delamo, niso Mercatorjeva posebnost. Res je, da združevanje ne gre samo po sebi, temveč je odvisno od številnih činiteljev, kot so:

- a) razvitost družbe,
- b) zrelost posameznega kolektiva,
- c) jasnovodnost vodilnih ekip v podjetju itd.

Pri našem podjetju smo se pravočasno ovedli zlasti slednjih dveh činiteljev.

## Hvala za dolgoletno delo

(Nadaljevanje z 10. strani)

vem, da boste občutili, da je bilo vredno v Mercatorju vztrajati 10 in celo 20 let in da imamo po 10, 20 letih dela vsi veliko pokazati.

Poglejte, danes nas je že 4622 zaposlenih, od tega je 755 učencev; imamo 466 prodajaln, od tega 63 samopostrežnih trgovin in 9 blagovnic. Pred 10 leti smo ustvarili 125 milijonov prometa, leta 1965 že več kot enkrat toliko in sicer 278 milijonov, lani pa že milijardo in 749 milijonov novih dinarjev. Za letos, tako kažejo podatki za prvih nekaj mesecev, lahko pričakujemo velik vzpon prometa in sicer prek 2 milijardi novih dinarjev ob zaključku poslovnega leta. S tolikšnim prometom bomo tudi ustvarili potrebna sredstva za velike obveznosti, ki smo si jih skupaj naložili pri načrtovanju skupne poslovne politike.

V naslednjih treh, štirih tednih bomo slavili še dva pomembna uspeha: odprli bomo veleblagovnico v Beogradu in blagovnico v Ptuj. Z beograjsko veleblagovnico, ki bo merila prek 8000 m<sup>2</sup>, se je Mercator odpravil prek republiške meje na jugoslovansko tržišče. S ptujsko blagovnico, ki bo od beograjske za polovico manjša, pa si Mercator učvrščuje svojo prisotnost tudi na severovzhodnem področju Slovenije.

Drage tovarišice in tovariši! Ljudje, ki preživijo 10, 20 let skupaj v delu za skupne cilje, si imajo še veliko več povedati. Vendar vas ne bi rad dalje zadrževal in vam tako skrajšal današnjega praznovanja. Ob zaključku bi rad izrazil le še eno skupno misel: želim, da bi ostali še naprej zvesti Mercatorjevi sodelavci, želim, da bi se dobro počutili v naši delovni skupnosti, še veliko ustvarili in bili deležni tudi sadov svojega dela. Še enkrat vam čestitam k jubileju in se vam v imenu vsega kolektiva zahvaljujem za vaše delo.

Kakšne koristi smo si obetali pred združitvijo in kaj smo dosegli?

Dejstvo je, da smo mogoče, idealno gledano, več pričakovali, kot smo dobili. Če pa primerjamo pozitivne rezultate z negativnimi, je bilanca pozitivnih velika. Toda ljudem — zaposlenim je treba konkretno odgovoriti, kaj smo praktičnih dosegli.

S tem, da smo kot temu pravimo združili delo (sebe) in sredstva (denar) smo, čeprav bo tudi moj odgovor nepopoln, dosegli mnogo. Predvsem pa:

1. S skupnimi — združenimi sredstvi in skupnimi — združenimi umskimi sposobnostmi lažje in uspešneje premagujemo težave, ki nastajajo v procesu dela;

2. skupna nabava blaga in investicijske opreme je uspešnejša, kot če nabavlja vsak zase;

3. tudi skupna investicijska politika, čeprav še ne popolna, je že pokazala vidne uspehe, saj lahko srečujemo na vsakem koraku nove trgovine, samopostrežbe in blagovnice;

4. skupna finančna politika, tudi ta je marsikatero enoto spravila iz težke denarne stiske;

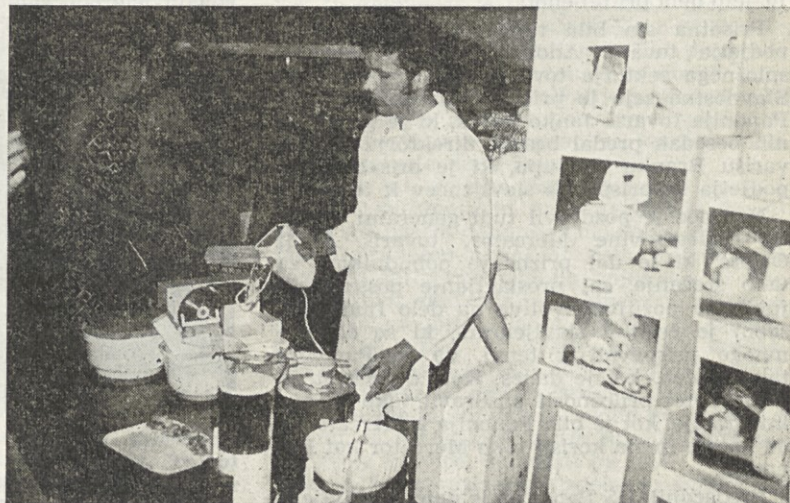
5. skupna kontrolna, pravna in reklamna služba so se ravno tako pokazale zelo uspešne pri opravljanju nalog za celotno podjetje;

6. zelo pozitivno se je pokazala tudi posvetovalna dejavnost, strokovne ekskurzije, razni tečaji in drugo izobraževanje kadrov.

Končno se mi zdi umestno posebej poudariti, da v velikem podjetju kadri — ljudje mnogo lažje, hitreje in uspešneje napredujejo, saj je več kot razumljivo, da v majhnem podjetju, ki

ima mogoče le nekaj prodajaln, se le s težavo in zelo poredkoma dobi boljše delovno mesto, ker jih enostavno ni. Ne samo delovna mesta, tudi zamenjava poklica je pri velikem podjetju lažja (iz trgovine v administracijo in narobe). Skratka, prednosti je toliko, da je prav, da smo se združili, da združujemo materialne in delovne vrednote.

R. J.



Tovariš Franc Jezeršek je bil zares več v prikazovanju in razlagi o uporabnosti gospodinjskih pripomočkov Gorenja

## Akcija Gorenje v Mercatorjevih trgovinah

OD KONCA JULIJA PA TJA DO 23. AVGUSTA SO V NAŠIH PETIH SAMOPOSTREŽNIH TRGOVINAH V LJUBLJANI, PRIKAZOVALI UPORABO MALIH GOSPODINJSKIH APARATOV GORENJE

Izdelki Gorenja vse bolj osvaja domače kupce. Predvsem so se gospodinje razveselile malih aparatov, ki so nepogrešljivi v sodobni kuhinji. Danes jim ni potrebno premišljevanje o nakupih tam čez mejo, ker kvalitetne in na oko privlačne male gospodinjske stroje lahko kupijo kar doma, če hočete tudi v Mercatorjevi trgovini.

### ŠE VEČ TAKIH AKCIJ!

Tisto dopoldne, ko smo se oglasili v Petrošniškem centru v Soseski VI v Šiški, je bilo zanimanje gospodinj veliko. Vprašanja so deževala in tovarišica Natalija Končina in tovariš Franc Jezeršek sta odgovarjala, prikazovala, svetovala in navduševala. O pomenu takih demonstracij je tovariš Jezeršek povedal:

»Take akcije bi morale biti večkrat in v širšem obsegu. Čudim se Jugoreklamam in Gorenju, ki sodelujeta v tej akciji, da nista šla še širše.

S to vrsto reklame proizvajalec lahko prikaže, kaj nudi kupcem na tržišču, na nevsiljiv način jim pokaže delovanje in uporabnost svojih izdelkov.

### TROJNO ZADOVOLJSTVO

Današnji potrošnik je vse preveč zaposlen, predvsem zaposlene gospodinje, ki nimajo veliko časa za »potepanje« po trgovinah, takole pa lahko že v najbližji trgovini vidi to ali drugo novost in sliši strokovno oceno za izdelek.

Prodaja malih gospodinjskih aparatov se je v tem času v naših trgovinah dokaj povečala in to je največji dokaz, da takšne akcije niso dobrodošle samo proizvajalcu, temveč tudi trgovcu in ne nazadnje tudi kupcu.

N. L.



Okoli demonstratorjev se je vedno nabralo kar precej ljudi in marsikatera gospodinja si je potihoma skovala načrt za nakup za katerega izmed malih aparatov Gorenje

# Slavje pri Panoniji v Ptujju

Konec junija se je na svečani seji zbral delavski svet in vodstva družbenopolitičnih organizacij poslovne enote Panonija v Ptujju. Na svečano sejo so bili povabljeni vsi zaposleni, ki so že 20 ali več let zaposleni na istem delovnem mestu oziroma v isti prodajalni, ter vsi zaposleni, ki letos dopolnjujejo 10. leto dela pri tej enoti.

Prisotna sta bila tudi generalni direktor podjetja tovariš Adolf Osterc in direktor splošnega sektorja tovariš Marjan Pogačnik. Slavnostno sejo je pričel predsednik DS PE Panonija tovariš Janko Petek, ki je po uvodnih besedah predal besedo direktorju PE tovarišu Branku Gorjupu, ki je orisal razvoj podjetja in prispevek slavlencev k temu.

Navzoče je pozdravil tudi generalni direktor veletrgovine Mercator, tovariš Adolf Osterc, ki je dal priznanje pobudnikom za tako srečanje, saj proslavljanje posameznih jubilejev pozitivno vpliva na delo ljudi. Poseboj je čestital slavlencem, ki so sigurno mnogo prispevali k temu, da je Panonija tako močna, kot je danes. Kot že večkrat, je tudi ob tej priložnosti pozdravil tako zdrave integracije, kot je bila Panonija k Mercatorju, od katere imata koristi tako Mercator kot Panonija.

Predsednik DS Panonije je nato 26 slavlencem, ki so že 20 ali več let na istem delovnem mestu oziroma v isti enoti, izročil spominsko darilo — uro in 1000 din. Mladinka Slavka Korenjak pa je vsakemu izročila nagelj in pripela značko »M«.

Zaposleni, ki so 20 let v podjetju, so v tem letu prvič dobili spominsko darilo, v bodoče pa bo to pri Panoniji stalna praksa. Vedeti moramo, da je Panonija letos »stara« 18 let, njeni pravni predhodniki pa so obstajali že prej. Firme so se menjavale, ljudje pa so

ostajali, niso pa za svojo vztrajnost dobili potrebnega in zasluženega priznanja.

Kot že nekaj let nazaj, toda letos nekoliko v senci »20 letnikov«, so dobili spominska darila — ure tudi delavci, ki so 10 let pri Panoniji.

V imenu slavlencev se je za spominska darila in nagrade zahvalil, po letih najstarejši, 62-letni Herbert Pirš.



Generalni direktor veletrgovine Mercator tovariš Adolf Osterc čestita jubilentom. Levo na sliki: direktor PE Panonija Branko Gorjup, desno: predsednik DS enote Janko Petek in sekretar France Zadravec

Po uradni slovesnosti v prijetnem domačem razpoloženju so slavlenci in drugi ostali pozno v noč. Razpoloženje je bilo takšno kot že dolgo ne. Vsi so vsaj za nekaj ur pozabili na svoje skrbi, na delo in obujali samo lepe spomine, ki jih ni bilo malo. Malokdaj se srečajo ljudje ob takih priložnostih, mnogi se poznajo samo na videz, čeprav so že 20

ali več let pri istem podjetju in imajo take ali drugačne zasluge za njegov razvoj. Polni lepih vtisov smo se razšli zopet vsak na svoje delovno mesto, prevzeli nove delovne naloge za jutrišnji lepši dan.



Anica Kukovič je že od 1945 zaposlena v prodajalni Steklo porcelan v Ptujju in poslovodkinja te enote od 1. 7. 1946. leta

## NAJSTAREJŠI DELOVNI JUBILANT

Herbert Pirš — najstarejši član delovne skupnosti PE Panonija v Ptujju bo v kratkem napolnil 62 let, ima prek 40 let delovne dobe, od tega je že 20 let vodja skladišča tekstila. Sami visoki jubileji. Ne glede na to, je še zelo vitalen in vestno opravlja vse delovne



Najstarejši slavljenec tovariš Herbert Pirš, vodja skladišča tekstila — bo 1. avgusta slavil 62-letnico — se v imenu slavlencev zahvaljuje za pozornost in darila



Šestnajst zaposlenih je slavilo desetletnico

### DVAJSETLETNIKI:

Rozalka PETROVIČ  
Štefka ŠKOLIBER  
Ivo NAHBERGER  
Stanko TERBUC  
Janez PRINCL  
Herbert PIRŠ  
Slavko OROVIČ  
Marija VIDOVIČ  
Jože BOMBEEK  
Janko ORLAČ  
Stanko ROGINA  
Ivan VINKLER  
Julija KRIZANČIČ  
Anica KUKOVIČ

Franc KLANEČEK  
Olga SOK  
Anica JURENEC  
Julka DERNIKOVIČ  
Franc SEDIČ  
Matija BAŠL  
Slava ČUČEK  
Janko LORGER  
Vanko PELCL  
Marija SIMONIČ  
Ciril BOŽIČ  
Sonja KORENJAK

### DESETLETNIKI:

Tončka HORVAT

Kristina ŠILAK  
Anica PAL  
Marija ZUPANIČ  
Marija ŠLAMBERGER  
Elizabeta VRBANČIČ  
Anica ČREŠNAR  
Lizika BAGAR  
Marija SIMONIČ  
Dušan DOSTAL  
Maks ARNUŠ  
Ludvik JURGEČ  
Alojz ŽULA  
Julijana ČERNEZEL  
Ivan SENČAR  
Rado PLOHL

naloge. Na svečani seji delavskega sveta in vodstev družbenopolitičnih organizacij se je v imenu slavlencev zahvalil direktorju enote Panonija tov. Branku Gorjupu in delavskemu svetu za izrečene besede in nagrade. Poudaril je, da darila in priznanja pomenijo novo obvezo do najstarejših članov kolektiva pri izvajanju delovnih nalog.

Po svečani seji nam je povedal nekaj misli o sedanjem delu Panonije in Mercatorja ter o svojih pogledih na naš skupen razvoj.

»V letu 1952 sem pri takratnem trgovskem podjetju na veliko »Preskrba« v Ptujju prevzel delovno mesto vodje skladišča tekstila. Čez dve leti smo menjali ime firme, ki jo imamo še danes, ko smo že dve leti združeni v Veletrgovini Mercator. V tem času se je podjetje nenehno širilo, združitev z Mercatorjem pa nam je dala možnost zgraditve nove lepe veleblagovnice, ki bo začela v kratkem obratovati. Vsi, ki delamo v grosistični dejavnosti, pa še težje čakamo izgradnjo centralnih skladišč, ki se ji že pričela. Obseg dela v grosistični in detajlni dejavnosti je vsa leta naraščal. Prometi so bili vse večji, tako da je število zaposlenih danes sigurno desetkrat večje kot je bilo pred 20 leti. Zraven dela so naraščali tudi osebni dohodki.

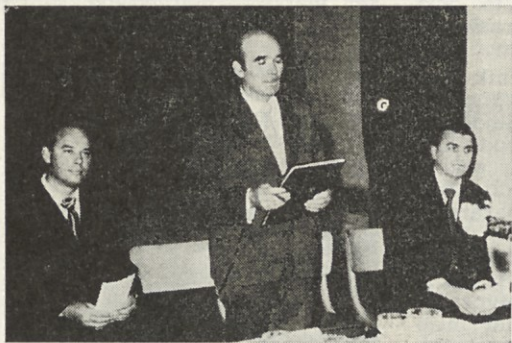
V zadnjem času srečujemo mnogo strank, ki nosijo blago iz naših trgovin. Svetlobni znaki »M« vabijo kupce, ki nas radi obiskujejo.

Priključitev k Mercatorju nam je prinesla mnogo prednosti. Prepričan sem, da bomo sredstva, ki se vlagajo v Ptuj, hitro opravičili in v obliki večjega dohodka vrnilili.

(Nadaljevanje na 13. strani)

# Slavje pri Panoniji v Ptujju

V podjetju, mislim predvsem na Panonijo, ker ostalega dela dobro ne poznam, so lepi



**Predsednik DS PE Panonije tov. Janko Petek je prvi pozdravil slavljenca**

in tovariški odnosi, kar je eden od pogojev za uspešno delo.

Prepričan sem, da z dobrimi odnosi v kolektivu, predvsem pa z izgradnjo blagovnice in skladišč, lahko dosegamo še mnogo boljše rezultate kot do sedaj. Tisti, ki pridejo za nami, bodo imeli mnogo boljše pogoje za delo, kot smo jih imeli mi.

Ceprav bom avgusta dopolnil 62 let, bom z veseljem delal naprej v tako urejenem podjetju, ki mu želim še nadaljnji vzpon in razvoj.«

**Kukovič Anica**, poslovodkinja prodajalne Steklo porcelan v Ptujju, je zaposlena v tej prodajalni že od leta 1945, poslovodkinja pa je od 1. 7. 1946, to je polnih 26 let, kar je najdaljša doba, ki jo ima katerikoli poslovodja v Panoniji. O svojem delu nam je povedala naslednje:



**Janez Princl je najstarejši nekvalificirani delavec v PE Panonija, zaposlen v tej enoti že od vsega začetka**

»Takoj po končani vojni sem se zaposlila v prodajalni Steklo porcelan v Ptujju, kjer sem kot mlada prodajalka že leta 1946 morala prevzeti delovno mesto poslovodkinje. Napisane table so se menjavale, jaz pa sem ostala vse do danes v tej prodajalni. Bila je Nabavno prodajna zadruga, okrajni magazin, samostojna prodajalna Steklo porcelan, Panonija, danes pa Panonija — Mercator. Delovni pogoji so v tej prodajalni zelo težki, saj je njena lokacija v starem delu Ptujja. Do pred nekaj leti je bil sam poslovni prostor eden izmed najslabših v Ptujju, sedaj pa je to lepa moderna prodajalna.

Kupec, ki pride k nam, vidi samo ta del, ne vidi pa tistega, kar nas najbolj muči — to je priročna skladišča. Opravljamo engro in detajl dejavnost. Primernih skladišč nimamo. Naša dekleta, zaposlene smo v prodajalni same ženske, morajo v pletenih koših po zelo starih stopnicah prenesti vagone blaga. Tak napor odvrta kader iz naše enote.

Predmet poslovanja prodajalne, ki jo vodim, je zelo širok. Prodajamo na drobno in veliko ravno steklo vseh vrst, gradbeno in sanitarno keramiko, gospodinjstve potrebščine in keramiko, v steklarski delavnici se opravljajo sama steklarska dela, okvirjenje slik, brušenje, peskanje in graviranje stekla, toda vsa ta dejavnost je v neprimernih prostorih.

Ravno steklo imamo skladiščeno v širokih — ozkih vežah starih hiš v bližini prodajalne, nekaj na odprtih prostorih v raznih koncih Ptujja in celo v Moškanjcih. Zaposlenim na steklarskih delih je potrebno organizirati delo, nabaviti ves material, za kontrolo dela pa ostane zelo malo časa.

Zdi se mi, da nas starejših mladi mnogokrat ne razumejo in nam ne dajejo dovolj opore pri našem delu. Sigurno pa je, da imajo mlajši drugačen odnos do dela, kot smo ga navajeni mi. Prva leta po vojni, ko ni bilo dovolj ljudi, smo delali cele dneve in nikomur ni prišlo na misel, da bi vprašal za plačilo. Danes pa vsak, ki pride, najprej vpraša, kakšna bo plača in šele nato, kakšno bo delo.

Spremembe se močno čutijo v delu trgovine, ki nenehno napreduje, vedno pa je težje z ljudmi, ki mnogokrat vidijo in zahtevajo samo svoje pravice, dolžnosti pa ne.«

Še in še je razlagala uspehe in težave, ki jih je imela na svojem delovnem mestu v teh 26 letih v isti prodajalni.

Na zunaj so se menjavale napisne table firm, prodajalna je dolgo ostala stara po videzu neizpremenjena, menjavali so se tudi ljudje, ki so odhajali v pokoj, še več pa je bilo takih, ki niso vzdržali težkega fizičnega dela. Naša slavljenka Anica pa je pri delu vztrajala. Pri njej se je izučilo mnogo prodajalk, ki so morda včasih preklinjale usodo, ker so bile razporejene v tako težko okolje, sigurno pa je lahko vsak prodajalec hvaležen poslovodkinji za bogato znanje pri praktičnem delu, ki si ga je v tej enoti pridobil.

Zraven strokovnega dela v prodajalni, je večkrat bila izvoljena v delavski svet, upravni odbor, komisije DS, vodstvo sindikata in ZK. Vseposod je vsakemu v obraz povedala, kaj misli, s svojimi stališči mnogo prispevala k napredku podjetja.

F. Z.



**Šestindvajset zaposlenih je v enoti Panonija več kot dvajset let**

## ODMEVI ODMEVI ODMEVI ODMEVI ODMEVI ODMEVI ODMEVI ODMEVI ODMEVI OD

Pred časom smo dobili od »Rapida«, generalnega zastopstva za Jugoslavijo pismo kot ugovor na že objavljen članek v Mercatorju pod naslovom »Dobro gospodariti ni lahko«.

Prevod pisma Rapida objavljamo v celoti kot dopolnilo k že objavljenemu članku in zagotavljamo, da nismo hoteli biti zlonamerni in zmanjšati uporabnosti in vrednosti Rapidovih aparatov.

Rapid generalno zastopstvo za Jugoslavijo

Spoštovani tovariš Pogačnik, kot glavnega urednika lista »Mercator« vas prosimo, da objavite ta naš ugovor na članek »Dobro gospodariti ni lahko«, ki

je izšel v vašem spoštovanem listu aprila 1972.

Rapid, kot generalni zastopnik firme NCR je dobil od svojega potencialnega kupca iz Slovenije vaš list, hkrati pa je izgubil posel zaradi neobjektivnosti in nepo-

znavanja snovi, o kateri piše vaš sodelavec R. J.

Pri navajanju cen za NCR in Hugin je vaš sodelavec primerjal našo najdražjo blagajno samopostrežnega tipa, vrste 51, z najcenejšo Huginovo blagajno klasičnega tipa. Na ta način je postavil naše izdelke v neenakopraven položaj, še celo glede na konkurenta, kakršna je firma Hugin.

V imenu resnice vas želimo obvestiti, da ima firma NCR več tipov blagajn klasičnega tipa, ka-

terih cene se sučejo od 5500 do 15.000 din. Cene naših samopostrežnih blagajn pa od 10.050 do 32.000 din.

Kot vidite, nam je omenjen objavljen članek v škodo in prizadene neprijetnosti v poslovanju.

Prepričani smo, da ste nas razumeli in da boste objavili naš ugovor.

S prijateljskimi pozdravi.

RAPID — NCR SEKTOR  
Šef poslov. regis. blagajna  
Peter Rankovič

# Po dvomesečnem poslovanju

Potrošniki so sprejeli novo blagovnico za svojo novo pridobitev, zaposleni se v njej dobro počutijo in v podjetju Mercator s PE »Panonija« Ptuj kot investitorja, so lahko prepričani v uspešnost investicije.

Dosedanje izkušnje kažejo, da je blagovnica presešla vsa pričakovanja. Zbližale so se potrebe in okusi prebivalcev iz velikih in manjših mest ter njihove ožje in širše okolice na eni in moderna trgovina na drugi strani. Še več. Ujemajo se. Vsem je enako prav in blizu moderni samopostrežni način kupovanja iz velike in dobro založene trgovske hiše in elastičen način plačevanja.

Te nekatere ugotovitve dopolnjujejo zaposleni in kupci iz blagovnice »Panonija«.

Direktor M-PE »Panonija« **Branko Gorjup**: »Proti pričakovanju ugoden začetek. Zadovoljen je Ptuj, da ima nadvse lepo in funkcionalno blagovnico. Integriteta »Panonije« z Mercator-

okolice. Obiskovalci Ptuja iz Vavraždina, Čakovca, Ljutomera, Ormoža, Lenarta, Maribora in Slovenske Bistrice, pa tudi od drugod, obiskujejo blagovnico in nakupijo v njej, kar potrebujejo. Prva inventura je potrdila, da je popoln pregled nad nakupi in da so se potrošniki zelo hitro privadili na naš način poslovanja. Blagovnica je vnesla vsakodnevno in praznično živahnost v ta del popolnoma urejenega dela mesta. Lepo je tukaj podnevi in ponoči.«

Upravnik blagovnice **Janko Petek**: »V blagovnici so se dobro znašli zaposleni in tudi potrošniki. Vse delo poteka v redu in pri naša s seboj vedno nove dodatne izkušnje. Zalaganje blagovnice zahteva skladišče večjih kapacitet. Razvažanje prispelega blaga v odročna skladišča in potem prevažanje v blagovnico veča stroške poslovanja, trati čas vozilom in zaposlenim. Tudi zahtevne stranke priznajo blagovnici založenost s kvalitetnim blagom.

Vsi zaposleni ne prenesejo blagovniške poslovne zahtevnosti in organizacije dela. Izjeme se vrnejo v klasično trgovino. Povsod pride do manjših kadrovskih sprememb.«

**Majda Ornik**, zaposlena v ZVŠ Maribor, izredna študentka: »Kadar sem le v Ptuj, prihajam v blagovnico. Tokrat kupujem pohištvo za sobo doma, v Hajdošah. Vsakokrat si ogledam nekaj od-

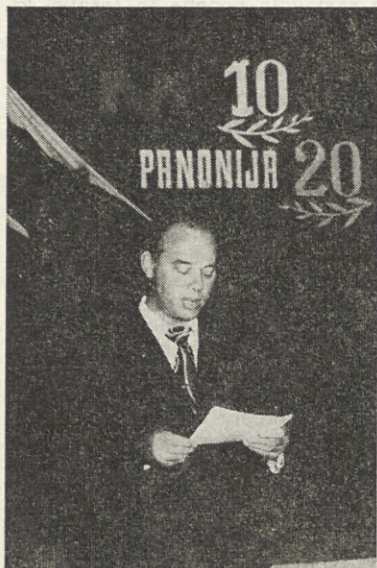
delkov. Tukaj šele vidim, kaj vse je potrebno za gospodinjstvo in za dom in da so potrebna leta za nabavo najnujnejšega. Javno mnenje za blagovnico je zelo ugodno, če poslušam odrasle ali mladino.«

**Jože Kaučević**, pomočnik poslovodje elektrooddelka v II. nadstropju: »Pri nas kupujejo potrošniki iz mesta in s podeželja hladilnike, konservatorje, pralne stroje, trajno goreče peči, glasbila, televizorje, radio aparate in vse, kar je na naših policah. Vseh kupcev ni mogoče poznati, saj vidim med domačimi tudi neznane obraze. Pogledajo, kaj povprašajo, se pomenijo o plačilu in o raznih ugodnostih. Na vprašanje, če so našli, kar potrebujejo, vam odgovorijo: »Zanimivo, marsikaj imate, kar nimajo drugod. Ptuj je

menijo. Po ogledu, se mi zdi vredno varčevati in potem kupiti potrebne in koristne stvari. Zlasti za mlade družine je to pridobitev, ker marsikaj potrebujejo, to pa kupujejo glede na možnosti, ki jih imajo.«

**Franc Mlakar**, poslovodja oddelka za pohištvo:

»Prodajamo kosovno pohištvo, kompletne kuhinje in spalnice. Vsak kupec ima svoje potrebe,



Direktor PE Panonije tov. Branko Gorjup

jem je za Ptuj in za podjetje pravilna in koristna poteza, še posebno glede na blagovnico in na nova večja skladišča ob Rogozniški cesti, ki so za moderno trgovino več kot potrebna. Že sedanji promet v oddelkih obeta nad 50 milijonov din letno. Disciplinirani kader se je vživel, je prizadeven in se je privadil organizaciji dela. Potrošniki-kupci niso samo Ptujčani, temveč tudi iz širše



Majda Ornik



Jože Kaučević

zdaj še bolj privlačen. Če boste vedno tako skrbeli za potrošnike, ne boste praznih rok, zlasti če dajete tudi na kredit in za devize.«

**Marjana Martinčič**, doma iz Ptuja in Marija Flajs iz Lancove vasi, zaposleni v gostinskem podjetju »Haloški biser« Ptuj:



Franc Mlakar

»Že večkrat sva bili tu, saj nankrat ni mogoče vsega pogledati, kar je na policah, stojalih in na obešalnikih, razpostavljeno po oddelkih v pritličju ter v prvem in drugem nadstropju. Kupili sva že več stvari za družino in za dom. Zelo nama je všeč v blagovnici in tudi sodelavke tako



Hilda Arko

želje in okus. Nekateri plačajo takoj, drugi pa prinesejo kreditni ček. Kolikor želijo kupci pohištvo, ki ga še nimamo, si prizadevamo, da bi ga takoj dobili iz tovarn pohištva.«



Slava Čuček

**Hilda Arko**, sodelavka iz kolektiva KB Ptuj:

»Že večkrat sem bila tu in nakupila več stvari za otroka. Tudi otroški in ženski oddelek sta dobro založena. Danes sem se pomudila v gospodinjskem oddelku. Vse povsod presenetni bogata izbira in zelo praktične ter lepe stvari.

Menda so bili v blagovnici že vsi Ptujčani, ali vsaj večina. Zelo se je bomo navadili, kdaj pa kdaj pa nas bo vseeno zaneslo še v klasično trgovino k znancem, kjer smo prej kupovali.«

**Slava Čuček**, poslovodja za otroški oddelek:

»Ker imamo dosti blaga za otroke vseh starosti, imamo stalno mnogo kupcev iz Ptuja in



Janko Petek, upravnik, Štefka Kralj in Tone Klasinc v razgovoru

# blagovnice »M« Panonija

bližnje ter daljne okolice ter celo iz inozemstva. Vse si ogledajo z zanimanjem, mnogi porečejo: Glejte jih, Ptujčane, kaj vse so pripravili za potrošnike v tej svoji lepi trgovski hiši! Zanimivo pa je, da ne pričakujejo samo od nas ljubeznivosti, temveč so tudi sami do nas ljubeznivi.«

**Rado Plohl**, poslovodja oddelka za šport:

»Športne rekvizite kupujejo telovadna društva, šole in prijatelji športa. Lovci najdejo tukaj vse, od puške do municije, ribiči pa pribor za svoj šport. Za otroke kupujejo igrače, otroška kolesa, ponije in dvokolesa, odrasli pa



**Rado Plohl**

mopede in motorje. Malokdo odide, ne da bi našel, po kar je prišel. Navadno prideta oče in mati ali pa mladi par. Otroci so vedno v spremstvu staršev. Zanimivo je, kako točno vedo otroci, kaj bi radi. Kar mislimo si, kako bo za praznične nakupe pred novim letom. Blaga za darila nam ne bo zmanjkalo.«

**Ernest in Rozalija Hüusser**, po službenih opravkih iz Švice v Kidričevem, sta tudi prišla v blagovnico in se ustavila v oddelku za brušeno steklo:



**Na sliki levo: Marjanca Martinič in Marija Flajs**  
**Na sliki spodaj: Ernest in Rozalija Hüusser**

»Prihajava po opravkih v Kidričevo in že nekoliko poznavata Ptuj in okolico. Zdaj sva prav presenečena, da imate tako čudovito, novo, bogato založeno blagovnico. Rada verjameva, da so vaši domačini zelo zadovoljni, da



**Jožica Lepšina**

kupujejo blago, ki se najde navadno samo v blagovnicah v večjih mestih. Skupno z vami sva vesela, da je tudi Ptuj zelo napredoval. Upava, da se bomo kmalu zopet tukaj srečali.«

**Jožica Lepšina**, poslovodja oddelka za stanovanjsko konfekcijo:

»Mnogi ljudje se zvrstijo v našem oddelku. Kupujejo dekorativne zavese, posteljne garniture, odeje, koce, pregrinjala za kavče in fotelje, prte, serviete in drugo. Inozemci, zlasti Avstrijci in Nemci kupujejo narodne vezenine in prtičke, ki nam jih dobavlja Bled. Sedanja bogata izbira vsega zadošča, bomo pa jo še dopolnjevali.«

**Silva Golob**, prodajalka vrtarstva »Florina« iz Maribora:

»Čestitke, praznovanja, gostije, razni jubileji in tudi druge podobne priložnosti nam pripeljejo kupce, ljubitelje rezanega cvetja

in lončnic. Mnogo vsega imamo, celo zaščitna sredstva in umetna gnojila, celo zemljo za cvetice, čebulice in sadike za lončnice. Dobili smo tudi 25 papagajčkov in papagajk. Zlasti otroci so jih takoj opazili. Če jih bo zmanjkalo, jih dobimo še več.

Imamo še poročne šopke, vence za neveste, svečke za torte. Malo pogledajte sem in tja po našem oddelku, pa boste videli, kaj lahko vse prodamo in storimo za stranke.«



**Silva Golob**

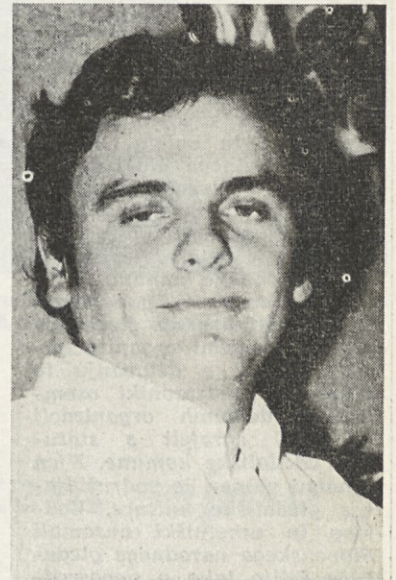
V pritličju marsikdo odide naravnost k mesnici in k sosednji prodajalni, prodajalni kruha.

Poslovodja mesnice **Ivan Planinšek**:

»Vsak dan imamo sveže meso, govedino, teletino, svinjino in perutnino, kar nam dobavljata KIK Pomurka in Ptuj. Dobavitelji sami skrbijo za dobavo kvalitetnega mesa. Seveda ima vsakdo svoje želje in zahteve in te poskušamo v čimvečji meri zadovoljiti. Tudi inozemci kupujejo sveže meso in mesne izdelke. Marsikdo plača z devizami, ker tudi 10%

popust pri več nakupih nekaj znese.«

In tako bi lahko poslušali in zapisovali iz dneva v dan želje



**Ivan Planinšek**

in mnenja kupcev. Mnenja so si podobna: blagovnica v Ptujju je privlačna, moderna dobro založena hiša. Kolektiv blagovnice pa zagotavlja, da si bo prizadeval, da njegovi kupci nikdar ne bodo spremenili dobrega mnenja o blagovnici.

**Slike in tekst**  
**Jože Vrabi**

## ha-ha-ha-ha

V puščavi, nizko nad zemljo letita dva balončka.

Prvi: »Pazi, da se ne nabodeš na kaktussss...!«

Drugi: »Kje pa ga vidišššš...?«

Zajec se je napil. Pijan je legel pod grm in zaspal. Mimo prideta dva sestradana volka in ker se nista mogla zediniti, čigav bo zajec, sta se sprla tako močno, da sta oba zaradi zadanih si ran poginila.

Zajec se zbudi, si pomane oči in se ob pogledu na mrtva volka zgrozi:

»Presneto, kadar se napijem, vedno naredim kako neumnost...!«

Stanko je dobil od mamine prijateljice 50 dinarjev.

»No, kako se reče? Kaj vedno rečem jaz, ko mi očka da denar?« ga hoče spomniti mamica.

Stanko: »Hvala. Je to vse?«

Sonja je nepravilno parkirala avto. Pristopil je miličnik in zahteval vozniško dovoljenje.

Sonja: »Lahko vam ga pokažem, toda takoj mi ga morate vrniti, ker sem si ga sposodila od prijateljice.«



## Mercator – soustanovitelj gledališke komune

Gledališka hiša Drame SNG je bila 20. septembra letos prizorišče slovesnega odpiranja novih poti kulturnega in umetniškega delovanja Drame, Opere in Baleta Slovenskega narodnega gledališča v Ljubljani. V navzočnosti predstavnikov našega kulturnega, gospodarskega in političnega življenja je potekal ustanovni zbor Gledališke komune, ki bo na sodoben način povezovala Slovensko narodno gledališče z gospodarskimi organizacijami. Določila o delovanju te zveze so predstavniki osemnajstih delovnih organizacij in SNG sprejeli s statutom Gledališke komune. Njen osnovni namen je podružbljanje gledališke kulture. Vodstvo in umetniški ansambli Slovenskega narodnega gledališča želijo tako v neposrednem delovanju z delovnimi organizacijami nuditi kulturne dobrine z zavestjo, da je v naši socialistični družbi tudi gledališka kultura del družbenega življenja in ustvarjanja.

V gledališko komunio, ki je organizacijska oblika trajnega sodelovanja Slovenskega narodnega gledališča z delovnimi ljudmi za približevanje, razširjanje in pospeševanje gledališke kulture, smo poleg 17 gospodarskih organizacij vstopili tudi mi, Veletrgovina Mercator.

Kot soustanovitelji Gledališke komune pa bomo člani Mercatorjeve delovne skupnosti poslej življenjsko povezani z obema kulturnima ustanovama, Dramo in Opero.

Na voljo imamo 32 abonmajskih izkaznic, za dva ali več sedežev v Drami in 22 v Operi. Pravično jih bomo razdelili na vse kolektive enot.

Želimo, da ne bi naši sedeži nikdar ostali nezasedeni, zato si v enotah predajajo abonmajsko karto z zavestjo, da ima karta veliko vrednost, predvsem duhovno in da vas obvezuje pred seboj in pred drugimi člani kolektiva.



Če boš zelo pohitela, bova igralce v gledališču dobila ravno pri odstranjevanju šminke.

# Kaj bomo gledali v Drami SNG

Novo gledališko sezono so v Drami Slovenskega narodnega gledališča v Ljubljani začeli s premiero Ruzzantejeve Vdove iz Ankone. Kmalu pa bo na sporedu tudi Shakespearova ljubezenska tragedija Romeo in Julija ter Bücknerjev Vojček.

Tokrat vas želimo na kratko seznaniti s prvimi tremi deli, ki jih boste lahko gledali na odru Drame SNG v tej sezoni. Ker je naša delovna organizacija članica Gledališke komune pri Slovenskem narodnem gledališču, lahko upamo, da nam bodo predstave v Drami odslje veliko bliže. Začutili bomo, da je to naše gledališče, ki nam utegne pomeniti del življenja. V njem si bomo lahko bogatili svoje poglede na svet in na ljudi, smejali se bomo in razmišljali ter tako izpolnili vrzeli v naši vsakdanjosti, ki nas tako rada odvrta od resničnih duhovnih vrednot.

Prvo delo, ki so ga uprizorili v Drami, je Ruzzantejeva Vdova iz Ankone. To je ana izmed najboljših komedij italijanskega komediografa Angela Beolca (1502 do 1542), bolj znanega pod pisateljskim imenom Ruzzante, ki ga je dobil po vlogi šaljičev in burkačev, ki jih je igral v vseh svojih igrah. Osebe v njegovih igrah so žive in govore sproščeno. Glavna zgodba se odvija okoli smešnega starca, ki je zaljubljen v kurtizano Doralice. V tej zaljubljenosti se stari šjor Tomaž oklene svojega služabnika Razanteja, ki je po naravi prekanjen posredovalec ljubezenskih sporočil. Komedijo je režiral Francesco Macedonio, slovenski režiser iz Trsta, nastopajo pa znani igralci kot so Dare Valič, Ali Raner, Alenka Vipotnikova, Štefka Drolčeva, Rudi Kosmač, Tone Gogala, Iva Zupančičeva, Marija Benkova, Lenčka Ferenčakova, Marjan Hlastec in Andrej Kurent.

## TRAGEDIJA PROLETARIATA

V oktobru bodo na velikem odru ljubljanske Drame uprizorili dramo Georga Büchnerja Vojček. Nemški pisatelj in dramatik Georg Büchner je bil rojen blizu Darmstadta leta 1813 in je umrl zelo mlad leta 1837. Študiral je medicino ter se kot napreden mislec boril proti monarhiji in fevdalizmu.

Njegov junak Vojček, po katerem je avtor dal dramo ime, je vojak. Njegova dolžnost je, da brije stotnika in da pomaga zdravniku. Z Marijo ima Vojček otroka. Vojček pa je samo vojak, poslušen mora biti stotniku in zdravniku. Marija mu je nezvesta, čeprav ji prinaša ves denar, ki ga zasluži. Zahotelo se ji je uhanov, cena zanje pa je bila nezvestoba. Dobila jih je. Vojček zve za njeno početje. Sledi ji na ples, da bi se sam prepričal o njenem početju. Tako spozna resnico. Zvabi jo v gozd in jo s smrtno kaznijo za nezvestobo. Po zločinu se Vojček vrne v mesto, toda ljudje opazijo sledove krvi na njegovih rokah, zato zbeži nazaj v gozd. V potoku si skuša sprati kri z rok, pri tem pa utone.

Ljudje, med katerimi živi vojak Vojček, predstavljajo oblast, to je stotnik; inteligenco, ki jo zastopa zdravnik, in proletariat, kamor sodita Vojček in Marija. Obenem je to delo tudi pravo

mojstrstvo besede. Pisatelj je z njim živo prikazal družbena nasprotja svojega časa, hkrati pa je vanj položil vse svoje upanje na boljše odnose med ljudmi. Dramo režira nemški režiser Peter Lotschak, igrajo pa Boris Juh, Mojca Ribičeva, Jurij Souček, Janez Albreht, Boris Cavazza, Janez Hočevar, Angelca Hlebčeto, Bert Sotler, Aleksander Valič, Tone Homar, Danilo Benedičič, Andrej Nahtigal, Helena Erjavčeva, Branko Miklavc in Ivanka Mežanova.

## ROMEO IN JULIJA V SODOBNI IZVEDBI

Ljubezenska tragedija Romeo in Julija je poleg Hamleta verjetno eno najbolj znanih Shakespearovih dramskih besedil, torej sodi med tista dela tega največjega dramatika zahodnega sveta, ki so največ igrana zunaj Anglije. Dramatik in pesnik William Shakespeare je bil rojen leta 1564 v Stratfordu ob reki Avon, severozahodno od Londona, umrl pa je leta 1616. O njegovem življenju je precej znanega, še več pa je ugibanj, kajti njegovo silno razgibano življenje, še bolj pa izredne pisateljske sposobnosti v svetu že več stoletij vzbujajo zanimanje in spoštovanje. Njegovo delo Romeo in Julija je drama nesrečne mlade ljubezni. Napisal jo je po noveli italijanskega pisca Bandella. Drama se dogaja v Veroni, v Italiji. Tragična smrt Romea in Julije in sovraštvo sprtih družin Capuletov in Montegov privlači tako gledališke umetnike kot seveda tudi gledalce. Četudi je drama tragičnega značaja, vsebuje mnogo mladostnih, vedrih in celo šaljivih trenutkov. Poseben čar pa ji dajejo ljubezenski prizori.

V posameznih vlogah bo nastopila vrsta odličnih igralcev Dra-

me. Romeo bo Kristijan Muck, Julija pa Mojca Ribičeva. Druge osebe pa bodo upodobili Maks Bajc, Andrej Nahtigal, Lojze Rozman, Jurij Souček, Tone Homar, Božo Šprajc, Boris Cavazza, Janez Hočevar, Dare Valič, Boris Juh, Danilo Benedičič, Slavka Glavinova, Marijana Brecljeva, Duša Počakajeva in drugi.

Toliko za uvod v letošnjo sezono v Drami SNG.

## ha-ha-ha

V podnajemniško sobo študenta je prišel vlomilec in mu zagrozil:

»Nobenega vpitja, samo denar bom poiskal!«

Študent: »Tudi jaz bom pomagala!«

Janezek učitelju: »Tovariš učitelj, ali se lahko nekoga kaznuje za nekaj, česar ni storil?«

Učitelj: »Naravno, da se ne sme.«

Janezek: »Krasno! Nisem namreč napravil domače naloge.«

V samopostrežni prodajalni fantek z mamico, ki je prišla nakupovat, vzame s police bonbone in jih prične jesti.

»Ali nič ne vidite, kaj dela vaš otrok,« opozori prodajalka fantkovo mater.

Mati nato: »Toda Iztok, saj se vendar ne je tako hitro in grdo.«



Veste, moj mož v gledališču vedno zaspi, zato pa je v postelji vedno buden in svež.



# Zakaj trg ni založen s svežim mesom in mesnimi izdelki?

V zadnjem času je ljubljanski trg slabo založen s svežim mesom in mesnimi izdelki. Vzrok za to je neurejeno tržišče. Odkupne cene žive govedi, prašičev in telet so se v zadnjih 4 mesecih povečale za ca. 20%. Poleg tega pa imamo različne maloprodajne cene po republikah in celo po občinah.

Nezaloženost ljubljanskega trga je problematična že od znane zamrznitve cen, 26. 11. 1971. Maloprodajne cene so zamrznjene v Sloveniji na najnižji ravni. Razlike v cenah mesa na ljubljanskem trgu v primerjavi s cenami v drugi jugoslovanski mestih so 3,00 do 4,00 din višje, čeravno imajo republike Hrvatska, Srbija in pokrajina Vojvodina svojo surovinsko bazo. Za potrebe našega trga se oskrbujemo s surovinami prek 90% v sosednjih republikah ter tako še povečujemo stroške odkupa samega.

Proizvodnja govedi in prašičev

je v Sloveniji v rokah večjih kombinatov, ki imajo v svoji sestavi mesno-predelovalne in klavniške obrate. Zaradi tega je obratna enota Tovarna mesnih izdelkov skoraj popolnoma izrinjena iz slovenskega odkupnega tržišča.

V letu 1972 je EGS ukinila vse prelevmane in carino na goveje meso. Zaradi tega se je začel množični izvoz govejega, junečega mesa ter žive govede predvsem v Italijo.

S povečanim izvozom in večjim povpraševanjem na jugoslovanskem tržišču so italijanski trgovci dvignili odkupno ceno celo za 30 do 40%. Mlado govedo pa so odkupovali celo po 18,00 din za kg žive teže.

Nasprotja pa so nastala tudi na samem slovenskem trgu, saj so občinske skupščine v turističnih krajih postavila višje cene za sveže meso. Za primerjavo navajamo nekaj podatkov:

	Ljubljana	Koper	Razlika
svinjsko meso brez kosti	26,00	28,00	2,00
svinjski kare	25,50	27,00	1,50
juneče stegno brez kosti	33,00	42,00	9,00
juneče pljučna pečenka	46,00	62,00	16,00

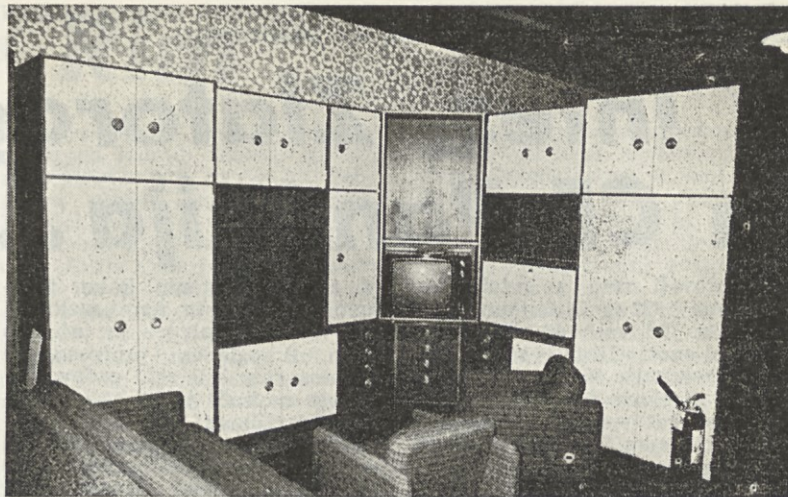
Iste razlike so tudi v drugih krajih na jadranski obali in večjih jugoslovanskih središčih.

V takih spremenjenih pogojih gospodarjenja, večjih potrebah od proizvodnje se dogaja, da je na odkupnih mestih vsa živina prodana v nekaj urah, za gotovino. Ta problem še vedno ni rešen glede nelikvidnosti, nezadostnih obratnih sredstev trgovine in ostalih večjih potrošnikov mesa in mesnih izdelkov. Znano je tudi, da se sredstva oziroma iztržki od mesa in mesnih izdelkov prelivajo v druge namene in se vedno ne vračajo v proizvodnjo.

V mesecu maju je bila cena za žive prašiče 8,80 din, sedaj pa je 10,20 din fco nakladalna postaja. Zaradi takšnega povišanja cen je položaj sedaj tak: cene surovinam so se dvignile za 40%, cene izdelkov pa samo za 10%, ker je

svinjsko meso glavna surovina za proizvodnjo mesnih izdelkov, je jasno, da bi pripeljala povečana proizvodnja spričo današnjih cen surovin naš obrat do občutnih izgub. Po drugi strani pa nas skrbiti velike zaloge masti in slanine, katere v prodaji ne dosega niti 50% žive cene prašiča. Zaradi politike cen, ki štiti potrošnika, nočejo pristojni organi dvigniti cen svežemu mesu, niti izdelkom, zato mesno predelovalna podjetja ne morejo poslovati normalno, oziroma poslujejo v večji meri z izgubo. Zaradi takšnih razmer moramo dostikrat proizvodnjo omejiti, oziroma prodajati samo del blaga iz proizvodnega programa. Vse kvalitetnejše vrste mesa (zadnji deli) pa nameniti izvozu ali drugim tržiščem, kjer dosežemo boljšo ceno.

RUDI MILER,  
direktor OE TMI



Kdo ve, v katerem stanovanju je našla ta dnevna soba svoje mesto. Kupovali so ljudje od blizu in daleč. Najdalj je verjetno romala spalnica v Holandijo

## Mercator na Gorenjskem sejmu v Kranju

PE PRESKRBA ŽE ČETRTEČ ZAPOREDOMA NA GORENJSKEM SEJMU — MNOGI KUPCI SO SE ODLOČILI ZA NAKUP PRI NAS — ESTETSKO PREMALO UREJEN PAVILJON

Med razstavljalci na XXII. mednarodnem gorenjskem sejmu v Kranju, ki je bil v dneih od 4. do 15. avgusta, najdemo tudi Mercator, pravzaprav njegovo enoto Preskrba iz Tržiča. Tokrat so nastopali na tej pomembni gospodarski prireditvi na Gorenjskem že četrteč zaporedoma, čeravno je letos kazalo, da se je ne bodo udeležili. Vzrok temu naj bi bili veliki stroški, kajti razstavljeno blago se je prodajalo s 5% popustom, ki ga delno (2%) pokriva občinska skupščina od plačanega prometnega davka, 3 odstotke pa mora kriti razstavljavec sam. Kljub težavam, ki so zavirale odločitev PE Preskrba, so se dokončno odločili, da na sejmu gredo. O tem je povedal tovariš Marjan Gradišar, komercialist pri PE Preskrba, tole:

»Na gorenjski sejmu smo morali iti, da obdržimo kupece. Zlasti je to pomembno za nas zdaj, ko je v Kranju odprta nova blagovnica Globus.

### PREMALO STORJENEGA ZA IZGLED M PAVILJONA

Na sejmu smo kupcem nudili pohištvo, gospodinjne stroje, nekaj tekstila in pa gostinske usluge v bifeju, ki je bil poleg tistega od Živil iz Kranja, edini na sejmu.

Razstavljali smo na 320 m<sup>2</sup>, kar je bilo odločno premalo, poleg tega pa tudi izgled našega paviljona ni bil ravno hvale vreden, če smo ga primerjali z drugimi. Beseda je tekla o tem in tovariš Gradišar je dejal:

»Za ureditev paviljona bi potrebovali nekaj več sredstev, vendar enota tega sama ne zmore. Želimo si več sodelovanja z matično hišo.

Gorenjski sejmu je potrošniški sejmu in ga sploh ne moremo primerjati na primer z zagrebškim velesejmom. Namenjen je potrošnikom, ki se radi odločajo za nakupe, ker jim razstavljavci na sejmu nudijo popust in možnost nakupa na kredit. Vendar to ni navadni »vašar«, kot to nekateri menijo.«

### KLJUB TEMU ODLIČEN PROMET

Čeprav naš paviljon ni bil eden tistih bolje urejenih, so ljudje radi nakupovali pri nas. Triindvajset zaposlenih, od tega 6 rednih delavcev PE Preskrba in drugi honorarni, vsi študentje, so neumorno delali kljub hudi vročini, ki je vladala tiste dni. Promet v našem paviljonu je bil velik, kar zgovorno kažejo številke za prvo nedeljo, ko je imel bife 4.780 din prometa, oddelek s tekstilom, kjer so, mimogrede povedano tudi brezplačno zarobili zavese, 25.000 gotovinskega prometa. Pohištva so na ta dan prodali za 60.000 din, na kredit pa za 90.000.

Kupci so prihajali od vsepovsod, tudi tujcev je bilo dosti. Celo neki nizozemski turist si je izbral spalnico v našem paviljonu.

Ob koncu lahko zapišemo, da je bil XXII. gorenjski sejmu, ki ga je obiskalo okoli 160.000 ljudi, uspešen za Mercator oziroma PE Preskrba.

N. L.

## Nesreča sodelavke

Pred tremi meseci, natančneje 10. julija, se je v prometni nesreči poškodovala naša sodelavka iz aranžerskega oddelka Marina Ulčnik.

Nekaj pred drugo uro tistega dne sta se s sodelavcem Andrejem s kombijem vračala na upravo. Na križišču Aškerčeve in Gorupove ceste je prišlo do trčenja, pri katerem je Marina dobila poškodbe na nogah.

Dogodek nas je presunil. V naših srcih so se znova in znova rojevale neštete dobre želje, namenjene Marini, ki ji je le en usoden udarec pločevine ob pločevino prekrizal poprejšnje načrte in jo za nekaj časa vzel iz naše sredine.

Marina se še vedno zdravi, mi vsi pa ji želimo, da čimprej okreva in se zdrava in vedra zopet vrne med nas.

L. N.



Čeprav naš razstavljalni prostor ni bil eden tistih »nobel« na pogled, so kupci radi nakupovali pri nas. Privlačili so jih prijazni prodajalci in kvalitetno blago?

# V Intes, Zlatorog in CE Panonija...

Odpotovali smo z avtobusom 26. junija 1972 iz Ljubljane proti Štajerski. Od vseh 46 učenk pri poslovni enoti »Hrana« se je udeležilo ekskurzije 36 učenk in trije učenci, direktor poslovne službe »Hrana«, šef splošne službe tovarišica Ivanka Šega, predsednica delavskega sveta enote tovarišica Zora Petric, ter inštruktorici tovarišica Franja Kraker in Slavka Kastelic.

V živilskem kombinatu »Intes« Maribor nas je lepo sprejel generalni direktor tovariš Vlado Steblovnik. Oba proizvodna obra-

ta, tovarna testenin, kakor izdelavo fritatov sta nam razkazali inž. Vladka Malenca in inž. Ida Rajh. Z ogledom proizvodnega procesa smo bili zelo zadovoljni. Za vse navzoče je bil to poseben dogodek. Zlasti nas je presenetila čistoča, ter delovna disciplina vseh zaposlenih. Zelo zanimiv je bil ogled izdelave makaronov, špagetov, rezancev, fidelinov in drugih testnin za juho. Prav tako je zanimiva proizvodnja zlatih kroglic — zlatih fritatov in koki kruhovih kock. Za strokovna po-

ma, ki sta nam razlagali proizvodni proces, lepo zahvalili. Vsi smo bili prijetno presenečeni, ko so nam razdelili vzorce njihovih izdelkov, saj se bomo o njihovi kakovosti lahko prepričali tudi s poskušnjo doma.

Nato smo si ogledali proizvodnjo tovarne »Zlatorog«. Ker je bil generalni direktor odsoten, nas je sprejel tovariš Andrej Hočevar. Vse obrate nam je razkazal tovariš Peter Jaki, tehnik. Z zanimanjem smo si ogledali obrate kozmetike, mila, sprejev, detergentov. Tovariš Jaki je strokovno pojasnil proces dela pri vsakem stroju posebej. Prav posebno skrb vodi ta delovni kolektiv za embalažo za svoje izdelke. Zavedajo se velike važnosti lepote izdelave embalaže, saj to izredno veliko pripomore k prodaji tako pakiranega blaga.

Tudi njim smo se zahvalili za vzorce njihovih proizvodov z obljubo, da bomo v bodoče lažje prodajali njihove izdelke, ker bomo tudi kupcem marsikaj lahko o njih povedali, kar nam do sedaj ni bilo razumljivo.

Ob prihodu v Ptuj so nas sprejeli direktor naše poslovne enote tovariš Branko Gorjup, sekretar enote tovariš Franc Zadravec in upravnik nove blagovnice tovariš Janko Petek. Razkazali so nam vse prostore blagovnice, za katero je predvidena otvoritev v mesecu avgustu.

Pri kosilu v hotelu Panonija sta nas gostila naša enota Pano-

nija Ptuj in pa živilski kombinat »Intes« obrat »Vinko Reš«. Prepričali smo se, da so njihove torte res odlične.

Popoldne smo si ogledali Ptujski grad in muzej. Na vprašanje, kaj nas je na poti po Štajerski pripeljalo v Ptuj, res ni bilo težko ugotoviti. To je bil prav gotovo muzej v gradu z vsemi eksponati, ki so tu izredno dobro ohranjeni.

Vodič, ki nas je vodil iz sobane v sobano, nas je poleg vsega razstavljenega, tudi istočasno popeljal daleč nazaj v zgodovino gradov. Za ogled tako zanimivega muzeja je čas vedno prekratek. Tako nas je čas prehitel, da si nismo mogli ogledati tudi arheološkega dela muzeja.

V Ljubljano smo se vrnili srečni in zadovoljni, saj so učenke poskrbele za kratek čas s pesmijo. **A. Š.**

## ha, ha, ha

Mali Marko je šel s svojo sestro na baletno predstavo. Ko vidi, da vsi plesalci plešejo na konicah prstov, jo vpraša začudeno:

»Zakaj pa vendar ne vzamejo večjih plesalcev —...?«

»Pojej že vendar svoj kruh,« pokara mati malega Iztoka.

»Zakaj?«

»Da boš postal velik in močan.«

»In zakaj naj bi postal velik in močan?«

»Da boš lahko dobro delal.«

»Toda zakaj naj bi dobro delal?«

»Da boš služil vsakdanji kruh.«

»Toda saj veš mamica, da kruha jaz sploh ne maram...«



»Hranini« učenci (res, da gre bolj za učenke) na gradu Ptuj



Učenke pri vodnjaku na Ptujem gradu



Med vrtnicami v parku na Ptujem gradu. Barvni posnetek je seveda lepši

## Srečanje borcev NOB

Kot vsa leta nazaj, smo tudi letos pripravili skromno slovesnost v počastitev 4. julija — dan borca. Udeležili so se je naši sodelavci-borci.

V OE Mercator je zaposlenih več bork in borcev NOB. Zal na srečanju, ki je bilo 7. julija v Peklu pri Borovnici, ni bilo vseh.

Ob prihodu je vse zbrane pozdravil predsednik osnovne organizacije sindikata tovariš **Oton Aljančič**, ki je v svojem govoru orisal pomen NOB in ljudi, ki so se vanj vključili.

Neprecenljiv je delež naših

borcev, ki so za vsako ceno, tudi za ceno življenja z uporno pestjo branili svojo zemljo, nje svobodo in prihodnost. Ti isti ljudje so se zbrali na tovariškem srečanju in obujali spomine na nekdanje dni, zapeli pesmi, ki so jih ničkolikokrat bodrile v boju.

Borcem smo ob tej priložnosti poklonili tudi skromno knjižno darilo kot spomin na srečanje. Vrste naših borcev bodo z odhodi mnogih v pokoj vsako leto redkejša, zato si tembolj želimo, da se kmalu in še bolj polnoštevilno spet snidemo.



Zapeli in zaigrali smo veselo, tako od srca

# Sindikalni izlet v Rim

Štiridnevno potovanje v »večno mesto« je bilo enkratno doživetje. Toliko kulturne zapaščine, kot jo ima Rim, ima le malokatero mesto na svetu. Blago podnebje in nenehno bedenje nad dragocenostmi preteklosti, sta dva od činiteljev, ki sta pripomogla, da se je tu ohranilo toliko znamenitosti.

Iz Ljubljane smo se odpeljali v četrtek, 21. septembra ob 6. uri. Bilo nas je 106 udeležencev. Pot nas je vodila prek Postojne, Sežane, Opčin, Mester, mimo Bologna in Firenc do prvega daljšega postanka v slovitom Orvietu, kjer sta doma vinarstvo in umetna obrt. Ogledali smo si cerkev, ki je grajena v romansko gotškem stilu in so jo gradili od leta 1290 do 1319. Na pročelju je čudovita rozeta, ki je ena najlepših v Italiji.

Vozili smo po dveh glavnih italijanskih avtocestah, Serenissimi in Stradi del sole. Gradnjo in popravila avtocest financirajo iz pobranih cestnin, največji del sredstev pa prispevajo velika podjetja, ki imajo ob avtocestah svoje bencinske črpalke, trgovine in restavracije. Obe avtocesti sta speljani izven mest, zato so ti nakupovalni centri za turiste nepogrešljivi. Tu dobite vse prehrambene izdelke, spominke, galanterijo pa seveda hladna in topla jedila, resda za malo več denarja kot v mestih.

Glede višine cestnin bi težko sodila ali so visoke ali zmerne, povem lahko samo to, da smo za 50-sedežni avtobus plačali v eno smer 10.000 lir.

## DEŽELA KORUZE IN VINSKE TRTE

Vso pot sta nas z obeh strani spremljala skrbno obdelana koruzna polja in vinogradi. Polenta je poleg makaronov italijanska nacionalna jed, da o dobrih vinih ni potrebno še posebej pisati. V Italiji velja zakon o pridelovanju vin, ki zahteva, da morajo biti povsem naravna, brez kakršnih koli umetnih dodatkov.

Koruzna in vinska trta pa nista edini kulturi, ki smo ju srečali na svoji poti. Videli smo še prostrane nasade riža, sladkorne pese in sadja. Gozdom ima Italija malo in kar pogrešal si razgibano domačo pokrajino.

## KAOS NA CESTAH

Zvečer ob 8. uri smo prispeli na cilj. Naša pot je bila dolga blizu 800 km. Mesto se je kopal v nešteti barvah, ki so jih odsevale neonske reklame in napisi. Prvi vtis, ki sem ga dobila o mestu, je bila ugotovitev, da prevladujejo nizke stavbe, da so pločniki skoraj prazni, medtem ko je bil promet na ulicah nepopisno gost. Kolone so bile po vseh cestah. Avtomobili so vozili vsevpred in tistemu, ki je prihajal iz stranske ulice na glavno ni bilo treba nič kaj dolgo čakati, ker je enostavno izsilil prednost. Značilno za rimske voznike je tudi to, da silno radi trobijo, če se promet odvija prepočasi. Zares, na cestah vlada popolna zmeđa, a začuda večjih zastojev ni. Prevladujejo vozila domače proizvodnje, predvsem manjša, saj je splošno znano, da imajo Rimljani seveda tisti z debelejšo listnico, po dva avtomobila, za mestni promet najraje Fiat 500.

Rimski promet smo občutili tudi ponoči, ko nas je nenehno prebujal. Predvsem so delali hrup tramvaji, ki vozijo vso noč. Tudi avtomobilski promet sploh ni zamrl.

## RIM VEČNO MESTO

Petek smo izkoristili za ogled mesta. Vreme nam je bilo naklonjeno. Bil je lep sončen dan. Dopoldne smo si ogledali znamenitosti antičnega in srednjeveškega Rima.

Pričeli smo s Piazza Venezia, trgov, kjer se stekajo vse glavne prometne žile Rima. Občudovali smo Palazzo Venezia iz 15. stoletja in Bazilico S. Marco, še prav posebno pa ostane v spominu veličasten spomenik, imenovan Vittoriano, ki simbolično prikazuje boj italijanskega ljudstva za zedinjenje. Tu je tudi spomenik Victoriju Emmanuelu II, borcu za združitev Italije.

Zatem smo se povzpeli na enega izmed sedmih rimskih gričev, na Campidoglio, ki je bil religiozni center antičnega Rima. Kapitol nam je dobro znan iz zgodovine, kajti tam so zahrbtno ubili Julija Cezarja. V senatorski palači iz 13. stoletja ima danes svoj sedež rimski župan. Tu sta še dve lepi palači, Palazzo dei Conservatori in Palazzo dei Musei. Tu so shranjene umetnine znanih umetnikov, kot so Tintoretto, Van Dyck, Dosso Dossi, Veronese, Parmigianino. Žal za podrobnejše ogled nismo imeli časa in smo se pač morali zadovoljiti le z ogledom stavb in izčrpno pripovedjo vodiča.

Nedaleč od Kapitola je Forum Romanum, nekdanji politični in družabni center. Tu je bila zibelka rimske civilizacije, tu se je trgovalo, javno debatiralo in sodilo. Danes so tu le ostanki. Vsak kamen, vsak steber ima svojo tiščo in še večletno zgodovino in šele, ko zveš o njihovem poreklu, ti ruševine pomenijo mnogo več.

Tudi Colosseum, nekdanji rimski amfiteater, kjer so se odigravale gladiatorske igre, za katerega se sliši, da ga hoče kupiti za milijon dolarjev neki Američan, smo si ogledali. Datira iz časov rimskega imperija, tam z leta 70. Sprejel je lahko 50.000 obiskovalcev. Doživel je že nekaj obnovitev in ravno pravi čas smo še ujeli za ogled, ker so dostop že čez nekaj dni, zaradi rekonstrukcije zaprli.

Vsepošod smo naleteli na pisano množico turistov. Največ je bilo angleško govorečih in morali smo biti zelo disciplinirani, da smo se obdržali skupaj in sledili razlagi vodiča. Razdeljeni smo bili v tri skupine, po avtobusih.

Težko je soditi, katera zgradba v Rimu naredi najgloblji vtis na obiskovalca. Ljudje smo različni, vendar poznavalci trdijo, da je ena najlepših znamenitosti Pantheon. To je edino pogansko sveetišče, ki je ohranjeno, vendar so ga v kasnejši dobi spremenili v krščansko cerkev. Tu so pokopani nekateri pomembni italijanski možje, tako na primer slikar Raffaello.

Popoldne smo si ogledali moderni del mesta, ki je seveda takšen kot vsa sodobna mesta, s ši-

rokimi avenijami, zelenicami, številnimi velikimi stanovanjskimi bloki. Ogledali smo si tudi baziliko Sv. Pavla izven obzidja, ki mi je bila od cerkva, ki smo jih jih videli, najbolj všeč. Seveda pa je med 600 cerkvami v Rimu gotovo še nekaj lepših. Že sam prostor pred cerkvijo s skrbno negovanimi zelenicami in mogočnimi palmami deluje nekam veličastno. V cerkvi so umetnine iz raznih obdobij, čeravno je mnogo odličnih kopij, ker je cerkev v 19. stoletju pogorela in je bilo marsikaj uničenega. Posebnost so medaljoni na stenah, v katerih so bili naslikani vsi papeži, 263. zadnji, še živeči, pa je bil osvetljen. Videli smo še nešteto dragocenosti, ki so jih podarili verniki ali pa kralji in cesarji.

Najbolj mračen vtis na človeka pa naredi ogled rimskih katakomb. Bili smo v katakombah Sv. Calixtusa. Tu je bilo 85.000 grobov in grobnic. Labirint hodnikov se razteza na ogromnem območju tudi do 50 m globoko pod zemljo. Od grobov, ki so bili kar v nadstropjih, je ohranjen le še eden, druge pa so že odkopali.

Večerni ogled Rima je tudi nekaj posebnega. Izredno lepo je pri Fontani di Trevi, vodnjaku želja, kjer so kar naprej leteli kovanci v vodo. Tri novčice pa je menda vsak vrgel za tri želje, ki se ti prav gotovo izpolnijo. No, meni se zaenkrat še niso, pa čeprav sem kovance metala po vseh pravilih. Stopila sem na levo nogo in trikrat vrgla po en kovanec prek desne rame. Pa ne mislite, da smo bile samo ženske tako vraževerne, tudi moški so vneto metali.

Tudi Piazza Navone je ena izmed točk, ki so še bolj privlačne zvečer. Tudi tu je izredno lepa fontana, na trgu pa je polno slikarjev, ki prodajajo svoje stvaritve, slikajo in portretirajo. Piazza Navone je rimski Montmartre.

Na poti v hotel smo se peljali tudi po znani rimski ulici Via Veneto, kjer so številni lokali in lokalčki za tiste, ki imajo malo več v denarnici. Tu se večkrat zadržujejo tudi filmski ljudje, če se seveda ne zabavajo v kateri izmed privatnih vil na periferiji Rima.

Tudi znane španske stopnice smo videli in se tudi spustili po 137, kolikor jih štejejo.

Drugi dan bivanja v Rimu smo imeli tudi lepo vreme. Dopoldne smo odšli v Vatikanski muzej in cerkev Sv. Petra. V muzeju je shranjenih na tisoče dragocenosti, še prav posebno impresivni pa so številni gobelini, ki se razprostirajo po več sto kvadratnih metrih. Na milijone vbodov je v njih, saj so enega delali po trideset let. Designe za stenske preproge sta naredila Rafaelo in Leonardo da Vinci. Posebno pomembna je Sikstinska kapela, ki so jo slikali nepozabni umetniki kot so Michelangelo, Rosselli, Botticelli, Signorelli, Perugino. Zanimiva je tudi galerija zemljevidov, kjer so na stenah prikazani zemljevidi vseh obdobij italijanske zgodovine.

Vatikanska knjižnica ima pol milijona knjig in 60.000 rokopisov. Knjige so zaklenjene v omarah, ki se odpirajo le ob določenih priložnostih.

(Nadaljevanje na 29. strani)



To je le del udeležencev izleta v Rim. Bilo nas je sicer trikrat več



Jani Zavrl v akciji

## Sindikalni izlet v Rim

(Nadaljevanje z 19. strani)

S tem je bilo naše potepanje po večnem mestu končano. Čeprav nam je bil čas skopo odmerjen, smo videli vse pomembnejše znamenitosti Rima.

Popoldne smo imeli prosto in ni potrebno posebej pisati o navalu Jugoslovanov na trgovine. Tudi v Rimu obstaja trg à la Ponte Rosso...

Zadnji večer smo končno prišli skupaj vsi udeleženci izleta. Zbrali smo se na Frascati, v tipični rimski »Betoli«. Frascati je prijeten kraj, oddaljen 20 km od Rima in leži v Rimskem gričevju. Topla sredozemska klima omogoča, da tu raste odlična trta in seveda se prideluje tudi odlično vino, ki pa ni tako nedolžno, kot je sprva kazalo. Marsikatere mu se je počeno zavrtelo, a k sreči je močno začinjeno narezek malo ublažil težave, ki so nas napadale. Sicer pa je imel frascati velike zasluge za dobro voljo. Družabni večer, kot smo ga imenovali, je potekal v znamenju tekmovanja, ki ga je napovedal eden izmed avtobusov, ki je tudi zmagal, saj so bili tam zares dobri »glasbeni umetniki«. Ne bi jih naštevale, ker bi jih drugače hoteli še kje drugje angažirati!? Tudi druga dva avtobusa nista bila od muh, požela sta uspehe v petju in v pitju. Sicer pa moram o tem molčati, ker je to javna tajna.

Smeh in slovenska pesem sta odmevala v toplo rimsko noč. Prijetno potovanje je bilo zaključeno in zgodaj zjutraj smo v avtobusu zapeli tisto znano, »Arrivederci Roma«.

Nazaj grede smo se ustavili v Firencah, kjer smo si ogledali najpomembnejše znamenitosti, na primer Piazza della Signoria.

Nada Lombardo

# Mar spet boj za obstanek?

Pravijo, da je začetek vedno najtežji. NK Mercator se je tega dobro zavedal in je zato napel vse moči, da bi se v prvem letu svojega nastopa v II. zahodni nogometni ligi v njej tudi obdržal. Bili smo priča ogorčenemu boju kluba za obstanek v ligi, na koncu tekmovanja pa je Mercator zaslužen zasedel solidno dvanajsto mesto med osemnajstimi klubi. Za takšen uspeh moramo pohvaliti prav vse igralce, pa tudi vodstvo kluba je storilo vse, kar je bilo v njegovi moči. Po končani sezoni je klub zapustilo nekaj igralcev. Omenili bi Čeha, Kokota, Zakulo, ki so prestopili k drugim klubom, Bajca, ki je prenehal igrati zaradi študija. Klub je nekaj mlajših igralcev prepustil Ljubljani, ki je izpadla iz II. zahodne nogometne lige. Klub se je torej moral okrepiti z novimi igralci, predvsem mlajšimi. K Mercatorju so prišli Jani Zavrl in Jakopič iz Ljubljane, Kitič iz kranjskega Triglava, Kapidžić iz ljubljanske Olimpije. Dobri poznavalci viškega ligaša so mnenja, da je klub v letošnji sezoni nekoliko močnejši, saj je za njim 34 težkih tekem v drugoligaški konkurenci.

Trener Ziković, ki je tudi v novi sezoni učitelj viških nogometašev, je odločil, da bo moštvo igralo proti vsem nasprotnikom odprto, brez bunkerja. To je vsekakor dvorezen meč, toda trener zaupa svojim varovancem.

Po nekaj odigranih tekmah v novi sezoni nikakor ne moremo biti zadovoljni z dosežki Mercatorja. Predvsem to velja za tekme na domačem terenu. Premagana je bila sicer Reka, vendar sta izgubljeni tekmi s Segesto in Trešnjevko. Takšen spodrseljaj si Mercator ne bi smel privoščiti. Po drugi strani pa je moštvo zabeležilo nekaj dobrih rezultatov na gostovanjih. Med drugim je igralo v Mariboru z bivšim mariborskim prvotigašem. V tekmi za jugoslovanski pokal je Mercator po hudem boju izgubil tesno z Olimpijo, pri čemer je bil sodnik občutno naklonjen prvotigašu.

Prepričani smo, da bo Mercator v naslednjih tekmah zaigral tako, kot zna in da bo popravil svoj položaj na lestvici. Kaj o tem meni okrepitev Mercatorja, Jani Zavrl?

»Po svoji kvaliteti spada Mercator v sredino lestvice. Žal pa smo nesrečno izgubili doma dve tekmi s slabšimi nasprotniki. Sploh sem opazil, da igramo z močnejšimi nasprotniki boljše, slabše nasprotnike pa nekako ne

vzamemo dovolj resno, kar se nam je maščevalo. Zato bomo v prihodnje vse tekme igrali s polno odgovornostjo.«

»Kako si zadovoljen v novem klubu?«

»Z vsemi igralci Mercatorja sem se poznal že prej, ko sem igral še pri Ljubljani. V klubu igra tudi moj brat. Nova sredina me je sprejela pristržno tako, da se počutim, kot bi že leta igral v Mercatorju.«

»Si zadovoljen s svojo igro?«

»Ne povsem. Mislim, da bi dal veliko več v obrambi, žal pa moram zaradi klubskih interesov igrati v napadu levo zvezo.«



— Kakšen detektiv vendar ste!? Ali ne vidite, da je imela dama prej drugo anatomijo telesa?

»S katerim igralcem Mercatorja se med igro najbolj razumeš?«

»S Cornom, ki igra levo krilo. Na treningih igrava vedno skupaj, kar se pozna tudi na tekmi. V vsakem trenutku vem, kaj bo Corn naredil oziroma kam bo stekel, enako tudi on zame.«

»Kakšne so tvoje želje za prihodnost?«

»Da bi uspešno dokončal šolo ter da bi čimveč pomagal Mercatorju za dobro uvrstitev. Seveda pa kot mlad igralec še vedno mislim na Olimpijo, kjer sem tudi začel z nogometom. Mislim, da nisem neskromen, če si želim zaigrati v zeleno-belem dresu.«

Ker poznamo Janijeve kvalitete, se nam zdi njegova želja čisto realna. Dokler pa se mu želja ne uresniči, ga bomo radi gledali v belem dresu Mercatorja s številko 10 na dresu.

## Naš Tonči Hočevar na Olimpiadi

Še pred meseci smo v našem glasilu skupno s članom našega kolektiva Tonetom Hočevarjem ugibali, ali bo dobil vstopnico za München.

Izpolnil je vse predpisane norme in tako postal olimpijski kandidat. Barve naše države je branil v kajaku na divjih vodah.

»Res je, da je glavno sodelovati, vendar boril se bom, kolikor se bom mogel. Računam na 13. mesto, če bo šlo vse po sreči,« mi je pripovedoval pred odhodom.

Danes že lahko zapišemo, da je Tonči osvojil 14. mesto in mu za to iskreno čestitamo.

L. N.



**Mercator**

Glasilo delovne skupnosti veletrgovine »Mercator«, Ljubljana, Aškerčeva 3 — Izdaja centralni delavski svet veletrgovine »Mercator« — Izhaja enkrat mesečno — Ureja uredniški odbor: Edo Božič, Danilo Domajnko, Branko Gorjup, Kancijan Hvastija, Nada Lombardo, Marjan Pogačnik, Jože Rener, Janez Rozman, Mirko Rupelj, Stane Vrhovec, Ivanka Vrhovčak — Glavni urednik: Marjan Pogačnik — Odgovorna urednica: Ivanka Vrhovčak — Tiska: tiskarna »Toneta Tomšiča«, Ljubljana Oproščeno temeljnega davka od prometa proizvodov

## Popestritev športne aktivnosti

Fantje, ki sestavljajo ekipo rokometnega kluba Mercator, so z vso resnostjo prijeli za delo. Z 10. septembrom so se pričela tekmovanja in so pred tem trenirali kar vsak dan.

Pri nakupu opreme sta jim z denarnimi sredstvi pomagali osnovna organizacija sindikata in mladinska organizacija, nekaj pa so prispevali sami.

Rokometni klub Mercator je registriran v ljubljanski medobčinski ligi, ki zajema šest klubov. V sezoni bodo odigrali 12 tekem.

Trenirajo na športnem parku Svobode v Gerbičevi.

V ligi so novinci in upajo, da se bodo obdržali v njej. Do sedaj so odigrali šest tekem, od katerih so dobili le eno, toda do konca je še nekaj priložnosti.

Z vsem veseljem se bodo naši fantje odzvali kakšni prijateljski tekmi z moštvom katere izmed naših enot. O tem se lahko dogovorite s tovarišem Mitjom Garbajsom, Mercator, skladišče, Tobačna 7 — telefon 21 145, ki pričakuje že vaše prve odzive.