

# Odprtost v poslovnem sodelovanju dveh sozdov

Ljubljana, 23. 9. 1986 — Srečanje članov poslovnih odborov sozda Emona in sozda MERCATOR-KIT so namenjena izmenjavi pogledov na medsebojno poslovno sodelovanje in iskanje možnosti za razširitev njegove vsebine kot tudi oblike.

Poslovska odbora sta se srečala na razgovoru 23. septembra letos. Razgovor sta vodila predsednika obeh sozdov, Borut Šnuderl in Miran Goslar.

## Na notranjem trgu za vzajemno odprtost

Jedro razgovora in sprejetih sklepov in stališč predstavlja področje blagovnega prometa tako na notranjem kot zunanem trgu. Medsebojno poslovno sodelovanje, predvsem na notranjem trgu — (SOZD Emona je po obsegu 2. največji poslovni partner sozda MERCATOR-KIT) — je zadovoljivo in dovolj odprto, sta v pogovoru menili obe strani. Kljub temu pa je treba na v nadaljnjem dogovarjanju in medsebojnem usklajevanju še rešiti nekatera odprta vprašanja, kot so: grosistična oskrba s sadjem in zelenjavo maloprodajne mreže obeh

sistemov, omejitev grosistične oskrbe zgolj na dopolnilne programe, s skupnim dogovorom omejiti ali pa omiliti ekskluzivnost uporabe hladilne tehnike v maloprodaji zgolj za proizvode njenega lastnika, še širše odpreti vrata plasmaju izdelkov, ki prihajajo iz proizvodnih organizacij iz sestava obeh sistemov (tistih, ki ne pomenijo enakih ali identičnih proizvodov). Poslovni interes naj se ne kaže samo v odpiranju ali zapiranju medsebojnih blagovnih tokov, temveč tudi v opredeljevanju in iskanju skupnih stališč, ki zadevajo politiko odrejanja družbenoekonomskega položaja trgovine in sodelovanju z večjimi proizvodnimi sistemi. Prilika, da se izkaže skupen poslovni interes, je že v pripravah na uresničevanje sprememb in dopolnitev zakona o blagovnem prometu, ki zadevajo organiziranost trgovine na debelo. Še bolj pa ob pripravah na sprejem družbenega dogovora kot akta, ki naj bi ob za-

konu še urejal področje trgovine na debelo. Na podlagi skupnih interesov naj se oblikujejo tudi strokovna mnenja in argumenti do politike, ki določa ekonomski položaj trgovine in njene vloge v gospodarstvu, prav tako pa naj se skupen poslovni interes izraža tudi v odnosih z velikimi proizvodnimi sistemi.

## Izmenjava storitev firm obeh sozdov v tujini

Programa vključevanja sozdov v mednarodno oziroma zunanjetrgovinsko menjavo sta povsem različna, vendar bi tudi na tem področju koristila izmenjava storitev firm, ki jih imata oba sozda v tujini. Še bolj pa bo koristna izmenjava strokovnih izkušenj in skupno oblikovanih mnenj do zakonodaje in drugih državnih ukrepov, ki krojijo usodo zunanjetrogovinskih ozdov.

Nadaljevanje na 2. strani

Glasi je namenjeno na naslov:



Glasi delavcev in združenih kmetov sozd Mercator — Kmetijstvo Industrija Trgovina

Leto XXIII

Ljubljana, oktober 1986

št.: 10

M-KK Sevnica povečuje izvoz  
Albin Ješelnik

# Kmetijsko oskrbno središče bodo odprli prihodnji mesec

Kmetijski kombinat Sevnica ima dve poglavni kmetijski kulturi, ki ju uspešno prodaja na tuja tržišča: hmelj in jabolka. Zlasti s hmeljem ima kombinat bogate izkušnje, saj ga izvažajo že od leta 1959.

Ob postavitvi nasadov hmelja niso pričakovali, da bo tudi sevniško območje nudilo tako dobre pogoje kot Savinjska dolina. Izkazalo se je, da je njihov hmelj celo boljši od savinjskega; kar 80 odstotkov prve kakovosti. Goje predvsem savinjski goldding, imajo pa tudi auroro, medtem ko so druge vrste opustili. Letošnje leto za hmelj ni bilo najboljšo. To se odraža na njegovi kakovosti. Pestila ga je suša in zato tudi količinsko pridelok ni

nadpovprečen.

Kljub vsemu so pridelali okoli 110 ton hmelja, od česar bodo 75 ton izvozili s posredovanjem Hmezada, ki izvažajo za njihov račun. Vrednost celotnega izvoza hmelja je 250.000 dolarjev, kar je 10 odstotkov več kot lani, kajpak ob večji količini.

V zadnjih letih Mercator-KK Sevnica izvažajo tudi jabolka, ki jih kupujejo v ZRN, Avstriji in Italiji. Letos so izvozili le okoli 20 ton, a pravijo da si izkušnje pri tem iz-

vozu šele pridobivajo in ga nameravajo v prihodnjih letih še povečati. 100 ton je zanje neznatna količina — letno pridelajo namreč 2500 ton kakovostnih jabolka.

V Sevnici te dni zaključujejo drugo večjo naložbo, od kar so se združili v SOZD Mercator. Prva je bila hladilnica na Blanci, sedaj pa končujejo gradnjo Kmetijsko oskrbnega centra.

V tem središču bodo oskrbovali kmete kooperante z vsemi reprodukcijskimi materiali — od gnojil, zaščitnih sredstev, močnih krmil, rezervnih delov — in z mehanizacijo.

V zgradbi bodo prodajali tudi gradbeni material. Poleg trgovske dejavnosti bo tu še mehanična delavnica za potrebe družbenega in zasebnega sektorja, hkrati pa bodo v njem shranjene še občinske blagovne rezerve.

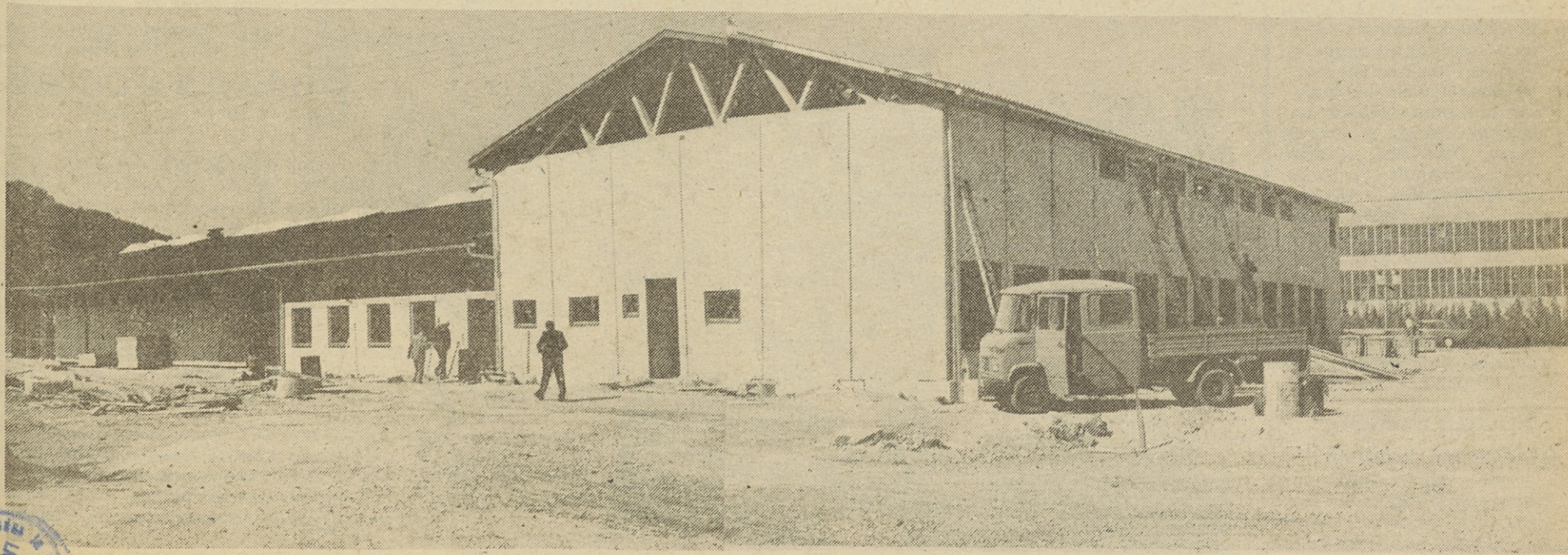
Kmetijsko oskrbno center bo imel 2700 kvadratnih metrov pokritih površin ter 800 kvadratnih metrov pod nadstreškom in okoli 8000 kvadratnih metrov zunanjih skladišč. Imel bo tudi lastni industrijski tir.

Z gradnjo so pričeli 25. 12. 1985, za izvajalca pa so izbrali GIP Beton Zasavje, TOZD Sevnica, pri čemer je Mercatorjeva

toz Investa sodelovala pri izdelavi načrtov in dobavi opreme.

Med gradnjo so nastale precejšnje finančne razlike med predračunsko in končno vrednostjo. Predračunska vrednost ob začetku del je bila 215 milijonov dinarjev, končna cena objekta pa bo okoli 600 milijonov. Vzrok za tako veliko podražitev je povečan obseg gradnje in razširitev namembnosti stavbe. Prvotno so predvidevali le gradnjo 1500 kvadratnih metrov pokritih prostorov, kar pa se je izkazalo za preskromno.

Svečana otvoritev Kmetijsko oskrbnega centra bo 14. novembra ob občinskem prazniku.





## 12. zasedanje delavskega sveta SOZD

Vesna Bleiweis

## Delegatu ni vselej lahko

Ljubljana, 25. 9. 1986 — Poslovni rezultati sozda za januar-junij 1986 niso več aktualni. Aktualno pa je in bo: poslovanje prašičje farne v Krškem, spreminjanje planov in sporazumevanje o usklajevanju delitvenih razmerij v razporejanju dohodka. V času tudi delegatskih počitnic se je nabralo še nekaj zadev, o katerih je razpravljala delavski svet sozda na 12. zasedanju.

Delegati o poslovnem poročilu niso izgubljali besed. Natanko pa so prisluhnili poročilu komisije, ki po njihovem nalogu spremlja poslovanje prašičje farne v Krškem. Ta je njeno stanje ugotavljala s treh plati: finančne, ekološke in kadrovske. Finančni položaj farne izvira iz financiranja njene izgradnje — okoli 95 % vseh sredstev so izključno različna posojila; ekološki v veliki meri izvira iz projektantske in izvedbene napake, kadrovske pa iz statusa mladega oziroma novega obrata. Za sanacijo prvega dela bo potrebno zagotoviti sredstva — najučinkoviteje nepovratna — če hočemo, da kilogram prirasta ne letos in še nekaj prihodnjih let ne bo obremenjen z obrestmi na investicijska posojila.

Drugi sklop problemov je najbolj kočljiv — sanacija bi zahtevala ali popolno odpravo projektantske in izvedbene napake ali pa obsežen namakalni sistem za uporabo gnojevke. Prvega praktično ni mogoče odpraviti, ker bi to terjalo dvig ravni celotne farne za en meter na višino podtalnice, za izvedbo vodotesnega kanalizacijskega sistema pa je tudi že prepozno. Ostane le še izvedba druge možnosti — kako in kaj iščejo odgovore strokovnjaki Biotehniške fakultete.

V tretjem sklopu vprašanj je komisija poudarila sicer dobre dosežke v reprodukciji v primerjavi z drugimi slovenskimi farmami, izrazila pa bojazn, da bo zaradi splošnega položaja farne prva odpovedala prav stroka. Tej se utegne pridružiti še uveljavitev ohlapnega odnosa delavcev do upravljanja s farmo. Vsa odprta vprašanja bodo farma in tudi sozd pestila še nekaj časa, rešitve pa bodo terjale precejšnja sredstva. Vendar pa je komisija dodala, da je družbeno organizirana proizvodnja edini zanesljivi proizvodni dejavnik, na katerega mesno predelovalna industrija lahko računa. Po mnenju komisije mora biti ta okoliščina bistvena v iskanju odgovora, ali je naložba zgrešena ali ne.

**Poročilo o farmi pri Krškem je delegate, predvsem glede potrebnih sredstev in vprašljivosti izvedbe ekološkega programa nekoliko osupnilo. Zato ni čudno, da sta delegata Franc Klun iz KZ Ribnica in Franc Smolej iz KZ Stična poročila komentirala nekako takole: kje je odgovornost za projektantske in izvedbene napake, kaj je delala nadzorna služba in komu naj delegat sprejme poročila olajša vest — pomagati s svojo odločitvijo tako in tako ne more, saj še stroka ni našla dokončnih odgovorov.**

Komisiji so delegati naložili: nadaljevati z delom, predlagati in iskati možnosti za izboljšanje stanja ter poseči po ukrepih v tistem delu poslovanja farne, ki izhaja iz subjektivnih vzrokov.

## Sporazumevanje o delitvenih razmerjih

Osebnih dohodkov niso občutljiva tema samo vsakdanjih razgovorov, so nevrvalgična točka politike. Podatki, na podlagi katerih

je zvezna vlada sprejela začasno prepoved razpolaganja z delom družbenih sredstev za osebne dohodke, kažejo, da namenamo za osebne dohodke več, kot nam to dopuščata ustvarjeni dohodek oziroma ustvarjena akumulacija. Dežurni krivec za inflacijo — osebni dohodki in nezrelost delavskega razreda, da bi dojel kaj več kot filozofijo lastnega žepa, je sicer odkrit in z zakonom je preprečeno njegovo povampirjeno inflacijsko delovanje. Zdaj gre le še za to, kako praktično uveljaviti zakonsko dopustne možnosti. Ena od njih — sporazumevanje o usklajevanju delitvenih razmerij v razporejanju dohodka na ravni sestavljene organizacije je sprejel tudi delavski svet sozda. V času, ko nastaja to poročilo, sporazum še sprejemajo na delavskih svetih tozov in delovnih organizacij, vendar upamo, da bo kljub zahtevni tehnični izvedbi in nekaterim strokovnim dilemam sprejet in sklenjen.

## Komisija za presojo investicij dobila novo metodologijo

Skoraj ne mine zasedanje delavskega sveta brez spreminjanja sozdovega letnega in srednjeročnega plana. Tudi na tem zasedanju je bilo zamenjav investicijskih programov po načelu »jaz tebi letos — ti meni drugo leto« več kot dovolj. Komaj še utegnemo sproti novelirati poglavje o investicijah v letnem in srednjeročnem planu. Načelo o zamenjavi investicij je sicer odlično — pod vprašaj pa postavlja kakovost planiranja oziroma stvarnost naložbene politike v tozidih. Večkrat smo se že spraševali o fenomenu investicijskih apetitov, toda trdnega odgovora ni. Morda ga bomo lažje našli, ko bo s preiskovanjem družbene in ekonomske smotnosti investicijskih programov oziroma elaboratov začela posebna komisija delavskega sveta. Le-ta naj bi po metodologiji, ki jo je sprejel de-

lavski svet na 12. zasedanju, pretehtala ne samo okoliščine, ki botrujejo naložbam, temveč predvsem povedala, v kakšen riziko — izgubo ali profit — nas naložba pelje. Trdo strokovno delo ter obremenjena moralna in gospodarska odgovornost za člane komisije.

## Posojila za regrese je treba vrniti

Ker se draži vse, se bodo podražile tudi storitve s področja računalniških obdelav podatkov. 1. 11. bodo storitve sektorja za

Nadaljevanje s 1. strani

## Skladno načrtovanje razvoja maloprodajne mreže

Sestavni del blagovnega prometa je tudi načrtovanje razvoja in izgradnje maloprodajne mreže. V razgovoru je bila poudarjena potreba po usklajenem načrtovanju njenega razvoja že ob pripravi planskih aktov. Zatečeno stanje pa kaže, da se o nekaterih interesih še nekaj časa ne bomo povsem uskladili.

Kako rešiti ali reševati pomanjkanje kadrov v maloprodaji? Možnosti sta dve: ali urediti izobraževanje trgovskih delavcev tako, da bo imelo rep in glavo, usklajeno s potrebami trgovskih organizacij, ali pa se odločiti za lastne programe izobraževanja in usposabljanja sicer poklicno neusmerjenih delavcev. Strokovni službi obeh sistemov sta pripravili obsežen pregled problematike in predlog ukrepov za izboljšanje položaja. Pregled bosta morala obravnavati tako Združenje za trgovino SRS kot Posebna izobraževalna skupnost za ekonomsko usmeritev.

## Enotna metodologija pri prikazovanju dosežkov

Poudariti pa velja ne zgolj vidikov poslovnega sodelovanja, temveč tudi strokovnega. To naj se pokaže predvsem v skupnem

AOP v Delovni skupnosti SOZD dražje za 15 %.

Delavski svet je soglašal z reorganizacijo Delovne skupnosti SOZD in spremembami njenega pravilnika o razvidu del in nalog, obenem pa je zahteval, da se v letu 1987 zaradi tega ne povečuje prispevna stopnja za njeno financiranje.

Z dvema solidarnostima je imel opraviti delavski svet; vsem, ki še niso vrnili zapadlih posojil iz sklada skupne porabe za regrese za letni dopust, je naložil takojšnje vračilo, pa čeprav iz poslovnega sklada. Odpoklical je združena sredstva rezerv sozd, ki jih je na prejšnjem zasedanju namenil za ublažitev posledic požara in jih namenil M-KZ Logatec in tozdu Posestva Ljubljanskih mlekarov za odpravo posledic ujme. Pa je za spremembo požar ublažil vihar!

metodološkem pristopu pri analiziranju poslovnih uspehov. To pomeni, da bosta sozda primerjala poslovno uspešnost na podlagi enake metodologije. Še več, izdelano metodologijo sta pripravljena ponuditi tudi drugim proizvodno trgovskim sistemom za medsebojno primerjanje poslovne uspešnosti.

## O informacijskem sistemu poseben sestanek

Ne zadostuje samo izmenjava izkušenj pri sedanji ravni, obsegu in vrsti računalniških obdelav, temveč kako na podlagi računalniško obdelanih podatkov do celovitega informacijskega sistema, so menili udeleženci razgovora! Sklenili so, da bo v začetku leta 1987 poseben razgovor posvečen samo tej temi.

## Pri zrelih gre brez skrbnikov

Razgovori v širokem krogu udeležencev se ponavadi srečujejo okrog načelnih vprašanj — ne trdimo, da jih tudi v tem razgovoru ni bilo — vendar je očitno, da pripravljano indijansko poletje zveze vlade terja strnitev in uskladitev interesov, če hočete tudi konkurenčnih firm. Če že ne zaradi drugega, vsaj zaradi spodbijanja birokratskega prepričanja, da samoupravno organizirano gospodarstvo potrebuje skrbnika.

Sestanek z Zadružno zvezo Andrej Dvoršak

## Stališča sorodna

Na starodavni domačiji Robež nad Medvodami je bil v začetku septembra drugi sestanek med predstavniki sozda MERCATOR-KIT in Zadružne zveze Slovenije. Cilj sestanka je bil zblizanje in poenotenje stališč o organiziranosti in razvoju kmetijstva.

Če je že na prejšnjem sestanku bilo izraženo mnenje, da se o be strani strinjata, da se v ničemur ne strinjata, so tokrat prevladovali bolj stvarni toni. Ugotovljeno je bilo, da so stališča obeh strani v večini primerov pravzaprav dokaj blizu. Zato je sestanek potekal v prijateljskem vzdušju. Nasledek tega so bili sprejeti sklepi, ki naj bi prispevali k izboljšanju položaja kmetijstva.

Predstavniki sozda (Mastnak, Glinšek, Urbanija, Mihovec, Plaznik) so menili, da so vloga ter naloge Zadružne zveze dovolj jasno opredeljene v raznih aktih, kot so jasno opredeljene naloge in vloga sozda.

V začetku je bilo načeto vprašanje HKS in obrestnih mer. Čeprav je šlo za zelo kočljivo področje, do nesoglasij ni prišlo, kajti jasno so bila razmejena področja interesa in delovanja, ki se med seboj ne prekrivajo. Kajpak imata tako naš sozd kot Zadružna zveza na tem področju svoje interese, kar še ne pomeni, da bi zaradi tega moralo prihajati do nesoglasij in neljalne konkurence. Zelo jasno je bilo poudarjeno, da M-IB ne bo zniževala obresti za hranilne vloge delavcev, kajti ta denar predstavlja pomemben delež v okviru njenega poslovanja. Prav tako pa ne bo širila svoje hranilne službe na področjih, kjer že deluje HKS. Po drugi strani pa obresti ne bi smele predstavljati problema, saj se denar uporablja v korist vseh članic sozda, tako tudi zadrug oziroma kmetov.

Del razprave so udeleženci sestanka namenili odnosom med pridelavo in predelavo ter trgovino. V sozdu smatramo, da ti odnosi niso še povsem rešeni. Deloma jih urejajo različni samoupravni sporazumi, pretežno pa se še vedno odvijajo v skladu s trenutnim položajem na trgu, kar pomeni, da je položaj kmetijske proizvodnje nezanesljiv. Ta položaj bo morala reševati učinkovitejša politika materialnih rezerv in drugi gospodarsko-politični ukrepi.

Ukrepi in usmeritve v sozdu MERCATOR-KIT so usmerjeni v čim trajnejše sodelovanje in trajnejšo povezanost ter skupna vlaganja, zlasti v primarno proizvodnjo. Ob tem se uveljavlja načelo, da se pri plačevanju primarnih proizvodov dosega najmanj tako ceno kot velja v drugih republikah, povečano za stroške prevoza.

Sestanek je sprožil še vrsto vprašanj, od tega, kje naj bo locirana predelava, do vprašanj »minulega dela« kmetov in zadrug kot tudi mlekarstva in dogovarjanja s kmeti — proizvajalci. Obe strani sta soglašali, da so boljši rezultati pri tistih kmetih, ki jim je kmetovanje edini vir preživljanja.

Ob koncu so se dogovorili, da bodo ti sestanki postali stalna oblika dela ter da bo v prihodnje sodelovanje med sozdom in Zadružno zvezo bolj tesno ter učinkovito.

Poslovodna odbora — za odprtost in usklajenost





## Sklepi, sprejeti na 12. zasedanju delavskega sveta, 25.9.1986

1. Delavski svet sprejema informacijo o poslovnih rezultatih SOZD MERCATOR-KIT, doseženih v obdobju januar-junij 1986.

2. Delavski svet sprejema poročilo komisije za spremljanje poslovanja prašičje farne v Krškem. Delavski svet nalaga komisiji, da nadaljuje z delom in ga o svojih ugotovitvah obvešča, da predlaga in izvaja ukrepe na tehnološkem, ekološkem in kadrovskem področju.

3. Delavski svet ugotavlja, da so delavci Delovne skupnosti SOZD v I. polletju 1986 opravili dela skladno in v okviru letnega planskega akta, članice sozda pa so skladno s tem aktom zagotavljale sredstva za njeno delo.

4. Delovna skupnost SOZD je v I. polletju 1986 uporabljala sredstva skladno z določili samoupravnega sporazuma o združitvi v SOZD in samoupravnega sporazuma o medsebojnih pravicah, obveznostih in odgovornosti med delavci Delovne skupnosti SOZD in delavci TOZD in DO, združenih v SOZD MERCATOR-KIT.

5. Delavski svet soglaš s spremembo organiziranosti Delovne skupnosti SOZD in daje soglasje k spremembam in dopolnitvam njenega pravilnika o razvidu del in nalog.

6. Delavski svet zahteva, da se zaradi spremembe v organiziranosti Delovne skupnosti ne povečajo finančne obveznosti članic sozda iz naslova zagotavljanja sredstev za delo in razvoj Delovne skupnosti že v letu 1986, enako pa tudi za leto 1987.

7. Delavski svet sprejema spremembe in dopolnitve letnega plana razvoja SOZD MERCATOR-KIT za leto 1986 in srednjeročnega plana SOZD za obdobje 1986-90 v poglavju investicij.

8. Delegati delavskega sveta, ki na zasedanju niso navzoči morajo svoja stališča v zvezi s spremembami in dopolnitvami planskih aktov posredovati v 14 dneh od zasedanja Centru za obveščanje SOZD.

9. Delavski svet sprejema metodologijo za ugotavljanje družbene in ekonomske smotrnosti investicij.

10. Komisija za ugotavljanje družbene in ekonomske smotrnosti investicij mora o načinu svojega dela obvestiti vse članice sozda. Način svojega dela komisija določi s posebnim poslovnikom.

11. Delavski svet sprejema spremembe in dopolnitve samoupravnega sporazuma o usklajevanju delitvenih razmerij v razporejanju dohodka, delitve sredstev za osebne dohodke in skupno porabo v SOZD Mercator in sprejema oziroma določa njegovo prečiščeno besedilo.

12. Samoupravni sporazum o usklajevanju delitvenih razmerij v razporejanju dohodka, oblikovanju sredstev za osebne dohodke in skupno porabo SOZD MERCATOR-KIT sprejemajo delavski — združni sveti TOZD in DO. Sklepi o sklenitvi samoupravnega sporazuma se pošljejo Centru za obveščanje SOZD do 10. oktobra 1986.

13. Za sprejem ugotovitvenega sklepa o sklenitvi navedenega sporazuma delavski svet pooblašča komisijo v sestavi: predsednik delavskega sveta SOZD, predsednik izvršilnega odbora delavskega sveta SOZD in predsednik KO sindikata SOZD. Komisija sprejme ugotovitveni sklep na podlagi izjav vseh udeleženk sporazuma.

14. Združena sredstva rezerv, ki so bila dana v koriščenje tozdu Agromehanika za ublažitev posledic požara, v višini 91.284.826 din se odpokličejo in namenijo tozdu Posestva v sestavi M-Ljubljanskih mlekarj v višini 81.881.604 din in M:-KZ Logatec v višini 20 milijonov din po 10-% obrestni meri s pravico do uporabe do 31.12.1986. Sredstva so namenjena za ublažitev posledic viharja.

15. Delavski svet soglaš s 15-% povečanjem cen storitev sektorja za AOP v Delovni skupnosti SOZD. Povečane cene veljajo od 1.11.1986 dalje.

16. Delavski svet nalaga vsem OZD, ki niso vrnila zapadlih posojil iz naslova solidarnostnih sredstev za namene skupne porabe, da ta sredstva vrnejo do 15.10.1986.

### Pri ljubljanskem mestnem sindikalnem svetu služba pravne pomoči

Center za obveščanje

## Marsikateri spor mogoče rešiti že v ozdu

Služba pravne pomoči daje pravno pomoč delavcem — članom ZS in s tem zagotavlja pravno varstvo samoupravnih pravic v zvezi z delom oziroma iz delovnega razmerja. Pravna pomoč je brezplačna in obsega:

- nudenje pravnih nasvetov, mnenj in informacij,
- sestavo vlog pred samoupravnimi organi in sodišči združene-ga dela,
- zastopanje pred samoupravnimi organi in zastopanje pred sodiščem združenega dela.

Pravna pomoč je namenjena tako posameznim delavcem — članom ZS kot tudi osnovnim organizacijam ZS. Zlasti je pomembna njena preventivna funkcija, ker se lahko marsikateri spor reši že v ozdu.

Služba pravne pomoči deluje vsak ponedeljek od 12. do 16. ure na sedežu občinskega sveta ZS Ljubljana Vič-Rudnik, Trg MDB 14/1. nadstropje levo, zato pozivamo vse delavce — člane ZS in predstavnike OZS, da se v primeru potrebe po pravni pomoči obrnejo na službo pravne pomoči.

### Poslovnost se začne pri tajnici

Andrej Dvoršak

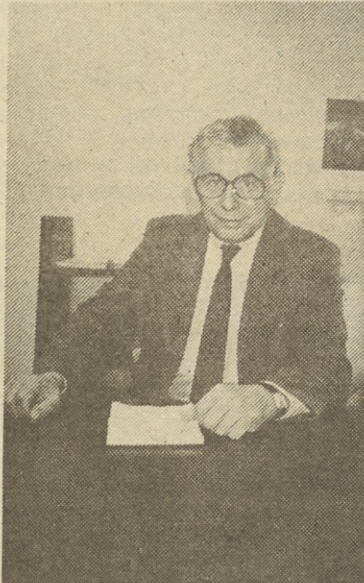
# Intermercator — naše okno v beli svet

O Intermercatorju ve povprečen delavec našega sozda bore malo. Da je nekje v tujini, da menda preko njega nekaj izvažamo in uvažamo, da je pravzaprav »naša firma« in nič več. Ni čudno, saj je bil Intermercator ustanovljen šele pred devetnajstimi meseci in pol, ljudje ki delajo v njem, pa namenjajo več pozornosti izvoznouvoznim poslom ter sklepanju pogodb ter iskanju kupcev za naše blago, kot pa reklamiranju svojega imena. To je med tujimi in domačimi poslovneži dovolj znano.

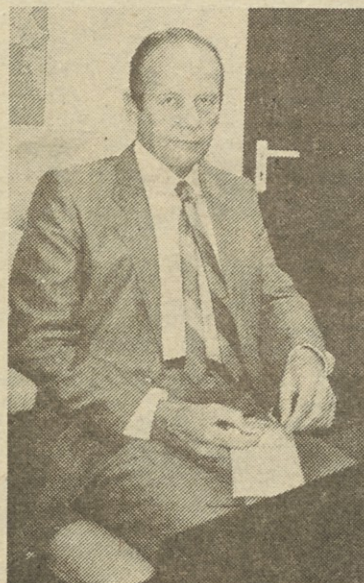
»Intermercator je zunanjetrgovinska organizacija, ki je nastala po združitvi trgovske firme INTERMERCAT iz Muenchena in sozda Mercator oziroma Mercator-Mednarodne trgovine.« nam je v prijetno urejeni sobi s slikami slovenskih motivov po stenah, dejal dipl.oec. **Jože Škulj**, prokurist, ki v Intermercatorju vodi sektor za agrarne in prehrambene proizvode.



Jože Škulj, prokurist



Kazimir Mauko, vodja Intermercatorja



Ivo Brovč, prokurist

## Mercator v tujini

Mercator-Mednarodna trgovina je že prej dobro sodelovala z Intermercatorom, za katerim stoji ameriški kapital (iz Clevelanda). To dobro sodelovanje je privedlo tudi do »poroke«, ki je obema partnerjema, ki sta združila sredstva v razmerju 50 : 50, omogočila še bolj učinkovit prodor na zahodnonemško in druga tržišča ter sklepanje večjih poslov.

Izvozna uvoznega podjetja v Zvezni republiki Nemčiji ni težko ustanoviti. Lahko ga ustanovi vsakdo, ki ima nekaj tisoč mark kapitala in dovolj poguma. To pričajo Bačka export import, Podujevo export, Bosna import export in druga »podjetja« okoli Muenchenske železniške postaje, kjer je poleg mark plačilno sredstvo tudi dinar. Kajpak so ob njih tudi drugi podobni »exporti«, le da imajo turška in arabska imena in tudi svoje kupce. Naš INTERMERCATOR ne sodi med tovrstna podjetja, čeprav je bil njegov začetni kapital ob ustanovitvi skromen — 100.000 DM.

Danes je desetkrat večji, milijon mark, kar mu daje med poslovnice že določeno težo. V Nemčiji vsak najprej vpraša po referencah, mednje sodi tudi višina kapitala v banki, in če je ta dovolj velik, bo tudi posel temu primeren. Gre preprosto za to, da ne moreš skleniti pogodbe za milijon mark, če nimaš dovolj denarja, da bi pokrili škodo, ki bi lahko nastala, če pogodbe ne bi izpolnili. Na lepe oči v kapitalizmu ne dobiš nič, na lepe besede še manj! Tu so pomembna dejanja in učinkovitost poslovanja. Marka ima dovolj visoko ceno, da Nemcu ni potrebno veliko truda za iskanje partnerjev — sami se ponujajo.

Kje pa je naš dinar, smo se v Muenchenu lahko prepričali že prvi večer, ko smo plačevali podzemsko železnico in za to porabili toliko dinarjev, kot nam jih doma dajo za dvomesečni mestni prevoz po Ljubljani!

»Intermercator bo letos realiziral okoli 70 milijonov mark prometa, kar ni malo za 23 delavcev, razdeljenih v pet sektorjev,« prekinje moje misli sogovornik.

Vsak sektor je specializiran za določeno vrsto proizvodov za uvoz in izvoz. Kar 13 delavcev govori slovensko, dva srbohrvaško. A vsi niso Slovenci. Tajnica direktorja Kazimirja Mauka je Nemka, toda goste iz Jugoslavije sprejema v lepi slovenščini. Nasploh so v Intermercatorju sila vljudni in prijazni, bolj kot smo navajeni iz domačih trgov.

»Poslovnost se začne pri tajnici,« pravi Škulj. On že ve! Vse tajnice in referentke so v krilih, z nevpadljivimi frizurami in ličilom, a kljub temu lepo urejene in prijetne za oko. Moški, vsi z neopo-

rečno zavezanimi kravatami in urejenimi nohti, kar ni odlika vseh poslovnežev na Sončni strani Alp. Vprašal sem »šefe« Intermercatorja, ali njihove tajnice sploh kdaj nosijo kavbojke ali hlače. »Oja, ampak doma in kadar niso v službi. Tu ni običaj, da bi delavci hodili v službo neurejeni.«

Razgovoru se je pridružil še Ivo Brovč, tudi prokurist in vodja sektorja II., katerega področje zajema posle z obutvijo, tekstilom in grafično dejavnostjo.

Uspehe Intermercatorja sluti vsak, ki pozna rezultate Mercator-Mednarodne trgovine. Tudi Američan ne bi sodeloval skupaj z nekom, ki ne bi bil uspešen in zato smo več besedi namenili težavam pri poslovanju kot uspehom.

Jože Škulj jih našteva takole: »Cene blaga, kvaliteta, rok dobave — vse to zavira naš prodor na tuje trge. Inflacija v ZR Nemčiji je bila v prvih osmih mesecih glede na isto obdobje preteklega leta komaj 0,4 odstotka in za blago ne moremo dobiti več kot lani, kvečjemu manj.«

»Z enakimi težavami se srečujemo v našem sektorju,« potrdi Ivo Brovč. »Opravka imamo z blagom široke potrošnje, ki je vezano na modo, Jugoslavija oziroma njena industrija pa ne spremlja modnih tokov v svetu. Zato se stalno pojavlja vprašanje, čigavo kolekcijo naj skušamo prodati in plasirati na tuji trg. Največ uspeha imamo, če najdemo v domovini proizvajalca, ki razvije kolekcijo po naročilu tujca, kar je povezano z večjimi stroški. Tujec zahteva določene materiale, teh pa na domačem tržišču največkrat ni in jih je potrebno začasno uvoziti ali pa redno dobavljati, kar je povezano z novimi carinskimi težavami in se maščuje pri dobavnih rokih.«

Kvaliteto bi lahko dosegli, če bi bili bolj dosledni in disciplinirani ter se ne bi prehitro zadovoljili z lastnim delom. Pri večini reklamacij gre za tipično balkansko »šlamparijo«. Premalo se zavedamo, da je kupec v ZRN kritičen in da vsako odstopanje od pogodbenih pogojev veliko stane. To niso samoupravni sporazumi, brez sankcij. Tu podpis pogodbe nekaj pomeni, koliko, pa ob neizpolnjevanju seštevaš v markah. Po drugi strani z nesolidnostjo kupca hitro izgubiš, medtem ko si ga zelo težko na novo pridobiš.

Na srečo v zadnjem času ni bilo izrazito nesolidnih izdelkov in zato tudi ni bilo težav z reklamacijami ter dobavnimi roki. Ti so zelo pomembni, saj izvažamo blago ne le v ZRN, ampak tudi v države Beneluxa, vrsto drugih evropskih držav in tudi v ZDA. Kakovostno blago in spoštovanje pogodb o dobavnih rokih pa istočasno prispeva tudi k utrjevanju ugleda Intermercatorja med poslovnimi partnerji, kar je dobra naložba za prihodnost.«



## Okrogla miza o predstavnih

Andrej Dvoršak

## Tirnice se nekje vedno križajo

## Poglavitno vprašanje so denarna sredstva

FRANC PRVINŠEK: Pozitivno je, da je Zdenko Mir dal iniciativo za razmišljanje o racionalizaciji predstavništva v Jugoslaviji. Dejstvo je, da za boljše organizacijo nismo doslej nič naredili. Tako kot so ozdi vstopali v sistem, tako so zadržali svojo organiziranost. Celotno v delovnih organizacijah, za primer naj navedem M-MT, imajo posamezni tozdi na istih področjih različna predstavništva, kljub temu, da vsi ugotavljamo, da je to nekoristno in nesmotno. Zato so povezave med predstavništvi in reorganizacija njihove mreže nujna. Ugotavljam, da nekatere OZD sploh niso zastopane na določenih področjih, kjer zagotovo imajo poslovni interes.

Če pogledamo po dejavnostih, vidimo, da ima največ predstavništva zunanja trgovina. Večinoma gre za odkupne postaje, ki imajo specifično vlogo. Zelo različno so zastopane naše proizvodne organizacije. Najdlje so šle Mercator-Ljubljanske mlekarne, Mercator-Emba in Mercator-Eta.

Če bi razmišljali, in prav je da razmišljamo, o skupnih predstavništvih, bi morali analizirati in povezati interese posameznih dejavnosti. Skupna predstavništva pa bo treba skupno financirati. To predstavlja v današnjih pogojih organiziranosti velik problem, s katerim smo se že srečevali.

Sistem, kakršnega imamo sedaj, je neracionalen. Z boljše organizacijo bi lahko več dosegli. Nesmiselno je, da imamo v nekaterih mestih pet, šest in več predstavnikov, drugje nobenega. Tako hodi k istemu partnerju pet ali šest ljudi, ki so v bistvu vsi predstavniki enega samega sistema, kar ustvarja velike stroške za obdelavo trga, skladiščenja in dostave blaga. Z organiziranim pristopom in strokovnost-

jo ter strpnostjo bi lahko vse to racionalizirali, korist pa bi imele vse organizacije našega sozda, ki imajo na tistem področju svoje poslovne interese.

Delovna skupnost SOZD v to ne sila, do pobude mora priti pri

čili za lasten prostor, toda v Beogradu bi morali lani za 1.200 kvadratnih metrov poslovnih prostorov plačati 45 milijard dinarjev.

Ko smo odstopili od nakupa, so bili vsi naši beograjski zastopniki zelo veseli, kar ni čudno, če

Zdenko Mir je v julijski številki zastavil vprašanje, kdaj bo SOZD MERCATOR-KIT tako organiziran, da bodo posamezna predstavništva v drugih mestih Jugoslavije dejansko predstavljala ves program sozda MERCATOR-KIT, ne pa samo tozdov ali celo posameznih sektorjev? Zanimalo ga je tudi, kdaj bodo predstavništva nosilci planskih nalog za svoje področje, kar pomeni: svoje stroškovno mesto, z gibljivim OD, ki bo odvisen od dejanskih poslovnih rezultatov na njihovem področju.

Vprašanje, ki ga je Mir zastavil v okviru rubrike štafetni intervju, je povzročilo precej nemira. Zato je sektor za blagovni promet in gostinstvo dal pobudo in prevzel nalogo, da skliče okroglo mizo na to temo. Ker v poletnih mesecih ni bilo moč sklicati vseh, ki jih to zadeva, je bil razgovor opravljen šele 2. oktobra, na sedežu sozda.

Udeležili so se ga: Brane Pogelšek, vodja komerciale v M-Embi, Tone Dermastja, vodja prodaje M-Ete, Marjan Curk, pomočnik vodje prodaje M:-Ljubljanskih mlekar, Marjan Murovec, direktor tozda Cibes M-Tehne, Aljoša Prajs, direktor DSSS M-Mednarodne trgovine, Pavle Erzin, direktor M-Tehne, Franc Prvinšek, podpredsednik PO sozda za blagovni promet, Mitja Ponikvar, podpredsednik PO sozda za industrijo ter Marko Bokal, pomočnik podpredsednika PO sozda za blagovni promet, ki je povezoval razgovor in pripravil vprašanja.

uporabnikov, jasno pa je, da bo za reorganizacijo potrebno veliko časa, a do nje bo prišlo, kajti tu imamo vsi še velike rezerve, ki jih bomo prej ali slej morali izkoristiti.

ALJOŠA PRAJS: Pobudo ocenjujem kot koristno. Dejansko bi morali na tem področju že doslej narediti nekaj več. Vendar odkupna mesta ne smejo biti predmet razprave, ker opravljajo posebno funkcijo. V preteklih treh letih smo vlagali velike napore, da bi rešili in zadržali »pункte« na posameznih področjih. Dejstvo je, da smo razpršeni, neracionalno organizirani in zato neučinkoviti ter predragi.

Postavlja se tudi vprašanje za lastne ali najemniške prostore za predstavništva. Mi smo se odlo-

vemo, kako danes ta predstavništva delajo. Najemnih prostorov v Beogradu praktično ne morete dobiti. Zato smo za skupno predstavništvo. Problem je le, ali smo sposobni zbrati dovolj denarja za nakup prostorov. Ko bomo imeli lastne prostore, bo zelo hitro jasno, kdo je dejansko zainteresiran za skupno predstavništvo in kdo ne. Sicer pa se v Beogradu kar 20 ljudi ukvarja z razmišljanjem in iskanjem ustreznih lokacij za skupno predstavništvo. Prijazni Beograjčani zdaj prostih lokacij nimajo, bo pa vsega dovolj pa letu 1992, ko bo končana Olimpiada. Mercator-Mednarodna trgovina je zato od vseh akcij v zvezi s skupnim predstavništvom začasno od-

stopila. Ko bo imela dovolj denarja za nakup ustreznih prostorov, bo problem v najkrajšem času rešila.

PAVLE ERZIN: Ideja o skupnih predstavništvih je odlična in podpiramo jo tudi vsi iz Mercator-Tehne. Vendar moramo prej vsi sozdu pomesti vsak pred svojim pragom. Začel bom pred našim. Mercator-Tehna je imela čudovite prostore v Dubrovniku — za servisiranje. Servis smo opustili in prostore ponudili drugim članicam sozda oziroma DO, konkretno Investi, ki jih je odklonila. Prostore smo nato oddali, naša Investa pa je čez dva meseca začela stokati, kako nujno potrebuje poslovni prostor v Dubrovniku.

Iz izkušenj sem se naučil nekaj: takrat, ko je zadeva videti najbolj brezupna, se moramo pripraviti na trenutek, ko bo mogoče začrtano akcijo izpeljati. Ne smemo se raziti z ugotovitvijo, da nimamo denarja. Delati moramo, kot bi imeli denar v žepu. Poenotiti bi morali sozdovske punkte, ter se dogovoriti, kako si bomo razdelili delo. Dajemo ogromno denarja za potne stroške v Dalmacijo. Ceneje bi bilo, če bi tam imeli svojega predstavnika. To pa naj ne bi bil navaden mešetar, ampak strokovno usposobljen delavec, ki bo specialist za določeno področje, ob tem pa bo znal ponuditi še druge izdelke in storitve naših organizacij. Če bo kupoval poljščine, bi lahko ponudil tudi storitve tozda Inženiring, ki načrtuje agroobjekte. Sorodnost lahko najdemo pri številnih članicah sozda, zato skupnih interesov ne bo malo. Vendar mora biti podlaga temu analiza potreb. To naj bo temelj za nadaljnjo gradnjo in razvoj predstavništva.

## Predstavništva naj vodijo ljudje iz Mercatorja

ALJOŠA PRAJS: Po naših izkušnjah je povezovalna funkcija

v smislu marketinga neuspešna, če je prvi človek predstavništva iz tistega mesta, kjer ima predstavništvo svojo lokacijo. To je osnovni problem. Možak ne pozna sozda in ga tudi kaj dosti ne zanima. Omeji se na ozko področje in lokalno deluje kot navaden referent. Zato bomo morali na vodilna mesta za predstavništva pošiljati naše ljudi iz prakse. Toda vprašam se, kdo bo šel za 4 leta, denimo, v Beograd? Od naših 400 komercialistov ne pripravimo niti enega, čeprav mu ponujamo enak dohodek, kot ga ima v Ljubljani; kaj pa to pomeni v Beogradu, je jasno.

PAVLE ERZIN: Ugotavljam, da postaja vse bolj zanimiva Makedonija. Predlagam, da bi tam naredili predstavništvo sozda, ki bi delovalo po določenih načelih.

MARKO BOKAL: Ideja ni slaba, saj smo že večkrat razmišljali o tem, da bi poizkusili tam, kjer sozd in njegove članice še niso zakoreninjene, in Makedonija je že eno takšnih področij, ki je vsekakor perspektivno.

TONE DERMASTJA: Enako kot drugi imamo tudi v Mercator-Eti težave s predstavniško službo. Podpiram idejo tovariša Erzina o skupnem predstavništvu v Splitu. Imamo potnika, ki za nas dela 2 do 3 dni tedensko, preostale tri dni pa bi lahko delal za kakšno sorodno organizacijo, ki ima podobne potrebe. Za Split sem zato, ker v Dalmaciji ni posebnih težav s plačevanjem računov, kot je to, denimo, v nekaterih bolj južnih predelih države. Odločno smo za skupno predstavništvo sozda, ker način dela s potniki, kakršen je sedaj, ni sprejemljiv. Split nas zanima tudi zaradi nabave surovin in mislim, da bi bil kot poskusna točka za ves sozd odličen, saj imajo tudi drugi veliko interesov na tem področju.

PAVLE ERZIN: Dal bom primer: Iz Dalmacije so prišli v Magos z željo, da jim naredijo sušilne naprave za sadje in zelenjavo. Magos jih je poslal v Elektrovod, nakar je Elektrovod vprašal naš tozda, če ima za to interes. Dalmatinci žele od nas opremo, ki naj bi jim jo projektirali, dobavili in vzdrževali ter nato od njih odkupovali predelano sadje in zelenjavo za domač trg in izvoz. To so dobre podlage za širitev poslovnih stikov.

## Upoštevati tudi naravo dejavnosti

BRANE POGELŠEK: V Mercator-Embi smo imeli precej težav, preden smo prodrli na splitsko tržišče. Dokler se ne vključiš v njihov sistem trgovine, so vsi poskusi brezupni. Naš predstavnik pa je bil skregan z njihovim odgovornim človekom in nikakor nismo mogli najti skupnega jezika. Potem smo si »sposodili« predstavnika Žita. Takoj smo dobili konsignacijo, se vključili v poslovanje in danes odlično sodelujemo.

V skupnem predstavništvu bi morali uskladiti interese, kar bi bila dobra podlaga za nadaljnje razgovore. Podobno je v Beogradu. Vsi imamo tam predstavništva, večinoma zato, da dobimo različna dovoljenja od obla-

Z leve: Marjan Curk, Brane Pogelšek, Jaro Novak, Tone Dermastja in Marko Bokal.





sti, vsa ta dovoljenja pa bi lahko za vse članice sozda pridobil en sam človek. Vsekakor bi bilo potrebno menjati sistem, vzpostaviti novega in zaposliti pravega človeka. Ti, ki jih imamo sedaj, niso najboljši. Ob tem pa se odpira še problem vezane trgovine. Mercator je kot trgovska organizacija izredno odprta, a industrija od tega nima nič. Vezana trgovina je realnost našega sistema, zato ne moremo slepo mimo nje.

Predlagam, da naredimo analizo, na podlagi katere bi odprli skupno predstavništvo v Skopju ali v Splitu, ki naj ga vodi strokovno usposobljen delavec, katerega interes bo izključno SOZD MERCATOR-KIT.

MARJAN CURK: Naša dejavnost je specifična, zato si ne predstavljamo, kako bi lahko sodelovali z Mercator-Tehno, nekoliko lažje pa bi najbrž našli skupen jezik z Mercator-Embo in Mercator-Eto. Ko smo se prebili iz okvirov lokalne mlekarne, smo imeli s »potniki« enak problem kot Emba. Predstavljali so velik strošek, vsi po vrsti pa so bili nekakšni mešetarji. Zato smo leta 1970 z njimi razčistili ter si uredili predstavništva. Toliko denarja, kot smo ga prej porabili za enega potnika, nam je sedaj zadoščevalo za 5 ljudi v predstavništvu, z normalnimi osebnimi dohodki. Vsa predstavništva pa so bila prilagojena naši dejavnosti.

Na današnji stopnji povezav in organiziranosti bi težko našli pravo rešitev, čeprav v načelu ne odklanjamo skupnih predstavništev. Vendar zdaj po njih ne čutimo nobene potrebe.

Da nas vezana trgovina ne prizadeva, lahko iščemo vzrok v tem, da je bilo doslej v drugih republikah vedno pomanjkanje mleka, kar ne pomeni, da bo tako tudi še naprej. Vsekakor so skupna predstavništva potrebna. To govorim iz izkušenj, kajti sami smo pred nekaj leti racionalizirali našo predstavniško mrežo. Ukinili smo nekatera predstavništva in se tesno povezali z glavnimi nosilci prehrane, ki sedaj za nas opravljajo tiste posle, ki so jih prej predstavniki, kar je ob vsem drugem tudi ceneje.

Težave s predstavniki bom ponazoril tudi s primerom iz Sarajeva. Tam imamo 120 kvadratnih metrov praznih prostorov v bližini novega RTV centra. Toda nihče noče vanje, ker je to po mnenju tamkajšnjih ljudi že »periferija«. Po drugi strani ilustrira pri-

mer predstavništev tudi tole: ko smo se začeli angažirati v Splitu, smo se hoteli združiti z Mercator-KŽK Gorenjske. Na odpor pa smo naleteli ravno pri predstavniku...

FRANC PRVINŠEK: Skupna nit dosedanje razprave kaže na problematiko interesov posameznih članic. Te bi morali povezati z interesi drugih. Osebo menim, naj bi to potekalo v dveh fazah. Najprej bi morali ugotoviti, ali imamo interes, da se pojavimo na tistih področjih, kjer MERCATOR-KIT danes še ni prisoten, denimo v Makedoniji in Črni gori, in to s skupnim predstavništvom, kar pa ne pomeni enega človeka za vse ozde, ampak da so v sklopu tega predstavništva pokrite posamezne branže s posameznimi strokovnjaki. V drugi fazi bi analizirali obstoječa predstavništva, ki so raztresena in nesmotrno organizirana, ter ugotovili, ali ne bi bilo mogoče iz njih narediti eno ali le nekaj skupnih »punktov«. Dejstvo je, da je samo v Beogradu več kot 100 Mercatorjevih ljudi, da imamo tam skladišča, transportni park, poslovne prostore, toda vse razparcelirano, kar ne daje ustreznih rezultatov in draži poslovanje.

Ob vsem tem se pojavlja problem ustrezne organizacijske oblike, zlasti z vidika nagrajevanja in stimuliranja. Zato je potrebno ramišljati, ali je smotrna lokacija teh predstavništev na ravni sozda ali delovne organizacije. Trenutno v sozdu nimamo marketinške službe in koristno bi bilo napraviti študijo obstoječega stanja z radikalnim predlogom bodoče organiziranosti.

PAVLE ERZIN: Zdi se mi razumljivo, da ne bi uspela akcija, v kateri bi nekdo od nas šel od tozda do tozda in vprašal, ali imajo enake interese za predstavništvo tam in tam. Zanesljivo bi jih takoj našli osem s podobnimi interesi. Ko pa bi se našli, bi se združili v skupnost in odprli predstavništvo. Prepričan sem, da bi to podprli vsi kolektivi, kajti če jim razložite ekonomske učinke in prihranke, bodo gotovo ZA.

## Nujna bo analiza razvoja

BRANE POGELŠEK: Nujno potrebno je, da se ugotovijo na podlagi analize stanje in možnosti razvoja. To narediti ne bo

težko. Večji problem je zaradi tega, ker ni mogoč dogovor, denimo, med mesnimi industrijami v sozdu. Te sem vzel le za primer, so pa še drugi, ki prav tako veslajo po svoje. Vse te moramo postaviti tak položaj, da bodo sprejeli sistem, ki je dober. Če bomo uspeli rešiti ta problem, smo takorekoč rešili vse. Dokler pa bo veslal vsak na svojo stran in sledil osebnim interesom, ne bomo prišli daleč. V Mercatorju nam predvsem manjka znanstven pristop k problemu, kar je značilno za celotno Jugoslavijo.

MARKO BOKAL: Strinjamo se v vsem ali skoraj v vsem, zlasti v tem, da izdelamo analizo in študijo, ki mora biti temeljita. Predlagam, da to delo zaupamo zunanjim sodelavcem.

PAVLE ERZIN: Študija o skupnih interesih je nujna, a kaj, ko nimamo niti marketinške analize. Pri 140 članicah sozda takšen elaborat ne bi smel predstavljati problema. V Mercator-Tehni smo ga dali narediti za TOZD Cibes, ki ima komaj 60 zaposlenih. Vse dokler ne bomo imeli elaborata o marketingu, skupnih interesih in drugem, bomo poslovali po posluhu.

## Kdo bo plačnik — dogovor s planom

MITJA PONIKVAR: Torej ste pripravljeni podpreti za plan sozda 1987 zamisel o tej in drugih študijah, ki so potrebne. Tega denarja doslej nismo imeli, potrebno pa bi ga bilo veliko.

PAVLE ERZIN: Smo! Toda prej moramo vedeti, koliko bo kaj stalo, kaj bo narejeno in kaj bomo od tega imeli. Če bomo imeli predračun in karte na mizi in ko bom sam prepričan v nekaj, bom v to prepričal tudi večino svojih ljudi. A le na podlagi trdnih podatkov! Govorim v imenu Mercator-Tehne, vem pa, da so drugod, denimo, v Mercator-Ljubljanskih mlekarnah, večji problemi. A če ni toliko naprednega razmišljanja v vodilnih ljudeh, da ne vidijo pomena poameznih študij, ki kajpak niso zastoj, potem ne moremo dalje! Predlagam, da se o teh vprašanjih pogovimo na poslovodnem svetu.

BRANE POGELŠEK: To bomo morali narediti že samo, če po-

slušamo trobentanje naših politikov o tržnem sistemu. Zakaj naj bi bili zadnji, zakaj ne bi bili med prvimi?

MARJAN MUROVEC: Se strinjam. Vendar je prvi pogoj, da se v hiši dogovorimo, kje in kdo kaj potrebuje, ter da imamo boljši pretok medsebojnih informacij o možnostih in potrebah. Prepričan sem, da imamo veliko več skupnih interesov, kot se zdi na prvi pogled, le da jih doslej ni še nihče zbral na enem mestu ter uskladil.

## Potrebno je usklajevanje strategije posameznih branž

ALJOŠA PRAJS: Osebo mislim, da je že današnji sestanek pokazal, da v strokovnih službah sozda manjkajo ljudje, ki bi dajali odgovore na naša vprašanja. Ni strategov razvoja, ni pravih ljudi in idej. Če bi katera od služb sozda naredila eno samo poglobljeno anketo, zakar ne potrebujemo institutov, bi povsem opravičila svoj obstoj in prispevala k zmanjševanju problemov. Tako pa se vrtimo v krogu, iz katerega ne najdemo izhoda.

Morda se motim, saj je možna tudi druga skrajnost — da je že vse to jasno ter da vodstvo sozda meni, da so vse zadeve urejene ter da se sozda ne bo še bolj širil v jugoslovanski prostor, pač pa bo ostal takšen, kot je. Vendar se mi zdi, da bi morali biti bolj naravnani k iskanju strateških rešitev, namesto da nam sozda predstavlja interni SDK, ki deluje popolno.

PAVLE ERZIN: Vse lepo prav, a kdo bo to plačal? V se se ustavi pri denarju, in to so tisti pravi problemi, s katerimi se ves čas srečujemo.

BRANE POGELŠEK: Navrgli ste SDK, Interno banko. Tu smo res v špiči, smo pa zato na drugih vitalnih področjih povsem na tleh. Nekaj ni v redu, to bo treba spremeniti. SOZD MERCATOR-KIT je sistem, ki ima vse možnosti za napredovanje in razvoj.

MITJA PONIKVAR: Manjka nadgradnja, ki bi kot kapa pokrila vse strokovne službe, ki so vsaka zase dobro organizirane.

## Izkazalo se bo, da so nujne dosledne integracije po branžah

FRANC PRVINŠEK: Večina tega je res. Nekaj pa ste prezrli. Lahko dobimo strokovnjake, ki bodo naredili odlično študijo o bodoči organiziranosti predstavništev, ob tem pa ne smemo mimo danes že izrečene ugotovitve, da z vključevanjem ozdov v MERCATOR-KIT nismo nič naredili na branžni in medsebojni interesni povezanosti. Študija bo nedvomno pokazala, da je potrebno vse grosist dejansko integrirati, da je treba povezati živilstvo po sorodnih branžah... Če bi šli po tej poti, bi avtomatsko imeli skupne predstavnike. Mi pa gremo po drugi poti, a tudi ta nas bo pripeljala do istega cilja. Že večkrat smo dajali različne predloge, vendar nimamo ustreznih instrumentov in moči, da bi jih uresničili. Nekaterim, ki ne gledajo čez konico svojega nosu, to ustreza. Čas bo pokazal, da je v korist vsakega posameznika bolj pomemben skupni interes celotnega sistema sozda.

BRANE POGELŠEK: Ob vsem tem imam občutek, da so se nekateri pripojili v sozdu MERCATOR-KIT zaradi široke demokracije, ki v njem vlada in ki jo toleriramo. Z vključitvijo so ustregli političnim ali drugim zahtevam, si pridobili pravico do združenih sredstev, a še naprej žive lepo po svoje tako kot prej. Ker pa nikoli ni preporno, odločno podpiram zamisel o tesnejšem povezovanju in združevanju na podlagi skupnih strateških ciljev.

## Predlogi udeležencev razgovora poslovodnemu odboru

Poslovodnemu odboru in poslovodnemu svetu predlagamo, da poskrbita za izdelavo elaborata o organizaciji vitalnih služb sozda. Ob tem naj strokovne službe Delovne skupnosti sozda pripravijo teren in zberejo interese posameznih članic za skupna predstavništva, o katerih se bomo pogovorili na prihodnjem tovrstnem sestanku.

Iz razprave vseh prisotnih je bilo mogoče ugotoviti, da so po velikih integracijskih procesih v sedanjem sistemu praktično vsi ozdi v sistemu zadržali v Jugoslaviji samostojna predstavništva s strogo specializacijo. Obstaja potreba, da organiziramo skupne točke vseh dosedanjih in tistih, ki so še zainteresirani, tako da bodo v njih zastopani interesi posameznih branž v sistemu. Ocenjujemo, da bi po načelu pripadnosti istemu sistemu odprli skupna predstavništva tam, kje jih je malo ali jih sploh ni. V Delovni skupnosti sozda potrebujemo koordinatorja, ki bi vse te dejavnosti povezoval, od odpiranja novih predstavništev, do povezovanja starih.

Vprašanja, ki so jih sprožili udeleženci okroglo mize seveda zahtevajo odgovor. Sami so predlagali, da nanje odgovori vodstvo sozda, ki najbolje pozna strateške usmeritve in ima svojo vizijo prihodnosti sozda MERCATOR-KIT.

Z leve: Pavle Erzín, Aljoša Prajs, Franc Prvinšek, Mitja Ponikvar in Marjan Murovec.





## Kako do novih virov energije

Andrej Dvoršak

## Kako do novih virov energije

Konferenca v Nairobiju leta 1981 je dala pobudo za izdelavo projekta z naslovom **Razvoj integralnih energetskih sistemov v kmetijstvu**. Danes so prvi rezultati te pobude že vidni in kažejo, da se bo na področju pridobivanja energije iz alternativnih virov končno le nekaj premaknilo. O tem smo se pogovarjali z Zvonimirom Bertokom, podpredsednikom PO sozda in vodjo skupine ter koordinatorem za izvedbo projekta FAO v Sloveniji.

Energija je že doslej imela na narodno gospodarstvo izreden vpliv, ki pa se iz leta v leto še povečuje. Sodimo med države, ki porabijo dva do trikrat več energije na enoto proizvoda kot razvite zahodne države, povprečni izkoristek pri pretvarjanju primarne v sekundarno energijo pa je pod 50 odstotkov. Zato moramo kot družba z raziskavami zagotoviti nove tehnološke in sistemske rešitve za širšo uporabo tako imenovanih obnovljivih virov energije, istočasno pa razviti ustrezne metode za njihovo boljše izkoriščanje. Dolgoročni cilj raziskav je, da bi v Sloveniji pri približno enaki porabi fosilnih goriv lahko povečali odstotek razpoložljive sekundarne energije, v skladu s potrebami razvoja v prihodnjem desetletju.

To niso le naši problemi. Z njimi se srečuje ves svet in zato so Združeni narodi organizirali v okviru svojih teles več mednarodnih posvetovanj o reševanju energetske problematike. Konferenca v Nairobiju je bila sklicana na temo novih in obnovljivih virov energije. Na njej je bila določena tudi prednostna lista, ki se nanaša na: »razvoj novih, obetavnih in obnovljivih virov energije, tehnologij, ki jih je možno uporabiti v široki praksi in so konkurenčne v tehničnem in tehnološkem smislu konvencionalnim alternativam v danem okolju, so ekološko zdrave in racionalno sprejemljive, zlasti za: sušenje žit, sena, trave, pogone črpalk za namakanje v kmetijstvu in agroindustriji ter za kuhanje v gospodinjstvih.«

Na osnovi tega izhodišča so Združeni narodi preko fonda za razvoj (UNDP) sprejeli že omenjeni projekt ter vanj vključili več držav: Češkoslovaško, Grčijo, Madžarsko, Poljsko, Portugal, Romunijo in Jugoslavijo. Vse te države dobivajo za razvoj projekta posebno pomoč iz sklada UNDP, medtem ko druge države, ki so tudi vključene v projekt (Finska, Francija, Izrael, Italija, Švedska, Velika Britanija), te pomoči ne dobivajo. Dodatno pa sta se v projekt vključila še Malta in Ciper.

Države si medsebojno pomagajo in prenašajo izkušnje, ki so si jih pridobile pri razvoju projekta, usklajujejo metode dela, tako da bodo rezultati, dobljeni na pilotskih napravah med seboj primerljivi. Pilotske naprave so pravzaprav prototipi naprav, ki naj bi se razširile v določenih okoljih.

S temi napravami skušajo strokovnjaki pridobivati energijo iz vode, vetra, sonca, bioplina ter odpadkov kmetijske ter gozdne proizvodnje.

V Jugoslaviji smo se tega projekta lotili pred leti, a je propadel. Zato so predstavniki FAO ponovno predlagali, da ga nadaljujemo na novih osnovah v Sloveniji. Odobrili so dve lokaciji, ki izpolnjujeta pogoje: obrat Boštanj pri Grosupljem in hlevsko skupnost Zavrh pri Medvodah. Prva lokacija sodi v sklop tozda Posestva M-Ljubljanskih mlekarn, druga pa v M-KZ Medvode.

Naša naloga je, da usposobimo kader ter pridobimo nepo-

podobnih objektih v Sloveniji. Izkušnje, ki bi si jih tu pridobili, bi nato morali upoštevati že pri projektiranju novih objektov, tako da bi energijo, ki nam danes »uhaja skozi dimnik«, bolj koristno uporabljali.

Projekt je naravnano tako, da ne predvideva vnosa popolnoma novih stvari na obratih, ampak

sredne izkušnje na napravah, ki bi jih nato razširili še na drugih

dograjevanje že vpeljanega ter njegovo izpopolnjevanje.

Slovenci imamo že nekaj izkušenj na laboratorijskih napravah za pridobivanje bioplina kot tudi sončne energije, vendar doslej kombiniranega sistema uporabe različnih obnovljivih virov energije še nismo imeli.

Za pridobitev tega projekta je

bilo že več sestankov s predstavniki OZN oziroma FAO, pričakujemo pa še obisk komisije, UNDP, ki bo pregledala dosedanje rezultate in odločila o nadaljnji usodi že omenjenih lokacij pri Medvodah in Grosupljem ter istočasno določila višino pomoči za izvedbo svojega programa pri nas.

## Predstavnništva — doslej v glavnem vsak po svoje

Pregled predstavnistev po posameznih ozdih kaže, da je koncentracija predstavnistev ponekod močnejša, medtem ko ugotavljamo, da v nekaterih republikah nismo ali smo zelo malo prisotni Makedonija, Črna gora. Največje število predstavnistev je v Beogradu in Zagrebu, kar je logično. Več kot eno predstavnništvo je še v Sarajevu, Derventi, Brčkem, Splitu in na Reki.

Posnetek stanja, z vidika sozda ni ravno zavidanja vreden, saj nastopajo organizacije samostojno in nekoordinirano, včasih celo pri istih kupcih. To slabi vtis o velikosti in moči sozda, ki bi sicer s skupnim predstavnistvom in poenotenim nastopom pri kupcih predstavljal celovito ponudbo, ki jo v resnici tudi imamo. Vendar je pred odločitvijo o ustanovitvi skupnega predstavnistva na katerikoli področju potrebno pretehtati vse pozitivne in negativne posledice take poteze.

Čeprav, površno gledano kaže, da bi z enotnim združenim nastopom določene stvari poenotili, racionalizirali in tako zmanjšali stroške, je nujno narediti poglobljeno analizo. Potrebno je posneti tudi stanje v sorodnih oziroma konkurenčnih organizacijah. Pri ustanavljanju skupnega predstavnistva oziroma združevanju že obstoječih individualnih predstavnistev se je potrebno zavedati tudi težav, ki iz takih integracij nesporno sledijo. Zato bo za realizacijo skupnega cilja potrebna zainteresiranost vseh, saj sicer ne bo uspeha.

Pri naših delujočih predstavnistvih gre za raznolike oblike in vsebine dela, kar sledi že iz osnovnih dejavnosti organizacij (proizvodnja, storitve, trgovina na debelo, zunanja trgovina). Povezovanje toliko različnih dejavnosti v skupno predstavnništvo zahteva ustanovitev nove organizacijske oblike v smislu »delovne skupnosti«. To pomeni »nov OZD«, ki bi lahko prostorsko združil le »pisarniške

moči«, ne pa tudi operativnih (skladiščnih). Verjetno bi bilo mogoče racionalizirati distribucijske (prevozne) zmogljivosti.

Poizkusi delne povezave posameznih predstavnistev so bili že opravljeni. Tako je bil izbran skupni predstavnik s sedežem v Sarajevu za M-Emba, M-Eto in M-Nanos, TOZD TMI; predstavnik M-Embe v Bečeju v zadnjem času usešno dela tudi za M-Eto. Osebno menim, da so povezave sorodnih organizacij v skupno predstavnništvo bolj stvarne kot združevanju vseh organizacij. Sorodne organizacije (mlekarske, mesno predelovalne, Emba, Eta) imajo več možnosti za organiziranje uspešnega predstavnistva, ker imajo podoban način dela, razvoja blaga, obdelave kupcev in skoraj iste kupce ipd.

Ne glede na to, kakšna bo usoda skupnih predstavnistev, pa zamujamo pri izoblikovanju ponudbe Mercatorja s katalogom Mercatorjeve proizvodnje ali, širše, vseh Mercatorjevih dejavnosti. S takim katalogom bi lahko sicer razdrobljena predstavnistva prikazovala kupcem celoten spekter Mercatorjeve ponudbe. Sedaj nastopajo le v imenu svoje organizacije in prepričan sem, da 60 % predstavnistev ne ve, kaj v Mercatorju vse ponujamo in pod kakšnimi pogoji.

Razgovori o katalogu Mercatorjeve proizvodnje so že bili, pri čemer so se proizvajalci strinjali, da je potreben, ideja pa je obtičala pred stroški, ki jih bo ta katalog terjala. Nedvomno je treba vstrajati pri zamisli, saj bo na ta način vsako predstavnništvo ali komercialna služba posameznega ozda, pri stikih s kupci lahko posredovala celovitejšo ponudbo Mercatorjeve mreže in tako posredno ali morda celo neposredno pripeljala do novih kupcev.

V kolikor bi razmišljanja vodila k ustanovitvi skupnih predstavnistev, potem bi jih bilo smotrno razvijati tam, kjer je gostota posameznih predstavnistev največja. To je v Beogradu, Zagrebu, Sarajevu, Reki in Splitu.

Morda bi bilo razmišljanje o skupnem predstavnistvu najlažje in najbolj smiselno uresničiti na področju, kjer še nimamo predstavnistva (SR Makedonija), s tem da bi morali prej pripraviti ustrezno raziskavo trga, ki jo tako oddaljeno in specifično tržišče zahteva. Upoštevati je treba tudi izkušnje, ki jih imajo prodajalci z nerednimi plačili zaradi nelikvidnosti ali drugih vzrokov, kar se na mnogih področjih Jugoslavije kronično dogaja.

Marko Bokal





Uredniški odbor glasila med sodelavci  
Center za obveščanje

## Pospešili bomo informacijske tokove med članicami in centrom

V četrtek, 9. oktobra je bila delegacija uredniškega odbora našega časopisa, skupaj z nekaterimi delavci Centra za obveščanje, gost Mercator-Izbire Panonije na Ptuju. Na razširjeno sejo uredniškega odbora so bili vabljeni delavci, ki po delovni dolžnosti v naših delovnih organizacijah iz SV Slovenije skrbijo tudi za obveščanje. Udeležba je bila popolna. Manjkala je le predstavnica M-Jelše.

Namen sestanka je bil, seznaniti predstavnike članic sozda na tem področju Slovenije z možnostmi, ki jih nudijo mediji obveščanja v sodzu, in s pričakova-

nji, ki jih ima v zvezi s tem Center za obveščanje, pri čemer naj bi ti delavci nastopali ne le kot poglaviti viri informacij iz svojih kolektivov, marveč tudi kot pospeše-

valci obojestranskega pretoka informacij — med informacijsko službo na ravni sestavljene organizacije in med njimi.

Sestanek je uspel z vidika udeležbe in zaradi navezave neposrednih osebnih stikov ter dogovorov o sodelovanju.

Na Ptuju so nas izredno gostoljubno sprejeli namestnik glavnega direktorja, Franc Za-

dravec, predsednica uredniškega odbora Kristina Antolič in predsednik konference sindikata Edi Srelec. V njegovem spremstvu smo si ogledali obrat tozda Zaščite, ki izdeluje kopalne plašče iz frotirja za izvoz.

Ob ogledu Mercatorjevih trgovin v mestu smo se prepričali o tem, da se kakovost in standard naše trgovske ponudbe kažeta

bolj na periferiji Slovenije kakor v Ljubljani.

Metodo dela uredniškega odbora, da se sestane z organizatorji obveščanja, bomo še gojili, tako da bomo vabili skupaj predstavnike naših DO bodisi po področjih bodisi po branžah. Naslednji tak sestanek predvidevamo s tovrstnimi službami iz naših kmetijskih ozdov.



Na Ptuju se je sestel uredniški odbor glasila Mercator

Pobuda iz M-Standarda  
Ljuba Sukovič

### Razširiti krog prejemnikov

Za sprotno obveščanje, predvsem o skupnih zadevah sozda MERCATOR-KIT izdaja enkrat tedensko Center za obveščanje Informator, ki ga sedaj prejema-jo le vsi direktorji DO, TOZD, KZ

in TZO, računovodje, komercialisti in splošne službe

Ker pa Informator prinaša zelo pomembna obvestila, ki bi zanimala tudi ostale delavce, je število izvodov, ki ga prejme

posamezna DO, TOZD, KZ, TZO ali TOK občutno premajhno, posebno še, ker ti izvodi ponavadi ostanejo v predalih pisalnih miz omenjenih naslovnikov.

Informator bi morali prejemati tudi delegati in člani samoupravnih in upravnih organov, en izvod pa bi moral biti izobešen na oglasni deski v posamezni delovni organizaciji.

Verjetno bi našli še marsikateri vzrok, da se delovne organizacije premalo poslužujejo obveščanja preko Informatorja.

Iz Politike 30. 9. 1986

## Nenehno vznemirjanje gospodarstva

Konec septembra je bil v Gospodarski zbornici Jugoslavije sestanek predstavnikov gospodarstva in Branka Mikuliča. Na njem so obravnavali možnosti gospodarskega razvoja v letu 1987. Gospodarstveniki so predsedniku vlade povedali, kaj vse jih teži in kje so po njihovem mnenju vzroki za prepočasno gospodarsko rast. Beograjska Politika citira tudi del govora Mirana Goslarja, predsednika PO sozda MERCATOR-KIT, ki je prst úperil med drugim tudi v sivo emisijo, ki je po njegovem mnenju največji pospeševalec inflacije. Tako je zapisano v Politiki.

»Veliko ukrepov doživljamo kot ukrepe stalnega vznemirjanja gospodarstva, stalnega papirnatega bojevanja z administracijo,« je rekel Miran Goslar iz Mercatorja, »ker je njihova stalna karakteristika nezaupanje do gospodarstva. Gospodarstvo je malodušno tudi zato, ker se stalno izgovarjamo na tržišče, medtem ko s konkretnimi ukrepi

kar naprej bežimo od njega. ZIS mora razmejiti, kaj bo delala država in kaj bo prepuščeno gospodarstvu samemu,« je poudaril Goslar.

»Ali smo resnično pripravljene na življenje, ki bo odvisno le od rezultatov dela,« se je nato vprašal Goslar in se zavzel za prenehanje sprejemanja voluntarističnih ukrepov, kot so denimo takšni, kot je izraču-

navanje inflacijskega in monopolnega dohodka, o enem posredniku v prometu z blagom, programirani inflaciji, regulativnem planiranju tistega, česar ni mogoče uresničiti... Nadalje je dejal, da inflacijo ustvarjajo nominalni dohodki in siva emisija denarja, medtem ko mi zanjo iščemo vzroke drugje, na nepomembnih področjih.

### 200 največjih v Jugoslaviji

Andrej Dvoršak

## Mercator na četrtem mestu

Ekonomska politika iz Beograda vsako jesen objavi podatke o največjih organizacijah združenega dela v državi. Mednje se redno uvršča tudi naš sozd, ki zadnja leta vse bolj sili v sam vrh, med prve, najuspešnejše.

200 največjih je kar zajetna knjiga, ki po mnenju uredništva nudi pregled in presek preko širokega dela jugoslovanskega gospodarstva. Celotna publikacija je razdeljena na več poglavij; organizacije so najprej razvrščene po dejavnostih in nato še po celotnem prihodu. Za SOZD MERCATOR-KIT je značilno, da je v vrhu, kakorkoli že obračamo podatke o njem, najsi gre za celotni prihodek, družbeni proizvod, izvoz ali dohodek. Vse je nekako izenačeno in dovolj dobro, da se je od prejšnjega leta povzpela na nekaj mest višje.

Osnovo za formiranje rang liste so predstavljali zaključni računi za leto 1985, ki jih zbira Služba družbenega knjigovodstva. Naš sozd je letos prikazan v dveh preglednicah. Najprej med 60 največjimi organizacijami trgovine in gostinstva in nato še med 500 organizacijami združenega dela, ki so imele nad 11 milijard dinarjev celotnega prihodka. V prvi je na četrtem, v drugi pa na trinajstem mestu.

V preglednici 60 največjih trgovskih in gostinskih organizacij smo bili še pred tremi leti na desetem mestu, lani smo se uvrstili na šesto, letos pa smo se premaknili še dve mesti višje, torej na četrto! Imeli smo 272.862.155.000 dinarjev celotnega prihodka (prvovršeni SOZD JUGOPETROL iz Beograda ga je imel 413.465.162.000, tretji, Petrol Ljubljana pa 288.925.367.000 dinarjev). Ob tem smo ustvarili 35.175.860.000 dinarjev družbenega proizvoda (dohodek povečan za amortizacijo), medtem ko ga je Jugopetrol, na prvem mestu, le 21.120.474 dinarjev in Petrol, mesto pred nami, 22.410.663.000 dinarjev. To je zgovoren podatek in če bi razvrščali organizacije po njem, bi MERCATOR-KIT bil že na šampionskih stopničkah — na 2. mestu za UPI-jem iz Sarajeva, ki je po celotnem dohodku na drugem mestu.

Naš sozd je po podatkih Ekonomske politike imel 97.858.271.000 dinarjev povprečno porabljenih osnovnih in obratnih sredstev in 19.517 zaposlenih, katerih vsak je ustvaril 1.802.200 dinarjev družbenega proizvoda (dohodek povečan za amortizacijo).

Od slovenskih organizacij jih je med prvimi dvajsetimi na tej tabeli komaj sedem, šest jih je iz Beograda, ter po ena iz Skopja, Sarajeva, Novega Sada, Banje Luke, Splita, Tuzle in Zagreba. Emona je na enajstem mestu, sledi ji TIMA, Merx pa je na dvajstem mestu.

Če to tabelo še naprej razčlenjujemo, opazimo da je med 60 največjimi kar 33 takih, ki sodijo v trgovino na veliko, 19 v trgovino na drobno, 6 v zunanjo trgovino in le dve v gostinstvo. 19 jih je iz Srbije, 17 iz Hrvaške, 14 iz Slovenije, sedem iz BiH, dve iz Makedonije in ena iz Črne gore. Kar trideset je sestavljenih organizacij, medtem ko je druga polovica delovnih organizacij s tozdi.

Podatki iz tabele kažejo, da se delež teh organizacij v skupnem prihodu vseh tovrstnih organizacij v državi zmanjšuje. Še lani je bil njihov delež v skupnem prihodu 74-odstoten, letos (za leto 1985) pa le še 42-odstoten.

Zanimiv je še podatek, da je bilo v vseh 60 organizacijah skupno zaposlenih kar 315.000 delavcev, kar predstavlja 37 odstotkov od skupno zaposlenih in da le deset organizacij zaposluje več kot deset tisoč delavcev.

Družbeni proizvod (dohodek povečan za amortizacijo) je pri teh organizacijah za 15 odstotkov večji, kot je povprečje za dejavnost. Značilno za tabelo je tudi, da so razponi med kazalci poslovanja posameznih organizacij izjemno veliki.

SOZD MERCATOR-KIT je tudi na rang listi 500 največjih organizacij združenega dela, ki so imele v letu 1985 nad 11 milijard celotnega dohodka. Je na 13. mestu, medtem ko je bil lani še na petnajstem. Če pa upoštevamo njegovo uvrstitev glede na družbeni proizvod, se uvršča na 28. mesto, kar je za pet mest višje kot lani.

Na tej rang listi je na prvem mestu INA Zagreb, tako po celotnem prihodu, kot po družbenem proizvodu. Od slovenskih kolektivov sta pred nami le Petrol, na enajstem mestu, po celotnem prihodu, in na 59. mestu po družbenem proizvodu, ter SOZD Iskra na dvanajstem oziroma devetem mestu, slede pa nam Slovenske železarne na devetnajstem oziroma dvanajstem mestu.

Zanimivo bi bilo videti tudi rang listo izvoznikov na konvertibilna tržišča in njihov neto devizni učinek. Glede na rezultate, ki jih dosega MERCATOR-KIT, smo lahko prepričani, da bi tudi na tej rang listi bili bolj pri vrhu.



Obisk v Veliki tržnici v Münchnu

Meta Potočnik

## Zabojčki s pentljami

Na jugozahodnem delu Münchna leži center za oskrbo tega velikega mesta s sadjem in zelenjavo. Mestna uprava je na površini skoraj 1000 kvadratnih metrov zgradila tržnice »grossmarkthalle« za razstavljanje in prodajo blaga, zraven njih pa hladilnice za skladiščenje.

V poslopih, ki ležijo drugo za drugim, se vrstijo razstavno-prodajni prostori številnih trgovcev na debelo, ki imajo prostor v najemu, prav tako pa tudi pripadajoče hladilnice. Enemu trgovcu pripada od 30 do 100 kvadratnih metrov prodajnega prostora. Ker so nanizani drug poleg drugega, si lahko takorekoč gledajo v skledo in dnevno proučijo položaj konkurence. Večinoma so nekoliko domenjeni o področjih in državah, s katerimi trgujejo. Tako npr. eni trgujejo pretežno z Italijo, drugi z Grčijo, tretji s Holandijo itd. Čeprav je nanizanih v celotnem kompleksu okrog 100 firm, je v celotni hali čutiti urejeno tekoče poslovanje, povsod pa sta red in čistoča, ker vsak dobesedno pometa pred svojim pragom. Največji vtis je na nas naredila kakovost razstavljenega blaga. V vsem skladišču nismo opazili niti enega pridelka slabe kakovosti. Vse sadje in zelenjava je prvovrstno. In ker se to razume že samo po sebi, tekmujejo proizvajalci med seboj tudi v kakovosti embalaže. Pridelki so skrbno naloženi v zabojčke z dekorativnimi in zaščitnimi vložki. Nekateri proizvajalci gredo še dlje in zabojčke grozdja zavežejo z okrasno pentljo, drugi v tej ostri konkurenci grozdje potresejo z bleščečimi trakovi, da se vse lesketa. Ob koncu ogleda je pripeljal tovornjak sveže slive. Ampak ne kar tako, temveč v večjih pletenih košarah z ročajem, vse skupaj pa zavito v celofan s pentljo na vrhu. Pa ni bilo Novo leto, ampak čisto običajen 23. september.

Izredno presenečeni smo bili tudi nad holandsko zelenjavo. Pretežno jo gojijo v rastlinjakih in ponujajo vse v kateremkoli letnem času. Prav potipati smo morali paradižnike, redkvice, paprike in drugo, če je vse res pravo. Tako čisto je vse, kot da ne raste na zemlji.

Tu je na razpolago blago sko-

### »Hitra prehrana za možgane«

Primate tatu, da bodo drugi lahko v miru kradli.

Vojna zvezd bo najprej prizadela nas, saj še vedno živimo v oblakih.

Ne načrtujmo otrok, kajti ves luksuz bodo obdavčili.

Pri tistih s prirojeno hudobijo tudi transplantacija ne uspe.

V zadnjem času je manj praznovanj delovnih zmag, ker smo večino spomenikov zavoženih z investicijami že postavili.

Kaj pomaga izobrazba, ko pa te v službi poneumljajo.

Zisif bi bilo lahko skrajšano ime za člana Zveznega izvršnega sveta.

Bil je takšen bik, da so ga imeli vsi za vola.

Marko Bokal

raj z vsega sveta. Jugoslovanskega blaga pa tokrat tu nismo

### Poslovni dnevi Investe

Andrej Dvoršak

## Zadovoljen kupec se vedno vrača

Letos oktobra je bilo v Kranjski gori že tretje poslovno srečanje med partnerji tozda Investa, ki sodi v sestavi Mercator-Tehne. Na prvem srečanju v Portorožu je bilo okoli 50 odstotkov kupcev, ostalo so bili »opazovalci«, na drugem v Rovinju je bilo že 60 odstotkov kupcev, letos sto odstotkov. V teh treh letih Investa ni izgubila niti enega poslovnega partnerja, uspela pa je uresničiti skoraj vse sklepe, sprejete na svojih tradicionalnih poslovnih srečanjih.

Okoli 250 udeležencev, od tega 150 kupcev, 50 proizvajalcev opreme in izvajalcev del ter 50 predstavnikov industrije, gostinstva in trgovine SOZD MERCATOR-KIT, je na okrogli mizi, ki je bila uvod v dvodnevno poslovno srečanje v hotelu Kompas, pregledalo uresničevanje sprejetih sklepov in dalo nove pobude za učinkovitejše poslovanje.

Kot je srečanje ocenil direktor Investe Leon Čebular, je predvsem pomembno, da se srečajo proizvajalci in uporabniki, ki jih njegova organizacija le povezuje, jim svetuje in organizira. Ti na srečanju kritično ocenijo opravljeno delo, dajejo konkretne predloge za izboljšave ali uvajanje novih proizvodov in tehnologij.

Ivan Kukurin iz sozda Istra Jadrana je uvodoma spregovoril o povezavi turizma in gostinstva s trgovino in možnostih skupnega razvoja. Dejal je, da danes nihče več ne more uspešno graditi objekta brez dobrih inženiring organizacij, ki imajo izkušene skupine strokovnjakov. Ti ne le, da naredijo projekte, temveč tudi obdelajo tržišče, kar za naročnika pomeni kup neprecenljivih podatkov, ki mu omogočajo uspešen start in kasnejše poslovanje. Ravno to pa ponuja Investa s svojimi številnimi partnerji.

Udeleženci okrogle mize so nato predvsem pohvalili Investo zaradi uresničevanja predlogov s prejšnjih srečanj. Mednje sodi tudi ta, da danes Investa nudi opremo, po cenah proizvajalcev ob dnevu sklenitve pogodbe, kar je izreden dosežek v naših gospodarskih razmerah. To je eden poglobitnih razlogov, da si pridobiva vedno nova naročila in poslovne partnerje.

Kritično pa so udeleženci spregovorili o izvedbenih rokih, ki so ponekod bili prekoračeni. Ne veliko, a v turizmu in gostinstvu se vsak dan pozna. Za večino prekoračitev ni odgovorna Investa, oziroma manj je mogla vplivati, ker so nastajale pri proizvajalcih. Kritiko pa je le doživela, kajti ona je nosilec posla!

Odgovor nanjo so dali proizvajalci sami. Povedali so s kakšnimi težavami se srečujejo in da se skušajo kljub vsemu podrediti zahtevam Investe oziroma naročnika, kajti zavedajo se, da enako kot za Investo tudi za njih velja geslo: »Zadovoljen kupec se vedno vrača«.

Naječ pripomb je letelo na Obod iz Cetinja oziroma ledoma-

naši. Naša spremljevalka iz INTERMERCATORJA nam je pokazala, da zelo težko dopove našim dobaviteljem, da gre tukaj zares, da lahko prodremo le z zelo dobro in trajno kakovostjo po razmeroma nizkih cenah. Kot primer, da je res tako, nam je trgo-

vec, ki občasno trguje z nami, pokazal čudovita italijanska jabolka, ki jih ni mogel prodati niti po 60 pfeningov.

Velikokrat naši proizvajalci nimajo posluha za zahteve prenaščenega zahodnega trga in trži-

jo nad izvozniki, češ da so prezahtevni ali da ne znajo prodajati. Zato smo se s predstavnicami INTERMERCATORJA domenili, da tak ogled omogočimo nekaterim našim glavnim proizvajalcem in potencialnim izvoznikom sadja.

ce opreme kot živilsko industrijo, da bo svoje programe morala dopolniti ali spremeniti. Poudarili so, da pri hitri prehrani ne bi smela nihati kvaliteta hamburgerja, kar zelo vpliva na prodajo. Za ta proizvod je zelo pomembno, da ima stalno kvaliteto na vseh prodajnih mestih.

Udeleženci okrogle mize so se strinjali, da novi obrati hitre prehrane prepočasi prodirajo v naš prostor. Bili so si enotni, da bi v Ljubljani bili najprimernejši točki na Čopovi in Nazorjevi ulici, na železniški postaji ter v bližini šol, saj sodi mladina med najpomembnejše potrošnike »fast food-a«.

Investa pa razmišlja že dalje in drugo leto bomo na naših plažah že lahko videli premične obrate družbene prehrane, ki jih bodo po končani turistični sezoni umaknili. Ta zamisel je zelo navdušila turistične delavce, ki ugotavljajo, da so polpenzionari vse bolj cenjeni med potrošniki. Gre za preprosto ugotovitev, da večina dopustnikov ne želi izgubiti dve uri s kosilom, saj to pomeni »dan manj sonca«, zato bodo tudi premični obrati družbene prehrane dobrodošli na njihovih plažah.

Enako dobrodošli postajajo v zadnjem času bife integral-i, ki jih gostje navdušeno sprejemajo. Za gostinca takšen način prehrane gostov pomeni trideset in več odstoten dvig produktivnosti, povečanje dohodka in nenačrtovane zmanjšanje potrebnega števila delavcev, zlasti kvalificiranih.

Vsi ti prihranki, so po besedah Tineta Goloba, direktorja hotela Lev iz Ljubljane zelo pomembni, kajti z zadnjim deviznim zakonom so gostinci izgubili še tiste devize, ki so jim omogočale nova vlaganja. Danes ustvarijo komaj toliko dohodka, kolikor ga je potrebno za enostavno reprodukcijo. Celotno slovensko hotelirstvo je lani ustvarilo komaj toliko, da bi s tem denarjem zgradili en sam hotel B kategorije z 250 posteljami, za vzdrževanje že obstoječih objektov pa potem ne bi ostalo prav nič.

Srečanje se z okroglo mizo, ki je sicer bila osrednji dogodek, ni končalo. Kot nam je povedal Zoran Jankovič, pomočnik direktorja Investe, so se poslovni partnerji neposredno dogovarjali o poslih, iskali nove rešitve in v teh dveh dneh razčistili mnoga sporna vprašanja, ki so jih težila. Investa je tako dosegla svoj cilj – zblížati kupce in prodajalce, obenem pa je nevsiljivo poskrbelo tudi za hitrejši prodor članic sozda MERCATOR-KIT med svoje zunanje poslovne partnerje. Kajpak je uspeh sedaj največ odvisen od nas samih, naše prodornosti ter solidnosti, ki je pogoj za uveljavitev na tržišču, že prenasajenem s podobno ponudbo. Brez uvajanja novih programov, ki bodo sledili zahtevam trga in z nihanjem kakovosti izdelkov (denimo hamburgerjev), se v konkurenčnem boju ne bomo obdržali.



Z desne: Leon Čebular, Ivan Kukurin, Zoran Jankovič in Lidija Lacian vodijo okroglo mizo.

Manekenke skupine Stil, ki jih vodi Ana Žvorc (v sredini) so predstavile delovna oblačila različnih proizvajalcev, med njimi tudi Zaščite Kidričevo.





## Obiskali smo IKOFO 86

Andrej Dvoršak

## Sejem poslovnosti in napredka

Vsaki dve leti se na Münchenskem sejmišču zberejo vsi pomembnejši evropski (organizatorji pravijo celo svetovni) pridelovalci, predelovalci in prodajalci hrane in prehranbenih proizvodov ter opreme za prehranbeno trgovino in industrijo. To je sejem IKOFA – mednarodni sejem živilske industrije. Letos je privedel praznovala svojo tridesetletnico, po obisku in zanimanju sodeč pa še ni v zenitu.

Vzrok za vse večjo popularnost in priljubljenost tega sejma je v njegovem nenehnem prilaganju zahtevam mednarodnega tržišča, ki temelji na dobrem poznavanju tržnih tokov in trženja. Sejem se je tako počasi prelevil iz specializirane razstave delicatnih izdelkov v trgovski sejem. Kajpak je zato upadlo ogromno število obiskovalcev, ki so si hodili na sejem »cedit slin«, naraslo pa je število poslovnih, ki prihajajo sem z vsega sveta, da vidijo novosti v živilski industriji, spoznavajo nove izdelke in tehnologije ter se dogovarjajo za sodelovanje.

Okoli 1.500 podjetij se stiska pod strehami 12 velikih dvoran, vsako med njimi pričakuje, da bo med petdeset tisoč poslovnih iz več kot 60 držav naleto na pravega partnerja. Ankete so pokazale, da ima kar 80 odstotkov vseh poslovnih, ki obiščejo sejem, velik vpliv na sprejemanje odločitev o poslovanju njihove organizacije.

Nedvomno so poleg paše za oči, za poslovnice najpomembnejše informacije, ki jih tu dobe. Pri tem si organizatorji zelo prizadevajo, da omogočijo ustrezne stike med kupci in prodajalci. Na letošnjem sejmu, ki je bil od 19. do 24. septembra, smo lahko opazili trd konkurenčni boj za vsakega novega poslovnega partnerja, pri čemer so odločali mnogi dejavniki, od sodobnejše tehnologije, zniževanja cen, do pripomočkov in inženiringa za preprečevanje onesnaževanja okolja in ne nazadnje novi izdelki živilske industrije.

Da bi se obiskovalec znašel v vsej tej množici informacij, so mu organizatorji ponudili odličan katalog, kjer je lahko hitro izbral vse tiste razstavljalce, ki so ga zanimali. Že sam katalog (stal je 10 DM) se je močno razlikoval od tistih, ki služijo organizatorju, da potegne še kakšen dodaten dinar, za obiskovalca pa so neuporabni.

Razstavljalci so tudi strogo ločeni po dejavnostih in ponudbi. Posebej so bili združeni bolj »luksuzni« izdelki zasebnih razstavljalcev iz ZR Nemčije in tujine, sledila jim je razstava družbene prehrane in preskrbe, nato prehranbeni izdelki, tehnološka ponudba in uradna udeležba razstavljalcev in tujine, ki so nasto-

pali v praviljonih posa meze države. S paviljonom smo bili zastopani tudi mi – kot država in kot MERCATOR-KIT, a o tem kasneje.

IKOFA je spremljalo tudi več prireditev, kot, denimo, posvetovanje o prihodnosti trgovine, razvojnih težnjah in tržnih tokovih. Ob tem je bila še vsak dan okrogla miza o odprtih vprašanih trgovine, na katerih je lahko vsak obiskovalec slišal za najnovejše dosežke na tem področju in o problemih, s katerimi se srečujejo trgovci različnih dežel, istočasno pa je potekal še 6. mednarodni kongres o prehrani.

### MERCATOR-KIT – poslovno, s premalo razstavljenimi proizvodi

Bila bi sramota, če se na IKOFA ne bi pojavil tudi naš znak in iz-

delki članic sozda MERCATOR-KIT. Ne bi verjel, da nas v tujini pozna toliko ljudi. Poslovneži, kjerkoli sem se ustavil, so poznali naše ime in imena dveh, treh ljudi, s katerimi so se že srečali, morda celo sklepali pogodbe. Veliko k temu prispeva INTERMERCATOR iz Münchna, še več pa solidnost M-Mednarodne trgovine v Ljubljani, ki jo tuji cenijo.

Naš prostor je bil v dvorani, kjer so bile predstavljene socialistične države. Jugoslovanski paviljon je pokazal vso »realnost« našega gospodarstva.

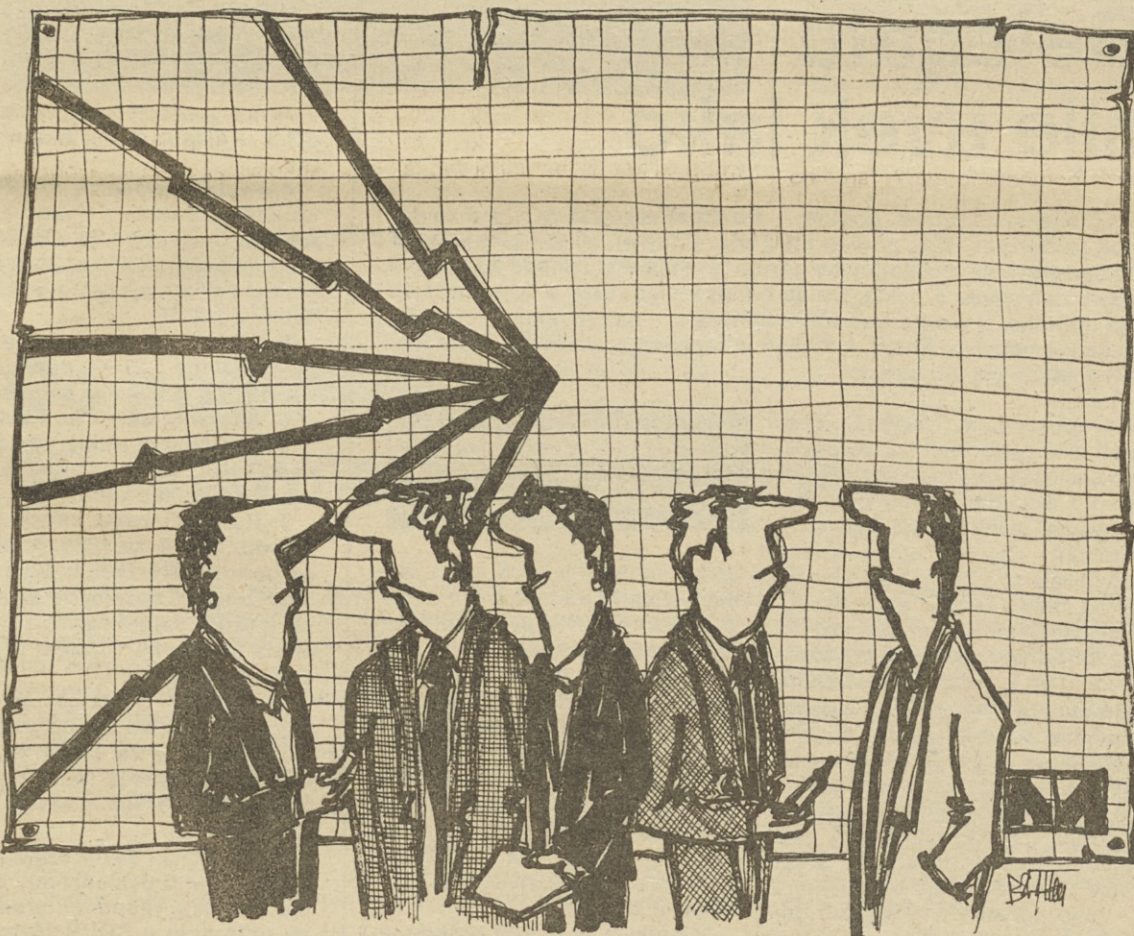
Pripravila ga je YUGOSLAVIA-PUBLIC iz Beograda, kot stojnico, kakršne so bile nekoč, morda pred petdesetimi leti, zelo moderne. Predvsem nas je odlikovalo veliko praznega prostora med razstavljenimi predmeti, tako da si je obiskovalec, »bolan« od grmad salam, gobic in sirov, na naši stojnici dodobra odpočil oči in šel mimo nje, kot da je ne bi bilo!

Tri steklenice Radenske tu, dva kozarca medu tam, steklenica ali dve slivovke in potem hladilna vitrina, v kateri so bile lepo zglajene smrekove deske, na njih pa pet ali šest kozarcev vlo-

ženega sadja in zmraznjene zelenjave. Nad vsem tem sta kraljevali dve »gajbi« jabolok, podprti s kozarcem marmelade in primerno razmajani, z zarjavlimi žebliji. To je bila glavna atrakcija, ki so si jo tuji z zanimanjem ogledovali in se spraševali »v čem je štos«.

Pa ga ni bilo! Enemu naših »jugosistemov«, se je zdelo, da lahko pedantnim Nemcem izvaža tudi balkansko »šlamparijo«. Ko so kolege naši predstavniki prosili, naj tisti dve »razmajani gajbi« odstranijo, so ti samo zamahnili z roko... A tuji so kmalu doumeli, da so jabolka v zaboječkih tu zato, da si vsak katero vzame, in počasi sta se zabočka praznila!

Vse to niti ne bi motilo, če ne bi takoj zraven bili razstavljeni naši – Mercatorjevi – izdelki. Tudi ti v tako majhnih količinah, da so bili praktično neopazni, a za to tokrat ni kriv nihče iz Mercatorja. Takšna je bila pač zasnova YUGOSLAVIAPUBLICA, ki pa je dobro zadel želje jugoslovnežev ter zanje in »morebitne« tuje poslovne partnerje sredi stojnice, ki je imela ločene oddelke za razgovore, postavil prvi pravcati šank z avtomatom za kavo in vsem, kar sodi zraven.



– Mislim, da je zdaj čas, da se dogovorimo, kako naprej.

Tako domače so se počutili premnogi jugoslovneži, da so se kar naslonili nanj, odvezali kravate in modrovali o izvozu, medtem ko so se zalivali s slivovko in tako širili duh naše izvozne uspešnosti.

Resnici na ljubo niso bili vsi takšni. Naši, iz INETERMERCATORJA, so bili na sejmu v nedeljo in soboto – v dnevnikih, ko so prišli pogledat sejem najpomembnejši nemški podjetniki, ki med tednom nimajo časa za »sejme«, najsi so tudi tako pomembni, kot je IKOFA. Sicer pa si le za takšne ob sobotah in nedeljah vzamejo čas!

Zanimivo je bilo pogledati tudi druge paviljone v tej dvorani. Čehi in Poljaki so nagradili na police vse, kar se jim je zdelo vredno pokazati, pri tem pa so pazili, da je bilo posameznih izdelkov toliko, da jih tudi hote niste mogli prezreti. Krepko so nas prekašali s svojo ponudbo!

Značilna za vse paviljone je bila tudi velika odprtost, kar je povsem v nasprotju z zasnovo Mercatorja na sejmu v Gornji Radgoni ali v Zagrebu, kjer si z vitrinami zapremo prostor, v katerega si naključni obiskovalec skorajda ne upa vstopiti. Nemci to počno drugače. »Zvabijo« vas med vitrine in stojnice ter kupe izdelkov in vas načrtno usmerjajo k tistemu prostoru, kjer sprejemajo družbavnike. Kar nerodno vam je, sramežljivemu Jugoslovancu, ko se znajde sredi »biznisa«, a tam nimate v resnici kaj početi. »Nič hudega«, se ti prijazno nasmehejo, »veseli nas, da ste prišli in videli naše proizvode.« Obložte vas še s prospekti, vizitko človeka, katerega naj bi poiskali, če vas zanimajo podrobnosti, in vas pospremi s smehljajem do izhoda. Brez naglice, nezadovoljstva...

Meni osebno se je zdelo to zelo učinkovito, a kaj, ko nisem komercialist, še manj propagandist!

Dobro bi bilo, ko bi kreatorji paviljonov na naših sejmiščih, v tujini dobili kakšne nove ideje. Morda bi potlej naši paviljoni nudili boljši videz. Mercatorju se pri stroških to ne bi kaj prida poznalo, korist bi pa le bila.

Sicer pa smo na sejmu srečevali zelo veliko predstavnikov našega sistema, ki so prihajali na ogled z različnimi agencijami in aranžmaji.

Naša skupina s svojim ni bila najbolj zadovoljna, čeprav smo za vodiča imeli univerzitetnega profesorja dr. Janeza Bogataja, etnologa, ki je vedel povedati vrsto zanimivosti o prehrani in običajih. Zato bi morda kazalo v prihodnje organizirati ogled sodobnih sejmov preko Mercator-Turista, ki se običajno bolj potrudijo za »svoje ljudi«, še zlasti na poslovnih ekskurzijah. Tako vsaj pravijo.

Nekaj utrinkov z IKOFA 86 bomo objavili še v prihodnji številki

Atraktivna jugoslovanskega paviljona – razmajane gajbe obtočeni jabolok



Takole pa je bil videti naš prostor – lično urejen, a s premalo razstavljenimi predmeti, da bi obiskovalca že od daleč pritegnili





## Poslovni susret predstavnika Emone i Mercatora

Vesna Bleiweis

# Otvorenost u poslovnoj saradnji dvaju SOUR-a

Ljubljana, 23.9.1986. godine — susreti članova poslovnih SOUR-a Emona i SOUR-a MERCATOR-KIT imaju za cilj razmenu pogleda na međusobnu poslovnu saradnju i traženje mogućnosti za proširenje njenog sadržaja, kao i njenog oblika. Članovi poslovnih odbora su se sreli na razgovoru 23. septembra ove godine. Razgovor su vodili predsednici oba SOUR-a, Borut Šnuderl i Miran Goslar.

## Na domaćem tržištu za uzajamnu otvorenost

Žiža razgovora i usvojenih zaključaka i stavova predstavlja područje robnog prometa, kako na unutrašnjem, tako i na inostranom tržištu. Međusobna poslovna saradnja, pre svega na domaćem tržištu (SOUR Emona je po obimu drugi najveći poslovni partner MERCATOR-KIT-a) je zadovoljavajuća i dovoljno otvorena, su istakle u razgovoru obe strane. Ali, uprkos tome potrebno u daljem dogovaranju i međusobnom usklađivanju još razrešiti neka otvorena pitanja, kao što su: grosistička opskrba voćem i povrćem, maloprodajne mreže oba sistema, ograničenje grosističke opskrbe isključivo na dopunske programe, zajedničkim dogovorom ograničiti ili pak ublažiti ekskluzivnost korišćenja tehnike hlađenja u prodaji na malo samo za proizvode njenog vlasnika, još šire otvoriti vrata plasmanu proizvoda koji stižu iz proizvodnih organizacija iz sastava oba sistema (onih, koji ne predstavljaju jednake ili identične proizvode). Poslovni interes ne bi trebao da se pokazuje samo u otvaranju ili zatvaranju međusobnih robnih tokova, već i u opredeljivanju i traženju zajedničkih stavova, koji tangiraju politiku određivanja ekonomskog položaja trgovine i saradnju s većim proizvodnim sistemima. Prilika, da se izrazi zajednički poslovni interes, je već u pripremanju na ostvarivanje promena i dopuna zakona o robnom prometu, koje se tiču organizovanosti trgovine na veliko, a još više u pripremi na usvajanje društvenog dogovora kao akta, koji bi trebao uz zakon regulisati oblast trgovine na veliko. Na temelju zajedničkih interesa treba da se formulišu i stručna mišljenja i argumenti prema politici koja određuje ekonomski položaj trgovine i njenu ulogu u privredi, a takođe da se zajednički poslovni interes izražava i u odnosima s velikim proizvodnim sistemima.

## Razmena usluga firmi u inostranstvu

Programi uključivanja SOUR-a u međunarodnu, odnosno spoljno trgovinsku razmenu, sasvim su različiti, ali bi i na tom području bila korisna razmena usluga firmi, koje imaju oba SOUR-a u inostranstvu. A još korisnija će biti razmena stručnih iskustava i zajednički formulisanih mišljenja prema zakonskim propisima i ostalim državnim merama, koje određuju sudbinu spoljno trgovinskih OOUR-a.

## Usklađeno planiranje razvoja maloprodajne mreže

Sastavni deo robnog prometa je i planiranje razvoja i izgradnje

## Ima nešto važno

maloprodajne mreže. U razgovoru je bila naglašena potreba po usklađenom planiranju njenog razvoja već prilikom pripremanja planskih akata. Ali, zatečeno stanje pokazuje da se nekim interesima još neko vreme nećemo moći sasvim usaglasiti.

Kako rešiti ili rešavati nedostatak kadrova u maloprodajnoj mreži? Mogućnosti su dve: ili regulisati obrazovanje radnika u trgovini na taj način, da će imati rep i glavu, usklađeno sa potre-

bama trgovinskih organizacija, ili se opredeliti za sopstvene programe obrazovanja i osposobljavanja inače profesionalno neusmerenih radnika. Stručne službe oba sistema su pripremile obiman pregled problematike i predlog mera za poboljšanje položaja. Pregled će morati da razmotre kako udruženje za trgovine SR Slovenije, tako i posebna zajednica obrazovanja za ekonomsko usmerenje.

## Jedinstvena metodologija prilikom prikazivanja dostignuća

Naglasiti valja ne samo aspekte poslovne saradnje, već i stručne. Ovo neka se pokaže, pre svega, u zajedničkom metodolo-

## 12. sednica radničkog saveta SOUR-a

Vesna Bleiweis

# Delegatu nije uvek lako

Ljubljana, 25.9.1986. godine — Poslovni rezultati SOUR-a za period januar-jun 1986. godine nisu više aktuelni, ali je i biće aktuelno: poslovanje svinjogojske farme u Krškem, izmena planova i sporazumevanje o usklađivanju odnosa raspodele u raspoređivanju dohotka. U vreme godišnjih odmora — i delegatskih — nakupilo se još nekoliko stvari, o kojima je raspravljao radnički savet SOUR-a na svojoj 12. sednici.

O poslovnim izveštaju delegati nisu gubili reči, ali su pažljivo saslušali izveštaj komisije koja po njihovom nalogu prati poslovanje svinjogojske farme u Krškem. Ova je njeno stanje utvrđivala sa tri aspekta: finansijskog, ekološkog i kadrovskog. Finansijski položaj farme proističe iz finansiranja njene izgradnje — oko 95 % svih sredstava predstavljaju isključivo razni krediti; ekološki aspekt u velikoj meri proističe iz projektantske i izvedbene pogreške, a kadrovski i statusa mladog, odnosno novog pogona. Za sanaciju prvog dela biće potrebne obezbediti sredstva — najefikasnije bezpovratna — ako hoćemo da kilogram priraštaja ne ove godine, pa ni nekoliko sledećih, neće biti opterećen kamatama na investicione kredite. Drugi kompleks pitanja je najkritičniji — sanacija bi zahtevala bilo potpuno odklanjanje projektantske i izvedbene pogreške, ili obsežan melioracioni sistem za korišćenje dubrine. Prva se, praktično ne može odkloniti, jer bi to iziskivalo podizanje nivoa celokupne farme za jedan metar, na visinu podzemne vode, a za izradu vodotesnog kanalizacionog sistema je takođe i suviše kasno. Preostaje još samo izvedba druge mogućnosti — odgovarajuće odgovore traže stručnjaci Biotehničkog fakulteta u Ljubljani. U trećem kompleksu pitanja je komisija istakla doduše dobra dostignuća u reprodukciji u poređenju s ostalim farmama u Sloveniji, ali je istovremeno izrazila bojazan da će zbog opšteg položaja farme prva odkazati upravo struka. Ovoj se može pridružiti još pojava opuštenog od-

## Za mercatorovce van Slovenije

nosa radnika do upravljanja farmom. Sva goruća pitanja će farmu, pa i SOUR zaokupljati još neko vreme, dok će rešenja tražiti popriličnu svotu sredstava. Ali, komisija k tome dodala da je društveno organizovana proizvodnja jedini pouzdan faktor proizvodnje, s kojim može da računa industrija prerade mesa. Prema mišljenju komisije ova okolnost mora da bude bitna u traženju odgovora, da li je investicija promašena ili nije.

Izveštaj o farmi kod Krškog je delegate, pre svega u pogledu potrebnih sredstava i znaka pitanja, kada je reč o sprovođenju ekološkog programa, donekle iznenadio. Stoga nije čudo što su delegati Franc Klun iz M-KZ Ribnica in Franc Smolej iz M-KZ Stična izveštaj komentirali odprilike ovako: gde je odgovornost za promašaje u projektovanju i izvedbi, šta je radila služba kontrole i kome treba delegat, usvajaju-ći izveštaj — olakšati griznju sa-vesti. Pomoći svojom odlukom ne može, ne može ni ovako ni onako, jer čak ni struka nije našla odgovarajuće odgovore.

## Sporazumevanje o odnosima raspodele

Lični dohotci nisu samo osetljiva tema svakodnevih razgovora

Nastavak na 11. strani

škrom pristupu prilikom analiziranja poslovnih uspeha. To znači, da će SOUR-i upoređivati poslovnu uspešnost na osnovu jedne metode metodologije. Još više — izradenu metodologiju su spremni ponuditi i ostalim proizvodno-trgovinskim sistemima a za međusobno upoređivanje poslovne uspešnosti.

Nije dovoljna samo razmena iskustava na sadašnjem nivou, obimu i vrsti računarskih obrada, već — kako na osnovu računarski obrađenih podataka do kompleksnog sistema informisanja, smatrali su učesnici razgovora. Doneli su zaključak, da će početkom 1987. godine biti poseban

razgovor posvećen samo ovoj temi.

## Kod zrelih može i bez tutora

Razgovori u širokom krugu učesnika se najčešće vrte oko principielnih pitanja — ne tvrdimo da ih nije bilo i u ovom — ali je očigledno, da pripremljeno »indijansko leto« savezne vlade neminovno traži spajanje i usklađivanje interesa, ako hoćete — i konkurentskih firmi. Ako i ne zbog drugog, onda barem zbog osporavanja birokratskog uverenja da je samoupravno organizovanoj privredi potreban tutor.

## Zaključci, usvojeni na 12. sednici radničkog saveta SOUR — 25.9.1986

1. Radnički savet usvaja informaciju o poslovnim rezultatima SOUR, ostvarenim u periodu januar-jun 1986.
2. Radnički savet usvaja izveštaj komisije za praćenje poslovanja svinjogojske farme u Krškem. Radnički savet obavezuje komisiju, da nastavi s radom i informiše ga o svemu, što utvrdi, predlaže i sprovodi mere na tehnološkom, ekološkom i kadrovskom području.
3. Radnički savet konstatuje, da su radnici radne zajednice SOUR u I. polugodištu 1986. godine izvršili radove u skladu i u okviru godišnjeg planskog dokumenta, dok su članice SOUR-a u skladu s tim aktom obezbeđivale sredstva za njen rad.
4. Radna zajednica SOUR je I. polugodištu 1986. godine koristila sredstva u skladu s odredbama samoupravnog sporazuma o udruživanju u SOUR i samoupravnog sporazuma o međusobnim pravima, obavezama i odgovornosti među radnicima radne zajednice SOUR i radnicima OOUR i RO, udruženih u SOUR.
5. Radnički savet se slaže s izmenom organizovanosti radne zajednice SOUR i daje saglasnost k izmenama i dopunama njenog pravilnika o opisu poslova in zadatka.
6. Radnički savet postavlja zahtev, da se zbog izmene u organizovanosti radne zajednice ne povećaju obaveze članice SOUR iz naslova obezbeđivanja sredstava za rad i razvoj radne zajednice već u 1986. godini, što važi i za 1987. godinu.
7. Radnički savet usvaja izmene i dopune godišnjeg plana razvoja SOUR za 1986. godinu i srednjoročnog plana SOUR za period 1986-1990 u glavi »investicije«.
8. Delegati radničkog saveta, koji nisu prisustvovali sednici, moraju svoje stavove u vezi izmena i dopuna planskih akata dostaviti u roku od 14 dana od sednice Centru za informisanje SOUR.
9. Radnički savet usvaja metodologiju za utvrđivanje društvene i ekonomske opravdanosti investicija.
10. Komisija za utvrđivanje društvene i ekonomske opravdanosti investicija mora o načinu svog rada obavestiti sve članice SOUR. Način svoga rada komisija utvrđuje posebnim poslovnikom.
11. Radnički savet usvaja izmene i dopune samoupravnog sporazuma o usklađivanju odnosa raspodele u raspoređivanju dohotka, raspodeli sredstva za lične dohotke i zajedničku potrošnju u SOUR Mercator i usvaja, odnosno određuje njegov pročišćeni tekst.
12. Samoupravni sporazum o usklađivanju odnosa raspodele u raspoređivanju dohotka, obrazovanju sredstava za lične dohotke i zajedničku potrošnju SOUR MERCATOR-KIT usvajaju radnički — zadružni saveti OOUR i RO. Zaključci o usvajanju samoupravnog sporazuma se dostavljaju Centru za informisanje SOUR do 10. oktobra 1986.
13. Za usvajanje zaključka o zaključivanju citiranog akta radnički savet ovlašćuje komisiju u sastavu: predsednik radničkog saveta SOUR, predsednik izvršnog odbora radničkog saveta SOUR in predsednik KO sindikata SOUR. Komisija usvaja zaključak na osnovi izjava svih učesnika sporazuma.
14. Udružena sredstva rezervi, koja su bila data na korišćenje OOUR-u Agromehnika za ublažavanje posledica požara, u visini 91.284.826 dinara se opozivaju i dodeljuju OOUR-u Posestva M-Ljubljanske mlekarne u visini 81.881.604 dinara i M-KZ Logatec u visini 20 miliona dinara po 10 % kamatnoj stopi s pravom korišćenja do 31.12.1986. Sredstva se namenjuju za ublažavanje posledica nevremena.
15. Radnički savet se slaže sa 15 % povećanjem cena usluga sektora za AOP u radnoj zajednici SOUR. Povećane cene važe od 1.11.1986 dalje.
16. Radnički savet obavezuje sve OOUR-e, koji nisu vratili dospеле kredite iz naslova sredstava solidarnosti za potrebe zajedničke potrošnje, da ova sredstva vrate do 15.10.1986. godine.



Nastavak sa 10. strane

ra, već neuralgična tačka politike. Podatci, na osnovi kojih je savezna vlada usvojila privremenu zabranu raspolaganja delom društvenih sredstava za lične dohotke pokazuju, da odvajamo za lične dohotke više, nego što nam to dopuštaju ostvareni dohodak, odnosno ostvarena akumulacija. Dežurni krivac za inflaciju — lični dohotci i nezrelost radničke klase, da shvati više no filozofiju sopstvenog đepa, je doduše odkriven i zakonom je osujećena njegova povampirena inflaciona aktivnost. Sada je ostalo još samo pitanje, kako praktično afirmirati zakonski dozvoljene mogućnosti. Jedna od njih — sporazumevanje o usklađivanju odnosa raspodele o raspoređivanju dohotka na nivou SOUR je usvojio i radnički savet. U vremenu, u kome nastaje ovaj izveštaj, sporazum već usvajaju radnički saveti OOUR-a i radnih organizacija, ali se nadamo, da će se, uprkos komplikovanoj tehničkoj izvedbi i nekim stručnim dilemama, ipak usvojiti.

## Komisija za ocenjivanje investicija dobila novo metodologiju

Skoro da ne prođe sednica radničkog saveta, a da nije na dnevnom redu izmena godišnjeg i srednjeročnog plana SOUR-a. I na ovoj sednici bilo je zamena investicionih programa po principu »ove godine ja tebi — iduće ti meni« više nego dovoljno. Jedva još možemo smesta novelirati poglavlja o inestivcijama u planskim aktima. Načelo o zameni investicija je, doduše, izvršno — ali se postavlja pod znak pitanja kvalitet planiranja, odnosno realnost investicione politike o OOUR-ima. Već nekoliko puta smo postavljali pitanja o fenomenu investicionih apetita, ali čvrstog odgovora nema. Možda ćemo ga lakše naći, kada će se ocenjivanjem društvene i ekonomske opravdanosti investicionih programa započeti posebna komisija radničkog saveta. Ova bi morala prema metodologiji, koju je osvojio radnički savet, do temelja razmotriti ne samo okolnosti, koje kumulju investicijama, već — pre svega — i ukazati na to, u kakav rizik — gubitak ili profit — nas vodi investicija. Težak stručan rad i istovremeno velika moralna i privredna odgovornost za članove komisije.

## Vraćanje zajma za regres

Pošto je svakog dana sve skuplje, poskupeće i usluge s područja automatske obrade podataka. Od 1. novembra će poskupeti usluge sektora za AOP u radnoj zajednici SOUR za 15 %.

Radnički savet s složio s reorganizacijom radne zajednice SOUR i izmenama njenog pravilnika o evidenciji poslova i zadatka i istovremeno je zahtevao da se zbog toga nepovećaju stope doprinosa za njeno finansiranje.

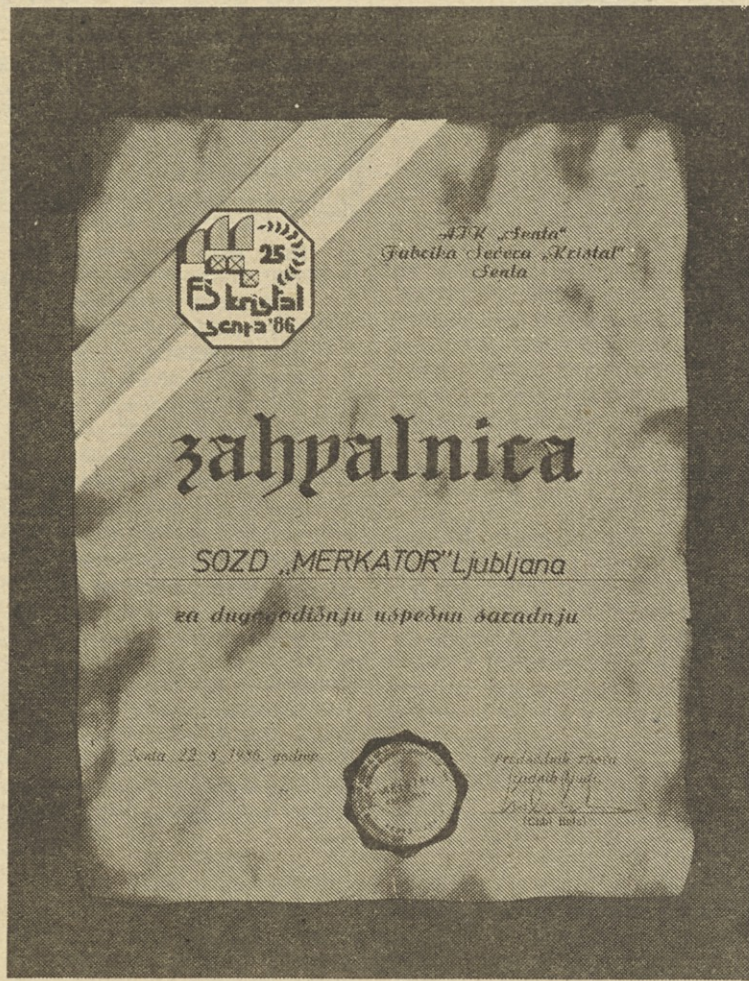
Radnički savet se pozabavio i sa solidarnošću: sve koji još nisu vratili dospеле kredite iz fonda zajedniške potrošnje za regres za godišnji odmor je zadužio da ga odmah vrata, makar iz poslovnog fonda. Opozvao je, takođe, udružena sredstva rezervi SOUR koja je na prošloj sednici odredio za ublažavanje posledica požara i dodelio ih M-KZ Logatec i OOUR Posestva M-Ljubljanskih mlekaru za odklanjanje posledice težkih vremenskih nepogoda. I tako je — za promenu — požar ublažio oluju!

AIK Senta — naš pomemben dobavitelj

Stanislav Pirc

# Morali bi imeti već posluha zanjo

Prejeli smo zahvalo za dolgoletno uspešno sodelovanje ob praznovanju 25. obletnice obstoja tovarne sladkorja »Kristal« iz Sente.



Tovarna sladkorja »Kristal« Senta je naš dobavitelj sladkorja v količini 7.000 ton in pesnih rezancev za živalsko prehrano od 150 do 500 ton. Tovarna se ponaša s tem, da le redko zaključi poslovno leto z izgubo, čeprav so skoraj vse tovarne sladkorja v Jugoslaviji v velikih izgubah. Sorazmerno dobro poslovanje ji omogoča urejen odnos pri preskrbi s surovinami znotraj kombinata AIK Senta, v katerega stavu je.

## Ima nešto važno

AIK Senta je kmetijski in živilsko-predelovalni industrijski kombinat iz mesta Senta blizu Subotice v Vojvodini. SOZD MERCATOR-KIT kupuje še od sledečih tovarn iz tega kombinata naslednje izdelke:

**Žitopromet, Senta:** 3.200 ton moke, od katere je 1.100 ton namenjeno za peko kruha v naši pekarni v Grosup ljem, 550 ton testenin in 200 — 500 ton krmilne moke.

**Šampinjon, Senta:** 60 ton gotovih jedil v alufoliji. Gotova jedila te tovarne so zelo okusna, tovarna je na našo željo popravila videz embalaže, vendar se pri pla-

smaju v našo mrežo kaj rado zatakta. Ko pripravimo akcijsko prodajo, v nekaj dneh prodamo take količine kot pri normalni prodaji skozi vse leto, ker naši referenti v grosistih in poslovdje v malo-prodaji trdijo, da to blago odklanja potrošnik. To pa ni res, ker sem se sam prepričal, da na policah naših prodajalnih tega blaga skorajda ni. Z dobaviteljem smo se dogovorili, da ukine konsignacijo v Blagovnem centru, da blago prenese v svoje področno skladišče in sam obdeluje naša grosistična skladišča, ker Blagovni center za to ni usposobljen ali pa nima časa.

**Fermin, Senta:** Tovarna izdeluje tekoči dodatek jedem in juham ter suhi kvas. Pri izbiri komercialnega imena za dodatek jedem ni imela sreče, saj v Sloveniji ljudje zavračajo Fermipikant. Dogovorjeno je, da bodo menjali komercialno ime in embalažo.

Na koncu lahko ugotovimo, da je AIK Senta dobavitelj dveh strateško pomembnih izdelkov za SOZD MERCATOR-KIT, to sta sladkor in moka; da nam dobavlja prav tako pomembna krmila, zato je prav, da najdemo nekoliko več posluha tudi pri posredovanju prodaje drugih proizvodov tega kombinata, kot so testenine, gotova jedila in dodatki jedem.

Mercator gostitelj najboljših traktoristov

Center za obveščanje

# Od področnega do državnega prvenstva

Kmetijske zadruge sozda MERCATOR-KIT so bile letos gostiteljice najboljših traktoristov. Ne vse; M-KZ Litija je bila soorganizator regijskega tekmovanja, M-KZ Medvode republiškega in M-KZ Krka državnega, na katerem se je okoli petdeset tekmovalcev iz vseh republik in pokrajin, razen iz Črne gore, potegovalo za lovriko »Titova brazda« in naslov najboljšega orača v SFRJ.

Prvo zvezno tekmovanje oračev je bilo že leta 1958 v Novem mestu, letošnje pa se je vključilo v program praznovanja ob stoletnici kmetijske šole na Grmu.

Za maloštevilne opazovalce oračev v Dobruški vasi je bilo zelo zanimivo, kako naši »najboljši«

jugoslovanski orači obvladajo svojo večino. Parcele so bile tako različno zorane, da se je več-

na, tudi nekmetov, čudila, kako lahko nekdo, ki ne obvlada ne traktorja ne pluga, sploh pride na takšno tekmovanje. Tako slabih oračev, kot smo jih videli tokrat, ni bilo videti niti na območnem, kaj šele na republiškem tekmovanju. Zato ni čudno, da so orači iz Slovenije pobrali vsa prva mesta, medtem ko so orači nekaterih drugih republik poželi le prizanesljiv posmeh.

Slovenski orači so orali s pri nas »udomačenimi« plugi — norveškimi kverlandi in avstrijskimi regenti, medtem ko so ostali uporabljali domače, Oltove pluge. Prav pri izbiri plugov se je pokazalo, da so naši kmetijci še zelo neenotni. Medtem, ko slovenski orači iščejo najboljše rešitve, drugi prisegajo na že zastarelo domačo tehnologijo, kar se kasneje pokaže pri oranju. Oltovemu plugu očitajo predvsem to, da nima predplužnika in pomožnega kolesa, ki je, pri slabši ali pomanjkljivi hidravliki traktorja, koristen pripomoček za uravnavanje globine oranja.

Tudi o samih brazdah in oranju je bilo slišati med orači različna mišljenja. Enotni so bili le ob parceli, katere posamezni deli sploh niso bili zorani, da »je slabo zorana«. Sicer pa so hrvaški in vojvodinski orači očitali slovenskim, da so njihove brazde premalo razbite in da je zato pripravljeno takšnega zemljišča za setev težavnejša in dražja.

Vendar pa je način oranja pač pogojen z mnogimi dejavniki, med katere sodi velikost parcel, te so v Sloveniji mnogo manjše, klimatske razmere pozimi, itd. Res pa je tudi, da je slovenski način oranja bolj blizu merilom, ki veljajo v svetu, kako dobro in pravilno pripraviti njivo.





## Mercator-Sloga iz Gornje Radgone

Marija Javševc — M-Sloga

## Vse je odvisno od ljudi

Mercator-Sloga je nosilka razvoja preskrbe in trgovine v Gornji Radgoni. Tej odgovorni nalogi so podrejena vsa hotenja in cilji kolektiva, ki je uspel v preteklosti uresničiti svoje načrte in ki je vsako leto odprl novo trgovino. Za letos načrtujejo, da bodo dokončali samopostrežno trgovino z bifejem v Vidmu ob Ščavnici, v občinskem središču pa so osprli novo TRIM prodajalno, kjer imajo široko ponudbo športne in lovsko-ribiške opreme.

Druga pomembna pridobitev v Gornji Radgoni je bila nova specializirana trgovina KRISTAL, ki bo predvsem popestrila ponudbo v turistični sezoni. Ker je mesto blizu meje, bodo po kakovostnih izdelkih naših steklarjev tujci posegali tudi med letom. Poleg kristala in steklarskih izdelkov v njej prodajajo še raznovrstne spominke in tudi ure, med katerimi je najdražja, sobna stojišča ura, nedosegljiva žepu povprečnega občana (400 tisoč dinarjev).

Med cilji, ki so si jih zastavili, je postavitev nove blagovnice v Gornji Radgoni, ki je za samo Slogo prevelik zalogaj. Zato računajo, da bodo članice sozda složno podprle njihove načrte ter da bodo s pomočjo tudi združenih sredstev sozda, do konca tega desetletja le postavili novo, sodobno blagovnico.

Delavci M-Sloge se zavedajo, da še tako lepa zgradba malo pomeni, če v njej ni prijaznih in dobrih ljudi, katerih skupni cilj je zadovoljstvo kupca. Poleg dobre postrežbe je pomembna tudi za-

Mercator  
v SV Sloveniji

loženost trgovskih polic, za obmejno mesto, kot je Radgona, še toliko bolj. Temu pa radgonski trgovci namenjajo največ pozornosti.

Bolj grenko je dejstvo, da se delovna organizacija ubada z likvidnostjo. Kupna moč potrošnikov iz dneva v dan pada, pri čemer so se cene posameznih proizvodov, od bele tehnike do konfekcije zvišale za 100 in več odstotkov. Temu se pridružuje še močno tekmovalstvo domačih in tujih trgovcev, zato ni čudno, da je precej kapitala vezanega v zalogah. Toda, ko v Slogi obravnavajo poslovne dosežke, hkrati vedno obravnavajo tudi svoj odnos do kupcev, kajti zavedajo se, da bo preživel v konkurenčnem boju le najboljši. Kajpak so delavci tega kolektiva, ki je vpet v življenje svojega kraja, vključeni



Marija Javševc

tudi v družbenopolitično življenje občine preko svojih delegatov. Delavci Mercator-Sloge so sklicatelji vseh konferenc delegacij za SIS in za zbor združenega dela. Po začetnih težavah v prvem mandatu delegatskega sistema so se sedaj že vpeljali in skorajda nimajo več težav. Edino težavo jim predstavlja obveščanje, ki pa ne šepa le pri njih.

Aktivni so tudi na športno re-

Ko smo se osebno pogovarjali z avtorico prispevka Marijo Jevševc, je vnovič poudarila:

»Menim pa, da kljub strahotno razviti tehniki in reklamam vseh vrst še najbolj velja naslednja reklama: čista, dobro založena trgovina z nasmejanimi in prijaznimi trgovci bo privabila še najbolj oddaljenega kupca in največjega škrtca. V trgovino, kjer vas bodo lepo in dobro postregli, se boste vračali, pa če bo zanje tekla lepa zvočna reklama ali pa ne. Radi boste v taki trgovini kupili tudi najdražje blago, čeprav boste zanj varčevali leto in dan!

Z gotovostjo lahko trdim, da se bomo delavci Mercator-Sloge trudili, da bomo imeli take reklame dovolj — kajti geslo DOBER GLAS SEŽE V DEVETO VAS, je danes potrebno bolj kot kdajkoli prej.

Cisto tiho naj ob koncu izrazim že dolgo prisotno željo, da upamo na novo blagovnico v mestu Gornja Radgona. Če bo le mogoče in če bo tudi MERCATOR-KIT prislusnil ne le željam, pač pa dejanskim potrebam z ozirom na obmejno občino in močno razvit turizem (sosednja Avstrija, Madžarska, Radenci, Moravci, znamenitosti Slovenskih gorc) bomo blagovnico v Gornji Radgoni ob koncu tega srednjeročnega obdobja gradili.«

kreativnem področju in v kulturnem življenju občine. Še posebej so se izkazali letos v Šentvidu pri Stični, kjer so pevci DPD Svoboda Gornja Radgona, med katerimi so tudi delavci Sloge, nosili

rdeče klobučke z oznako Mercatorja. Menda jim jih je osebno pripeljal predsednik PO SOZD. Tako si je njihov zbor marsikdo zapomnil tudi po barvi Mercatorja, ne le po lepem petju.

## M-KZ Logatec začela posodabljanje svoje objekte

Andrej Dvoršak

Šest udarniških dni  
za novo trgovino

»Od nosilcev preskrbe bomo zahtevali ustrezno organiziranost in preskrbljenost. Odprtje novih prostorov naj predstavlja začetek te akcije,« je poudaril Andrej Logar, predsednik SO Logatec na slavnosti, ki je bila konec septembra ob otvoritvi prenovljene trgovine Mercator-Kmetijske zadruge Logatec. Ob tem pa ni pozabil povedati, da je prav zadruga nosilka novih naložb, ki so prispevale k dvigu ravni kmetijstva v občini in da se kolektiv zadruge ni pomišljal, ko je krajane prizadel orkan, ter je v nedeljo odprl svoja vrata in vsem zagotovil potrebni gradbeni material.

A tudi sicer je M-KZ Logatec tesno vpeta v okolje. Sodi med pomembne preskrbovalce z reprodukcijskim materialom. Kljub temu pa se ubada s prostorskimi težavami, kajti večina njenih trgovin je zastarelih, premajhnih in nesodobnih. »Najhuje je bilo v Logatcu,« je v slavnostnem govoru ob otvoritvi trgovine dejal direktor zadruge Karel Šinkovec. Zato so se odločili, da temeljito prenove enega svojih objektov, pri čemer je zadrugi izdatno pomagala tudi SOZD MERCATOR-KIT z združenimi sredstvi svojih članic. Tako so zbrali potrebnih 54.470.000 dinarjev in obnovili 330 kvadratnih metrov prodajnih prostorov, 360 kvadratnih metrov skladišč in 800 kvadratnih metrov asfaltiranega dvorišča, s čimer so ustvarili vse pogoje za boljšo blagovno ponudbo kot tudi za boljše delovne pogoje zaposlenih. Pri tem je sodelovala tudi Investa iz sestava M-Tehne, ki je naredila potrebne načrte.

Pri gradnji so sodelovali tudi vsi delavci 60-članskega kolektiva zadruge in skupno opravili 1.500 delovnih ur. Delavci iz uprave zadruge so ob rednem delu prispevali še šest delovnih dni, kar je bil posnemanja vreden zgled udarnišтва.

V imenu sozda je na svečanosti, ki jo je popestrilo petje Kmečkega pevskega zbora in re-

citacije kmetov — pesnikov, spregovoril Slavko Glinšek, podpredsednik PO SOZD MERCATOR-KIT. Med drugim je dejal, da je v zadnjem času slišati na račun zadrug več kritičnih kot pohvalnih besed. Vendar številni očitki izvirajo iz premajhne seznanjenosti s pomenom kmetijstva in samega delovanja zadrug.

»Za Logaško zadrugo lahko trdimo,« je rekel Glinšek, »da je vraščena v svoj prostor. Ni samo organizator kmetijske proizvodnje, organizira tudi druge dejavnosti, zanimive in potrebne za razvoj kraja. Sem nedvomno so-

di predelava različnih gozdnih odpadkov v eterična olja.

Prav zadruge — med njimi tudi logaška, oskrbujejo občane v oddaljenih zaselkih z najpotrebnejšim, kjer je poslovanje bistveno dražje in kjer druge trgovske organizacije zapirajo prodajalne.

Vsestranska dejavnost zadruge v tem hribovitem okolju je pomembna za zadrževanje odseljevanja. Zato je pri organiziranju vseh gospodarskih dejavnosti, ne samo kmetijske proizvodnje, potrebna še bolj vsestranska pomoč družbe,« je poudaril Slavko Glinšek.

Kajpak bo M-KZ Logatec morala še nadalje skrbeti za svoj razvoj in vlagati znatna sredstva v posodabljanje svojih objektov. To ne bo lahka naloga, česar se v zadrugi zavedajo. Kljub temu so optimisti in trdno odločeni, da ne bodo zavozili z zastavljene poti, kljub težavam, s katerimi se, kot vse kmetijske organizacije, srečujejo.

Zadruga živi s svojim krajem, je na otvoritvi poudaril Karel Šinkovec

Triintrideseti  
občinski praznik  
Gornje Radgone

Občina Gornja Radgona praznuje 15. oktobra občinski praznik v počastitev odhoda v partizane v času NOV Frančka Pintariča in Jakoba Vreče.

V preteklosti je delovna organizacija Mercator-Sloga ob občinskem prazniku, kot nosilka razvoja trgovine v občini Gornja Radgo-

na, prispevala k razvoju občine večji delež, medtem ko so v letošnjem letu bila investicijska vlaganja, zaradi gospodarskega stanja, skromna. Vendar smo tudi v letu 1986 odprli novi poslovni enoti TRIM in KRISTAL v Gornji Radgoni. V gradnji je poslovalnica v izmeri 600 kvadratnih metrov v kraju Videm ob Ščavnici.

Delavci Mercator-Sloge ob občinskem prazniku želimo še hitrejši gospodarski razvoj, ne samo delovne organizacije temveč cele občine v zadovoljstvo vseh njenih občanov.

## Zadovoljni potrošniki

Ljuba Sukovič

## Akcija M-Ete iz Kamnika

Mercator-Eta, živilska industrija iz Kamnika, je v sodelovanju z Zlato Jane pripravila v mesecu oktobru akcijo, ki je marsikomu prirnila nekaj stroškov ob nabavi ozimnice in tudi marsikakšen korak ob iskanju sestavin za pripravo ozimnice, predvsem pa tudi dokaj dragocenega časa, ki ga imata sodobna gospodinja in delavka vedno premalo.

Mercator-Eta je za ozimnico Zlate Jane pripravila iz svoje bogate izbire 23 različnih izdelkov, od kompotov, delikates in gorčice, do svetovno priznanih pivtnin. Ozimnica Zlate Jane in Ete vsebuje kar 38 kosov teh lično embaliranih dobrot za sladokusce vseh starosti in je na razpolago poleg ostalih kar na 12 prodajnih mestih Mercatorjevih trgovin širom po Sloveniji.

Cena za ozimnico Zlate Jane je 10.580 dinarjev, toda s kuponom, ki je natisnjen v zadnji številki Zlate Jane, vas stane le 7.580 dinarjev.

Kupci na Dolenjskem so z akcijo izredno zadovoljni, kar se

pozna tudi po prodaji ozimnice, ki je na razpolago v naši prodajalni Potrošniški center na Cesti herojev v Novem mestu; Kljub temu, da v času, ko to pišemo, ni minilo niti pol meseca, kar teče akcija. Pa tudi sicer je kakovost tega našega proizvajalca iz Kamnika že dolgo znana, saj je Etina standardna ozimnica (velika in mala) že nekaj sezon na prodajnih policah naših trgovin.

Mercator  
na Gorenjskem



## M-KZ Dobropolje

Andrej Dvoršak

## Nič krompirja — veliko zobotrebcev

Mercator-Kmetijska zadruga Dobropolje sodi med najmanjše kmetijske zadruge v Sloveniji, a ne tudi med najmlajše. Letos praznuje devetdesetletnico delovanja. Ustanovljena je bila kot bikorejska zadruga, današnja organiziranost pa ima že trideset let. Leta 1956 sta se videmski priključili še zadruga Ponikve in Kompolje.

Njen sedanji direktor Rajko Zgonec, ki bo držal krmilo v rokah le še nekaj mesecev, dokler ne najde naslednika in bo odšel v pokoj, nam je povedal, da je njegova zadruga usmerjena predvsem v prirajo mleka, rejo mlade pitane govodi in suhorobarstvo. Že drugo leto zapored pa v zadrugi niso odkupili niti kilograma krompirja, kar je neobičajno za Dolenjsko.

»Zadruga ima 285 kooperantov, ki letno prirede okoli 2,2 milijona litrov mleka, od česar ga zadrugi odprodajo le 1,2 milijona litrov. Poleg mleka odkupimo še okoli 100 ton mlade pitane govodi in od 65 do 80 glav plemenskih telic sivorjave pasme. Letno naredimo okoli sto milijonov dinarjev prometa z izdelki domače obrti — suho robo.

Menim, da je ravno na področju suhe robe še veliko neizkoriščenih možnosti, predvsem izvoza,« pravi Rajko Zgonec. »Pred štiridesetimi leti smo začeli izvažati suhorobarske izdelke v ZRN preko M-Mednarodne trgovine. Žal so se letos zamenjali ljudje v tej organizaciji, izgubili smo povezavo in izvoz se je ustavil.«

Od suhe robe pa ne živi le dobropoljska zadruga. Tudi sosedje tej dejavnosti namenjajo velik pomen. Pred leti so si kar precej skakale v lase, danes pa vlada

## Mercator na Dolenjskem

med njimi zdrava konkurenca in dobro sodelovanje.

»Čeprav je dobro, še ni takšno, kot si ga bi želeli. Najbrž je vsak zaverovan preveč vase in zato nihče ne pokaže pripravljenosti po zblizevanju z drugimi. Zaradi dreves ne vidi gozda, kar je škoda, kajti ravno pri izvozu so še velike neizkoriščene možnosti, ki jih razdrobljeni ne bomo mogli izkoristiti.

Tega se v naših kmetijskih zadrugah zavedajo, pred osmimi leti so v okviru sozda KIT podpisali celo samoupravni sporazum o skupni prodaji in nastopu na tujih trgih s suhorobarskimi izdelki. A kot toliko drugih, je tudi ta sporazum obležal v predalu in dlje kot do podpisa in izdaje skupnega kataloga suhe robe ni prišlo.

Še bolj žalostna je zgodba o krompirju, ki ga Dobropoljci kar dosti pridelajo. Lanske cene kmetom niso ustrezale in namesto zadrugi so krompir prodali po višnjih cenah obratom družbene prehrane in občanom. Zadruga zato ni mogla izpolniti svojih pogodbenih obveznosti do

poslovnih partnerjev, med katerimi so bili največji odjemalci Poljopromet z Reke in Kolinska iz Mirne. Prišla je ob dober glas in ob stalne odjemalce. Zato za letošnje leto ni sklepala pogodb o odkupu krompirja; morda jih bo za drugo leto, ko načrtuje tesnejše sodelovanje s Heliosom, za katerega bodo njeni kooperanti zasadili industrijski krompir vrste kroster na desetih hektarjih. Tega naj bi pridelali 350 do 400 ton. V zadrugi menijo, da bo sodelovanje s Heliosom dobro in da bo vspodbudilo kmete, da bodo del svojih zmogljivosti preusmerili v organizirano proizvodnjo industrijskega krompirja.

Sicer pa menijo, da bodo s takšno strukturo kooperantov, kot jo imajo, bolj težko uresničevali začrtano politiko. To je jasno, če vemo, da 30 kooperantov oziroma 8 odstotkov vseh priredi kar 36 odstotkov mleka, 40 odstotkov mlade pitane govodi in 33 odstotkov plemenskih te-

lic, razpolaga s komaj 11 odstotki obdelovalnih površin.

Vse več je v dolini polkmetov, ki tudi slabše obdelujejo svoje parcele, ne vsi, toda lahko bi zemljo bolje izkoristili. Tudi sodobno kmetijstvo zelo počasi prodira v njihovo zavest in silosi so še redki. Najdemo jih le pri velikih kmetih, ki jim je kmetovanje edini vir preživljanja. Prav tako je poraba umetnih gnojil zaskrbnjujoče majhna — okoli 150 kilogram na hektar, za 2000 hektarjev obdelovalne zemlje uspe zadrugi prodati kooperantom komaj 300 ton umetnih gnojil. Temu primeren je tudi pridelek.

Sama zadruga ima 60 hektarov obdelovalnih površin. Vse so v najemu in če bi imela še več zemlje, bi jo lahko hitro oddala. Žal gre za dolgoročno najemne pogodbe in prenekatera njiva tako ni obdelana, kot si v zadrugi želijo.

Probleme so imeli tudi z zlož-

bo zemljišč, saj je bilo potrebno veliko prepričevanje, preden so kmete prepričali v korist te akcije. Ne vse. Eden »se ni dal«, dosegel je, da so mu morali vrniti njegovo zemljo. Ostali, ki so z nezaupanjem pristali na zložbo, pa danes že ugotavljajo vse prednosti, ki jih je imela. Predvsem se jim to pozna pri času, ki ga porabijo za obdelovanje in ki je ob enakih površinah mnogo krajši kot prej, ko so imeli razdrobljene parcele.

Med pomembnejše akcije zadnjih let sodi nedvomno tudi izboljševanje zemljišč. Do konca tega srednjeročnega obdobja bodo uredili okoli 500 hektarov zemljišč, kar bo dalo kmetom nove možnosti za bolj kakovostno in večjo proizvodnjo. Zavedati se moramo, da leži dobropoljska dolina že na obrobju Suhe Krajine in da tu prevladuje kraški teren, se pravi kamenje, ki močno ovira boljše izkoriščanje zemljišč.

## Mercator na Dolenjskem

Ljuba Sukovič

## Nova pridobitev maloprodajne mreže na Dolenjskem

V prvi polovici meseca novembra letos je v delovni organizaciji M-Standard Novo mesto predvidena otvoritev samopostrežne trgovine, in sicer v novomeški krajevni skupnosti Gotna vas, ki je bila do sedaj brez trgovine za osnovno preskrbo prebivalstva.

Delovna organizacija M-Standard je stavbo — bivšo gostilno odkupila že pred leti, z vsemi ostalimi gospodarskimi poslopi, ki so sodili zraven. V letošnjem letu pa so se končno začela obnavljanja dela po načrtih M-Tehne, tozda Investe iz Ljubljane, gradbena dela pa izvaja SGP Pionir iz Novega mesta.

Če bo šlo vse po načrtih, bo

## Iz tozda Brazda

Jože Kirm — M-KZ »Krka«

## Hmelj pretežno prve kakovosti

V tozdu Brazda, ki posluje v sestavi M-Kmetijske zadruge Krka, so 5. septembra s strojnimi obiranjem hmelja.

Spravilo je motilo deževno vreme. Računajo, da so pridelali 57 ton suhega hmelja, pretežno prve kakovosti. Pridelek je glede na letošnje vremenske razmere primeren.

Tozd ima vse hmeljeve nase, 40 hektarov, v okolici Šentjerneja. Od sort sta zastopani Aurora in Savinjski golding.

samopostrežna prodajalna v izmeri približno 120 m<sup>2</sup> prodajne površine in z 80 m<sup>2</sup> skladiščnih prostorov začela poslovati že 14. novembra letos. V spodnji etaži bodo opravljena v grobem tudi dela za bife, ki pa bo dokončno urejen pozneje. Ves čas prenavljanja zgradbe nastajajo večje ali manjše težave z vodovodom, kanalizacijo in drugim, kar potegne za sabo vse ostalo, tako da obrtniki čakajo drug na drugega, da bi lahko dokončali svoje delo.

Predračunska vrednost prenovljene stavbe za prodajalno bo znašala 20 milijonov dinarjev, 10

## Sadovnjake bodo še širili

Jože Krim — M-KZ »Krka«

## Na Dolenjskem odlična jabolka

V sadovnjaku tozda Brazda neposredno pred samostanom Pleterje so sredi septembra pričeli z obiranjem jabolok. Jabolka so letos odlične kakovosti, pridelek pa ocenjujejo na 350 ton.

Na 17 ha površine goje predvsem sorte: ajdared, jonagold, jonatan, zlati delišes in gloster. Novozgrajena hladilnica v No-

milijonov po predračunu stane preurejanje gospodarskega poslopija, ki bo namenjen skladiščnim prostorom prodajalne, za opremo pa bo treba odšteti predvidoma 8 milijonov dinarjev.

Sredstva za financiranje omenjenih del so zagotovljena iz lastnih in deloma iz združenih sredstev članic sozda MERCATOR-KIT.

Delovna organizacija in krajanje Gotne vasi, ki so zaradi razširitve IMV v Novem mestu precej odmaknjeni od središča Novega mesta, že težko čakajo, da se jim bo končno izpolnila dolgoletna želja, in upajo, da bo prodajalna končno le nared v predvidenem roku, saj bodo na ta način lahko delovno proslavili praznik občine Novo mesto.

vem mestu in odlične sadne lege predvsem na področju Šentjerneja in Škocjana omogočajo širitev nasadov. Tozd načrtuje, da bo prihodnje in naslednja leta na Klevežu pri Škocjanu zasadil 10 ha sadovnjaka, v TZO Šentjerneja pa predvidevajo, da bodo ustanovili sadjarsko skupnost in v letu 1987 zasadili 7 ha površin.

## Mercator na Dolenjskem

## Iz družabne kronike

Andrej Dvoršak

## Polhanje na Lamperžu

Polhanje je slovenski narodni šport in vsak pravi Slovenec se ga vsaj enkrat v življenju udeleži. Nekoč je bila to edina vrsta lova, dovoljena kmetom in tlačanom. Kako pomembno je bilo, kažejo tudi zapiski, v katerih beremo, da so posamezniki imeli pravico nad določeno poljšo luknjo in so te pravice tudi zastavljali kot danes nakit ali hiše.

TOZD Gradišče iz Trebnjega je v sredi oktobra organiziral polhanje na Lamperžu pri Mirni na Dolenjskem, na katerega so povabili udeležence strokovne ek-skurzije k poslovnim partnerjem v Makedonijo ter predstavnike sozda.

Kakšnih štirideset polharjev se je zbralo v hlevu lamperškega gradu, ki ga je sindikat delavcev KPD Dob pri Mirni preuredil v svojo postojanko. Tu so jim domačini, med njimi je bil najbolj aktiven delavec KPD-ja Knego,

pokazali, kako se napne »škrinca«, nastavi v veje in kako se potem iz nje pobirajo polhi, če se slučajno kakšen ujame. Ujame pa se skoraj vedno, saj so polhi silno zvedave živali, ki svoj nos vtaknejo prav v vsako luknjo.

Naši polharji so jih ujeli kar precej in potem tudi pojedli, kar je bil dogodek večera, saj so mnogi prvič okusili slastno meso živali, ki je mnoge, potem ko je bila izkožena, bolj spominjala na podgano.

Izkušeni lovec Franc Tomanič iz MIP-a učil podpredsednika PO Slavka Gilnška, napejati »škrinco«





Ob praznovanju Mercator-KZ Logatec

Slavko Glinšek

## Na obisku v logaških hribih

Ob otvoritvi novih prodajnih prostorov v zadrugi v Logatcu je pridelala zadruga ogled kmetij v Žiberšah in pogovor o problemih razvoja kmetijstva v logaških hribih in o dosedanjih izkušnjah ter uspehih pri pospeševanju in vlaganju v kmetijstvo. Razgovora so se udeležili predstavniki občine, sozda MERCATOR-KIT, Zadrugne zveze Slovenije, Biotehniške fakultete in številni kmetje iz Žiberš.

Pogovor je pokazal, da so v zadnjih letih naredili velik korak naprej v kmetijstvu, tako pri vlaganju, povečanem staležu živine, izboljšanju tehnologije in posebej pri uvajanju paše in seveda pri povečanju proizvodnje mleka in mesa.

K temu je največ pripomoglo bolj razgibano delo pospeševalne službe pa tudi občina je več storila tako za izboljšanje cestne povezave kot tudi s pomočjo pri izboljšavah zemljišč in drugih vlaganjih.

Številni problemi ostajajo še dalje odprti: čiste kmetije se zanimajo za vlaganja in pospeševanje kmetovanja, če imajo naslednike; toda ni jih malo, ki so brez njih, in takšnih, ki hranijo zemljo

### Nove brazde

za potomce, ki za kmetijstvo ne kažejo nobenega zanimanja.

Številne mešane kmetije dobro obdelujejo zemljo in si prizadevajo tudi za tržne presežke. Toda vse več je takih, ki ne čutijo pravega zanimanja ali potrebe po obdelovanju za povečanje pridelka. Taki pogosto ovirajo prizadevanje za skupno urejanje pašnikov in različnih skupnih posegov v izkoriščevanje zemljišč. V takih primerih bodo morali ostreje ukrepati tako davčna uprava kot

inšpekcijske službe in zemljiška skupnost.

V strokovnem pogledu je potrebno vključiti v trajno sodelovanje več kmetov in jih usmeriti v potrebna — a čim bolj pretehtana vlaganja. Sredstev v zadrugi HKS je za zdaj še dovolj.

Razpravljalci, posebej kmetje, so opozorili na križe in težave živinoreje, na nezadovoljivo rešen položaj kmetov v pokojninskem zavarovanju, na premajhno pomoč hribovskim kmetov, glede na večje stroške pridelovanja kot v ravnini.

Vsega, kajpada, v takem pogovoru ni moč niti dovolj natančno razčistiti, kaj šele rešiti. Res pa je, da ne glede na vse težave kmetje ugotavljajo, da jim zadruga pomaga pri reševanju težav in da jim tudi občina stoji ob strani. To spoznanje vliva pogum, da bodo v logaških hribih spitali še več živine in namolzli še več mleka.

V Drevesnici vse pripravljeno za prodajo

Matjaž Maležič, ing.agr. M-Kmetijski zavod Ljubljana

## Jeseni je čas za sajenje sadnega drevja

Prišel je čas za sajenje sadnega drevja. Jesensko sajenje je ugodnejše, saj se sadika čez zimo dobro ukorenini in prilagodi novim pogojem, v katerih raste. Zavarovati jo moramo le pred divjadjo in mrazom.

V Drevesnici M-Kmetijskega zavoda Ljubljana smo vam pripravili kakovostne sadike.

Material za sajenje

Za posaditev ene sadike potrebujemo: 1 do 2 kilograma NPK gnojila, 0,5 kg N gnojila, 20 do 30 kg hlevskega gnoja, 1 vedro starega komposta, 3 dag captana ali 20 ml Previcur N dušika, 2 m<sup>2</sup> pocinkane žične mreže, 2 m visok impregniran kol s premerom 5 do 7 cm, lopato, vile, vedro, zalivalko, sadjarske škarje in vrvice.

Priprava sadilne jame

Jamo za gnojenje, široko do 1 metra in 0,4 do 0,6 metra globoko izkopljemo in pripravimo približno 14 dni pred sajenjem. Izkopani zemlji dodamo 1 do 2 kg NPK gnojila z razmerjem

0:20:20 ali 0:20:30. Na dno jame zmečemo travno rušo (če sadimo na travniku). Nato namestimo žično mrežo za zaščito proti voluharju. Potrebujemo dva kvadratna metra mreže z odprtini velikimi 1 cm<sup>2</sup>. Iz zemlje mora gledati najmanj 10 cm. Namesto mreže lahko uporabimo tudi električni preganjalec voluharja, ki ga namestimo na sredo parcele (zaščiti 1000 m<sup>2</sup>). Na sredino jame zabijemo impregniran kol in zasujemo jamo z zemljo, ki smo ji prej primešali NPK gnojilo.

Sajenje

Sadiki odrežemo poškodovane korenine, močnejše nekoliko prikrajšamo. Pomočimo jih v mešanico kravjeka, ilovice in vode, kateri smo dodali še 0,3 odstotka captana ali 0,2 odstotka Previcur N. Tako jih zavarujemo pred boleznimi. Predhodno zasuto jamo toliko odkopljemo, da lahko pravilno razporedimo korenine. Na sredini napravimo majhen stožec, na katerega položimo korenine in jih pokrijemo

z dobro vrtno zemljo, ki ne sme imeti primešanih nobenih gnojil. Tej zemlji dodamo le star, predelan kompost ali primerno namočeno šoto v razmerju 3 deli zemlje en del šote. Ob zasipanju sadiko rahlo stresamo, da se zemlja dobro razporedi med koreninami in nato zemljo potlačimo h koreninam. Ko so korenine dobro pokrite v kolobarju dodamo hlevski gnoj in nekaj mineralnega gnojila z visoko vsebnostjo N (npr. KAN). Gnojila pokrijemo s plastjo zemlje in jo poravnamo. Sadika mora biti posajena tako globoko, kot je rasla v drevesnici (cepljeno mesto 10 cm nad tlemi). Na koncu sadiko privežemo h kolju in zalijemo.

Spomladi jo odrežemo 10 do 20 cm nad predvideno višino debla. Mlada drevesca moramo zaščititi pred srnjadjo in zajci, poleti pa pred boleznimi in škodljivci (predvsem ušmi).

Tako posajena in pravilno oskrbovana drevesca nam bodo hitro povrnili vloženi trud in denar.

### Zmajčkov butik v PIC

V Potrošniško informativnem centru v Ljubljani je bila sredi oktobra razstava z naslovom »Prehrana v sodobnem gospodinjstvu«. Na njej je sodelovalo tudi nekaj članic sozda MERCATOR-KIT. Ob Etinih novih kečapih je največ pozornosti pritegnil »Zmajčkov butik izvrstnih slaščic«, ki se je potrošnikom predstavil s svojimi slaščičarskimi in pekovski izdelki.

Med razstavo so organizirali tudi pokušnjo nekaterih svojih novih izdelkov: čokoladnega krofa in listnatega testa iz »Zmajčkovega programa« z uporabo mikrovalovne pečice. To pecivo je zlasti primerno za malico osnovnošolcev in mladih. Izdelki vsebujejo izredno malo sladkorja, polnjeni so s pšeničnimi kalčki, skuto in marmelado, posipani pa so s sezamom, makom ali ovsenimi kosmiči. Zanimivo je, da te izdelke priporočajo tudi stomatologi, ki so zelo strogi v svojih sodbah o primernosti sladkarij. A.D.

## V zasluženi pokoj odšla naša sodelavka Zlata Vasle

Z veseljem, zabavnim in polnoštevilnim družabnim večerom smo se sodelavci Delovne skupnosti skupnih služb M-Nanosa poslovili od dolgoletne sodelavke Zlate Vasle, tajnice predsednika poslovnega organa M-Nanos, ki je na tem delovnem mestu vztrajala polnih 26 let.

### Nanosove vesti

Kdo izmed nanosovcev ne pozna Zlate? Bila je sekretarka osnovne organizacije ZK v DSSS, članica občinskega komiteja ZK in še bi lahko naštevali funkcije, ki jih je opravljala. Predvsem pa moramo poudariti njen tovariški, prijateljski in materinski odnos do sodelavcev. Vedno je bila pripravljena pomagati z bogatimi izkušnjami, ki si jih je pridobila z dolgotrajnim delom, predvsem mladim ljudem.

Poleg zahtevnega dela tajnice pa je Zlata vedno našla čas za organizacijo raznih prireditiv, tako da si ni bilo mogoče zamisliti nobene akcije brez Zlate.

Sodelavci ji želimo, da bi še dolgo let uživala zasluženi »penzion« in se ji zahvalujemo za dolgoletno uspešno delo.

Sergej Paternost

Pravnik svetuje

Sergej Paternost

## Odgovornost ob inventuri

Ali člani komisije za popis terjatev in obveznosti odgovarjajo za gospodarski prestopok v primeru, ko popisa niso opravili pravočasno zaradi neažurnega knjigovodstva pravne osebe, kakršno je bilo v času, ko je bilo treba opraviti popis? Stališče gospodarskega sodstva v zvezi z gornjim vprašanjem je naslednje:

Samo dejstvo je, da je bilo v času, ko bi komisija morala opraviti popis, knjigovodstvo neažurno, predstavlja podlago za izrek oprostilne sodbe proti članom popisne komisije po 3. točki 350. člena Zakona o kazenskem postopku v zvezi s 56. členom Zakona o gospodarskih prestopkih, vendar pod pogojem, če so člani popisne komisije opravili vsa tista dejanja, ki jih je bilo pri inventuri, kljub neažurnosti knjigovodstva, mogoče opraviti.

Drugačno stališče pa je v podobnem primeru zavzelo Temeljno sodišče v Kopru in Višje sodišče v Kopru. Popisna komisija je namreč popisala vse terjatve in obveznosti, ki so ji bile s strani strokovnih služb predložene, ni pa popisala nekaterih kontov.

Sodišče je spoznalo predsednika in člane popisne komisije za odgovorne, ker niso popisali vseh kontov, in jim izreklo denarne kazni. Zoper obe odločbi je bila vložena zahteva za varstvo zakonitosti, ki je v postopku.

Menimo, da je ta primer sličen primeru, ki ga je obravnavalo gospodarsko sodstvo, in da ni mogoče kriviti članov komisije, če niso popisali, ker niso vedeli in ker jim ni bilo predloženo v popis. Gre za ljudi, ki niso večji knjigovodstva in ne morejo vedeti, če ne dobijo pismenega naloga, kaj morajo popisati.

Tudi v tem primeru bi moralo sodišče člane popisne komisije oprostiti zaradi pomanjkanja dokazov po 350. členu Zakona o kazenskem postopku.

## Delavec je v bolniškem staležu. Ali lahko prekine stalež, da bi lahko začel koristiti letni dopust?

V kolikor je delavec nezmožen za delo zaradi bolezni, ne more nastopiti letnega dopusta.

Če delavec zbolí med letnim dopustom, se mu čas bolezni ne šteje v letni dopust.

To, ali je delavec nezmožen za delo zaradi bolezni ali ne, ugotavlja pristojni zdravnik oziroma konzilij zdravnikov. Ta dva ne moreta odločati na podlagi želje oziroma volje delavca in ugotoviti, da je delavec zdrav in zmožen za delo, čeprav dejansko zaradi bolezni dela ne bi smel opravljati. Torej bolniškega staleža ni mogoče prekiniti in nastopiti letnega dopusta, če delavec ni zdrav.

## Ali je mogoče odpovedati stanovanjsko razmerje delavcu, ki mu je delovno razmerje prenehalo po disciplinskem ukrepu in ima 10 let delovne dobe?

Po izrečeni določbi 62. člena Zakona o stanovanjskih razmerjih ni mogoče odpovedati stanovanjskega razmerja, če je imetnik stanovanjske pravice dopolnil 10 let delovne dobe, od tega, če je tako določeno s samoupravnim splošnim aktom stanodajalca, najmanj pet let delovne dobe pri stanodajalcu.

Tekmovanje enot civilne zaščite

Dušan Đorđević

## Usposabljam se, kakor da bo nesreča jutri

V Postojni je bilo tekmovanje enot civilne zaščite — enot prve medicinske pomoči. Tekmovanja se je udeležila tudi ekipa Mercator-Nanosa Postojna. Sestavljale so jo delavke iz tozda izbira, tozda Grosist in Delovne skupnosti skupnih služb. Naša skupina je pokazala solidno znanje ter osvojila četrto do peto mesto.

Ni toliko pomembna dosežena uvrstitev, pomembno je, da se tekmovanj Mercator-Nanos udeležuje vsako leto. Načrtnega usposabljanja za civilno zaščito se udeležuje letno večje število delavcev naše delovne organizacije. V večini primerov udeleženci usposabljanja končajo 80-urni tečaj prve medicinske pomoči. Ker se zavedamo, da nesreča nikoli ne počiva, in da prav nudenje prve pomoči ponesrečencu lahko reši življenje, je usposabljanje takih enot naša stalna naloga. K temu nas silijo razmere, v

### Nanosove vesti

katerih živimo, in tudi morebitne naravne nesreče (potresi, požari), ki se dogajajo po svetu in tudi pri nas

Usposabljanje za obrambo mora postati ena izmed prednostnih nalog DPO in samoupravnih organov pri krepitevi SLO na vseh ravneh organiziranja, dela in življenja.







Sodelavci — umetniki

Kristina Antolič — MIP Ptuj

## Skulptura pred upravo

Ptuj kot staro mesto, bogato z arheološkimi in folklornimi znamenitostmi, je od 24. oktobra bogatejše še za eno kulturno stvaritev. Tega dne so namreč pred upravnim poslopjem Mercator-Izbire Panonije proslavili postavitve 5 in pol metra visoke skulpture, ki je delo ptujskega umetnika naivca Borisa Žoharja, aranžerja iz naše delovne organizacije.

Borisa smo že predstavili v glasilu Mercator kot slikarja — naivca. Tisti pa, ki ste se letos udeležili poletne Mercatoriade v Kranju, ga poznate po razstavi njegovih slik.

Poiskala sem ga na njegovem domu. Našla sem ga pri ustvarjanju njegovega največjega dela doslej. Mogočno deblo, obdano z odrom, visoko 5 metrov in pol, še komajda pričča, da je bil to mogočen, celo največji in najstarejši hrast v ptujski občini. Še nekaj drobnih okraskov, premaz z zaščito, pa bo nared.

Kako je prišel na to zamisel, kako in kdaj je pričel z delom in kdaj namerava končati, sem bila radovedna.

S ponosom je začel pripovedovati, jaz pa sem ga vneto poslušala. Izvedela sem, da je začel kipariti pred dvema letoma, najprej v plastiki. Leta 1984 je razstavljal svoje oljne slike v Centru srednje usmerjenega izobraževanja na Ptuj. Otvoritve so se udeležili tudi predstavniki delovne organizacije MIP. Na predlog akademskega slikarja Lugičiča s.

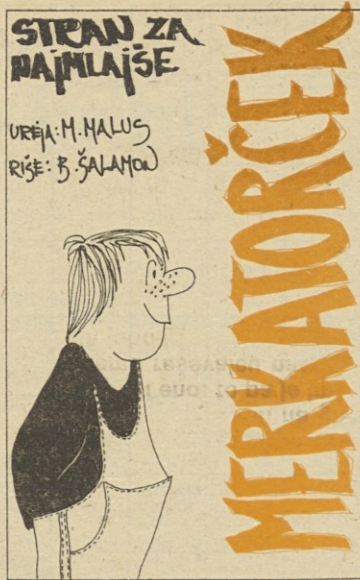
Ptuj se je porodila odločitev. Čeprav je prvotno mislil, da iz tega ne bo nič, je pričel z delom. Lansko poletje so pripeljali deblo hrasta, dolgo 6 metrov, na njegov dom. Deblo je imelo v spodnjem delu premer 1,90 metra. Postavitev odra — in Boris je pričel z delom. V slabem vremenu in v zimi ni kaj dosti napredoval. Najprej je bilo potrebno odstraniti zunanjo plast z lesnim rakom, ki je že načel deblo. S spretnostjo in domiselnostjo je rak izrezal, ga očistil, zavaroval les, zdaj pa krasi njegov delovni prostor doma.

Skulptura upodablja dva Kurenta: prvi je markovski, drugi haloški, okolica je izpolnjena z manjšimi figurami. Kdor pozna njegovo naivo, ob pogledu na skulpturo spozna, da je to Žoharjevo delo.

Boris ves žari od zadovoljstva s pogledom na svoje najmarkantnejše delo, ki ga, kot pravi, brez pomoči delovne organizacije nikoli ne bi začel. Obljublja, da bo sam skrbel za skulpturo, kajti tudi neživo bitje potrebuje nego in skrb.

V petek, 24. oktobra, so v večernem mraku Ptujčani pred upravnim poslopjem MIP počastili postavitve 6 metrov visoke skulpture Borisa Žoharja. Štiri tone težak hrastov monolit je ptujski umetnik-naivec klesal 1900 ur. Goste je nagovorila v imenu kulturne skupnosti Tanja Tonejc—Meškova, o umetniku pa je spregovoril akademski slikar, profesor Albin Lugičič. Občudovali smo nastop folklorne skupine in pravih korantov iz Markovec. Delovna organizacija Mercator—Izbira Panonija je priredila umetniku in njegovim gostom prijeten večer v Ptujski kleti. Isti večer je bila v sindikalnem domu razstava izbora Žoharjevih slik, v organizaciji tozda Maloprodaja pa modna revija v Srednješolskem centru.

Center za obveščanje



### Dragi majhni, večji in še večji bralci Mercatorjevega glasila!

Najprej vam moram sporočiti, kako prima smo se imeli na obisku v Mercator-Konditorju, v hiši, kjer stanuje sladkosnedni zmajček, ki ga vidite v trgovinah na nalepkah, plakatih, narisani pa je tudi na vseh rožnatih avtomobilih, ki razvažajo sladke dobrote iz Zmajčkovega butlika.

Skupaj z Andrejo Čebričlovič, ki je bila izžrebana med reševalci uganke, smo šil po torto.



Andreja Čebričlovič je bila nagrajenka Mercator-Konditorja. Torto je prevzela osebno v Zmajčkovega butlika.

Ne veste, kako čarobna hiša je to! Znotraj je pobarvana s sladolepnimi barvami, okrašena s slikami zmajčka, ki raznaša torte, po vseh zgradbi pa diši po sladkarijah, kremah in samih dobrih rečeh.

Veliko in lepo torto so naredili za Andrejo! Pa tako svežo, da smo morali kar malo počakati, ker še ni bila gotova. Ni nam bilo težko čakati, ker smo se mašili s tortami, makovkami in pili sok. Da boste verjeli, smo se slikali!

Zdaj pa k današnji nagradni uganki. Ali veste, kako se rešuje rebus? Poglejte risbo in na glas govorite, kar vidite! Iz dveh besed boste dobili eno: to pa je ime tiste hiše, ki bo ta mesec podarila izžrebanemu reševalcu nagrado. Lepa nagrada bo. Zabož velikih in zdravih jabolk!



Vsi tisti, ki ste poslali rešitev uganke, ste pravilno zrisali kozlička, ki žre rože. Žreb pa je izbral za dobitnico nagrade naše škofje-loške temeljne organizacije MESOIZDELKI Marijo Sedej iz Spodnje Idrije 48, 65281 Spodnja Idrija. O izročitvi nagrade jo bomo obvestili s pismom. Čestitamo!

Čao — bavi!

Meta

VEDNO PREMLAD

Ureja  
Meta Malus

## Jutri

Velikokrat si belim glavo, razmišljam naglas. Čisto po odraslo, ne za zabavo, o tem, kaj je ČAS.

In vse manj mi je jasna zmeda, da sploh več ne vem, če se odrasli del ljudi zaveda, da noč je ZA dnem.

Vsak dan na novo mi razloži mami, da v službo hiti. Ko bo vse to s stanovanjem ZA NAMI, BO z mano vse dni.

Potem se nasmehne, požuga: »Pa v šoli posluš! Lep JUTRI — DANAŠNJEGA dne zaslug! Sladak je bel kruh!«

Še, ko sem hodil v šolo, sem sodeloval. Tako so imeli menda kontrolo, če bom JUTRI znal.

Zdaj pa otrok neveden vpraša: Kdaj BO tisti dan, ki ga odrasel za JUTRI razglašal in nam je neznan?

Če ste obljubili VČERAJ za JUTRI nov dan, se ne more odmikati kar ZME-RAJ kar tako odgnan.

Ko bo JUTRI me obvestite! Zares ne bi rad zamudil dobrot, ki so v JUTRI skrite

vaš