

## M-Trgoavto in M-KZ Logatec – novi članici sozda Mercatorja

Matjaž Marinček

## V sozd sta se združili 76. in 77. organizacija

Na referendumih, ki sta bila za Trgoavto Koper 5. oktobra in za Kmetijsko zadrugo Logatec 16. in 18. oktobra, je 73,3% oziroma 85,5% delavcev glasovalo za poznejšo združitev v sozd Mercator.

Mercator-Trgoavto iz Kopra je delovna organizacija, ki ima v svojem sestavu 4 tozde in DSSS. Tozdi so Trgovina na debelo, Trgovina na drobno, Servis (vsi trije s sedeži v Kopru) in Servis Zastava s sedežem v Portorožu. Lansko leto je v tej organizaciji združevalo delo in sredstva 388 delavcev, ki so ustvarili 1,2 milijarde dinarjev celotnega prihodka in 60,7 milijona dinarjev čistega dohodka. Osnovni dejavnosti te delovne organizacije sta trgovina na debelo in na drobno z motornimi vozili, nadomestnimi deli in potrebsčinami, izdelki iz gume, kavčuka in plastičnih mas, električnim materialom, naftnimi derivati, mazili, olji in mastmi, barvami, laki, kemikalijami in potrebsčinami, radijskimi aparati, sanitarnimi in instalacijskimi materiali, kmetijskimi stroji ipd. ter popravila in vzdrževanje cestnih motornih vozil.

Mercator-Kmetijska zadruga Logatec je enovita delovna or-

ganizacija. Njeno področje se razprostira na 5.848 hektarjih kmetijskih zemljišč s 445 kmetijami, od katerih jih ima 210 članske pogodbe z zadrugo, ostale pa sodelujejo na podlagi kooperantskih odnosov. Zadruga upravlja tudi s 497 hektarji gozdnega splošnega družbenega premoženja. V zadrugi združuje delo 54 delavcev. V lanskem letu je zadruga ustvarila 78,2 milijona dinarjev celotnega prihodka. Glavne dejavnosti M-KZ Logatec so kmetijska proizvodnja na zemljiščih individualnih kmetijskih proizvajalcev v različnih oblikah proizvodnega sodelovanja ter na zemljiščih v družbeni lasti in zemljiščih, vzetih v zakup, vnovčevanje kmetijskih pridelkov in živine, organiziranje in opravljanje kmetijske pospeševalne službe ter oskrba z reprodukcijskim in investicijskim materialom za dogovorjeno kmetijsko proizvodnjo.

V prihodnjih številkah glasila bomo novi članici sozda podrobneje predstavili.

## Sredstva tudi za osebni standard

Kako sindikat uresničuje svojo vlogo pri uveljavljanju delavcev, da bi zagotovili svojo socialno varnost – to je bila tema posebne tematske konference, ki jo je organiziral za ponedeljek, 5. oktobra 1981, koordinacijski odbor sindikata SOZD Mercator.

Konferenca je bila v Ljubljani, v sejni dvorani Mercator-Embe. Vabljeni so bili, poleg članov KOS in občinskega sveta ZSS Ljubljana Vič-Rudnik, ki sta bila pobudnika za sklic konference, vsi predsedniki sindikalnih konferenc in izvršnih odborov organizacij združenega dela v sestavi sozda Mercator, strokovne službe sozda in predsednik stanovanjske zadruge Mercator-KTL.

Predsednik KOS, Franc Škof, ki je odprl razpravo, je pojasnil, da ta sodi v okvir priprav na III. konferenco ZSS, ki bo spregovorila o uveljavljanju skrbi za delovnega človeka. V Mercatorju naj bi ocenili dosedanja prizadevanja v tej smeri, zaznamovali in imenovali ovire in dobre izkušnje ter določili usmeritev za nadaljnje skupno nastopanje.

Gradivo s predlogi zaključkov je pripravila splošna služba delovne skupnosti sozda in to po oceni sodelujočih zelo kakovostno.

Na konferenci so obdelali naslednje tematske sklope:

- uresničevanje načela solidarnosti v sozdu,
- zagotavljanje (preventivnega) zdravstvenega varstva delavcev,
- organizirana počitniška dejavnost na osnovi združevanja sredstev,
- skrb za skupno reševanje stanovanjske problematike delavcev in
- organizirana športno rekreacijska dejavnost.

Obpravnavali pa so še izgleda za organizirano otroško varstvo na področju Ljubljane, vprašanje samskih domov in organiziranja družbene prehrane.

S samoupravnim sporazumom o združitvi v sozd smo se dogovorili za posamezna področja, na katerih naj bi se odražala tako skrb

za delavca kot tudi interes vseh, ki se združujejo, da le zdrav, psihično in fizično sposoben delavec lahko opravlja svoje delo tako, kot od njega zahteva tehnologija dela in delovna morala. Prav tako nas je ob združevanju v sestavljeno organizacijo vodila misel, da mora sleherni delavec občutiti vsaj socialno varnost, ki pa mu jo lahko zagotavlja le združevanje v veliko asociacijo; ta je s sistemom medsebojne dohodkovne povezanosti, kot velika samoupravna in ekonomska skupnost, sposobna paralizirati učinke tistih ukrepov in razmer, na katere delavci s svojim delom ne moremo neposredno vplivati.

## Solidarnost

Izhajajoč iz te zadnje misli smo v sozdu Mercator posvetili največ pozornosti medsebojni solidarnosti v primerih, ko posamezna temeljna ali delovna organizacija iz objektivnih razlogov ne more oblikovati sredstev skupne porabe za namene regresa za letni dopust in družbeno prehrano. Z ustreznim samoupravnim sporazumom smo opredelili združevanje sredstev skupne porabe za solidarnostne namene in njegove določbe uspešno uresničili tudi v praksi. Od leta 1979, ko je bil sporazum uveljavljen, pa do danes je tako združena

Nadaljevanje na 3. strani



## Mercator

GLASILO DELAVCEV IN ZDRUŽENIH KMETOV

Leto XVIII

Ljubljana, oktober 1981

št.: 10

## S 3. zasedanja delavskega sveta SOZD Mercator

Vesna Bleiweis

## Imenovana generalni direktor in njegov namestnik

Molče so delegati sprejeli informacijo o poslovnih rezultatih sozda v prvih devetih mesecih letošnjega leta. Pa bi bilo potrebno marsikaj vprašati.

Je neodzivanju delegatov morda kriv način poročanja in predstavljanja poslovnih rezultatov? Počakajmo do razprave o pokrivanju izgub v skladu s sporazumom o združitvi v sozd!

Isto usodo je doletelo poročilo komisije za spremljanje razporejanja dohodka in osebnih dohodkov v sozdu.

V razpravo o poročilu o delu delovne skupnosti sozda v prvem polletju letošnjega leta je posegel generalni direktor, in sicer z namenom, da se enkrat konča razprava o premalo ali preveč zaposlenih v delovni skupnosti sozda glede na naloge, ki jih opravlja delovna skupnost. Razpravo je vzbudilo mnenje delegata Mercator-Nanosa, da število izvajalcev del v delovni skupnosti sozda ne ustreza obsegu dogovorjenih del in nalog. Na pobudo generalnega direktorja je delavski svet imenoval posebno komisijo z nalogo, da ugotovi potrebnost in upravičenost števila izvajalcev del na sistemiziranih delih in nalogah v delovni skupnosti sozda v letu 1982 glede na obseg dogovorjenih del in nalog. Komisijo sestavljajo člani, ki jih imenuje poslovodni organi za posamezno dejavnost, ki se opravlja v sozdu. Za nosilce naloge oziroma za izbiro članov iz vsake dejavnosti so določeni: Mercator-Agrokombinat Krško (kmetijstvo), Mercator-Rožnik (maloprodaja), Mercator-Nanos, TOZD Grosist (prodaja na debelo), Mercator-Tehna (storitve), Mercator-Mednarodna trgovina (zunanja trgovina), Mercator-Izbira Panonija, TOZD Zaščita (industrija), Mercator-Hoteli gostinstvo (gostinstvo-turizem). Član komisije je tudi vodja delovne skupnosti sozda.

Dotrzanost računalniške opreme, predvsem zajemalnih naprav je narekovala sprejem sklepa o odobritvi nove, obenem pa tudi spremembo v namenskem koriščenju te združenih sredstev, namenjenih za poslovanje sredstev. To spremembo v strukturi deleža

investicijskih sredstev in sredstev, namenjenih za poslovanje oziroma materialne stroške centrov za avtomatsko obdelavo podatkov, so narekovala sprejete obveznosti, ki izhajajo iz inozemskih kreditov za nabavo osnovne opreme. Razprava o predlogih poslovnega odbora za AOP je pokazala, da nekateri tozdi oziroma DO ne sprejemajo predloga oziroma zahtevajo drugačen način financiranja, kot ga je opredelil odbor za AOP. Iz razprave pa lahko povzamemo še eno ugotovitev: premajhen interes tozdnih in DO, da bi koristile računalniške zmogljivosti sozda.

Določen je predlog besedila samoupravnega sporazuma o združevanju dela in sredstev na področju ekonomskih odnosov s tujino v sozdu Mercator. Navedeni sporazum bodo sprejemali pristojni samoupravni organi tozdnih in DO, potencialnih udeleženk sporazuma. Kot potencialne udeležence so s sporazumom določeni tisti tozdi in DO, ki so člani samoupravne interesne skupnosti za ekonomske odnose s tujino. Naša skrb je le še, da sporazum zaživi.

Imenovanje generalnega direktorja sozda in njegovega namestnika je delavski svet opravil na predlog razpisne komisije. Komisija je v razpisnem postopku ugotovila, da kandidata izpolnjujeta formalne pogoje, družbenopolitične organizacije in pristojni organ družbenopolitične skupnosti pa sta ugotovila, da sta kandidata zrela in ustvarjalna osebnosti, katerih ponovno imenovanje zagotavlja nadaljnjo družbenoekonomsko in samoupravno rast sozda. Imenovanim kandidatom Miranu Goslarju, generalnemu direktorju sozda Mercator in Vukadinu Nedeljkoviču, namestniku generalnega direktorja v mandatnem obdobju 1981-85, so delegati s prisrčnim aplavzom zaželeli uspešno delo.



S tematske konference, ki je bila 5. oktobra v prostorih M-Embe. Foto Matjaž Marinček

## Dvesto največjih v Jugoslaviji

Matjaž Marinček

## Mercator 5. v Jugoslaviji

Zadnje dni meseca septembra je izšel vsakoletni priložnik Ekonomske politike »Dvesto največjih«, 13. po vrsti.

V priložniku je rangiranih in grupiranih 140 največjih proizvodnih organizacij združenega dela, 60 največjih organizacij združenega dela s področja trgovine, gostinstva in turizma ter dodatno še 20 največjih organizacij s področja prometa in zvez. Letos so prvič objavljene tudi rang liste 140 največjih organizacij po gospodarskih panogah. Na koncu so objavljene še rang liste zavarovalnic in pozavarovalnic ter osmih združenih in 158 osnovnih bank.

Vsaka od 220 organizacij združenega dela iz prvih treh rang list je rangirana na osnovi dveh meril: celotnega prihodka

(CP) in družbenega proizvoda oziroma dohodka, povečanega za amortizacijo (DP) v letu 1980.

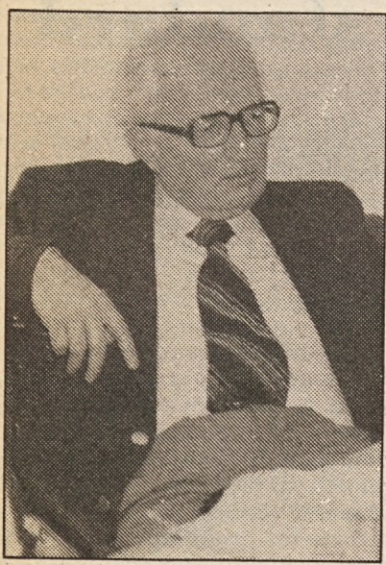
V skupini 60 največjih organizacij združenega dela s področja trgovine, gostinstva in turizma je tudi letos zasedel, tako po CP kakor tudi po DP, prepričljivo 1. mesto sarajevski sozd UPI s 43,87 milijardami (novih) dinarjev celotnega prihodka in 32.485 zaposlenimi. Sledijo mu banjalški sozd AIPK Bosanska krajina (2. po CP in DP), ljubljanski sozd Petrol (3. po CP in 15. po DP), novosadski sozd Agrovojvodina (4. po CP in 13. po DP) in sozd

Mercator, 5. po CP in 3. po DP (lani 4. po CP in 3. po DP). Mercator je z 22,88 milijardami (seveda novih) dinarjev celotnega prihodka dosegel 1,2% celotnega prihodka vseh jugoslovanskih organizacij združenega dela s tega področja oziroma 3,2% celotnega prihodka 60 organizacij iz rang liste.

Sozdu Mercator med slovenskimi organizacijami v rang listi sledijo sozdi ABC Pomurka (8. po CP in 5. po DP), Emona (9. po CP in 4. po DP) in Tima (12. po CP in 6. po DP), DO Metalka (15. po CP in 28. po DP), sozda ITC Celje (20. po CP in 17. po DP) in Fruktka (23. po CP in 11. po DP), DO Kovinotehna (26. po CP in 40. po DP), sozda Merx (28. po CP in 18. po DP), in Jugotekstil (32. po CP in 56. po DP), DO Jeklotehna (34. po CP in 35. po DP), sozd Elektrotehna (39. po CP in 25. po DP), DO Kompas (47. po CP in 38. po DP) in Agrotehnika – Gruda (50. po CP in 44. po DP) ter sozd Astra (59. po CP in 41. po DP).

60 največjih trgovinskih organizacij je leta 1980 ustvarilo 37 celotnega prihodka te panoge, zaposlovalo pa je 263 tisoč delavcev, kar 34 % vseh zaposlenih v panogi.

### S 3. zasedanja delavskega sveta SOZD Mercator



Miran Goslar, vnovič generalni direktor sozda Mercator; Foto Matjaž Marinček



Vukadin Nedeljković, ponovno imenovan za namestnika generalnega direktorja in vodjo delovne skupnosti sozda. Foto Matjaž Marinček

Potem ko so delegati delavskega sveta sozda Mercator na 3. zasedanju, 21. oktobra 1981 v Ljubljani, po poročilu predsednice komisije za imenovanje poslovnega organa sozda z dvigom rok in aplavzom soglasno izvolili za naslednje štiriletno mandatno obdobje za generalnega direktorja sozda Mercator dosedanega direktorja Mirana Goslarja, za njegovega namestnika in vodjo delovne skupnosti sozda pa dosedanega namestnika Vukadina Nedeljkovića, je delegatom najprej spregovoril generalni direktor.

Miran Goslar se je delegatom zahvalil za zaupanje in nadaljeval: »Zdaj teče sedmo leto, odkar sem v Mercatorju. V teh časih je to nevhvaležna naloga, nudi pa zadovoljstvo, kadar daje rezultate. V svoji 30-letni delovni dobi sem šel skozi različna dela in glede na te izkušnje raje delam v gospodarstvu, ker je tu lažje pokazati konkretne rezultate.

V družini, kakršna je Mercator, je prijetno delati; čeprav je med nami objektivno mnogo različnih interesov, je vendar mogoča najti skupno pot. Če bomo še nadalje tako sodelovali, bomo tudi v bodoče lahko uspešni. En človek sicer ne pomeni dosti, četudi je direktor, vendar pa lahko v takem vzdušju, kakršno vlada pri nas, nekaj ustvari.

Priznam, da sem bil včasih neizprosno – ravnal sem namreč po načelu, ki ga vselej omenim tudi kot predavatelj v šoli za poslovodne kadre: tisti direktor, ki se nikomur ne zameri, je zanesljivo slab direktor. Narava dela je takšna, da se moramo zavzeti za širše interese. Kljub težavam lahko danes v Mercatorju nekaj pokažemo. Še večje težave pa nas čakajo: dohodek se zelo zmanjšuje, investicije bodo manjše, pri tem

pa bodo zahtevale vse več lastnih sredstev.

Delamo tudi v pogojih restriktivnega odnosa do trgovine. Kmetijstvo je v glavnem prioriteta le v besedah, a v njem nas čakajo veliki aranžmani, ki jih bomo sprejeli kot svoj prispevek k ugodnejši bilanci hrane v Jugoslaviji. Vendar je treba biti optimist. Nič hudega, če imamo včasih različne interese, vendar pa mora vsakdo imeti občutek, da se dela pošteno in kadar se popušča, da se popušča v zavesti in širšim interesom v prid.

Poslovodni organ bo lahko uspešen, če bo se naprej teklo sodelovanje s samoupravnimi organi in organi družbenopolitičnih organizacij. V resnici je največkrat več problemov z direktorji kot z delegati. Ta delovski svet je že v prejšnjih dveh mandatih dokazal, da je zrel, celo za zelo delikatne zadeve.

Bodite aktivni in vplivni, ne le na zasedanjih, ampak tudi v svojih organizacijah združenega dela, da bomo kot celota ohranili sloves dobre organizacije. Ocene o našem sozdu so pozitivne, česar ne gre zanemariti in tega ne smemo zapraviti. Še enkrat – hvala za zaupanje!

Vukadin Nedeljković se je delegatom zahvalil in nadaljeval:

»O sebi želim povedati le dvoje: Nikoli nisem zadovoljen s tem, kar je narejeno, in z enako oceno se obnašam tudi do drugih. Zaradi tega sem včasih prezahteven, vendar v človeku vidim prijatelja. Kakor vsakogar so me izkušnje transformirale, v mojih letih pa se človek ustali. S takim občutkom si bom prizadeval, da bom v svoji mandatni dobi delal v zadovoljstvo vsem. Nadejam se, da bom imel ob delu v tem mandatu, tako kot doslej, prijetno zavest.«

## Težke gospodarske razmere terjajo preudarno planiranje

Jože Rozman

# O komercialnem planu, preskrbi in pogodbenih obveznostih

Na komercialnem sestanku sozda Mercator, ki je bil 8. oktobra v Ljubljani, so udeleženci največ časa in pozornosti namenili pripravi komercialnega plana, razpravljali pa so še o tekoči komercialni problematiki in sprejeli nekaj sklepov.

Uvodoma je bilo rečeno, da težave pri preskrbi trga in pričakovana gospodarska gibanja v prihodnjem letu (usmerjanje proizvodnje v izvoz, manj uvoza repromaterialov, tehnologije in blaga široke potrošnje) zahtevajo pozorno in odgovorno planiranje, saj bo od tega v veliki meri odvisna preskrbljenost maloprodaje. Podrobnejši napotki so taki: pri pripravi finančnega komercialnega plana za leto 1982 je treba upoštevati index rasti cen 120, treba je povečati količinsko nabavo blaga pri Mercatorjevih proizvodnih organizacijah, te pa morajo s svojimi plani pokriti potrebe sozdovske trgovine; organizacije na drobno morajo v svojih planih zmanjšati nabavo pri zunanjih grosistih nominalno za najmanj 20% pri vseh blagovnih skupinah, s katerimi poslujejo grosisti sozda Mercator. Ti ukrepi so potrebni zato, da bo dohodek ostal na sedanjih ravni oziroma se bo povečal. Rečeno je bilo tudi, da morajo grosisti dopolniti svoje blagovne skupine, saj tudi zaradi tega prihaja v sozdu do nenormalnih pojavov. Obe tovarni mesnih izdelkov na primer delata z izgubo, maloprodaja pa prodaja mesne izdelke najrazličnejših proizvajalcev. Zaradi vsega tega je zahteva po resnem in vestnem planiranju upravičena, zlasti ker so nekateri za letos planirali preoptimistično, potrebno pa je računati tudi z zmanjševanjem kupne moči. Sledilo je še opozorilo, da je treba bolj disciplinirano izpolnjevati pogodbene roke zlasti pri prevzemu blaga, ki je vezano na dobavo izdelkov osnovne preskrbe.

Predstavniki organizacij so potem sprejeli sklep, ki jih obvezuje, da do konca meseca pripravijo predloge komercialnih planov, ki jih bodo v komercialnem sektorju sozda obdelali do 10. novembra. Od tedaj naprej do konca meseca bodo usklajevali plane po regijah, do 15. decembra naj bi bil izdelan predlog komercialnega plana, ki ga bo potem sprejel delavski svet sozda.

Nadalje je tekla beseda o realizaciji pogodbenih obveznosti z nekaterimi dobavitelji ter o zaključevanju pogodb z proizvodi osnovne preskrbe. Ugotovljeno je bilo, da nekateri ne izpolnjujejo pogodbenih obvez, kar se ne sklada s poslovno politiko. To se zlasti dogaja pri blagu, ki je vezano na dobavo sladkorja. Ob tej priložnosti so razpravljali opozorili na problem vezane trgovine. Vedeti namreč

moramo, kot je dejal Franc Prvinšek, da zlasti poslovni partnerji v Vojvodini pogojujejo nakup proizvodov osnovne preskrbe z nakupom drugih svojih izdelkov, to je testenin, mesnih izdelkov itd. Zato prihaja do tega, da poslovodje sicer lahko dajejo sugestije, kaj potrošnik želi, vendar je sozd pri delu svojih nabav vezan oziroma omejen zaradi takšne trgovine.

Veliko zanimanja je bilo o tem, kako bo do konca leta maloprodajna mreža preskrbljena s kavo. Upoštevaje zaloge in uvoz bo M-Emba dobavljala organizacijam na debelo v sozdu mesečno 50 ton

kave po veljavnem razdelilniku, negativno razliko v ceni zaradi zvišanega tečaja dolarja in visoke izvozne stimulacije pa bodo pokrivali M-Emba, maloprodaja in grosisti.

Da bi si zagotovili redno in nemoteno preskrbo z izdelki bele tehnike iz Gorenja, so predstavniki sozda Mercator obiskali velenjsko tovarno, kjer so jim povedali, da zaradi velikih izvoznih obveznosti in pomanjkanja repromaterialov ne morejo zadovoljevati potreb domačega trga, če pa bi sozd Mercator lahko pomagal z dobavami surovin, prispeval devize ali dinarje za obnovo tovarne pralnih strojev, bi Gorenje lahko dobavilo Mercatorju več svojih izdelkov. Mercator se je načeno odločil za sovlaganje v višini 30 milijonov dinarjev, vendar bo to vprašanje na dnevnem redu prvega poslovo-



Z razprave na komercialnem sestanku sozda. Foto: Jože Rozman

## Seminar o obveščanju

# Prispevek h kakovosti informacij

Opravila v zvezi z obveščanjem za potrebe delegatskega odločanja in za obveščenost kolektiva ter javnosti danes v organizacijah v sestavu sozda Mercator niso več zapostavljena, kakor so bila, denimo, pred petimi leti, vendar pa lahko trdimo, da so zvečine zanemarjena z vidika strokovnosti. Nestrokovnost se odraža v neupoštevanju nekaterih minimalnih temeljnih principov, rekli bi standardov sleherne kakovostne informacije, čeravno so ti standardi določeni že v zakonu o združenem delu.

Vsaka organizacija si težko privoščiti kvalificiranega delavca samo za to področje, čeravno bi ta dejavnost kot dejavnost posebne družbenega pomena to terjala. Razkorak med zahtevami po strokovnosti in možnostmi večine naših organizacij bomo v sozdu skušali postopoma ublažiti z različnimi oblikami usposabljanja, čemur pa je namenjen tudi seminar z objavljenim programom. Najmanj, kar bomo z njim dosegli, bo opozorilo na prvine, ki prispevajo h

kakovosti različnih zvrsti informacij, s tem posredno pa h kvalificiranemu odločanju.

Pozivamo vse organizacije v sestavu sozda Mercator, da prijavijo na ta seminar vsaj eno delavko ali delavca, ki opravlja pretežno ali v delu svojega delovnega časa naloge s področja obveščanja, pa naj gre za potrebe organov samoupravljanja ali za interne informacije.

Čas seminarja: trajal bo dva delovna dneva in v soboto dopoldne,

v kraju izven Ljubljane, da bodo udeleženci nemoteni, in to v enem od Mercatorjevih hotelov. Seminar sestoji iz 27 ur predavanj in praktičnega dela. Predviden pa je za 19. do 21. novembra 1981.

Stroški seminarja: za udeležence je seminar brezplačen, tako da krijejo le stroške prevoza in bivanja. Isto velja za gradivo v obsegu 80 strani.

Namen seminarja je predstaviti udeležencem mesto, vlogo in naloge obveščanja kot načina delovanja delegatskega sistema. Predstavljena bodo opravila za potrebe organov samoupravljanja in družbeno-političnih organizacij, opredeljeni bodo standardi kakovostne informacije v vseh njenih oblikah pojavljanja – od sestankov do časopisa. Vse teme bodo imele izhodišče v ciljih združevanja v sozd in bodo aplicirane na samoupravno organiziranost sozda Mercator. Kolikor mogoče bo seminar izrazito usmerjen v usposobitev udeležencev za obvladovanje vsečin pri poročanju.

Komu je seminar namenjen? Vsem tistim delavcem, ki v OZD v sestavu sozda Mercator že delajo na opravljanju za pripravo delegatskih gradiv ter kot pripravljalci internih pismenih informacij in vsem sodelavcem časopisa Mercator.

Priporočamo ga tudi članom uredniških odborov ter članom izdajateljskega sveta glasila.

Oblika in metoda: predavanja z demonstracijo primerov iz informacijske prakse ob uporabi zidnih listov, flanelografa in grafskopa; praktično delo posamično in v manjših skupinah ter skupaj, z vsemi udeleženci; ocena praktičnega dela ter razprava o predavnih temah ter napisanih prispevkih (novinarskih poročilih) za objavo v glasilu »Mercator«.

Začetna obveznost udeležencev: pred prihodom na seminar vsak udeleženec po dogovoru s svojim predpostavljanim ali sodelavcem zbere nekaj primerkov gradiva, ki ga pripravljajo njihova služba za seje organov, ter se dogovori za temo in vsebino informacije, ki naj bi bila zanimiva z njegovega delovnega področja za obdelavo v glasilu »Mercator«. Na podlagi tega dogovora naj pripravi vsak udeleženec vse potrebne podatke v zvezi z informacijo – številčne, grafične, fotografije ipd. To pomeni, da pravočasno zbere vse osnovne informacije, argumente in ponazorila za poznejšo obdelavo. Če je le mogoče, naj bodo te informacije napoved (ne kronika preteklega), usmerjene v prihodnost, v kateri bodo objavljene.

dneva sveta, do takrat pa naj organizacije pripravijo svoja stališča. Razpravljalci so opozorili, da je to trd oreh, saj je težko dati denar sedaj, ko blaga ni, lahko pa ga bo čez leta dovolj.

Pomembna točka dnevnega reda je bila tudi padec prodaje vin M-Agrokominata v M-maloprodaji. Predstavniki M-AK so povedali, da sozd Mercator proda le 16% njihove proizvodnje, v prihodnje pa predvidevajo 50-odstotni odjem. Od 1400 vagonov vina, kolikor ga proda maloprodaja in gostinci, so vina Agrokominata udeležena le z 18 vagoni (po planu), prodanih pa je bilo dosedaj le 5 vagonov, kar je pri lanskem pridelku 240 vagonov sila malo. Zato sta bila sprejeta sklepa, da morajo grosisti z živili vključiti v prodajni program vina M-Agrokominata (cviček, sremičan, brentar) in jih brez predhodnega naročila takoj dostaviti maloprodaji, ta pa mora vina postaviti na vidna mesta v trgovinah.

Udeleženci sestanka so bili seznanjeni še z vključitvijo DO Trgoavto Koper v sozd Mercator, z reklamo prodajo za 29. november in novo leto, z obdelavo komercialnih podatkov preko ERC in in s tekočimi komercialnimi zadevami.

## Pred III. kongresom zveze sindikatov Slovenije

# Sredstva tudi za osebni standard

### Nadaljevanje s 1. strani

sredstva koristilo osem temeljnih organizacij, predvsem s področja mesno-predelovalne industrije in kmetijske proizvodnje. Na ta način je 1250 delavcev teh organizacij lahko prejelo regres za letni dopust in regres za prehrano med delom v višini, katero dopuščajo družbeno dogovorjena merila.

Pri izvajanju tega pravilnika pa so se pokazale določene pomanjkljivosti, predvsem zaradi opredeljene načina združevanja sredstev in obveznosti za združevanje. Da bi odpravili tudi to pomanjkljivost, je delavski svet pozval, da se sprejme pobuda za spremembo pravilnika, ki naj bi zaživela že z letom 1982. Namen spremembe je razširiti krog upravičencev do koriščenja sredstev, tako da bi bili upravičeni do koriščenja teh sredstev tudi tisti tozdi in delovne organizacije, ki ne morejo zagotoviti tolikšnega regresa na delavca, kot znaša povprečno izplačan regres na delavca v sozdu. S takšno spremembo pravilnika bomo dosegli večjo stopnjo solidarnosti in začeli večjo medsebojno povezanost.

Ena od oblik solidarnosti se kaže tudi v sklenitvi samoupravnega sporazuma o internih kompenzacijah v sozdu. Namen tega sporazuma je v tem, da se v okviru sozda pokriva del izplačila dohodka, ki nastane pri poslovanju s proizvodi in pridelki širšega družbenega pomena. Do teh sredstev so praviloma upravičene predvsem kmetijske in proizvodne organizacije za proizvode in izdelke, ki so širšega družbenega pomena za preskrbo prebivalstva in so podvrženi administrativnim ukrepom na področju oblikovanja cen.

Zavedajoč se svojega položaja nosilcev osnovne preskrbe prebivalstva in odgovornosti za uresničevanje načel sporazuma o združitvi v sozdu na eni strani, na drugi strani pa pogojev pridobivanja dohodka predvsem v mesno-predelovalni industriji in agroživilstvu, smo se zavestno odločili za solidarnost. S takim načinom solidarnosti preprečujemo, da bi tozdi in delovne organizacije izkazovali izgubo zaradi poslovanja z blagom, pomembnim za preskrbo prebivalstva in bi jih iz tega naslova doletele z zakonom določene posledice. S tem smo v sozdu Mercator načeli vprašanje, ki je sistemsko narave in bi moralo biti rešeno z ustrezno politiko širše družbene skupnosti.

V razpravi je bilo izvajanje solidarnosti na področju skupne porabe ugodno ocenjeno, predvsem pa je bila ugodno ocenjena pobuda delavskega sveta sozda, da se spremeni pravilnik in uresniči namen pobude.

Več kritičnih pripomb je bilo izraženih na temo združevanja sredstev po določbah sporazuma o internih kompenzacijah v sozdu. Dejstvo, da se z izredno zaostrenimi pogoji pridobivanja dohodka srečujejo tudi maloprodajne organizacije, se bo slej ko prej odrazilo tudi v poslovnem uspehu. Zato bi morali z objektivnimi merili določiti tudi okoliščine, na podlagi katerih bi ugotovili potrebe po resnični in upravičeni solidarnosti v pokrivanju izpada dohodka, na vsak način pa ne dopustiti izvajanja lažne solidarnosti v primerih, ko se ugotavlja neustrezna poslovna politika tozdov in delovnih organizacij.

Tudi pri pokrivanju izgub po določbah samoupravnega sporazuma o združitvi v sozdu bi morali več pozornosti posvetiti vsebini sanacijskih programov in ugotoviti, ali so to res pravi sanacijski programi ali pa le pravni stabilizacijski ukrepi, ki v ničemer ne bodo prispevali k sanaciji stanja. Taki »sanacijski programi« so odraz premajhne strokovne in politične angažiranosti tozdov in delovnih organizacij, ter hkrati vzpodbuda za širjenje pojavnosti, ki zahtevajo po izvajanju lažne solidarnosti.

Predstavniki sindikata se bomo v svojih sredinah še naprej zavzemali, da bomo še bolj razvili vse oblike solidarnosti, da bomo podpirali vse oblike združevanja, tako poslovnih sredstev kot skupne porabe, s katerimi bomo postopoma uresničevali enotna merila za uveljavljanje enot-

stva delavcev, predvsem v tistih dejavnostih, kjer so težki pogoji dela (hladilnice, mesno-predelovalna industrija, agroživilstvo), dokazujejo potrebo, da se tako za dejavnosti kot za posamezne regije izdelata program oziroma minimalni standardi okrepljenega zdravstvenega varstva, ki bi ga delavci uživali, vendar pa je potrebno prej sistemsko urediti problem financiranja tako okrepljenega zdravstvenega varstva.

Poleg problemov zdravstvenega varstva so bila v razpravi izpostavljena tudi vprašanja o našem obnašanju do širjenja alkoholizma med delavci in pojavov lažnih bolniških staležev, o zagotovitvi otroškega varstva zaradi uvedbe odloka o delovnem času in trgovini ter o humanizaciji in varstvu pri delu na vseh področjih.

Predstavniki sindikata ugotavljamo, da je področje zdravstvenega varstva, humanizacije dela, varstva pri delu in vpliv pogojev dela na zdravstveno stanje delavcev kompleksno vprašanje, ki ga je treba obravnavati in reševati z delovanjem v posameznih sredinah. Podpiramo ustanovitev strokovnega telesa na ravni sozda, ki naj bi z ustrezno metodologijo spremljanja in analizo obstoječega stanja opredelilo cilje politike skupnega in usklajenega delovanja na teh področjih. Strokovno delo naj postane nosi-

»Tisti, ki je v sozdu samo zato, da ga lokalni faktorji puste pri miru in se ne namerava celovito vključiti v sozdovski sistem, bi moral čim prej iz sozda!« (predstavniki sozda)

lec vseh akcij na ravni sozda s področja zdravstvenega varstva, varstva pri delu, pogojev in humanizacije dela, izobraževanja in drugih področij, ki rezultirajo iz razmer v delovnem okolju in neposredno vplivajo na rezultate dela. Analiza stanja naj pokaže, kakšni ukrepi so potrebni, da bomo svoja prizadevanja usmerili v okrepljeno zdravstveno varstvo delavcev, izboljšanje delovnih pogojev, izobraževanje delavcev in druge aktivnosti, ki izvirajo iz področja enotne, usklajene kadrovske in socialne politike, kakor jo opredeljuje sporazum o združitvi v sozdu.

Ugotovitve, ki se nanašajo na obratne ambulante, naj bodo tema za obravnavo na ravni občinskega sveta ZSS Ljubljana Vič-Rudnik. Dajemo pobudo, da se na tej ravni organizira razgovor z vsemi organizacijami združene dela, ki imajo na področju organiziranja obratnih ambulant enake ali podobne težave.

### Počitniška dejavnost

Zavedajoč se vedno večjih potreb po organiziranem in vsakemu žepu dostopnem letovanju, smo v letošnjem letu prvič preizkusili svojo enotnost za združevanje sredstev za gradnjo počitniško rekreacijskih objektov. To združevanje temelji na prostovoljni odločitvi vsake članice sozda. Višina združenih sredstev – 3,5 milijona dinarjev – nam dokazuje, da je

združevanje sredstev za te name-ne potrebno in zanimivo za vse članice sozda.

Iz združenih sredstev bodo, deloma letos, deloma pa prihodnje leto, kupljeni stanovanjski objekti v obmorskih in planinsko-smučarskih centrih. Izdelan je koncept investiranja v objekte, kjer je gradnja že v teku: Kaninska vas pri Bovcu, Bohinjska vas v Bohinju, Cres in Novigrad, vključili pa se bomo v pričakovano gradnjo objektov na področju Pohorja.

Gradnja na različnih geografskih področjih je nujna predvsem zato, da bi te centre lahko smotno izkoriščali zaradi bližine sedežev delovnih organizacij in jih s tem približali delavcem.

Velika koherentnost interesov narekuje izdelavo posebnih norm, s katerimi bomo opredelili tako medsebojne odnose pri upravljanju objektov kot tudi medsebojna prva razmerja združevalcev sredstev. Usklajeni medsebojni odnosi predstavljajo zameetek za ustanovitev počitniške skupnosti sozda, združena sredstva pa materialno osnovo za njeno delovanje. Počit-

niška skupnost naj bi zaživela z namenom, da bi delavci sozda pod enakimi pogoji uporabljali objekte, zgrajene iz združenih sredstev, predvsem pa zato, da bi zagotovili letovanje delavcem, katerih življenjski standard je in bo v zaostrenih razmerah ogrožen. Pri tem ne moremo mimo ugotovitve, da že imamo nekaj zmogljivosti, vendar se te koristijo bolj ali manj neusklajeno in so v glavnem na razpolago delavcem tozdov in delovnih organizacij, lastnikov teh objektov. Prav bi bilo, da tudi ti objekti postanejo del skupnih objektov in so tako na razpolago vsem delavcem sozda.

Po oceni razpravljalcev bi morali zagotoviti materialno bazo za ustanovitev počitniške skupnosti sozda postopoma in ne na vrat na nos. Skrbno bi morali pretehtati potrebe in interese glede vključevanja obstoječih zmogljivosti. Različno pa je treba obravnavati porabo združenih sredstev iz naslova preveč plačanih prispevkov za delo in razvoj delovne skupnosti sozda ter pravice in obveznosti tistih tozdov in delovnih organizacij, ki v tej fazi združujejo sredstva, od tistih, ki bi združevali sredstva na podlagi sporazuma o ustanovitvi počitniške skupnosti sozda.

Predstavniki sindikata bomo v svojih sredinah podpirali nadaljnja prizadevanja za združevanje sredstev za izgradnjo počitniških

in rekreacijskih objektov in dali pobudo, da se obstoječi počitniški objekti postopoma združujejo in upravljajo v počitniški skupnosti sozda. V ta namen bomo, kot nosilci pobude za ustanovitev počitniške skupnosti sozda, analizirali zahteve, potrebe in možnosti svojih sredin ter na podlagi tega organizirali predhodne obravnave sporazuma o ustanovitvi počitniške skupnosti sozda Mercator.

### Stanovanjski standard

Zelo daleč smo še od tega, da bi z enotnimi osnovami in merili za koriščenje stanovanjskega dela sklada skupne porabe dosegli enak družbenoekonomski položaj delavcev sozda, ki smo si ga s sporazumom o združitvi v sozdu zastavili kot cilj. Čeprav je delavski svet sozda že obravnaval navedeno problematiko in sprejel globalno usmeritev politike na področju urejanja stanovanjskega standarda, več od tega ni bilo storjenega. Cilj nam bi moralo biti združevanje stanovanjskega dela skupne porabe ali pa vsaj dela teh sredstev, do katerih bi bili pod enakimi pogoji upravičeni vsi delavci sozda.

Kljub neugodni oceni našega delovanja na tem področju moramo omeniti pobudo za ustanovitev stanovanjske zadruge Mercator. Ob vpisu v sodni register v letu 1979 je zadruga štela toliko članov, kot je bilo razpoložljivih gradbenih parcel, ki jih je dodelil pristojni upravni organ skupščine občine Ljubljana Vič-Rudnik. Vsi člani so sprejeli in poravnali obveznosti, ki izhajajo iz članstva v zadrugi. Drug problem pa predstavljajo obveznosti, ki jih je sprejela družbenopolitična skupnost. Dejstvo je, da niti eden od članov zadruge, zaradi zavlačevanja pri izdelavi urbanistične in lokacijske dokumentacije, še ni pričel graditi. Srhljive podražitve in vlečenje za nos z obljubami o lokacijski dokumentaciji prisiljujejo potencialne investitorje, da od gradnje odstopajo, obenem pa družbenopolitična skupnost manipulira z različnim številom zazidljivih parcel – od začelih 105 jih je danes zadrugi na voljo 83. Kandidatov zanje je v okviru sozda vse manj, tako da so ustanovitelji zadruge prisiljeni vabiti k ustanoviteljstvu delavce drugih organizacij združenega dela in ta zadruga v bistvu ni več niti zadruga Mercatorjevih delavcev in delavcev Kartonažne tovarne, temveč združba vseh mogočih interesentov. Sprašujemo se, ali tak odnos upravnih in izvršilnih organov družbenopolitične skupnosti do ustanoviteljev zadruge ne pomeni negacijo prizadevanj za cenjejšo in usmerjeno stanovanjsko gradnjo?

Razpravljalci so ugotovili potrebo po enotnem urejanju stanovanjskega standarda delavcev in podprli idejo o združevanju sred-

stev, vendar pa obenem zahtevali, da se, v skladu z družbenim dogovorom o minimalnih standardih za življenjske in kulturne razmere delavcev, zagotovi tudi izvajanje tega dogovora za delavce sozda. Izrazili so potrebo po usklajeni politiki in delovanju predvsem na področju gradnje samskih domov za delavce Mercatorja. Dosedanji kampanjski pristopi oziroma pobude za reševanje tega problema posameznih tozdov oziroma delovnih organizacij dajejo občutek, da se na tem področju nismo sposobni spoprijeti s težavami in doseči sporazumnega reševanja tega problema.

Zavedamo se, da je obravnavana tematika take narave, da terja poleg natančne opredelitve ciljev in izredno strokovnega pristopa tudi ustrezno politično opredelitev. Zato predstavniki sindikata od strokovnih služb sozda zahtevamo, da v čim krajšem času opredelijo politiko urejanja stanovanjskega standarda delavcev ter njene cilje. Podprli bomo vsa prizadevanja za združevanje sredstev, vendar pod pogojem, da bo zagotovljen enakopraven položaj vseh delavcev. Obenem opozarjamo, da smo na podlagi družbenega dogovora o minimalnih standardih za življenjske in kulturne razmere delavcev dolžni te razmere tudi zagotoviti. V zvezi s tem pričakujemo, da bodo ti standardi zagotovljeni tudi za učence usmerjenega izobraževanja, ki se izobražujejo za potrebe dejavnosti, ki se opravljajo v sozdu.

### Športno rekreacijska dejavnost

Morda se prav zaradi organizirane delovanja posebnega telesa, koordinacijskega odbora za šport in rekreacijo, lahko pohvalimo z največ uspehi in množičnostjo. Organizacija letnih in zimskih športnih iger, Mercatoriad, s številno udeležbo delavcev dokazuje, da smo v pravi smeri animirali vse strukture delavcev – od tistih, ki opravljajo najodgovornejša dela, do tistih, ki opravljajo najmanj zastavljeno delo. Športno rekreativna dejavnost delavcev Mercatorja prihaja do izraza na množičnih pohodih, udeležbi na področnih trim tekmovanjih in delno tudi že v od-

»Spodbudno je, da dobijo solidarnostna sredstva tiste organizacije oziroma delavci, ki niso krivi za slabe poslovne rezultate.« (predstavnica tozda TMI Ljubljana)

piranju lastnih športnih rekreacijskih površin.

Sredstva za izvajanje športno rekreativne dejavnosti se združujejo na ravni sozda in z njimi se financirajo vse skupne akcije, ki jih načrtuje koordinacijski odbor za šport in rekreacijo. V štirih letih, odkar je organizirana skupna športno rekreativna dejavnost, se je Mercatoriad udeležilo 4.300 delavcev sozda. Kakovostna organizacija iger in vse boljše športni rezultati pa ne morejo biti edino merilo za uspešnost oziroma oceno tega delovanja. V takšnih športnih srečanjih moramo iskati več – medsebojno sporazumevanje, ustvarjanje tovariških in medčloveških odnosov ter razvijanje občutka pripadnosti firmi. Zato nas v prizadevanjih za izboljšanje in množičnost v razvijanju dejavnosti na področju športa in rekreacije ne smejo zaustaviti misli, da bi se zaradi vsesplošnih stabilizacijskih prizadevanj odpovedali svojim športnim igram. Se več: ta športna srečanja nas morajo spodbujati, da še naprej razvijamo in krepimo medsebojne odnose, da se srečujemo kot ljudje in kot športniki, ki znajo prenesti zmago in poraz.

Vsi udeleženci razprave so podprli nadaljnje razvijanje športno rekreativne dejavnosti delavcev sozda in se pohvalno izrazili o delu koordinacijskega odbora za šport in rekreacijo. Prav tako je bila izražena vsa podpora skupnim oblikam na področju športa in rekreacije.

Predstavniki sindikata sprejemamo ugotovitev, da je športno rekreativna dejavnost ena od najboljših organiziranih neposlovnih dejavnosti v sozdu. Podpiramo in bomo podpirali izvedbo naših športnih iger, pri tem pa se ravnali glede na finančne možnosti in merila, ki nam jih bo za izvedbo iger dopuščal naš poslovni rezultat.

## Okrogla miza o vinogradništvu in vinarstvu v Krškem

Jože Rozman

# Dolga in draga pot do čaše čistega vina

V sozdu Mercator se z vinogradništvom in vinarstvom ukvarjata temeljni organizaciji *Vinogradništvo-kleti* in *TOK Kooperacija*, obe iz delovne organizacije M-Agrokombinat Krško. Ob koncu letošnje trgatve smo hoteli nekaj več zvedeti o splošni problematiki našega vinogradništva, predvsem pa o uspehu in težavah krških pridelovalcev grozdja in vina. Za okroglo mizo smo zato povabili *Darka Marjetiča* (Tozd Vinogradništvo-kleti), *Ivana Kozoleta* (TOK Kooperacija), *Alojza Pirca* (TOK Kooperacija), *Petra Markoviča* (Tozd Sremič iz DO M-Hoteli gostinstvo), *Vilija Mančka* (DO M-Preskrba), urednika Agrokombinatovega Poročevalca *Jožeta Černoša* in kmeta-kooperanta *Franca Žarna*.

**Rozman:** Najprej nas zanimajo načrti za razvoj družbenega in zasebnega vinogradništva v krški občini; kako obnavljate vinograde, kakšne so cene in pridelki?

**Marjetič:** Vso družbeno vinogradništvo v občini Krško je združeno v M-Agrokombinatu Krško, tozd Vinogradništvo - kleti. Trenutno imamo 62 ha rodni površin, 7 ha pa smo posadili lani oziroma predlani. Razvoj do leta 1985 predvideva 15 ha novih vinogradov, gre večinoma za zaokrožitve sedanjih površin. Predvidevamo tudi krčitve in obnove vinogradov, ki so bili obnovljeni v letih 1962 do 1966, zaradi premajhnega števila trsov na hektar in spremembe sort, saj tu ne dobivamo pričakovanega pridelka. Cena obnove je okoli 70 do 80 starih milijonov za hektar vinograda, hektarski pridelki so, izključujoč vremenske nepravilnosti, od 8 do 10 ton pri zametni črnini.

**Pirc:** Obnova zasebnih vinogradov se je pri nas glede na slovensko poprečje začela relativno zgodaj in je tako sedaj obnovljenih od 60 do 70% površin. Letna obnova je bila pred leti visoka, do 30 ha, v zadnjih letih 20 do 25 ha, potem pa je začela padati in bo letos morda le še 4 do 5 ha. Vzrok so predvsem pogoste vremenske nepravilnosti, predvsem pozebe, ki so v letih od 1977 do 1979 zaporedoma zmanjšale pridelke za 50 do 60%. Lanska letina je bila za 10 do 15% nad poprečjem, vendar izredno slaba, letos pa je pridelok zaradi zimske pozebe ponovno le 50 odstoten. Zaradi tega se ne čudimo, če je pojenjala želja po obnovi vinogradov. Zasebne površine cenimo na 1050 do 1060 ha, pridelki pa so zaradi gostejše saditve nekoliko višji kot v družbenih vinogradih, vendar se vedno prenizki glede na stroške proizvodnje. Ocenjujemo, da imajo zasebniki od 250 do 300 ha vinogradov, starih do 10 let, 250 ha starih od 10 do 20 let, 300 ha starih od 20 do 40 let in 230 ha vinogradov, ki so starejši od 40 let.

**Rozman:** Ali so tudi visoki stroški obnove razlog, da tempo obnove pada?

**Marjetič:** Cene repromaterialov za obnovo vinogradov rastejo tako hitro, da od trenutka, ko naredimo elaborat za obnovo, do takrat, ko dobimo kredit, nam manjka že najmanj 30% sredstev. Če vemo, da čakamo štiri leta do rodnosti, dodatna sredstva za podražitve pa ne dobimo, to pomeni, da z oddobrenim denarjem obnovimo pač manj površin. Oddobrena sredstva namreč zaležejo le za obnovo in za vzdrževanje drugega leta rasti, zatakne pa se že pri armaturi. Za obnovo moramo prispevati 20% lastnih sredstev, ostalo so krediti.

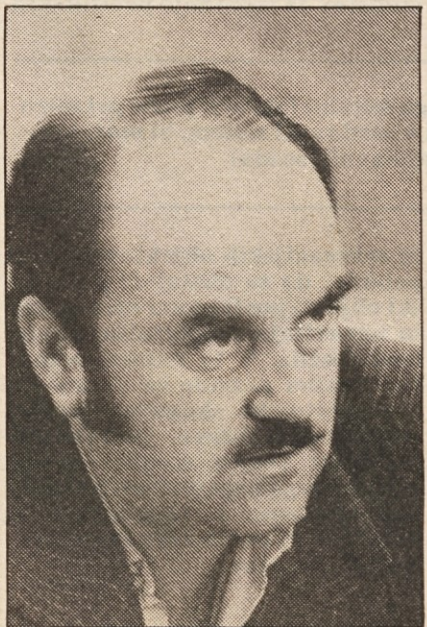
**Kozole:** To velja za družbeni sektor, pri zasebnikih je lastna udeležba večja, okoli 50%, saj kmet strmi za tem, da vložim čimveč svojega dela in materiala.

**Žarn:** Kredit je za nas, kmete, pomembno sredstvo, vendar pa moraš imeti za vse gospodarsko računico, kar pa je danes pri vinogradništvu sila težko. Cene so takšne, da težko prideš skozi samo s proizvodnjo, kaj šele z investicijo, zato tudi ni zanimanja za obnovo. Vsek kmet, ki začne obnovo, strmi za tem, da raje vložim ves svoj denar, ki ga trenutno ima, kot da bi najel kredit. Na kredit tako vzame le globoko oranje, trte in žico.

**Pirc:** Cena obnove je nižja kot v družbenem sektorju že samo zaradi dajatev, ki jih ima ta sektor. Pri

zasebnih vinogradih bi lahko rekli takole: od 65 do 70 starih milijonov za hektar. Vzrok za manj obnove so kot rečeno slabe letine in pa relativno nizka cena grozdja glede na ceno vina v gostinstvu in trgovini. Tudi ta velika razlika je vzrok za malodušje.

smo se dogovorili o višini udeležbe pri maloprodajni ceni med proizvodnjo in trgovino. Podpisniki sporazuma so vsi proizvajalci in vsa trgovina, podpisniki niso samo tisti čisti gostinci, ki niso člani ozdov oziroma sozdov. Podpisniki spoštujemo določila, ne



Darko Marjetič



Ivan Kozole



Vili Manček



Peter Markovič

**Rozman:** Tov. Žarn, če se ne motim, imate vi 3 ha vinogradov. Povejte, ali se vam to splača?

**Žarn:** Naša kmetija je tehnično dobro operemljena in je v vinogradu vse delo razen rezi in trgatve strojno. Seveda, mi pridemo skozi, vendar investicija je že mimo, mi s tem nismo več obremenjeni. Če se nam ne bi splačalo, potem ne vem, komu bi se še?

**Pirc:** Predlagam, da poveste nekaj več. Vi imate namreč za vinogradništvo dobre pogoje, vaši vinogradi niso tipični za to področje.

**Žarn:** To je res, vendar bi lahko nekateri tudi takrat, ko smo obnavljali mi, obnavljali modernejše, pa jih sedaj to tepe. Res pa je, da je na težjih legah še težje gospodariti in potem pridejo še bolj do izraza neurejeni dohodkovni odnosi s trgovino in gostinstvom.

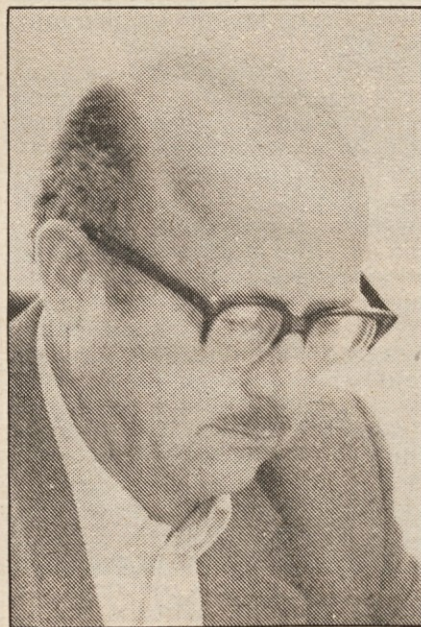
**Markovič:** K temu bi rad nekaj dodal. Razlika med ceno grozdja in ceno vina je pri nas nenormalno velika. Po podatkih turistične zveze Jugoslavije je pri nas vino 2 do 3-krat dražje kot drugje v Sredozemlju, mi pa opažamo, da je vino tako drago, da gosta že odbija. Zakaj je tako? Gostinci skušamo z vinom kompenzirati izpad dohodka zaradi visokih davkov in dajatev. Trdim, da je to velika napaka, da je vino žrtev nenormalne davčne politike. Neposreden davek na vino ne vpliva na njegovo ceno v lokalni, ki je ponekod tudi 200 din za steklenico, ampak davek na prihodek, ki pa je strašno visok. Zato se dogaja, da skušamo inflacijo pokriti tudi z vinom, kar je napačno.

**Černoša:** Družbeni dogovor v okviru Vinogradniške poslovne skupnosti je oblikoval določene cene vina, vendar gostinci niso v tem sporazumu, čeprav so sozdli (Mercator, Emona itd) člani te skupnosti.

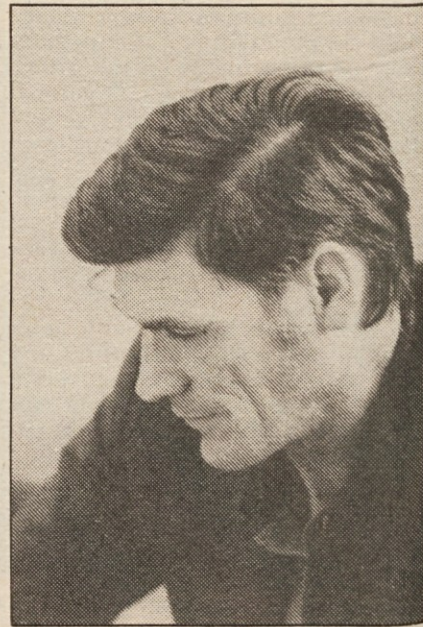
**Marjetič:** Promet z vinom je v Sloveniji urejen s samoupravnim sporazumom o proizvodnji, predelavi in prometu z vinom, ki določa tudi cene in deleže prihodka. Leta 1979 smo v Jugoslaviji prešli na enoten sistem maloprodajnih cen, v okviru Poslovne skupnosti pa



Franc Žarn



Alojz Pirc



Jože Černoša

glede na to, ali je partner podpisnik ali ne. Ta sporazum je bil eden prvih v državi in je uredil odnose v prometu z vinom, tako da ga posnemajo tudi v drugih republikah. Reči je treba, da smo s tem naredili red, da se lažje dogovarjamo v dobrih in slabih letinah.

**Černoša:** Povejte prosim, kakšni so ti deleži!

**Marjetič:** Gostinec in maloprodaja dobita 13% maloprodajne cene pri ambulantni dostavi, gost pa 18%. Tako določa sporazum.

**Manček:** Ta sporazum velja seveda tudi za trgovino. Želim pa opozoriti še na to, da prodaja vin v trgovini pada. Lani smo v M-Preskrbi v prvih devetih mesecih prodali 264.000 litrov vina, letos v enakem obdobju za 32.000 litrov manj. Pri nas prodamo med vini največ cvička M-Agrokombinata, opažamo pa, da potrošnik raje sega po cvičku brez zaščitne znamke, ker je cenejši. Drugo pa je kvaliteta tega vina. Potrošniki se pritožujejo, da vse serije niso enake, da je eno vino bolj kislo od drugega.

**Markovič:** Tudi v gostinskih lokalih prodamo vse manj vina, za-

radi visokih cen in praznih žepov. Računamo, da bomo do konca leta prodali okoli 70.000 litrov cvička in sremičana, oba sta vini M-AK, vendar smo v letih 1978 in 1979 prodali 100.000 litrov teh vin pri pol manjšem podjetju. Opažamo, da se bolj prodajajo bela buteljčna vina, polsladka in sladka, na naš trg pa prodirajo še vina z južnih republik, ki so cenejša. Kar zadeva vina Agrokombinata je treba reči, da se je ista vrsta razlikovala po barvi in okusu.

**Marjetič:** Vino je lahko le tako, kot je pač letina. Kot vemo, je bila lanska ena najslabših v zadnjih 50 letih. Serija se od serije razlikuje, čeprav analitsko zelo malo, sicer ne bi bile potrebne serije. Do lani smo imeli največjo cisterno za 10 vagonov in to je bila ena serija, ki pa jo je nemogoče približati prejš-

njej enake pravice. Grozdje se v kleti loči po kategorijah in geografskem poreklu. Grozdje prevzemamo po akontacijskih cenah, kasneje sledi obračun. Razdeli pa se celo tisti del, ki bi po vseh pravih moral pripadati kleti.

**Pirc:** V klet pride 10% grozdja iz družbenih vinogradov, ostalo iz zasebnih.

**Kozole:** Želel bi povedati še nekaj o dohodkovnih odnosih. Ena pot je znotraj delovne organizacije druga je od kleti do potrošnika. Znotraj delovne organizacijelahko marsikaj uredimo, vendar glavna razlika v ceni nastane od kleti do potrošnika. Zato bi se morali enkrat pridelovalci, kletarji, gostinci in trgovina vsesti za isto mizo in se odkrito pogovoriti ter povedati tudi naši družbi, zakaj je vino tako drago, zakaj bodo slovenska vina, če bo šlo tako naprej, izrinjena s polic. Če je družba posegla v to verigo, potem naj tudi ve, kako je s tem.

**Černoša:** Mislim, da bi bilo treba nekaj reči tudi o prioritetah v kmetijstvu, iz katerih je vinogradništvo neupravičeno izpadlo.

**Marjetič:** V družbenih planih posavskih občin so glavne panoge



živinoreja, vinogradništvo in sadjarstvo, vendar mislimo, da bi morali vinogradništvu posvetiti več skrbi, saj večinoma izkoriščajo zemljo, ki za drugo pridelavo ni primerna. Če bomo opuščali vinograde, se bo tam razraslo grmičevje in gozd. Pri nas sicer ni toliko čistih vinogradnikov, vendar pa je v marsikaterem mešanem gospo-

Nadaljevanje na 5. strani



Cokla hitrejšega razvoja in cenejše proizvodnje je tudi razdrobljenost vinogradov.

Vse foto: Jože Rozman

**Nadaljevanje s 4. strani**

darstvu vinogradništvo pomemben vir dohodka.

**Kozole:** Res je, da je vinogradništvo iz prioritete izpadlo, to pa ne pomeni, da v vinogradništvo ne bomo več vlagali. Prav nasprotno, saj si bomo le tako lahko zagotovili večji odkup.

**Rozman:** Ugotavljamo, da potrošnja vina pada, da se tudi vina M-Arokombinata ne prodajajo najbolje. Kaj storiti? Ali Slovenci ne znajo piti vina?

**Markovič:** Slovenci spijemo sicer poprečno precej vina na prebivalca, tja do 70 litrov na leto (Franci, Italijani, Španci do 90 litrov),

saj zapiramo trgovine ob sedmih zvečer.

**Kozole:** Ni dovolj samo širiti proizvodnjo, skrbeti moramo tudi za širjenje kulture pitja vina. To ne pomeni, da bo nekdo spil več vina, ampak, da bo več ljudi o pravem času in zmerno pilo vino.

**Rozman:** Možnost večje potrošnje vin so bile pred leti dobro zamišljene vinske ceste, vendar je ostalo več ali manj le pri zamiljenosti.

**Kozole:** Pogoj za razvoj vinskih cest je splošna razvitost nekega področja, napredne in usmerjene kmetije. Če na kmetijah ni ljudi, ki bi znali postreči ne samo z vinom,

zamisli, točneje, prinesli smo jo iz avstrijske Štajerske. Vendar nas pri vsem tem mučijo predpisi, saj ni zakona, ki bi določal, da je vinska cesta nekaj drugega kot gostilna. Smisel vinske ceste je, da kmet postreže z vinom iz sode, ki ga nalije v polič, naši predpisi pa tega ne dovolijo, saj smo 15. septembra letos sprejeli zvezni pravilnik, ki med drugim določa tudi obvezno stekleničenje vin.

**Rozman:** Povejte nekaj več o tem spornem zveznem pravilniku o kakovosti vin. Pripombe nekaterih slovenskih vinarjev so bile, da hočemo biti bolj papeški od papeža, ker sprejemamo pra-

Jugoslaviji, ki imamo register proizvajalcev grozdja in vina. Namen zveznega pravilnika je, da vse poenotimo in naredimo red. Sam mislim, da je to potrebno. Sicer pa sami veste, kaj se je z vinom zadnja leta dogajalo, poznamo celo primere zastrupitev z vinom. Vinarji so za pravilnik, vendar pa je drugo vprašanje, ali so ga sposobni v celoti izpolnjevati.

**Zarn:** Mislim, da bi bilo treba preje organizacije usposobiti, da bi lahko prevzele ves pridelek, potem pa sprejeti pravilnik, s katerim bo prišla do izraza kakovost vina. Sedaj pa posavske in dolenske kleti ne moreje prevzeti normalnega letnega pridelka.

**Černoša:** V tem zveznem pravilniku je sporno še nekaj drugega. Namreč, vinorodne rajone reduciramo na eno vino, kar pomeni, da cvička, ki je tu tipično vino, ni moč zaščititi, v posavskem vinorodnem rajonu pa imam trenutno štiri vrste kakovostnega vina. To so metliška črnina, bizeljčan, cviček in virštajncan.

**Kozole:** Na boljšo kakovost grozdja lahko vplivamo tudi z izbiro boljših leg, primernih podlag, kar občutno vpliva na čas dozorevanja, ki ga podaljša tudi dobra zaščita. To lahko naredimo vinogradniki, vendar bo vseeno potreben kompromis glede stopnje alkohola.

**Černoša:** Občinski organ za kmetijstvo, ki določa roke trgatve, bi moral upoštevati tudi to, da v nižjih legah grozdje prej dozori. Ker mi nismo smeli odkupovati takrat, rok za trgatev še ni bil dan, je šlo mimo nas kakšnih 30 vagonov grozdja.

**Manček:** Beremo, da je bil letošnji odkup precej manjši, da so mnogo grozdja pokupili vikendaši in prekupčevalci.

**Zarn:** Takega zanimanja za grozdje, kot je bilo letos, ga še ni bilo. Letošnji pridelek je bil pri nas za 50 do 55% manjši od poprečnega, vendar mi, redni in organizirani proizvajalci, dajemo vse v klet.

**Černoša:** Če je letine dovolj in preveč, tako je bilo lani z grozdom, isto se dogaja s krompirjem in drugimi pridelki, potem mora Agrokombinat vse prevzeti in prodati. Kaj pa letos, ko je letine malo in je dobra? Če primerjamo lanskih 200 vagonov odkupljenega grozdja in letošnjih 50 ali 55 vagonov, padec pridelka pa ni tolikšen, je jasno, da je tu nekaj vmes.

**Rozman:** Ugotavljamo, da potrošnja vina pada ne samo pri nas, ampak tudi v svetu. Svetovni trg je zasičen z vini, slišimo o vinski vojni med Francijo in Italijo, v Franciji predelujejo vino v alkohol, v Jugoslaviji imamo pol lanskega pridelka neprodanega, večinoma rdeča vina, pri vsem tem pa načrtujemo nove obnove, nove saditve.

**Pirc:** V svetu bi najbrž stimulirali krčitev vinogradov na zemlji, ki je primerna za drugo obdelavo. To bi morali tudi pri nas, dogaja po se, da vinogradniške površine prerašča grmovje, na njivskih površinah pa sadimo trto.

**Černoša:** Problem širjenja vinogradov bi lahko rešil zakon o obnovi vinogradov, za katerega se borimo že od leta 1969 naprej. Z njim bi določili, katera lega je za trto in pika.

**Pirc:** Treba je reči še to, da so naši vinogradi slabo oskrbovani.



vendar je kultura pitja izredno nizka. Sami gostinci delamo pri tem napako, ki se vleče iz gostinskih šol naprej. Učenci o vinih praktično ne vedo nič, zato gostinci vina ne znajo prav ponuditi. Natakari recimo tujcu ne zna povedati, kakšno vino je cviček.

**Kozole:** Mislim, da glede na število trgovin v sozdu Mercator sedanje in bodoče količine Agrokombinativnih vin ne bi smele delati težav pri prodaji.

**Markovič:** Delovna organizacija hoteli gostinstvo je bila leta nazaj največji odjemalec krških vin. Dogajalo se je, da vseh željenih količin niti nismo mogli dobiti. Danes, ko je tega vina dovolj, pa ne razumemo, da v vseh M-hotelih ni dobiti cvička in mislim, da bi moral biti v vsakem lokal, ki nosi črko M. Glede potrošnje vin še nekaj. Niti v turistični sezoni ne omogočimo tujcem, da bi več kupovali,

ampak tudi z domačo hrano, potem je o vinskih cestah težko o govoriti. To ne pomeni, da odstopamo, saj ko bodo izpolnjeni pogoji za razvoj kmečkega turizma, bodo stekle tudi vinske ceste.

**Pirc:** Šele večje, zaokrožene kmetije s 3 do 5 ha vinogradov imajo pogoje za lastno kletarjenje, polnjenje in bivanje ljudi ob vinskih cestah. Na našem področju pa je glavna dejavnost mešano kmetijstvo in večina kmetov ima vinograde stran od svojih kmetij.

**Markovič:** O vinskih cestah se v Posavju že dolgo pogovarjamo, ne vemo pa točno, kaj želimo. Mislim, da bi se morali le dogovoriti, saj pogoje imamo, morda pa manjka tudi dobre volje.

**Černoša:** Akcija okrog vinskih cest se je pri nas začela leta 1969. Če se spomnimo, je bila takrat prodajna kriza vina. Ko smo začeli širiti vinograde, se je rodila tudi ta

vilnik, ki je strožji kot pravilnik EGS. Vemo tudi, da je v Sloveniji to področje dobro urejeno z republiškim pravilnikom, močne glasove proti pa je bilo slišati prav iz Posavja in Dolenjske, kjer se proda veliko odprtega vina.

**Pirc:** Zvezni pravilnik sloni na evropskih in svetovnih predpisih o načinu priprave vina v kletih in za trg. Povsod dajejo vino v steklenice in ga takega prodajajo kot hrano. Res pa je, da je glede na trenutne razmere na Dolenjskem tak pravilnik nesprejemljiv, saj ni dovolj kletarskih obratov. Tu v Krškem smo še nekako ujeli vlak, proti Novemu mestu pa so ga zamudili.

**Černoša:** Mislim, da so slovenski vinarji enotnega mnenja, da je ta pravilnik potreben za obvezno stekleničenje vin in kontrolo porekla. Vendar v Sloveniji tak pravilnik že imamo, smo tudi edini v

**Rozman:** Sporna je tudi najnižja dovoljena alkoholna stopnja, kar lahko pomeni, da po tem pravilniku cviček in teran ne bosta več vini.

**Pirc:** Najnižja dovoljena alkoholna stopnja je 8,5%, sodeč po okusu pivcev, pa ja ta prenizka in je prav, da bi bila nekoliko višja. Na vinskem sejmu so strokovnjaki iz južnih republik trdili, da vino, ki ima manj kot 9% alkohola, ni vino, slovenski kletarji pa so bili tihi, kar pomeni, da je res tako.

**Černoša:** Slovenski pravilnik je imel to stopnjo 7,5. Imam podatke za 12 let nazaj: zametovka, ki je tu nosilna sorta, je imela v poprečnih letinah 12% sladkorja, kar da 7,5% alkohola. Podobno je s teranovko. Torej je problem, dati na mizo vino brez dosladkanja, slovenski pravilnik pa v dobrih letinah dosladkanje prepoveduje.

**Kozole:** Alkoholna stopnja pri cvičku je sporna zato, ker je cviček vino, ki ga pridobivamo na specifičnih talnih in klimatskih področjih in zato v poprečnih letinah težko doseže predpisano stopnjo alkohola. Meja 8,5% je zato za nas nesprejemljiva.

**Rozman:** Kako boste potem izpolnjevali določila tega pravilnika?

**Pirc:** Samo tako, da bomo ugotavljali rast sladkorja v grozdu in skladno s tem dajali dovoljenja za trgatev. To pomeni, poznejša oziroma pravočasna trgatev, več sladkorja v grozdu. Vemo pa, da marsikje začnejo s trgatvijo zgodaj. To je predvsem tipična bolezen Dolenjcev in zato ni naključje, da je cviček znan kot kislica. Letos smo ugotavljali, da je grozdje vinogradnikov, ki so se držali rokov trgatve, imelo tudi 1% in več sladkorja, kar pomeni stari milijon več denarja pri površini enega hektarja in pridelku 10 ton na ha.



Ob intenzivnejši izrabi bi bili lahko pridelki višji za 20 do 30%, torej bi bila proizvodnja cenejša in s tem potrošnja večja.

**Zarn:** Obdelanost naših zemljišč je odraz odnosa družbe do kmetijstva. Poglejte, koliko je še sploh čistih kmetov. Marsikdo se mora zaposliti, da shaja, potem pa ima seveda manj časa za obdelovanje.

**Černoša:** Cokla našega kmetijstva kot tudi vinogradništva je velika razdrobljenost. Povprečen vinograd v občini meri 18 arov, kar pomeni, da ga je težko intenzivno obdelati, to pa draži proizvodnjo.

**Rozman:** Bi lahko cviček tudi izvažali?

**Kozole:** Vsako vino ima svoj krog potrošnikov in mislim, da bi ga lahko za cviček našli tudi v tujini. Menim, da bi lahko izvozili 10 do 15% letne proizvodnje.

**Pirc:** Za konec morda še nekaj o nizkih cenah grozdja in visokih cenah vina. Načrtujemo, da bo kooperacijska služba, preko katere gre odkup grozdja zasebnikov, sklenila ustrezne pogodbe o dohodkovnih odnosih med kmeti in kletjo. Najprej bi analizirali upravičenost vseh stroškov in na tej osnovi bi delili dohodek po deležih sodelovanja. Zadrugništvo v svetu temelji na tem in tudi ponekod pri nas imajo odnose v verigi treh P že tako urejene.

● Vesti iz Posavja ● Vesti iz Posavja ● Vesti iz Posavja ● Vesti iz Posavja ● Vesti iz Posavja ● Vesti iz Posavja ● Vesti iz Posavja ● Vesti iz Posavja

## Hmelj obrodil dobro, jabolka slabše

Jože Rozman

# Letošnja letina v Sevnici pod streho

»Kot na manevrih smo,« je dejal ing. Srečko Žvegljič, direktor tozda Proizvodnja iz M-KK Sevnica, ko sem ga s svinčnikom in fotoaparatom obiskal v začetku oktobra na Blanci pri Sevnici, kjer so obirali zadnja jabolka v kombinativnih nasadih. »Lahko rečem, da skoraj nimamo časa za škornje umiti,« potem pa sva sedla za mizo in ko je začel listati po svojem dnevniku, sem poškilil čez ramo: dan se začne ob 6. uri, konča pa tudi ob desetih zvečer in še čez, pa tudi sobote so popisane in marsikatera nedelja.

Tako je vse od 19. avgusta naprej, ko so začeli obirati hmelj, pa do 10. oktobra, ko so nehali z jabolki. Ing. Žvegljič pripoveduje: »Hmelj smo na 76 ha v Loki, Kompolju in Šentjanžu obirali od 19. avgusta do 5. septembra. Planirali smo 115 ton suhega hmelja in ta plan smo dosegli, tri četrtine pridelka izvozimo na zahodni trg. Imamo domače sorte savinjski golding in aurora, ki se dobro prodajajo na tujem in tako dobimo devize za umetna gnojila, zaščitna sredstva, rezervne dele. No, čeprav je obiranje strojno, imamo štiri obiralne stroje, pa rabimo še vedno veliko ročnih delavcev. Letos smo najeli 155 sezonskih delavcev, ki jim plačamo od 40 do 50 dinarjev na uro, obiralno četo pa dopolnjuje še okoli 60 delavcev našega tozda. Hmelj obiramo noč in dan, tudi med dežjem, saj mora biti obran v čimkrajšem času. Izmena traja 12 ur, kar ni najbolj primerno, vendar to zahteva narava dela. Zavedamo se, da je to naporeno za ljudi, ki niso vajeni ročnega dela, sezonci pa nimajo niti minimalne tehnične izobrazbe, ki je potrebna pri delu s stroji, zato se seveda bojimo nesreč pri delu, vendar jih letos ni bilo. Od kje dobimo naše pomočnike? Iz hrvaškega Zagorja in iz Srbije, domači ljudje kažejo malo zanimanja za to delo. S sezonci imamo stalne stike. Po hmelju pomagajo pri obiranju sadja, pridejo pa tudi za zimska in spomladanska dela v sadovnjakih in hmeljevih nasadih. Poznamo se že, sodelovanje je dobro, le premalo jih je ponavadi. Drug problem pri nas so stroji. Poglejte, obiranje hmelja je kot tovarniški proces, kot da bi tovarno poglali za 16 dni v letu, in takrat mora vse teči nemoteno, brez zastojev. Vsaka tovarna ima pred začetkom obratovanja poskusni pogon, mi tega nimamo. Pa kaj bi vam pravilo, kako je danes z rezervnimi deli. Takoj po končanem obiranju smo dali naročila za rezervne dele, pa se bojimo, da jih bomo dobili drugo leto avgusta, in bo spet ihta pred obiranjem. Sami si pomagamo, kolikor moremo, vgrajujemo stare dele, pomagamo si z iznajdljivimi domačimi mehaniki in obrtniki, ki nam priskočijo na pomoč tudi v nedeljo ali sredi noči. Zares smešno in skoraj nerazumljivo, obirati moramo ponoči, pa žarnic ni nikjer dobiti in kaj naj potem rečem še poleg tega, da si v tem revnem kmetijstvu res ne moremo privoščiti več in boljših strojev.«

### Prevečkrat je treba pod drevo in na drevo...

Jabolka so letos razen zgodnjih sort začeli obirati 15. septembra, z obiranjem so končali 10. oktobra. Reči je treba, da se je obiranje malo zavleklo, saj je namesto 205 sezonskih delavcev prišlo njih le 150, pa tudi storilnost je bila letos zaradi manjših sprememb pri obiralni opremi, kar naj bi vplivalo na kakovost sadja, nižja kot prejšnjega leta. »Od 40 pa tudi do 105 18-kilogramskih zabojev naberejo nabiralci na dan,« pravi ing. Žvegljič. »Za zaboj dobijo 10 din, v starih nasadih, kjer so drevesa višja, pa 12 din. Za hrano plačajo 40 din, stanovanje imajo v stari, a prenovljeni blanski šoli zastonj. Letos smo uredili kuhinjo, vsako leto nekaj. Ker nas je priganjal čas, smo si pomagali s šolarji, člani našega kolektiva in drugimi. Obiranje seveda ni tako enostavno, kot se zdi na prvi pogled. Z obiralci imamo na začetku kar »seminar« o obiranju, vseskozi pa

strogo kontrolo pri obiranju. Za kaj gre? Sadež je treba najprej prijeti nežno, otrgati s pecljem vred, sicer začne pri peclju gniti, položiti, poudarjam položiti, ne vreči v



Zlati delišes se je v sončnem dopoldnevu smehljaj iz gajbic.



Domača strokovna ekipa s Srečkom Žvegljičem (desno) in Martino Koritnik na čelu.

košaro in nato preložiti v zabojčke. Vidite, vse to so naše skrbi in obiralce moramo stalno nadzorovati, da res delajo tako, potrošnik pa hoče vedno imeti le prvovrstno jabolko, ne ve pa, kako se do njega pride. Jabolka sortiramo že v nasadu. Prva kvaliteta gre takoj na vlak in v hladilnico Zalog, drugi razred iz sadovnjaka, kot mu mi pravimo, preberemo v našem priročnem skladišču. Iz tega dobimo še nekaj prvega razreda, večinoma pa drugi razred in jabolka za predelavo. Ni malo dela, prevečkrat je treba pod drevo in na drevo, da pridelamo sadež, zato nam ni ra-



Ekipa obiralcev iz Velikega Gradišta (SR Srbija) v nasadu Čanje

Vse foto: Jože Rozman



Zlati delišes se je v sončnem dopoldnevu smehljaj iz gajbic.



Domača strokovna ekipa s Srečkom Žvegljičem (desno) in Martino Koritnik na čelu.

zumljivo, da 33 odstotkov dohodka pobereta trgovina na debelo in drobno, mi pa ostalo, čeprav nosimo poleg stroškov proizvodnje tudi stroške hlajenja. Ne razumemo tudi tega, da ne moremo dobiti obiralcev v Sloveniji, pri tem pa so še v stari Avstriji začeli s šolo takrat, ko so bili pridelki pobrani. Hrvaške šole ponekod to upoštevajo in zato začnejo s poukom šele 10. septembra, nam pa se tudi zna še kdaj ponoviti lansko leto, ko nismo pobrali vse koruze, pese in sadja,« je na koncu naperil bodico sicer dobrodušen, a kritičen sogovornik.

### Hmelj

- Tozda Proizvodnja (M-KK Sevnica) ima 76 hektarjev nasadov domačih sort hmelja savinjski golding in aurora, starih od dveh do šestnajst let;
- nasadi hmelja so trajni, izrodijo se po petnajstih letih, polno rodnost dosežejo tretje leto, prvi pridelek pa dajo že prvo leto;
- po izroditvi nasad počiva dve leti, vmesna kultura je fižol;
- samo prvoletnike obirajo ročno (ostalo strojno), da rastlina bolje dozori in je rodnost naslednja leta boljša;
- obran hmelj sušijo v lastni sušilnici v Loki.

### Jabolka

- Tozda Proizvodnja ima 110 ha nasadov jablan na Blanci-Čanju, Loki v Sevnici in Impolci; kmetje-kooperatnje imajo 8 ha nasadov, od tega 2,5 ha rodnih;
- nasad Čanje (strnjeno 60 ha) je najstarejši, obnovljen je bil v letih 1964 do 1967, vzgojna oblika je enoetažna poševna palma, kjer pride na hektar okoli 350 dreves;
- vsi ostali nasadi so gosto sajeni (okoli 1400 dreves na ha) po enovrstnem ali dvovrstnem pilar sistemu;
- sorte: zlati, rdeči in priolov delišes, jonatan, mariborka, idared in jonagold; imajo tudi 9 ha nasadov ranih sort, ki zorijo od začetka julija do konca avgusta; to so starkova rana, mantet, quinta, discovery in james griev;
- letošnji plan je bil 2450 ton jabolok, zaradi spomladanske pozebe so nabrali za več kot 1000 ton manj.

## Razstavi pohištva na rob

Jože Imperl - M-KK Sevnica, TOZD Trgovina

# V sevniški trgovini se nekaj dogaja

V Sevnici prodajamo pohištvo samo na enem mestu na približno 120 kvadratnih metrov velikem prostoru. Namenoma sem napisal prodajamo, ker o razstavljanju na tako majhnem prostoru skoraj ne moremo govoriti. V letu 1980 je promet s pohištvom dosegel 12.000.000 dinarjev, zavedamo pa se, da bi morali v Sevnici prodati več pohištva, vendar je ovira to, ker nimamo razstavnega prostora.

Je že tako, da se kupec veliko lažje odloči o nakupu tam, kjer je pohištvo primerno razstavljeno. Prepričani smo, da smo v Sevnici sposobni ponuditi nič manj kot v Celju ali drugje, samo kupci za to ne vedo. To je bil tudi eden od glavnih vzrokov, da smo se odločili za razstavo pohištva, ki je bila od 5. do 19. septembra v Sevnici, saj želimo na najrazličnejše in primernejše načine kupcem pokazati blago, ki ga prodajamo. Upoštevati moramo tudi to, da živimo v času padanja kupne moči. Običajno je, da se to najprej pozna pri nakupih blaga, ki ni nujno potrebno. Med to blago sodi tudi pohištvo. Zato želimo povečati prodajo in priznati moramo, da smo z zadnjo razstavo in prodajo v tem dobro uspeli. Mimogrede, prodali smo za 3 milijone in pol pohištva in s tem smo za začetek zadovoljni. Stalno imamo pred očmi tudi to,

kako poživiti sevniško trgovino, da se stalno nekaj dogaja, da naši občani vidijo, da se za njih prizadevamo, da se jim želimo čim bolj približati in jim ustreči. Mislim, da smo s to razstavo in prodajo pohištva dosegli tudi to. To potrjuje velik obisk ljudi, ki so si razstavo ogledali, o njej govorili pohvalno in pozdravljali našo odločitev. Na naše kupce mislimo tudi drugače, s popusti. Pri razstavi pohištva smo priznavali za vse podane blago 5-odstotni popust, za razstavljene primerke celo 10-odstotni popust. Kupljeno blago smo dostavljali na dom brezplačno in poskrbeli smo, da je bilo dovolj sredstev za potrošniška posojila. Čeprav smo tako razstavo v Sevnici organizirali prvič, smo prepričani, da ne zadnjič, saj vidimo, da je treba s takim načinom prodaje nadaljevati tudi pri drugih vrstah blaga.

## Kooperanti, ki ne izpolnjujejo pogodb, bodo morali vrniti kredite

# Neodgovoren odnos do pogodb

Ugotavljamo, da se povečuje število kooperantov, ki kršijo pogodbene dolžnosti tako, da oddajo del pridelkov ali proizvodov drugim kupcem. Mimo TOK so tako odhajale jagode, jabolka, grozdje in celo živina.

Med grešniki so tudi taki, ki so koristili za investicije družbena kreditna sredstva za nasade, stroje in gradbene objekte. Tudi kolektivna zavarovanja in nižje cene goriva za traktorje sodijo med ugodnosti proizvajalcev za trg preko TOK. V splošnem imajo kmetje, ki trajno sodelujejo s TOK, bolj urejene kmetije, dobre proizvodne pogoje in boljši finančni uspeh. Zaradi tega ni opravičljiva prodaja zaradi trenutnih koristi po drugih poteh in drugam. Skrbeti moramo najprej za oskrbo domačega področja, sicer pa

tudi dohodek, ki nastaja od prometa in dajatve družbi, ki ga spremljajo, nudi pogoje za napajanje denarnih skladov, s katerimi se gradijo in urejajo komunalni objekti, ceste, vodovodi in opravljajo naložbe, koristne vsemu prebivalstvu. Kršitve pogodb bomo prisiljeni preprečevati s prekinitvijo kreditnih odnosov in vrnitvijo neodplačanih zneskov. Kršitelji se bodo vrnili v maloštevilno skupino tistih, ki kljub »skakanju« za trenutnimi koristmi nimajo urejenega kmetij, nasadov in zadovoljivega dohodka. Alojz Pirč

Mercator **nanos**

**Nanosov vestnik**

Leto I

Ljubljana, oktober 1981

št.: 6

## Dohodek se začne ustvarjati pri dobrem komercialnem planu

Franc Koščak - DSSS

## Vztrajati na sprejeti usmeritvi

Nadaljnji proces dograjevanja nabavno-prodajne ali komercialne funkcije, kot ene osnovnih funkcij trgovske dejavnosti, zahteva poleg ustrezne organiziranosti tudi določeno in dogovorjeno metodo dela. Ta bo pogojevala doseganje vseh pozitivnih učinkov, ki smo si jih na tem področju zadali kot cilje ob reorganizaciji Mercator-Nanosa.

Pogoji gospodarjenja so še vedno izredno zaostreni, zato morajo biti naporji za doseganje bolj šega dohodka ter za ohranjanje ravnotežja med blagovnimi in denarnimi tokovi v tem trenutku ena osrednjih nalog, predvsem vseh komercialnih delavcev v delovni organizaciji.

Smo v obdobju, ko moramo na podlagi analize poslovanja v letošnjem letu že oblikovati izhodišča in napovedi vseh vrst planov za leto 1982.

Pomemben element oziroma sestavni del letnega plana mora biti plan blagovnih tokov, ali komercialni plan, kot ga na kratko imenujemo. Ta mora biti ustrezno usklajen s finančnimi možnostmi poslovanja.

Komercialno planiranje zahteva kontinuiran proces usklajevanja potreb po blagu, ki se začne v maloprodaji, pri prodajalcu ali poslovojni, konča pa kot dogovor ali sporazum pri proizvajalcu oziroma dobavitelju blaga. V vmesnih fazah dograjevanja plana se morajo soočiti vsi interesi obračunskih enot, tozgov, delovne organizacije in sozda. Nastati mora plan, ki ni samo gol seštevek predhodnih nosilcev planiranja, temveč povzetek interesov potrošnika, blagovnega prometa in proizvajalca.

Trgovina mora v procesu blagovnega planiranja odigrati pomembno vlogo tudi pri načrtovanju in usmerjanju proizvodnje in bo v nekem smislu morala postati marketing služba za proizvodnjo.

Ker blagovni promet razumemo kot celovito organiziranost za pretok blaga od proizvajalca do potrošnika, je treba tudi plan zastaviti enotno za grosistično in maloprodajno dejavnost, ki si morata v tej fazi reprodukcije podati roke.

Princip o načinu pretoka in sistemu naročanja, za katerega smo se odločili v naši delovni organizaciji in ki mora čim prej v polni meri praktično zaživeti, ima poleg ostalih tudi pomembno nalogo odpraviti dokaj stihijski pristop k načrtovanju blagovnih tokov. Naša naloga in cilj sta, da se s svojimi zahtevami organizirano pojavimo pri proizvajalcih in da v poslovnih odnosih v okviru sistema dosežemo take sporazume, ki bodo našemu združenemu delu omogočili pravičen delež kot nadomestilo za opravljeno delo in ustvarili pogoje za realizacijo dohodkovnih odnosov na osnovi skupnega prihodka.

Na področju komercialnega planiranja moramo poskušati napraviti še en kakovosten pre-

mik glede na letošnje leto. Od samo vrednostnih planov, ki mnogokrat zamegljujejo jasnost potreb in gibanje produktivnosti, moramo preiti na kolikor mogoče terminsko opredeljene fizične plane blagovnih potreb, izražene po vrstah in asortimanu blaga. Finančno ovrednotenje blagovnih tokov mora postati le osnova za vzporedno finančno planiranje in pripomoček za analizo nekaterih drugih kategorij.

Res je, da se pri tem pojavljajo večje težave, predvsem pri primerjanju podatkov in opredelitvi realnih osnov, vendar pogoj je vsak prehod neko predhodno obdobje, katerega moramo premostiti z kontinuiranim pristopom in rebalansiranjem, če se pojavi preveliko odstopanje. Določeno elastičnost je treba dokazati tudi pri ustrezni kombinaciji fizičnega in vrednostnega planiranja, da ne zaidemo v preveliko drobnjakarstvo, ki se pokaže za nekatere blagovne skupine kot neracionalno.

Čeprav trenutni položaj na trgu večkrat deformira osnovna izhodišča sistema pretoka blaga in komercialno finančnega planiranja, za katerega smo se odločili, nas to ne sme odvrniti, da ne bi dosledno vztrajali na sprejeti usmeritvi, kajti le maksimalna disciplina pri obnašanju po dogovorjenih pravilih medsebojnih odnosov je lahko porok, da bomo zadovoljivo gospodarili v letih stabilizacije, ki so še pred nami.

## Avtomatska obdelava podatkov

Slobodan Milinković - DSSS

## Kje smo in kam gremo

Uvajanje računske obdelave podatkov je v naši delovni organizaciji prisotno že od meseca junija 1979. V vsem tem času bi nas izkušnje in razvojna naravnost že morala pripeljati k urejeni avtomatski obdelavi podatkov (AOP) z jasno programsko zasnovo dela. Žal moramo povedati, da smo še danes pred vrsto dilem o stanju in razvojnih opredelitvah.

Imamo sposojen računalnik NCR. Po sporazumu v okviru sozda bi morala biti do leta 1982 zagotovljena sredstva za nov računalnik DELTA za center AOP M-Nanosa. Ta sredstva niso bila zagotovljena in obveza se prenaša v naslednje obdobje.

### Aplikacija materialno blagovnega poslovanja

Aplikacijo materialno blagovnega poslovanja obdelujemo na dveh računalnikih: na NCR v Postojni in na PDP - 1170 (DELTA 700) v centru za AOP delovne skupnosti sozda v Ljubljani.

**Rezultati dnevne obdelave** so faktura, fakturna knjiga, knjiga obvestil, količinski in vrednostni izpis zalog, dnevni promet, po podjetjih in po nestandardni oddajnici - sprejemnici, reklamacije ter sprejemnice - oddajnice embalaže.

**Rezultati mesečne obdelave** so izpis artiklov po dobaviteljih, izpisi artiklov na ravneh prodaja - interni kupci, nabava in prodaja vrednostno, mesečna fakturna knjiga in promet po potnikih.

**Rezultat letne obdelave** je inventura, ki zajema inventurno



Avtomatska obdelava podatkov v M-Nanosu je značilnost posebne vrste. Ob sodobni tehniki čisto govorimo o zastarelosti, neprimernosti in neuskajenosti tehnike, znanja, časa in potreb. Imamo računalnik NCR, sposojen od sozda, pa kljub temu obdelujemo podatke na treh koncih na treh računalnikih. Danes, vemo, da je namestitev računalnika najlažja stvar in da je to komaj tretjina pogojev za avtomatsko obdelavo. Posebnega pomena so kadri oziroma znanje in programi ter ravnanje in vzdrževanje računalnika, Fotoarhiv M-Nanosa



Pri delu v centru za AOP je izhodišnega pomena zajemanje podatkov, ki ga opravljajo operaterke na posebnih strojih. Njihovo delo je tako po obsegu kot po točnosti čisto v veliki odvisnosti od tekoče in dosledne priprave ter dostave dokumentacije iz operative. Na tej relaciji se pogosto zatika, zato te marljive sodelavke dostikrat delajo v podaljšanem delavniku, v več izmenah in tudi ponoči. Roki so pri AOP nasploh značilnost, ki jo ovira vsaka motnja, posebno še okvare računalnika in druge opreme. V teh primerih je pomembno hitro in kakovostno servisiranje. Popravila računalnika preko cele noči so povsem običajna zadeva, saj so tu pomembne ure in celo minute čakanja, ne le dnevi. Na sliki: operaterke v nočni izmeni. Fotoarhiv M-Nanosa

predlogo in inventurne elaborate; slednji so narejeni za določeno artikel, za določeno skupino artiklov in za določeno skladišče. Omenjene obdelave so za skladišče železnine, galanterije in tekstila ter za skladišče Koper.

Obdelava za skladišči prehrane in vina v Postojni ter za tozd Preskrba Portorož poteka na PDP-1170 (DELTA 700) v centru za AOP delovne skupnosti sozda v Ljubljani.

Zajemanje podatkov za vse obdelave opravimo v Postojni. Aplikacija materialno blagovnega poslovanja je organizirana v obliki **podfakturiranja**, zato jo bo potrebno v najkrajšem možnem času realizirati v obliki **predfakturiranja** in sicer tako, da bo fakturiranje opravljeno pred dostavo blaga komitentu ter da bo faktura spremljala blago. Tako bo kupec dobil biago in fakturo hkrati, za razliko od dosedanjega načina, ko je faktura sledila odpremi blaga. Časovni presledek med sprejemom blaga in fakturo je bil tolikšen, da so vmesne spremembe in napake povzročale veliko število netočnosti in nesporazumov. Posledica tega so bile nejevolja kupcev, številne reklamacije itd.

### Aplikacija saldakontov 120-220 s podaplikacijo meničnega poslovanja

Oboje obdelujemo, podobno kot materialno blagovno poslovanje, na dveh računalnikih in sicer na NCR v Postojni in na Astrinem IBM v Ljubljani. Prvi del obdelave, ki ga opravljamo v Postojni, vsebuje za **saldakonte 120-220** vse kontrole vhodnih podatkov, izpis vseh kontrolnikov in pripravo podatkov za obdelavo v Ljubljani, kar časovno predstavlja 80 % celotne aplikacije, ter za **menično poslovanje** kontrolo vseh podatkov, izdelavo seznama menic po tozdih z izdelavo totalov po tozdih in planiranje sredstev oziroma pregled zapadlosti menic po dnevih in tozdih.

V pripravi je vključevanje TMI v obstoječe programe saldakontov iz meničnega poslovanja ter nekateri drugi programi za kontrolo. Drugi del obdelave (zapiranje postavk, izpis kontrolnikov) opravimo na IBM-Astra v Ljubljani.

Prikazano stanje kaže na veliko razcepljenost in neurejenost računalniške obdelave, ki je pogojena z visokimi stroški, veliko izgubo časa, težavnostjo vzdrževanja, pojavljanjem napak in je tako povezano z resnimi motnjami v poslovanju in delu M-Nanosa.

### Razvojne dileme

Razvojno gledano moramo predvsem uresničiti program nakupa novega računalnika. Ker pa to ne bo mogoče uresničiti že jutri, moramo predvsem zagotoviti dobro vzdrževanje obstoječega računalnika NCR in izkoristiti sektor AOP in čim prej izšolati tri programerje, zagotoviti takojšen nakup zajemalnega stroja, urediti organizacijsko zasnovo dela in odgovornosti v okviru vseh kadrov AOP, rešiti vprašanje primerne obdelave podatkov na mini računalniku RIZ ter organizirati in odpraviti motnje pri krogotoku dokumentacije.

## Korl in Vencel



**Korl:** Eh, Vene, treba bo menjati delo, tu ni kruha...

**Vencel:** Če hočeš kakšno boljše delo, ga je treba prej z marljivim delom in učenjem zaslužiti!

**Korl:** Ti živiš na luni! Mar ne veš, da lahko napreduješ preko VIP-a?

**Vencel:** Je to kratica za kakšno novo šolo?

**Korl:** Ne, to pomeni Veze In Poznanstva.

**Vencel:** Eh, ta je pa bosa! Vse razporditve gredo vendar preko komisije za delovna razmerja!

**Korl:** Že, vendar velja za člane komisije pravilo TIP-a!

**Vencel:** In kaj to pomeni?

**Korl:** Tiho bodi In Poslušaj!

**Vencel:** In zakaj nisi, če to veš, že doslej napredoval?

**Korl:** Ker imam smolo! Vse je bilo že zmenjeno, pa so izvolili nove člane komisije...

**Vencel:** Kako boš pa zdaj to uredil?

**Korl:** Ker so se javne luknje zaprle, zdaj sam vrtam in vrtam...

RIŠE: LUDVIK B.

## Trgovina, gostinstvo in turizem pod eno streho?

Andrej Klemenc – TOZD Trgovina Rakek

# Nova cerkniška blagovnica zbudila Notranjce

Devet mesecev je tega, odkar smo delavci tozda Trgovina Rakek s skupnimi napori združenega dela, delovne orgnaizacije in sozda odprli novo, sodobnejšo blagovnico v Cerknici.

Odločitev za izgradnjo blagovnice v sami Cerknici, središču občine, ki ni le pomembno samoupravno središče, marveč tudi pomembno središče tega dela Notranjske, je bila sprejeta zato, ker smo že dalj časa ugotavljali, da kraj, za izboljšanje oskrbe potrošnikov tega območja s široko okolico, potrebuje večjo trgovsko hišo.

Z notranjim programom dela blagovnice, ki je bil v celoti realiziran, odpade približno 1.500 m<sup>2</sup> prostora na samopostrežni del s skladiščem, 1.700 m<sup>2</sup> na prodajne prostore z industrijskim blagom in skladišči ter približno 1.400 m<sup>2</sup> na restavracijske prostore s kuhinjo in ostalimi pomožnimi prostori. Restavracija premore 280 sedežev v zaprtem prostoru in 165 sedežev na odprti terasi.

S tako rešitvijo in razširjenim izborom na žensko in moško konfekcijo, športne rekvizite, akusti-

zunaj svojih poslovnih prostorov.

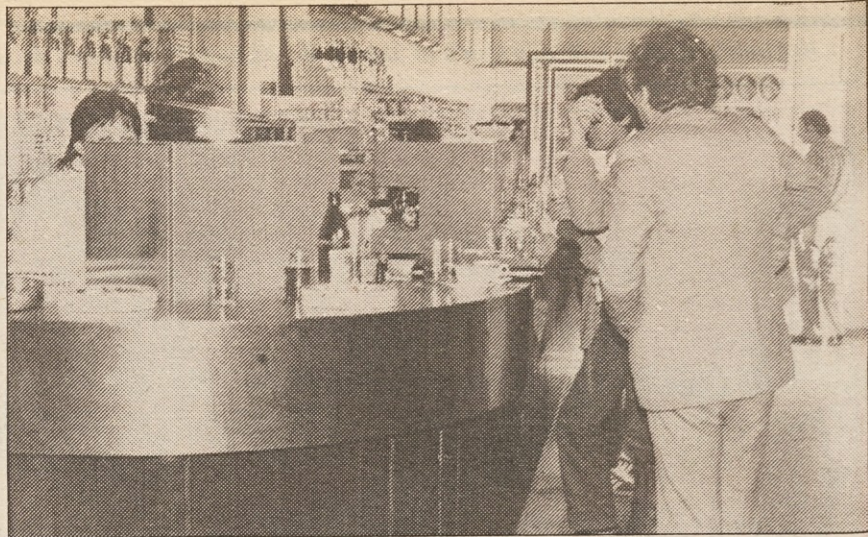
Upravičenost takšne oblike ponudbe potrjuje na primer razstava in prodaja pohištva, ki smo jo v sodelovanju s Slovenijalesom organizirali meseca septembra v Starem trgu. V sedmih dneh je bilo prodanega za 2,5 milijona dinarjev pohištva.

Podobne razstave in prodaje bo kolektiv organiziral tudi novembra v večjih krajih občine Cerknica, kjer bo ponudil smučarsko opremo, otroške igrače, kozmetiko ipd. Sodelovali bodo tudi zunanji strokovnjaki posameznih področij, ki bodo s svojimi strokovnimi nasveti, skupaj z delavci blagovnice, prispevali svoj delež k vzgoji potrošnikov.

Ob ugotavljanju doseženih rezultatov blagovnice Cerknice in ob prizadevanjih delavcev te prodajne enote vsekakor ne smemo prezreti prizadevanj delavcev

ranju teh prireditvev še sami priskočili na pomoč. Kljub tem prizadevanjem in prireditvam pa opazamo, da realizacija v restavraciji še ni zadovoljiva, zato si vodstvo blagovnice in tozda, v sodelovanju s SOb Cerknica, prizadeva, da bi v sami blagovnici, v sodelovanju s Kompasom Ljubljana, ustanovili turistični biro, ki naj bi restavracijo vključil v širši slovenski prostor. Poleg razgovorov, ki so bili v ta namen opravljeni, je bila v soboto, 3. oktobra, organizirana za predstavnike Kompassa, turistične delavce in novinarje, notranjska posebnost – »mini polharski večer«. Takšen večer naj bi postal, poleg ostalih znamenitosti in zanimivosti, ki jih cerkniško območje nudi, ena od oblik turistične ponudbe.

Doslej doseženi uspehi poslovanja blagovnice Cerknica torej narekujejo, da njeni delavci svoja prizadevanja še naprej povečujejo z boljšo in pestrejšo ponudbo ter si tako zagotovijo svojo socialno varnost in nekoliko boljše osebne dohodke, ki so glede na izgradnjo in »zagsonske« stroške blagovnice,



Delikatesa v Postojni je zelo obiskan in cenjen lokal. Razlogov, da so jo Postojncani vzeli za svojo je več, pa tudi naključnih gostov, še posebno v sezoni, v njej ne manjka. Razloge so nam našli obiskovalci: pravijo, da ima idealno »pozicijo« v centru mesta, pohvalijo dobro kavo, zadovoljni so s hitrostjo in kulturo postrežbe, priznavajo okusnost jedil in dobro založenost delikatesne ponudbe. Na sliki novi šank in prvi gostje ob njem. Fotoarhiv M-Nanosa

## Delikatesa v Postojni

Irena Jurca – TOZD Izbira

# Odprto ob petkih in svetkih

Ena izmed 57 delovnih enot tozda Izbira je večje DE Delikatesa v Postojni. Njena dejavnost je za temeljno organizacijo specifična, saj obsega gostinstvo in prodajo na drobno – delikatesni del.

Delovna enota je posebnega pomena, saj urejuje vprašanje družbene prehrane za več delovnih kolektivov mesta Postojne in za občasne goste. V tem kolektivu je zaposlenih 30 žensk in en moški, poslovodja Andrej Šabec.

Kolektiv se srečuje s številnimi problemi, ki izvirajo tako iz težkih pogojev dela kot tudi iz specifične obratovalnega časa gostinske dejavnosti, zato je bila v tej DE pred nedavnim prisotna večja fluktuacija delavk. Zaradi »non-stop« obratovalnega časa ob delavnikih, nedeljah in praznikih, je razporejanje delavcev v delovne izmene veliko bolj težavno kot v drugih DE.

Nepredvidene krajše izostanke delavcev – povprečno jih je na delu 24 – z veliko razumevanja celotnega kolektiva rešujejo tako, da z notranjo prerazporeditvijo dosežejo večje število delavcev na delu takrat, ko so tudi najbolj potrebni (ob konicah v dopoldanskem času).

Zaradi zastarelosti opreme, sprememb ter zahtev sanitarnih predpisov je DE Delikatesa doživela že več notranjih preoblek. Pravkar je bil zamenjan prodajni pult, urejena pa mora biti tudi steklena pregrada med prodajo delikatesnih izdelkov in gostinskim delom, kar bo preprečilo vpliv dima na živila. Za izboljšanje varstva pri delu načrtujejo tudi gradnjo prostora za plin.



Nemalo gostov Delikatese privabi, še posebno v času malice in kosila, raznolikost in dober okus kulinaričnih izdelkov iz kuhinje, ki jo vodi Branka Čuden v sodelovanju z Drago, Heleno, in Svetlano. Naše kuharice pravijo, da je njihovo delo zatevno: značilni so težki delovni pogoji in precejšnja utrujenost. Kljub vsemu rade ustrezajo vsem, rednim in izrednim gostom. Pravijo, da imajo vse – od minestre do »à la carte«. Na sliki je Dragica, ki za vsakega že vnaprej vé, kaj bo naročil. Fotoarhiv M-Nanosa

Kolektiv DE Delikatesa Postojna postreže svojim gostom za točilnim pultom, za mizo v restavracijskem delu, na samopostrežni način in poleti tudi na prostem, pred Delikateso.

Povprečni dnevni promet je 70.000 dinarjev, mesečni 2,1 milijona dinarjev, letni plan pa predvideva za 23 milijonov dinarjev prometa.

Z izboljšanjem delovnih pogojev, s kakovostno postrežbo in prizadevanjem celotnega kolektiva zastavljenih planskih nalog ne bo težko doseči.



Zelo malo je restavracij, ki se lahko pohvalijo s tolikšnim izborom kakovostnih prireditvev. Pri tem je seveda velikega pomena tudi sama urejenost objekta, ki je s svojo domačnostjo in značilno notranjsko dekorativnostjo privabil že nešteto novih gostov in mnogi med njimi postanejo stalni gostje. Uspeh poslovanja in dela restavracije je seveda odraz delavnosti in sposobnosti tega malega kolektiva, ki ga vodi Mojmir Jovič. Na sliki: prelepi motiv polharske noči, izžgan v lesu, delo akademskega slikarja Milana Rota. Fotoarhiv M-Nanosa

ko, pohištvo ipd., so bili podani vsi pogoji za celovitejšo preskrbo potrošnikov Cerknice in okolice.

## Rezultati poslovanja ob devetmesečju

Blagovnica Cerknica kot celota je imela v času od 1.1. do 30.9.1981 skupaj za 79.934.024,00 dinarjev realizacije, kar pomeni, da je sprejeto plansko obvezo za leto 1981 realizirala 66,58 odstotno, 3/4 plana pa 89 odstotno. Za celoten tozda Trgovina je plan do 30.9.1981 dosežen v višini 75,25 %, 3/4 plana pa 100 odstotno.

Delavci blagovnice ocenjujejo, da so na izpad planirane realizacije močno vplivali zaostreni pogoji poslovanja v tem obdobju, spremenjeni pogoji pri potrošniških posojilih, pomanjkanje nekaterih vrst blaga, pa tudi padec kupne moči prebivalstva. Dodati je še treba, da je bil plan sestavljen na novo, brez prejšnjih izkušenj.

## Značilnosti poslovanja v trgovinskem delu

Primerjava celotnega letošnjega prometa oziroma realizacije in prometa prejšnje blagovnice v lanskem letu nam kaže, da so indeksi rasti celotne realizacije trgovskega blaga 250, prodaje pohištva 850, prodaje prehrane pa 280. S prodajo športnih potrebščin bo blagovnica v letošnjem letu dosegla približno 7 milijonov dinarjev realizacije.

Porast realizacije je opazen v vseh oddelkih, kar pomeni, da blagovnica nudi širši izbor blaga in pokriva širše območje ter da s pestrejšo ponudbo in izbiro zadržuje odliv kupne moči z območja občine. Z namenom, da bi ponudbo čim bolj približali potrošniku, si tako delavci blagovnice kot celoten tozda prizadevamo čim večkrat pripraviti razstave in prodaje posameznih trajnejših artiklov tudi



Odgovorni delavci blagovnice v Cerknici pravijo, da so recepti za porast prodaje blaga in prodobivanja kupcev jasni. Z blagom, ki ga imamo, moramo znati pridobiti in kakovostno postreči kupca. Blago je danes drago in kupec hoče biti prepričan, da je prav kupil. Za uspešno prodajo pa je pomembna tudi predpriprava – preglednost, urejenost in vabljiva aranžiranost blaga ter seveda urejenost in prijaznost prodajalke oziroma prodajalca. Na sliki: pred prihodom kupcev je potrebno še marsikaj postoriti. Fotoarhiv M-Nanosa

ostalih prodajalnih tozda Trgovina Rakek, ki v enako zaostrenih pogojih poslovanja v tem obdobju opravljajo svoje sprejete planske obveznosti, o čemer pričajo že prej zapisani podatki o doseganju plana.

V zvezi s temi prizadevanji je treba omeniti še Železino Cerknica, ki je s 1. marcem pričela poslovati v sodobnejših poslovnih prostorih prejšnje blagovnice v Cerknici. Razširjena in sodobnejša ponudba te prodajalne je, ob prizadevanju njenih delavcev, opravičila vložena minimalna sredstva za novo opremo, saj je realizacijo v primerjavi z letom poprej zvišala za skoraj trikrat in bo sprejeti plan za leto 1981 v višini 25 milijonov dinarjev tudi dosegla.

## Poslovanje gostinskega dela – restavracije

Otvoritev restavracije v sklopu blagovnice Cerknica, ki je pričela obratovati kmalu po otvoritvi blagovnice, je v občinskem merilu pripomogla h kakovostnejši gostinski ponudbi in pomeni resnejši začetek razvoja turizma na Cerkniškem.

Kolektiv blagovnice oziroma restavracije je zaradi pomanjkanja kakovostnih prireditvev že takoj na začetku sestavil program dela, ki se odraža v stalnih in pestrih prireditvah s plesom. V času obstoja in poslovanja restavracije je organiziral že vrsto prireditvev in zabavnih večerov: modno revijo, degustacije v sodelovanju s proizvajalci, pa zabavne večere z Jakom Sraufcigarjem, Nelo Eržišnik, Mitom Trefaltom, Marjanom Kraljem, Miletom Bitencem, Teleksovo Ičo, Dalmatinsko klapo ipd.

Ugotavljamo, da so vsa ta prizadevanja naletela pri občanih na pozitiven odmev, obenem pa vzpodbudila tudi druge občinske dejavnike (tako na primer kulturno skupnost in gostinstvo Cerknice), da so svojo aktivnost povečali – med drugim tudi s tem, da so delavcem blagovnice pri organizi-

v celotnem tozdu Trgovina Rakek nekoliko zaostali. To pa je moč doseči z nenehnim strokovnim usposabljanjem in večjim posluhom za želje potrošnikov. S spremenjenim pristopom do potrošnika je potrebno odpraviti pripombe iz knjige pritožb in pripomb, ki se še pojavljajo, in doseči tesnejše sodelovanje s svetom potrošnikov ter tako opravičiti vložena sredstva združenega dela v ta objekt.



V prejšnji številki glasila smo v članku z naslovom »Nov kamen v mozaiku razvoja« pisali o položitvi temeljnega kamna za novo blagovnico v Cabru, tokrat pa objavljamo še dve fotografiji s te svečanosti. Na levem posnetku bivši dolgoletni direktor tozda Opgkrba, Milan Rukavina, polaga temeljni kamen, na desnem posnetku pa je slavnostni govornik Franc Koščak, podpredsednik kolegijskega poslovnega organa M-Nanosa. Fotoarhiv M-Nanosa





## O delu gradbeno vzdrževalne investicijske enote

Drago Ponikvar – DSSS

### Problemi, ki jih ne bo več

Delavci gradbeno vzdrževalne investicijske enote po sedanjem organizacijskem sestavu od julija dalje združujejo delo kot posebna delovna enota pri Delovni skupnosti skupnih služb. Po tozdih, ki so v sestavu Mercator-Nanosa, opravljajo dela investicijskega vzdrževanja.

Finančna sredstva, ki se izločajo vsako leto ob zaključnem računu po temeljnih organizacijah zdru-

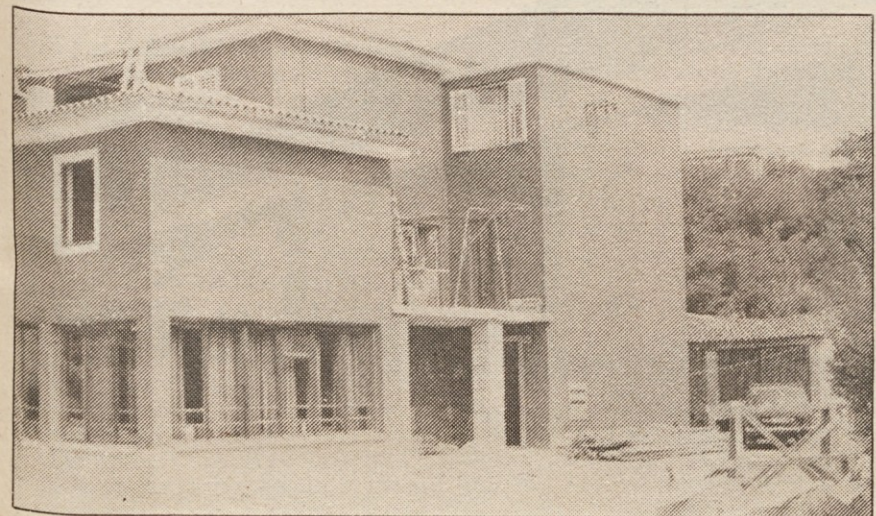
ženega dela in DSSS, se pri Mercator-Nanosu za leto 1981 izločijo takole:

1. TOZD Izbira Postojna	4.049.840,50 dinarjev
2. TOZD Preskrba Portorož	3.234.392,80 dinarjev
3. TOZD Indus Koper	3.285.365,65 dinarjev
4. TOZD Sadje Koper	2.174.138,15 dinarjev
5. TOZD Trgovina Rakek	1.019.280,25 dinarjev
6. TOZD Grosist Postojna	2.153.455,50 dinarjev
7. TOZD TMI Postojna	1.000.000,00 dinarjev
8. TOZD Opskrba Čabar	672.000,00 dinarjev
9. DS skupnih služb Postojna	637.400,80 dinarjev

**SKUPAJ** 18.211.108,30 dinarjev

Pri sedanjem številu zaposlenih vzdrževalcev (10 delavcev raznih profilov) je nemogoče, da bi tozdi in DSS porabili vsa sredstva inve-

sticijskega vzdrževanja za razna popravila preko naše delovne enote. Po predlogu nove organiziranosti bi se morala ta skupina bi-



Naša gradbena skupina je maloštevilna, slabo opremljena in doslej tudi slabo organizirana. Delavci največkrat ne vedo, čigavi pravzaprav so, kam spadajo in komu odgovarjajo za svoje delo. Pa vendar so se lotevali in še danes opravljajo tudi zelo zahtevna dela. Na sliki je adaptacija trgovinsko stanovanjske stavbe Lero v Luciji, ki jo naša skupina zaradi preobsežnega dela oziroma slabe kadrovske zasedbe in organiziranosti ni uspela opraviti do konca.

stveno povečati, s čimer bi dosegli boljšo učinkovitost in boljšo organizacijo dela.

Velike težave imamo pri sprejemanju novih delavcev v delovno razmerje. Vsak, ki želi opravljati dela in naloge vzdrževalca pri Mercator-Nanosu, želi imeti stanovanje. Tisti, ki stanovanje že imajo, se izogibajo dela, ki bi ga opravljali pri vzdrževalcih v naši delovni enoti. Dogaja se namreč, da določena naloga traja le nekaj delovnih ur, določena pa kar nekaj dni. Premikanju na razdalji med Čabrom in Portorožem za dan ali dva se sleherni delavec izogiba.

Še največje težave imamo pri zaposlovanju zidarjev, pri čemer so prav ta dela za investicijsko vzdrževanje velikega pomena. Na obalnem področju v letnih mesecih ni dobiti delovne sile, v zimskih mesecih, ko znotraj našega delovnega prostora (Postojna, Čabar itd.) hud mraz ne dopušča gradbenih del, pa jo je tam dovolj, zato si moramo pomagati z najemanjem gradbene delovne sile zunaj naše delovne skupine. Vsi tozdi pa si želijo, da bi bila vzdrževalna dela opravljena hitro in učinkovito, saj je ob vsakem investicijskem vzdrževanju osnovno delo moteno.

Neposredni vodja skupine Igor Simčič, ki delavce razporeja po posameznih delih in nalogah, ima vzdrževalce večkrat razmeščene po vseh tistih občinah, kjer ima Mercator-Nanos svoje poslovalnice, zato se ni čuditi, da so delavci te enote večkrat izpostavljeni nepravilnim kritikam, dasiravno so tudi primeri, ko so kritike upravičene.

Vodja skupine večkrat poudarja, da so mnoga osnovna sredstva, ki jih enota vzdržuje, že amortizirana in dotrajana. Nermalokrat se zgodi, da v trgovini odpove električna naprava, ki je že zastarela in zanjo ni rezervnih delov, kar še bolj onemogoča ažurno popravilo. Prav tako povzročajo preglavice različne znamke strojev in naprav, nabavljenih od raznih dobaviteljev.

Da bi se izognili tem težavam, ki so bolj objektivne kot subjektivne narave, je bilo na samoupravnih organih sklenjeno, da se delovna skupina po posameznih panogah primerno poveča. Delo je potrebno koordinirati, delati plansko in upoštevati posebnost temeljnih organizacij ter področij. Vse to bi koristilo tako celotnemu kolektivu kakor potrošnikom.

Mercator **nanos**

Mercator **nanos**



Razprodajna gneča pred vhodom v poslovalnico Dom tozda Indus Koper dokazuje visok interes kupcev za poceni nakup. Ta je povezan z upadom kupne moči prebivalstva in z vse večjim razkorakom inflacijske stopnje in rasti družbenega proizvoda. Trgovci se takšnemu stanju prepočasi prilagajajo. Morali bi organizirati tudi razprodajo in licitacijo razprodajnih ostankov ter komisijsko izbiro prispevkov za Rdeči križ.

### Iz življenja v delovni halji

Franček iz Kopra

## Razprodaja, razprodaja...

Razprodaja je praznik za potrošnike in trgovce. Običajno je to dvakrat na leto: od 15. januarja do 15. februarja in od 15. avgusta do 15. septembra. Takrat gre zares. Potrošnik dobi za malo denarja veliko blaga – kaj pa trgovci?



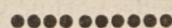
Šele ko smo blago odnesli na ulico in z njim zatrpali prostorno parkirišče, prehode in peš poti, smo videli, da tega blaga sploh ni tako malo. Na srečo je bilo tudi kupcev veliko, saj so trgovci na tej razprodaji prodali v prvih treh dneh kar 90 % blaga. Nekega zapozneli kupec je vprašal: »Po čem pa je stajalo z obešalniki?«. Iz fotoarhiva M-Nanosa

Trgovci so marsičesa kupili preveč in tega bi se radi znebili, zato se na razprodajo dobro pripravijo. Še dvajset dni prej zbirajo, sortirajo, računajo, beležijo in določajo nove, običajno nižje cene. Seveda so vsa razpoložljiva sredstva omejena na višino vkalkuliranega rizika. Ko je tehnično vse pripravljeno, pregleda stanje posebna komisija, nakar se artikli prenumerirajo in blago je pripravljeno za razprodajo.

Trgovci napravijo ob razprodajah cel »halo«. Radio, televizija, plakati – povsod se blago ponuja praktično zastoj. Pa to še ni vse. Trgovci znesejo blago na pločnik, na cesto, na prehod za pešce... Blago razstavijo tako, da kričeče barve že od daleč kar same vabijo kupce.

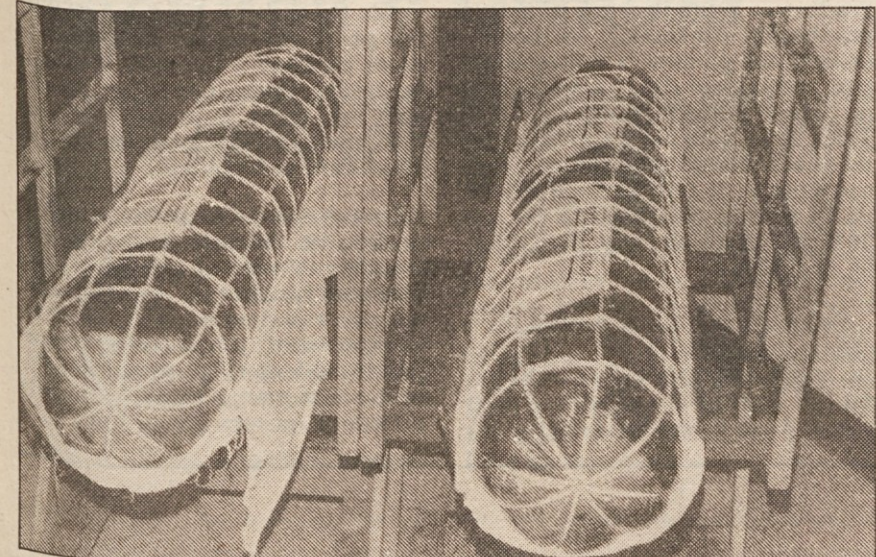
Razprodaja res izgleda kot kakšen praznik, saj je vsak kupec pre-

pričan, da je izkoristil izjemno priložnost, pa čeprav kupljenega blaga sploh ne potrebuje!



Mojstra Alekdandra Ribnikarja, očeta mortadel velikank, smo bralcem že predstavili, vendar je sam poudaril, da je prvič napravil mortadelo, ki je večja in mnogo težja od njega, zato smo to primerjavo tudi fotografirali. V svoji skromnosti je poskušal lastne zasluge zmanjšati, češ da so tudi drugi sodelovali.

Komercialna služba delovne organizacije in tozda TMI sta že dlje časa načrtovali posebno srečanje obstoječih in potencialnih kupcev z mortadelo velikanko. Že njena zunanost je imela vrsto občudovalcev, ko pa jo je mojster Ribnikar narezal, so se vsi prisotni prepričali, da je tudi po vsebini in okusu prvovrstna. Vsem, ki niso bili povabljeni, je žal in bomo čakali naslednji velesej. Na sliki: mojster Ribnikar je vsem pokazal lepo ornametiko prereza mortodele. Vsi posnetki so iz fotoarhiva M-Nanosa.



V prejšnji številki smo najavili sliko mortadele velikanke, ki po velikosti prekaša vse doslej znane. V tozdu Tovarna mesnih izdelkov Postojna so za zagrebški velesej pripravili dve velikanki, ki sta bili za gurmane prava senzacija. Teža obeh mortadel je bila tolikšna, da so bila potrebna posebna stojala za ležeci položaj. Oglejmo si še enkrat njuno »osebno izkaznico«: v vsaki mortadeli je bilo po 170 kg mesne mase; v obsegu sta merili 110 cm, visoki sta bili 2 m, pekli pa so ju 53 ur. Izdelka sicer spominjata na raketna projektila, vendar bi bilo človeštvo neskončno srečno, ko bi bili vsi projektili tako miroljubni!



Mercator **nanos**

Nanosov vestnik, priloga časopisa Mercator, glasila delavcev in kmetov SOZD Mercator – Ureja uredniški odbor – Odgovorni urednik priloge Franc Glažar (telefon: (067) 21-411) – Tisk ČGP Delo – Naklada 11.600 izvodov

Franc Glažar – DSSS

## Utrinki iz skladišča prehrane

Skladišni prostori, kjer ima svoje prostore tudi prehrana, so bili primerni razmeroma kratek čas. Očitno je, da nas čas tudi na tem področju močno prehiteva. Razvoj M-Nanosa na eni in razvoj Postojne in širšega okolja na drugi strani dajeta pri tem skladišču naši organiziranosti, tehnični opremljenosti in delovnim pogojem patino zastarelosti.



Vse prehrabeno blago, ki gre preko skladišča prehrane, gre delavcem po trikrat, nekatero pa tudi po petkrat skozi roke (razkladanje, skladiščenje, sortiranje, priprava komisij, nakladanje). In koliko je tega blaga? V sezoni tudi do 50 ton dnevno v skladišče in iz skladišča. Očitno je, da so delovni pogoji težki, še posebno, če gledamo skozi fizični napor in delovne pogoje v zimskih razmerah. Naš dolgoletni sodelavec Viktor Sojer (na sliki ga vidimo pri pripravi komisija) in njegovi sodelavci v skladišču pravijo: »Ze dolgo čakamo in upamo, da se bodo naše razmere na kakšen način uredile. Dali smo nekaj pobud, pa tudi sami bomo poprijeli, saj bi bolje opremljeno in urejeno delo bilo v prid skladiščnim delavcem in tudi celotni organizaciji združenega dela!«



Skladišna rampa kaže tudi na zunaj prostorsko stisko skladišča. Če bomo delno mehanizirali skladiščno poslovanje, bo verjetno treba tudi rampo višinsko prilagoditi, vsekakor pa bo nujen bistveno večji red na sami rampi. Na sliki vidimo skla-

dišnika Ivana Čeča z edinim pomagalom – ročnim vozičkom, ki ima enako značilnost kot samokolnica – sam se ne naloži, sam se ne razloži in tudi pelje ne sam. Vsi posnetki so iz fotoarhiva M-Nanosa.



Skladišče prehrane je utesnjeno po širini, dolžini in višini. Poseben problem je majhna višina prostora – le 3,8 m, zaradi česar so montirane klasične police, na katerih se skladiščenje in oddaja opravlja ročno. Dostop do skladiščnih artiklov je tako za samo skladiščenje in sortiranje kot za grosistično dostavo otežen in tokrat povsem nemogoč. Ta vsestranska utesnjenost onemogoča uvedbo sodobnega skladiščnega poslovanja. Seveda pa težavnost

razmer vseeno zahteva boljšo organiziranost dela, delno mehaniziranost in večjo urejenost od te, ki se je sedaj udomacila. Skladišče in kadri v njem opravljajo pomembno funkcijo oskrbe in ni vseeno, kako kakovostno in kako hitro opravijo dostavo blaga. Seveda pa so velikega pomena tudi stroški poslovanja in dela v primerjavi z doseženo stopnjo produktivnosti.



Skladiščno poslovanje je odvisno tudi od urejenosti transporta. Imamo urejen voznik park, dovolj prevoznih zmogljivosti in usposobljen vozniki kader, vendar lahko vozniki in njihovi spremljevalci bistveno vplivajo na pravočasnost in kakovost dostave blaga. Od njih je v veliki meri odvisno, ali bo naročeno blago prišlo pravočasno, koliko časa bo raztovorjeno, ali bo v času prevoza in ob razkladanju ostalo nepoškodovano, kako bodo na-

ročniki zadovoljni z dostavo, kdaj bo tovornjak ponovno v skladišču ipd. Od njih sta v veliki meri odvisna ugled firme in ocena solidnosti poslovanja. Zelo je torej pomembno, da njihovo delo ustrezno spoštujemo in da s sodelovanjem dosežemo, da bodo naloge celovito opravili. Seveda pa moramo urediti tudi problem materialnih nadomestil, ki morajo produktivno delo stimulirati, ne pa ga zavirati.

## Čez pol leta samopostrežba

Drago Ponikvar – DSSS

## Košanci in urbanisti so se končno sporazumeli!

Košanski primer zavlačevanja izgradnje potrebne trgovine kaže na to, kaj in koliko izgubljam, ko že imamo zagotovljena investicijska sredstva. Okvirno bo prikazana dolga pot, od zamisli za razrešitev trgovine pa do trenutka, ko je bila podpisana pogodba za investiranje gradbenih, obrtniških in instalacijskih del v Dolnji Košani (pri Pivki).

Ze leta 1978 je postojnski tozd Izbira na pobudo krajevne skupnosti Dolnja Košana, pričel razmišljati o izboljšanju trgovinskih storitev na tem področju. Po daljših skupnih posvetih smo se dogovorili za adaptacijo obstoječe prodajalne, ki sedaj posluje v združenem domu Dolnja Košana. Po skupnem dogovoru smo pričeli iskati najugodnejšo ponudbo za izdelavo projektne dokumentacije in idejnega projekta.

Ko smo idejni projekt prejeli, smo ga s predstavniki krajevne skupnosti Dolnja Košana uskladjali in potrdili. Na osnovi idejnega projekta smo osnovali občinsko komisijo, ki si je zadevo na kraju samem ogledala. Komisija se je v celoti strinjala z novo zasnovano adaptacijo trgovine. Na osnovi zapisnika občinske komisije za urbanizem, sestavljenega po ogledu na kraju samem, smo si pridobili vsa soglasja in dovoljenja ter dali v izdelavo lokacijsko dokumentacijo.

Po prejemu lokacijske dokumentacije, ki jo je izdelala Komu-

nalna interesna skupnost, smo dali vlogo lokacijske odločbe na SOB Postojna, oddelek za urbanizem. Lokacijsko dovoljenje št. 351-193/79-3/TB smo prejeli 25. 12. 1979.

Po prejemu lokacijskega dovoljenja smo dali v izdelavo glavne projekte, ki smo jih prejeli v začetku leta 1980. S projekti za gradnjo trgovine smo prejeli tudi predračun za gradbena, obrtniška in instalacijska dela, ki je po takratnih cenah, znašal približno 7.250.000,00 dinarjev.

Prejeto projektne dokumentacije smo, skupaj z vlogo za izdajo gradbenega dovoljenja in soglasjih gradbenemu dovoljenju, v treh izvodih dali na SOB Postojna, oddelek za urbanizem, ki je pristojen za izdajo gradbenega dovoljenja. Po obstoječem zakonu o investicijski izgradnji pa mora biti investitor adaptacije oziroma razširitve objekta lastnik osnovnega sredstva. Lastnik združenega doma v Dolnji Košani, krajevna skupnost Dolnja Košana, je pre-

nos lastništva pogojevala z zahtevki, ki za tozd Izbira, nosilca investicije, niso bili sprejemljivi, in je s tem podaljšala pričetek gradnje.

Po večkratnih hudih razpravah smo od KS Dolnja Košana le prejeli sklep o dodelitvi trgovinskih prostorov v Dolnji Košani v trajno last Mercator-Nanosa. To listino, ki je osnova za izdajo gradbenega dovoljenja, smo prejeli 7. 7. 1981.

Pogodbo o prenosu lastnine smo skupaj s KS Dolnja Košana podpisali 15. 7. Na osnovi prenosa lastništva in potrdila o zagotovljenih finančnih sredstvih smo 21. 7. le prejeli gradbeno dovoljenje,

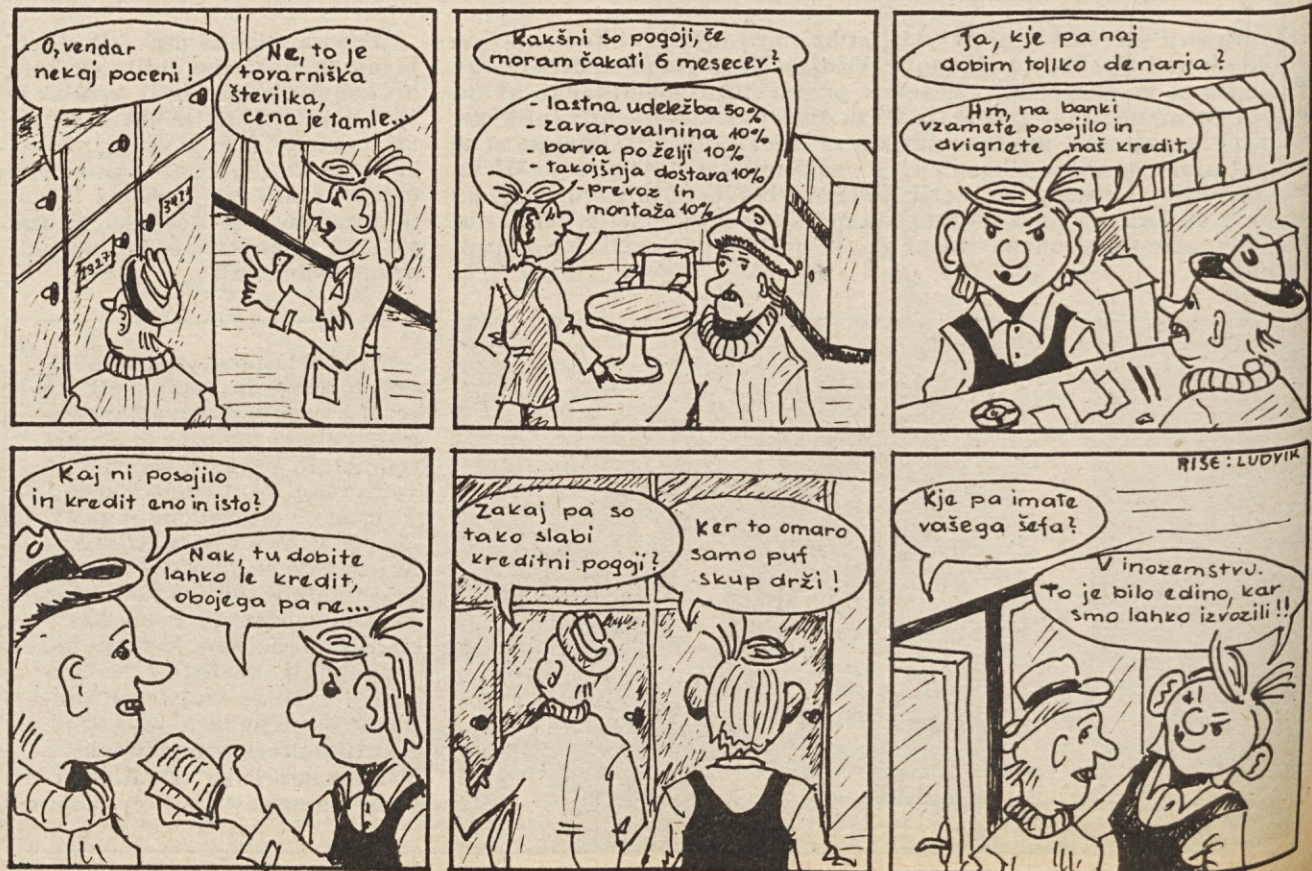
gradbeno pogodbo za izvajanje gradbenih, obrtniških in instalacijskih del pa smo, z najugodnejšim izvajalcem del, ugotovljenim na osnovi ponudb, podpisali 18. 9. Tako se je končala papirnata vojna za adaptacijo prodajalne v Dolnji Košani. S tem zavlačevanjem pa so se dela podražila za več kot 30%, kar pade na rame investitorja, M-Nanosa.

Se nekaj podatkov o sami investiciji: na pridobljenih površinah bo imela samopostrežna prodajalna 337,20 m<sup>2</sup> neto zaprtih prostorov in 47,10 m<sup>2</sup> ostalih pokritih po-

vršin. Od tega bo 109 m<sup>2</sup> skladiščnih prostorov, ostalo pa bodo prodajni prostori z bifejem. V samopostrežbi bodo napredaj predvsem vsa živila, v manjši meri pa tudi vsakodnevne potrebščine, ki jih občani potrebujejo.

Investicija je finančno v celoti pokrita iz lastnih in združenih sredstev. Vrednost izgradnje tega objekta zanaša po predračunu, skupno s podražitvami, in instalacijskimi deli, 10.030.000,00 dinarjev. Po sklenjeni gradbeni pogodbi bo adaptacija trgovine trajala do konca meseca aprila 1982.

## Trgovec Jaka



# NOVICE IZ SEVEROVZHODNE SLOVENIJE

Leto I

Ljubljana, oktober 1981

št.: 9

Iz dela odbora za šport in rekreacijo

Kristina Antolič – MIP Ptuj

## Rekreacija do konca leta

Odbor za šport in rekreacijo pri sindikatu delovne organizacije Mercator-Izbira Panonija Ptuj je na svoji zdnji seji v mesecu oktobru, ob ugotovitvi, da so športne aktivnosti potekale po zastavljenem programu, sklenili, da bo do konca tekočega leta pripravil oziroma izvedel še nekaj aktivnosti na področju športa in rekreacije.

Redni tedenski treningi potekajo v kegljanju, namiznem tenisu, šahu in streljanju. Ugotavljamo, da v naši delovni organizaciji manjka množični šport, zato bo organizirana kolesarska trim akcija, vendar le, če bo vreme lepo. Trim akcija je predvidena v prostem času, na soboto. S tem želimo doseči množično udeležbo, razen delavcev pa smo povabili tudi njihove družinske člane. Odbor pripravlja še prvenstvo MIP v šahu, namiznem tenisu in družabno igro – vlečenje vrvi med delavci tozdvov in DSSS.

Ena najbolj zanimivih tekem, ki jih pripravlja odbor za šport in rekreacijo, bo tekma v malem nogometu. Moči bodo merili vodilni in

vodstveni delavci ter delavci iz neposredne proizvodnje. Tekma bo odigrana na nogometnem igrišču pri skladišču Prehrane na Rogozniški cesti v Ptuj. Posebna zanimivost: ekipe bodo sestavljali tekmovalci, stari nad 40 let.

Planinska skupina MIP pripravljala se v tem mesecu izlet na Donačko goro. V programu je pečene kostanja, ki pa si ga bodo morali udeleženci nabrati sami.

Svoj program bo odbor še popestril z razstavo ročnih del delavcev delovne organizacije, ki je predvidena v mesecu decembru, saj med delavci nenehno odkrivamo skrite talente v slikanju, pletenju, vezenju ipd. Pričakujemo bogato razstavo, pa tudi obisk.

## Iz Mercator-Zarje

Slavica Golubič – M-Zarja

## Ponudba v Ormožu

Zaposleni v trgovini si prizadevamo, da bi potrošniki v naših prodajalnah dobili vse, kar potrebujejo.

Da bi izboljšali našo ponudbo obutve, smo se letos odločili za sodelovanje s tovarno obutve Planika iz Kranja. Preuredili smo poslovalnico Astra na Kerencičevem trgu v Ormožu, ki od 7. septembra dalje nudi potrošnikom popolnoma nov izbor obutve.

Planika ima v svojem progra-

mu modno žensko, moško in otroško obutev ter celoten program športne obutve in obutve za rekreacijo »Adidas«.

Z odločitvijo za novega dobavitelja, ki si je s svojo ponudbo pridobil zaupanje širokega kroga odjemalcev, smo popestrili ponudbo čevljev in športne obutve v samem Ormožu in v njegovi širši okolici. Tako bodo prebivalci občine Ormož obutev lahko nabavljali doma in se jim zaradi nakupov ne bo treba več voziti v Ptuj in Maribor.



Samopostrežna prodajalna Preskrba v Lendavi je ena novjših pridobitev M-Univerzala. Fotoarhiv M-Univerzala

## 20-letnica lendavskega Univerzala

Stanislav Graj – M-Univerzal

## Mejniki uspešnega razvoja

Letos praznuje naša delovna organizacija dvajseto obletnico obstoja. Podjetje je bilo ustanovljeno 1961. leta z združitvijo trgovskih podjetij »Center« in »Preskrba« Lendava. Združitev je potrdil Občinski ljudski odbor Lendava z odločbo št. II/2-PE-1/2-61. Ob združitvi je Trgovsko podjetje Univerzal štelo 26 poslovnih enot, od katerih jih je bilo v občini Lendava 24, dve pa sta bili v sosednji Hrvatski. V podjetju je bilo zaposlenih 86 delavcev in 14 vajencev.

Da je bila združitev v enotno trgovsko podjetje pravilna, so pokazali že polletni rezultati: promet se je povečal za 131%, zaloga pa je bila zmanjšana z indeksom 94.

Ob ustanovitvi podjetja so bili izvoljeni tudi prvi organi upravljanja. Prvi upravni odbor so sestavljali Ludvik Horvat kot predsednik ter Ladislav Adorjan, Jože Berden, Ladislav Kocuvan, Ladislav Nemeth, Franc Nemeč, Franc Šimonka, Karel Šoštarec in Ladislav Vajs kot člani. Delavski svet pa so sestavljali Štefan Šimonka, Marija Horvat, Štefan Bašika, Franc Ibi, Katarina Režonja, Žuza Hack, Marija Žeks, Jože Feher, Štefan Gazdag in Eva Kollar.

Že v prvem letu po združitvi smo, kljub revni dediščini (v skladih ni bilo nobenih razpoložljivih sredstev), ustanovili v Lendavi dve novi trgovini in to tehnično in pohištveno. Leta 1962 smo ustano-

vili trgovino z gradbenim materialom in specializirano trgovino z galanterijo v Lendavi, proti koncu leta pa še bife v Veliki Polani.

1963. leta smo v Crenšovcih odprli sodobno urejeno tekstilno trgovino in novo trgovino v Gornji Bistrici. Leta 1964 smo v Dobrovniku, v začasnih prostorih, ob že obstoječi trgovini odprli dodatno trgovino in močno razširili izbiro blaga. Pripravljali smo tudi gradnjo nove trgovsko-stanovanjske hiše v Lendavi.

V letu 1965 smo dodatno razširili skladišče gradbenega materiala in nabavili opremo za novo samopostrežbo. 1966. leta smo odprli prvo samopostrežno trgovino v lendavski občini. Razen tega smo še odprli sodobno urejeno živilsko trgovino v Crenšovcih.

Leta 1967 smo začeli graditi nekaj novih, sodobnih trgovin in v Odrancih odprli sodobno urejeno

in opremljeno prvo samopostrežbo na pomurskem podeželju. Tudi 1968. leta smo nadaljevali z izgradnjo in posodobitvijo trgovske mreže: na novo smo odprli samopostrežne trgovine z bifeji v Dolgi Vasi, Turnišču in Dobrovniku ter prvo sodobno urejeno samopostrežno trgovino v Murskem Središču v sosednji Hrvatski.

V tem kratkem času smo razen navedenih novih poslovnih enot adaptirali še šest drugih trgovin in pripravili vse za gradnjo prve blagovne hiše s približno 1000 kvadratnimi metri gradbene površine.

Iz podatkov je razvidno, da se je prodajna površina močno povečala, povečal pa se je tudi promet, o čemer pričajo naslednji podatki: poslovni sklad je leta 1961 znašal 285.000 dinarjev, leta 1967 pa že 3.272.000 dinarjev – povečal se je za kar 11 in polkrat. 1960. leta je bilo prometa za 29.453.000 dinarjev. Leta 1960 je bilo zaposlenih 94, sedem let pozneje pa 130 delavcev.

Nadaljevali smo z investicijsko politiko gradnje in adaptacij prodajnih prostorov. Tudi povprečna letna stopnja blagovnega prometa v zadnjih letih je bila dokaj ugodna. Pred integracijo z Mercatorjem, leta 1974, je imelo Trgovsko podjetje Univerzal 36 poslovnih enot, od tega 31 v občini Lendava in 5 v Murskem Središču, v SR Hrvatski. Število zaposlenih je v letu 1974 naraslo na 252 delavcev z ugodno kvalifikacijsko strukturo.

Z rasto števila zaposlenih in prometa se je širila tudi količina prodajnega prostora, predvsem v večjih centrih občine.

V veliko družino Mercatorja smo vstopili s spoznanjem, da dosedanja organiziranost gospodarstva in družbe zaostaja za organizacijskimi oblikami in razvitem svetu. Naš cilj je bil nastopiti z večjo poslovno učinkovitostjo na podlagi združenega dela v novi organizacijski strukturi. S koncentracijo materialne baze, služb, kadrov in usklajeno politiko razvoja smo pridobili močnejši položaj na prodajnem tržišču, boljše poslovno organiziranost, boljše izkoriščanje obstoječih materialnih zmogljivosti, boljše poslovne rezultate, racionalnejša vlaganja v osnovna sredstva, večjo poslovno stabilnost in večje možnosti prilaganja tržnim oscilacijam, večjo socialno varnost delovnih ljudi, hitrejši razvoj itd.

Združeni v Mercatorju smo si prizadevali za hitrejši razvoj trgovske mreže v občini in smo do danes dosegli lepe uspehe, ki jih kot samostojna delovna organizacija ne bi mogli. Dogradili in obnovili smo blagovnico v Lendavi, zgradili sodoben samopostrežni market v Lendavi, novo samopostrežno in tekstilno prodajalno v Crenšovcih, novo tehnično železninsko trgovino Oprema in renovirali še več manjših, že obstoječih prostorov.

Danes, ko praznujemo dvajseto obletnico rojstva Trgovskega podjetja Univerzal Lendava, združuje delo v kolektivu 300 delavcev. Če se še enkrat ozremo nazaj, vidimo, da smo iz majhnega kolektiva, ki je posloval večinoma v najemniških prostorih, zgradili kolektiv s sodobnimi poslovnimi enotami tudi za ceno odrekanja in nižjih osebnih dohodkov.

Vsem članom kolektiva čestitamo za jubilej!



Posnetek je nastal pred nekdanjim skladiščem, leta 1960. Fotoarhiv M-Univerzala



Notranjost ene od prodajalnih pred dvajsetimi leti. Fotoarhiv M-Univerzala



V času od 24. septembra do 4. oktobra so v Železni županiji (Szombathelyju) in Sopronu na Madžarskem potekali dnevi slovenske kuhinje. V okviru mednarodnega sodelovanja je prireditelj potekala pod okriljem madžarskega hotelsko turističnega podjetja Hungar hotels. V ekipi delovne organizacije Mercator-Hoteli gostinstvo, ki je štela devet članov, so bili trije kuharji, dva natakarja, ansambel Savčani in vodja ekipe, Jože Toplak, tajnik Turistične poslovne skupnosti Ljubljana. Na posnetku je Mercatorjeva ekipa pred hotelom Claudius v Železni županiji.

Besedilo in foto Sašo Novak

## Pišejo nam

Rudi Košir

## Enakopravni člani kolektiva

Sem upokojen trgovski delavec. V trgovini sem bil zaposlen od leta 1940 naprej, od tega več kot 20 let skupaj v eni sami poslovalnici takratnega trgovskega podjetja Izbira na Ptuj, nato pa skoraj 10 let v nekdanjem trgovskem podjetju Panonija, ki sta sedaj obe v sestavu Mercatorja, točneje MIP iz Ptuja.

Redno dobivam glasilo Mercator in takoj vsega pregledam, spremljam dogodke, dosežke, uspehe, delo tega velikega in uglednega trgovsko-proizvodnega giganta, posebej pa me zanimajo podrobnosti iz mojega nekdanjega podjetja.

Mercator, posebno pa MIP iz Ptuja, se zelo trudita in posvečata precej pozornosti nam upokojencem. Zato smo jim zelo hvaležni in se čutimo še vedno enakovredni člani kolektiva, čeprav smo že upokojeni.

Vsako leto prireja ptujski MIP izlet za vse upokojence. Imamo brezplačno vožnjo z avtobusom,

pogostijo nas, vidimo in slišimo marsikaj zanimivega in koristnega.

Vsako leto dobimo regres za dopust kot denarno nagrado za novo leto, poleg tega nas tudi pogostijo ter seznanijo s problemi in delom podjetja.

Ko so proslavljali 30-letnico prvega delavskega sveta, so na svečanost povabili tudi prve predse-dnike delavskih svetov. Za to pozornost smo jim še posebej hvaležni, zato se tudi na tem mestu, v svojem imenu in imenu vseh upokojencev, zahvaljujem delovnemu kolektivu MIP iz Ptuja.



## Ob 150-letnici rojstva Frana Levstika

Prireditve ob 150. letnici rojstva Frana Levstika so se pričele konec meseca septembra (od 19.-28. 9. 81) z otvoritvijo likovnih razstav v Velikih Laščah v osnovni šoli, z otvoritvijo Levstikovega doma in uprizoritvijo Javorškove igre »Ljudski glas« ter se z vrsto drugih prireditev končalo na dan velikega tabora v RETJAH. Veliki povorki iz Velikih Lašč do Retij in nato pestrega kulturnega sporeda se je udeležilo več tisoč ljudi. Popoldanski spored pa je privabljal tudi ljudske igre, katere so izvajali člani različnih kulturnih in amaterskih skupin. Slika je z ene teh prireditev na prostem ob velikem številu gledalcev sredi vasi s tabora v RETJAH.

Kancijan Hvastija



Jože Renar



Milan Rukavina

Jože Renar (levo) in Milan Rukavina (desno), dva direktorja dveh trgovskih tozdov sta letos jeseni odšla v pokoj. S skromno slovesnostjo, ki je bila konec septembra na sedežu sozda Mercator v Ljubljani, so se jima za njuno uspešno dolgoletno delo v trgovini oddolžili vodilni delavci sozda in njihovi najožji sodelavci. Jože Renar (rojen 1923) je ves čas delal v trgovini. Za trgovskega pomočnika se je izučil v Trstu, po vojni vihri je delal na različnih mestih, od leta 1959 pa pri Trgovskem podjetju Kekec, ki se je priključilo Grmadi. Slednje je kot TP in kasneje kot tozd vodil 21 let. Milan Rukavina (rojen 1928), po poklicu ekonomski tehnik, je bil vse od leta 1962 na čelu Trgovskega podjetja Čabar, kasnejšega tozda Opskrba iz DO M-Nanos. Besedilo in sliki: Jože Rozman.

## Mariji Lončar v slovo

Kadarkoli se srečamo s smrtjo, je ta boleča, kruta, za vse najbližje nedojemljiva: nikoli ne izbira, največkrat vzame najdražje. Se posebej nas prizadene smrt sodelavca – prijatelja, ki ga na svojem delovnem mestu srečujemo vsak dan.

Več kot osem let je minilo, odkar je Marija prvič prestopila naš prag. Marsikaj lepega, pa tudi hudega smo preživeli skupaj. Skupaj smo se veselili ob misli, da se ji bo kmalu izpolnila njena največja želja – da bo dočkala upokojitev in se bo lahko tako posvetila le svoji družini.

Vsi smo si iz srca želeli, da bi se ji izpolnile skrite želje, kot je to želela tudi ona nam. Bila je vedno tako dobra, razumevajoča do vseh, vsakemu pripravljena pomagati, tako pri delu kot pri reševanju drugih težav. Zato smo jo, ne po naključju, klicali »naša mati«.

Žal se naše največje želje pogostokrat ne izpolnijo. Tudi Mariji se niso. Kruta smrt jo je mnogo prezgodaj iztrgala nam in njeni družini. Kljub temu bomo imeli Marijo še dolgo v spominu in ji bomo ves čas hvaležni za vse njeno delo in vse drugo, kar je nesebično delila z nami.

Delavci kolektiva Mercator-Konditor

Momo Vukičević

## In memoriam

Umrli je naš sodelavec, tovariš in prijatelj Momo Vukičević, direktor tozda Trgovina Rakek. Težko dojemamo kruto resnico, da je prenehalo biti njegovo srce.

Vsako med nami se sprašuje kdaj, zakaj, čemu in kako se je to moglo zgoditi, pa žal ostanejo vsa ta vprašanja brez odgovora. Ostane nam le spoznanje, da ga ni več med nami, čeprav smo do poslednjega trenutka delali skupaj, načrtovali in analizirali, kaj smo že opravili in kaj bomo delali v bodoče. Navajeni smo bili njegovega sodelovanja, njegove prisotnosti in njegove velike pripravljenosti za iskreno poslovno povezovanje in globoko tovariško sodelovanje na vseh področjih življenja in dela našega kolektiva.

Momo je bil povsod znan prav po iskrenem, humanem odnosu do človeka. Vselej je bil priprav-



ljen žrtvovati čas in prizadevanja za reševanje življenjskih težav svojih sodelavcev. Cestokrat je drugim več pomagal kot sebi in svoji družini. Takšna odprtost potrjuje sedanje spoznanje, da si je veliko prizadeval za svoj kolektiv in da je mnogo storil za razumevanje in tovariško sodelovanje v okviru temeljne organizacije in tudi v okviru celotne delovne organizacije. To breme pa je bilo očitno preveliko in pretežno za njegovo, sicer zelo široko srce.

Življenjska pot našega tovariša Moma je bila zahtevna, polna bremen in življenjskih pritiskov. Rodil se je 18. 8. 1938 v Dubravi, AP Kosovo, kot sin delavca. Po vojni se je s starši preselil v Postojno, kjer je njegov oče služboval kot oficir JLA. Ko mu je bilo 12 let mu je umrla mati in od takrat naprej je moral in veliki meri sam stopati po življenjski poti.

V Postojni je končal nižjo gimnazijo in poklicno kovinsko so-

lo. Zaposlen je bil pri Livu v Postojni in pozneje pri Brestu v Cerknici. Leta 1961 se je zaposlil pri Trgovskem podjetju Škocjan, kjer si je pridobil trgovsko kvalifikacijo in končal poslovodsko šolo. Leta 1973 je ob združitvi delovnih organizacij sprejel dolžnost direktorja tozda Trgovina Rakek.

Tovariš Momo je bil vseskozi aktiven družbenopolitični delavec. Aktivno je sodeloval v mladinski organizaciji in že leta 1957 postal član ZKJ. Sodeloval je pri izgradnji avtoceste Ljubljana-Zagreb – bil je komandir 3. čete mladincev iz Slovenije. Bil je sekretar občinske konference ZSMS Cerknica ter član občinske konference in občinskega komiteja ZK.

Prav v času, ko je spoznal nujnost, da si vzame čas tudi za svojo družino, je omahnil pod težo življenjske usode. Vsi vemo, da so bili njegovi ideali, za katere se je boril, svetli in človeško topli, prav takšni, kakršnih nam vsepovsod manjka, ker v stiski s časom in v načrtovanju dela pozabljamo na človeka, pozabljamo na to, da smo ranljivi in da je vse, kar delamo in ustvarjamo, namenjeno človeku.

Uspehi dela, ki jih je dosegel kolektiv tozda Trgovina Rakek, niso majhni in se še najbolj nazorno kažejo v blagovnici Cerknica. Tovariš Momo si je veliko prizadeval za to, da bi bil ta pomemben objekt prilagojen potrebam časa in razvoja cerkniške občine in razvoja M-Nanosa. Uspehi teh prizadevanj so danes vidni in to še povečuje žalost nas vseh.

Na svoji življenjski poti si je tovariš Momo nabral polno mero izkušenj, zato smo se z njim radi srečevali. Vselej si je vzel čas in vedno je prišel z odkritim in jasnim pogledom ali stališčem do problema.

Ko danes razmišljam o tem, spoznamo, da je mnogo vedel, dosti znal in da je imel največkrat prav. Pogrešali bomo njegove izkušnje in odkrito besedo, pogrešali bomo njegov prijateljski »zdravo« in njegov odkriti ponos, da je član kolektiva M-Nanosa.

Za vse, kar je storil in za vse, kar je imel v sebi in kar je nesebično razdal, mu lahko danes izrečemo le skromno zahvalo – zahvalo v imenu vseh sodelavcev tozda, delovne organizacije M-Nanosa in sozda Mercator. Ostane pa nam obveza, da ta dolg do njega prenesemo na povezanost in pomoč do njegove družine, do soproge in njegovih treh otrok.



Na jesenskem sejmu v Kranju, ki se je končal 23. oktobra, je med razstavljalci pohištva in stanovanjske opreme TOZD Preskrba Tržič iz sestava M-Rožnika prejela medaljo in priznanje, ki ju je prireditelj sejma podelil Meblovnemu programu. Foto Jaro Novak

Delavcem tozda Grosist

## Zahvala

Minilo je 13 let, odkar je zahrbtna bolezen prekinila življenjsko pot našega očeta in moža, našega delavca Franca Godca. Ves ta čas ste nam delavci tozda Grosist finančno pomagali pri šolanju otrok. Zato se sedaj, ko sta se oba otroka zaposlila, najlepše zahvaljujemo vsem, še posebej pa tovarišu direktorju, tovarišu Malnarju in tovarišici Snojevi, skratka vsem, ki ste nam pomagali v težkih trenutkih.

Dobri tovariši iz tozda Grosist, ostali nam boste v lepem spominu.

Družina Godec iz Golišč



# Lek Ljubljana

## Lek praznuje 35 let

Prav gotovo ni nikogar med nami, ki ne bi v svoji domači lekarni imel vsaj nekaj zdravil, ki jih proizvaja ljubljanski Lek, ki letos praznuje že petintridesetletnico.

Začetki današnjega Leka so v kemijsko-farmaceutskem laboratoriju pri sanitarnem oddelku glavnega štaba NOV in PO Slovenije, ki je bil ustanovljen leta 1944 v Črnomlju. Ta je po osvoboditvi prešel v glavno upravo za proizvodnjo, nabavo in razdelitev sanitetnega materiala. Kasneje so se laboratoriju pridružili še nekateri predvojni farmacevtski obrati in združeno podjetje si je naredilo ime Lek.

Lek ima danes svoje proizvodne obrate v Ljubljani in Mengšu, proizvodni program pa obsega izdelavo zdravil za humano in veterinarsko uporabo, kozmetiko in kemične izdelke.

Osnovno proizvodno področje sestavlja farmacevtska, ki zajema kar nekaj več kot 100 sodobnih zdravil v 150 oblikah. Lek izdeluje mnoge farmacevtske specialitete na surovinski osnovi iz lastnih aktivnih substanc, proizvedenih po lastnih tehnoloških postopkih. V proizvodnji farmacevtskih licenc-

nih preparatov pa Lek sodeluje z renomiranimi tujimi proizvajalci surovin oziroma aktivnih substanc. Prav nekatera Lekova zdravila se so uvrstila med najbolj iskana zdravila v Jugoslaviji. V zadnjem obdobju Lekova zdravila predstavljajo že šestino ponudbe na jugoslovanskem farmacevtskem tržišču.

Lek izdeluje tudi veterinarske preparate, trenutno kar 13 zdravil v 20 oblikah. Obširen je tudi program kozmetičnih izdelkov, ki obsega šest kolekcij s 37 različnimi izdelki. Največje proizvodne uspehe pa je Lek dosegel v obratu kemične proizvodnje v Mengšu.

Lek ni znan le doma, temveč tudi na tujem tržišču in vrednost izvoza stalno narašča.

V srednjeročnem programu 1981-1985 v Leku predvidevajo posodobitve farmacevtske proizvodnje in povečanje zmogljivosti z nabavo sodobnejše procesne opreme.

## Pričetek del v Iraku

V četrtek, 15. oktobra, je 26 delavcev delovnih organizacij M-Mednarodna trgovina in M-Hoteli gostinstvo ter tozda Golovec (M-Rožnik) pričelo na gradbišču ljubljanske delovne organizacije SCT v Iraku, kjer je trenutno 950 gradbenih delavcev, s celotno oskrbo. Do konca leta se bo število gradbincev povečalo na 1.200, ob višku del pa jih bo tam kar 2.800. Takrat bo tudi Mercatorjevih delavcev bistveno več - kar 80. Med njimi bodo KV mesar, slaščičar, pek, pripravljalci hrane, čistilci in perice, ki bodo vsi po vrsti skrbeli za družbeni standard gradbenih delavcev. Naseleje gradbišča je od Bagdada oddaljeno 80 kilometrov, zato bodo v naselju odprli 2 improvizirana kluba, v katerih bodo možnosti za šah, namizni tenis, video televizijski program in podobno, na voljo pa bodo tudi brezalkoholne pijače in pivo. Na posnetku, nastalem nekaj tisoč kilometrov od domovine, je jutranja ekipa ku-



harjev, med katerimi so tudi Kozole iz Hrastnika in Župevc iz Mercatorjevi Grmek iz Krškega, Kostanjevice.

Na letošnji 28. mednarodni razstavi elektronike, telekomunikacij, avtomatizacije, računalništva in nukleonike »Sodobno elektronika 81« ki je bila, od 5. do 9. oktobra na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani, je svoje dosežke in izdelke predstavilo 525 razstavljalcev - 389 tujih iz 19 držav in 136 domačih.

Contal, tozda v sestavi M-Mednarodne trgovine, se je tudi letos predstavil s širokim programom izdelkov svojih poslovnih partnerjev. Na ogled in na prodaj so bili ofset razmnoževalni in fotokopirni stroji danske firme Rex Rotary, mikrovalovne peči japonske korporacije Sharp, elektronski kalkulatorji Digitrona iz Buj, žepni računalniki in fotokopirni stroji zahodnonemške firme Olympia, ki jih izdeluje sarajevski UNIS, ter luknjači in stroji za rezanje dokumentacije ljubljanskega pozda HIP. Poslovni uspeh na sejmu je bil dober, vendar nekaj slabši kot prejšnja leta. S podobnim, vendar nekoliko bolj specializiranim programom, se je tozda Contal predstavil tudi na sejmu Interbiro 81, ki je bil od 12. do 17. oktobra v Zagrebu.



me Himco in ameriškega Adventa, celoten akustičen program japonske korporacije Marubeni (znamki Miida in Benytone) ter akustični aparati japonskega koncerna Yamaha. Poslovni uspeh sodelovanja na sejmu je bil odličen. Besedilo in foto Matjaž Marinček.



## Prešernova družba vabi

## Cenene dobre knjige

Pred obletnico rojstva dr. Franceta Prešerna, ki jo slavimo 3. decembra, je Prešernova družba spet izdala svojo redno letno knjižno zbirko. Ta, gotovo najcenejša zbirka na Slovenskem, vezana v platno, z večbarvnim ščitnim ovitkom (broširan je le koledar) in tiskana na brezlesnem papirju, stane vsega 450 dinarjev. Če ne potrebujemo trdih platnic in boljšega papirja, se lahko odločite za broširano izdajo, ki stane le 350 dinarjev.

Naročnino lahko plačate tudi v dveh obrokih.

Vendar to ni vse, zaradi česar na izid zbirke opozarjamo tudi člane našega kolektiva. Skrbno izbrano in mikavno branje je vredno, da bi ga imeli v vsaki družini:

1. **Prešernov koledar za leto 1982** - knjiga velikega formata z okrog 200 stranmi prinaša poleg koledarskega dela, opremljenega z barvnimi reprodukcijami slik Maksima Gasparija, vrsto aktualnih člankov, ki bodo prav gotovo

pritegnili vsakega bralca: Vekoslav Grmič razpravlja o mestu kristjanov v naši samoupravni socialistični družbi, Jože Smole nam razgrinja podobo današnjega nemirnega sveta, Anton Trstenjak kritično razmišlja o grozeči sili porabniške družbe in samomoru, Ivan Sedej pa primerja staro in novo-kmečko in sodobno ljudsko arhitekturo. Tu so še: Jože Dolenc - Ob štiristoletnici Gregorijanskega koledarja, Janez Gregory - Tudi pri nas je živalstvo ogroženo, France Adamič - Spomini na brata Louisa Adamiča, pa še pesmi in kratka proza sodobnih slovenskih ustvarjalcev - Vladimira Kavčiča, Miška Kranjca, Pavleta Zidarja, Karla Grabeljska, Toneta Svetine, Miloša Mikelnja in drugih.

2. **Ta glavna Urša** - privlačna lahkotna pripoved znanega slovenskega romanopisca Smiljana Rozmana, napisana v obliki dnevnika predstavnice sodobne šolske mladine.

3. **Ljudje pod Osojnikom** - delo, v katerem nam pisatelj France Bevk z enkratnim mojstrstvom in umetniško tenkočutnostjo prikaže usodo svojih rojakov, kmetov, dninarjev in drugih hribovskih prebivalcev.

4. **Po jamborni cesti... v mesto na peklu** - na bogatih pričevanjih osnovan kulturno-zgodovinski zapis dr. Miroslava Pahorja ob sodelovanju Ilonke Hajnal. Knjiga pripoveduje o stari rimski cesti pod



Nanosom, po kateri so do nekdaj prevažali les proti Trstu.

5. **Hitro pripravljane jedi** - priročnik, ki daje sodobnim mladim kuharicam in kuharjem v roke napotilo za hitro pripravljane okusnih jedi. Napisala ga je priznana avtorica tovrstnih del Andreja Grum.

## Pogled v preteklost



KJE? KDAJ? KDO?

Kje?  
Kdaj?  
Kdo?

Če boste odgovorili vsaj pri eni od slik v lepljenki na ta tri vprašanja, boste prejeli lično čepico z napisom Mercatorja.

Odgovore pošljite na naslov: Center za obveščanje SOZD Mercator - uredništvo glasila (nagrada uganka), 61000 Ljubljana, Aškerčeva 3.

Upoštevali bomo odgovore, ki bodo prispeli do 11. novembra.

PRIPRAVIL HVASTILJA


# naš nasvet

Tokrat v naši rubriki priporočamo čistila iz družine **Uniclar**. Morda vam ime zveni novo, vendar ta čistila v **Iliriji-Vedrog** izdelujejo že nekaj časa. Na policah naših prodajalnih ni najti, saj so ta čistila namenjena za čiščenje večjih površin in tudi pakirana so v večjo embalažo. Nabava večjih količin – 10 in 50 litrov – je seveda bolj ekonomična in cenejša ter za čiščenje delovnih prostorov, sanitarij in drugega še kako primerna. Zato je povsem na mestu, da spoznamo celo družino **Uniclar**, ki je kar precej velika.

**Uniclar C-500** je čistilno sredstvo za tekstilne obloge. Namenjeno je za strojno čiščenje vseh vrst tekstilnih talnih oblog, preprog in

Izdelovalec pravi, da ga ne priporoča za čiščenje tekstilnih, lesenih in plutovinastih tal.

**Uniclar A-60** je alkoholno čistilo, ki odstranjuje stare premaze. Z njim lahko ročno ali strojno odstranimo emulzijske, disperzijske ali voščene premaze, za lesene talne obloge pa ni primeren.

**Uniclar B-86** so v **Iliriji-Vedrog** poimenovali samosvetleči akrilni premaz. To je akrilna emulzija za površinsko zaščito talnih oblog iz plastike. Z **Uniclarom B-86** lahko premažemo vinaz, vinflex, gume, linolej, poliuretane, pa tudi marmor, teraco, beton, asfalt in druge talne obloge. Potem, ko smo na tla nanесли emulzijo, ta brez poliranja dobivajo visok sijaj.

**Uniclar AB-95** je emulzijsko čistilno sredstvo, ki ga uporabljamo za strojno čiščenje trdih podov po tako imenovani razpršilni metodi. Vsebuje voščene sestavine in sestavine za čiščenje. V eni delovni operaciji odstranjujemo nesnago, s poliranjem tanke zaščitne plasti pa obenem dosežemo visok sijaj. Tla v eni delovni operaciji čistimo, loščimo in poliramo.

**Uniclar AB-90** uporabljamo za ročno čiščenje vseh vrst plastičnih podov – od vinaza, gume in poliuretana, pa celo do marmorja, teraca ali lakiranega parketa. Vsebuje voščene sestavine za čiščenje. V eni delovni operaciji odstranjujemo nesnago, obenem pa nanašamo tanko plast zaščitnega premaza. Tla dobijo brez loščenja visok lesk.

**Uniclar C-501** je v družini teh čistil zadnja novost. **Uniclar C-501** je koncentrirano sredstvo za globinsko strojno čiščenje tekstilnih oblog in tekstilnih talnih oblog. Z njim lahko tudi ročno odstranjujemo še tako trdovratne madeže.

To so torej vsa čistila iz družine **Uniclar**. Namenjene so predvsem čiščenju talnih oblog v javnih in poslovnih prostorih, zato so tudi polnjena v večje embalaže: dobite jih v plastenkah po 10 litrov ali v sodčkih po 50 litrov. Takšno pakiranje je vsekakor bolj ekonomično in seveda tudi cenejše.



**UNICLAR**  
ekonomična čistila za strojno in ročno čiščenje talnih oblog v javnih in poslovnih prostorih.

**NAKUJ PREKO PRODAJNE SLUŽBE**  
tel. (061) 266-461

ILIRIJA-VEDROG

tapetniškega blaga. Uporaba je zelo enostavna, učinek pa popoln. Navodilo za uporabo je, tako kot na vseh ostalih čistilih **Uniclar**, natisnjeno na etiketi.

**Uniclar S** je namenjen za čiščenje sanitarij. Z njim učinkovito očistimo WC školjke, pisoarje, keramične ploščice v toaletnih prostorih, bazene in drugo. **Uniclar S** odstranjuje trdovratne obloge urinskega in vodnega kamna, madeže rje in maščobe.

**Uniclar A-61** je tekoče sintetično sredstvo za strojno čiščenje talnih oblog iz PVC, plastike, umetnih mas, linoleja, keramike, klinikerja, betona in podobnih oblog.

## Nagradna križanka Lek

Pravilno rešeno križanko z izpolnjenim kuponom pošljite na naslov SOZD Mercator, Studio za EP, 61000 Ljubljana, Breg 22, najpozneje **do 11. novembra**. Na ovojnico obvezno prapišite »Nagradna križanka Lek«. **Lek**, ki je gost v današnji križanki, bo tudi tokrat trem reševalcem podelil nagrade iz svojega bogatega asortimana.

### Izid žrebanja rešitev nagradne križanke »Swing«

- Čeprav je **Radenska** prav za to križanko obljubila kar 16 nagrad, smo prejeli izjemno malo rešitev, le 228, pa še te so bile večinoma nepravilne. Velika večina reševalcev je narobe vpisala ime enega od sadežev, katerega sok vsebuje **Swing** eksotik; pravilno ste pisali **mango** in **marakuja**, **papajo** pa ste »preimenovali« v pačajo, kar dokazuje, da prispevke o izdelkih naših dobaviteljev bolj malo berete. Kljub vsemu smo, po dolgotrajnem žrebanju, le našli 16 pravih rešitev. Nagrade prejmejo:
- Zagorka Sivec**, M-Velepre-skrba, TOZD Grosist, likvidatura,
  - Boris Krmelj**, VP 3868, 62002 Maribor;
  - Milena Basarič**, M-Sloga, trgovska hiša Oprema, 69250 Gornja Radgona;
  - Herman Pajek**, upokojenec M-Zarje, 62277 Središče ob Dravi;
  - Pavle Lopert**, M-Univerzal, Partizanska 22, 69220 Lendava;
  - Vera Lužovec**, M-Velepre-skrba, TOZD Grosist, Oražnova 12, 61000 Ljubljana;
  - Marija Hodžar**, upokojenka M-Zarje, Ptujška 2 a, 62270 Ormož;
  - Jožica Bombek**, IMP Ptuj, TOZD Veleprodaja, skladišče prehrane, Rogozniška 8, 62250 Ptuj;
  - Cita Jager**, M-Interna banka, Delovna skupnost, Aškerčeva 3, 61000 Ljubljana;
  - Cvetka Vovk**, M-Velepre-skrba, TOZD Standard, Glavni trg 3, 68000 Novo mesto in
  - Draga Lesjak**, M-Rožnik, TOZD Golovec, PE Breg 22, 61000 Ljubljana.

### Rešitev nagradne križanke iz prejšnje številke



**KUPON KRIŽANKA**

Ime in priimek \_\_\_\_\_

Naslov iz delovnega mesta \_\_\_\_\_

DO ali TOZD \_\_\_\_\_

Izpolnjeni kupon priložite rešitvi križanke, na ovojnico pa obvezno prapišite - Nagradna križanka, sicer rešitve, čeprav bo pravilna, pri žrebanju ne bomo upoštevali.

Mercator Turist vas vabi na nedeljski letalski skok v Beograd. Odhodi: 8;15. in 22. novembra  
Cena: 2.700,00 dinarjev  
Mercator Turist, Tavčarjeva 6, Ljubljana, telefon (061) 312-254 in 317-285

## ILIRIJA-VEDROG

LJUBLJANA, n. sol. o.

## predstavljamo vam



Jesen je tu. Včasih lepa, sončna in topla, včasih pa zoprna, meglena, deževna in hladna. Zato ni prav nič čudnega, če nas naenkrat napade prehlad. Takrat ponavadi najprej sežemo po skodelici vročega čaja.

Skrbna gospodinja ga ima vedno pri roki. Najpogosteje uporabljamo kamilice in čaj šipka. To dobro vemo tudi v Drogi, kjer skrbimo, da so trgovine vedno založene. Posebne omembe pa je vredno to, da skrbimo tudi za potrošnikov žep. Ne verjamete? Novo družinsko pakiranje čaja v filter vrečkah vam prihrani omembe vredno vsoto. V kartončku je kar 50 filter vrečk – torej je res namenjen družinski uporabi, kjer se pripravljajo večje količine čaja.

V teh hladnih dneh, ki so pred nami, bomo čaja popili več in dobro je, če imamo takšno družinsko pakiranje vedno pri roki. Kamilice ali šipek – to je odvisno od vašega okusa.



Dejan Primožič

## Na križarjenju po Jadranu

Vsako potovanje je lahko zanimivo in prijetno. V Mercator Turistu so rekli takole: zakaj pa ne bi odšli na pot z ladjo, po morju, vse od Reke pa do grškega Krfa? Sicer le za štiri dni, ki pa naj bodo pestri, prijetni in polni novih doživetij.

V naši turistični agenciji so prvič ugriznili v takšno jabolko. Treba je bilo veliko propagande, obvestil in povabil – ladja sprejme namreč na svoj krov kar 317 potnikov. Prijave so prihajale druga za drugo in v nedeljo, 11. oktobra zvečer, je ladja izplula iz reškega pristanišča skoraj polna.

Mnogim novim doživetjem naproti smo odrinili z našo največjo in najbolj luksuzno ladjo Istra. Začeli so se štirje dnevi več ali manj brezskrbnega življenja v plovčem hotelu. Ne le na ladji, pač pa tudi na kopnem, saj so bili pripravljene tudi razni izleti.

Prvo noč na ladji so prenekateri preživeli v veliki in lepo urejeni

kavarni, kjer so se naplesali skoraj do jutra. Naslednji dan je nekdo v šali dejal, da so noči na ladji kratke – in to se je v naslednjih dneh še potrdilo.

Seveda je bilo že v naprej dogovorjeno, kaj vse bo izpolnilo ladijske večere, da ne bo dolgčas. Tako je naš Mile, ki se je tokrat prvič znašel v družbi poklicnih voditeljev, napovedal vse sodelujoče: Mišo Molk, in Vinka Simeka, ki sta vodila ladijsko TV križanko, Vesno Arhar, ki je skrbela za režijo, realizatorja Dušana Hrena, pa seveda Ubalda Trnkoczyja in tonskega tehničarja Tonija Zerovnika. Med potniki na ladji so bili tudi sestavljalci TV križank in urednik športne redakcije Radia Ljubljana, Franci Pavšer, novinar revije Stop Brane Golob in pevka Majda Sepe. Izlet so vodili Jana Valentin, Alenka Glavan-Vrtovec, Vanja Venturini in Mile Bitenc.

V ponedeljek zjutraj – bolj ali manj zaspano jutro je bilo, sicer pa sončno – se je ladja na svoji poti prvič zadržala in to v Šibeniku. Ogled mesta je bil seveda kar dobrodošel, še bolj pa izlet na čudovite slapove reke Krke, ki se neda leč od mesta izliva v morje. Prijetno popoldne v Šibeniku je bilo kar prekratko in ladja je že morala naprej – proti Splitu.

»Velo misto« se je tudi kopalo v oktrobrskem soncu in prijeten sprehod med tisočimi znamenitostmi, ki jih skriva Split, je navdušil marsikoga. Zvečer je bilo na ladji nad vse prijetno. Jaka Štraufciger je spravil v smeh še tako rešnega potnika, saj je imel pripravljen kup odličnih šal. Večer so popestrile prav zanimive in domiselne maskare. Da, bila je tudi maskarada, čeprav je do Pusta še daleč, a to je na križarjenjih, že kar železna navada, ki se ji seveda tudi tokrat niso izneverili. Maske so bile zanimive, strogi komisiji pa se je zdela »naj« tista Majda, ki je predstavljala »miss Štraufcigerico«. Seveda ni manjkalo plesa, glasbe in pesmi, za katere je bila na ladji »zadolžena« Majda Sepe.

Tretji dan je ladja zaplula mimo naših najlepših otokov – Brača, Hvara, Korčule in Mljet, pa mimo

albanske in italijanske obale do otoka Krfa v Grčiji. Neskončni nasadi oljk, tisočere palme in druge rastline so dokazale, da smo res na jugu. Prelep je bil izlet v Gasturi, kjer se je predstavila – zapela in zaplesala – domača folklorna skupina.

V Grčiji je doma sirtaki in Jaka Štraufciger ne bi bil pravi Jaka, če ne bi zapel posebej za to priliko skomponiranega sirtakija, za katerega je besedilo napisal celo sam. Ta njegov zgodovinski podvig je v ozki trgovski ulici, pa tudi v krčmi – seveda skupaj z Miško – posnela tudi ljubljanska televizija.

Ponoči je ladja zaplula mimo otoka Visa, kjer so udeleženci križarjenja v morje vrgli venec in tako počastili spomin na številne žrtve, ki so med vojno našle smrt v tej morski grobnici. Vso noč je ladja plula nazaj proti domovini in se naslednji dan opoldne zadržala v dubravniškem pristanišču Gruž.

V Dubrovniku ni nikoli dolgčas. Mnoge znamenitosti, skrite za starodavnim obzidjem, so spoznali tudi naši potniki, se sprehodili po znamenitem Stradunu in posedeli v tipični dalmatinski krčmi.

Zvečer je bila na ladji ladijsko-televizijska križanka. Da, prav takšna, kot smo je vajeni s TV zaslona. Kajpak jo je nalašč za to križarjenje sestavil Franci Pavšer, vodila pa sta jo seveda Miša in Jaka. Veselo je bilo in tudi nagrad ni manjkalo. Tokrat za spremembo niso prihajale iz Jakovih predalov, pač pa iz kuvert, ki so bile na rešilnem pasu. Za nagrade so poskrbeli Slovin, Pionir Subotica, Lek, Ilirija-Vedrog, Sladkogorska, PIK Takovo, Mladinska knjiga, Cankarjeva založba, Radenska, Libela Celje, Toper, JAT, pa Mercatorjeve organizacije Emba, TMI iz Ljubljane in Postojne, Konditor, Zaščita, Kavarna Evropa in KZ Cerknica, pa še Studio za ekonomsko propagando.

Nagrad je bilo zvrhan koš in jih ni delil le Jaka, ampak tudi Mile v svojih programih in žrebanjih. Smeha, veselja in zadovoljstva je bilo veliko.

Zadnjega dne je ladja pristala v Komizi na otoku Visu, kjer je v neposredni bližini znamenita Titova spilja, ki je bila tudi cilj izleta. Zatem je Istra odplula reskemu pristanišču naproti.

Bilo je lepo in prijetno. Ne smem pozabiti omeniti tudi kapitanovega koktejla, na katerem



smo spoznali ladijsko posadko s kapitanom Nikom na čelu, pa njegove svečane poslovilne večerje, ki je trajala celi dve uri. Tudi kapitan je takrat večerjal z nami in v zdravici smo mu zaželeli še veliko mirnega morja doma in v svetu. Spoznali smo tudi šefa ladijske kuhinje, ki je pripravljaval samo dobro in okusno hrano. Takšno, kakršno znajo le na ladji.

Vsake stvari je enkrat konec, tako je bilo tudi tega križarjenja. In vtisi? Zelo lepi, prijetni, čudoviti, naj... Za večino, kajti nekateri so ob koncu tudi rekli, da so razočar-

rani, a teh je bilo le nekaj. Tistih, ki so vso stvar od začetka do konca pohvalili, je bilo veliko in že sprašujejo, kdaj bomo spet odšli. Seveda na križarjenje po morju.

Tudi vi, ki niste bili z nami, boste lahko v naslednji TV križanki videli, da je bilo res lepo in zabavno. TV ekipa je namreč posnela kar precej naših doživetij.

Preizkušnja več za našo turistično poslovalnico je mimo. Za večino se je štiridnevno križarjenje po morju prijetno končalo in to je seveda za organizatorja tudi uspeh.

**Mercator Turist in Studio za ekonomsko propagando se najlepše zahvaljujeta vsem organizacijam združenega dela sozda Mercator in poslovnim partnerjem za izdelke, ki so jih veličudno prispevali za nagrade v zabavnem programu križarjenja.**

**23. oktobra je Mercator-Turist v sodelovanju s Slovenijašportom in Turističnim obveščevalcem Ljubljanskega dnevnika v svojih prostorih odprl nov informativni center, v katerem so vam odtlej na voljo vse informacije o smučarskih programih oziroma ponudbah za zimo 1981/82 doma in v tujini, ki so jih pripravile številne slovenske in jugoslovanske turistične agencije. Informacije so brezplačne!**

**Mercator Turist, Tavčarjeva 6, Ljubljana, telefon (061) 312-254 in 317-285**

## Izobraževanje organizatorjev rekreacije in smučanje

Mirko Vaupotič – predsednik Korša

## Zimske športne aktivnosti v Mercatorju

Ko je Koordinacijski odbor za šport in rekreacijo (Korš) sozda Mercator v preteklem letu zastavljal program dela za letošnje leto, je bilo ugotovljeno, da nam za tovrstno dejavnost primanjkuje strokovno usposobljenih kadrov. Daleč smo namreč od miselnosti, da nam tovrstna dejavnost v vseh delovnih sredinah ni potrebna ter da so vsaka vlaganja v to dejavnost zavržen denar.

Izhajajoč iz starogrškega načela »zdrav duh v zdravem telesu« in iz dejstva, da je le zdrav delavec dober delavec, v delovnih kolektivih vse pogosteje in aktivneje gojijo športno rekreacijo. Še več – govorimo že o prvih športnih društvih, katerih domena je predvsem izkoristek dnevnega, tedenskega in letnega počitka delavcev z različnimi športnimi aktivnostmi. Prav zato je v programu za letošnje leto vključena tudi akcija izobraževanja tovrstnih organizatorjev za vse sredine, združene v sozd Mercator.

Že ob organizaciji naših športnih iger, ki so izredno zaživele (na zadnjih igrah v Ribnici je bilo že preko 100 aktivnih udeležencev), ugotovljamo, da nam organizatorjev v posameznih kolektivih primanjkuje, oziroma, da je njihovo strokovno znanje skromno. To je še posebej očitno, ko jih želimo vključiti v aktivno delo pripravljalnega odbora. V mesecu novembru bomo zato organizirali seminar, na katerem želimo naše organizatorje in kandidate, ki v svojih delovnih kolektivih želijo delati na tem področju, seznaniti z neka-

terimi najosnovnejšimi stvarmi.

V sodelovanju z ljudmi, ki aktivno delajo na področju športa, bomo predstavili naslednje teme: Športna rekreacija v delovnih organizacijah, Fiziološki zdravstveni vidiki športne rekreacije, Cilji in namene športne rekreacije, Delavska športna društva ter Organizacija športnih tekmovanj. Seminar je zastavljen zelo delovno, saj bodo udeleženci poleg poslušanja strokovnih predavanj še aktivno sodelovali pri reševanju nekaterih problemov, ki se pojavljajo pri delu Korša (kot recimo pregled pravilnikov letne in zimske Mercatoriade, program za naslednje leto ipd.), s pomočjo predavateljev pa bodo tudi poskušali konkretno, v »delovnem kolektivu« (predstavljali ga bodo vsi udeleženci seminarja) pripraviti rekreacijsko dejavnost in organizirati tekme v nekaterih športnih panogah.

Z izvedbo seminarja pa dejavnost Korša v letošnjem letu in prvih dneh prihodnjega leta še ni

zaključena. Pred vrati je namreč zima in marsikdo je že pomislil na smučanje v prihodnjih dneh. Ker je bilo za organizirane smučarske tečaje na Pokljuki in Črnem vrhu v preteklem letu precej zanimanja, smo se jih odločili pripraviti tudi v letošnji zimi.

### Smučanje v decembru

Prvi smučarski tečaj bo v času od 14. do 20. decembra na smučiščih na Pokljuki. Cena celotnega smučarskega tečaja je 2.800,00 dinarjev. V ceno je zajeta celotna oskrba v hotelu, uporaba žičnic, smučarska šola in tekmovanje ob koncu tečaja, ni pa všteti prevoz na Pokljuko in nazaj.

Glede na to, da je število mest omejeno, vabimo vse, da se čim prej prijavijo. Ob prijavi – te sprejema Sonja Bastar, Delovna skupnost sozda Mercator, Aškerčeva 3, Ljubljana, telefon (061) 23-424 – je treba vplačati tudi akontacijo v višini 1.400 dinarjev, ostalo pa poravnati do začetka tečaja. Zadnji rok prijave je 1. december oziroma do zasedbe mest.

### Smučanje med počitnicami

V sodelovanju s počitniško zvezo občine Ljubljana Šiška nam je uspelo zagotoviti nekaj mest v že dokaj utečenem smučarskem tečaju, ki ga ta organizacija prireja med šolskimi počitnicami v Ratečah pri Planici. Tudi tu je na žalost število mest omejeno, zato vabimo k čim prejšnji prijavi in plačilu akontacije. Tečaja se bomo lahko

udeležili v dveh izmenah, v prvem tednu počitnic za ljubljanske in mariborske učence, in to od 9. do 16. ter od 23. do 30. januarja. Cena celotnega enotedenskega smučarskega paketa je 3.000,00 dinarjev.

V to ceno je všteti prevoz iz Ljubljane in nazaj, celotna oskrba s prenočitvami v privatnih sobah (sobe so 200 do 300 metrov od skupnega prostora, ogrevane, z dvema, tremi ali štirimi posteljami in skupnimi sanitariji) ter udeležba na smučarskem tečaju, ki je organiziran za začetnike in za tiste, ki želijo svoje znanje še izboljšati. Posebna zanimivost tečaja je, da bodo organizirana še predavanja na temo smučanja, verjetno tudi nočno smučanje, zadnji dan pa bo tekma med udeleženci tečaja.

Tudi za ta tečaj sprejema prijave Sonja Bastar. Ob prijavi je treba vplačati akontacijo v višini 1500 dinarjev, celoten znesek pa je treba poravnati do začetka tečaja. Glede na to, da je tudi tu število prijav omejeno, vas vabimo k takojšnji prijavi.

### Enodnevni vozni izlet

Kot možnost smučanja za tiste, ki ne nameravajo na smučkah prebiti dalj časa, pripravljamo Korš tudi vozne smučarske izlete. Ker datum in tudi vse ostale podrobnosti v zvezi s tem še niso dokončne, vas vabimo, da se v primeru, če vas ti izleti zanimajo, obrnete na Sonjo Bastar.