

GLASILO
DELOVNE
SKUPNOSTI
VELETRGOVINE
MERCATOR



**Srečno
1972**

LETO IX.
LJUBLJANA,
DECEMBER 1971
ŠT. 4

Mercator



Besedo imajo predsedniki sindikata

Predsednikom sindikalnih organizacij po enotah smo postavili nekaj vprašanj, da bi izvedeli za celovito dejavnost sindikata, za naloge, ki bi jih naj opravil in poizvedovali, kakšen je neposreden stik sindikata s članstvom, ali, kakšno je nujno sodelovanje med sindikalnimi odbori in članstvom.

Našemu vabilu so se ljubeznivo odzvali **Tončka Habič**, iz PE Grmada, **Vinko Pečar** iz PE Vrhnika, **Ljudmila Andolšek** iz obratne enote Emba, **Anton Frantar** iz PE Preskrba, medtem ko nam je za OE Mercator in njen izvršni odbor, napisala tajnica sindikata **Suzana Modrijan** sestavek o nalogah in ciljih tega sindikata in ga seveda objavljamo posebej, ker ga ne moremo vključiti v pogovor v zvezi z zastavljenimi vprašanji.

In zdaj na klepet:

Prav smo ravnali, ko smo postavili vprašanje: ali smo v kolektivih enot in podjetja kot celote ustvarili pogoje za dobro medsebojno obveščanje, svobodno izražanje mnenj, za soodločanje o vseh pomembnih zadevah podjetja.

četrta na drugem delovnem mestu.

Prav na tako raztresenost kolektiva smo pri nas že davno pomislili, ko smo snovali statut in njegova določila o sestavi samoupravnih organov.

»Skoraj vsaka poslovalnica ima predstavnika v samoupravnih organi,« ugotavlja **Anton Frantar** iz PE Preskrba, »zato se lahko člani kolektiva prek njih seznanjajo z vsemi vprašanji in odločitvami samoupravnih organov, torej z vsem, kar zanima delavca. Kadar gre za pomembnejša vprašanja pa se pogovarjamo na sestankih po oddelkih in poslovalnicah. To je hkrati najbolj učinkovita oblika obveščanja, ker lahko vprašaš, česar ne razumeš, poveš svoje mnenje, prosiš dodatna pojasnila.«

Tudi **Tončka Habič** iz PE Grmada hvali to obliko obveščanja. »Žal pa se lahko sestanemo kvečjemu dvakrat letno,« pravi. »V trgovini so pretežno zaposlene ženske, ki imajo poleg zaposlitve še obveznosti doma. Zato to v mnogočem otežkoča neposredno sodo-
odločanje.«



Slovo in obdaritev tovarišice Franje Kraker, bivše poslovodkinje PE Hrana ob njenem odhodu v pokoj

obveščanje, prepovedko izhaja.

Vinko Pečar iz PE Vrhnika pa je rekel, da je »Mercator« učink-

Kar zdi se nam, da nas je marsikateri predsednik pustil na cedilu prav zaradi odgovora na vprašanje: s čim ste se v sindikatu ukvarjali letos?

No, naši sobesedniki so bili zato bolj gostobesedni.

Vinko Pečar iz PE Vrhnika: »Tudi pri nas sindikalno vodstvo tesno sodeluje z vodilnimi delavci glede različnih problemov in načrtov poslovne enote. Letos smo se zato največ pogovarjali s člani kolektiva o integraciji z Veletrgovino Mercator. Z dobro uspehim referendumom je kolektiv tudi dokazal, da misli gospodarno in želi napredek in izboljšanje razmer v enoti.«

Ljudmila Andolšek, obratna enota Emba:

»Mimo nekaterih drugih vprašanj, smo letos v sindikatu največ razpravljali o statusu pravne osebe in o samoupravnem sporazumu o delitvi dohodka in osebnih dohodkov.«

Anton Frantar iz PE Preskrba: »Naš izvršni odbor je razpravljal in sklepal o akcijskem programu občinskega sindikalnega sveta Tržič. Akcijski program obsega gospodarsko stabilizacijo, usmerjanje delitve dohodka in osebnih dohodkov, najnižje OD, stanovanjsko problematiko, delovne pogoje in varstvo pri delu. Poleg tega smo se udeležili krvodajalske akcije, organizirali smo izlet. Ob zaključku leta pa bomo pripravili srečanje za naše upoko-
kojence, obiskali bolne sodelavce in pripravili dedka Mraza za naše otroke.«

Tončka Habič iz PE Grmada:

»Organizirali smo letovanje na morju za polovično ceno. Reševali smo stanovanjske probleme. Vse prošnje za stanovanjske kredite smo ugodno rešili. Vključili smo se v družbenopolitično akcijo za samoprispevek za šolstvo in varstvo otrok. Zato smo organizirali množični sestanek in ga hkrati izkoristili za razpravo o samoupravnem sporazumu.«

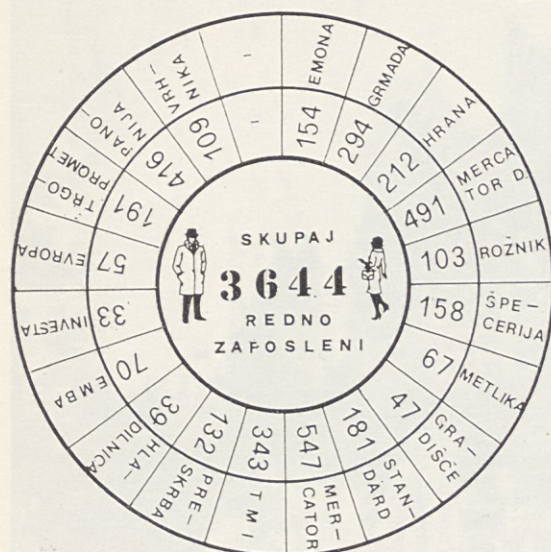
Anton Ambrožič, PE Metlika:

»Sodelovali smo v razpravah o gospodarjenju enote in o uvedbi enotnega delovnega časa.«

Naš klepet se bliža h kraju. Za konec samo še vprašanje: ali se člani kolektiva kdaj zatečejo k

PREGLED REDNO ZAPOSLENIH IN VAJENCEV PO POSLOVNIH ENOTAH

30. 9. 1971



LEGENDA



Naši sobesedniki so nam razgrnili vse strani in zvrsti obveščanja kolektiva, ki živi in dela v izjemnih pogojih, saj je razporejen na blizu 500 »deloviščih«.

V takih razmerah je seveda prepotrebno obveščanje o tem in onem težko idealno rešiti.

Vinko Pečar iz PE Vrhnika je na primer rekel: »V enoti nas je 100, malo, če bi bili tovarna in bi si lahko vsak dan našli nekaj minut za obvestilo, pomenek, odločitev o pomembnem vprašanju in veliko preveč, če dela skoraj vsak

Osrednjo vlogo pri obveščanju lahko odigra glasilo »Mercator«.

To je enotna ugotovitev vseh sobesednikov.

Ljudmila Andolšek iz PE Emba, je zato dejala: »Naš časopis je izredno pomemben v obveščanju tako velikega in razvejanega podjetja kot je naše. Prav bi bilo, da bi nas več seznanjali o problemih in delu poslovnih in obratnih enot.«

Tončka Habič iz PE Grmada pa je le žal, da glasilo delovne skupnosti, ki je učinkovito sredstvo za



LEGENDA



kovit pripomoček pri obveščanju o delu in napredku v posameznih PE in v celotnem podjetju.

Nekaj moramo takoj razčistiti: nikdar ne bomo mogli ustvariti glasila, ki bi bil vsem po meri. Lahko pa se temu močno približamo, če ne bomo le iz njega brali in poizvedovali, ampak tudi vanj pisali, če bomo tudi kdaj povedali, o čem pišimo, da bo časopis predvsem dober informator. Na ta način bomo najlepše pripomogli k medsebojnemu obveščanju tudi o tem, kako delajo v posameznih enotah.

predsedniku sindikalne organizacije in zakaj?

Vinko Pečar: »V vsaki delovni organizaciji se lahko delavci zatečejo k predsedniku po odgovor na katerokoli vprašanje ali po pomoč za rešitev tega ali drugega problema. Tudi pri nas je tako. Takih primerov je bolj malo. Pravzaprav jih sploh ni bilo. Vem, da mnoge tare to in ono, ampak pogum imajo govoriti za vokalom, tam, kjer pa bi lahko izpovedali svoje mnenje ali težave pa so tiho.«

Antona Frantarja in njegovih sodelavcev v IO sindikalne organizacije, člani kolektiva tudi ne poiščejo. Če pa že, pa prihajajo zaradi pojasnil glede delitve OD.

Enako vprašanje vodi k predsedniku na razgovor tudi delavce v Metliki.

Medtem pa ima **Tončka Habič** več obiskov. Različna vprašanja rešujejo v sindikatu na prošnje delavcev: stanovanjska posojila, dopuste in letovanja, preventivno okrevanje, različne probleme s področja delovnih razmerij, finančno pomoč, oskrbo ozimnice itd.

Ljudmila Andolšek pa ugotavlja, da imajo dobro urejene medsebojne odnose, izredno dobro poslovno politiko in učinkovito nagrajevanje za delo. Zategadelj, po njegovem mnenju, tudi delavci ne čutijo potrebe po tesnejšem povezovanju s predsednikom sindikalne organizacije.

Hvala za pomenek!

Želimo, da bi se o delu sindikata še kdaj pomenili. Ne le ob novem letu in ne v tako ozkem krogu kot danes.

O. E. MERCATOR:

Naloge in cilji sindikata

O delu sindikata v preteklem obdobju bi lahko rekli, da smo se člani izvršnega odbora zavzemali za interese vsega članstva našega kolektiva. Koliko smo bili uspešni, bi težko sami presodili. O vlogi sindikata govorimo sorazmerno malo. Nekateri člani naše delovne skupnosti ne mislijo in ne želijo s konkretnimi predlogi pomagati izvršnemu odboru, temveč smo deležni več ali manj neobjektivne kritike. S tem kritike ne zavračamo, ker menimo, da je vsaka objektivna kritika vedno dobrodošla.

Glede organiziranja sindikalnih odborov, marsikje nismo sledili razvoju integracij izven območja našega sedeža. Toda ob podpori in sodelovanju integriranih podjetij smo našli učinkovite zaključke, tako pri izvrševanju skupnih akcij in medsebojnega spoznavanja. Želimo si čim več sodelovanja z vsemi člani kolektiva, z osnovno organizacijo zveze komunistov ter z vodilnimi delavci.

Namen sindikata je, da v skladu s cilji naše socialistične samoupravne družbene skupnosti razvija in utrjuje družbenoekonomski položaj delavca v družbeni reprodukciji ter s tem uresničuje delovne in druge življenjske interese in pravice svojega članstva.

DOLŽNOSTI IN PRAVICE

Morda smo se premalo zavedali svojih dolžnosti in pravic, toda to bi želeli popraviti in izboljšati, seveda ob popolni podpori vodilnih delavcev v podjetju.

Sindikata pa se bo odločno zavzel za samoupravne odnose v našem kolektivu, ki omogočajo čimbolj neposredno sodelovanje v odločanju, vsem članom delovnega kolektiva. Samoupravljanje v nobenem primeru ne more biti pravica samo posameznikov ali ožjih skupin. Organi samoupravljanja morajo zagotoviti popolno javnost svojega delovanja, kajti le tak način zagotavlja vsestransko sodelovanje kar najširšega kroga delavcev. Vztrajati bomo morali na praksi, da se čimširši krog delavcev, predhodno izreče o vseh pomembnejših vprašanjih, ki jih obravnavajo organi samoupravljanja in da prek svojih predstavnikov ta mnenja in sta-



Predah v opoldanskem odmoru

lišča tudi posreduje in brani na zasedanjih organov samoupravljanja. Sindikat se odločno izreka proti vsaki samovolji, kršenju zakonitosti in vsem drugim oblikam nereda, saj se zaveda da samo-

upravni socializem zahteva veliko disciplino in da vsi morebitni ukrepi temu za sindikat kot progresivno organizacijo delavcev, niso sprejemljivi.

TEMELJNA ORGANIZACIJA ZDRUŽENEGA DELA

Dosedanji revolucionarni boj delavskega razreda je spreminjal in v temeljih spremenil jugoslovansko in tudi slovensko družbo. Delavski razred je postal vodilna sila, njegov zgodovinski interes pa postaja interes vseh delovnih ljudi. Ta interes delovnih ljudi se uresničuje v samoupravljanju, v temeljnih organizacijah združenega dela, z ustvarjanjem možnosti za večjo ekonomsko, politično in kulturno svobodo slehernega delovnega človeka v naši družbi. Tudi naš sindikat je tega mnenja in upa, da se bo naše podjetje Mercator razvijalo še naprej po tej samoupravni poti ter poglobljalo medsebojne odnose, kot jih narekuje ustavni amandmaji.

Suzana Modrijan



Otroci VVZ Trnovo so obiskali našega generalnega direktorja Adolfa Osterca pred referendumom za samoprispevek v Ljubljani

Mercator

Enotna ocena enotne poslovne politike

Generalnega direktorja, namestnika generalnega direktorja, direktorje sektorjev in druge člane strokovnega kolegija, smo v imenu glasila »Mercator« prosili za odgovore na naslednja vprašanja:

1. Mercator je v letošnjem letu zasedel 12. mesto med jugoslovanskimi podjetji. V enem letu je torej napredoval za 18 mest. Čemu pripisujete ta izreden in nevsakdanji uspeh?

2. Včasih slišimo tako primerjavo: kakršen direktor, takšno podjetje. Če vemo, da je Mercator gospodarsko čvrsta organizacija, potem velja za naše podjetje in direktorje: dobro podjetje: dober, ali dobri direktorji. Je po vašem mnenju umestna taka primerjava?

3. Kateri problemi so vam v letošnjem letu najbolj »rahljali« živce?

4. Kaj bi povedali delovnemu kolektivu za zdravico na pragu novega leta?

Našemu vabilu so se odzvali: generalni direktor Adolf Osterc, namestnik generalnega direktorja Janez Rozman, direktor splošnega sektorja Marjan Pogačnik, direktor zunanjetrgovinskega sektorja Avgust Mamilović, upravnik centralnega skladišča Dušan Mole, Mirko Rupelj, vodja pravnega sektorja in Edo Božič, direktor sektorja trgovine na drobno.

Adolf Osterc, generalni direktor:

1. To je rezultat dobro usmerjene poslovne politike podjetja, ki

poslovne politike se mi zdijo enako pomembni, ker imajo za skupen uspeh vsak svojo vrednost.

Ne glede na to pa bi želel poudariti naše razvito maloprodajno omrežje, ki sodi ne le po gostoti, ampak tudi po realizaciji v sam jugoslovanski vrh. Zaradi take poslovne usmeritve lahko danes laže kljubujemo splošnim težavam nelikvidnosti, najtežji bolezni, ki resno spodbopava zdravje našega celotnega gospodarstva.

No, z vsemi temi zavestnimi prizadevanji za razvoj in rast podjetja, si je Mercator zagotovil 12. častno mesto med jugoslovanskimi

3. Dve osnovni težavi sem občutil: finančne težave in samoupravni sporazum o delitvi dohodka in osebnih dohodkov. Splošne finančne razmere smo seveda občutili tudi v Mercatorju. Samoupravni sporazum sam po sebi je potrebno sicer pozdraviti, ker pomeni resnično red na področju delitve osebnih dohodkov, vendar bi ga morali sprejeti v vsej Jugoslaviji.

4. Nadaljujmo naše uspešno delo. Ni bilo vedno vse gladko in ne bo. Toda Mercator je firma s trdnimi temelji, ker je organsko zrastle. Zato zaupajmo vase in v svoje podjetje.

Janez Rozman, namestnik generalnega direktorja:

1. Leta je zorel ta sad. Dobra poslovna uvrstitev Mercatorja je zato le potrditev dobro zasnovanega koncepta poslovne politike. Zanj so značilni integracijski procesi, razširitev maloprodajnega omrežja in vse tiste poslovne poteze, ki uresničujejo načelo dobrega trgovca: dobro kupiti, dobro prodati.

2. Predvsem moramo vedeti, da samo delovno mesto zahteva od direktorja več strokovnosti, raz-

memben vsak njen delček. Pravilen tek našega podjetja torej uravnava vsak član našega kolektiva.

3. Pomanjkanje denarja, pomanjkanje obratnih sredstev. Je k temu še potrebno kaj reči? Morda le to, da smo vselej ravnali tako, da kolektiv ni bil prizadet, da ni okusil skrbi, kako oskrbeti dovolj sredstev za nemo-teno poslovanje in osebne dohodke.

4. Želim le, da bi bili še naprej složni in ohranili dobre medsebojne odnose. To bo v prid vsakemu posebej in nadaljnji rasti celotne hiše.

Marjan Pogačnik, direktor splošnega sektorja:

1. Za Mercator so bili v zadnjem desetletju značilni integracijski procesi. To je bilo hkrati značilno tudi za celotno naše gospodarstvo. Da je prav Mercatorju uspelo integrirati ugledna trgovska, proizvodna in druga podjetja, je prav gotovo zasluga poslovnih odnosov z bivšimi podjetji. Mercator se je odlikoval z načrtnimi poslovnimi akcijami, z jasno in pošteno politiko v želji za čim boljšimi medsebojnimi odnosi. K hitremu razvoju podjetja je pripomogla stalna skrb za kadre, njihovo strokovno usposobljenost in dobro počutje v kolektivu.

2. Vodilni in vodstveni kader mora dajati vsebino vsemu, kar je v prid napredku in izboljšanju razmer za posameznika in za celotno delovno skupnost. Vendar je skupni cilj, izboljšanje razmer, vselej odraz skupnega dela vseh članov kolektiva.

3. Nestabilnost v celotnem gospodarstvu čutimo tudi v gospodarjenju, upravljanju in vodenju podjetja. Vsak dober gospodar zato najbolj pogreša čvrste in dolgoročne gospodarske rešitve. Tako v podjetju ne bi trošili moči za nujno sprotno prilagajanje razmeram, ampak bi lahko zasnovali realen načrt sedanjih in bodočih nalog in nato zastavili vse za njihovo uresničenje.

4. Predvsem želim dobre in tovariške medsebojne odnose ter zavestno solidarnost pri premagovanju kakršnihkoli težav.

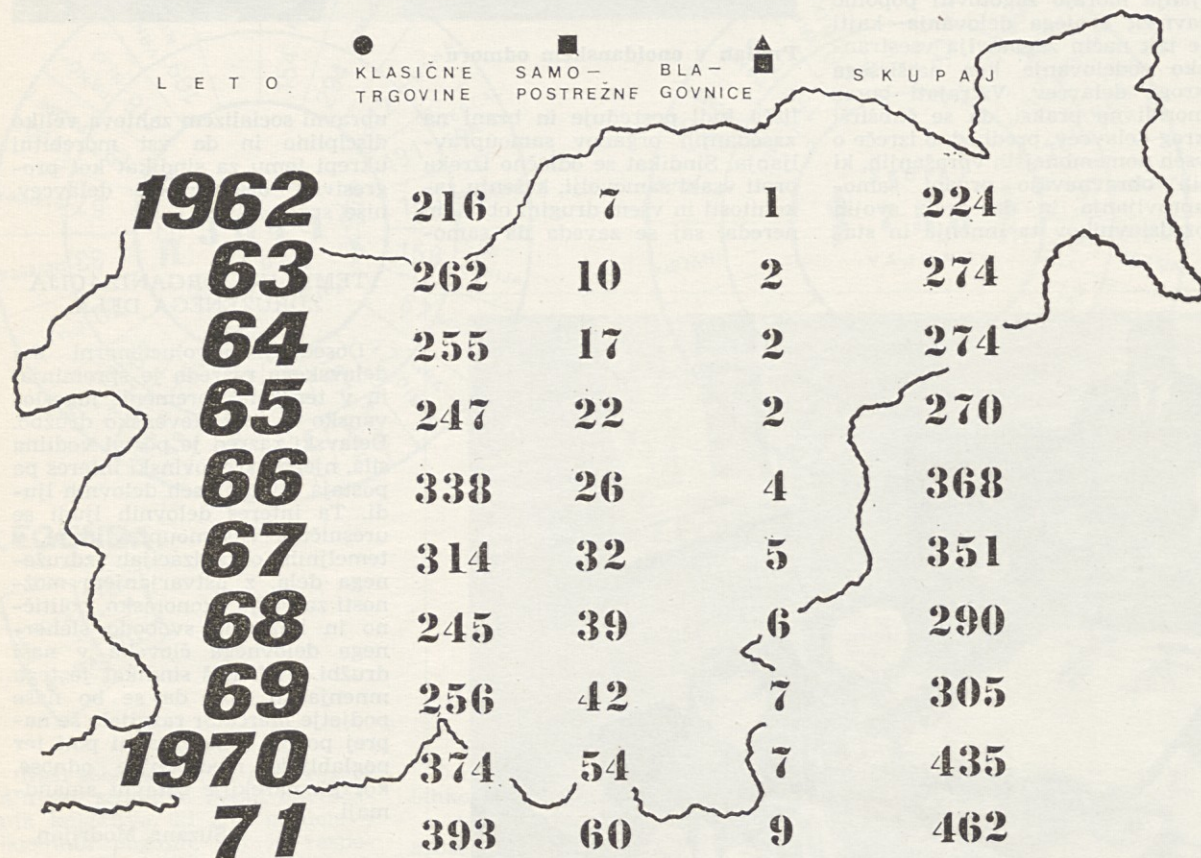
Dušan Mole, upravnik centralnega skladišča:

1. Da je Mercator v letošnjem letu zasedel 12. mesto med jugoslovanskimi podjetji, ni pripisovati nekemu naključju. Ta velik uspeh je doseglo naše podjetje predvsem na osnovi trajnega in planskega razvoja trgovskega omrežja, s smotrnimi in ekonomsko utemeljenimi integracijskimi procesi, z boljšo organizacijo in zvečanjem uspeha pri upravljanju dela in še z raznimi drugimi faktori.

Mercator slovi na našem tržišču kot zelo solidno trgovsko podjetje.

2. Primerjava: »dobro podjetje, dober ali dobri direktorji«, je po mojem mnenju umestna, če to povežem z dejstvom, da vodi k dobremu uspehu podjetja sposoben vodilni in vodstveni kader, ki pa mora tesno sodelovati z vsemi člani kolektiva. Kolektiv pa mora težiti za tem, da bo delal čim bolj strokovno in poslovno in s

RAZVOJ TRGOVINE MERCATOR



temelji na: integraciji, naložbah v razvoj maloprodaje, v negovanju dobrih poslovnih odnosov med enotami in poslovnimi partnerji in na posluhu za želje in potrebe potrošnika. Vsi ti elementi naše

skimi trgovci in v enem letu poskočil za 18 mest.

2. Drugače bi rekel: to je odraz teamskega dela vodilnih delavcev, ki imajo dobre sodelavce — celoten kolektiv.

mišljanja, več prizadevnosti za dobro organizacijo poslovanja in večjo poslovnost. Toda, s tem je tako kot z uro. Ne poganjajo je le tri, štiri kolesa, ampak je za njen natančen tek potreben in po-

- an

tem doprinesel čim več k celotnemu uspehu podjetja.

3. Stalno naraščanje prometa v našem podjetju je vsekakor tudi odraz večje manipulacije blaga v centralnem skladišču. Zato so do sedanje prostorske zmogljivosti skladišč premajhne in v sedanjih skladiščnih prostorih imamo le minimalno mehanizacijo. No, ravno problem skladiščnega prostora postavljam kot problem na prvo mesto, nadalje fluktuacijo delovne sile v CS in vprašanje osebnih dohodkov delavcev.

4. V novem letu se moramo vsi člani delovnega kolektiva veletrgovine Mercator truditi, da bo naše podjetje v letu 1972 še bolj enotna, čvrsta gospodarska organizacija in da bomo napredovali še z večjimi gospodarskimi uspehi.

Delavci centralnega skladišča pa moramo z veliko prizadevnostjo zadovoljevati z delom naše stranke z mislijo in zadovoljstvom, da bomo kmalu delali v novih tehnološko-tehnično modernih skladiščih.

Avgust Mamilovič, direktor zunanjetrgovinskega sektorja:

1. Menim, da so smotrno vlaganje sredstev v zadnjih letih v nove trgovske objekte in adaptacije starih objektov, racionalno gospodarjenje ter premišljene integracije dejavniki, ki so največ vplivali na tako veliko povečanje obsega poslovanja v letošnjem letu.

2. Vemo, da je sposobnost direktorja ali direktorjev eden izmed bistvenih pogojev za napredek podjetja, ne more pa biti v našem samoupravnem mehanizmu edini faktor uspehov. Prizadevanja vsega vodstvenega in strokovnega kadra pri Mercatorju, enoten koncept razvoja, tesno sodelovanje med upravo podjetja in enotami, vpeljano samoupravljanje, so največ doprinesli k tako naglemu razvoju podjetja. Trdim, da imamo dober kader To je znano tudi izven podjetja. Naš kader se nenehno izpopolnjuje in ima občutek sigurnosti v naši hiši, kar potrjuje minimalna fluktuacija. To je jamstvo, da se bo Mercator razvijal po predvidenem načrtu in dosegel uspeh, ki ga celoten kolektiv želi.

3. V zunanjetrgovinskem sektorju smo se srečavali z enakimi problemi kot druge delovne organizacije, ki delajo na blagovni menjavi s tujino. To je predvsem vedno težji izvoz v naši prehrabeni stroki, pri uvozu pa pomanjkanje deviznih sredstev zaradi restrikcij in nenehnih novosti v deviznem, bančnem in carinskem poslovanju.

4. V letu 1972 želim vsem članom delovne skupnosti Mercatorja enake uspehe kot v minulem letu, ki jih bomo s prizadevanjem, požrtvovalnostjo in disciplino zanesljivo dosegli.

Mirko Rupelj, vodja pravnega sektorja:

1. Doseženi uspeh pripisujem zlasti dvema vzrokoma, ki se med seboj dopolnjujeta:

— menim, da poslovna solidnost in poštenost Mercatorja zagotavljata poslovnim partnerjem, da se niso slabo odločili, če trgujejo z Mercatorjem, oziroma če naročajo naše proizvode in storitve;

— prepričan sem, da smo z našo dosedanjim obliko organizacije, ki je skušala zagotavljati decentralizirane samoupravne pravice in hkrati omogočiti vpliv na



Poslovno sodelovanje ob otvoritvi marketa Gorenje Mercator

skupne odločitve, uspeli dobiti nove sodelavce z novimi zelo uspešnimi integracijami.

2. Funkcionalna oblika organizacije, ob upoštevanju decentraliziranih samoupravnih pravic in hkrati skupnih interesov ter strokovno timsko vodenje dela zagotavlja uspeh dobremu podjetju in dobrim direktorjem.

3. Ob uveljavitvi ustavnih amandmajev in objavi zvezne ustave, so se odprle neke dileme o našem nadaljnjem medsebojnem delu. Ker pa je delavski svet podjetja razširil statutarno komisijo, ki je s tem dobila močnejšo politično in strokovno oporo, pričakujem, da se bomo uspešno vključili v ustavne amandmaje, kar bo le v korist našemu nadaljnjemu samoupravnemu razvoju in s tem še nadaljnjim uspehom.

4. Želim, da bi s skupnimi naporji v letu 1972 dosegli take samoupravne sporazume o združevanju del in sredstev, ki bodo medsebojne odnose urejali še bolj kot doslej, ter da bomo pošteno in vestno spoštovali in izpolnjevali medsebojne pravice in dolžnosti.

Edo Božič, direktor sektorja trgovine na drobno:

1. Uspeh našega podjetja izhaja predvsem iz trdnega dela vsakega člana delovnega kolektiva in dobrih poslovnih odnosov do partnerjev, kvalitetne in kulturne postrežbe potrošnika, kakor tudi pridobitev novih prodajnih zmogljivosti.

2. Prav gotovo, da je uspeh slehernega podjetja odvisen od vodilnega kadra. Ta ugotovitev po mojem mnenju velja tudi za naše podjetje posebej, v obstoječem družbeno-ekonomskem sistemu poslovanja trgovine. Hkrati poudarjam, da uspeh našega podjetja zavisi od opravljenega vestnega in strokovnega dela vseh zaposlenih delavcev kolektiva.

3. Mimo gospodarskih ukrepov na področju investicij (30% pologov), pomanjkanja obratnih sredstev, mislim, da so vsaj na področju trgovine (maloprodajne) vplivali v letu 1971 predvsem naslednji elementi:

— izvajanje predpisov o minimalnih tehničnih pogojih poslovanja v prodajalnah;

— sporazum o delitvi osebnih dohodkov trgovskih delavcev in — zamrznitev cen z dne 26. 11. 1971.

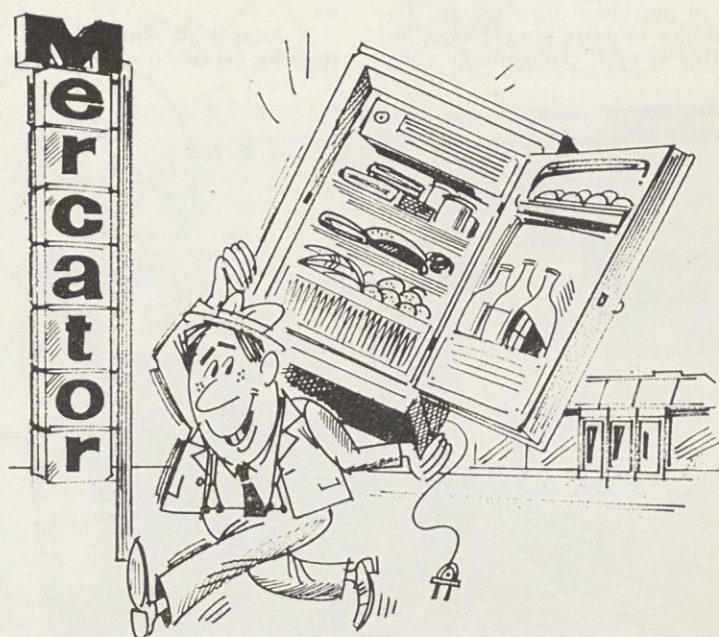
Izvajanje predpisov o minimalnih tehničnih pogojih poslovanja se odraža negativno v maloprodajnem omrežju. Zaradi pomanjkanja finančnih sredstev in pomanjkanja prodajnega prostora je nemogoče v celoti in v kratkem času zadostiti predpisom. Po mojem mnenju na tem področju niso dovolj precizni predpisi, tako se v sfero blagovnega prometa pojmuje samo prodaja blaga v maloprodaji.

Sporazum o delitvi osebnih dohodkov trgovskih delavcev je po sprejetju družbenega dogovora o delitvi dohodka in osebnih dohodkov povzročil precejšnjo negotovost v podjetju. Na tem področju so še danes določene nejasnosti glede sprovanja sporazuma (do-

datek za pogoje dela). Hkrati zahteva sprejeti sporazum izdelavo oziroma dopolnitev obstoječih pravilnikov o delitvi osebnih dohodkov zaposlenih delavcev. Tako mimo negotovosti, katera je veljala skoraj tričetrleta glede izplačila osebnih dohodkov v kolektivu, bo za rešitev omenjene problematike v letu 1972 potrebna precejšnja zavest vseh članov delovnega kolektiva.

Ukrep o zamrzovanju cen z dne 26. 11. 1971 pomeni precejšnjo nejasnost in nerazumljivo odločitev za vse zaposlene delavce v trgovini. Najbolj je nerazumljiva odločitev pri izvajanju omenjenega sklepa, ker ni upošteval podjetniški princip maloprodajnih cen, ampak načelo sleherne prodajalne.

4. V letu 1972 želim, da sleherni član delovnega kolektiva sodeluje pri reševanju vseh perečih gospodarskih in drugih problemov podjetja, kakor tudi polno uspeha in osebne sreče.



Dobrote v hladilniku, pa tudi hladilnik je kupil pri MERCATORJU.

Pravilno razmejene dolžnosti in pravice – pogoj za dobre samoupravne odnose

Sprašujemo predsednike delavskih svetov enot in predsednico centralnega delavskega sveta:

1. Kaj je bilo za delavski svet podjetja letos najtrši oreh?
2. Kako člani DS zastopajo interese svojih volivcev, za kakšno poslovno politiko se zavzemajo, katere razprave so najbolj plodne?
3. Kako ocenjujete doseženo stopnjo samoupravljanja v podjetju?
4. Kateri so, po vašem mnenju, osnovni pogoji za dobre samoupravne odnose v enoti in podjetju kot celoti?

Drago Mikulan, predsednik DS Vrhnika

1. »Letošnje leto je bil ves kolektiv pred pomembno odločitvijo: ali živetariti dalje, čeprav trdni, vendar brez večjih razvojnih možnosti, ali pa se osloniti na večje podjetje. Odločili smo se za drugo. Združili smo se z Veletrgovino Mercator.

Načrtujemo izgradnjo novega trgovskega objekta na priključku nove hitre ceste proti Postojni. S tem računamo na dobro naložbo, saj se bo Vrhnika s hitro cesto pomaknila na rob Ljubljane in vsem, zlasti turistom, nudila v predmestju udobnejši nakup.

2. Člani DS aktivno sodelujejo v razpravi, če je gradivo razumljivo in dobro razloženo. Posebno živahne razprave so ob zaključnem računu, ko se razporejajo sredstva na sklade in kadar teče beseda o osebnih dohodkih.

Sestav DS je mlad. Starejši se iz upravičenih in neupravičenih razlogov otepajo funkcij in prepuščajo odgovorna mesta mlajšim. Tako bi bilo kar prav, če ne bi bilo težav pri odločanju o večjih gospodarskih ukrepih v podjetju, ko je potrebna samostojna presoja vsakega člana delavskega sveta in ne le, brez komentarja, prikimavanje direktorju, ko razlaga obravnavano vprašanje.

3. Kolektiv je v celoti zainteresiran za napredek podjetja. Samoupravljanje v enotah podjetja pridobi na veljavi, če čutijo člani DS, da se v njihovo delo ne vmešavajo drugi forumi. Če so prepričani, da prav ravna, ko se odločajo po svoji volji in razumu.

4. Osnovni pogoj za dobre samoupravne odnose v enoti in podjetju, je poslušnost predloge enote. Četudi so videti manj pomembni jih je potrebno obravnavati. Pomembna je dalje obveščenost kolektiva o vseh pomembnih vpra-

videli sredstev. Ravnanje smo se morali po odločbah inšpekcijskih služb. Medtem pa smo odložili nakup nekaterih osnovnih sredstev, ki bi jih nujno potrebovali za opremo v sodobni trgovini. Precej časa smo se tudi ukvarjali s pravilnikom o delitvi osebnih dohodkov, pa so nas v tem

Marjan Gradišar, predsednik DS PE Preskrba

1. Najtežje se je bilo letos odločiti za predmet poslovanja blagovnice, glede na večmesečno zakasnitev gradbenih del. Naslednja težava pa je bila z izplačilom osebnih dohodkov. Kot je znano,



V drugi številki »Mercatorja« smo zavišno objavili sliko s parkiriščem pred nekim nemškim hipermarktom. Tokrat pa se naj pohvalimo z velikim parkiriščem pred samopostrežno trgovino Gorenje-Mercator, v Velenju

šanjih in slednjič — pomembno je, da je gradivo za zasedanje organov upravljanja pravočasno pripravljeno in razumljivo napisano. Tako bo tudi delo DS, ki nedvomno vpliva na razmere v podjetju, uspešno.

Jurij Vuk, predsednik PE Emونا

1. Adaptirati smo morali več trgovin, čeprav nismo za to pred-

delu zatekli novi predpisi. Kar glasno je bilo na sejah DS, ko se je hotela odcepiti od enote najbolj sodobna samopostrežna trgovina.

2. Člani DS delujejo v interesu kolektiva. Prizadevajo si za dobro gospodarjenje in pametno poslovno politiko. Poslovna politika je usmerjena v prizadevanja — nuditi potrošniku kvalitetno blago v čimvečji izbiri in po primernih cenah seveda na ravni rentabilnosti.

3. Najbolj zavzeto razpravljajo člani DS, kadar gre za delitev dohodka, inventurne rezultate, znižanja stroškov, nakup osnovnih sredstev, kadar obravnavamo promet posameznih trgovin, kadrovske problematiko in slednjič, kadar razpravljamo o poslovnem uspehu v posameznih obračunskih obdobjih. Že to dokazuje, da smo lahko zadovoljni z doseženo stopnjo samoupravljanja.

4. Osnovni pogoji za dobre samoupravne odnose v enoti in podjetju so, po mojem mnenju, naslednji: pravilna in pravična delitev dohodka in osebnih dohodkov, pravilna in smotrna delitev skupnih naložb na poslovne enote, enakopravni odnosi do vseh delavcev, zainteresiranost vseh članov kolektiva za čim boljši uspeh enote in podjetja in ne nazadnje: zavestna odgovornost vsakega delavca za delo, ki ga upravlja.

so bili osebni dohodki zamrznjeni, ker smo čakali na samoupravni sporazum.

2. Člani DS so zelo aktivni v razpravi, kadar razpravljamo o zadevah, ki se nanašajo na probleme njihove prodajalne. Sklepi so tudi preudarni. Drugače pa je, kadar teče razprava o splošnih vprašanjih, ki zadevajo vso enoto. Vselej pa se člani DS zavzemajo za politiko dobrega gospodarjenja v interesu vse delovne skupnosti Mercatorja. Najbolj plodne razprave pa so bile o poslovnih politikah v letu 1971, o prizadevanjih za povečanje prometa in o spremembi predmeta poslovanja nekaterih prodajaln, glede na novo blagovnico.

3. Pri ocenjevanju dosežene stopnje samoupravljanja v naši enoti menim, da je samoupravljanje doseglo lepe uspehe. V zadnjih nekaj letih je naša enota povečala promet za 100 % in pridobila z izgradnjo novih samopostrežnih prodajaln ter blagovnice približno 2300 m² prodajnega prostora. Z ustavnimi spremembami pa se pred samoupravne organe postavlja še večja odgovornost.

4. Osnovni pogoji za dobre samoupravne odnose v enoti in podjetju kot celoti pa so predvsem v tem, da se sama lahko odloči o načinu in principu dela in poslovanja v okviru združenega podjetja. Pri politiki investiranja in zbiranju sredstev za skupne naložbe, je vedno v veljavi skupni



Za vsak kraj, za vsako krajevno skupnost, za vsako občino je otvoritev trgovine velik dogodek. Na posnetku otvoritev samopostrežne trgovine na Črnučah

interes potreb vseh poslovnih enot v okviru združenega podjetja Mercator.

Lojze Skoliber, predsednik DS PE Metlika

1. Delavski svet enote je v tekočem letu na svojih zasedanjih imel precej opravka s kreditno politiko, investicijami in seveda tudi z osebnimi dohodki in delitvijo dohodka.

Kar se pa tiče vprašanja investicij, pa tega nismo premaknili iz mrtve točke, čeravno se že 3 leta s tem vprašanjem ukvarja naš DS kakor tudi CDS. Konkretno gre za ureditev poslovalnice železnina in razširitev prodajalne Bife-delikatesa. Moja želja in tudi želja vseh članov DS enote je, da v bližnji prihodnosti vprašanje zadovoljivo rešimo.

2. Člani delavskega sveta enote interese svojih volivcev zastopajo dobro in se zavzemajo za enotno poslovno politiko v okviru celotnega podjetja.

Jasno pa je, da so najbolj žive razprave, ko se razpravlja o OD in o deljenem in nedeljskem delovnem času.

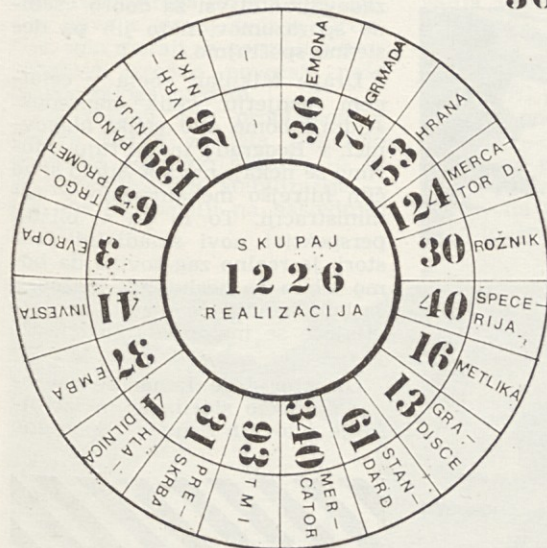
3. Po tolikih letih samoupravljanja bi na vseh ravneh lahko dvignili stopnjo samoupravljanja na višji nivo, kakor je.

4. Za dobre odnose v enoti in podjetju je predpogoj dvigniti strokovno izobrazbo ter dosledno izvajanje samoupravnih predpisov, oziroma splošnih aktov in končno, dobro medsebojno obveščanje.



REALIZACIJA IN ZALOGE PO POSLOVNIH ENOTAH V MILJ. DIN

30. 9. 1971



LEGENDA



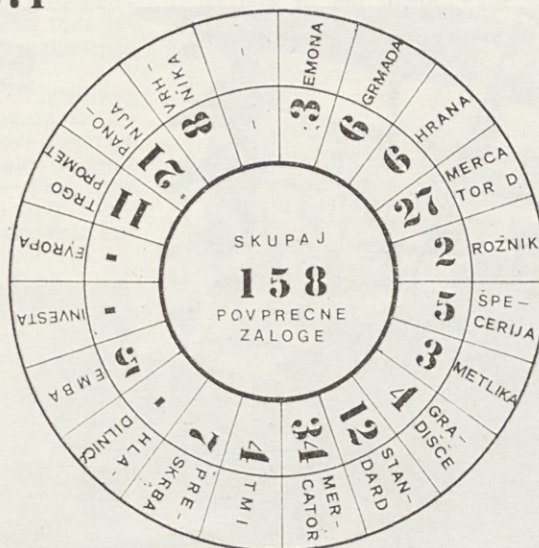
Zelite, prosim?



V veliki, prenovljeni, higienični in funkcionalno urejeni mesnici je prijetno v obeh vlogah: v vlogi kupeca in prodajalca. Tu je mogoče hitro postreči in ustreči



Bogat izbor mesnin v prenovljeni mesnici in delikatesi na ljubljanskem živilskem trgu



LEGENDA



Vera Aljančič, predsednica centralnega delavskega sveta

»Mislim, da je bila za CDS letos najtežja zadeva sprejem in potrđitev pravilnika o sistematizaciji delovnih mest veletrgovine Mercator. Pri sprejemu je bilo predvsem sporno, ali naj ima podjetje okvirni pravilnik in ustrezne pravilnike posameznih enot, ali pa naj obstaja enoten pravilnik podjetja. Po daljši in tudi burni diskusiji, so se člani CDS odločili za skupni enoten pravilnik, s tem da imajo tako imenovane netrgovske enote svoje ločene priloge. V objavnem postopku in na osnovi diskusije članov na zasedanju CDS, so bile upoštevane pripombe posameznih prizadetih enot. Na naslednjem zasedanju je bil pravilnik sprejet.«

»CDS sestavljajo člani, ki jih naše poslovne in obratne enote izvolijo po posebnem ključu na določeno število delavcev kolektiva, zato da bi sodelovali v najvišjem organu upravljanja ter zastopali v njem interese oziroma želje svoje enote ter hkrati krojili skupno politiko podjetja kot celote. Zato v CDS ne gre toliko za zastopanje neposrednih samoupravljalcev — delavcev v njihovih interesih, ampak gre za zastopanje enote kot celote. Pri tem je razumljivo, da pride pri posameznih članih kdaj pa kdaj do izraza predvsem interese lastne enote, vendar se tudi ta hotenja in želje uravnavajo s skupnimi interesi, po doslednejši obravnavi in primerjavi celotnih potreb vseh naših enot. Prav tako so člani CDS do sedaj pokazali razumevanje za razvoj podjetja kot celote, kadar je šlo za odločanje o zadevah skupnega pomena.«

»Mislim, da je v našem podjetju bila dosežena precejšnja stopnja samoupravljanja, ki je zagotovljena s statutom in drugimi internimi akti podjetja ter pripojitvenimi pogodbami. Vendar pa je nujno, da je v določeni meri, zaradi sistema dela, na primer samega glasovanja, zaradi individualnih in tudi skupnih interesov podjetja, delno omejena. To so tako imenovani subjektivni faktorji. Poleg teh pa obstajajo v precejšnji meri tudi objektivni faktorji, ki so trenutno predvsem posledica stabilizacijskih ukrepov, to je ukrepov od zunaj, ki v določeni meri vplivajo na zmanjševanje samoupravnih pravic. Iz tega lahko torej zaključimo, da je dosežena stopnja samoupravljanja relativen pojem in odvisna od vrste činiteljev pa tudi od zavesti samoupravljalcev samih.«

»Osnovni pogoji za dobre samoupravne odnose v podjetju so prav gotovo točno določene medsebojne pravice in obveznosti ter volja za njihovo izpolnjevanje. Pri tem je predvsem pomembno, da vsak posamezni član kolektiva oziroma posamezna poslovna enota ve, da je poleg individualnega uspeha enote pomemben tudi uspeh podjetja kot celote in narobe.«

-an

Novoletna inventura direktorjev enot

Današnji pogovor o tem, kako so v naših enotah občutili letošnja gospodarska gibanja, kakšen je položaj poslovnih enot, kaj si obetajo od novega leta, bo tekel v družbi šestih direktorjev poslovnih enot.

Naši sobesedniki so: Adolf Šmid — PE Hrana, Drago Mikulan — PE Vrhnika, Jože Renner — PE Grmada, Jože Mokorel — PE Prekrba, Franc Cvelbar — PE Špecerija in Franc Strojan — PE Emona.

Odgovori direktorjev na naša vprašanja so bili seveda veliko obširnejši, bolj popolni, kot jih bomo, glede na prostor, lahko zapisali.

V živo smo zadeli z vprašanjem: kako ste letošnja gospodarska gibanja občutili v enoti, kako so se po vašem mnenju odrazila v celotnem podjetju in nasploh v trgovini?

Trgovini še vedno odrekamo enakopravno partnerstvo v našem gospodarstvu. To se, po mnenju Jožeta Mokorela, vleče že leta kot jara kača. Letos smo to še enkrat povedali, ko so bile sprejete omejitve za investicijsko izgradnjo za negospodarske dejavnosti, in med negospodarske dejavnosti še vedno prištevamo v naši družbi tudi trgovino.

Sicer pa so naše direktorje vznejevoljile cene. Zanimivo. Potrošniki sploh ne vedo, kako znajo biti krivični, kadar dolžijo za nove podražitve trgovino. Vsak dan so očitali prodajalcem, da so prek noči navili cene. In taki očitki, po mnenju direktorjev, niso v prid položaju trgovine, niti njenemu ugledu.

V naših trgovinah pa je bilo letos kot pred prazniki. Tako je velik obisk, izjemno konjunkturo, izrazil v prisposobi direktor Jože Renner. In ugotovitev o izjemnem konjunkturnem letu je skupna za vse direktorje naših poslovnih enot.

PRIZADEVANJA ZA USPEŠNO POSLOVANJE

»Glede na velike spremembe v političnem in gospodarskem sistemu, smo letos predvsem pričakovali večjo stabilizacijo gospodarstva,« ugotavlja direktor PE Hrana, Adolf Šmid. V tej poslovni enoti so zato že februarja razpravljali o smernicah gospodarskih gibanj in merilih za usmerjanje delitve dohodka in osebnih dohodkov in so v enoti sprejeli tudi ustrezne ukrepe. Njihovo načelo je bilo, da morajo biti sredstva za osebne dohodke v stalni odvisnosti od doseženih rezultatov dela. Zato so tudi sprejeli nov pravilnik o delitvi osebnih dohodkov in v njem upoštevali več kriterijev za spodbudno nagajanje. Obvezali so se, da bodo izdvojili iz ustvarjenega dohodka tudi sredstva za vse vrste izobraževanja, skrbeli za delovne razmere zaposlenih delavcev, stanovanjske razmere itd. Med osnovne naloge so šteli seveda stalno kontrolo nad politiko cen in nad produktivnostjo dela, zmanjševanje režijskih stroškov in se zavezali, da bodo skrbeli za sredstva za razširjeno in enostavno reprodukcijo. Vse te naloge so tudi izpolnili, ali kot pravi Adolf Šmid:

»Glede na stabilizacijske ukrepe smo napravili veliko, skoraj vse, kar je bilo v naši moči. Predvsem smo si prizadevali poslovati s čim manjšimi stroški. Obnavljali smo prodajalne, izboljševali delovne razmere, skoraj vsa sredstva, zlasti poslovni sklad ustvarjen v letošnjem letu, pa bomo namenili za likvidacijo investicijskih naložb v minulih letih.«

Tudi v drugih enotah so sestavili racionalne poslovne načrte in si prizadevali za kar najbolj uspešno poslovanje.

V PE Špecerija, na primer, je DS sklenil, da se morajo zaloge po poslovalnicah maksimalno znižati hkrati pa je potrebno pospešiti koeficient obračanja. Da-



Vse kar v stroju je oprala, majee, srajce, kup perila, pralni stroj in pralni prašek pri MERCATOR je kupila zadovoljna gospodinja.

lje, pripoveduje direktor Franc Cvelbar, morajo uveljaviti tako funkcijo skladov, da bodo osnovni dejavniki razvoja enote in »zbi-ralniki« za dvig standarda zaposlenih delavcev.

Na Vrhniki so z lastnimi sredstvi zgradili dve novi samopostrežni trgovini in opravili večjo adaptacijo. Sicer, pravi direktor Drago Mikulan, enota ni obremenjena s krediti. Skoraj vsi poslovni prostori so njihovi. Bili so promptni plačniki in so zato lahko uveljavili casaskonte.

DOBRI OBETI ZA LETO 1972

Letošnja bilanca v nobeni enoti ne bo slaba, zato so direktorji ocenili letošnje poslovno leto — za solidno.

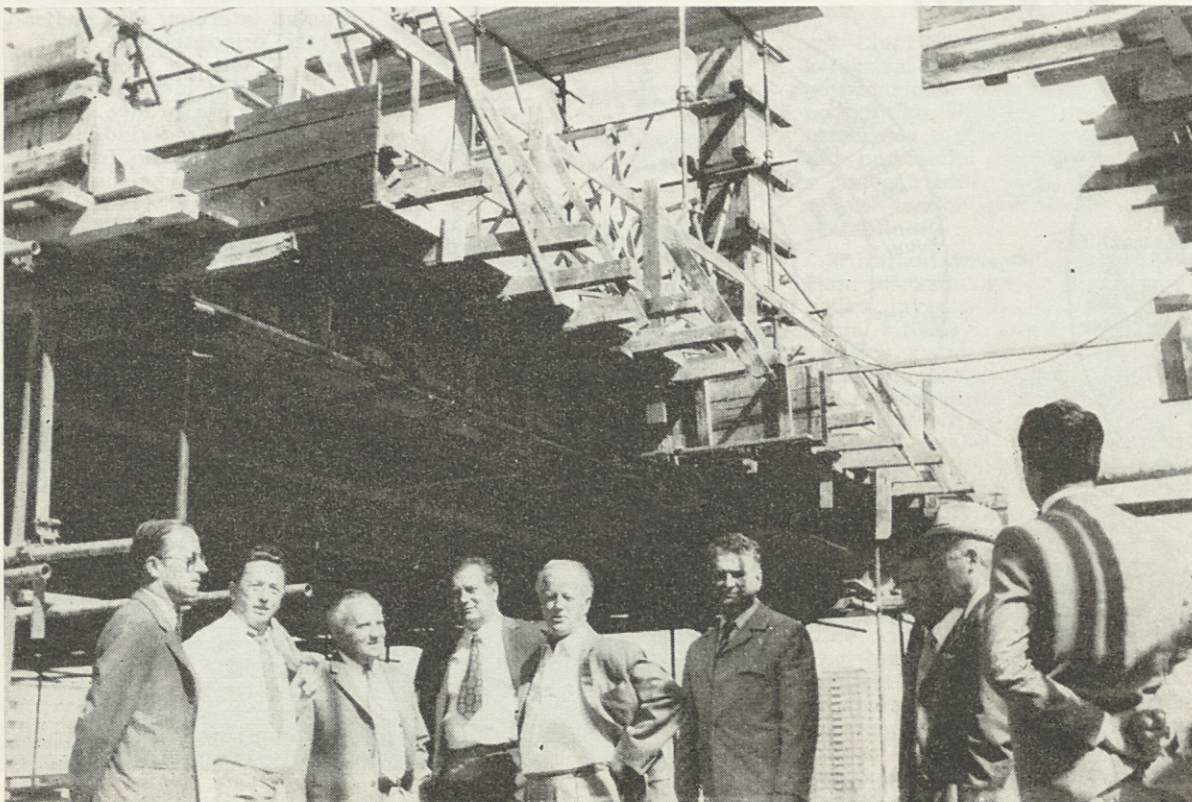
In kako prihodnje leto?

Najbolj si želimo splošno stabilnost gospodarstva, umiritev cen, pravijo direktorji. Torej, najprej urediti splošne gospodarske razmere, da bi lahko v organizacijah realno načrtovali in smotno gospodarili.

»To bo leto sporazumevanj,« pravi direktor Jože Mokorel. »Prizadevajmo si vsi za dobro vsebino sporazumov, nato jih pa dosledno spoštujemo.«

Drago Mikulan obeta v celotnem podjetju velik napredek: »Odpri bomo dve veliki blagovnici, v Beogradu in v Ptuj. Storimo še nekaj: prizadevajmo si za čim hitrejšo mehanizacijo v administraciji. To in pa v bližnji perspektivi novi skladiščni prostori, je realno zagotovilo, da bomo lahko do neslučenih možnosti še bolj izrabili že razvito in razvijajoče se maloprodajno omrežje.«

Direktor Jože Renner se zaveza za večjo storilnost in izboljšanje delovnih razmer. »Sporedno



Nekateri vodilni delavci so si ogledali, kako napreduje gradnja naše blagovnice v Beogradu

s storilnostjo pa je potrebno zviševati življenjsko raven zaposlenih.

Enakega mnenja je tudi Franc Strojan, direktor PE Emona, ki mimo tega pričakuje skladno rast enote in celotnega podjetja.

»Prizadevati si moramo za stabilno poslovno politiko podjetja,« pravi direktor Cvelbar. »Skrbeti moramo za čvrste in spoštljive odnose med enotami in celotnim podjetjem.«

V PE Hrana so konkretni. »Naš delavski svet,« pravi direktor

Smid, »je že razpravljalo o planu dohodka iz predvidene realizacije, številu zaposlenih, učencih, skladih itd. Pri tem je upošteval povečanje dohodka in realizacije za 15 % nad doseženo realizacijo v letu 1971, število zaposlenih večje za 4,52 %. Vse to bomo dosegli, če bo vsak zaposlen na delovnem mestu predvsem vedel, da bo z večjo ustvarjalnostjo za boljši poslovni uspeh enote in podjetja, hkrati ustvaril možnosti za večjo rast osebnega in družbenega standarda.«

MARIJA PISANSKI, DIREKTORICA EMBE:

Že leta izvajamo politiko ki, ji danes pravimo: stabilizacija

Tako kot druge gospodarske organizacije je tudi EMBA letos občutila stihijo in oscilacije gospodarskih gibanj, vendar manj kot drugi, ker smo se stabilizacijskim ukrepom že pred njihovim uzakonjenjem skušali prilagoditi in omejiti vplive nastale stihije.

Nenehna dražitev repromateriala in neustrezno zviševanje prodajnih cen naših finalnih proizvodov, nam je zmanjšalo razliko v ceni, pri posameznih proizvodih tudi do meje rentabilnosti. To smo kompenzirali z nekaterimi kratkoročnimi konjunktturnimi nihanji.

Kakršnakoli dolgoročnejša opredelitev gospodarjenja je bila v letošnjem letu onemogočena zaradi neprestanih sprememb v pogojih gospodarjenja. Prav tako ni bilo mogoče zaradi nenehnih tržnih sprememb analizirati niti prodajnega niti nabavnega trga.

Ob stalnih podražitvah repromateriala se je tudi večala potreba po ustreznih obratnih sredstvih, likvidnost kupcev je izredno padla, zmanjšali so se bančni krediti, kar je vse zelo zaostriło pogoje gospodarjenja.

Zaradi izredno nesolidnih dobav naših dobaviteljev, oziroma uvoznikov ter ostrega režima distribucije kave s strani zvezne direktcije, smo morali za normalno proizvodnjo izredno povečati naše tekoče zaloge surovin.

Za rešitev teh problemov v okviru EMBE že leta izvajamo določeno poslovno politiko — ki se danes imenuje stabilizacija — pri nas pa temelji na naslednjih načelih:

— utrjevanje družbeno-ekonomskega položaja delavcev in enote kot delovne celote,

— poostrena notranja organizacija in kontrola;

— nenehna skrb za dvig produktivnosti in temu ekvivalentno nagrajevanje delavcev po učinku dela;

— skrb za dvig kvalitete proizvodnje in s tem večjo konkurenčnost na tržišču;

— skrb za modernizacijo in s tem zmanjševanje proizvodnih stroškov,

— nenehna selekcija kupcev po njihovi stopnji likvidnosti.

Vse to so klasične ekonomske kategorije, ki pa v EMBI nimajo le deklarativnega značaja, ampak jih uresničujemo pri našem vsakodnevem delu.

V letu 1972 pričakujemo, želimo in z vsemi silami podpiramo občutnejši vpliv stabilizacijskih ukrepov na tržišče, kar naj bi bistveno vplivalo na pogoje gospodarjenja tudi v EMBI. To pa predvsem s stališča, da nam bo stabilizirano tržišče omogočalo dolgoročneje opredelitve naše prihodnje poslovne politike. Ob upoštevanju striktnega uresničevanja naših notranjih gospodarskih načel, pričakujemo tudi izboljšanje pogojev gospodarjenja EMBE.

V EMBI pa bo celotna poslovna politika podrejena enemu samemu cilju — gradnji nove tovarne, kar nam bo omogočalo dvigniti bruto proizvod za 20—30 %, kar bo seveda vplivalo na dvig osebnega in družbenega standarda za-



Predsednica sindikalne organizacije PE »Hrana« Joža Janežič izroča umetniško sliko Mariji Pekelj v dar za njeno 15-letno sodelovanje

poslenih in pomenilo prispevek k dvigu produktivnosti družbenega dela.

Na vsa vprašanja, ki se nanašajo na poslovanje, perspektive in položaj Mercatorja kot celote, izjavljamo naslednje:

— Z določili XXI. amandmaja k ustavi SFRJ bo organizacija Mercatorja utrdila svoj položaj po temeljnih organizacijah združenega dela, s tem v zvezi pa prevzemajo te organizacije vso odgovornost za svoje delo in razvoj, za neposredno in samoupravno ure-

janje medsebojnih razmerij.

— Z namenom povečati dohodek, zboljšati svoje lastno in skupno delo, razvijati lastno in skupno poslovanje in tako doprinesiti k dvigu produktivnosti skupnega dela, na podlagi enakopravnosti, bo tudi EMBA združevala svoje delo in sredstva družbene reprodukcije z drugimi temeljnimi organizacijami združenega dela v podjetju veletrgovina Mercator.

Vsem enotam Mercatorja želimo uspehov polno 1972. leto.

Vemo, kaj kupujemo?

Vse manj dobre kave

Po najnovejših podatkih zveznega zavoda za statistiko smo v prvih desetih mesecih letošnjega leta v državi uvozili 22 ton kave v vrednosti 343 milijonov dinarjev. Podatek zgovorno priča, da je to živilo na domačem trgu vse bolj iskano in da so količine, ki jih kupujemo v inozemstvu, iz leta v leto večje. Zato se vprašujemo, kakšna je kakovost kave, ki jo ponuja potrošnikom vse večje število uvoznikov.

»Uvožena kava je zvečina slabše kakovosti. Mimo tega se sestav mešanic, pražene kave, oziroma razmerje posameznih vrst kave v mešanicah ne prestando menjuje,« je pred dnevi opozoril zvezni tržni inšpektorat, ko je razglasil rezultate (svoje) zadnje kontrole.

Po teh, lahko rečemo splošnih ugotovitvah pa so pred nedavnim na tiskovni konferenci sporočili rezultate uradne degustacije kav uvoznikov iz vse države. Te kave je mogoče kupiti v prodajalnah našega glavnega mesta. Pomeni, da je komisija strokovnjakov hkrati odgovorila na vprašanje, katera kava v prodaji je najboljše kakovosti.

V kategoriji tako imenovanih mešanic v zrnju so dobile največ točk, s tem pa tudi medalje zlatega zmagovalca Beograda kave »Fortuna« beogradskega podjetja Centroprom in »Gala Jakobs« kombinata Podravke iz Koprivnice. V kategoriji mletih mešanic je stro-

kovna komisija ocenila za najboljše kave ljubljanskega Mercatorja in podjetja Droga iz Portoroža.

Ko govorimo o kakovosti kave pa je zanimivo poudariti, da so letošnje ocene nižje od lanskoletnih.

»To se je primerilo predvsem zato,« pojasnjuje Stanislav Gerl, zvezni tržni inšpektor in član komisije, »ker so si v zadnjih letih nekatera podjetja, v glavnem tista, ki so hkrati dobila največ točk, zelo prizadevala priskrbeti potrošnikom kave boljše kakovosti. Medtem pa večina drugih podjetij ni posvetila kakovosti dovolj pozornosti in je zato njihova kava slabše kakovosti. Torej je razlika med dobrimi in slabimi kavami letos bolj očitna, kar pa je hkrati vzrok, da so letošnje ocene nižje kot lanske.

(Politika, 22. oktobra 1971)

Pripis uredništva:

Zgornji prispevek je bil namenjen za novembrsko številko »Mercatorja«. Glede na obseg časopisa smo morali v tiskarni, poleg nekaterih manjših prispevkov, izločiti tudi tega. Žal smo to prepozno opazili, da bi lahko nerodnost popravili. Vsebina prispevka pa se nam zdi tako pomembna, trajna in tako spodbudna za ves kolektiv, da jo je vredno objaviti, četudi z dvomesečno zamudo.



V našem aranžerskem oddelku pripravljajo gore okraskov za novoletno vzdušje v naših trgovinah

Po službi v šolo, h knjigam

V našem kolektivu je vse več sodelavcev, ki se odločajo za nadaljnje šolanje. Zavedajo se, da bo njihovo znanje koristilo ne le celotni naši družbi, temveč tudi podjetju in ne nazadnje tudi njim. Izobraževanje, to ni moda, ampak nujnost, saj bo naše gospodarstvo potrebovalo vedno več šolanih kadrov.

Ni se lahko odločiti za izredno šolanje, ki ti vzame prosti čas, ki ti onemogoča, da se dovolj posvetiš družini. Toda ti ljudje stopajo ponovno v šolo z velikim optimizmom in željami, da se čim več nauče, da dosežejo svoj življenjski cilj, ki ga morda prej niso mogli, ker za to niso imeli pogojev.

Nekatere izmed njih vam s kolegom Miletom predstavljava.

Jaka Dolinar je po končani osemletki svojo pot začel pri trgovskem podjetju »Hrana«. Bilo je to leta 1960. Zaposlen je bil kot delavec in ko se je to podjetje leta 1963 priključilo »Mercatorju«, je Jaka prišel v skladišče. Tod je bil spremljevalec na kamionu vse do odhoda k vojakom. Takole mi je pripovedoval:

»Ko sem se vrnil s služenja vojaškega roka, sem se hotel spet takoj zaposliti pri »Mercatorju«. Takrat sem doživel prvo razočaranje. Dejali so mi, češ, naj raje ostanem doma na kmetiji. Toda imel sem veliko željo: zaposliti se in povrh tega še hoditi v šolo. Po enem mesecu mi je le uspelo spet dobiti službo v skladišču, tokrat kot delavec v oddelku »suhe robe«. Konec decembra meseca sem se vpisal na trgovsko šolo, čeprav so se predavanja začela že septembra. Marca sem se nato vpisal v drugi letnik pogojno in junija meseca oba letnika uspešno končal. Direktor šole mi je izjemno dovolil pogojni vpis. Razredničarka pa je negodovala, ker da tega ne bom zmogel. Toda imel sem res veliko voljo in željo po

Zdaj je na delovnem mestu potnika. Čeprav je njegov teren Ljubljana in bližnja okolica, mu služba vzame veliko časa. Pogosto dela po ves dan in kljub temu nosi v sebi željo, da se vpiše še na višjo komercialno šolo.

Vem, uporen fant je Jaka. In če si nekaj zaželi, hoče to doseči. In tako bo sigurno spet prej ali slej sedel v šolske klopi.

Marica Kovačič je tudi že leta pri Mercatorju. Leta 1962 je prišla kot vajenka v špecerijsko trgovino na Povšetovi ulici. Ko je končala vajeniško šolo, je kot trgovska pomočnica delala na Povšetovi in nato v SP v Gregorčičevi ulici. Za tem je bila nekaj časa blagajničarka v bifeju v Proletarski. Takrat je dobila željo po službi v gostinstvu.

»Imela sem morda srečo. Bivša poslovodkinja bifeja je zapustila to delo in tako sem jaz zaprosila zanj. Sprejeli so me, prevzela sem bife in zdaj ga vodim že dve leti. Všeč mi je tu. Letos jeseni sem se vpisala na srednjo komercialno šolo, ker menim, da je sama



MARICA KOVAČIČ: Vsekakor mislim redno in uspešno končati šolanje.

trgovska šola danes že kar premalo. Študiram redno. Dopoldne imam službo in zaradi tega lahko hodim na vsa predavanja. Včasih gre malo težje, saj imamo v službi odgovorno delo. Prostega časa zdaj ni več. Zvečer in včasih tudi pozno v noč se moram pripravljati za izpite. In tudi nedelje v glavnem koristim za to. Ko bom šolanje končala, bi se rada zaposlila v zunanji trgovini. Veste, tudi tuji jeziki so mi všeč, angleščino obvladam dobro. Zelo rada bi se vpisala še v tečaj nemščine, toda zaenkrat bi bilo vse hkrati prenaporno. Zaenkrat si šolanje še plačujem sama, pa tudi za študijski dopust še nisem prosila. Vsekakor mislim redno in uspešno končati šolanje in zato upam, da mi bo pri tem pomagalo tudi podjetje.

Vid Lužar je verjetno eden najmlajših članov našega kolektiva. Šele pred mesecem dni je nastopil službo pri »Mercatorju«. Pred tem je bil pri »Žičnici« kot priučen ključavničar. To delovno mesto mu ni bilo najbolj všeč, pa tudi osebni dohodki so bili nizki. Že od nekdaj ga je veselilo, da bi nekoč sedel za volan tovornjaka kot poklicni šofer. Letos se je vpisal na Poklicno šolo za šoferje, ki traja tri



VID LUŽAR: Morda že jutri za volanom kot poklicni šofer.

mesece. Dopoldne je v službi, popoldne pa hodi v šolo. V šoli imajo dvanajst predmetov in precej noči je treba prebedeti ob knjigah. Konec decembra se konča tudi šola in Vid iskreno želi, da šolo uspešno konča. Ni mu



IVAN MAJERLE: Izrednega dopusta ne koristim, ker mi delo to ne dopušča.

žal denarja, ki ga plačuje za šolanje. Tako se mu bo uresničila velika želja, da bo morda že jutri sedel za volan kot poklicni šofer.

Tovariš **Ivan Majerle** je pomočnik direktorja pri TMI. Študira na višji upravni šoli. Na vprašanje, zakaj se je odločil za študij, je odgovoril:

»Odločil sem se zato, ker sem čutil potrebo, da bi obvladal znanje s poslovnega upravljanja in odločanja, ki ga potrebujem na svojem delovnem mestu.«

Z izrednim šolanjem se srečuje že drugič, kajti pred leti je na tak način uspešno končal živilsko tehnično šolo. Vsa ta leta se je odpovedoval prostemu času in se posvečal le knjigam.

»Na srednji šoli smo imeli veliko manj snovi kot tu na višji. Na predavanjih sem veliko pridobil in sem pred izpitom le enkrat, dvakrat vse skupaj ponovil. Sedaj je veliko težje. Predavanj ni, sam moram izvléči bistvo iz knjig, gradiva pa ni ravno malo. Takrat mi je bilo tudi toliko lažje, ker sem v službi delal fizično in sem se tako srečaval s fizičnim in umskim delom. Danes so moji možgani preobremenjeni tako, da včasih vse skupaj presega meje človeka.«

Kljub temu tovariš Majerle uspešno študira. Včasih res pride do krize, da bi kar prenehal, ampak zopet zmaga trdna volja, ki ga je skupaj z željo po znanju gnala v šolo.

»Enkrat sem že kar mislil prenehati in to po tretjem izpitu. Nisem smel pomisliti, da jih imam še 27 za opraviti.«

Veliko moralno oporo pri svojem študiju najde v svoji ženi. Zal mu je, ker se ne more dovolj posvetiti otroku in njej, kajti prosti čas je pri izrednem študiju problem številka ena.

»Ko si ga vzamem, še takrat nisem sproščen. Čutim se nekam krivega, da sem prost.«

Tudi tovarišica **Anica Bajec** že nekaj let študira izredno. Najprej je dve leti obiskovala srednjo komercialno šolo, sedaj pa zadnje leto študira na višji, splošne smeri. Vzrok, ki jo je privedel po šestnajstih letih nazaj v šolske klopi, je bil ta, ker je želela priti na drugo delovno mesto, ki pa je zahtevalo popolno srednjo šolo.

»Dokončano sem imela žensko obrtno šolo in eno leto administrativne šole, kar pa ni priznано kot popolna srednja šola. Na mojem prejšnjem delovnem mestu šefa embalaže mi nihče ni oporekal tega, ker sem imela že dovolj delovnih izkušenj. Če sem hotela na novo, sem morala vzeti knjige v roke.

Ravno tedaj je hčerka hodila v osmi razred in mi je pomagala na začetku, saj sem se morala kako stvar učiti kar od osnove. Po dveh letih sem uspešno maturirala in to me je spodbudilo, da sem se vpisala še na višjo. Še dva izpita in pred menoj bo diploma.«

Tovarišica Anica je danes na delovnem mestu komercialnega referenta. Višja izobrazba za to mesto ni potrebna, svoji izobrazbi



JAKA DOLINAR: Tudi podjetje mi je ves čas šolanja stalo ob strani.

znanju in sem v roku končal tudi tretji letnik. Po končani trgovski šoli sem dobil delovno mesto skladiščnika za pripravo in izdajo blaga v našem galanterijskem oddelku. Takoj po končani šoli sem se hotel vpisati na poslovodsko šolo, kjer pa me niso sprejeli. Tako sem počakal pol leta in se nato vpisal na srednjo komercialno šolo. Ni bilo lahko. Dopoldne služba, popoldne šola. Veliko noči sem žrtvoval, ko sem se pripravljel na izpite. Prostega časa ni bilo nikdar.

Jaka Dolinarja poznam že dolgo časa. Z veliko volje in z veseljem je študiral in opravljal službo. Tudi če je bilo treba ostati na delu popoldne, zanj to ni bila težava. Ponoči se je pripravljel na izpite in kljub temu je našel še toliko časa, da se je posvetil delu z mladino in je nekaj časa tudi vodil mladinski aktiv. Ko je obiskoval zadnji letnik srednje komercialne šole, se je poročil in zamenjal delovno mesto. Šel je za potnika in dokler se ni privadil, ni bilo lahko. Takrat je delal po cele dneve. Na predavanja ni mogel. Toda prijatelji, sošolci in sodelavci so mu radi pomagali iz težav in tako je komercialno šolo tudi uspešno končal.

»Tudi podjetje mi je ves čas šolanja stalo ob strani. Plačevalo mi je 80 % šolnine in tudi za opravljanje izpitov sem lahko dobil študijski dopust. Za vse to sem »Mercatorju« izredno hvaležen.«



ANICA BAJEC: Ni mi žal, da sem šla študirat!

primerno mesto bo gotovo dobila, saj vemo, da bo podjetje potrebovalo vedno več kadra z višjo in visoko izobrazbo.

Vedno je nasmejana in sproščena, kot da je brez skrbi. Takšen vtis naredi. Pa jih ima, samo razporediti jih zna.

»Pred izpitom mi je edina skrb šola. Potem pa spet vse skupaj spravim na tekoče, službo in dom. Prostemu času se moram odpovedati in tako ga sploh nimam. Pravega dopusta že dolgo nisem imela, odreči pa se je treba tudi televiziji in še marsičemu.«

Je odlična študentka. Morda se bo odločila še za visoko komercialno šolo? Njen odgovor je bil, ne. Če bi bila mlajša pa bi se gotovo odločila — za.

Podjetje ji nudi 80% povračilo stroškov šolnine in izredni dopust, ki ji bo kaj kmalu prišel prav, saj ni daleč do diplome.

Katja Ulrych se je leta 1968 po končani srednji ekonomski šoli zaposlila kot fakturist. Takoj zatem se je odločila za izredni študij na ekonomski fakulteti. Zakaj ravno tam?

»Študij bi mi bolj ustrezal na višji komercialni, za ekonomsko fakulteto pa sem se odločila zaradi neprimerno manjše vpisnine. K študiju me je vodila ugotovitev, da bo prišel čas, ko bodo potrebovali ljudi z višjo izobrazbo in srednja šola že ne bo dosti pomenila.«

Odločno je to dekle in uspela bo. Službo in študij sicer težko uskladi, ker lahko obiskuje le popoldanska predavanja. Dopoldne služba, popoldne predavanja, zvečer študij, to je njen delovni dan.



KATJA ULRYCH: Narediti mislim le prvo stopnjo ekonomske fakultete.

»Prostemu času sem se morala odpovedati. Še tedaj, ko ga imam, moram tudi doma kaj narediti, čeprav sem še sama.«

Za finančno pomoč ni zaprosila. Zakaj ne, saj podjetje pri tem najde razumevanje?

»Tako bi stalno imela neko obveznost do podjetja. Tako študiram, kolikor časa hočem.«

Drugi letnik komercialne srednje šole obiskuje tovarišica **Tilka Klobučarič**, referent za socialno zavarovanje. Ze od nekdanje je želela, da bi imela srednješolsko izobrazbo, toda bila je ena tistih, ki za to ni imela možnosti.

»Doma smo bili štirje otroci. Kot najstarejša sem morala prva iti v svet. Naredila sem dveletni administrativni tečaj in se zaposlila. Nisem bila zadovoljna. Hotela sem imeti srednjo šolo, ki jo tudi moje delovno mesto zahteva. Izredno sem se vpisala v trgovsko šolo, ki sem jo naredila v enem letu in pol. Zatem sem se vpisala še na komercialno.«

Tovarišica Tilka ne izgublja volje. Vsak dan gre po službi v šolo, domov se vrača šele po osmi uri zvečer. Za študij ji tako preostanejo le nedelje in prazniki ter noč.

»Podjetje mi finančno pomaga. Omogoča mi tudi izreden dopust. K učenju me spodbuja tudi mož, ki ima mnogo razumevanja.«

Tudi tovarišica **Jožica Perme** hodi na sred-



TILKA KLOBUČARIČ: Podjetje mi nudi tudi to ugodnost, da lahko koristim dopust po dnevih, kar mi pride prav pred kolokviji.

njo komercialno šolo. Tja jo je vodila želja po znanju in napredovanju. Tudi za delovno mesto, ki ga zaseda, to je ekspeditor, je pogoj končana srednja šola.

»Na to delovno mesto sem prišla pred šesti mi leti. Prej sem bila delavka v skladišču. Sama sem se odločila, da se vpišem na trgovsko šolo in zatem še na komercialno.«



JOŽICA PERME: Eden izmed razlogov, da sem šla v šolo, je tudi ta, ker moje delovno mesto zahteva srednjo šolo.

Nihče ji ne zavida položaja, v kakršnem je. Zgodaj zjutraj odide od doma, šele po deveti uri zvečer se vrne. Svojemu petletnemu sinu se skoraj ne more posvetiti.

»Odpovedati se moram prostemu času, ho-byjem.«

Kot vsi izredni študentje, ki žele, tudi ona dobi 80% povračilo šolnine od podjetja. Izrednega dopusta ne izrablja, ker raje prej izkoristi svoj dopust.

Anica Gračner se je šele pred kratkim spoprijela z izrednim šolanjem. Tudi ona se je podala na srednjo komercialno šolo, ker je pred tem končala redno trgovsko šolo. Je kalkulanka, srednjo šolo mora imeti. Sicer pa je o tem menila:

»Sedaj, ko sem sama, imam možnosti, da si pridobim več znanja. Če bom uspela, bi šla še naprej. Želim, da bi šla študirat tuje jezike. Prostega časa resda nimam, odpovedati se mu je treba.«

Če bo tako pridna, kot je sedaj v začetku, ne bo ostalo le pri željah. Za razumevanje in pomoč podjetja se ji ni treba bati.

Nazadnje sem se pomenila še z enim tistih, ki imajo za seboj že daljšo dobo izrednega študija. Kdo neki je to? Nihče drug kot tovariš **Franc Prvinšek**, šef nabavnega oddelka. Kaj študira, zakaj se je odločil za to?

»Delam drugo stopnjo visoke mariborske komercialne šole — oddelek za marketing. Izredno sem končal že srednjo in višjo, potem sem malo kolebal, a sem se odločil še za drugostopenjski študij. Nisem šel zato, da bi imel nekoč diplomu in si z njo ustvarjal kariero,

ampak me stvari zanimajo in sem mišljenja, da pri delu res uspeš, če povezuješ prakso s teorijo. Velik plus ravno mariborske komercialne šole pa je ta, da je edina strokovna šola ekonomske smeri, ki je šla s sodobnostjo. Ekonomsko teoretično smer so prilagodili v današnje gospodarsko. Tako je tematika za zaposlenega interesantna.«

Na ekonomsko stran je tovariš Prvinšek »zajadril« slučajno. Izučil se je za trgovskega pomočnika in najbolje je bilo, da je nekako v tej smeri nadaljeval. Njegova želja po končani osemletki je bila, da bi študiral tehniko ali matematiko. Žal se mu ni izpolnila, ker ni imel možnosti. Tako je danes ekonomija za menjala matematiko, ki je še vedno njegov hobby.

Podjetje je pri vsem tem našlo posluh. Omogočilo mu je celo, da je dva semestra višje komercialne šole obiskoval redno. Danes mu nudi 80% šolnino in izreden dopust, ki pa ga žal ne more izkoristiti, ker mu njegovo odgovorno delovno mesto to ne dopušča.

Visoke izobrazbe na svojem delovnem mestu ne potrebuje. Bi se po diplomi odločil za ustreznnejše?



FRANC PRVINŠEK: Perspektivni plan kadrov se mora narediti čimprej.

»O tem sploh nisem razmišljal. To niti ne bi zahteval.«

Kako pa je kaj s prostim časom? Presenečena sem bila. Ima ga, seveda ne na pretek.

»Delam po programu. Letno naredim 4—5 izpitov. Vse skupaj si že prej uskladam z izpitnimi roki. Tretjino časa si vedno vzamem za rezervo za pomembnejša dela v službi in za privatne opravke.«

Vedno najdem čas za razgovor, za izlet z družino. Sorazmerno dosti se posvetim otrokom, zavedam pa se, da vseeno družina trpi zaradi mojega študija.«

Tovariš Prvinšek je na koncu spregovoril še o vprašanju, s katerim se srečuje kot predsednik upravnega odbora. To je vprašanje perspektivnega plana kadrov.

»Socialni kadrovski oddelek bi moral pripraviti načrt, po katerem bi bilo moč videti, kakšna naj bi bila bodoča strokovna zasedba ljudi in tako bi temu primerno zagotovili sredstva za strokovno izobraževanje. Za leto 1972 bi ta načrt morali izdelati.«

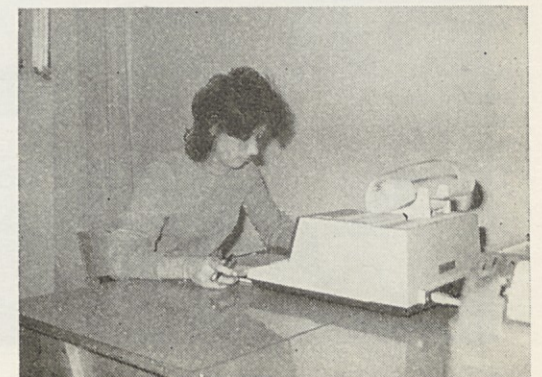
Za konec naj veljajo gesla, s katerimi smo se srečali v zadnji številki:

Izobraževanje je pravica in dolžnost

Izobraževanje naj bo funkcionalno

Se več pozornosti izobraževanju

Mile Bitenc
Nada Lombardo



ANICA GRAČNER: Po trgovski šoli sem imela 2 leti pavze, potem pa sem sklenila, da grem še naprej.

Mercator in narodna obramba

(nadaljevanje iz prejšnje številke)

Znano je staro pravilo, da je v vojni enako pomembna prehrana armade in prebivalstva, kot oborožitev in vojna tehnika. Brez urejene prehrane ni uspešnega bojevanja. Morebitna vojna lahko spelje celotno življenje z normalnega tira zaradi zmanjšanja proizvodnih zmogljivosti, trgovine, transporta in podobnega. Zato moramo že v mirnem času poskrbeti za čimbolj normalno preskrbo prebivalstva v začetnem vojnem obdobju. Pri tem je zelo pomembna vloga gospodinjstev. Če so gospodinjstva pravilno preskrbljena in založena z zalogi hrane vsaj za en mesec, bo zelo olajšano preskrbovanje s hrano.

V prejšnji številki našega glasila smo govorili o pomembnosti tega vprašanja ter pomenu gospodinjstva pri nabavi in obnavljanju enomesečnih zalog hrane v družini.

V tem sestavku bomo spregovorili o količinah živil za dopolnilno enotedensko zalogo, o dvodnevni količini mobilne hrane ter o opremi za pripravo hrane.

Seznam in količine živil za dopolnilno enotedensko zalogo živil za 4-člansko gospodinjstvo:

- džuveč z govejim mesom — 2 po 400 g
- fižol z govejim mesom — 2 po 400 g
- ravioli — 2 po 400 g
- rižota s svinjskim mesom — 1 po 400 g
- hamburška slanina z grahovim pirejem — 2 po 400 g
- kranjska klobasa z zeljem — 3 po 320 g
- čufte v paradižnikovi omaki — 2 po 400 g
- svinjski golaž — 2 po 400 g
- polnjena paprika — 2 po 400 g
- kranjska klobasa z kislim zeljem — 2 po 400 g
- tuna z zelenjavo — 6 po 125 g
- goveji vampi — 2 po 370 g
- instant krompir — 3 po 125 g
- prepečenec — 1500 g
- keksi sladki — 2500 g
- keksi slani — 2000 g
- kompot — 4 po 500 g
- sadni sok — 7 po 1 liter
- kava instant — 1 po 50 g
- kakao instant — 1 po 250 g
- cvetača konz. — 2 po 500 g

Gospodinjstva v naslednjih 6 mesecih ta živila postopoma porabijo in zamenjajo za sveža.

Seznam in količine živil za dvodnevno zalogo mobilne hrane za 4-člansko gospodinjstvo:

- kranjska klobasa z grahovim pirejem — 3 po 320 g
- rižota s svinjskim mesom — 2 po 400 g
- tuna z zelenjavo — 6 po 125 g
- kondenzirano mleko — 1 tuba
- topljen sir v konzervi — 4 po 150 g
- prepečenec — 500 g
- keksi sladki — 700 g
- keksi slani — 900 g
- jetrna pašteta — 3 po 100 g
- sladkor kocke — 250 g
- sadni sok koncentrat — 140 g
- čokolada — 350 g
- kava instant — 1 po 50 g
- sardine v olju — 2 po 125 g
- cigarete — po potrebi

To zalogo hrane bi prebivalstvo vzelo s seboj v primeru evakuacije ali vojne, je pa primerna tudi za dvodnevni izlet. V naslednjih 6 mesecih jo postopoma porabijo in zamenjajo za svežo.

Seznam opreme za pripravo hrane za izlete in taborjenje ali za primer evakuacije prebivalstva oziroma vojne:

- špiritni kuhalnik — 1 gorilnik: za kuhanje doma, za izlete in taborjenja
- ali špiritni kuhalnik — 2 gorilnika: za kuhanje doma, za izlete in taborjenja
- plinski kuhalnik — 2 gorilnika: za kuhanje doma, za izlete in taborjenja
- plitva kozica oziroma lonec, premer dna 160 mm, zmogljivost 1,5 l (za samsko gospodinjstvo), oziroma 3 l (za 4-člansko gospodinjstvo) aluminijasta ali emajlirana: za pogrevanje konzerv, za segrevanje vode
- plitva posoda, premer dna 145 mm, zmogljivost 7,5 dl (samo za samsko gospodinjstvo), 1 l (za 4-člansko gospodinjstvo) aluminijasta, emajlirana ali iz nerjaveče pločevine: za segrevanje manjših količin vode, za pripravo čaja, kave
- plastičen komplet — za serviranje jedi: 2 zaprti posodi, 6 krožnikov, 4 kozarci, 4 garniture jedilnega pribora

- ali plastičen komplet — 1 zaprta posoda, 8 krožnikov
- ali papirnati komplet — 2 × po 10 krožnikov, 10 kozarcev, 10 prtičkov
- jedilni pribor
- kuhinjski nož
- lesen krožnik ali deščica
- posoda za vodo

Seznam osebne opreme za izlete in taborjenja ali za primer evakuacije prebivalstva za 1 osebo:

- pumparice ali dolge hlače oziroma krilo — volneni, štruks, ali drugo — 1 kom.
- športna srajca oziroma bluza — bombaž — 2 kom.
- pulover ali jopica — vozna, sintetika — 1 kom.
- vetrni jopič s kapuco — sintetika, naylon — 1 kom.
- nepremočljiv dežni plašč — polivinil — 1 kom.
- spodnje perilo — bombaž — 2 kom.
- nogavice — bombaž — 2 kom., — volna — 1 kom.
- robci — papirnati
- gorski čevlji — profilizast gumijast podplat — 1 kom.
- umivalni pribor, pribor za britje — 1 kom.
- odeja — volna, sintetika — 1 kom.

- čepica oziroma ruta — volna — 1 kom.
- nahrbtnik pokončne oblike debelo podložen pod optrni in koki — nepremočljivo platno 1 kom.
- legitimacija
- nož
- čutara

Seznam skupne opreme za 4-člansko gospodinjstvo za izlete in taborjenja ali za primer evakuacije prebivalstva in vojne:

- šotor s priborom — šotorsko platno, gumijasto dno — za 4 osebe po 1,5 m² površine na osebo
 - spalne vreče ali ležalne — 4 kom.
 - šivalni pribor — 1 garnitura
 - pisalni pribor, vžigalice, žepna svetilka (rezervni vložki), ročna lekarna, oprema za pripravo hrane, mobilna hrana, cigarete.
- Seznami in količine lahko služijo za pomoč pri nakupu zalog in opreme dokler ne bodo na voljo standardni zavitki. Priporočljivo pa je, da si glede na možnosti, gospodinjstva oskrbijo večje zaloge.

V naslednji številki:

- kako se obvarujemo pred posledicami potresa?

Milan Tatalović

Zanimivosti

Novost za bifeje in kuhinje Husqvarna mikrovalovna pečica

Obratna enota Investa ima na razpolago mikrovalovne pečice omenjene firme. Tovarniški naziv: Husqvarna electronic 236. Uporabljamo jo za kuhanje hrane — s pomočjo mikro valov, kar lahko opravimo tudi tako, da pripravljeno hrano vzamemo iz hladilnika, jo naložimo v skodelice ali pa porazdelimo na krožnike ter vstavimo v pečico. Za kuho oziroma za gretje ne rabimo več kot 30 sekund do 2 minuti.

Pečica je odlična tudi za pripravo globoko zamrznjenih zgotavljenih jedil, kakršne so na primer pri nas na razpolago iz tovarne Sljeme. Taka jed je nared po 3 do 6 minutah.

Še nekaj zanimivosti: pečica zavzema zelo malo prostora: v širino meri 565, v globino 585 in v višino 430 mm! Porabi zelo malo električne energije, posebno še, ker je predhodno ni treba ogrevati. Vsak trenutek lahko postrežete gostu s toplo hrano! Praksa in lastna domiselnost se vam bo tako vsekakor bogato obrestovala. Vse informacije vam nudi komerciala obratne enote Investa.

A. U.

Še ena novost pri Investi

ABO univerzalni strožček za kuhinje. Opravlja lahko med drugim tudi naslednje:

mletje mesa — v 1 uri zmelje ca. 55 kg mesa.

S posebnim dodatkom k strožčku lahko nastrgamo parmezan.

Ista priprava nam služi tudi za izdelavo drobtin, seveda iz posušenega kruha. Uporabljamo jo lahko tudi za rezanje krompirja — tako za rezanje na rezine ali pa za rezanje krompirja — za »pommes frites«. Na oba omenjena načina lahko narežemo tudi zelenjavo ali sadje (npr. jabolka za jabolčne pite ali jabolčni zavitek). S pomočjo ABO stroja lahko umešamo tudi testo za rezance, s posebnim dodatkom pa jih tudi strojno narežemo... Strojček lahko uporabimo tudi za pasiranje.

Se ena posebnost: na strojček lahko narežemo zelenjavo, krompir, pa tudi jabolka — v kocke, za pripravo raznovrstnih salat... Z dodatkom — z vrsto nerjavečih nožev, ki jih ustrezno vstavimo v strojček, režemo tudi jetra, pa tudi strožji fižol, solato itd. Postopek je enostaven, enostavno pa je tudi čiščenje. Skratka — mali »robot« ima 20 kombinacij — 20 specialnih dodatkov, ki jih montiramo zelo enostavno.

A. U.



Lepo sta se lotila posla. In veste kaj jima gre tako od rok? — Indijski rakci



Na cesti nisi sam

Urad za promet pri Skupščini mesta Ljubljane je naslovil na naše uredništvo prispevek svojega strokovnega sodelavca **MARJANA METLJAKA** s prošnjo, da prispevek objavimo. To smo radi storili. Pri tem smo pomislili predvsem na naše voznike motornih vozil, ki so vsak trenutek izpostavljeni stoterim nevarnostim na cesti. S pričujočim člankom jih želimo povabiti k sodelovanju v akciji »Na cesti nisi sam«.

Tako kot že vrsto let prej, je bila tudi letos organizirana prometno vzgojna akcija pod geslom »Na cesti nisi sam«. Namen akcije je pravočasno in nenehno opozarjanje udeležencev v prometu na močno spremenjene vozne pogoje v jesensko zimskem času, ko normalno potekanje prometa ovira zlasti krajši dan, megla, poledica in sneg.

Vsakoletne izkušnje kažejo, da se vozniki motornih vozil zelo počasi prilagajajo spremembam pogojev vožnje na cestah. Prek letnih mesecev in še v zgodnji jeseni so namreč vremenske razmere take, da skoraj vedno dopuščajo voznikom hitrejšo vožnjo, posebno če upoštevamo suhe ceste, noči brez megle in drugo. Na prehodu v zimsko obdobje vsega ni. Zaradi krajšega dne pa so vozniki prisiljeni precej voziti v temi. Ze prvi letošnji jesenski prepotrebni dež je potrdil naše ugotovitve. Samo na ljubljanskih cestah in glavnih vpadnicah je bila cela vrsta prometnih nesreč, ki so se zgodile največ zato, ker vozniki niso prilagodili hitrost vožnje spolzki, mokri cesti. Trčenj in prevračanj je bilo še in še.

Letošnja prometno vzgojna akcija, ki jo je organizirala in jo vodi Republiška komisija za vzgojo in varnost v cestnem prometu, vsebuje v svojem programu tudi osnove programa zvezne jugoslovanske akcije, ki je usmerjena na povečano skrb voznikov motornih vozil za urejenost in vzdrževanje svetlobnih teles in pnevmatik na motornem vozilu.

Torej, glavni moto letošnje prometno vzgojne akcije »Na cesti nisi sam«, je **več pozornosti pri vožnji v jesensko zimskih pogojih in popolna tehnična urejenost motornega vozila.**

Prometno vzgojna akcija, kot že rečeno, je usmerjena v preprečevanje prometnih nesreč, zlasti pa preventivno vplivati na voznike motornih vozil, da se bodo znali obvarovati pred vrsto so-

vražnikov cestnega prometa v tem času. Vendar to ni zadeva le posameznega voznika, ampak tudi vodstev delovnih organizacij, zlasti transportnih in odgovornih ljudi v avto parkih, oziroma tistih, ki imajo na skrbi organizacijo transporta in skrbijo za tehnično urejenost motornih vozil in pa vsi varnostni tehniki.

Uspeh akcije je odvisen od širokega angažiranja že omenjenih faktorjem s širokim sodelovanjem drugih institucij, ki so zainteresirane za varnost cestnega prometa na primer avto-moto društva, podružnic združenja šoferjev in avtomehanikov, organov za notranje zadeve, posebno pa komisij za vzgojo in varnost v cestnem prometu.

Gospodarske organizacije, ki se ukvarjajo s prevozom potnikov in blaga kot tudi druge organizacije, ki opravljajo prevoz za lastne potrebe, lahko zelo uspešno sodelujejo v akciji. V ta namen naj poskrbijo:



Ne pozabite nas, ko zapade sneg!



Pozimi je na cesti še več pasti

— da bodo vsi vozniki v organizaciji ali podjetju seznanjeni z namenom izvajanja akcije;

— da bodo odgovorne osebe poskrbele za prilagoditev vožnje spremenjenim voznim pogojem (dež, megla, poledica, sneg) in poskrbele za to, da bodo vozila vedno tehnično v redu, zlasti kar se tiče gum, zavornega sistema, kretalnega mehanizma, luči itd.;

zijo s tehnično zanemarjenimi vozili, zaradi česar so mnogo bolj izpostavljeni nesrečam ali pa so tehnično neurejena motorna vozila neposredno vzrok takih nesreč.

Priporočamo, da odgovorne osebe v delovnih organizacijah sodelujejo z občinskimi komisijami za vzgojo in varnost v cestnem prometu, da bi na ta način uspešneje prispevali svoj delež v akciji v preprečevanju in zmanjšanju že tako preveč pogostih prometnih nesreč in njih posledic.

Akcija bo »uradno« zaključena



Zimsko veselje

31. 1. 1972. leta. Vendar organizator, to je republiška komisija za vzgojo in varnost v cestnem prometu priporoča, da se s to prometno vzgojno aktivnostjo nadaljuje vse dotlej, dokler bodo vremenske razmere take, da bodo otežkočale in ogrožale cestni promet.

Ni potrebno prebrati

Iz številke v številko prosimo in moledujemo — dopišujte, poročajte, opozarjajte na vse, kar pomembnega doživite in ustvarite v enotah.

Vedno znova dopovedujemo, da je časopis glasilo delovne skupnosti in bi moral zrealiti vso pestrost življenja in dela enot ter celotnega kolektiva.

Videti pa je, da vas vse naše prošnje in moledovanja ne ganejo, ne premaknejo, ne odpro ust. Vztrajno molčite dalje (oprostite, ne vsi!).

Zato vnovič prosimo, v imenu uredniškega odbora, pomagajte nam soustvariti časopis, ki bo odražal delo in življenje vsega kolektiva.

In še to: pred dnevi so me prodajalke v neki trgovini nejeverno pogledale, da izdajamo časopis Mercator. Do njih še ni prišel. Prosim, ne tako. Če vam vsebina časopisa ni všeč, če se vam zdi pomanjkljiva, če mislite, da ne izpolnjuje vseh dogovorjenih obveznosti in nalog, povejte! Nikar pa ne zadržujte časopisa po pisarnah in ne prikrajšajte članov kolektiva za svoje glasilo.

Če ste te vrstice prebrali, želimo, da bi vam segle do živega.

— da planirajo vožnjo s tovornjaki v tem letnem času tako, da ne bi po nepotrebnem obremenjevali prometa in ustvarjali na cesti takšne situacije, ki bi terjale celo najhujše prometne nesreče in nepotrebne zastoje prometa.

Delovne organizacije, ki zaposljujejo večje število ljudi, naj prek varnostne službe opozarjajo na povečano nevarnost prometnih nesreč na poti na delo in z dela. Zlasti naj:

— opozarjajo udeležence v prometu na potrebno previdnost na cesti glede na izredno neugodne prometne pogoje (hoja in prečkavanje ceste, vožnja s kolesi, mopedi in motornimi vozili);

— opozarjajo voznike motornih vozil na tehnično urejenost vozil in še posebej na potrebno zimsko opremo.

V akciji aktivno sodeluje tudi operativna služba prometne milice, ki kontrolira, opozarja in ukrepa nasproti voznikom, ki vo-

S potepa po Mercatorjevih bifejih

Moj drugi sprehod po Mercatorjevih bifejih se je tudi tokrat začel v Ljubljani. Z beležnico, polno zanimivih podatkov, sem se vračal iz Zavoda za transfuzijo krvi. Peš sem jo mahal proti mestu in ker je bilo precej hladno, sem med potjo zavil na »nekaj močnega« v bife PE Špecerija v Prisojni ulici. In tedaj sem ta čas izkoristil za kratek pogovor s prijaznimi natakarcami Ančko in Štefko.

»PREMAMIL ME JE PRIJETEN VONJ«

»Z obiskom v našem bifeju smo kar zadovoljni. Naš bife je odprt šele od pomladi in kljub temu, da je v bližnji okolici precej gostinskih lokalov, dobro posluje. Največ obiskovalcev je vsekakor dopoldne, v času malice. Razen »pasulja«, ričeta in nekaterih drugih enolončnic, je pri nas na voljo vsak dan še več vrst drugih toplih jedi. Pa tudi po želji gosta kaj pripravimo. Precej ljudi se pri nas stalno hrani, največ delavci in uslužbenci iz bližnjih podjetij. Veste, vsak bi rad za malo denarja, dobro jedel. Mislim, da so cene pri nas kar solidne in so tako tople malice dostopne vsakomur. »Pasulj«, ričet ali joto lahko dobiš že za dva dinarja, sicer pa se cene ostalih jedil sučejo okoli pet dinarjev. Precej imamo tudi takih strank, ki topla jedila kupujejo za domov.«

Premamil me je prijeten vonj, ki je prihajal iz kuhinje, zato sem za hip stopil tja. Kuharici sta ravno takrat pripravljali sarmo, omako, »matevža« in druga jedila, kajti kazalec na uri se je pomikal k času malice.

Stopil sem nazaj v bife in povprašal še to, kaj gostje najraje pijejo. Točajka Štefka je dejala: »Piva, vina, sadnih sokov in oranžade največ steče po grlu naših gostov. Šele nato pridejo žgane pijače. Največ segajo po konjaku, vinjaku in pelinkovcu. Druge žgane pijače gredo pri nas bolj slabo v promet. Naj vam povem tudi to, da so sobote precej drugačne od ostalih dni v tednu. Mnogo ljudi je ob sobotah prostih in to se pozna tudi pri obisku našega bifeja. Hrane gre precej manj kot ostale dni v tednu. Tako pade promet tudi za sto starih ti-sočakov. Zdaj, ko prihaja zima, gre v promet tudi manj piva, oranžade in tonica. Kave pa stočimo precej več.«

Medtem, ko smo se pogovarjali, so gostje prihajali in odhajali. Dobil sem občutek, da so vsi zadovoljni. Lokal je majhen, miz in stolov ni. Morda se prav zaradi tega posamezniki ne zadržujejo predolgo in zaradi tega strežno osebje tudi nima problemov z gosti.

VES ČAS JE BILO POLNO GOSTOV

Iz Ljubljane sem se nato napotil v Trzin, kjer je pred kratkim PE Emona poleg prodajalne odprla nov bife. Lokal je prijeten in lepo urejen. Ves čas je bilo polno gostov, tako da sem le s težavo dobil nekaj odgovorov, ki sem jih zastavil simpatični točajki Maci. Povedala je, da je v bifeju vedno živahno, vedno polno. Kljub temu, da bife posluje šele kratko dobo, je marsikomu postal nepogrešljiv lokal. Tu res lahko gostje dobe najrazličnejša jedila, zraven pa popijejo kar žele. Največ stočijo vinjaka »Slovin« in »Res«, pa tudi konjak in pelinkovec sta priljubljena med gosti. Vino, pivo, razni sokovi, Tonic water in Deit pa gostje najraje pijejo. Kljub temu do sedaj z vinjenimi gosti še ni bilo problemov in do preprirov ne pride.

Kljub temu, da je Maca doslej svoje delo opravljala v prodajalni poleg bifeja, ji gre delo za šankom dobro od rok. Je urna, vedno nasmejana in prijazna z gosti in sigurno tudi to vpliva na obisk. Da pa je ne bi preveč motil pri delu, sem se zapletel v pogovor s poslovodkinjo, tovarišico Ivanko Poje.

»Šele en mesec imamo odprt bife. Naj vam povem, da za začetek takega prometa nismo pričakovali. Temu smo verjetno »kri- vi« sami, saj goste postrežemo z najrazličnejšimi jedili, ki jih v ostalih bifejih ni moč dobiti.

KUHINJA IN POL

Precej problemov si sami delamo, saj si prizadevamo da so gostje zadovoljni s hrano in tako pripravimo vedno kaj novega. Veste, takoj na začetku je treba pritegniti goste, jim ponuditi nekaj takega, zaradi česar bodo še rajši prihajali k nam. Mimogrede naj povem, da imamo zelo dobro in pridno kuharico, ki se vozi k nam iz Ihana. Skupaj vedno »pogruentava« kaj novega. Tako lahko naše goste postrežemo ra-

zen običajnih enolončnic, tudi z ribami, omakami, s krvavicami itd. Po želji gostov tudi radi kaj pripravimo. Mogoče se je treba malo bolj potruditi, toda mislim, da gostu nikdar ne smemo reči NE. Palačinke, buhteljne, jabolčni zavitek, sadne kupe in precej drugih dobrot smo že pripravili za naše goste. Vidim, da radi prihajajo k nam in da so zadovoljni tako s hrano kot s postrežbo. Ja, pa tudi pritožbe so že bile. Pa ne s strani gostov. V Trzinu sta še dve gostilni in tako je prišla k nam lastnica ene gostilne ter dejala, da smo ji prevzeli precej

gostov. So že bolj zadovoljni pri mi ne zdijo visoke, saj se gibljejo od treh dinarjev navzgor. Pa kljub temu nekateri negodujejo in gredo raje k »Napredku«, kjer so cene nekoliko nižje. Sprevodniki in vozniki avtobusov (v bližini je namreč avtobusna postaja) so naši redni gostje, pa tudi delavci iz bližnjih podjetij in delavnic stalno prihajajo k nam. Mladolentniki tudi prihajajo. So solidni in najraje poklepetajo ob skodelici kave. Na splošno lahko rečem, da smo z gosti zadovoljni, saj z redkimi izjemami, do vinjenosti in preprirov ne pride.«



Po službenem opravilu na kavo Mercator v bife samopostrežbe Metlika. Sodelavci Metlike, Hrane in Standarda

nas, drugega si ne morem misliti. Tudi cene so solidne in sigurno tudi to vpliva na obisk.«

Medtem, ko sva takole klepetala, mi je kuharica prinesla na mizo ocvrte osličje in solato. In tudi kozarček pristnega kraškega terana me je čakal na mizi. Tako sem se tudi sam prepričal, da ti isti izrek »Pri Mercatorju dobite vse«, res drži.

Predno sem se poslovil, sem pristopil še k skupini delavcev iz bližnje delavnice in jih za trenutek zmotil pri kosilu. Povedali so, da so prej hodili na malice ali kosila v Domžale. Zdaj pa zahajajo semkaj. Bliže je in bolj so zadovoljni.

VEČ VRST HRANE

In ker do Domžal ni daleč, sem skočil še na kratek obisk v bife Mercatorja pri SP Domžale. Tu je bila moj sogovornik točajka Kati Kržan, ki mi je v kratkem pogovoru dejala: »Veliko prometa imamo, tako da nas je včasih za šankom kar premalo. Precej stočimo vinjaka »Slovin« in »Rubin« ter brandyja »Mercator«. Te žgane pijače pa gostje zelo radi mešajo z Oro ali Tonicom. Vina gre tudi precej, največ cvička. Vsak dan je pri nas tudi na voljo več vrst tople hrane, od enolončnic, pa tja do jedi za malo bolj zahtevne goste. Tudi po naročilu pripravljamo jedila. Mnogo tudi jemljejo domov, predvsem družine, kjer sta mati in oče oba zaposlena. Leti največkrat povprašujejo po segedinu, vampih ali juhi. Cene se Toliko za danes. Svojega kletenja po »M« bifejih še nisem kon-

čal. Morda me v prihodnjih dneh pot zanese prav k vam. Zato nasvidenje in srečno '72!

Dejan

Vrečke M ponovno na zalogi

Iz galanterijskega oddelka našega skladišča sporočajo, da imajo ponovno na zalogi reklamne PVC vrečke z ročaji. Cena vrečkam je ostala nespremenjena. Male veljajo 0,10 dinarja, velike pa 0,15 din. Vse vrečke lahko naročite pri naših potnikih, v prodajnem oddelku ali pa direktno v galanterijskem skladišču. Pakirane so v svežnjih po 200 kosov. Transportna embalaža pa je takale: velikih je v kartonu 2600, malih pa 2000.



Običajen prizor v enem izmed naših bifejev

Zakaj samo nogomet?

Hotel sem napisati članek o športnem življenju našega kolektiva, ki je zelo številen in sem zato pričakoval, da je tudi športno življenje v njem razgibano. Nemalo pa sem se razočaral, ko sem spoznal, da razen sindikalnega nogometnega moštva, drugih ekip praktično nimamo. So sicer primeri, ko so posamezni člani našega kolektiva aktivni v raznih drugih društvih, tudi športnih, vendar je škoda, da ne nastopajo za barve našega podjetja. In kdo je kriv za takšno stanje? Zakaj je



Tehnični vodja našega sindikalnega moštva, tovariš JOŽE ČUDEN, s pokali za tri osvojena prvenstva v sindikalni nogometni ligi

sindikalno nogometno moštvo tako uspešno, v drugih panogah pa nimamo svojih predstavnikov?

O tem in še drugih rečeh sem se pogovarjal z tovarišem Jožem Čudnom, ki je že štiri leta vodja našega sindikalnega moštva.

»Žalostno je, da se naši sodelavci ne udeležujejo tudi v drugih športnih panogah. Verjetno je vzrok ta, da ni nekoga, ki bi pri ljudeh spodbudil zanimanje za določeno vrsto športa, da bi dal iniciativo. Naprej bi šlo lažje, nekako samo po sebi. Tudi z nogo-

metom je bilo tako,« mi je začel pripovedovati Jože.

Tovariš Jože Čuden je zaposlen v živilskem skladišču kot skladiščnik za sprejem in izdajo blaga. Pri Mercatorju je že osem let in je s svojim delom zadovoljen. Sodelavci ga poznajo kot zelo pridnega delavca in skromnega človeka, njegov konjiček pa je nogomet.

»Tudi sam sem ga igral, v mlajših letih. Poškodba noge pa me je prisilila, da sem prenehal aktivno igrati. Kljub temu pa se nogometu nisem odpovedal. Opravi sem trenerski izpit tako, da sem sedaj trener mladinskega moštva NK Mercator,« je nadaljeval najin pogovor.

Težko sem vlekel besede iz njega, ker nerad govori o sebi. Čisto drugačen pa je, ko spregovori o svojem moštvu.

»V sindikalno ligo smo se vključili že ob njeni ustanovitvi, točneje pred štirimi leti. Pri tem smo dobili popolno podporo naše sindikalne organizacije. V začetku so v našem moštvu igrali zaposleni samo v skladišču, kmalu pa smo v moštvo vključili tudi fante iz drugih naših poslovnih enot, Hladilnice, Investe, TMI itd. Vsi igralci so redno prihajali na tekme, nikdar nismo bili v položaju, da ne bi mogli sestaviti moštva, kar se je drugim že dogajalo.«

»Kakšne rezultate pa ste dosegli v tekmovalstvu?« me je zanimalo.

»V tekmovalstvu smo se vključili zaradi rekreacije, rezultati niso bili važni. Ob popolni angažiranosti vseh igralcev pa so se pojavili tudi uspehi. Že v prvi tekmovalni sezoni smo postali prvaki. In letos smo dobili že tretji pokal, ki ga vsako leto izroči Nogometna podzveza sindikalnemu prvaku. To je seveda lep uspeh.«

»S katerimi igralci ste najbolj zadovoljni?«

»Ne bi rad hvalil posameznikov, ker so se vsi trudili. Vsak je dal od sebe, kolikor je mogel in znal. Posebno pa sem vesel, da nismo imeli nobenega igralca izključenega. Zame je to najbolj pomembno, saj je tudi smisel tekmovalstva, medsebojno spoznavanje ljudi, ne pa uspeh za vsako ceno.«

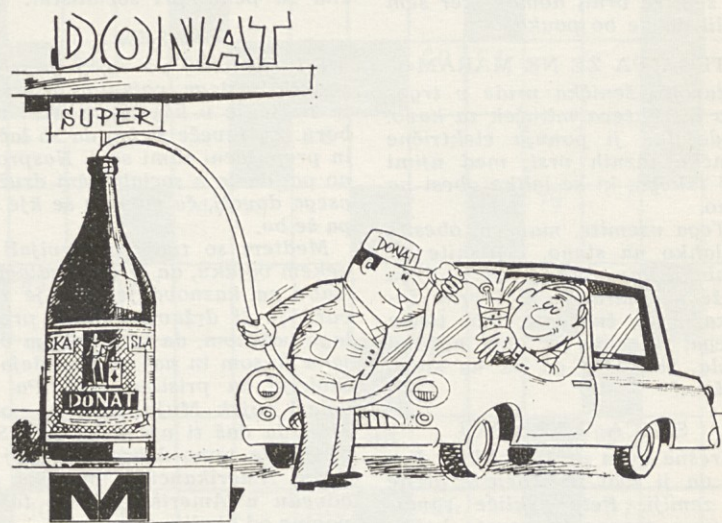
Na koncu najinega pogovora sem ga vprašal o načrtih sindikalnega moštva.

»Tudi prihodnje leto bomo resni kandidati za prvaka sindikalne li-

ge. Želeli bi v tekmovalstvo vključiti še eno moštvo, ker imamo veliko članov našega kolektiva, ki bi radi nastopali. Žal pa to ni odvisno od nas, temveč od Nogometne podzveze, ki je organizator tega tekmovalstva. Kljub temu sem vesel, ko vidim, koliko naših sodelavcev se po napornem delu želi še rekreirati. In ravno zato je škoda, da nimamo še več športnih sekcij, v katere bi se le-ti

vključili,« je na koncu dodal tovariš Čuden.

Prav ima. V današnjem času se delovni človek premalo briga za svojo rekreacijo. Vsi pa vemo, kako koristno je za človeški organizem gibanje v naravi. Ni potrebno, da igramo vsi nogomet, tudi odbojka je primerno razvedrilo, lahko bi priredili izlete v naravo, različna prijateljska srečanja med našimi poslovnimi enotami ipd. Do danes ni bil v tej smeri narejen noben korak. Mogoče čakamo nekoga, ki bi začel, tako kot je tovariš Čuden začel z nogometom. N.M.



Vsak dan v avtu, lena prebava, slabo počutje — zdravilo za to: vsak dan DONAT. Dobite ga v vseh prodajalnah Mercator.



Še ena, čeprav zapoznala fotografija z Anuge



Predstavniki nogometne podzveze, tovariš Jakob Goli, izroča pokal za prvo mesto v sindikalni nogometni ligi kapetanu našega moštva tovarišu Petru Pušlarju

IZID ŽREBANJA »MERCATORJEVE MARKACIJE«, ŠT. 3

Pravilni smiselni odgovor je:

1. v Ljubljani
2. pred lokalom mesnice TMI, na živilskem trgu.

Komisija za žrebanje, ki so jo na predlog uredniškega odbora sestavljali: Vera Aljančič, pravnica - predsednica; Kancijan Hvastija, analitik II in Nada Lombardo, saldokontistka — člana komisije, je prejela za žreb 27 pravih odgovorov in med njimi izžrebala po vrstnem redu naslednje nagrajence:

1. Dragica Derglin, Gortanova 2, Ljubljana — 80 din
2. Ksenija Sever, Pestotnikova 3, Ljubljana — 50 din
3. Vera Virant, Srinska 32, Litija — 30 din.

Nepravilna sta bila dva odgovora.

Nagrajencem iskreno čestitamo, nagrade pa vam bomo poslali po pošti.

Smeh ni greh

»SEM MISLIL, DA NE BO POUKA«

Janezek je dvakrat izostal od pouka in ko pride v šolo, ga tovarišica vpraša: »Zakaj te ni bilo dva dni k pouku?« Janezek: »Mamica mi je oprala hlačke in ker imam samo ene, nisem mogel od doma.« Tovarišica, dobra duša, mu izostanek opraviči. Naslednji teden Janezek zopet izostane. Tovarišica ga ponovno zaslišuje, zakaj ga ni bilo. Janezek pa:

»Saj sem šel k pouku, pa sem videl, da sušite hlačke na balkonu, sem se vrnil domov, ker sem mislil da ne bo pouka.«

»TEGA PA ŽE NE MARAM«

Starejša ženička pride v trgovino in zahteva mlinček za kavo. Prodajalka ji ponuja električne mlinčke raznih vrst, med njimi tudi takega, ki se lahko obesi na steno.

»Tega vzemite, mam'ca, obesite ga lahko na steno, pritisnite na gumb in kava bo zmlata.« »Tega pa že ne maram,« jo zavrne ženička, »vse življenje sem imela takega, da sem ga med nogami vrtela, zdaj naj ga pa na steno obešam?«

SREČA V NESREČI

Grešna duša pride pred sv. Petra, da ji sodi za storjene grehe na zemlji. Peter skliče samoupravne organe in poroto božjo, da sodijo grešni duši. Dvajset let v pekel, se glasi obsodba. Nato se odprejo peklenska vrata in duša zagleda dva pekla. Prvi je bil socialističen, drugi pa od kapitalistov. Pri socialističnem je stala dolga kolona grešnih duš in čakala na vstop. Pri kapitalističnem peklu pa ni bilo nikogar. V obeh peklih pa so mučili duše na isti način. Pekli in žgali so jih na vse načine in polivali z ledeno mrzlo vodo. Kurili pa so z vsemi sredstvi: na nafto, plin, premog, koks, elektriko, mazut in na drva.

Pa je bila duša radovedna in pobara samega gospoda Luciferja

zakaj je tak naval pred socialističnim peklom, pri kapitalistih pa ni nikogar. Seveda je bil Lucifer duši takoj na uslugo in ji zadevo razložil: »Veš grešna duša, to je tako. V kapitalističnem peklu stalno vse peči gorijo, na mazut, na plin, na koks, na premog, na nafto, na elektriko, na drva, pa tudi vode jim nikdar ne zmanjka. V socialističnem peklu pa tega največkrat zmanjka in tako se grešne duše rešijo od časa do časa večnega trpljenja.«

Seveda se je tudi ta duša odločila za pekel pri socialistih.

KAZEN

Bilo je takoj po vojni in mlad vodnik razlaga vojakom, kakšno je življenje v kapitalističnem taboru. Za reveže slabo, da so lačni in prepuščeni sami sebi. Nasprotno pa, da je v socialistični družbi vsega dovolj, če mogoče še kje ni pa še bo.

Medtem so tudi razpravljali o nekem vojaku, da bi ga predlagali štabu za kaznovanje, ker je rovaril proti državi. Vodnik predlaga vojakom, da bi dali tega vojaka Rusom in naj ga odvedejo v Sibirijo na prisilno delo. Pa se oglasi vojak Mujo: »Nemoj vodniče, da daš ti njega tamo u Sibirijo, da tamo dobro živi. Daj ti njega Amerikancima in neka ga odvedu u Ameriku, pa da tamo pogine od gladi.«

ČE KRI SMRDI, POTEM...

Bilo je med vojno, ko so se po naši domovini dnevno odvijale borbe. Nekega dne je neki borec — kmečki fant — prišel v hud

Za današnjo številko nam je letos prvič uspelo zbrati nekaj šal. Vemo, vsi ste jih pogrešali. Tudi v uredništvu smo bili nezadovoljni z izključno resno vsebino časopisa.

Morda bo poslej drugače, če nam boste pri tem pomagali. Šale, ki jih pripovedujete med odmori, povejte vsem. Napišite jih, pa tudi kakšno anekdoto iz vsakdanjega dela in življenja. Dogovorjeno? Le opogumite se in zagrabite za svinčnik.

bojni metež, kakršnega še ni doživel. V smrtnem strahu vpraša svojega starešino: »Tovariš komandir, ali kri smrdi?« »Zakaj to vprašaš?« se zanima komandir. »Če kri smrdi, potem sem ranjen,« pove fant.

LUNA ALI MESEC?

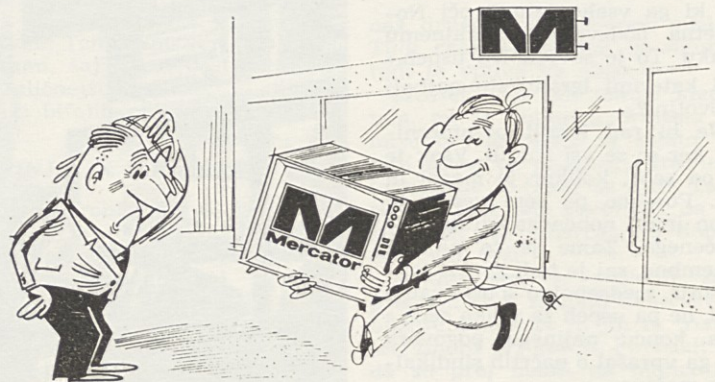
Pa še ena iz litijskega konca:

V Litiji je živel predilniški upokojenec, ki se je pisal Adler. Bil je sicer zelo redkobeseden, vendar pa nikomur ni ostal dolžan, če se je hotel kdo iz njega ponorčevati ali se z njim pošaliti.

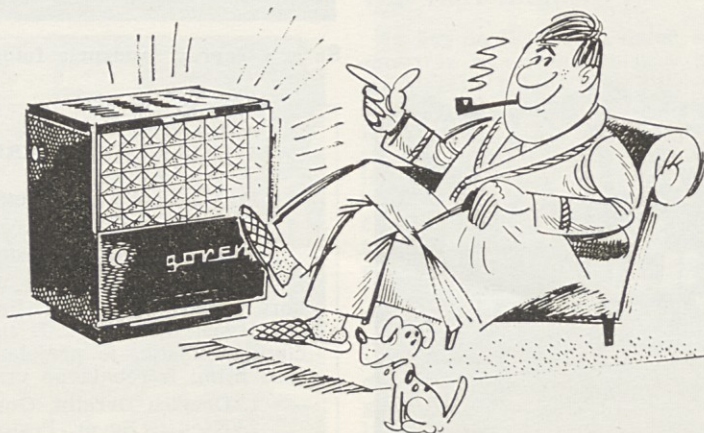
Nekega večera je šel po parku in srečal gručo fantov, ki so ga hoteli malo podražiti. Bila je polna luna in ga je eden od fantov nagovoril: »Stric Adler, povejte, ali je to luna ali mesec?« Možakar se zazre v zrak, nato v fanta, pa pravi:

»Tega pa vam ne bi vedel povedati, ker nisem domačin.«

Za vas zapisal
Tone Rappl



Vse mesto je obredel Janez naš, ker še ni vedel, da vse kar k domu sliši, zdaj dobiš v eni hiši — pri MERCATOR.



V času, ko sonce ne greje, praktičen kupec peči se smeje. Naj vas zima ne skrbi, MERCATOR ima vse peči.

Avtor: Marjan Bregar
Anča U. Ambrožič

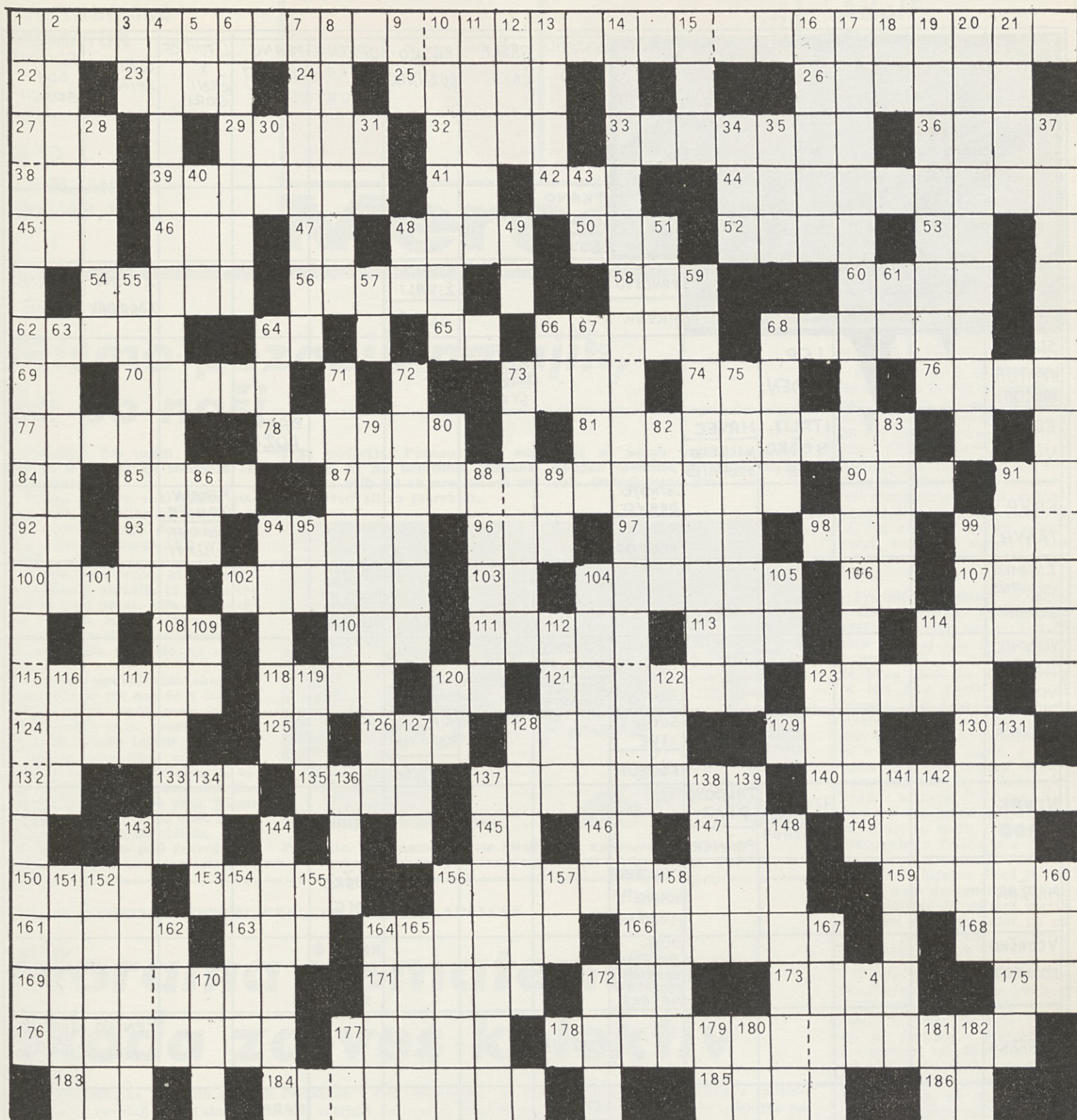
Križanka — poslovne enote Mercatorja

NAVPIČNO: 1. novoletna čestitka Mercatorja, 2. lak, 3. ekonomska enota, 4. PE Mercator in kraj, 5. kemični znak za radij, 6. PE Mercator, 7. kraj, kjer je odprl Mercator lepo novo samopostrežno in tehnično trgovino, 8. pripadnica italškega naroda, 9. arabski žrebec, 10. štajerska metropola, 11. PE Mercator, 12. huda bolezen, 13. naš otok, sosed Krka, 14. predelovalnica PE Mercator, 15. oznaka za Čile, 16. hajduk, 17. največja stavba Mercatorja v gradnji, 18. oznaka Ljubljane, 19. hrana, 20. pomilostitev, 21. zlahten plin, 28. PE Mercator, 30. glej 48. navpično, 31. nedeljiva soglasnika, 34. neumen, 35. tekstilna tovarna v Kranju — kratica, 37. PE Mercator in kraj, 40. srbskohrvaško »vojna«, 43. oznaka Pule, 48. pritok Kame v Rusiji, 49. oznaka Reke, 51. ptič severnih morij, 55. večni popotnik, 57. nogometni klub, 59. majhni uradi, 61. prislov, ki izraža dodajanje, 63. kraj med Litijo in Sentjakobom, kjer ima Mercator trgovino, 64. glas, 66. znak za stroncij, 67. kraj pri Slov. Konjicah, 68. ruska reka, ki se izliva v Laptevsko morje, 71. PE Mercator, 72. PE Mercator, 73. majhna cerkvena, 75. pripadnik naroda sosedne države, 79. PE Mercator, 80. osebni zaimek, 82. gajčen, 83. ime Hačaturjana, 86. oslovski glas, 88. slaba juha, 89. bivši naziv za industrijo v Nišu, 91. rt v Severni Irski, 94. majhna ladja, 95. okrajšava za opombo, 99. PE Mercator, 101. zasadič, 104. solunski borci, 105. glej 9. navpično, 109. znak za Koprivnico, 112. vijoličasta barva, 114. okrajšava za gospod (angl.), 116. dvojica, 117. oznaka Valjeva, 119. pregovor, 120. znak za radon, 122. egipčansko božanstvo — daljša oblika, 123. reka v Romuniji, 127. letovišče pri Opatiji, 128. izdelani na statvah, 131. PE Mercator za projektiranje, 134. ime Finicija, 136. staro orožje, 137. delavci na solinah, 138. mali rt, 139. okrajšano deciliter, 141. reka v Makedoniji, 142. figura pri četverki, 143. važen del avtomobila, 144. kraj na Primorskem (cement), 148. samec domače živali, 151. žival severnih morij, 152. britanski politik, 154. velika rešeta, 155. dva samoglasnika, 156. jedadče, 157. pritrilnica, 158. spodnja okončina, 160. sukanec, 162. veznik, 164. dalmatinsko moško ime, 165. plevel, 167. razprave, 170. grška črka, 172. moški pevski glas, 174. televizija, 177. Riko Debenjak, 179. znak na avtotablicah, ki ga imajo tujci pri nas za časno registrirano vozila, 180. predlog, 181. osebni zaimek, 182. oznaka Pančeva.

VODORAVNO: 1. veletrgovina v Ljubljani na Aškerčevi 3, 22. simbol za američji, 23. državna blagajna, 24. oznaka za Egipt, 25. alpska dolina pod Jalovcem, 26. hrvaško podjetje za predelavo mesa, 27. nizka gozdna mehka rastlina, 29. moško ime, 32. gornje okončine, 33. PE Mercator, 36. otep, 38. hrastov plod, 39. uganaka — prerokovanje, 41. veznik, 42. znano kopališče v Belgiji, 44. obdarjena — bogata, 45. žensko ime, 46. velika reka v Italiji, 47. nogometni klub, 48. reka v Srbiji, 50. merilec časa, 52. moško ime, 53. varnostni svet, 54. znamka proizvodov tovarne Ilirija, 56. moško ime, 58. neznani leteti predmet, 60. zašit, 62. država Združenih držav Amerike, 64. osebni zaimek, 65. kvartaški izraz, 66. na-

Glasilo delovne skupnosti veletrgovine »Mercator«, Ljubljana, Aškerčeva 3 — Izdaja centralni delavski svet veletrgovine »Mercator« — Izhaja enkrat mesečno — Ureja uredniški odbor: Edo Božič, Danilo Domajnko, Branke Gorjup, Kancijan Hvastija, Nada Lombardo, Marjan Pogačnik, Jože Renner, Janez Rozman, Mirko Rupelj, Stane Vrhovec, Ivanka Vrhovec — Glavni urednik: Marjan Pogačnik — Odgovorna urednica: Ivanka Vrhovec — Tehnični urednik: Danilo Domajnko (Delavska enotnost) — Tiska: tiskarna »Toneta Tomšiča«, Ljubljana

KRIŽANKA — POSLOVNE ENOTE MERCATOR



SESTAVIL — RAPPL

— an

rodno zabavni ansambel domačih viž, 68. narejeni iz lanu, 69. vojni odsek, 70. italijanski aperitiv, 73. kovina, 74. znamka motornega olja, 76. pogani, 77. propelerji, 78. svojilni zaimek, 81. damski salon, 84. Stane Sever, 85. zamašek, 87. kraj in poslovna enota Mercator, 90. nadav, 91. hektar, 92. Edvard Kardelj, 93. znamke gospodinskih strojev, 94. ni zdrav, 96. skandinavski drobiž, 97. deveti ton, 98. grobo sukno, 99. skupek las — slame, 100. moško ime, 102. vrsta lijev v analitski kemiji, 103. oznaka za Libanon, 104. sipek prod — običajno ob obalah, 106.

ime črke, 107. pregrinjalo, 108. oznaka Čakovca, 110. del naslova podjetja Pomurke, 111. slovenski filmski igralec (Miha), 113. čistilno sredstvo, 114. kosilo, 115. priimek treh slovenskih skladateljev, 118. hrvatski narodni heroj (Josip), 120. egipčansko božanstvo, 121. pripadnik ilirskega naroda, 123. črv, 124. naplačilo, 125. agrokombinat Emona, 126. rang, 128. spolzka snov, 129. socialistična ljudska republika, 130. elektroindustrija, 132. dva soglasnika, 133. hrvaško »ker«, 135. gora, kamor so jezdile coprnice, 137. PE Mercator, 140. gostilna, kantina, 143. zelenjava,

145. angleško — vse v redu, 146. oznak Celje, 147. katran, 149. tretji sklon, 150. industrijska poslovna enota Mercator, 153. zob pod očesom, 156. PE Mercator, 159. debel, 161. drobovje, 163. odmev, 164. slovenska boginja smrti, 166. hišice, 168. igralne karte, 169. del čestitke pod 1. navpično, 171. mesto na jugu japonskega otoka Honchu, 172. mitološko bitje, 173. reka v severozahodni Rusiji, 175. Tedenska tribuna, 176. osvetlitev, 177. gora v Srbiji, 178. PE Mercator (kavarna), 183. hrvaško podjetje za predelavo nafte, 184. OE Mercator, 185. ulj, 186. predlog.

Nagradni križanki

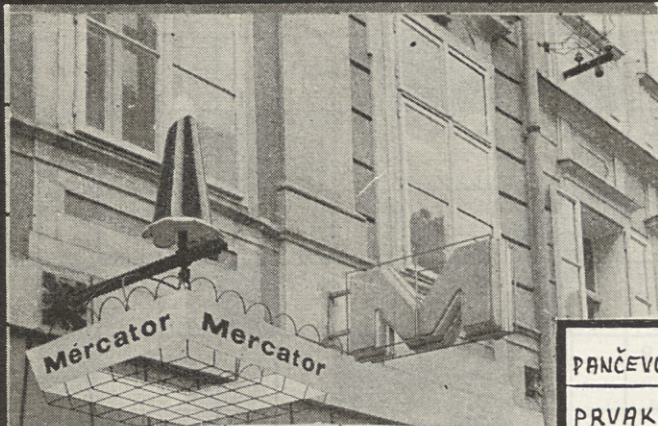
Rešitev obeh križank pošljite na naslov: Veletrgovina Mercator, glasilo »Mercator«, Aškerčeva 3, 61000 Ljubljana do 8. januarja. Ne pozabite napisati svojega naslova. Iz pravih rešitev bomo izžrebali tri nagrajence.

Nagrade:

prva: 400 din
druga: 200 din
tretja: 100 din

Izid žrebanja in rešitve križank, bomo objavili v naslednji številki »Mercatorja«.

SLIKOVNA KRIŽANKA



SESTAVIL: NIKO		GRŠKA ČRKA	RAJKO- KORITNIK	OPERNA PEVKA, MARIA	FRANC. PISATELJ CLAUDE	LETOVIŠČE V ČRNI GORI	OSEBN ZAJMEK	EGIPČANSKI BOG SONCA
		TKANO BLAGO						
		BOJEČ						
PANČEVO			KRALJ ŽIVALI				ŽIVINO- ZDRAVNIK	VETRNI JOPIČ
PRVAK			DURI					
SLIKA: HVASTIJA KANCIJAN		LEP, ČEDEN		REKA V CSSR DROBILNI STROJ				
ELDA VILER		ITALIJ. MOŠKO IME	MAVEC NORDIJSKO BOŽANSTVO			BARVA KOŽE ŠOTORITI		
SUHA TRAVA			LISTNATO DREVO NEMŠKI PREDLOG				KAZALNI ZAJMEK KOLONA V PUŠČAVI	
ZNAMKA KOZMETIČN. SREDSTEV				GORA V ŠVICI		ANGLEŠKA MERA ZA POVRŠINO KALČUN		
VLADIMIR ILTIČ ULTANOV				ŽENSKO IME ČEVČARSKO ORODJE				
ŽUPANČIČ			ŠUDIC IVE FOSFOR		RIMSKA POKRATINA INTRIGA			
NOVAK RADO		IZDAJA, NAKLADA	TALISKOVO PIVO POLMER			ZGODEN		NATRIJ
MADŽAR			LJUBLJANSKA NOGOMETNA PODZVEŽA			MOŠKO IME		
VOJAŠKA FORMACIJA			RENIT	OLJE, ANGLEŠKO VZDEVEK BOGTHETJEVE MATERE		NAŠA REKA GL. NESTO ZAR		
ZAPREKA					ZLATNIK		ŽENSKO POKRIVALO	GLAVNO NESTO JORDANA
VISOKA ŠOLA					OČE KONICA		NADAV OSVEŽILNA PIJAČA	
NEKI, NEKATERI			ACO OBRADOVIČ ZNAMKA TOVORNAKOV		OCET OSEBNI ZAJMEK		PANET AVT. OZNAKA SPLITA	
REKA NA PORTU- GALSKEM				STAREŠINA VOKAL				
KISIK		ZNANI IZDELAVALCI VIOLIN IZ ITALIJE				NERA ZA BENCIN		

