

Še na mnoga leta,  
tovariš Tito,  
zdrav, na čelu  
jugoslovanskih  
narodov!

## Ob dnevu mladosti

Mladi imajo svoj dan v letu. Dan mladosti je to. Praznujemo ga skupaj s tovarišem Titom, ki je vedno bil eden naših najzvestejših prijateljev. Ko se že ravno vse bolj približujemo temu dnevu, sem sklenila, da napišem kaj več o naših mladih.

Spraševala sem jih. In kdo bi mi bolj sproščeno in naravnost odgovarjal kot ravno oni, saj je mlad človek vedno bil odkrit in zaupljiv.

In kaj jim pomeni mladost? To-liko odgovorov sem dobila, a najbolj všeč mi je bil ta, da je mladost bogastvo, zakladnica, iz katere črpaš moč, znanje in ljubezen. Tudi tista že stara resnica o mladosti, da je norost in tako naprej, drži. Je že tako, ko si mlad, si razigran, včasih kar preveč, toda le kdo bi to obsojal, saj je vsakdo enkrat bil mlad.

### Pustimo izjeme, mi smo zdrava mladina

»Veš, moti me, ker nas nekateri vse skupaj dajejo v isti koš. Tiste, ki jemljejo življenje resno in vemo, da si z delom in zdravimi ambicijami ustvarjamo jutrišnji dan, in tiste, ki jim ni do dela, ki žive brez ciljev in je njihovo življenjsko načelo tako daleč od našega.«

Takole je pripovedoval eden izmed mladincev našega kolektiva. Oglasili so se še drugi.

»Tudi po obleki in frizuri nas ne bi smeli soditi. Mladi smo radi moderni, navdušujemo se za novosti, ki so včasih resda nenavadne. Pustimo zopet izjeme, tiste z umazanimi dolgimi lasmi in v nemogočih oblekah.«

Se nekaj besed na račun moderne glasbe in povedano je bilo, kaj jih moti.

Sicer pa so bili moji prijatelji tako dostojno počesani in oblečeni in njihov pogled na življenje tako pameten, da lahko kolektiv od njih pričakuje zelo mnogo.

Tudi pripadnosti Mercatorju niso skrili. Mercator jim ne pomeni zgolj podjetje, kjer so zaposleni, ali kjer se učijo, pomeni jim mnogo več. Čutijo, da mu pripadajo, ker tudi s svojim delom ustvarjajo silo, ki ga poganja naprej, novim uspehom naproti.

### Spoznajmo naše mlade

Kako gledajo na življenje, kakšen je njihov odnos do dela, službe, do starejših, kaj počno po službi ali šoli in še kaj vam bodo pripovedovali.

**Metka Galjot, 17 let, učenka 3. letnika šole za prodajalce, učenka pri PE Rožnik**

Pred menoj je trenutek, ko bom »zares« prišla hoditi v službo. To mi pomeni prvi vstop v življenje. Lažje si bom kovala načrte za prihodnost, ker bom samostojna in to mi pomeni veliko. Odločala se bom za nadaljnje izobraževanje, ker menim, da sedaj, ko sem mlada, lahko izkoristim čas za to.

Za sedanjí poklic se nisem odločila sama. Moja želja je bila drugačna, a so ji nasprotovali starši. Ne, nisem nesrečna v tem poklicu, nasprotno želim nadaljevati šolanje v tej smeri. Tudi to si želim, da bi ostala pri Mercatorju. Nadaljevanje na 2. strani

## Kaj mi pomeni Tito

Kaj mi pomeni Tito? Pomeni mi toliko kot moji najbližji, torej veliko. Všeč mi je, ker je velik zaveznik mladine, ker se zavzema za mir in pravico.

(Metka Galjot, 17 let, učenka 3. letnika šole za prodajalce, učenka pri PE Rožnik)

Tita spoštujem in ga poznam kot neutrudnega borca za mir in nevrščenost. Je vzor nas mladih.

(Miro Hvala, 20, let, prvi letnik srednje komercialne šole)

Tito je zame človek, ki je vodil svoje ljudstvo v boju, da danes lahko uživamo boljše in lepše življenje. Je enkratna osebnost.

(Majda Velkavrh, 17 let, učenka 3. letnika šole za prodajalce, PE Hrana)

V Titu vidim velikega prijatelja mladine in miru in sožitja med narodi.

(Miroslav Kralj, 16 let, učenec I. letnika šole za prodajalce, Detail, Idrija)



Tito med mladimi

# Ob dnevu mladosti

Nadaljevanje s 1. strani

torju, v katerega imam veliko zaupanje.

Kaj je zame lepo, vprašuješ? Zame je lepa glasba, dobre knjige, narava, posebno morje. Res je, romantična sem.

V prostem času se posvečam učenju, poslušanju glasbe, prebiranju knjig. Rada berem slovenske pisatelje, predvsem Tavčarja, za katerega bi lahko rekla, da mi je vzornik. Tudi sama rada priprem za pero in kaj napišem. O čem najraje pišem? Dogodki iz vojne in opisovanje narave sta moji temi.

Kaj mi pomeni Tito? Pomeni mi toliko kot moji najbližji, torej veliko. Všeč mi je, ker je velik zaveznik mladine, ker se zavzema za mir in pravico.

Dobra lastnost nas mladih je, da ljubimo svojo domovino, kar zgovorno kažejo mladinske akcije kot so brigade, razni pohodi po partizanskih poteh, proslave itd.



Metka Galjot

Družbi hočem dati vse, kar od mladega človeka pričakuje: vestno delo, zavednost, da sem Slovenka oziroma državljanka SFRJ, postati hočem nekoč dobra mati. Od družbe pa pričakujem, da bo spoštovala vse to in da ne bo postala materialistična, da bodo človeka cenili po delu in znanju in ne po denarju.

**Miro Hvala, 20 let**

V Ljubljano sem prišel iz Kočevja. Zakaj? Odločil sem se nadaljevati šolo. Rad bi se izpopolnil v poklicu, ker se zavedam, da na nas mladih sloni bodočnost. Hodim v prvi letnik srednje komercialne šole. Že sedaj mislim na to, da bi potem nadaljeval še na višji, če bi mi podjetje pri tem pomagalo, na primer s štipendijo.

Starši so sprva bili proti, da grem v Ljubljano. Menili so, da bi si ustvaril boljše življenje in imel več denarja, če bi ostal doma. To je že res, da porabim dosti denarja za šolo, hrano in stanovanje tu v Ljubljani, toda vem, da bo ta trud nekoč poplačan. Človek mora misliti na prihodnost, ne samo na sedanost.

Življenjsko načelo vsakega mladega mora biti, da teži za čimvečjo izpopolnitvijo v poklicu, da ima nek cilj pred seboj, za katerega dela in živi.

Delam zato, da se preživim, da si omogočim nadaljnje šolanje. Tako bom prišel do lažjega življenja, kot so ga imeli moji starši. Doma sem iz skromne družine in se tako tembolj zavedam svo-

jega dela. Ponosen sem, da delam v takem podjetju, kot je Mercator.

Današnja mladina ni slaba, samo starejši mnogokrat ne vidijo sposobnosti mladih, ne zaupajo v njih. Res pa je, da premalo pokažemo, bolj bi morali biti vztrajni pri delu. Lahko rečem, da smo mladi dokaj aktivni, bolj pasivni smo le v politiki in samoupravljanju. Starejši so premalo storili in mladih niso zadosti uvajali v samoupravni proces in jih navduševali za politično delo.

Tita spoštujem in ga poznam kot neutrudnega borca za mir in neuvršenost. Je vzor nas mladih.



Miro Hvala

Vsakdo ima nekaj, kar ga priteguje. Mene osebno glasba, ob kateri se čutim bolj sproščene. Katera glasba? Beat, zaradi živahnega ritma, pa seveda domača glasba. V prostem času, ki ga imam sicer zelo malo, se ukvarjam še z atletiko, pravzaprav s tekom na kratke proge.

Mladost je gotovo najlepši čas, ker si mlad, poln življenja, poln načrtov, ker tedaj začneš spoznavati življenje.

**Majda Velkavrh, 17 let, učenka 3. letnika šole za prodajalce, PE Hrana**

Teško pričakujem dan, ko bom stopila v trgovino kot pomočnica. Moja dolgoletna želja se mi bo tako izpolnila. Upam, da bom uspela v delu. Služba mi pomeni to, da bom imela svoj denar, s katerim bom sama razpolagala, da ne bom več odvisna od drugih.

Moji načrti glede poklica gredo dalje. V trgovini želim ostati, le izobraževati se še želim. Danes je pač življenje tako, vzporedno z naglim razvojem znanosti in tehnike se mora izpopolnjevati tudi človek.

Drugih dalekosežnejših načrtov nimam. Mogoče to, da bi dovolj zaslužila in bi si kupila avto.

Kakšni smo mladi? Kakšni moramo biti? Vse preveč mladih se ukvarja le z zabavo, premalo pa s takimi stvarmi, kjer bi se izobraževali, čeravno imajo danes za to vse možnosti. Mladi moramo spoštovati starejše in družbo, se ravnati po zakonih, težiti moramo za udobnim življenjem, ki pa naj bo sad našega dela. Vedno moramo imeti pred seboj nek cilj.

Starejši ne gledajo pozitivno na mladino. Vidijo tiste posebne »tipe« in po njih sodijo vsakega mladega človeka.

Zame je lepa ljubezen, narava, mladost. Idealna mladost je, če uspeš v šoli, da se razumeš s starši, z nadrejenimi. Ja, za mladega smatram človeka tja do 30. leta. Mladost je zame najlepše obdobje življenja, ker takrat prav gotovo doživiš največ lepih trenutkov. Ko si starejši, imaš večjo odgovornosti, pridejo problemi, skrbi z otroki itd.

V prostem času prebiram rada knjige. Moji ljubljenci so Finžgar, Jalen in Sinkiewicz. Tudi med pesniki imam najljubšega; to je Kajuh. Zakaj mi je všeč? Ker izraža v svojih pesmih čustva in ljubezen do domovine.

Domovina je zame skupnost, kateri sama pripadam, kjer se lahko svobodno gibljem, govorim, svoj jezik in izražam svoje misli.

Tito je zame človek, ki je vodil svoje ljudstvo v boju, da danes lahko uživamo boljše in lepše življenje. Je enkratna osebnost.

Vojna me vznemirja. Današnja družba bi morala biti tako zrela, da bi vsi ljudje živeli v miru.



Majda Velkavrh

Družbi mislim dati vse svoje sposobnosti in znanje in upam, da mi bo tudi ona vse to vračala.

Mercator mi pomeni podjetje, kjer si bom služila svoj kruh. Všeč mi je, da bom članica te delovne skupnosti, zato ker mi omogoča lažje delo v sodobno opremljenih trgovinah.

**Miroslav Kralj, 16 let, učenec 1. letnika šole za prodajalce, de-tajl Idrija**

Pri izbiri poklica so mi pomagali starši. Tukaj so potrebovali učenca in odločili smo se, da pojedem za trgovca. Všeč mi je tu v trgovini in včasih se mi zazdi, kot da že »zares« hodim v službo in ne le na praktični pouk. Od poklica, ki sem si ga izbral, pričakujem, da mi bo vedno tako ugajal kot mi danes, da si bom z njim služil denar.

Zaenkrat imam v načrtu le toliko, da bi uspešno zaključil trgovsko šolo. Kot učencu se mi nič kaj huđe ne godi. To in ono moraš poskusiti, kot so drugi

pred menoj, mogoče danes manj kot nekdanj.

S starejšimi se dobro razumem in v njih vidim svoje vzornike, le to me moti, ko nekateri stalno poudarjajo nam mladim, kako nam dobro gre, kako je bilo njim nekoč. Včasih se mi kar zazdi, da nam zavidajo to našo mladost.

Mercator pravzaprav malo poznam in moral se bom vsekakor več zanimati za svoje podjetje, v katerem bi želel ostati tudi potem, ko bom že imel poklic.

Mladost je čas, ko si izbiraš poklic, ko si zadaš največ ciljev in imaš najboljše pogoje, da jih dosežeš. Prve pomembne življenjske korake narediš ravno v mladosti in dobro je, da poslušas tudi starejše, ki ti s svojimi izkušnjami pomagajo.

V Titu vidim velikega prijatelja mladine in miru in sožitja med narodi.

Hobby imam, saj ga ima skoraj vsakdo, mi mladi še toliko lažje,



Miroslav Kralj

ker imamo le več časa. Zame je to nogomet, ki mi pomeni razvedrilo, ker se razgibljem. Zdi se mi veliko pametneje igrati kot pa sedeti na tribuni in vpiti z nje. Igram pri litijskih mladincih. Imam svojega vzornika med nogometaši, Džajića, navijam pa za Olympijo.

## Šport je več kot rekreacija

Tudi z idrijskimi mladimi smo se pomenkovali, sicer malo drugače, ker je naša tema v glavnem bila šport, ki se mu v veliki meri posvečajo v svojem prostem času. Šport jim daje prilžnost, da sprostijo svoje mlade moči, šport, pravzaprav košarka, je njihov hobby.

Drugače so to fantje kot vsi drugi mladi ljudje. Polni načrtov, dobre volje, s svojimi problemi in željami.

Vsi trije so člani košarkarskega kluba Idrija. Obiskala sem jih kar na treningu v športni dvorani, ki je mimogrede povedano lep in urejen športen objekt, kar zgovorno dokazuje, da si je šport v Idriji pridobil številne privržence. Čudno bi bilo, da med njimi ne bi bilo mercatorjevcev, saj smo vendar eden izmed kolektivov v tej občini, ki ima v svojih vrstah največ mladih.

Nadaljevanje na 3. strani

# Kolektiv enote Špecerija praznuje

19. aprila so se zbrali jubilanti, PE Špecerija v hotelu Bellevue v Ljubljani, na majhno slovesnost. Zbrane so pozdravili predsednik delavskega sveta enote tovariš Franc Mehle, direktor enote tovariš Franc Cvelbar in direktor sektorja maloprodaje veletrgovine Mercator, tovariš Edo Božič. Ob tej priložnosti so jubilanti prejeli tudi nagrade za svoje dolgoletno delo in sicer 20-letniki naročilnico za nakup blaga pri Mercatorju v

znesku 1500, 15-letniki za 1000 din in 10-letniki za 750 din.

Poslovna enota Špecerija je praznovala svojo dvajsetletnico že leta 1969 skupaj z matičnim podjetjem.

Ob ustanovitvi so imeli 12 poslovalnic, ki so bile stare, predvojne, bili so brez skladišč, blago pa so prevažali s konji. Leta 1957 so kupili stavbo na Štepanjski cesti, kjer so uredili skladišča in

dozidali garaže, ker so si v tem času že oskrbeli lasten avtopark.

Iz leta v leto so beležili večje uspehe. V letu 1952 so imeli 250 milijonov prometa, v letu 1971 pa že 6 milijard. Tako se je promet povečal za 24-krat, medtem ko se je število zaposlenih podvojilo.

Letos teče deseto leto priključitve k Mercatorju. Zlasti v tem času so zgradili največ novega in obnovil starega. Le oglejmo si sodobne trgovine, kot so SP na Pro-

še besedo, dve o rekreaciji: V najemu imajo sobe v Selcah, Novem gradu in pastirsko kočjo na Mali planini. Članom kolektiva sta na voljo tudi dve avtoprikolici, ki jim omogočata poceni dopust.

Kdo so letošnji jubilanti pri PE Špecerija?

## 20-letniki:

Nada Božič  
Zofka Jordan  
Milan Kavčič

## 15-letniki:

Evdoksija Popovič  
Rozka Telban  
Ivanka Skrt  
Anica Tome

## 10-letniki:

Ljudmila Cerk  
Marija Cugelj  
Štefka Djakula  
Breda Fireder  
Majda Gavez  
Jožefa Golob  
Marija Gluhak  
Cilka Hočevar  
Emilija Huško  
Marija Jurman  
Ana Južnič  
Marija Kalčič  
Marija Kovačič  
Ivanka Kranjc  
Slavka Mucič  
Katarina Nikolič  
Terezija Pestotnik  
Terezija Pirc  
Ana Rastresen  
Fani Rožič  
Slavka Slemenjak  
Angelca Smolič  
Marija Stražiščar  
Nada Šteblaj  
Angelca Udvarc  
Jožefa Vidic  
Emilija Žakelj  
Jožica Žist  
Danica Žnidaršič

Nekatere izmed njih vam predstavljamo:

Tovariš **Milan Kavčič** je poslovodja SP na Pokopališki 36. V trgovskem poklicu dela od leta 1947, pri PE Špecerija pa že dvajseto leto. Ob svojem delovnem jubileju je dejal:

Nadaljevanje na 4. strani



Brez skupinskega posnetka pa ne gre, so menili naši slavljenici iz Špecerije. Kdo ve, kdaj bomo spet takole skupaj!

## Ob dnevu mladosti

Nadaljevanje z 2. strani

**Rado Vehar**, študent visoke šole za telesno kulturo, ki je njihov trener, mi je zatrdil:

Vaši fantje so dobri košarkarji, so steber košarke v Idriji.

Kaj pa so mi povedali sami o sebi in košarki?

**Dušan Kokalj**, 25 let, poslovodja: Košarko sem vzljubil že v osnovni šoli in sem že takrat igral v moštvu osnovne šole. Ukvarjal sem se še z namiznim tenisom in sem v tej disciplini tudi tekmoval. Namizni tenis sem opustil, ko sem prišel na trgovsko šolo v Novo Gorico. Nisem imel možnosti treniranja in ostala mi je košarka.

Košarka je dinamičen šport, dati moraš vse od sebe. Igrati moraš tudi z glavo, niso tu važne le fizične sposobnosti. Ta šport zahteva celega človeka.

Šport mi pomeni sprostitvev po službi. Pomeni mi več kot samo rekreacijo.

Tri leta sem bil trener v našem klubu, v bodoče pa se mislim temu zopet posvetiti. Vadil bi pionirje ali pa dekleta. Obiskoval sem tečaj za trenerje in manjkata mi le še dva izpita. Nekih posebnih športnih ambicij kot športnik nimam, le toliko si želim, da bi se naš klub uvrstil v višjo ligo.

Klub smo ustanovili pred štiri leti. Ves ta čas smo brez finančnih sredstev in to dokazuje, da smo zares »zagrizeni« v košarko. Pred kratkim smo se obrnili na naše podjetje s prošnjo, da nam pomaga pri nabavi športne opreme.

Aktivnega kluba samih mercatorjevcev nimamo, ker zato ne obstajajo pogoji zaradi tega, ker je veliko naših mladih izven Idrije, ker je tu služba, šola itd. Ekipo smo sicer sestavili za sindikalno prvenstvo. Vadili smo slab mesec po dvakrat tedensko in uspeli smo. Zasedli smo odlično drugo mesto.

**Vladimir Markš**, 20 let, štipendist višje komercialne šole:

Mlad človek si mora prizadevati, da pridobi čim več znanja, ki ga bo v življenju še kako potreboval. Mora biti aktiven in to ne samo v službi, šoli, temveč tudi kje drugje. Menim, da sem lahko prištevamo tudi šport. Osebnostno se aktivno ukvarjam s košarko, ki mi je v razvedrilo. Včasih sem igral tudi nogomet, vendar vidim v košarki več dinamičnosti in mi je zato še bolj všeč.

**Emil Gnezda**, 21 let, prodajalec:

Tudi jaz preživim svoj prosti čas pod koši, ker čutim, da se moram z nečim ukvarjati. Častno mesto v športu, seveda po moji presoji, zavzema nogomet, ki sem ga tudi sam pred časom igral. Moral sem ga pustiti, ker nisem imel možnosti za trening.

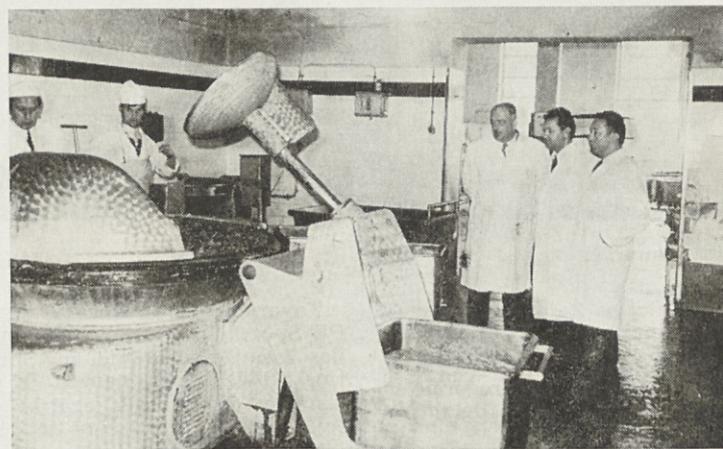
Ob koncu naj povem tudi to, da mladi Idrijci niso aktivni le na športnem področju, temveč tudi na političnem. Tako sta Dušan in Emil tudi v vrstah ZK, prvi je celo sekretar. Torej mladi se uveljavljajo in ne skrivajo svojih sposobnosti.

**Nada Lombardo**

letarski, Pokopališki in Gregorčičevi.

V tem času so vzgajali mnogo sposobnega kadra in vse bolj si prizadevajo, da ga bodo imeli čim več, zato tudi vlagajo znatna sredstva za izobraževanje in specializacije.

Vedno so skrbeli za osebne potrebe človeka. Res je, da deset let niso dajali ničesar za stanovanja, a prišel je čas, ko so tudi za to imeli sredstva. S 75 milijoni so rešili 25 perečih stanovanjskih problemov.



Tcvarno mesnih izdelkov je obiskal predsednik skupščine mesta Ljubljane dipl. inž. Miha Košak. Na obhodu po proizvodnih dvoranah se je ustavil pri stroju za pripravo mase za hrenovke. V spremstvu so direktor tovarne tovariš Rudolf Müller in direktor razvojnega sektorja tovariš Stane Vrhovce

# Kolektiv enote Špecerija praznuje

Nadaljevanje s 3. strani

»Srečen sem, da sem že dvajset let zvest PE Špeceriji. Nikdar nisem pomislil na zaposlitev drugje. Če je človek dalj časa pri podjetju, ga gotovo bolj cenijo, ker vedo, da je vložil velik delež v rast podjetja. V teh dvajsetih letih smo napravili ogromen napredek. Začeli smo v skromnih predvojnih trgovinah, ki niti tehtnic niso imele, da o kakih hladilnih napravah sploh ne govorimo. Blago smo prevažali s konjsko vprego. Pa poglejmo danes, koliko lepih trgovin imamo, pa tovarnjake. Res, tako majhni smo bili, ko smo začeli. Danes smo veliki, zbiramo sredstva skupaj, ker vemo, da bomo le tako dalje uspešno gradili.

Tudi naše delo se je v mnogem spremenilo, predvsem pa je lažje. Spominjam se let po vojni, ko smo delali tudi ponoči, ker smo morali lepiti karte.«

Tovariš Kavčič je človek, ki ljubi svoj poklic. Teh dvajset let mu je tako hitro minilo, da kar verjeti ne more. In kaj si želi v nadaljnjih?

»Da bomo še naprej enoten kolektiv, da se bo trgovina še nadalje uspešno razvijala, da bi se sistem cen osnovnih živil spremenil. Za blago, kot je moka, olje, mleko imamo trgovci pre nizko maržo.«

Petnajstletnico v podjetju je praznovala tovarišica **Anica Tome**, ki dela kot poslovodkinja v



Milan Kavčič

ko napredovali. Toliko je bilo težkih problemov in uspelo nam je, da smo jih uspešno reševali. Seveda prihajajo novi in tudi s temi se bo treba spoprijeti. Dosežke, ki jih beležimo, smo dosegli s pomočjo celotnega kolektiva.

Današnje praznovanje se mi zdi tako veličastno. Je dogodek, ki ga ne praznuješ pogosto.«



Cilka Hočevar

Kaj me je vodilo, da sem tu že deset let? Večina ljudi nerada menjava službo. Taka sem tudi jaz. V službi vedno čakaš na to ali ono izboljšavo in v tem, ko čakaš in težiš za tem, leta minevajo. Osebnostno čakam na obnovo naše trgovine, ki je stara, nesodobna in veselim se dneva, ko bomo stopili v prenovljeno trgovino.

Današnje slavje mi je zelo všeč posebno, ker sem v družbi sodelavk, ki prav tako praznujejo kot jaz.«

Poiskala sem še eno petnajstletnico. To je tovarišica **Evdoksija Popovič**, namestnica poslovodje SP na Proletarski 4. Svojo službo pri PE Špeceriji je pričela na Zaloški 22. Pred sedmimi leti pa se je preselila v zdajšnjo poslovalnico.



Evdoksija Popovič

»Današnja trgovina se v mnogem razlikuje od prejšnje. V klasični trgovini smo bili bolj povezani kot pa v samopostrežni. Če pogledam nazaj, se je marsikaj spremenilo. Izbira blaga je večja, kar seveda mora biti, ker so želje ljudi vse večje in zahtevnejše. Morda bi omenila tudi odnos do mladega kadra. Do mladih sodelavcev smo danes mnogo bolj kolegiálni. Učenci so danes manj v trgovini kot nekdanj, všeč pa mi je, da danes mlade učimo vse, tudi pisati dobavnice, sprejemati blago, kar je včasih »skrivnostno« delal le poslovodja.

V bodoče si želim, da bi zgradili in razširili še več trgovin in da bi se še nadalje razumeli in tako ostali odlični kolektiv.«

Nada Lombardo



Anica Tome

poslovalnici na Zaloški 22. O svoji petnajstletni poti je pripovedovala:

»Izučila sem se na Gregorčičevi 15. Zatem sem šest let delala na Pokopališki 36, nekaj časa v poslovalnici na Trgu mladinskih delovnih brigad, nazadnje pa sem prišla na Zaloško 22. Poslovodske šole nimam, kljub temu so mi zaupali to delo.

V teh letih smo postali precej močna enota. Včasih se človek vpraša, ali je mogoče, da smo ta-

Tovarišica **Cilka Hočevar** je pri PE Špecerija že deseto leto in to ves čas v poslovalnici na Šmartinski 105, kjer je namestnik poslovodje. Zadovoljna je. Prav gotovo, saj se sicer ne bi že deset let vozila v službo iz Kamnika v Ljubljano. Kaj mi je povedala?

»Ljudje morajo pomagati drug drugemu v dobrem in slabem. Prav tako je v podjetju, če se razumejo in med seboj sodelujejo ter si pomagajo, se podjetju ni bati, da ne bi napredovalo.

## Z DE v Tokio

List **DELAVSKA ENOTNOST** praznuje 20. novembra letos svojo tridesetletnico. Tudi vi se uvrstite v krog njenih prijateljev, postanite bralec našega tednika, naročite se nanj! Delavska enotnost — zanesljivo najcenejši tednik na tržišču.

Razen tega, da vas Delavska enotnost vsak teden sproti seznanja z aktualnimi dogajanja v vašem podjetju, vašem kolektivu, vašem kraju, v vaši organizaciji, v vaši občini — **VAS VSAK MESEC TUDI NAGRADI.**

V jubilejnem tridesetem letu smo v uredništvu Delavske enotnosti namestili dva bobna sreče in ju napolnili z bogatimi nagradami. Prvi boben sre-

če je namenjen našim novim in starim naročnikom, ki so poravnali naročnino na Delavsko enotnost za prihodnjih 12 mesecev. Drugi boben sreče pa je rezerviran za vse, ki zbirajo nove naročnike za naš list. Vsak, ki zbere med svojimi sodelavci, prijatelji ali znanci pet novih naročnikov, bo vsakokrat prejel bogato knjižno nagrado, hkrati pa kupon za nagradno žrebanje.

Kmalu se bosta že v tretje zavrtela naša bobna sreče! Čakajo vas bogate nagrade. Bi morda želeli z Delavsko enotnostjo v Tokio? Sodelujte v naših nagradnih žrebanjih, tudi vi **POSTANITE PRIJATELJ DELAVSKE ENOTNOSTI**, ki izhaja že trideset let.

# Sprejeli akcijski program

Mesec april je minil v intenzivnih razpravah in pripravah za sprejem akcijskega programa naše enote.

Že na sestanku poslovodij je bil akcijski program eden od glavnih točk dnevnega reda. Poslovodje so bili enotnega mnenja, da je predlog programa možno in nujno uresničiti, če hočemo izpolniti zastavljene naloge, ki jih je sprejel DS enote v začetku letošnjega leta.

Predlagani akcijski program je obravnaval tudi UO enote in ga še dopolnil. Na zadnjem zasedanju DS enote pa je akcijski program sprejel in potrdil DS enote.

in v čem je bistvo akcijskega programa: zvišanje prometa, hitreje obračanje zalog, ustvariti dohodek v enakem odnosu kot minulo leto, zmanjšati režijske stroške, izredne izdatke, druge stroške, hkrati pa povečati izredne dohodke in poiskati stalne viře sredstev. Mimo teh ukrepov pa vsebuje akcijski program še vrsto drugih. Med drugim bodo zmanjšali obveznosti do dobaviteljev, zlasti do Mercatorja.

Za vsako nalogo akcijskega programa so natančno določeni nosilci. Z vsebino akcijskega programa bodo seznanili tudi aktiv ZK, sindikalno in mladinsko organizacijo in si prizadevali, da bodo te organizacije vključile elemente akcijskega programa tudi v svoje programe.

Na podlagi sprejetega programa enote je vsaka prodajalna izdelala svoj program s konkretnimi zadolžitvami posameznika na svojem delovnem mestu.

Prepričani smo, da bo akcijski program lahko uresničen, če bo vsak zaposlen na delovnem mestu prispeval svoj delež odgovornosti za uresničitev in izpolnitev nalog akcijskega programa.

novili so aktiv ZK PE Preskrbe Tržič ter izvolili sekretarja aktiva. Že na prvem sestanku so člani ZK obravnavali akcijski program osnovne organizacije ZK ter akcijski program enote.

Člani ZK so v celoti sprejeli in podprli oba akcijska programa ter se obvezali, da bo vsak član na svojem delovnem mestu prispeval svoj delež pri izpolnjevanju in uresničevanju zastavljenih nalog akcijskega programa. Sklenili so tudi, da je nujno pomladiti vrste ZK, zato bodo do prihodnjega sestanka med zaposlenimi, predvsem med mladimi, razpravljali o vstopu v ZK. Na koncu so izvolili tudi člana naše organizacije v svet Zveze komunistov Veletrgovine Mercator.

## POSLOVNE AKCIJE

V mesecu maju pa so poleg rednega dela v prodajalnah organizirali v Kranju od 10. do 21.

maja razstavo in prodajo pohištva ter stanovanjske opreme. Za tako odločitev so se odločili zato, da potrošnikom prikažejo nove programe naše pohištvene industrije ter da se Mercator še naprej uveljavlja na gorenjskem tržišču. Razstavljali in prodajali so na 677 m<sup>2</sup> v Delavskem domu v Kranju. O rezultatih razstave in o uspehih pa bomo pisali v naslednji številki časopisa Mercator.

Na letošnjem svetovnem prvenstvu v motocrossu na Ljubelju, konec maja, bo sodelovala tudi naša enota z gostinskimi uslugami.

Omenim naj še to, da se že sedaj intenzivno pripravljamo na letni Gorenjski sejem v Kranju. Z dobavitelji se dogovarjamo o programih, ki naj bi jih razstavljali, ter o možnosti sofinanciranja pri stroških razstave in reklame.

S takimi in podobnimi problemi se ukvarjamo poleg rednega dela.

Kaj pa dejavnost na razvedrilu in športu?

Tudi športna dejavnost v tem času ni mirovala. Nasprotno. V počastitev mednarodnega delavskega praznika je občinski sindikalni svet Tržič organiziral že tradicionalna vsakoletna sindikalna tekmovanja.

Tega tekmovanja se je udeležila tudi naša kegljaška in strelška ekipa.

Proti vsem pričakovanjem pa je naša kegljaška ekipa med 16 ekipami zasedla odlično drugo mesto.

MARJAN GRADIŠAR

## Zagrebški velesejem

Že po tradiciji spomladanski velesejem ni tako živahen kot je jesenski. Letos je bilo to še bolj opaziti zaradi črnih koz, ki so se pojavile v naši državi.

Mercator je razstavljal na zagrebškem velesejmu na dveh štantih. Prostor nam je dokaj skopo odmerjen, zato tudi ne moremo prikazati vseh naših dejavnosti.

Investa že nekaj let sodeluje tam prek vsega leta na stalni razstavi v okviru poslovnega združenja proizvajalcev trgovinske in gostinske opreme. Razstava sama ne vzbuja posebnega zanimanja, posebno če jo primerjamo z ljubljanskim Jutrom.

Pri o. e. Investi je bilo slišati, da smo v Jugoslaviji in tujini relativno nepoznani, kar že nekaj časa opažajo na velesejmih. Dejavnosti Investe sploh ne poznajo. Mercator pa poznajo le po kavi Mercator.

Torej v bodoče si bo Mercator moral preskrbeti večji razstaveni prostor, nastopati bo moral složno in skupno, ker le tako bomo res lahko pokazali, kdo smo in kaj delamo. Treba bo najti pravega organizatorja, ki bo poskrbel za vse potrebne priprave in nastope na sejmih.

## USTANOVILI AKTIV ZK

V mesecu aprilu so se sestali tudi člani ZK naše enote. Usta-

## Devetnajsti Oskar za embalažo

Mercatorjeva t. o. z. d. Emba je dobila te dni novo priznanje za kakovostno, domiselno, komercialno embaliranje svojih izdelkov. K vrsti prejetih priznanj so prislužili novo — 19. Oskar za embalažo, tokrat za serijo filter čajev. Poleg tega pa so dobili še pismeno priznanje za serijo kave.

Medtem ko podeljuje Center za napredek trgovine in embalaže najvišje priznanje Oskar že 16 let in vsako leto je Embi dodelil vsaj enega, je podelil pismena priznanja letos prvič.

Ko so na Centru utemeljevali Embinega Oskarja in pismeno priznanje, so poudarili hišni stil Embine embalaže — doslednost v izbiri črk, simbolov in sploh kontinuiteto oblikovanja embalaže.



# Obisk v kavarni Evropa

Verjetno ni Ljubljana, ki ne bi vedel zanjo. Morda hitimo dan za dnevno mimo nje; morda jo poznamo le od zunaj, le na videz; kavarno in slaščičarno Evropa. Takšna je kot mnoge stare stavbe našega mesta. Toda, le kdo bi pomislil na to, da...

Pred kratkim sem si zadal nalogo, da nekaj vrstic, nekaj zanimivosti o Evropi predstavim tudi našim bralcem. Odsel sem tja in v prijetnem pogovoru z direktorico Evrope, tovarišico Varičakovo, zapisal tole:

nekdanji razgledni stolp. Pred kavarno je bila do leta 1928 tudi zidana terasa. Tega tudi ni več. Pač pa smo pred nekaj leti na istem mestu postavili novo, moderno teraso. Malo se je spremenila tudi notranjost; zravnil se je strop, plinske luči so zamenjale električne...

... IN DANES

Tako je bilo včasih. Pa danes? Kdo zahaja tja na kavico, kozareček pijače, na znane sladice? Vse, staro in mlado. Dopoldne je v kavarni več upokojevcev, tja pri-

hajajo zdravniki, profesorji, poslovni možje. Še vedno so obiskovalcem na voljo časopisi, domači in tuji, razne revije... Tudi veliko mladine prihaja v kavarno Evropa. Pa sem se za hip ustavil ob tem.

»Tovarišica direktorica, prosim, povejte mi odgovor na naslednje vprašanje. Imate težave z mladimi? Tolikokrat se piše o izgrelih mladih na raznih javnih mestih, v lokalih. Kako je s tem pri vas?«

»Res, z mladostniki smo imeli včasih velike težave. A mislim, da smo jih zadnje čase le nekako

prevzgojili. Publika, ki prihaja k nam, se je začela zelo izmenjavati, posebno zadnje čase. In kako nam je uspela ta »prevzgoja«? Preprosto: kritizirali smo njihovo obnašanje, natakariče so bile do njih zelo stroge in počasi so ti mladi ljudje uvideli, da jim pravzaprav ne želimo nič slabega. Saj so pisali lani v časopisu, da so pri nas na dnevnem redu pretepi, da mora posredovati milica. Pa to ni res. Novinarji vse posplošijo in tako so se vse tisto, kar se dogaja v centru mesta, nartili Evropi.«

SAME DOBROTE

Slaščičarna, ki je poleg kavarne, je vedno polna; od jutra do poznega večera. Kako ne, saj sladkosnedneži tudi res lahko pridejo na svoj račun. Kaj vse pripravljajo in kako je v slaščičarni, mi je v kratkem pogovoru povedala natakariča Francka Kolarič.

»Vse vrste peciva, sladice, vse prihaja iz domače kuhinje. To so razne potice, torte, kremšnite, znane »Evropa« rezine, ledena kava, ledena torta in drugo. Gostje zelo radi prihajajo sem. Mlajši in starejši, veliko imamo tudi stalnih gostov. Ne bi mogla reči, da so slabi — nasprotno, so olikani in le redko pride do kake neprijetnosti zaradi besed. Pri nas



Takšen je pogled na kavarno in slaščičarno Evropa, priljubljeno shajališče starih in mladih

## ZANIMIVA PRETEKLOST...

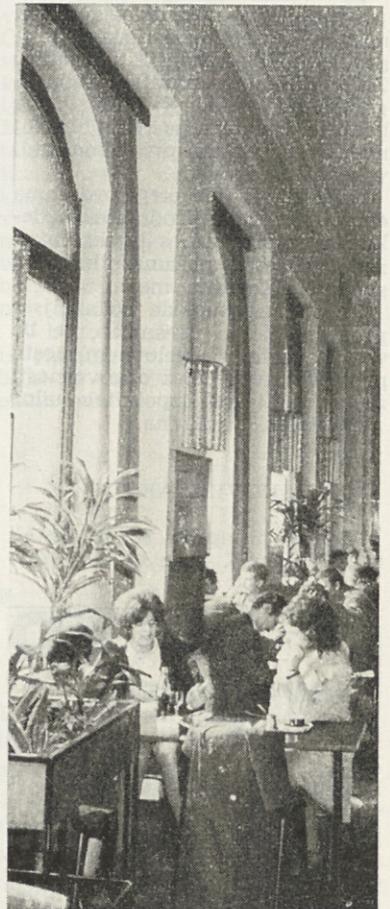
»Mnogo zanimivega bi lahko povedala iz zgodovine te stavbe,« je dejala. »Stavba je stara in pred mnogimi leti je bila celo najvišja v Ljubljani. Na vrhu stavbe je bil celo razgledni stolp, s katerega se je videlo daleč naokrog. Davno je že tega. Sicer pa je bila tod vedno kavarna. V začetku celo hotel. In to tako znan hotel, da so ga obiskovali petični gostje iz vseh koncev sveta. Naj kot posebnost povem, da smo celo pred dvema letoma dobili telegram iz Anglije, naj rezerviramo dve sobi... No, povrnimo se nazaj, še v prejšnje stoletje. Na dvorišču je bil hlev za konje, saj so takratni obiskovalci prihajali semkaj s kočijami.

Pa se je hiša še v prejšnjem stoletju preuredila v stanovanjsko stavbo; hotela tako ni bilo več, le kavarna je ostala. Kavarna Evropa. To ime nosi že od rojstva. Ime, ki je postalo znano daleč naokrog. Vedno smo imeli pri nas dobre, elitne goste, saj so radi prihajali v tako klasično dunajsko kavarno. Tu so se zbirali trgovci, književniki, zdravniki; naj povem, da smo celo iz inozemstva naročali razne strokovne časopise nalašč zaradi naših gostov. Morda še ta zanimivost, da je k nam rad zahajal dr. Tavčar, pa Ivan Cankar in drugi. Mladina brez spremstva staršev sploh ni smela v kavarno.

Danes ima kavarna na zunaj drugačen izgled. Potres je zrušil



Pršli so topli dnevi. Pripravili smo teraso, ki bo kaj kmalu zaživela



Na kavico v kavarno...

radi posede ob kozarčku vinjaka ali konjaka, radi imajo dobro kavo, pa sladice Sicer pa to lahko povedo tudi številke. Promet v prvem trimesečju letos se je v primerjavi z letom 1970 (če vzamemo zanj indeks sto) povzpел kar na 178. Mnogo peciva izdelujemo tudi po naročilu; včasih je toliko dela, da naročila sprejemamo tudi za štirinajst dni naprej, včasih ne zmoremo in moramo kako naročilo celo odkloniti.

Zapiska o kavarni ni. Obiskal sem blagajničarko, ki je obenem tudi predsednica DS. Toda ni hotela povedati prav ničesar.

Nadaljevanje na 7. strani

## Moje delo

Že od majhnih nog sta me mama in oče pošiljala v trgovino po razne drobnarije. Z zanimanjem sem opazoval prodajalce, kako so se strankam dobrikali in na vse načine hoteli ustreči kupcu. Počasí sem doraščal in vse bolj in bolj sem spoznaval delo prodajalcev.

Osemletno šolanje se je bližalo h koncu in moja želja za nadaljnje šolanje je bila jasna: »Postati hočem prodajalec.« Želja se mi je izpolnila in po enomesečnem preizkusnem obdobju v trgovini sem že sedel v prvem razredu Šole za prodajalce. Bližal se je konec teoretičnega dela pouka in v glavi sem že imel misel, kako bom kaj praktično uspeval. Prišel sem iz šole in že so me vtaknili v belo haljo. Začelo se je moje pravo spoznavanje s trgovino. Marsikaj je bilo drugače, kot sem si zamišljal. Že prve dni sem dobil v roke vsa čistila in njihove pripomočke in začelo se je čiščenje. S tem sem prišel precej navzkriž z mojimi predpostavljanimi, vendar sem se tega dela navadil tako, da sem bil včasih tudi pohvaljen. Kakor

vsaka zgodba, ima tudi ta svoj konec. »Končno.« sem si dejal, toda pošteno sem se zmotil. Čeprav so bili tu mlajši učenci, sem se še vedno pridno loteval čiščenja. Minilo je leto, naredil sem 2. leto v šoli in spet sem stal pred durmi moje trgovine. Takoj prvi dan sem bil presenečen. Tovariš poslovodja mi je dejal: »Nekaj dni boš v zelenjavi stalno poleg prodajalke, da boš videl, kako se prodaja in razložila ti bo, česar ne veš. Če česa ne razumeš, vprašaj!« Kmalu sem se zavedel, kaj me čaka in pred kakšno težko nalogo sem. Nekaj dni zatem je blagajničarka zbolela in tako je to mesto manjkalo. Mlada prodajalka, ki je bila v zelenjavi, je morala na to mesto, jaz pa ves neogljjen za prodajno mizo. Vsa navodila tovariša poslovodje in drugih so bila premalo. Za vse ni bilo časa. Pri nekaterih artiklih se je zataknilo, kako kupcu svetovati, da bo zadovoljen. Tudi to sem počasi uspešno naredil, vendar vedno več in več sem moral vedeti, zato sem se tudi sam pozanimal in spraševal za vse, kar ni-

sem vedel. Vsa navodila predpostavljenih so mi vsako minuto, sekundo zvenela v ušesih. Že mesec in pol prodajam, vendar z mojim uspehom še nisem zadovoljen. Rad se potrudim kupcu ustreči, če se le da. Tudi seminarji, ki jih vodi tovariš Vilko Korenčan, mi v

veliki meri doprinesejo k mojemu znanju.

Vendar časa je premalo, zato se mora vsak sam potruditi za večje strokovno znanje.

**Jožko Šuštar, PE GRMADA,**  
Samopostrežba, Celovška 99

### PISALI SO NAM

## Obisk študentov III. letnika pravne fakultete pri »Mercatorju«

Pravna fakulteta in njen inštitut za delo si že več let prizadevata, da bi posodobila metode pedagoškega in znanstveno-raziskovalnega dela. Na področju pedagoškega dela skuša fakulteta povezati študente že v času študija s prakso nekaterih vzornih slovenskih podjetij, ki se trudijo, da bi v okviru ekonomske in družbene reforme svoje delo uskladila z zahtevami sodobne organizacije. Med takšna podjetja nedvomno sodi »MERCATOR«, ki je na področju ustvarjanja »velikih sistemov« ob sočasni decentralizaciji in osamesvojitvi posameznih delov verjetno na tem področju med prvimi podjetji na območju SRS. Takšna situacija omogoča hitrejšo prilagoditev novim ustavnim dopolnilom in s tem v zvezi tudi oblikovanje temeljnih organizacij združenega dela.

Vodstvo katedre za delovna razmerja se je tudi letos odločilo za obisk študentov v tem podjetju, ki je sočasno kolektivni član inštituta.

Diplomirana pravnik Mirko Rupelj in Vera Aljančič sta v dobro pripravljenih in jasnih prikazih podala sliko dosedanjega razvoja podjetja, njegovo rast ob sočasnem ustvarjanju velikega podjetja, ki omogoča na drugi strani koncentracijo kapitala v soglasju in sodelovanju posameznih delovnih enot, bodočih temeljnih organizacij združenega dela. Študentje so dobili tudi vpogled v praktično stran oblikovanja samoupravnih delovnih razmerij in delovanje organov, ki se s to problematiko ukvarjajo.

Dobro zamišljena in skrbno pripravljena referata sta med študenti vzbudila veliko zanimanja. Po referatih so študentje živahno razpravljali.

Vodstvo katedre se zahvaljuje delovni skupnosti MERCATORJA za ves trud in požrtvovalnost njenih strokovnjakov, ki so znali organizirati tako uspešen sestanek.

P.

## Obisk v kavarni Evropa

Nadaljevanje s 6. strani

### PA NAČRTI?

In ob koncu, preden se poslovimo od kavarne Evropa, še nekaj o načrtih, željah kolektiva. Ko bo Ljubljana pričela z izgradnjo podhodov na Ajdovščini, potem

bo kavarna Evropa lahko uresničila svoje načrte; v podzemlju bi zgradili snack bar — pravi obrat družbene prehrane, morda specializirano delikateso. Toda, to so zaenkrat le načrti, in kdo ve, morda bodo kmalu postali tudi resničnost.

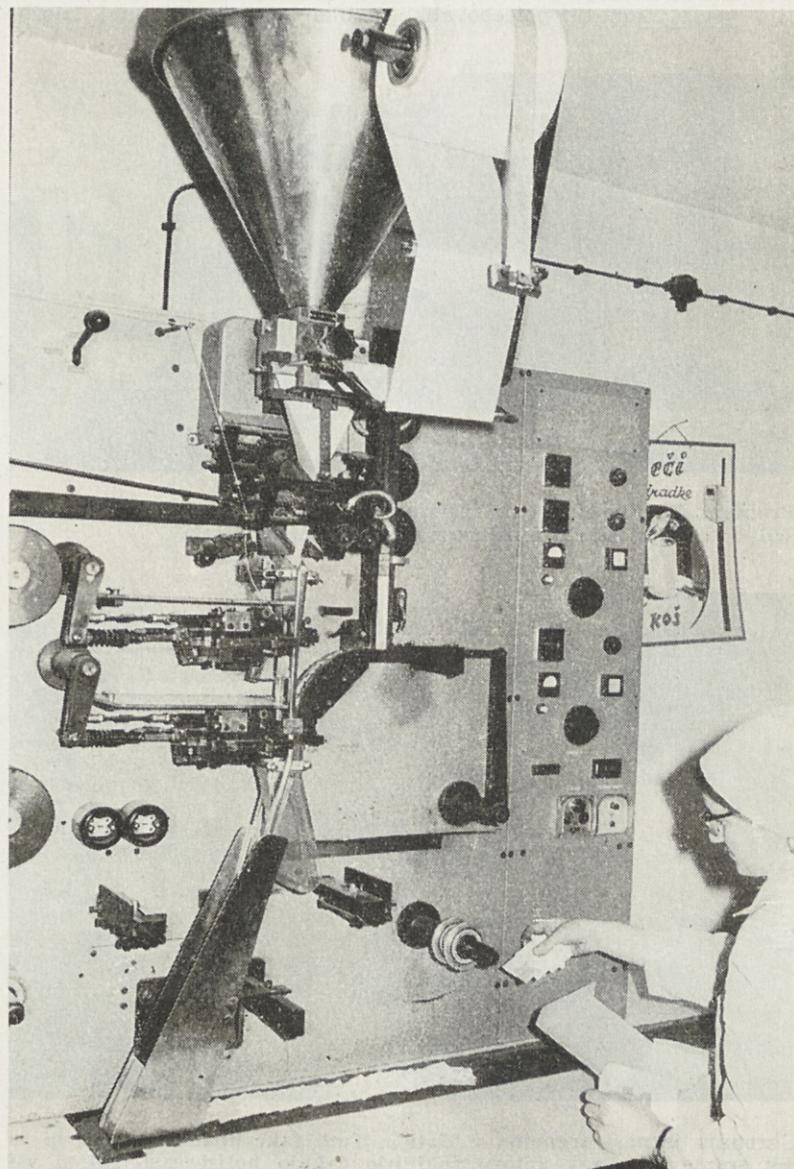
DEJAN



...pa tudi v slaščičarni se bomo malo posladkali



Tale posnetek je iz »tovarne« dobrot. Kati Vrtačič je slaščičarska pomočnica, zaposlena v kavarni Evropa že 15 let



Na tem stroju pakirajo v Embi filter čaje z vrvice

# Med Litijani

Te dni nas je pot peljala na litijsko stran. Pa ne, da smo prej pozabili na Litijane, le časa ni, da bi vse obiskali. Nič koliko je še krajev, kjer bi se radi oglasili in prav gotovo bomo tudi tja enkrat prišli.

## PRESENEČENJE V HOTIČU

Po lepi litijski cesti smo jo «pogegnili» kar malo hitreje. Že smo švignili mimo odcepa za Hotič pa smo se spomnili, da imamo tam trgovino. Vsekakor, gremo pogledat, smo sklenili.

Nekako sredi vasice je v zasebni hiši naša trgovina. Preseščena sem bila, ker take skromnosti nisem pričakovala. Majhna, s skladiščem vred komaj 18 m<sup>2</sup> velika trgovina, temna, z opremo še iz prejšnjih časov. Tudi take imamo, pa kaj bi se jih sramovali, raje si bomo prizadevali, da jih ne bo več.

Že sem bila vdruživč presenečena. **Alojz Štrus**, 69-letni upokojenec, ki je prav ob našem obisku nakupoval, je zadovoljen. Kaj ne bi bil, saj marsikaj dobiš tu notri, je zatrdil.

Tovariš **Albert Pinterič** dela tu že 12. leto. Nekako 20 do 25 tisoč ima mesečnega prometa. Seveda, lahko bi bil še večji, če bi imel večji prostor in tako tudi večjo zalogo. Tudi hladilnik bi k temu močno pripomogel, saj hitro pokvarljivega blaga sedaj sploh ne more prodajati.

V trgovino na Hotiču hodijo nakupovat vaščani iz šestih vasi, približno petsto jih je. Večinoma so zaposleni v Litiji in Ljubljani, zato tudi ni najhujše, če tu ne dobijo vsega, kar bi potrebovali.

Ampak tovariš Pinterič ni zadovoljen.

Rad bi imel boljši lokal, ljudem bi rad nudil več. Zakaj bi kupovali drugje, če pa bi lahko dobili vse pri njem.

Pred časom je že kazalo, da bo lastnik hiše odpovedal lokal. Tamkajšnji kupci bi izgubili veliko, je povedal tovariš Albert. Tja čez Savo v Vače in Kresnice bi morali in to s čolnom. Tudi otroci, ki kar med odmorom pritečejo kaj nakupit, bi bili razočarani. Trgovina mora ostati, le lepšo in večjo bi radi imeli.

Želje tovariša Pinteriča niso zahtevne. Tudi to mi je zaupal, da bi želel redno prejemati blago. Potožil je:

»Občutek imam, da zakotne trgovine zapostavljajo in jih zanemarjajo. Zaloge imam le za teden dni. Pogosto se zgodi, da blago pripeljejo tudi po dva, tri dni pozneje in nerodno je kupcem odgovarjati, da nimam tega ali onega. Če je že lokal tako reven, vsaj blago želim imeti vedno pri roki.«

## SAMOPOSTREŽBA PRI BANKI, ŽIVO NASPROTJE

Popolno nasprotje trgovinici v Hotiču je bila samopostrežba Pri banki v Litiji. Prostorna trgovina, z bogatim izborom blaga, omembe vredna pa je tudi urejenost, ki je bila vidna že od zunaj. Izložbe

so bile tako lične, da so te kar vabile notri.

Kot mi je pripovedovala poslovodkinja tovarišica **Marija Zupančič**, prodajo mesečno za 600.000 blaga. Številka je precejšnja, če upoštevamo, da jim konkurirata kar dve sorodni podjetji, ljubljans-

ka Emona in litijska Kmetijska zadruga.

Kot povsod tudi tu ne gre brez problemov. Tudi tu je bila izrečena kritika na račun dostave, ki je neredna in zaradi naročenega komisiona, ki ga pripeljejo tudi v treh obrokih.

Tovarišica Zupančičeva je povedala tudi to:

»Organizacija našega dela se bo morala v prihodnje še izboljšati. Točnost je eden izmed faktorjev, ki ima v trgovini velik pomen. Tako na primer smo prejeli blago za reklamno prodajo šele čez dva



Odkar pomnijo domačini je bila v Hotiču trgovina. Tovariš Pinterič pa si je zaželel: »Rad bi imel večjo in lepšo trgovino. Ljudem bi rad nudil več«



Problem številka 1 litijske železnine je skladišče. Takole so uskladiščili« za nekaj starih milijonov gradbenega materiala



Skromna je naša trgovina v Hotiču. Tudi take imamo, pa kaj bi se jih sramovali. Prav gotovo tudi njo čakajo boljši časi, saj si vsi prizadevamo, da bi imeli sodobno opremljene in bogato založene trgovine



Alojz Sienreich: »Ne dobimo učencev, ker se vsakdo raje izogne težkemu in umazanemu delu«

dni, medtem ko so nas kupci že izpraševali po njem. Še bolj se bomo morali povezovati in kontaktirati med seboj.«

### TRGOVINA S TEHNIČNIM BLAGOM V LITJI JE BREZ KONKURENCE

Tudi v trgovini s tehničnim blagom in instalacijskim materialom smo se oglasili. Torej tudi za to je poskrbel Mercator v Litiji.

bo kupec še vračal, če mu bomo naredili kakšno uslugo.

V trgovini seveda nakupujejo Litijani in pa okoličani, ki so se tudi že začeli modernizirati. Posebno dosti je takih, ki kupujejo na kredit, ker imajo boljše pogoje pri Mercatorju, kot če bi najemali potrošniško posojilo pri banki. Pri nas velja le 20% polog, medtem ko v banki 30%.

Ni bilo treba dosti spraševati. Tovariš Savšek je rad povedal

marsikaj. Tudi tak mora biti trgovec, zgovoren. Povedal mi je dve zanimivi zgodbi iz svoje nekdanje prodajne prakse.

»Lani ob devalvaciji dinarja, so ljudje kupovali vse vprek. Ni bilo važno kaj, glavno je bilo, da so porabili denar. Tako smo imeli tudi stranko iz okolice, ki je že-

lela kupiti štedilnik. Žal so tedaj vsi pošli, pa se je odločila za hladilnik.

Čez teden dni se je prišla potozit. Hladilnik ne dela, notri pa imamo prašiča, ki smo ga pred dnevi zaklali. Pa sem spraševal.

Nadaljevanje na 10. strani



Vedno dobro založeni s svežim sadjem in zelenjavo (Samopostrežba Pri banki)



Prostorna, bogato založena, urejena, skratka odlična je samopostrežba Pri banki



Tovariš Milan Savšek: »Trgovec mora biti hiter, iznajdljiv, uslužen in pošten!«

Mesečno prodajo za 240.000 raznih gospodinskih aparatov od štedilnikov, hladilnikov, pralnih strojev, televizorjev, malih gospodinskih aparatov do svetlobnih teles in instalacijskega materiala, ki gre v zadnjem času zelo dobro v promet. Izbira je velika kljub temu, da so brez skladišča. Tako morajo pač naročevati vsak dan, ampak trgovec ne bi bil trgovec, če si ne bi prizadeval za čim boljše prodajo. Lepo je dobrega trgovca okarakteriziral tamkajšnji poslovodja tovariš Milan Savšek.

»Trgovec mora biti hiter, iznajdljiv, uslužen in pošten. Petdeset odstotkov uspešnosti poslovanja je odvisno od njega. Če prodajalec ne zna blaga približati kupcu, je vse zaman pa čeravno je blago kvalitetno.

V naši poslovalnici gledamo, da se teh načel držimo. Svetujemo kupcu, ga navdušujemo in smo mu tudi na uslugo. Tako na primer sami pišemo tovarni, če se kupec obrne na nas, v primeru okvare aparata. V Litiji je problem s servisi, ker jih ni, posebno za male gospodinske aparate. Ni naša dolžnost, da se s tem ukvarjamo, vendar se zavedamo, da se



Litijani in okoličani so naše poslovalnice s tehničnim blagom in instalacijskim materialom zelo veseli, ker je edina tovrstna trgovina na litijem območju

# Med Litijani

Nadaljevanje z 9. strani.

Ste ga prav regulirali, ste to naredili, ono? Vse v redu! Nazadnje sem se spomnil na vtičnico, mogoče je tam kaj narobe. In veste, kaj mi je odgovorila, da sploh elektrike nimajo.

Kaj smo hoteli, hladilnik smo vzeli nazaj.

Drugi tak primer je s ploščami, ki jih imajo nekateri za slike. Vidijo lepo fotografijo na ovitku gramofonske plošče in mislijo, da so to slike za na steno.

Ne, to ni smešno, le vedeti nam da, da bomo morali kupce še bolj podučevati. Nikoli ne veš, kakšnega kupca imaš pred seboj, zato je tudi take informacije, ki se večini zdijo celo smešne, ne bodo odveč.«

Še nekaj besed o Mercatorju in njegovi bodočnosti.

»Mercator dobro poznam, ker se zanj zanimam in tudi v samoupravnih organih sodelujem. Menim, da vodimo dobro politiko. Naš samoupravni sistem je dobro razčlenjen. Tudi obveščanje prek časopisa je za pozdraviti.

Mercator v bodočnosti? Vidim ga! Velika firma s sposobnimi trgovci, ki bodo znali vsaj en tuj jezik, moderne trgovine in pa moderna skladišča.«

## KUP PROBLEMOV PRI KLADIVU

Le nekaj korakov dalje, v železnini, smo naleteli na kup problemov.



Vse je na svojem mestu, vse lepo naloženo. Taka mora trgovina pričakovati kupce, ki bodo še z večjim veseljem nakupovali. Taka je trgovina na Polšniku!

Skladišče in še enkrat skladišče, je bilo slišati. So brez njega. Gradbeni material leži na neograjenem prostoru, niti ga kdo čuva. Zaupajo v poštenost ljudi.

To sta povedala tovariša Franc Savšek in Alojz Sienreich.

»Probleme imamo tudi z učenci. Ne dobimo jih, ker se vsakdo raje izogne težkemu in umazanemu delu. Problem je tudi delovni čas, ki je pri nas od 7.30 do 17. Predvsem so tu prizadete ženske, ki imajo otroke in so praktično ves dan od doma.«

Tudi pohvalili so se. Prometa imajo 400.000 mesečno. V letošnjih štirih mesecih so prodali več kot lansko leto v šestih. Kupna moč potrošnikov je še vedno dobra. Prodali bi lahko še več, če bi Mercator pristopil k nabavi več-

jih količin gradbenega materiala. Zaenkrat je še novinec na tem področju in ne nabavlja veliko.«

## ODLIČNA OCENA ZA TRGOVINO NA POLŠNIKU

Domenili smo se, da gremo pogledat še v kakšno trgovino, ki je kje v hribih. Odpeljali smo se na Polšnik, vasico, ki leži na 680 m nadmorske višine. Med potjo se je naš kombi napolnil do zadnjega kotička, ker smo ustavljali otrokom, ki so bili na poti v šolo. Daleč imajo, tudi po uro in pol



Kaj bi vsakič hodili v dolino. Tudi tekstil lahko kupijo vaščani pri Mercatorju na Polšniku

Moji kupci prihajajo iz več vasi. Tudi po poldrugo uro imajo do sem. Mesečnega prometa imam od 40 do 50 tisoč.

Blago naročam vsakih štirinajst dni, novembra pa se založim z nepokvarljivim blagom kar za dva meseca. Pozimi kamion sploh ne pride do sem, pripelje lahko samo do 3 km oddaljene Preske. Do tja pridemo s konji in blago preložimo na sani.«

Tovarišica Razpotnikova ima v tej trgovini dosti opravil. Opravlja delo prodajalke, administratorke, poslovodje, snažilke in delavca. Kljub temu je zadovoljna. Le nekaj pogrša, obisk potnikov. Premalokrat se oglasijo, le kdaj pa kdaj poleti.

Nada Lombardo



Ali smem vse te obleke še enkrat pomeriti. Veste, prav prijetno se zabavam

## Samolepilne etikete

V naših samopostrežnih prodajalnah se pogosto uporabljajo za numeriranje blaga samolepilne etikete. Prodajalne za to največ uporabljajo jedermann in etika numerirne strojčke. V našem galanterijskem oddelku so vam na voljo zadostne količine omenjenih etiket. Celo na izbiro imate etikete z napisom »Mercator« ali pa čiste bele, brez napisa. Etikete jedermann so bele ali pa oranžne, z napisom »Mercator«. V roli je 1500 etiket, cena pa je 8.85 oziroma 10.85 dinarja. Etikete etika pa so po enotni ceni 14.20 din, v roli pa jih je prav tako 1500 kosov.



Tovarišica Amalija Razpotnik: »Rada delam tu gori. Ljudje me spoštujejo in so mi hvaležni, ker jih vedno postrežem tudi takrat, ko ni delovni čas«

# Red v prodajalni

V mojem članku »Kakšen bi moral biti prodajalec (glej v št. 3), sem že uporabil izraza »klima« in »topla klima« v pomenu vzdušja,

ki naj bi ga ustvarili v prodajalni kot pogoj za prijeten nakup in uspešno prodajo. V tem članku sem v glavnem obravnaval odnos

prodajalcev do kupcev kot zelo pomemben sestavni del tople klime, ki si jo želijo tako prvi kot drugi. Če že govorimo o klimi v

prodajalni in njenih elementih, bo vsekakor prav, da povemo več o redu, brez katerega izgubijo drugi elementi svojo učinkovitost. Zato danes

## O REDU V PRODAJALNI

Prvi vtis, ki ga dobimo, ko vstopimo v prodajalno — enako velja za vsak javni lokal kakor tudi za vsako zasebno stanovanje, je vtis o redu, ki v njem vlada. Pravijo, da je po navadi prvi vtis najmočnejši: vtisne svoj neizbrisni pečat na vse, kar pozneje vidimo in doživimo v tem za nas novem in še neznanem prostoru. Zato je red zelo važen tudi v vsaki prodajalni.

Red pričenmo uvajati s tem, da določimo vsaki stvari (oprema, blago, orodje ipd.) njeno stalno mesto v prodajalni, oziroma v skladišču, in da vsakemu zaposlenemu čim bolj točno opredelimo delo, ki ga mora opravljati in seveda zanj tudi odgovarjati. No, s takim planiranjem je red samo načrtovan in še ni ustvarjen. Lahko bomo rekli, da je v prodajalni red šele tedaj, ko bodo vse stvari resnično na svojem mestu in ko bo vsak član delovnega kolektiva, vsak zaposleni dejansko opravil in opravil delo, za katero smo ga zadolžili. Na prvi pogled je zadeva dokaj preprosta in bolj formalna. Toda v praksi vidimo, da je red slab ali da ga sploh ni tam, kjer ne uveljavimo zgornjega pravila dovolj dosledno ali samo »na papirju«.

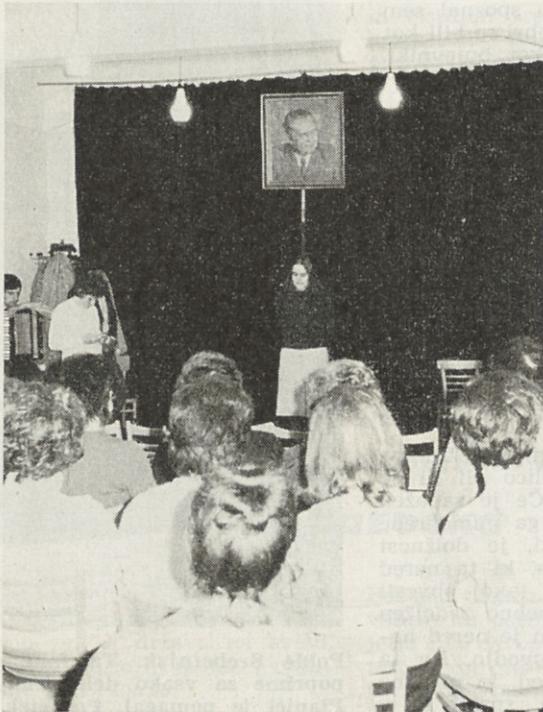
Stvari, to je opremo, blago, orodje itd., moramo razmestiti tako, da bi ta razmestitev pospeševala prodajo in bila čim bolj udobna ter priročna tako za kupce kakor tudi za zaposlene. Na to moramo misliti že pri projektiranju in uveljavljanju reda v prodajalni. Da mora vsaka stvar imeti svoje stalno mesto, je jasno: brez tega bi morali kupci, še bolj pa prodajalci, stalno tekati po prodajalni ter izgubljati čas in moči v lovu za iskanimi predmeti. Postrežba bi v tem primeru bila za kupce slaba in počasna, delo zaposlenih prenaporno in zamudno, promet in storilnost nizka, kar bi imelo za neogibno posledico tudi primerno nizke osebne dohodke. Zato je v interesu zaposlenih, da imajo vse stvari vsaka svoje stalno, brez poprejšnjega dogovora nespremenljivo mesto, kamor jih mora vsakdo takoj po uporabi vrniti, če gre na primer za orodje.

## SMOTRNA DELITEV DELA

Preidemo sedaj k vprašanju smotrne delitve dela. Kot smo že povedali, je ta delitev nujna, če je v obratu zaposlenih dva ali več ljudi. Edino, če je v prodajalni samo eden zaposlen (na prim. v trafiki), taka delitev ni možna: leta pač mora vsa dela opraviti sam in sam za vse odgovarjati. Obrat, v katerem dela skupaj več ljudi, je zelo podoben uri: vsak kolešček, vsak zobčnik ali peresce v njenem mehanizmu mora opraviti natančno določeno svojo funkcijo in sicer v natančno določenem trenutku, če hočemo, da bo ura kazala točen čas. Natančno isto velja tudi za prodajalno z dva ali več zaposlenimi z ozirom na zloženost dela, ki ga skupaj opravljajo, delitev dela med sodelavci ni le možna, marveč je za redno in brezhibno poslovanje tudi nujna.

Delitev dela ali delovna mesta v prodajalni morajo biti kar nadaljevanje na 12 strani

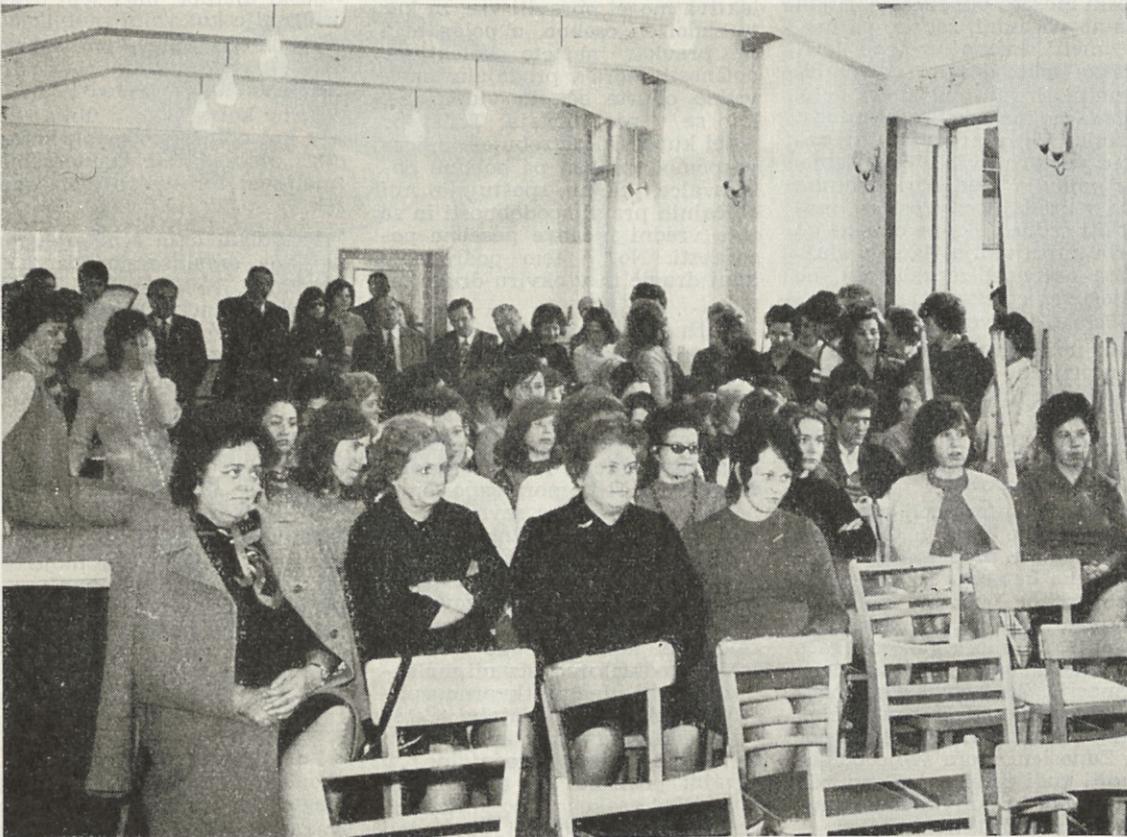
## Proslavili smo 1. maj



Občuteno je Lili Doljak recitirala Kajuhovo pesem Materi padlega partizana



K sreči smo vse skupaj izpeljali brez večjih spodrsrljajev, so ob koncu ugotavljali. Bojazni in treme je konec. Zdaj se lahko spet sproščeno nasmejemo



Po daljšem premoru smo se na upravi OE Mercator spet zbrali na proslavi, ki so jo v počastitev 27. aprila in 1. maja pripravili naši mladinci

## Polde Srebotnjak

Šesto leto že živi in dela med nami. Le kdo ga ne pozna na upravi, v skladišču, pa tudi drugod. In kdo bi pomislil, da se v njem skriva nenavadna preteklost, kaj čudna pot, ki jo je prehodil v svojem življenju.

Povabil sem ga na razgovor, pred tem pripravil vprašanja, toda... najin razgovor je postal vse drugačen, kot sem pričakoval. Nenavaden, zanimiv, poln grenkobe, pa spet vesel, razigran.

»Dve leti mi je bilo,« je pripovedoval Polde, »ko sem izgubil očeta. Živel smo na Vrhnikih, oče pa je bil kleparski mojster in svojo družino je lepo preživljal. Po smrti očeta pa smo ostali z bratom in mamami sami. Mama je morala sama skrbeti za naju, medtem ko sva odrasčala. Prestopil sem šolski prag in kdo bi slutil, da se mi je takrat začelo nekako čudno, nenavadno življenje. Zgodba od tod naprej bi bila lahko dolga; pravzaprav je bila dol-

ga leta in leta. Ta zgodba bi lahko napisana v debelih knjigah.

Šolo sem obiskoval v Ljubljani med okupacijo. Pogosto smo se selili iz poslopja v poslopje, ker so šolo zasedli vojaki. Leta 1944 sem živel v vaješkem domu, v Kersnikovi ulici. Pa je kot strela z jasnega prišlo po nas nekaj duhovnikov in kmalu nato so nas okrog šestdeset gojencev odgnali na železniško postajo. Vlak je odpeljal na Dunaj, od tam pa so nas kmalu pripeljali v kamp v Treviso v Italiji. Takrat mi je bilo trinajst let.

Izgubil sem dom, mamu, brata. Nisem več vedel zanj, dolga leta ne. Kot mladenič sem delal v tistem kampu tri leta in si tako služil denar, da sem se lahko preživljal. Edina sreča, da sem živel vsaj med Slovenci.

Nekega dne so nas vprašali, če hočemo v Anglijo ali v Francijo. Javil sem se za Francijo in tam

odšel v tujsko legijo. Celih osem mesecev sem bil v Franciji, od tam pa smo z ladjo odpluli v Saigon. Iz legije sem dezertiral in Francozi so me obsodili na smrt. Tisti čas sem prestopil pod Ho-Ši-Minghov režim. Živel sem med Indokinci, s civilisti in imel sem se dobro. Dobil sem svoje partizansko ime Čiu-Huen. Delal sem kot bolničar. Mislim, da sem tista leta opravil mnogo koristnega in kar sem napravil v tistih letih, mi je prišlo prav.

Kasneje so me dali v roke mednarodni ženevski komisiji, le-ta pa me je predala v roke Francozom. Ta sporazum je vsaj meni veliko olajšal življenje. Mnogo sem potoval; bil sem v Haigh Hongu, v Dalatu, v Kambodži in kdo ve, kje vse. Živel sem med tujimi ljudmi, toda spoznal sem njihovo dobroto. Dobri so bili kot ljudje, prav taki kot bojevniki. Privadil sem se njihovega življenja, jezika.

Zapor. In to v Saigону. Tam sem čakal osem mesecev, obsojen sem bil kot legionar. Dobil sem dve leti zapora. Iz Saigona so me odpeljali v Marseille, od tam pa



Polde Srebotnjak. Ta fant rad poprime za vsako delo. Tudi v Planici je pomagal. Posnetek je napravljen pod novo velikanko

## Red v prodajalni

Nadaljevanje z 11. strani

tančno opredeljena in je najbolje, če so zapisana v nekem posebnem poslovniku, ki ga imenujem »Hišni red«. Čim natančneje je opisano delo na vsakem delovnem mestu, tem manj bo ostalo neopravljenih del, za katera ne bo nihče vedel, kdo jih je moral opraviti in zato nihče ne odgovarja. Vsak zaposleni mora poznati hišni red svoje prodajalne, svoje dolžnosti in odgovornosti in jih natančno in pravočasno opravljati, če hočemo, da teče posel v prodajalni, kakor urica. Tak hišni red, ki mora biti smotrni in praktično izvedljiv, moramo uveljaviti postopoma: najprej ga moramo čimbolj natančno planirati, upoštevajoč pri tem vse okoliščine in pogoje, ki so nam znani že v tej fazi dela. Že prvi dnevi praktične uporabe tako projektiranega hišnega reda bodo takoj nakazali njegove pomanjkljivosti, ki jih je treba preveriti in na to v Hišnem redu popraviti, oziroma ga dopolniti. Praktična aplikacija tako korigiranega hišnega reda bo verjetno tudi pozneje narekovala potrebo po korekturah, no, čedalje bolj poredkoma. Pojave, ki bodo to potrebo narekovali, je treba nekaj časa zasledovati in če pridemo do spoznanja, da se vztrajno ponavljajo, moramo Hišni red ponovno korigirati, dokler ne pridemo do spoznanja, da vsebuje vse ali vsaj čim več vprašanj, ki jih na pričetku poslovanja postavlja na dnevni red vsak delovni dan. Tako izdelan življenjski Hišni red razbremeni poslovodjo stalne skrbi za morebiti neopravljeno delo: preostane mu samo — opazovati in intervenirati tam, kjer iz teh ali drugih razlogov predvidena delitev dela ne funkcionira.

Vedno aktualen, smotrno sestavljen in urejen ter od vseh sodelavcev dosledno spoštovan hišni red bo preprečil marsikateri nesporazum in prepir med njimi. Kar je najvažnejše, bo vsakemu obiskovalcu vsilili vtis, da v tej prodajalni resnično vlada red!

### DOLŽNOSTI VSAKEGA ZAPOSLENEGA

No, poleg dela na vsakem posameznem delovnem mestu, so tudi dolžnosti in odgovornosti, ki jih ni možno deliti in ki bremenijo vsakega zaposlenega v prodajalni od poslovodje do učenca. Zapišimo kratko še te dolžnosti!

Osebna higiena zaposlenih, posebno v trgovini z živili, ni le dolžnost do samega sebe, marveč tudi do množice potrošnikov in do kolektiva prodajalne. Zato jo je treba od zaposlenih zahtevati.

Moški morajo biti sveže obriti in skromno počesani, ženske pa morajo imeti skrbno urejene lase, zavezane tako, da jim ne bi padali na oči in jih ovirali pri delu. Nobena modna ekstravagantnost (»dolgolasci!«) v prodajalni ni zaželena: večini ni všeč. Vse osebje, ki se pojavlja med obratovalnim časom v prodajnem prostoru, mora nositi čedne delovne obleke, po katerih kupci vidijo, da so v službi. Vsa osebnost zaposlenega, ne le njegova obleka, mora delati vtis čistosti in svežine.

Vsak uniformirani zaposleni je dolžan prijazno pozdraviti obiskovalca, ko se mu približa, ne da bi čakal, da ga slednji nagovori ali pozdravi prvi. Brez dvoma je bolje, če kupca pozdravimo večkrat kot nobenkrat!

Za dajanje informacij v prodajalni ni nihče osebno zadolžen: dati jih mora prvi uniformirani delavec, na katerega se obiskovallec obrne. Če vprašani ne more točno odgovoriti na obiskovalčevo vprašanje, mu mora kako drugače pomagati, da pride do zaželenih informacij. Vsak zaposleni mora prijazno pomagati kupcu vselej, kadar ta zaželi kakršnokoli pomoč. Zaposleni mora svojo pomoč ponuditi tudi sam, če se mu zdi, da bi jo kupec potreboval. Ponuditi jo mora prvi, ki to opazi.

Vsak manjši nered v prodajalni mora odstraniti mimogrede tisti od zaposlenih, ki ga prvi zapazi. V samopostrežbah gre na primer za zavitke blaga, ki so jih kupci

(ali kdorkoli drugi) odložili na drugo napačno polico ali ki so padli na tla ipd. Če je zapažen večji nered, ki se ga mimogrede ne more odstraniti, je dolžnost prvega zaposlenega, ki ta nered zapazi, da o njem takoj obvesti sodelavca, ki je osebno zadolžen za rajon, v katerem je nered nastal, oziroma poslovodjo. Na ta način bo vsak nered, ki nastane med obratovanjem, sproti in v glavnem mimogrede odstranjen in bo prodajalna za oči obiskovalcev stalno v redu in sveža.

Da bi vsak član delovnega kolektiva mogel opraviti vse, za kar je zadolžen osebno, a poleg tega še pravkar našteje kolektivne dolžnosti, mora v prodajalni imeti vedno odprte oči, in videti vse, kar se v njej dogaja. Tedaj bo videl kupce, ki potrebujejo njegovo pomoč, zapazil pa bo tudi obiskovalce, ki ne spoštujejo niti običajnih pravil spodobnosti in so zato vredni njegove posebne pozornosti. No, o tem podrobneje kdaj drugič in v okviru druge teme...

Dolžnost poslovodje in njegovega namestnika je, da poučujeta svoje sodelavce in pazita na spoštovanje Hišnega reda. Poznavanje in spoštovanje njegovih določil mora vplivati na oceno vsakega zaposlenega. No, razen določil Hišnega reda mora zaposlenim narekovati pravilno ravnanje zavež, da so v prodajalni ZARADI KUPCEV IN NE narobe. Če je ta zavež vcepljena vsakemu posamezniku ne glede na njegovo delovno mesto in vkoreninjena v celotnem kolektivu, bo vsak z lahkoto odkril in odstranil malenkosti, ki bi utegnile kvarno vplivati na klimo v prodajalni. Če se bo kolektiv zavedal, da zavisi od te klime uspeh prodajalne, v skrajni posledici pa tudi osebni dohodek vsakega posameznika, potem bodo zaposleni opozarjali drug drugega na vse, kar utegne povzročiti nerazpoloženje kupcev, pa tudi na vsako možnost izboljšanja klime.

v Fontevro. Čas sem preživel kot vojaški ujetnik; imel sem nekake privilegije kot vojni ujetnik (amnestiran po ženevskem sporazumu). Niti ni bilo tako slabo; živel sem kot človek, izgledal kot človek, ne kot vojak, ki ubija; delal sem kot bolničar, kasneje kot voznik ambulantnih avtomobilov. Imel sem torej lepo delo, zaslužek.

Po dolgih letih sem prek mednarodne organizacije RK zvedel za mamu. Nekajkrat me je obiskala v Franciji, kjer sem preživel nekaj let. Toda hotel sem nazaj. Domov. In vrnil sem se. Leta 1965 prav na pogreb svoje mame...«

Zdaj Polde živi in dela med nami. Kmalu po vrnitvi se je oženil in se leta 1966 zaposlil pri Mercatorju.

»Zaposlil sem se za mesto delavca v skladišču, ker moje kvalifikacije tu niso bile upoštevane. Prej sem bil v Franciji kot višji bolničar in šofer rešilnih avtomobilov. Torej delo sem dobil; mislim da sem lahko zadovoljen. Pa čeprav kot delavec. Ni važna obleka, važno je delo.«

Zdaj Polde Srebotnjak dela v ekonomatu, vozi kombi, rad pomaga in poprime za vsako delo. Kadar ni v službi, se posveti družini. In rad prisluhne radiu in TV. Poročila iz Vzhoda ga spominjajo na leta, ki jih je pustil tako daleč od doma.

# Ta prostor smo odstopili . . .

TA PROSTOR SMO Odstopili PROIZVAJALCU je naslov rubrike v našem časopisu št. 3 — marec 1972, ki me je močno pritegnila.

Spomin me je zanesel daleč nazaj v mojo učno dobo, ko smo prejeli v trgovini, kjer sem se učil, za vsak novi artikel posebno okrožnico, z izčrpno vsebino o sestavi in uporabnosti artikla. Ni bilo dovolj, da smo jo samo prečitali, ampak smo jo morali znati skoraj »na pamet«. Tako smo lahko kupcu strokovno svetovali za vsak prodani artikel.

Danes pa posredujemo našim učencem vse strokovno znanje v času triletne učne dobe v šoli za prodajalce, na praktičnih seminarjih v trgovini in na praksi na delovnem mestu. Ko pa se učenec izuči, ga praktično nihče več ne vpraša po njegovem napredovanju, po dopolnilnem izobraževanju.

Možnosti nadaljnjega izobraževanja sicer so: poslovodska šola, komercialna šola, ekonomska . . . Za ta način nadaljnjega izobraže-

vanja pa se odloči le manjše število naših prodajalcev, ker je šolanje zvezano včasih s prevelikimi obveznostmi: služba samo v dopoldanskem času, razumevanje kolektiva, šola v popoldanskem času, največkrat pa še skrb za družino. Pretežno so v trgovini ženske, ki so matere z manjšimi otroki.

Znano pa je, da nam nobena šola ne posreduje znanja za vso delovno dobo. Iz prakse vemo, da prihajajo na tržišče nenehno novi in novi artikli, prava poplava, predvsem v industriji pralnih in čistilnih sredstev, pa tudi v kozmetiki. Edina možnost za spoznavanje teh novih artiklov je, da skrbno prečítamo deklaracijo na etiketi in nič več. Včasih nam ta deklaracija pove precej, včasih pa tudi zelo malo, premalo, da bi lahko malo bolj zahtevnemu kupcu pojasnili predvsem uporabnost, prednost ali celo sestav artikla.

Na pobudo naše ekonomske propagande in informativne službe, ki se je povezala z nekaterimi

našimi proizvajalci, predvsem s področja kozmetike in prehrane industrije, smo se odločili za posebno rubriko v našem časopisu, ki jo imenujemo: NOVO IZ RAZVOJNIH ODDELKOV NAŠE INDUSTRIJE in jo odstopamo po dogovoru nekaterim proizvajalcem, našim poslovnim partnerjem.

Dolžnost prodajalca je, da strokovno svetuje kupcu za vsak prodani artikel. Svetuje pa lahko le, če je do podrobnosti seznanjen z artiklom, predvsem pa to velja za novi artikel.

V našem glasilu M — št. 3 — marec 1972 je zelo strokovno opisan novi artikel LOSION PROTI PRHLJAJU, izdelek tovarne LEK, Ljubljana, v št. 4 — april 1972 pa

sredstvo za uničevanje mrčesa PIPS, izdelek tovarne KRKA, Novo mesto.

Če skrbno prečítamo izčrpen strokovno sestavljeni opis navedenih dveh artiklov, pa nam res ni potrebno več zardevati pred še tako zahtevnim kupcem, ko mu ponujamo blago.

Ta posreden način spoznavanja že obstoječih, predvsem pa novih artiklov, trgovci z navdušenjem pozdravljamo. Lahko bi ga imenovali moderen, sodoben način praktičnega blagoznanstva.

Koristen pa je tako nam trgovcem, pa tudi proizvajalcem za večji plasm na tržišču. Od prodajalca pa je še kako odvisen plasm nekega artikla, če pa je z njim še do podrobnosti seznanjen, in to v našem primeru je, je s tem prodaja artikla veliko bolj učinkovita, sodobna.

Želja nas trgovcev je, da s to prakso nadaljujemo, da bomo lahko kupce čim bolj zadovoljili.

Vilko KORENČAN

## Novo v prodajnem programu obratne enote »Investe«



### APARAT ZA IZDELOVANJE LEDENIH KOCK 24 kg, SUPER DELUXE

Vsekakor je ta aparat nepogrešljiv v industriji in trgovini, kjer stalno potrebujejo ledene kocke kot na primer v restavracijah, hotelih, bolnicah in laboratorijih.

Odlike Philipsovega aparata:

- v 24 urah napravi 24 kg ledu ( $\pm 2200$  ledenih kock 33 krat 33 krat 10 mm),
- operacije so popolnoma avtomatske,
- debelost ledenih kock je lahko različna,
- zunanja površina je nerjaveča in odporna proti praskam, ognju in kislinam,
- ima pohišten izgled,
- lahko ga je namestiti,
- je vsestransko koristen,

— naredi trde kristalne kocke, ki so brez primesi zaradi sistema filtrov,

— kocke so čistejšee kot vodna raztopina in ne vsebujejo kalcijevih soli.

Vse tehnične in ostale informacije dobite pri o. e. INVESTA, 61000 Ljubljana, Ciril Metodov trg 1, telefon 20 861, 20 909.

Miš in slon gresta čez most.  
Slon: Joj miš, kako da se most tako trese?

Miš: Sigurno zato, ker sva dva . . .

Sodnik: Obtoženi, dam vam na izbiro, ali dobite za kazen 500 dinarjev ali deset dni zapor.

Obtoženi: Če lahko izbiram, potem bi rajši vzel 500 dinarjev.

Ta prostor smo odstopili proizvajalcu

Novo iz razvojnih oddelkov naše industrije

## Žvečilni gumi Bazooka

Po licenci ameriške firme Topps proizvaja kombinat Žito žvečilni gumi Bazooka. Tako smo že 79. država na svetu, kjer se staro in mlado navdušuje za Bazooko.

V želji, da bi ugotovili ali Bazooka ugaja tudi jugoslovanskemu potrošniku, je podjetje Žito skrbno izvedlo panel testov potrošnika na različnih območjih Jugoslavije.



93% testiranih je povedalo, da je vzrok preference v posebnem sadnem in dolgo trajajočem okusu ter prijetnem žvečenju

66% testiranih daje prednost Bazooki zaradi njene domine oblike

48% testiranih bi kupilo Bazooko tudi zaradi barv-

nih sličic za dobro voljo, ki so priložene proizvodu  
27% testiranih bi želelo kupiti tudi družinsko (weekend) pakiranje (kmalu na trgu)

Pakiranje:  
Atraktiven prodajni karton vsebuje 100 kosov. V transportnem kartonu je 20 prodajnih kartonov v skupni teži neto 12 kg.

# Fluktucija delavcev

Fluktucija je, grobo povedano, izraz nezadovoljstva delavca z delom, okoljem, materialnim stimuliranjem in se kaže v tem, da delavci prihajajo — odhajajo (fluktuirajo) iz delovne organizacije.

Do fluktuacije pride iz več razlogov, nekateri izmed njih so nujni in zato stalno prisotni: smrt, stalna nesposobnost za delo, upokožitev itd., večino drugih pa se da odstraniti. Z analizo fluktuacije lahko vplivamo na zmanjšanje stopnje fluktuacije, obenem s tem pa zmanjšamo stroške uvajanja v delo in stroške funkcionalnega izobraževanja. Prihranki pri tem so lahko zelo veliki, navadno dosti večji, kot se nam zdi na prvi pogled. Nadomeščanje dobrega delavca, ki je odšel, navadno zahteva zaposlovanje in uvajanje večjega števila delavcev, preden naletimo na pravega. Novi delavci so tudi bolj izpostavljeni raznim nesrečam pri delu, delajo več napak itd.

Druga, tudi slaba stran fluktuacije, pa je tudi to, da tako organizacija delavci in družba gledajo nekako postrani, ker se skozi fluktucijo izražajo tudi notranji odnosi v podjetju. Predno pa neko podjetje obsodimo na visoko stopnjo fluktuacije, moramo analizirati vzroke te fluktuacije, ki so lahko povsem običajni in niso rezultat slabe organizacije in poslovanja podjetja (sezonsko delo, ne kvalificirana delovna sila itd.).

## VZROKI FLUKTUACIJE

a) Stalno prisotne oblike fluktuacije, ki vplivajo na vse delavce in na vse delovne organizacije: smrt, upokožitev, stalna nesposobnost, sprememba kraja bivanja itd.

b) Nezadovoljstvo delavca predstavlja najmočnejši vzrok za fluktucijo in je lahko odraz nizkih osebnih dohodkov, slabih delovnih odnosov s sodelavci, nemožnost osebnega uveljavljanja in napredovanja, in še bi lahko naštevali vzroke, ki vplivajo na zadovoljstvo delavca z delom, ki ga opravlja.

c) Nesposobnost delavcev je pogosto vzrok visoke fluktuacije. S selekcijo pri sprejemanju delavcev ter s premeščanjem na ustrezna delovna mesta, se lahko število nesposobnih zmanjša na minimum.

d) Delo sezonske narave, vendar se da ta oblika fluktuacije s pravilno organizacijo dela precej zmanjšati ali celo odpraviti.

e) Vzroki, ki pomenijo nekakšno povračilo in so metoda maščevanja delavca delovni organizaciji, posamezniku in se odražajo v samovoljni zapustitvi dela.

Poleg teh vzrokov obstajajo še drugi, kot npr. neprilagodljivost delavca, ki tako z menjavanjem zaposlitev išče svoje »pravo« mesto; začasne zaposlitve (izpolnitev časa med študijem, pred odhodom v vojsko in podobno).

Pri delavcih z nizko strokovno izobrazbo (NKV, PKV), je osebni dohodek poglaviti vzrok fluktuacije, medtem ko je pri izobraženih manj pomemben, bolj se pojavljajo drugi vzroki: slabi odnosi s sodelavci, nerazumevanje nadrejenih, nezanimivo delo in podobno.

Za primer vzrokov fluktuacije vzemimo OE »Mercator«, za katero je značilno, da zaposluje okoli

40 % ne kvalificirane delovne sile (skladišče).

Vzrok	Skupaj	1967	1968	1969	1970	1971	1972/3
skupaj	302	44	37	40	58	89	36
sporno prenehanje delovnega razmerja	154	7	21	30	40	40	16
samovoljna zapustitev dela	59	3	3	2	6	34	13
odhod v JLA	37	18	4	4	4	3	4
upokožitev	27	5	4	4	5	9	
disciplinska izk.	7	2	2			1	2
smrt	8	2	2		3	2	1
drugi vzroki	10	9	1				

Za to skupino delavcev je značilna velika stopnja fluktuacije, saj se večina teh delavcev neprestano seli od podjetja do podjetja. Zato nas nekoliko večja fluktucija ne sme zavesti, saj je značilna za vse delovne organizacije s podobno kvalifikacijsko strukturo.

Pri fluktuaciji delavcev je važno tudi to, katera vrsta delavcev odhaja iz organizacije. Če so to slabi delavci, ni to nič hudega, je celo zelo koristno, če pa odhajajo dobri delavci, je to že bolj nerodno in nam kaže na to, da nekaj ni v redu. Dosti težje je dobiti novega delavca — dobrega

in stalnega, kot pa takega delavca obdržati.

## MERJENJE FLUKTUACIJE

Stopnja fluktuacije **F** je običajno izražena kot razmerje med številom delavcev, ki so odšli **O** in povprečnim številom vseh zaposlenih v danem razdobju **P**.

$$F = \frac{O}{P} \times 100$$

Kot primer vzemimo zopet OE »Mercator« v razdobju petih let, od 1967. do 1972. leta:

$$1967 \quad \frac{44}{439} \times 100 = 10 \%$$

$$1968 \quad \frac{37}{460} \times 100 = 8 \%$$

$$1969 \quad F = \frac{O}{P} \times 100 = \frac{40}{461} \times 100 = 9 \%$$

$$1972 = \frac{130}{570} = 23 \%$$

(ocena)

$$1970 \quad \frac{58}{504} \times 100 = 12 \%$$

$$1971 \quad \frac{89}{561} \times 100 = 16 \%$$

Za organizacijo je pomembno, da psiholog ali kak drug strokovnjak odkrije subjektivne in druge vzroke, ki ustvarjajo visoko stopnjo fluktuacije ter da ugotovi, ali odhodi delavcev zmanjšujejo kvaliteto stalne delovne sile.

## SPECIFIČNI FAKTORJI, KI VPLIVAJO NA FLUKTUACIJO

— Trajanje zaposlitve:

Nekateri ljudje so že po naravi taki, da težko obstanejo dalj časa na enem mestu, na enakem delu. Pravimo, da so bolj podvrženi fluktuciji kot drugi. Analize fluktuacije so pokazale, da velik del delavcev ostaja dalj časa na delovnih mestih in le manjšina se seli od dela do dela. Prav tako so analize pokazale, da je med delavci, ki so zaposleni manj kot mesec dni, fluktucija zelo velika, tudi do štirikrat večja kot pri tistih, ki so v organizaciji dalj kot mesec dni. Stopnja fluktuacije se nato z vsakim nadaljnjim mesecem še bolj zmanjšuje.

— Starost:

Mladi ljudje so na splošno bolj nestalni kot starejši, saj šele iščejo svoje mesto v družbi in delovni organizaciji, zato je med njimi tudi stopnja fluktuacije zelo velika. Take domneve so potrdile tudi raziskave, s katerimi so ugotovili, da je pri ljudeh v starosti od 17 do 23 let povprečna dolžina časa zaposlitve trikrat krajša kot pri delavcih v starosti od 30 do 35 let. Fluktucija pa se zopet poveča pri starosti od 35 do 40 let. Ta nova visoka stopnja fluktuacije nastopi v času, ko odpadejo dolžnosti staršev do otrok, ki so večinom že samostojni. Delavec, ki je bil dotedaj nezadovoljen z delom, vendar je ostal v delovni organizaciji zaradi obveznosti do družine, skuša sedaj to popraviti in menja svojo zaposlitev. V nadaljnjem razdobju, od 45. leta starosti naprej, pa je fluktucija zopet precej manjša.

— Zakonski stan:

Zakonski stan delavca vpliva na fluktucijo bolj kot si mislimo. Poročeni delavci čutijo dosti večjo



Poskusno testiranje delavcev Veletrgovine Mercator za delo v elektronskem centru

odgovornost, bolj so odvisni od dela, zato se ne morejo tako hitro odločati za menjanje zaposlitve in za negotovost, ki jo taka sprememba prinaša. Ugotovili so, da je pri poročenih delavcih dolžina zaposlitve trikrat daljša kot pri samskih.

— Inteligenca:

Inteligenca vpliva na fluktuacijo na dva načina:

— Za delavca z nižjo inteligenčno stopnjo pomeni delo, ki mu ni dorel, stalno naprežanje in nezadovoljstvo, ker z njegovim delom niso zadovoljni, zato je stalno zaskrbljen in se počuti nesigurnega. Posledica tega je, da bo verjetno sam odšel in si poiskal ustrezno delo drugje ali pa ga bodo morali razporediti na manj zahtevno delovno mesto ali če ta možnost ne obstaja, celo odpustiti.

— Za delavca z višjo inteligenčno stopnjo, ki mu delo ne zadovoljuje vseh potreb in ambicij (je premalo razgibano, ne dovoljuje iniciative, ni samostojno, je premalo cenjeno, ni kreativno), je prav tako značilno, da bo postal nezadovoljen in si slej ko prej poiskal ustrezno delo drugje.

Analiza fluktuacije nam pokaže bistvene potrebe različnih skupin delavcev in s tem vzroke za fluktuacijo. Ko smo spoznali vzroke, lahko ustrezno ukrepamo in zmanjšamo stopnjo fluktuacije. S tako analizo pridemo do spoznanj potreb, ki nam jih sami delavci niso sposobni izraziti ali pa se jih niti ne zavedajo.

Dostikrat pri fluktuaciji pozabljamo, da to ni le negativen pojav. V podjetjih in delovnih organizacijah mora obstajati nek njen priliv in odliv zaposlenih, da se prepreči staranje oziroma stagniranje organizacije.

Viri: Norman R. F. Mairer —  
»Industrijska psihologija«  
Scott, Clothier, Spriegel —  
»Personnel Management«

Vasja Butina



Testne naloge so presneto zamotane

## Ha, ha, ha, ha, ha, ha...



Veš, da zna plavati kot riba, pa se mu je pustila že četrtič reševati!

Ves vesel pride mladi mož, slikar, domov in pove svoji ženi, da bo na veliki razstavi umetniških slik viselo tudi njegovo delo.

Čestitam, katero pa?

Plakat, z napisom: Kaditi prepovedano!

Prijatelja se srečata.

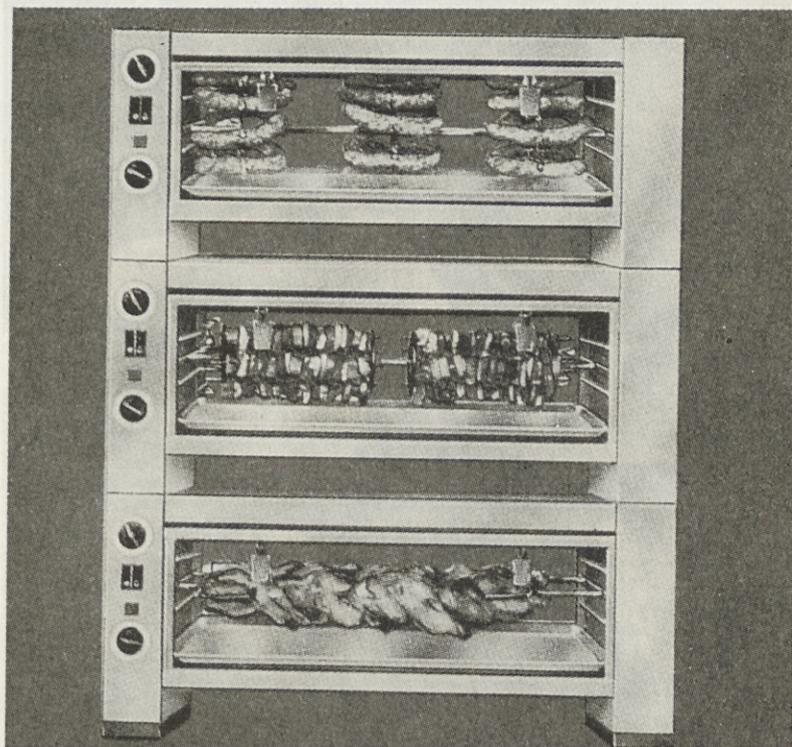
Prvi: Danes sem sanjal o tvoji ženi.

Drugi: In kaj ti je v sanjah rekla?

Prvi: Ničesar.

Drugi: Potem sigurno ni bila moja žena!

### Novo v prodajnem programu obratne enote »Investe«



**INFRA PEČICA ali GRIL**, znamke Grillfix S 350 je priprava za pečenje piščancev, zrezkov, klobas ipd. ter je nepogrešljiva v kuhinji vsake restavracije ali bifeja, kjer želijo svojega gosta postreči tudi s tako pripravljenimi jedili.

Posebne prednosti:

— pečica se lahko sestavi v eno celoto iz treh grup, od katerih lahko vsaka dela samostojno,

— vsaka grupa ima svoje gumbice za vklop, izklop in reguliranje,

— v eni grupi se istočasno lahko peče 8 piščancev,

— meso spečeno v Grillfix S 350 infra pečici je mehko, sočno in zlatorumene barve.

K vsakemu kompletu je na voljo dodatna toplotna komora, kamor se meso spravi, da ostane dalj časa toplo.

Sosed zaloti Mirkota na njegovi hruški.

»Le čakaj, bom že povedal tvojemu očetu, da si kradel. Brž povej kje je!«

»Na sosednjem drevesu!«



Člani komisije čakajo na rezultate

# Nogometaši Mercatorja Ha ha ha ha ha ha o sebi in nogometu

Dušan Vitamvas, član uprave NK Mercatorja: »Vesel sem, da sem član uprave NK Mercatorja, ki kljub težavam na katere naložim pri svojem delu, odlično vodi klub. Organizacija v klubu je dobra, saj imamo poleg izvršilnega odbora še upravni odbor, tehnično, disciplinsko, mladinsko komisijo ter zdravstveno službo. Vsi člani uprave si zelo prizadevamo pri reševanju najrazličnejših problemov, čeprav delamo na amaterski osnovi.«

**Rudi Zavrl** igra v obrambi. Je zelo borben, dobro igra z glavo, včasih pa preseneti nasprotnega vratarja z močnim strelom od daleč. Poleg nogometa pridno študira na pravni fakulteti, v prostem času hodita z ženo na izlete. Zelo rad se je odzval povabilu, da za naše glasilo pove nekaj besed.

»Kot štipendist in igralec Mercatorja sem tesno povezan s podjetjem. Redno prebiram Mercatorjevo glasilo, ki je zelo dobro sredstvo informiranja o situaciji v podjetju. Kolektivu Mercatorja želim pri delu čim več uspehov, nogometnemu klubu pa še nadaljnje sodelovanje v drugoligaški konkurenci.«

Kolikor bi spremenil svoj odnos do nogometa, bi postal **Slobodan Milič-Mile** vsekakor najboljši igralec Mercatorja. Na žalost

pa je njegovo pojmovanje nogometa preveč bohemsko, tako da včasih zaradi tega trpi celo moštvo.

»Vem, da se včasih preveč izživljam na igrišču, da preigravam brez potrebe. Toda to je močnejše od mene. Zdi se mi, da moram biti vedno v stiku z žogo, ker se sicer preveč opustim. Intimno si želim, da čimprej dokončam višjo upravno šolo in se zaposlim pri Mercatorju.«

N. M.

Neki bolnik je imel fiksno idejo, da je koruzno zrno, zato se je že dalj časa zdravil v bolnišnici. Ko je psihiater ugotovil, da se je končno otresel te ideje, ga je spustil domov. Bivši pacient še ni prišel do sredine dvorišča, ko se ves prestrašen vrne v psihiatrovo sobo in zadihano pove:

Ne upam si naprej, petelin je na dvorišču!

Saj vendar sedaj veste, da niste koruzno zrno! ga hoče prepričati zdravnik.

Jaz že vem, toda petelin ne...

Danes ne morem v šolo mami- ca, tako slabo se počutim.

Kje?

V šoli!



Kolikokrat vam bom moral še reči, tovarišica Majda, da me ne smete klicati domov!



Da se tvoj novi prijatelj ne bi preveč dolgočasil, sem mu pokazala vse slike tvojih prejšnjih zaročencev



Za igralca Mercatorja Rudija Zavrla je značilna izredna borbenost in požrtvovalnost



Za tebe!



Vstati bo treba! Včeraj ste naročili naj vas telefonsko zbudimo ob šestih

**M M**  
**Mercator**

Glasilo delovne skupnosti veletrgovine »Mercator«, Ljubljana, Aškerčeva 3 — Izdaja centralni delavski svet veletrgovine »Mercator« — Izhaja enkrat mesečno — Ureja uredniški odbor: Edo Božič, Danilo Domajnko, Branke Gorjup, Kancijan Hvastija, Nada Lombardo, Marjan Pogačnik, Jože Rener, 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