

mercator

LETO IV.

LJUBLJANA, DECEMBER 1966

ŠT. 7-8



Vsem članom kolektiva
želimo srečno
in uspehov polno
novo leto

1967

Ob koncu starega in na pragu novega leta

V navadi je, da se ob koncu slehernega leta ozremo nazaj na prehojeno pot, ter da napravimo bilanco svojih uspehov in neuspehov. Na podlagi tega ugotavljamo, ali je bilo naše delo uspešno in kje so bili vzroki, da doseženi uspehi niso bili še večji. Pomembnost teh ugotovitev, ki morajo biti rezultat kritične in objektivne presoje, pa je v tem, da nam služi za odpravo pomanjkljivosti in za pripravo novih programov in ukrepov v poslovni politiki in še boljše gospodarjenje v novem letu, ki se poraja.

Leto, ki se poslavlja, je bilo polno važnih družbenopolitičnih in gospodarskih dogodkov. Vsi ti pomembni dogodki so imeli tudi močan odmev na gospodarjenje v našem podjetju. Vendar, ko ocenjujemo dosežene uspehe, z zadovoljstvom ugotavljamo, da veliki napor našega kolektiva niso bili zaman. Naš celotni delovni kolektiv se je v polni meri zavedal, da ob poštenem in vestnem delu tudi uspehi ne morejo izostati. Gospodarska reforma in njeni cilji vedno bolj vplivajo na vsakodnevno prakso dela in gospodarjenje. Številni ekonomski pokazatelji sicer kažejo uspešne rezultate začetnega obdobja reforme, uspešen start v gospodarsko reformo, dokazujejo njeno utemeljenost in potrebo. Potrebno pa je opozoriti, da so bili dosedanja uspehi in rezultati delno doseženi še pod vplivom posebnih okoliščin, s katerimi v prihodnje ne moremo računati. To so bili nekateri izjemni pogoji materialne in družbeno-sistemske narave, ki so pa imeli le prehodni značaj. Zaostritev pogojev gospodarjenja v naslednjem letu pomeni odpravo kompromisnih in prehodnih rešitev ter njihovo nadomestitev z ekonomskimi ukrepi; pomeni večje odpiranje jugoslovanskega tržišča inozemskemu vplivu, pomeni prenehanje stihijskega delovanja denarne emisije ter nadaljnje zaostranje kreditne politike v smislu polne uskladitve potrošnje z ustvarjenimi sredstvi in končno prelivanje ustvarjenih sredstev dosledno po načelih dobrega gospodarjenja.

Tako zasnovana ekonomska politika bo ustvarila pogoje za večjo ustvarjalnost posameznika in kolektiva ter na podlagi tega še doslednejšo uveljavljanje delitve po delu v odnosih znotraj kolektiva. Ob tem pa bodo seveda lah-

(Nadaljevanje na 2. strani)

(Nadaljevanje s 1. strani)

ko delovne organizacije, ki bi se še sedaj premalo intenzivno pripravile in premalo usposobile svoje lastne sile za težje in odgovornejše pogoje gospodarjenja, lahko zabredle v bližnjem obdobju v resne težave pri gospodarjenju. Gospodarska reforma je spremenila in prevrednotila nekatera dosedanja gledanja na gospodarjenje in na celoten gospodarski ter družbeni razvoj. Z jasno in edino sprejemljivo ekonomsko orientacijo je dala osnovo za realno programiranje razvoja celotnega gospodarstva. V teh okvirih dobiva programiranje, ki naj bo osnova dela in prakse gospodarjenja v naši celotni družbeni skupnosti, še posebej pa v sleherni delovni organizaciji, izredno važen pomen. Jasna razvojna orientacija v lastni ekonomiji omogoča gospodarskim organizacijam oblikovanje svojih dolgoročnih konceptov, v okviru katerih jim bo omogočen maksimalni gospodarski napredek. Tak program bo omogočil racionalno razmestitev vseh ustvarjalnih sil ter predstavlja realno osnovo razvoja sleherne poslovne enote, kakor tudi podjetja kot celote. Osnovna značilnost našega gospodarstva in celotne družbe je še vedno nausklajenost med proizvodnjo in potrošnjo, oziroma med željami in možnostmi. To se dovolj jasno kaže v raznih deficitih, nepokritih investicijah, težnjah po ekonomsko neutemeljenih novih investicijah in tako dalje, iz česar izhaja močan pritisk v glavnem le na globalno prerazdelitev družbenega dohodka, ne pa na rešitve in ukrepe znotraj obstoječe delitve. Popuščenje tem težnjam in takim zahtevam bi povzročilo nestabilnost v gospodarskih odnosih in razvoju ter zavrlo nujno utrjevanje in napredek gospodarstva na osnovi gospodarske reforme. Trajnejšo rešitev pa je možno doseči le s postavitvijo takšnih odnosov v ustvarjanju in delitvi, da se bo v slehernem proizvajalcu nenehno krepila zavest, da si sam z lastnim delom ustvarja možnosti za zadovoljitev svojih potreb. Če kdaj, potem so te ugotovitve prav sedaj, ko se nahajamo na prelomnici novega leta, vredne premisleka slehernega ustvarjalca in tudi potrošnika družbenih dobrin v celotnem našem gospodarstvu.

Gospodarska reforma in njeni cilji niso in ne smejo ostati samo deklaracija, ki ni nikomur namenjena, temveč mora biti osnovno vodilo nas vseh v novem letu, da je samo z doslednostjo načelom reforme možno utrditi naše gospodarstvo. Dosedanje izkušnje in rezultati, doseženi v začetnem obdobju reforme, nam kažejo, da se naš celotni kolektiv v celoti zaveda resnosti obdobja, v katerega stopamo. Zato si vsi enotno želimo še nadalje utrjevati ekonomičnost gospodarjenja v interesu nas samih in celotne naše družbene skupnosti.

Vendar ne moremo mimo dejstva, da mora tudi trgovina s prehranbenim blagom dobiti v tem dinamičnem gospodarskem boju enakovreden položaj z ostalimi gospodarskimi panogami. Enakopravnost v pogojih dela je pogoj objektivne presoje in ocene doseženih rezultatov.

Pri vseh teh kritičnih razmišljanjih o novih poteh gospodarjenja pa nikakor ne smemo zanemariti družbene vloge, ki jo imamo v procesu reprodukcije kot

posrednik med proizvodnjo in potrošnjo. Skrb za človeka, pa naj bo za potrošnika ali za proizvajalca, bo tudi v novem letu sestavni del naših naporov za še boljše gospodarjenje in boljši življenjski standard. Dobro delo po-

gojuje napredek in višji življenjski standard. To je bridka resnica in edina formula, ki brez neznanek odkriva vso skrivnost uspeha.

Ko si ob novem letu običajno zaželimo mnogo sreče in zdravja,

si zaželimo mnogo poslovnega uspeha v delu, v nenehni skrbi za potrošnika in za napredek našega celotnega podjetja.

Vsem članom našega kolektiva in vsem sodelavcem srečno in uspešno 1967.



Nova »Blagovnica« v Metliki

Samoupravljanje, odgovornost in komunisti

V naši družbeni ureditvi je Zveza komunistov važna idejno-politična sila. Vendar bo to svojo odgovorno družbeno vlogo uveljavila le toliko, kolikor bodo organizacije ZK in njeni člani spoznavali in razumeli najbolj aktualna vprašanja našega družbenega razvoja, ki v določenem času in okolju pomenijo osvetlitev in utiranje poti socialističnemu razvoju. Samo tako se bo lahko na osnovi teh spoznanj poglobljala zavest članov ZK in večala njihova sposobnost idejno-političnega vplivanja ter aktivnega zavzemanja pri uresničevanju družbene preobrazbe. V tem je osnovno vodilo za odpravo politične pasivnosti in prakticizma, ki se v zadnjem času pojavlja med delom članstva ZK. Spremembe družbenih odnosov, ki so zakonita nujnost napredka in logična posledica stremljenj k boljšemu, zahtevajo tudi od ZK uveljavljanje takih oblik dela, ki pospešujejo družbeno rast. Nujno je potrebno preusmeriti Zvezo komunistov in delo njenih članov od dominalnega činitelja politične oblasti k činitelju splošnega oblikovanja socialistične zavesti. V tej novi vlogi bo članstvo ZK našlo plodno področje svoje afirmacije, ki bo ob aktivnem delovanju razbilo dosedanje pasivnost in omogočilo doseči idejno-politično kvaliteto.

Med članstvom se pogosto pojavlja malodušje, nejevolja in nejasnost, kaj naj v praksi pomeni idejno usmerjajoča vloga Zveze komunistov, o kateri se toliko govori, kako naj se realizira in kakšne posledice naj ima na organizacijske oblike in delo Zveze komunistov. Preveč je pričakovati, da bodo vodstva organizacij, ali celo kdo od zgoraj, natančno in podrobno opredelil

ali določil naloge komunistov v vsakršni situaciji. Čakanje na tako imenovane direktive nujno hromi delo članstva Zveze komunistov, še več, oddaljuje organizacijo in njeno članstvo od osnovnega torišča svobodne borbe mišljenj v vsakodnevnih naporih družbenega procesa. Kvaliteta preobrazba Zveze komunistov, nova opredelitev mesta in vloge v sedanji etapi socialističnega razvoja je torej možna le ob nadaljnjem poglobljanju in razvijanju samoupravljanja in vseh oblik socialistične demokracije, ob čim širšem aktiviranju vseh nosilcev socialističnega družbenega razvoja.

Pomembno vprašanje, o katerem moramo spregovoriti tudi komunisti, katerega rešitev bo prispevala k vsebinskemu razvoju samouprave in celotnemu napredku delovnih organizacij, je vprašanje, kdo o čem odloča in za kaj kdo odgovarja. To je vprašanje individualne in kolektivne odgovornosti. Formalno vzeto, danes v delovnih organizacijah o vsem odločajo samoupravni organi. Kot deformacija samoupravnih odnosov pa se marsikje kaže praksa, da posamezni odgovorni delavci v delovnih organizacijah tudi take svoje odločitve, ki imajo glede na delitev dela značaj izvršilnih funkcij, formalno legalizirajo v samoupravnih organih. Odgovornost vodilnih posameznikov ali pa grupe odgovornih zvalijo na samoupravne organe, dejansko odgovorni ostanejo neodgovorni, ob tem pa se nujna osebna odgovornost spreminja v kolektivno neodgovornost. Zakonodaja in na njeni osnovi statuti delovnih organizacij dajejo v konkretno odločanje številne zadeve, o katerih bi mogli in morali odločati upravni od-

bor, direktor ali celo posamezni odgovorni strokovni delavci. In to ne samo zaradi racionalnosti in smotrnosti, temveč tudi zaradi strokovnosti za sprejete odločitve. Delavski sveti pa bi morali razpravljati o politiki gospodarjenja, jo določiti ter spremljati izvajanja sprejete politike ter končno o odgovornosti za izvajanje ali neizvajanje sprejete politike. S tem pridobljena kvaliteta v samoupravnih odnosih bi nedvomno pomenila veliko družbeno korist, ki bi iz dosedanje formalne odgovornosti omogočila nujnost direktne osebne odgovornosti.

Seveda se Zveza komunistov pri tem in drugih družbeno pomembnih vprašanjih ne more omejiti na vlogo pasivnega opazovalca in registratorja različnih stališč, ampak morajo biti komunisti in celotna Zveza komunistov aktiven činitelj, ki je sposoben objektivno realizirati družbeno politična gibanja, formirati samostojna stališča o bistvenih vprašanjih in aktivirati komuniste in vse progresivne sile za njihovo uresničevanje. Pri vsem tem pa moramo nenehno skrbeti za to, da se komunisti in čim širši krog progresivnih sil idejno in strokovno usposobi za to izredno važno vlogo v dinamičnem procesu graditve družbe.

Edino v procesu idejnega boja Zveze komunistov v samoupravnem sistemu se bo krepila ustvarjalna moč Zveze komunistov in ustvarjalni pogoji za normalno selekcijo in vključevanje vseh tistih v ZK, ki lahko oblikujejo in uresničujejo njeno politiko med delovnimi ljudmi. V tem je tudi del nove vloge komunistov v sedanji etapi graditve socialistične družbe. S. Vrhovec

Ali izpolnujemo medsebojne pogodbe

V medsebojnih pogodbah, ki jih skleneta matično podjetje Mercator in vsaka poslovna ali obratna enota takoj po registraciji pripojitve, so urejene pravice in dolžnosti enote in podjetja.

Statut podjetja določa, da se s tako pogodbo lahko uredijo naslednja vprašanja:

- da enota samostojno ugotavlja svoj celotni dohodek in dohodek, da ima lahko lastni tekoči račun, ter da sprejema svoj zaključni račun,
- da samostojno izpolnjuje svoje obveznosti do družbene skupnosti,
- da samostojno sklepa pogodbe o nakupu in prodaji blaga in pogodbe o drugih poslih, ki spadajo v redno poslovanje da samostojno določa cene blagu,
- da sprejema gospodarski načrt enote,
- da predpiše pravilnik o delitvi dohodka enote,
- da predpiše pravilnik o delitvi osebnih dohodkov svojih delavcev,
- da odloča o uporabi svojih skladov,
- da izvoli iz svoje delovne skupnosti določeno število članov delavskega sveta podjetja,
- da odloča o vseh drugih zadevah, ki so prenesene na enoto s statutom, drugimi splošnimi akti in s pogodbo.

Preden se pogodba sklene, morata biti z vsebino pogodbe soglasna delavski svet enote in delavski svet podjetja. Po doseženem soglasju obeh delavskih svetov podpišeta pogodbo direktor enote in generalni direktor.

Ta postopek zagotavlja demokratsko obliko sprejemanja pogodb. Zato je tembolj treba te pogodbe izpolnjevati, ker pomeni vsaka kršitev pogodbenih določil hkrati kršitev volje delavskega sveta enote, oziroma delavskega sveta podjetja. S tem je dan še poseben poudarek pomembnemu pravnemu načelu pacta sunt servanda, t. j. pogodbe smo dolžni izpolnjevati.

Če stvari ne gredo v redu, pride lahko do sporov iz medsebojnih pogodb, v hujših primerih pa tudi do eno- ali obojestranskih kršitev pogodb.

Spore iz medsebojnih pogodb je poprej reševal svet za blagovni promet pri občinski skupščini, v kateri je imelo sedež matično podjetje. Temeljni zakon o podjetjih pa je pristojnost za reševanje sporov iz medsebojnih pogodb prenesel na notranje arbitraže. Razumljivo je, da spore iz medsebojnih pogodb med podjetjem in njegovimi enotami ne more reševati npr. gospodarsko sodišče, ker poslovne enote niso pravne osebe in zato ne morejo nastopati pred sodišči kot tožeče ali tožene stranke.

Statut podjetja določa, kako je sestavljena notranja arbitraža. Če gre za spor med podjetjem in enoto iz medsebojne pogodbe o dobavi blaga ali o storitvah, imenuje v notranjo arbitražo delavski svet podjetja 3 člane, delavski svet enote 3 člane, predsednika pa izvolijo člani, vendar ne izmed sebe, če ga pa ne izvolijo, ga imenuje upravni odbor podjetja.

V statutu podjetja so nadalje podrobna določila o sestavi notranje arbitraže ob raznih drugih sporih iz medsebojnih dobav in

DELOVNI KOLEKTIV TRGOVSKEGA PODJETJA

»PRESKRBA« TRŽIČ SE JE ODLOČIL ZA »MERCATOR«

1. Na podlagi poročila komisije za izvedbo in ugotovitev rezultata referenduma o pripojitvi podjetja, po katerem je od 115 volilnih upravičencev glasovalo na referendumu 111 volilnih upravičencev ali 96,52 % in da so bile vse oddane glasovnice veljavne, ter da je bilo za Veletrgovino »Mercator« Ljubljana oddanih 72 glasov ali 64,9 % in za Veletrgovino »Loka« Skofja Loka 39 glasov ali 35,1 %, ugotavlja delavski svet podjetja »Preskrba« Tržič, da se je večina volilnih upravičencev izrekla za to, da se

trgovsko podjetje »Preskrba« Tržič s 1. 1. 1967 pripoji k Veletrgovini »Mercator« Ljubljana, Aškerčeva 3, kot poslovna enota z lastnim žiro računom in svojimi organi upravljanja.

2. Delavski svet trgovskega podjetja »Preskrba« Tržič izjavlja centralnemu delavskemu svetu Veletrgovine »Mercator« Ljubljana, Aškerčeva 3, da zoper podjetje ne teče postopek zaradi gospodarskega prestopka.

3. Medsebojne odnose bo uredila posebna pogodba, ki jo bosta potrdila oba delavska sveta.

storitev, npr. med dvema različnima enotama, med enoto in njeno prodajalno, med dvema prodajalnama iste enote, oziroma med dvema prodajalnama različnih enot.

Statut je torej poskrbel, da ni pravne nejasnosti glede postopka ob reševanju sporov glede medsebojnih dobav in storitev. Doslej še nismo imeli primera, da bi bila sporna določila pogodb in da bi prišlo do imenovanja notranje arbitraže.

Žal pa tega ne moremo trditi o drugem, hujšem primeru, t. j. o kršitvah medsebojnih pogodb.

V uvodu tega članka smo navedli, kakšne velike samostojnosti imajo enote, razumljivo pa je, da je morala integracija zagotoviti tudi čvrsto obliko enotnosti podjetja v vseh zadevah, ki so skupnega pomena.

Ena izmed najbolj pomembnih skupnih zadev je skupna nabava blaga. Ta lahko zagotavlja podjetju skupen nastop na trgu, s čimer se dosežejo ugodnejši pogoji, kar je v korist tako podjetju kot celoti ter enotam in hkrati tudi družbeni skupnosti. Skupna nabava narekuje poprejšnji študij in analizo trga, ter vestno in natančno načrtovanje blaga, ki ga potrebuje podjetje zase in za vse svoje enote. Pri tem načrtovanju upošteva podjetje podatke o nabavi posameznih vrst blaga v posameznih enotah in v celotnem podjetju za prejšnja razdobja.

V pogodbah med podjetjem in enotami je zagotovljena skupna nabava s tem, da so enote obvezne, da nabavljajo pri podjetju vse tisto blago, za katero je podjetje registrirano kot grosist. Samo v posameznih primerih, ko podjetje trenutno nima določene blaga, ali ko ga ne more dobiti v roku, v katerem ga želi dobiti poslovna enota, lahko poslovna enota nabavi tako blago tam, kjer so ugodnejši pogoji.

Pogodbe torej ne dovoljujejo, da bi smele poslovne enote ali prodajalne kupovati blago, za katero velja režim obvezne nabave, pri drugih podjetjih, če so ga pozabile naročiti pri matičnem podjetju.

Pri posameznih enotah in prodajalnah je že bilo ugotovljenih več primerov neupravičene nabave blaga pri drugih podjetjih in s tem resnih kršitev pogodbe.

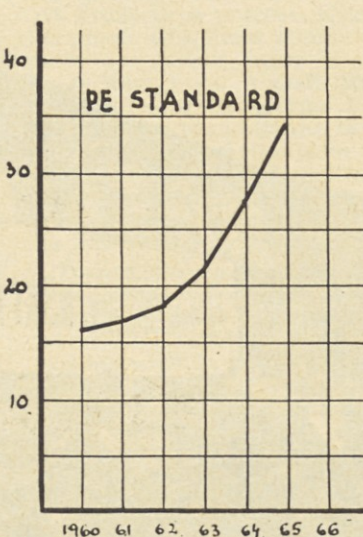
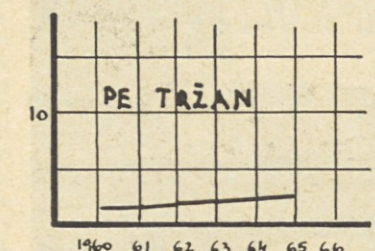
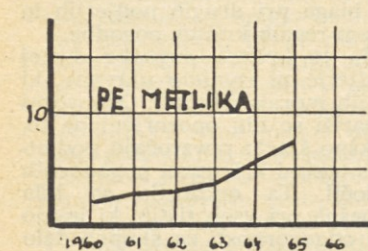
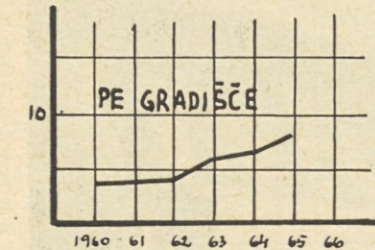
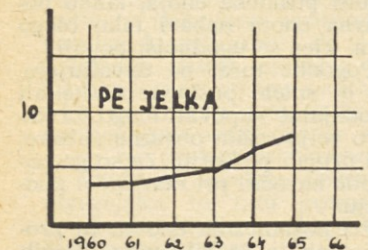
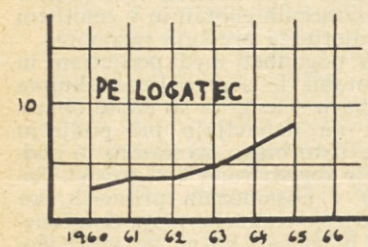
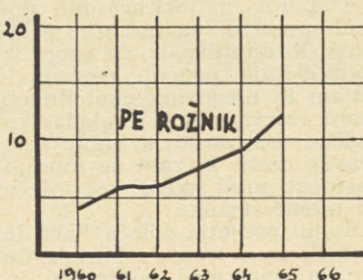
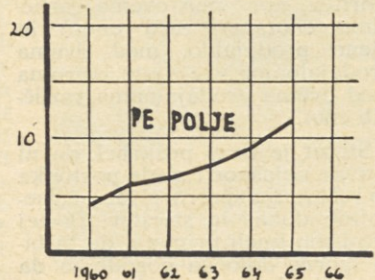
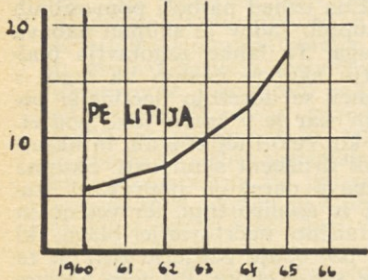
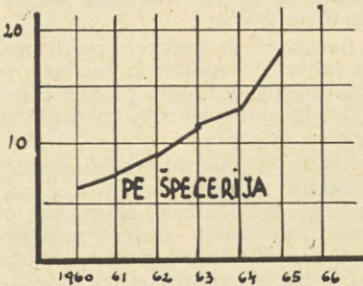
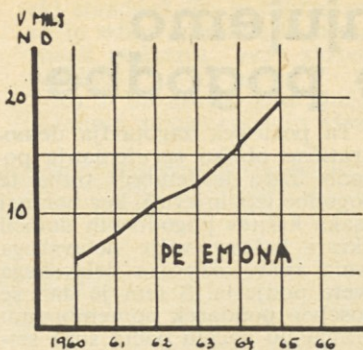
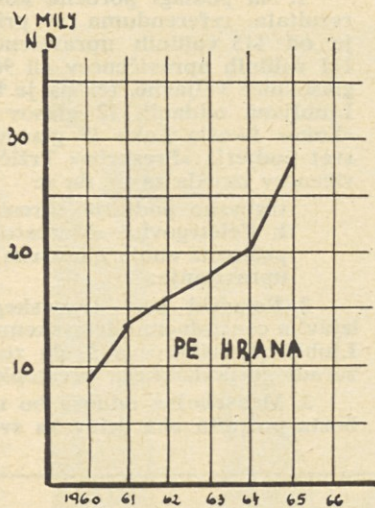
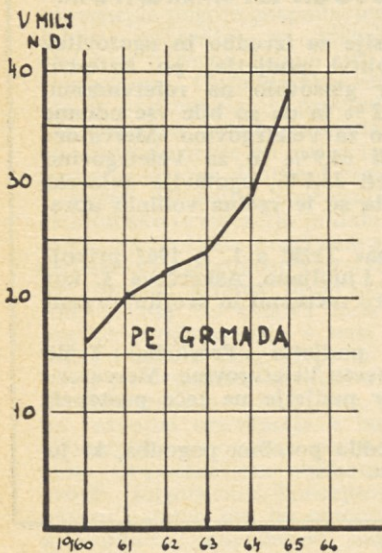
Za te kršitve pogodbe doslej podjetje ni izvajalo ukrepov, ki bi jih moralo izvajati. Odgovorni tovariši so bili opozorjeni na to, kakšno škodo povzročajo podjetju s takimi kršitvami pogodbenih določil. Ta opozorila so bila uspešna pri vseh tistih, ki imajo čut odgovornosti za skupno delo in skupne uspehe.

Kaj bi morali ukreniti pri nadaljnjih kršitvah medsebojnih pogodb? Statut in pravilnik o medsebojnih delovnih razmerjih določata natančen postopek za kršitve delovnih dolžnosti Nobenega dvoma ni, da predstavlja kršitev določb iz medsebojnih pogodb npr. za direktorja poslovne enote ali za poslovodjo hujšo kršitev delovnih dolžnosti. Učvrstitev medsebojnih odnosov nam narekuje tudi gospodarska reforma, ki ne dovoljuje več samovolje in neorganiziranosti dela. Prepričani smo, da bodo odslej prenehale tudi kršitve pogodbenega določila o obvezni nabavi blaga pri podjetju in da ne bodo potrebni postopki proti kršiteljem. M. R.



V sredo, 14. decembra 1966, je iz Ljubljane odpeljala kolona tovornjakov v Italijo pomoč za poplavlence v krajih Palazzolo dello Stella, Precenico in Latisana. Pomoč je posredoval glavni odbor RK Slovenije. Na sliki: naš tovornjak na obmejnem bloku v Rožni dolini, kjer so jih sprejeli predstavniki RK iz pokrajine Udine. (V prihodnji številki bomo objavili ilustrirano reportažo o poti tega humanega konvoja.)

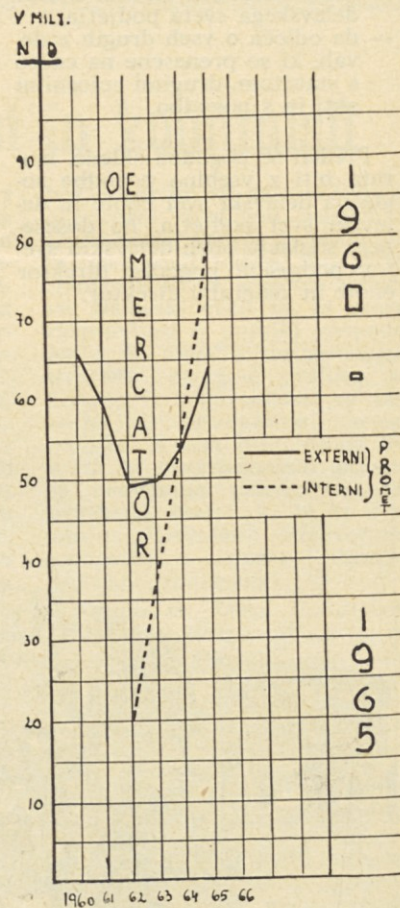
GIBANJE PROMETA V LETIH



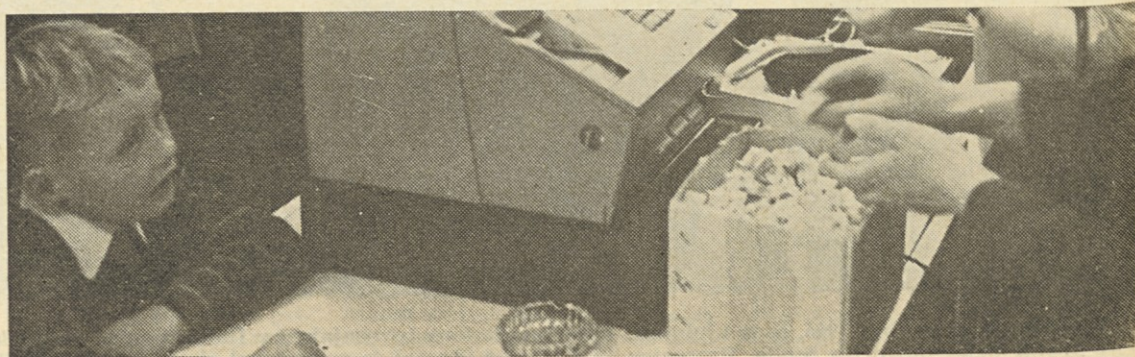
1960-1965

Gibanje prometa v letih 1960 do 1965 nam prikaže nagel razvoj podjetja oz. poslovnih enot, ne glede na nenehne spremembe, katere so se pojavile v tem razdobju gospodarjenja, vendar ni popoln prikaz veličine podjetja za preteklo dobo, kajti stopnja rasti ne pove veliko, če je ne primerjamo s stopnjami rasti istih ali vsaj podobnih podjetij, gospodarskih vej itd. Šele takrat primerjalne analize lahko prikažejo realno oceno doseženega uspeha poslovne enote kot samostojne enote ali podjetja kot celote. Realna ugotovitev pa je temelj za nadaljnje planiranje oziroma ugotavljanje posameznih poslovnih uspehov enot (celo poslovalnic). Zato bo v bodoče za realen prikaz dviga prometa potrebno spremljanje vseh pokazateljev, ki bistveno vplivajo na pravičen razvoj podjetja.

1960-1965



Prava poteza blagovnice v Metliki: Tudi obvestilo na sliki je k otvoritvi pritegnilo mnogo kupcev, ki so že prvi dan kupili blaga za skoraj 2 milijona starih dinarjev



Kaj si želi? Njegov pogled na roke je dovolj zgovoren...

Družbeni plan podjetja do leta 1970

Tudi v letošnjem letu je razvojno-planski sektor pripravil na podlagi izdelanih analiz, analiz trga, ekonomsko-organizacijskih sprememb (integracije), spremembe gospodarjenja v času reforme in priporočil zveznega družbenega plana, s sodelovanjem vseh pripojenih enot z notranjim in samostojnim obračunom, perspektivni plan razvoja celotnega podjetja Mercator do leta 1970. Grafični prikaz po poslovnih enotah glej na 6. strani.

Celotni dohodek in njegova razdelitev:

	Indeks 1970:1965
1. Celotni dohodek	147
2. Porabljeni material in izdatki za storitve	122
3. Nabavna vrednost trgovskega blaga, materiala in odpadkov	146
4. Amortizacija	155
5. Investicijsko vzdrževanje osnovnih sredstev	151
6. Ostali stroški	204
7. Porabljena sredstva (od 2 do 6)	143
8. Neto produkt (1—7)	172

Povprečno število zaposlenih:

	Indeks 1970:1965
Povprečno število zaposlenih	122
Povprečno število vajencev	120

Kvalifikacijska struktura zaposlenih:

	Indeks 1970:1965
fakultetna izobrazba	317
višja strokovna izobrazba	156
srednja strok. izobrazba	137
nižja strokovna izobrazba	61
pomožni uslužbenci	120
VKV	149
KV	120
PKV	89
NKV	82
Skupaj	112

Bruto investicije v osnovna sredstva:

	Indeks 1970:1965
--	---------------------

A. Po tehnični strukturi:

— zemljišča	—
— gradbeni objekti	84
— oprema	96
— ostalo	84
Skupaj	90

B. Po virih financiranja:

— lastna sredstva	177
— domači krediti	—
— inozemski krediti	—
— sredstva brez obveznosti vračanja	—
Skupaj	90

(v letu 1966 so še domači krediti, medtem ko v l. 1970 niso predvideni, zato je indeks lastnih sredstev povečan na 177 oz. bo podjetje krilo vse investicije v letu 1970 z lastnimi sredstvi.)

Potrošnja denarnih sredstev skupne porabe:

	Indeks 1970:1965
--	---------------------

1. za investicijske namene:

— za stanovanja	190
— za strokovne šole	576
— za obratne ambulante	—
— za otroške zavode	200
— za športne objekte	—
— za počitniške domove	158
— za menze	100
— za druge objekte družben. standarda	85
Skupaj	203

2. za štipendije študentom in dijakom

	675
--	-----

3. za strokovno izobraževanje delavcev

	413
--	-----

4. za regrese pri dopustih

	132
--	-----

5. za sofinans. skup. potreb

	—
--	---

6. za dotacije in podpore

	50
--	----

7. za druge namene

	206
--	-----

Skupaj (1—7)

	189
--	-----

Število prodajaln, prodajnega osebja ter zmogljivosti prodajnih in skladiščnih prostorov:

	Indeks 1970:1965
--	---------------------

Povprečno število prodajnega osebja pri prodaji na drobno

	116
--	-----

Povprečno število prodajnega osebja pri prodaji na debelo

	105
--	-----

Prodajalne na drobno:

a) število prodajaln	107
b) prodajni prostor v m ²	126
c) priročna skladišča v m ²	124
d) pomožni prostori v m ²	141

Skladišča:

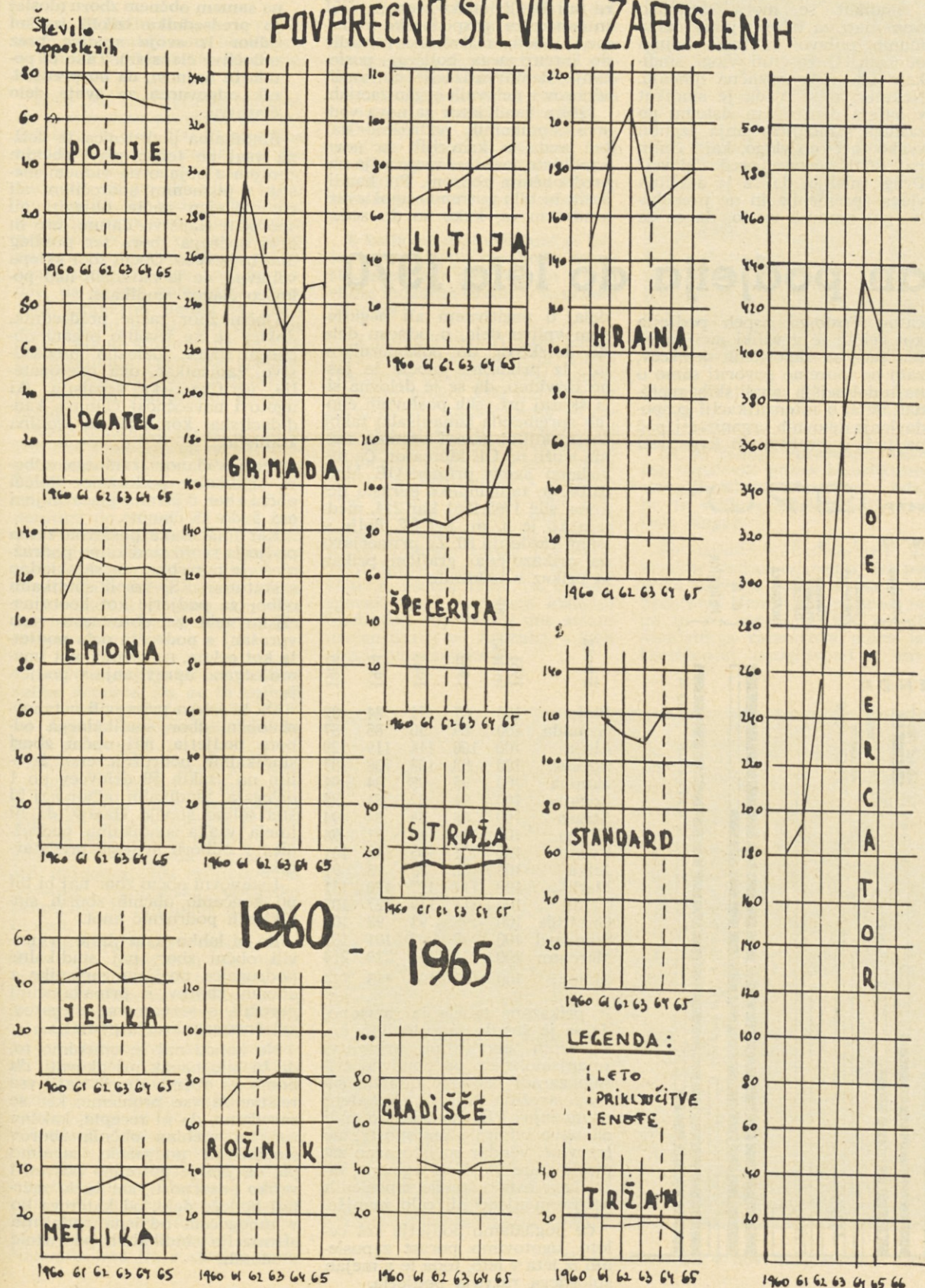
a) zidana v m ²	103
b) lesena v m ²	100
c) pokrita v m ²	144
d) hladilne komore v m ³	183

Vsi podatki o družbenem planu razvoja podjetja po posameznih skupščinah občin oz. po posameznih poslovnih enotah so na razpolago vsakemu članu kolektiva v razvojno planskem sektorju našega podjetja.

Zadane naloge pa bodo uresničene le pod pogojem, če se bo vsak zavedal, da plani niso le fraze, ampak pravilna pot razvoja podjetja in posameznih enot.

(Nadaljevanje na 6. strani)

POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENIH



Občni zbori sindikalnih podružnic

V statutu ZSJ je določilo, po katerem je potrebno občne zборе sindikalnih podružnic sklicovati najmanj enkrat v dveh letih. Ker izvršnim in nadzornim odborom sindikalnih podružnic poteče mandatna doba, priporočajo predsedstva ObSS, da začnejo s pripravami za občne zборе že v mesecu decembru, izvedejo pa na naj se do konca januarja 1967.

Občni zbori so v času, ko mora naša organizacija ovrednotiti svoje delo in resnično ugotoviti, kakšno mesto je imela pri razreševanju dejanskih protislovij našega družbenega in gospodarskega razvoja.

Vsebinska občna zborov bo torej odvisna od konkretnih pogojev in razmer, v katerih je delovala sindikalna organizacija. Zlasti je potrebno dati oceno poslovanja sindikata kot samostojne politične organizacije. Odgovoriti si moramo, ali je sindikat le pojasnjeval ukrepe drugih, ali smo imeli tudi svoja stališča do rešitve problemov, kako so se stališča sindikata oblikovala, ali so bila resnična odraz članstva.

Naloge sindikata, ki naj bi bile v zadnjem času najbolj pomemb-

ne, so nedvomno uveljavljanje ciljev gospodarske reforme, izpolnjevanje načel nagrajevanja po delu, krepitev samoupravnih odnosov, utrjevanje dela samoupravnih organov in njihova afirmacija v težnji k uveljavljanju čimbolj neposrednega upravljanja, ocene o notranji zakonodaji, kako pravilnike delovne organizacije in njihova načela resnično izvajajo v praksi.

Vloga sindikata je v odkrivanju in odpravi vzrokov, ki zavirajo hitrejši razvoj samoupravljanja. Birokratizem se v samoupravnih organih kaže predvsem kot posledica odtrganosti od kolektiva in se pojavlja v različnih primerih.

Sindikat se mora dosledno zavzemati za odpravljanje nehumanih pojavov v medsebojnih odnosih. O zaščitni vlogi sindikata obstajajo različna mnenja. Nekateri mislijo, da je sindikat v našem družbenem sistemu po zaslugi samoupravljanja izgubil vsako zaščitno vlogo, kajti čemu naj ščiti delavce pred delavci? Drugi mislijo, da se je zaščitna vloga spremenila in ne preneha, gre namreč za to, da se še

vedno dogajajo kršitve zakonitosti v postopkih z delavci, na katere mora biti sindikat še posebej pozoren.

V naši praksi moramo uveljaviti načelo, da je delo sindikata javno, iz tega sklepamo, da naj bodo sindikalne podružnice pobudniki in nosilci organiziranih javnih razprav o vprašanih, ki so aktualna za delovno organizacijo.

Občni zbori sindikalnih podružnic morajo biti analiza dosedanjega dela sindikata ter osnova za sprejem programa dela, ki bo v največji meri zrcalo specifičnih problemov in potreb podružnic oziroma članstva.

Skupno politično izhodišče vsebinskim pripravam na občne zборе naj bo Brionski plenum ZKJ in smernice gospodarske reforme, ki bodo nedvomno privedle do intenzivnega boljšega poslovanja, demokratizacije notranjih odnosov v delovnih organizacijah.

Izbira kandidatov za nova vodstva sindikalnih podružnic naj bo javna, o kriterijih za nove kandidate naj se razpravlja že pred občnim zborom. Pri kandidatih bi bilo potrebno upoštevati predvsem to, kako so do sedaj

dokazali svojo privrženost izvajanju gospodarske reforme in se resnično zavzemali za krepitev samoupravljanja. Predvsem naj imajo kandidati pozitiven odnos do uresničevanja načela delitve po delu, smisel in sposobnost za kolektivno delo ter posluš za probleme delavcev, istočasno pa splošno družbeni interes.

V novo sindikalno vodstvo naj bi torej izbrali ljudi, ki imajo ugled med člani kolektiva in ki so pripravljeni svojo družbeno aktivnost usmeriti za krepitev vloge sindikalne organizacije.

Predlagamo, da predsednika izvršnega odbora sindikalne podružnice izvolijo ob prisotnosti vseh članov kolektiva, torej na samem občnem zboru (doslej je predsednika izvolil izvršni odbor iz svoje sredine brez odločitve članstva). Tako bi poudarili nujnost, da bo predsednik odgovoren za svoje delo članstvu.

Sindikalna podružnica je dolžna vsaj en teden pred občnim zborom z objavo na vidnem mestu, s pismenim sporočilom ali na običajen način objaviti ali sporočiti članstvu datum, uro in kraj občnega zbora ter predlog dnevnega reda. Občni zbor sklepa veljavno, če je navzočih nad polovico članov sindikata.

Občni zbor začne predsednik, dokler se ne izvolijo organi občnega zbora: delovno predstvo, zapisnikar, dva overovatelja, verifikacijska komisija (ki ugotovi navzočnost članov), kandidacijska komisija in volilna komisija.

Število članov izvršnega odbora sindikalne podružnice določi občni zbor z javnim glasovanjem (od 5 do 15 članov).

Ker ima vsaka poslovna enota podjetja svojo sindikalno podružnico, je potrebno, da se skladno s statutom ZSJ izvoli sindikalni odbor za podjetje kot koordinacijsko telo za obravnavo vseh vprašanj s področja dela podjetja kot celote, na primer kot imamo organe upravljanja v podjetju.

Da bi lahko pripravili ustanovni občni zbor sindikalnega odbora podjetja, naj občni zbori sindikalnih podružnic enot izvolijo na vsakih 50 delavcev po 1 delegata. Sindikalni odbor naj bi štel toliko število članov, da bi imela vsaka sindikalna podružnica v odboru svojega predstavnika.

Ustanovni občni zbor naj bi bil po končanih občnih zbora sindikalnih podružnic enot.

Da bi lahko temeljiteje pripravili občni zbor, naj sindikalne podružnice pošljejo zapisnike z občnih zbora s pripadajočimi poročili, s seznamom delegatov, splošnemu sektorju podjetja.

Na koncu naj še omenimo to, da bi bilo napak pričakovati, da bomo na občnih zbora našli vse rešitve za vse probleme, ker se zavedamo, da ni recepta, kakšna naj bo vsebina občnih zbora sindikalnih podružnic, menimo pa, da jim je potrebno posvetiti veliko pozornosti, ker bodo začrtali bodoče delo, od katerega bo v mnogočem odvisna nadaljnja afirmacija sindikalnih podružnic v enotah.

Družbeni plan podjetja do leta 1970

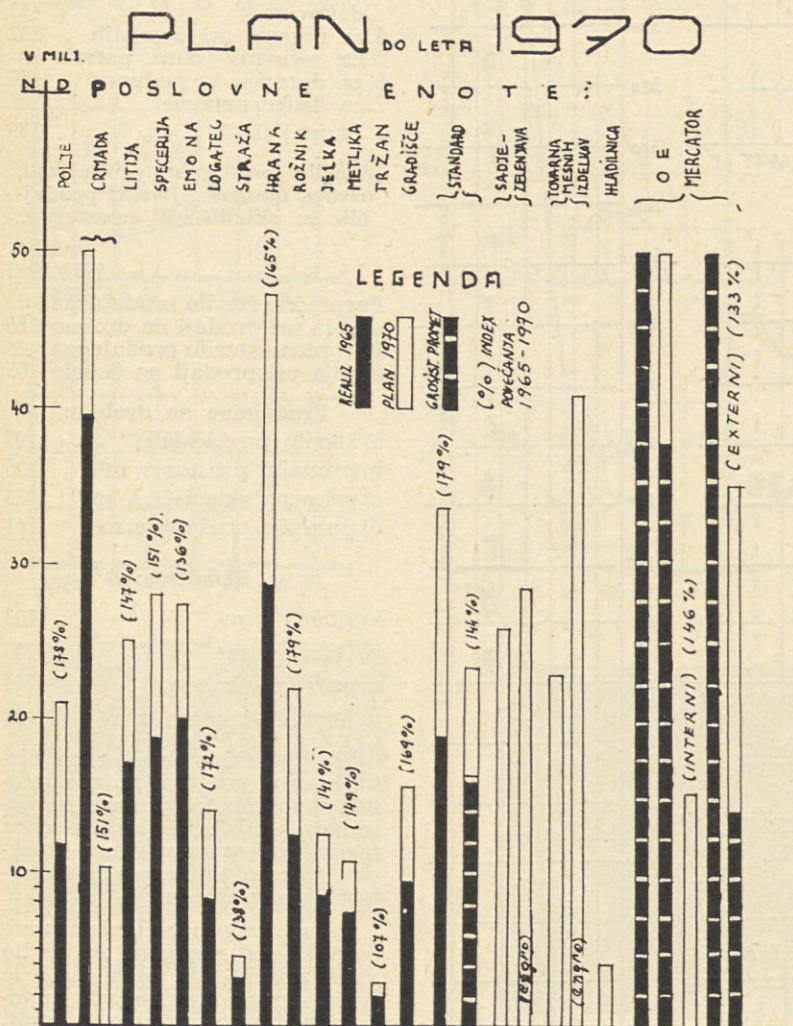
(Nadaljevanje s 5. strani)

Povprečno število zaposlenih

Povprečno število zaposlenih v letih 1960—65 po poslovnih enotah prikaže gibanje delovne sile pred pripojitvijo (prej kot samostojna trgovska podjetja) in po pripojitvi v sestavu podjetja Mercator.

cator. Poslovni uspeh podjetja kot celote je v veliki meri odvisen tudi od zaposlenih delavcev, zato ne moremo govoriti samo o naj sodobnejših analitskih metodah dela, o intenzifikaciji gospodarjenja delovnih organizacij, pač pa tudi o kvaliteti in kvantiteti

dela, o pozitivnem ali negativnem vplivu dela, o odnosu dela do kolektiva, do posameznikov itd. Iz prikazane tabele je jasno razvidno, da se je delovna sila skoraj pri vseh poslovnih enotah spremenila (zmanjšala) takoj ob pripojitvi zaradi prenosa raznih služb na OE Mercator. Če navedemo samo primer OE Mercator, je tudi indeks porasta delovne sile 1965:1961 kar 214, medtem ko je n. pr. pri PE Polje v istem razdobju 80. Za primerjavo pa prikazujemo grafični prikaz in prikaz v indeksih:



Iz prikazane tabele je razvidno, da se je število zaposlenih v posameznih enotah ob pripojitvi zmanjšalo, nato pa ponovno zvišalo zaradi na novo odprtih samopostrežnih trgovin. Nekatere enote (npr. PE Grmada) so tudi na novo odpirale samopostrežne trgovine, vendar so istočasno zapirale stare klasične trgovine, tako da je ostalo število zaposlenih neizpremenjeno ali celo manjše.

Če pogledamo podjetje kot celoto, ugotovimo porast zaposlenih iz leta v leto, toda le v mejah splošnega razvoja podjetja.

Veliko novoletno darilo

Naše osebne novoletne darove bomo tedaj nemara že pozabili, ko bo kolektiv MERCATORJA sprejemal svoje veliko kolektivno darilo... Preveliko je, da bi ga mogli vplesti v novoletno slavo na predvečer Novega leta. Zasluzi poseben dan, da bi se ga mogli dodobra nagledati, razveseliti in spoznati njegov veliki pomen za novo in za vsa naslednja poslovna leta. Do tega dne pa bo varno spravljeno za zidovi v Klavniški ulici.

S tovarišem Ludvikom Rode-tom, upravnikom enote za investicije in stanovanjsko vzdrževanje, si ne moreva kaj, da ne bi izklepetala: gre za NOVO VELIKO MODERNO HLADILNICO. — Do takšnega objekta se ne pride preko noči, — zato lepo po vrsti:

Tovariš Rode, kako se je rodila zamisel o gradnji nove hladilnice, v kakšni velikosti ste jo zasnovali?

Leta 1961 smo zgradili hladilnico z uporabno površino 1270 m². Od tega je bilo 800 m² površine zgrajene za temperature do minus 20° C, ostale pa za temperature od minus do plus. Tedaj smo mislili, da bodo te površine zadoščale za potrebe ljubljanskih potrošnikov za več let. Komaj pa smo v novi hladilnici nekajkrat izmenjali blago, smo že uvideli, da so nas potrošniki s svojimi zahtevami ugnali »v kozji rog«. Misliti je bilo potrebno na drugo etapo gradnje, na razširitev hladilnice. Tako smo spomlad 1965 pripravili načrte in denarna sredstva. Junija lani pa smo zasadili prve lopate.

Nova hladilnica bo lahko sprejela 2000 ton blaga na raznih temperaturah in sicer: 500 ton na blagih temperaturah, to je do minus stopinj in 1500 ton na temperaturi do minus 20° C, za meso. Po sedanjih izračunih bi te zmogljivosti zadostovale za potrebe našega podjetja, hkrati pa zagotavljajo dobro oskrbo naših potrošnikov z blagom, ki terja posebno čuvanje in ustrezne klimatske pogoje.

Nedvomno velja takšen velikan velike denarce. Da ne bi ugibali »v tri dni«, povejte prosim, koliko denarja ste porabili in kdo ga je prispeval?

»Predračun za gradnjo nove hladilnice je znašal 591 milijonov Sdin. K temu znesku je podjetje »MERCATOR« prispevalo 195 milijonov Sdin lastnih sredstev, Jugobanka iz Beograda je posodila 268 milijonov, 100 milijonov so posodile ljubljanske občinske skupščine, 28 milijonov pa Mestni svet.

Investicija je torej velika, vendar velja poudariti, da terja gradnja hladilniških objektov zelo veliko denarja. Izračun pove, da je cena kvadratnega metra površine približno 400.000 Sdin, to je nekajkrat več kot za navadno gradnjo. Vendar se izvedba hladilniških prostorov bistveno razlikuje od drugih, saj je v vse stene, strop in pod nanesenih več plasti dragega izolacijskega materiala. Poleg zapletene gradnje zidov pa smo morali za takšno zmogljivost hladilnice nakupiti tudi ustrezne kompresorje. Naši proizvajalci jih ne izdelujejo in ponje smo morali v Italijo. Nakupili smo jih v skupni moči

1.300.000 frigorij. Veljale so nas pa lastna devizna sredstva. Prav ob tem bi se rad zahvalil kolektivu poslovne enote Klavnice, ki je z velikim razumevanjem prispeval in odstopil devizna sredstva za nakup strojne opreme.

Za naše razmere bi bilo nevsakdanje, če bi postavljena cena v začetku gradnje vzdržala do končne izgradnje objekta. Ali je nemara hladilnica izjema?

Žal ne gre za izjemen primer. Prvotni predračunski vsoti bomo morali primakniti še 45 milijonov Sdin. Podražitev pa gre na račun uvoženega izolacijskega materiala. Nedvomno bi pa stroški gradnje še porasli, če ne bi gradnje dobro organizirali in se dosledno ravnali po načrtu del, saj bodo vsa dela opravljena v dobrih petnajstih mesecih. To je kratka doba, kajti upoštevati moramo, da smo morali za vsako novo izolacijsko plast čakati, da se je dobro posušila prejšnja.

Denarja bo pa zmanjkalo za ureditev cestišč in okolice. Prej ko slej bo potrebno tudi to urediti, kajti to terja poleg higienskih zahtev tudi gost promet.

S kolikšnimi površinami se lahko z razširitvijo hladilnice naposled Mercator postavlja in v čem vidite moderno ureditev in urnost hlajenja?

»Z dograditvijo II. faze hladilnice bo imela poslovna enota Hladilnice moderen obrat z zmogljivostjo preko 3000 ton. Urnost in moderno vskladiščenje pa zagotavlja moderen transport, ki ga bodo delavci zlahka opravljali z viličarji, in pa trije zmrzovalni tuneli. Njihova skupna zmogljivost znaša 30 ton v 24 urah. Takšna ureditev je zelo pomembna zaradi sunkovite dobave blaga, ki ga je potrebno zaradi pokvarljivosti hitro zmrzniti in vskladiščiti. K vsemu temu pa bo prispevala tudi posrečena lokacija hladilnice, saj ima iz ene strani urejen dovoz po železnici, s treh strani pa s kamioni.



Potrošniki bodo gotovo zadovoljni s pripravljenimi darili v SP na Tržaški cesti

In še zadnje vprašanje: kako ste zagotovili polno izkoriščanje zmogljivosti hladilnice in — kdaj bo ta velikan začel hladiti prve tone blaga?

Po pogodbi z Jugobanko je investitor dolžan odstopiti del površin na voljo zvezni direkciji za prehrano. Menim, da je zaradi tega in pa zaradi velikih potreb Mercatorja zajamčena polna izkoriščenost zmogljivosti in vna-

prej zagotovljena rentabilnost poslovanja. Zato tudi ne bo težav z odplačevanjem anuitet za najeta posojila, poleg tega pa se bo del sredstev nateklo tudi iz amortizacije.

Gradnja se prav v teh dneh steka. Po skladiščnih dvoranah se sučejo poslednji monterji. Tako vse kaže, da bo sprejela hladilnica prve tone blaga konec januarja 1967. leta.



Prvi obiskovalci v novi blagovnici v Trebnjem

Kako ste pripravili potrošnikom letošnjo ozimnico?

Jesen prinaša nekaterim kup radosti, drugim pa prav toliko skrbi. Pridelovalci poljskih pridelkov in sadja trgajo iz zemlje svoj celoletni trud: krompir, čebulo, hruške, jabolka..., spreminjajo v dinarje. Potrošnik pa narobe. Vendar kdove, komu je večjih težje. Poleg šolske torbe, tople obleke, je potrebno misliti tudi na želedec in vitamine.

Pa boste rekli, kaj le sredi zime obujemo spomine na jesenske radosti in skrbi. — Toda samo trenutek: v našo »zgodbo« med pridelovalcem in potrošnikom moramo še vplesti »mešetarja« — trgovino. Odkar je na svetu, stoji med obema in enkrat jo potegne na svojo stran eden, drugi drugi. Danes jo imamo v pesti potrošniki. Preizkusili jo bomo z enim samim vprašanjem: kako ste pripravili potrošnikom letošnjo ozimnico? — No, in zaradi takšnega vprašanja moramo začeti pri jeseni. Glavno besedo v tej pripovedi pa imata: direktor PE Sadje-zelenjava Janko Mulej in šef komercialne Peter Šaleher.

»Že zdaj sklepamo pogodbe s pridelovalci za prihodnjo ozimnico. Podobno smo se pravočasno pogodili za letošnjo,« tako začne komercialne posle tovariš Šaleher in nadaljuje: »Za zelenjavo in krompir se pogajamo s slovenskimi pridelovalci, sicer se pa pri kupčijah ravnamo po pravilu: odkupujemo tam, kjer je blago najbolj kvalitetno in najcenejše. Takšno blago pa nam lahko zagotovijo le pridelovalci, ki proizvajajo veliko na specializiranih plantažah in v ugodnih klimatskih pogojih. Na primer: v Sloveniji nam nihče ne more pridelati korenja pod 45 dinarjev, medtem ko nam ga Vojvodinci dobavijo za pol nižjo ceno. Podobno je s peso, drugimi vrtninami in sadjem. Sadje smo na primer vse, razen hrušk kupili izven Slovenije; jabolka so iz Vojvodine, slive iz Bosne, grozdje iz Makedonije. Pa bo kdo morda pomislil na sadonosne Slovenske gorice... Prav letos se nismo mogli osloniti nanje, ker niso pridelale kvalitetnega sadja. Zaradi vremenskih neprilic je bilo poškodovano in neprimerno za skladiščenje.

Kako pojmuje kvaliteto sadja? Veste, v mislih imam sadje, denimo v tržaskih tržnicah...?

»Primerjanja kvalitete sadja z inozemci vselej res ne vzdržimo. Toda poiščimo vzroke,« ugovarja tovariš Mulej. »Na Dunaju, na primer, nisem nikjer videl, da bi v trgovini z nožem čistili sadje in vrtnine. Dnevno odkupujejo od proizvajalca, dnevno lahko kupijo kvalitetno blago. Mi pa ne vidimo blaga eno leto vnaprej. Torej za kvaliteto je potrebno najprej držati proizvajalca. Vendar se moram za naše proizvajalce postaviti v bran. Večina ima vzorno urejene plantaže, z vso skrbjo negujejo nasade. Nimajo pa urejenih skladiščnih prostorov, niti povsod potrebne mehanizacije za obiranje in pakiranje. Za shranjevanje pa je zelo pomembno ujeti dan, ko bodo sadje obrali, sortirali in shranili za zimo. Predstavljajte si, kako lahko naš proizvajalec s skromno mehanizacijo pospravi na primer

496 vagonov jabolk v desetih dneh?

Kvaliteto sadja označi proizvajalec po pravilniku. Naš potrošnik za to ne ve. Po pameti sodi, da je lahko prvovrsten samo debel zrel sadež. Pravilnik pa poudarja predvsem zdrav sadež.

»Za potrošnika je pomembna poleg kvalitete tudi cena. Kako ste se glede cene postavili za potrošnika?«

»Nasploh lahko trdimo, da smo prodajali letos ceneje kot lani. Pri tem bi želel poudariti,« se nasmehe tovariš Šaleher, »da smo manj nabili na proizvodno ceno kot minula leta, — za 8% manj. S tem pa ne trdimo, da cene niso visoke. Pričakovali smo, da bo ponudba privatnih proizvajalcev zniževala ceno družbenega sektorja, sedaj pa se dogaja obratno. Na primer sortni krompir cvetnik in bitnje smo prodajali letos po 75 dinarjev plus 3 dinarje za dostavo. V istem času so pa privatni kmetje uspešno prodajali holanderja po 90 dinarjev.«

Povrnimo se k osrednjemu vprašanju. Kje so lahko kupili potrošniki v vaši trgovski mreži ozimnico?

»Za letošnjo ozimnico smo se založili v vseh Mercatorjevih prodajalnah in v treh velikih prodajnih skladiščih. Razen tega pa smo se pogodili tudi z drugimi trgovskimi podjetji. Pri tem velja poudariti, da pri tem posre-

dovanju nismo težili za zaslužkarstvom, saj smo si v pogodbah zagotovili, da ne bi trgovska podjetja nabijala cene. No, in v vsej tej trgovski mreži smo prodali za ozimnico 153.196 kg različnih vrtnin in sadja.

Žal ugotavljamo, da zanimanje za ozimnico iz leta v leto upada. Če bi skušali naštet vzroke, potlej ugotavljam: da nam potrošniki ne zaupajo, verjetno zaradi slabših izkušenj v minulih letih. Mislijo, da nimamo tako kvalitetnega blaga in tako ceneneja kot privatni kmetje. Za čudo tudi motorizacija ima prste vmes. Ljudje iščejo s »fičoti« ozimnico po vaseh. Nedvomno vplivajo na manjše povpraševanje tudi drugi izdatki v jeseni. Ljudje imajo stroške z nabavo šolskih potrebščin, kurjave in obleke. Mnogi si ne morejo omisliti ozimnice zaradi neprimernih stanovanjskih pogojev. In slednjič, potrošniki so se navadili, da lahko dobijo vrtnine in sadje preko zime v naših skladiščih po grosističnih cenah. Slednje drži, saj imamo na zalogi preko 1.600 ton raznih vrtnin in sadja.«

Kaj pa pravite k temu, da gni je po Makedoniji na tisoče ton sadja, medtem pa ga uvažamo?

»S takšnimi kupčijami se nikakor ne moremo strinjati,« pove tovariš Šaleher. »Gre za intervencijski uvoz, tako pravijo, v resnici pa ne moremo govoriti o intervenciji, ker blago ne pride v pravem času. Uvožena jabolka smo morali prevzeti in nam je

posrednik pri tem določil ceno. Tako se je seveda dogajalo, da smo grška jabolka prodajali po 185 Sdin za kilogram, domača pa po 240. Pri vsem tem pa velja povedati, da iz uvoza nismo dobili takšnih količin, da bi »zmotile« naš trg.

Pred dvema mesecema je ostala Ljubljana brez limon. Kako se je to zgodilo in kako je sploh z oskrbo južnega sadja?

»Zakaj ni bilo limon? Bajе ni bilo deviz zanje, toda za jabolka so bile. Nasploh pa je z uvozom južnega sadja tako, da kupujemo v glavnem z nerazvitimi deželami. Kupimo, kar dobimo. To so klirinški posli. Ves svet kupuje zrelo južno sadje, se pravi, da ne zori doma. Pri nas je to drugače in čeprav gre od uvozne luke do naših skladišč blago skozi tri kontrole, vedno nismo mogli biti zadovoljni s kvaliteto. Letos se obetajo sicer drugačni časi. Dosedanje izkušnje kažejo, da dobivamo iz koprskе luke res kvalitetno južno sadje.«

Vrnimo se na domača tla. Prej ste ugotovili, da naši proizvajalci nimajo urejenih pogojev za dobro skladiščenje. Mar to pomeni, da boste za to pomanjkljivost poskrbeli vi?

»Na vsak način moramo že v tem letu nakupiti ustrezno strojno opremo za kvalitetno skladiščenje blaga. V programu imamo stroj, ki bo opravljal pranje, sušenje, sortiranje, kalibriranje in

(Nadaljevanje na 9. strani)



Ob lepi izbiri je zadovoljen tudi najbolj zahteven potrošnik

Zakaj jedo Italijani naše meso ceneje in boljše kvalitete kot mi?

Na mesarje, izbiro in ceno mesnih izdelkov se jezimo po malem kar naprej. Očitamo jim, da boljše kose izvažajo, da jedo zaradi tega Italijani cenejše in kvalitetnejše meso. Toda kdo ve, če smo v tem negodovanju vselej pravični. Prislunimo tudi drugi plati zvona. V imenu enote Tovarne mesnih izdelkov odgovarja na vprašanja njen direktor Rudi Miller:

»Kako vam cvete posel na tujem trgu?«

Po prvem tromesečju izvoz upada. Medtem so Italijani predpisali »prelevo« na jugoslovansko meso, ki znaša od 170 do 350 lir za kilogram. Uvedba tega »davka« na vsak način vpliva na manjše izvozne količine, kajti zaradi tega italijanski trgovci niso znižali maloprodajnih cen in zaradi tega tudi naši proizvajalci ne prodajajo živine cenejše, pač pa so cene ostale iste, kot so bile minulo leto.

Kljub temu pa se naši izvozni posli po količini blaga niso zmanjšali. Sodelujemo z osmimi velikimi jugoslovanskimi izvozniki. Preko njih smo kljub težavam izvozni načrt presegli za 38,2 odstotka. V dolarjih pomeni to 1 milijon 158 tisoč \$, ali za 49 odstotkov več, kot da planirani devizni priliv.

V trenutnih prodajnih pogojih so se cene izvoženemu mesu približale cenam na domačem trgu, oziroma lahko bi celo rekli, da izvažamo po nižjih cenah. Ob tem bi se nemara vprašali, zakaj potem sploh izvažamo? Odgovor je preprost, nujno potrebujemo devizna sredstva za nakup strojev in mesarske opreme. Brez tega si namreč ne moremo zamisliti sodobnejšega tehnološkega postopka pri predelavi mesa.

Kako ocenjujete jugoslovansko izvozno politiko mesa?

»S sprostitvijo izvoznih cen prihaja do silno nelojalne konkurence med jugoslovanskimi izvozniki in italijanskimi kupci. Nekateri naši izvozniki prodajajo meso po nižjih cenah, pač zaradi konkurence in zaradi uveljavitve na zunanjem trgu. So primeri, da zaradi tega prodajajo na jugu za 50 dinarjev ceneje kot prodajamo

v Ljubljani. In kdo je na škodi za teh 50 dinarjev? Izvoznik gotovo ne, kajti ta zasluži v vsakem primeru svojo provizijo. Zato sta pa toliko bolj oškodovana proizvajalec živine in klavnica. Med temi kupčijami pa se plete inozemski kupec, ki spretno izrablja naše poslovne slabosti.

Zaradi konkurence grešimo še naprej. Klavnice prodajajo meso z nevsakdanjo obdelavo, se pravi, da pri milanskem rezu odstranijo bočnike, vendar zaradi tega ne zvišujejo cene. S takšno trgovino smo pa po malem prikrajšani vsi: skupnost za dragocene devize, proizvajalci in klavnice pa za pošten zaslužek. Takšno trgovanje je pripeljalo nekatere klavnice že v milijonske izgube. No, nas še ni speljalo na takšna tla.

Druga velika pomanjkljivost v jugoslovanski izvozni politiki mesa je kreditiranje italijanskih kupcev. Pripeljalo nas je tako daleč, da nastaja vprašanje plačila za izvoženo meso v roku od 45 do 90 dni. Bančni posli se tako zatikajo, da moramo čakati na plačila dobre tri mesece. Takšno poslovanje je včasih že nevzdržno, zlasti še, če upoštevamo minimalna obratna sredstva in močno omejene kredite doma. Živino je treba plačati takoj. Poslovno moralo je treba ohraniti zaradi današnjega in jutrišnjega dne. Nam pa se dogaja, da imamo za 500 do 600 milijonov neporavnanih faktur. Glavnega dolžnika sem že omenil, pridružujejo se mu pa še odkupno podjetje kož, tovarne usnja in bolnišnice. Menda ni potrebno posebej dokazovati, da bi bilo potrebno takšno kreditiranje omejiti do največje mere, zato ker so nam denarna sredstva doma bolj krvavo potrebna. To pa lahko seveda reši samo ustrezeni zakon. Nas s plačilom nihče ne čaka. Če želimo ku-

piti na primer stroj v inozemstvu, moramo najprej vplačati devizna in dinarska sredstva za stroj in na osnovi vseh dokazil začnemo šele kupovati.

Če bi se klavnice ravnale po trgovskih uzancih, bi pa zašle v nezavidljiv položaj, izgubile bi tržišče. Zato pač morajo trobiti v isti rog kot naši izvozniki. Med izvozniki pa še ni bilo primera, da bi zaradi nelojalne konkuren-

ce prijavil en izvoznik drugega. Te zadeve je težko dokazovati, — ker se cene za izvoz prosto oblikujejo.

Pravijo, da bodo lahko zaradi nemogočih izvoznih pogojev živele le klavnice, ki si bodo pridobile domači trg. Kaj pravite k temu?

»Drži. O tem smo začeli pravočasno razmišljati in plod teh (Nadaljevanje na 10. strani)



Tovarna mesnih izdelkov: Čim hitreje do potrošnika



PE Metlika: pogled v notranjost prodajalne v Gradacu. Ob našem obisku je bila v službi vajenka Marija Kralj

LETOŠNJA OZIMNICA

(Nadaljevanje z 8. strani)

pakiranje. Brez tega si ne moremo zamisliti kvalitetnejšega shranjevanja blaga. Najbrže še več let ne bomo dočakali, da bi jugoslovanska kmetijska proizvodnja sama poskrbela za »piko na i« v kvaliteti blaga. Naš stroj bo veljal 50 milijonov deviznih dinarjev, v kar pa ni seveda vključena carina. Torej če bo sreča mila, bodo naše gospodinje lahko prihodnje leto kupovale opran krompir in seveda tudi nekatere druge vrtnine in sadje.

V programu imamo tudi stroj, ki bo pod vakuumom pakiral na podlagi visokega zmrzovanja in odvzel vlago do 96 %. Obstočnost takega blaga bi bila 10 let in zlasti primerna za oskrbovanje ladij, vojske in turističnih krajev. Sodelujemo z ljubljanskim kmetijskim inštitutom, ki že eksperimentira na podobnem stroju. Če nam ta posel uspe, potem lahko govorimo o drugi revoluciji v jugoslovanski prehrani.

Stanovanje, stanovanje

Brez dvoma je eno od osnovnih vprašanj vsakega človeka — stanovanje, posebno pa še za tiste člane našega kolektiva, ki tega vprašanja nimajo zadovoljivo rešenega. Zato vsak dan sili v ospredje vprašanje, kako priti do stanovanja. Pot do stanovanja je dokaj težka, saj je vezana in uspešna le z vlaganjem dokajšnjih finančnih sredstev, osebnih naporov in po večletnem odrekanju udobnega in kulturnega življenja.

Pri podjetju je začela delovati od 1. 7. 1966 dalje enota za investicije in gospodarjenje s stanovanjskimi hišami, katere naloga je investicijska gradnja, vzdrževanje objektov, stanovanjska evidenca in gradnja novih stanovanj. Torej ima podjetje sedaj posebno telo, ki se bo ukvarjalo tudi s temi zelo važnimi vprašanji. Razumljivo je, da je

ZAKAJ JEDO ITALIJANI ...

(Nadaljevanje z 9. strani)

razmišljanj je združitev z Veletrgovino Mercator, ki ima v svoji trgovski mreži 320 poslovalnic, torej orientirali smo se na malo-prodajo. Prednost trgovanja na domačem maloprodajnem trgu je očitna. Doma se nam obrne dinar 3 do 4 krat v enem mesecu, medtem ko se obrne pri izvoznih poslih komaj tri do štirikrat letno. Pri tem pa se seveda zavedamo, da nam domači trg glede kvalitete ne bo prizanašal. Če je ne bomo spoštovali, nas bo konkurenca odnesla.

Za dobro trgovanje pa še navzlic vsemu nimamo urejenih pogojev. Predvsem nam hodijo narobe cene svinjskemu mesu. Nižje so, kot znašajo kalkulacijske cene. V nekaterih krajih, kot so Reka, Zagreb, Osijek, Novi Sad so cene svinjskemu mesu uredili občinski zavodi za cene. Ljubljanski urad pa vztraja pri starih maloprodajnih cenah. Posledice administrativno določenih cen se kažejo nekaj časa v prireji prašičev, kažejo pa se tudi drugod; n. pr. danes ni nobene razlike v ceni za različno kvaliteto iste vrste mesa: 1500 dinarjev stane tako pljučna pečenka kot bržola, stegno ali pleče. Če bi se cene prosto formirale, bi se sicer cena nekaterim kosom dvignila, zato pa drugim zmanjšala. In verjemite, takoj bi bilo dovolj pljučne pečenke, ki je kot veste sedaj ni mogoče dobiti. Kot vidite, sem za sproščene cene. Vendar pri tem poudarjam, če bi do tega prišlo, bi moralo priti v pravem času, tako, da bi proste cene potegnile za seboj proizvajalca. Če bi se sprostile pred enim letom, tedaj ko je že bilo govora o tem, bi imeli danes na voljo dovolj cenegega svinjskega in govejega mesa. Zgodilo pa se je, da so na primer lani v drugem polletju poklali en milijon prašičev ne glede na to, če so bili primerni za zakol ali so bili nemara namenjeni za prirastek. Letos v Sloveniji takorekoč nimamo prašičev, če pa so, pa jih je mogoče dobiti le po visokih odkupnih cenah, celo po 720 dinarjev za kilogram žive teže. Pri prašiču pa odpade le 30 do 35 % na čisto meso, drugo je slanina, razne maščobe in drugo.

s strani članov delovnega kolektiva precejšnje zanimanje, kako bomo v bodoče reševali stanovanjsko vprašanje v podjetju. Načinov in možnosti je več. Opisali bomo nekatere.

Podjetje lahko kupi stanovanje v blokkih, katere gradijo gradbena podjetja za trg na področju mesta Ljubljane. Cena teh stanovanj se giblje od 6 do 14 milijonov starih dinarjev, upoštevajoč pri tem kvadraturu in kategorijo stanovanja.

Drugi način gradnje je tako imenovana združna gradnja. Več interesentov skupaj gradi stanovanja v dvojčkih, četvorčkih ali vrstnih hišicah. Tretji način je individualna gradnja enodružinskih stanovanjskih hišic. Po sedanjih ugotovitvah je največ interesentov za to vrsto gradenj. Zakaj? Predvsem zaradi tega, ker lastnik gradi sam in s tem svojim vlaganjem dela mnogo pripomore k znižanju cene gradnje. Drugi razlog za ta način gradnje pa je tudi v tem, ker dopušča, da se finančna sredstva vlagajo postopoma, kar je vsekakor zelo ugodno za slehernega člana našega kolektiva. Seveda moram takoj poudariti, da je ravno za to obliko gradnje zaradi velikega povpraševanja najtežje dobiti lokacijo, to je potrebno zemljišče. Znano je, da je na območju mesta Ljubljane nemogoče dobiti lokacijo za individualne hišice. Tako zemljišče — lokacija se danes dobi samo še na obrobni predelih Ljubljane.

Nekatere občinske skupščine v Ljubljani so v zadnjem času razpisale natečaje za oddajo zemljišča. Tako je Skupščina občine Ljubljana—Bežigrad razpi-

sala, da oddaja zemljišče za zidavo individualnih hiš na območju Podboršta — bivša občina Črnuče — desno od ceste, ki pelje proti Litiji. Teh parcel je okoli 300, zanimanje pa je precejšnje. Občina Ljubljana—Šiška je razpisala, da odda parcele za individualne hišice v Vižmarjih pod klancem, v Brodu, levo od ceste, ki pelje v Tacen. Tudi teh parcel je nekaj nad 300. Poleg teh parcel pa nam je ista občina ponudila z dopisom od 18. 11. 1966 osem parcel za vrstne hišice v Vižmarjih nasproti skladišča »Metalke«. Cena teh parcel se giblje s komunalnim prispevkom vred od 1.252.360 do 1.567.640 starih dinarjev po enoti stanovanja.

Občina Ljubljana—Vič—Rudnik nudi nekaj parcel za stanovanjske hišice na Vrhovcih in ob Gradaščici. Ker pa še ni urejena regulacija Gradašnice, se bo gradnja ob njej dokaj zavlekla. Torej nekaj možnosti je le za gradnjo v rajonu Vrhovci. Ceno parcel skupaj s komunalnim prispevkom smo navedli le za rajon Vižmarje nasproti »Metalke«. Podobno ceno imajo tudi druge parcele, cena je pa lahko samo višja, nikakor pa ne nižja.

Še nekaj besed o finansiranju stanovanjske gradnje. Razumljivo je, da je poleg pridobitve lokacije, gradbenega dovoljenja, načrtov itd., najvažnejše vprašanje, kako pridobiti finančna sredstva za gradnjo stanovanj. Po ukinitvi stanovanjskih skladov daje zakonodajalec možnost podjetju, da zbira finančna sredstva na svojih skladih. Ta sredstva se odvajajo po posebnem ključu, in sicer 4 % od bruto oseb-

nih dhodkov, ki so določena za gradnjo stanovanj. V kolikor se ta sredstva, ki jih podjetje v teku leta nabere v svoj sklad, vežejo kot kreditna sredstva v banki, se ta po 13 mesecih povečajo za 50 %. Za boljše razumevanje navajamo naslednje:

Če bi podjetje vložilo kot depozit v banko 30 milijonov, se ta vsota po 13 mesecih poveča na 45 milijonov, pod pogojem seveda, da se ta znesek začne izkoriščati po 13 mesecih vročitve. Centralni delavski svet podjetja bo v kratkem sprejel okvirni pravilnik o financiranju in kreditiranju gradnje stanovanj. Iz tega pravilnika bodo razvidne vse možnosti, pod katerimi bodo lahko člani kolektiva prišli do stanovanja.

Da bi lahko čimbolj zadovoljivo rešili stanovanjsko vprašanje, je potrebno, da bi člani kolektiva, ki še nimajo rešenega stanovanjskega vprašanja, javili enoti za investicije in gospodarjenje s stanovanjskimi hišami podjetja naslednje:

- kdor želi graditi, oz. kupiti stanovanje v bloku: kvadraturu in koliko finančnih sredstev bi lahko sam prispeval;
- kdor želi graditi stanovanje v individualni hišici: v katerem okolišju in koliko bi sam prispeval;
- kdor želi graditi individualno vrstno hišico: koliko bi sam prispeval.

Na kraju bi ponovno opozoril vse tiste, ki zasedajo stanovanja, ki so last podjetja, da morajo stanarino redno plačevati pri blagajni podjetja ali na žiro račun št. 505-1-89.

Ludvik Rode



Ničesar ne sme manjkati, da bodo prazniki čimbolj prijetni — iz SP v Proletarski ulici

V Metliki smo odprli blagovnico

Ceprav je bil delovni dan, je bilo v Metliki praznično. Prenovljena Makarjeva hiša je spet izstopala s svojo arhitekturo, z njenih oken pa so vihrale zastave. Že pred napovedano uro se je pred novo blagovnico v Metliki, ki smo jo tistega dne odprli, pričela zbirati množica Metličanov in okoličanov. Točno ob 11. uri je predsednik upravnega odbora Veletrgovine »Mercator« Viktor Logar pozdravil vse navzoče, med njimi tudi poslanca Leopolda Kreseta, predsednika gospodarskega zbora Skupščine SRS, in Nika Belopavloviča, direktorja ČZP DELO, ter predsednika skupščine občine Metlika Franca Vrviščarja in druge.

Preden je tov. Logar pozval predsednika skupščine, da simbolično odpre novo blagovnico, je spregovoril o naporih Veletrgovine (Nadaljevanje na 12. strani)



Pogled v notranjost nove »Blagovnice« v Metliki



Nekdanja Makarjeva stavba v Metliki je dobila novo podobo, v kateri je moderno urejena blagovnica in prodajalna pohištva

Tovariš Leopold Krese za naše glasilo:

„Mercatorjeva orientacija je pravilna“

Otvoritev nove blagovnice v Metliki se je udeležil tudi tovariš Leopold Krese, ki je ob tej priložnosti izjavil:

»Prizadevanje Mercatorja za ustanovitev večje blagovnice v Metliki je hvale vredna. Gre za smelo iniciativo, za odpiranje trgovin v krajih, ki so oddaljeni od večjih centrov. Jasno pa je, da je tudi pri tem poglobljena ekonomska računica. Nihče ne more odpirati trgovin, da bi zadovoljil neko željo, temveč zato, ker je to ekonomsko utemeljeno. Zato mora imeti taka trgovina velik promet, in če govorimo o tej blagovnici v Metliki, mora zalagati širše področje. In ta v Metliki bo nedvomno odigrala tako vlogo. Kupna moč prebivalstva raste, razen tega



Leopold Krese

pa bodo v tej trgovini kupovali občani iz širšega področja. Zato mislim, da je Mercatorjeva iniciativa pravilna. Ob tem pa naj omenim, da bi kazalo iti v ekspanzijo izven Slovenije. Ljubljana, Maribor in Celje so veliki trgovski centri, ki imajo tudi dovolj sposobnih kadrov. Zato bi morala podjetja iz teh krajev razširjati svojo mrežo tudi v druge republike, v prid tamkajšnjim občanom.

Prej ko slej pa moram poudariti, da je poglobitno, da je trgovina dobro založena. Velika izbira zagotavlja velik promet in pomeni zadovoljstvo za potrošnike in korist za trgovsko podjetje.

Mislim pa tudi, da imamo še vse premalo trgovin, da je tudi v Ljubljani potrebna še kaka blagovnica. Tam imamo, na primer, na Trgu revolucije točko, ki daje veliko možnosti. Tam stoji na pol končana gradnja v novem središču Ljubljane in sredi mesta prodajna točka, ki bo za trgovino vse bolj zanimiva. Morda Mercator razmišlja tudi že o tem?»

(Nadaljevanje z 11. strani)
ne »Mercator« za razširjanje in modernizacijo trgovske mreže, opisal prizadevanja za otvoritev takšnega lokala v Metliki in zaželel kolektivu poslovne enote Metlika, še posebej pa kolektivu

nih v novi blagovnici o njihovih vtisih in o njihovih občutkih ob pričetku dela v lokalu, kakršnega doslej Metlika ni imela. Pogovarjali smo se s kupci in vsi brez izjeme so nam zagotavljali, da se iz srca veselijo tega Mercatorje-



Novo »Blagovnico« v Metliki je odprl predsednik ObS Metlika Franc Vrvišar

blagovnice, veliko uspeha pri delu v prid in zadovoljstvo potrošnikov tega kraja in okolice. Potem je spregovoril tov. Franc Vrvišar, predsednik skupščine občine Metlika, in v svojem govoru poudaril, da se je z veseljem odzval vabilu na to majhno slovesnost in med drugim dejal, da vsi občani metliške občine želijo, da bo njihovo središče gospodarsko hitreje napredovalo, da bo vse lepše in bogatejše. Izrazil je prepričanje, da je otvoritev blagovnice v Metliki pomemben in vsestranski prispevek k temu.

Potem mu je ljubka pionirka v belokranjski narodni noši izročila šopek nageljnov in nova blagovnica je bila odprta.

Prvi vtis o razsežnosti in založenosti blagovnice, ki obsega dve etaži, gotovo ni realen, ker, kot je dejal eden izmed prisotnih novinarjev, Dušan Kralj (Ljubljanski dnevnik), je bilo ob otvoritvi v trgovini toliko ljudi, pravzaprav prava gneča, da človek res ni mogel dobiti pravega vtisa. Množica si je rado vedno ogledovala nove prostore in blago na policah in kamlu se je nabrala pred blagajno vrsta. Ljudje so kupovali in se pri tem posluževali desetodstotnega popusta, ki ga je za ta dan odobril delavski svet poslovne enote.

Seveda ob tem ni bilo mogoče niti vprašati koga izmed zaposle-



Alenko Koželj v belokranjski narodni noši je ujel fotograf tik pred otvoritvijo nove blagovnice v Metliki v prisrčnem razgovoru z generalnim direktorjem podjetja Adolfom Ostercem

vega uspeha in da otvoritev blagovnice pomeni izpolnitev njihove dolgoletne želje. Med drugim smo fotografirali tudi tovarišici Anico Kure in Heleno Prus, ki

sta nam tudi ljubeznivo odgovorili na naše vprašanje o njihovem mnenju o novi blagovnici. Tovarišica Anica Kure je dejala: (Nadaljevanje na 13. strani)



Poslovodkinja nove blagovnice v Metliki Marija Jaklič daje svojim sodelavkam tik pred otvoritvijo še zadnja navodila. Od leve proti desni: Marija Hočevar — blagajničarka, Marija Zlogar — prodajalka, Marija Jaklič — poslovodkinja, Vanda Težak — prodajalka in Karolina Molek — vajenka

(Nadaljevanje z 12. strani)

»Mislim, da bomo tu dobili marsikaj, po kar smo sedaj hodili v Ljubljano. Nisem si še sicer mogla vsega ogledati natančno, toda bežni vtis je več kot ugoden.«

Tovarišica Helena Prus si je trenutek poprej še ogledala razstavljenno moderno spalnico, zato je najprej pohvalila dokaj lepo izbiro pohištva. Potem pa je dejala:

»Ta hiša je že od nekdaj lepa in vsi Metličani smo ponosni nanjo. Škoda bi jo bilo porušiti. Zato sem zelo zadovoljna, da so jo obnovili, še bolj pa, da so

v njej uredili trgovino, pravo blagovnico, kakršne doslej v Metliki nismo imeli, pa smo jo zelo pogrešali. V Ljubljani lahko kupite vse. Tudi pri nas gremo za modo, ljudje vse več kupujejo, ker se je Metlika razvila, toda po marsikaj je bilo doslej potrebno iti v Novo mesto ali celo v Ljubljano. Upam, da nam odlej tega ne bo treba. Ker pravite, da boste to, kar sem povedala, zapisali v Mercatorjevem časopisu, naj še dodam, da me kot vneto pletiljo zanima izbira volne. Lahko povem, da si želim pestrejšo izbiro...«

Prodajalci so urno stregli strankam in že tisti dan je šlo



PE Metlika: prodajni prostor pohištva in pohištvene opreme v novi blagovnici v Metliki



Po otvoritvi nove »Blagovnice« v Metliki je delovni kolektiv enote povabil goste in vse, ki so sodelovali pri gradnji in ureditvi tega objekta, na prijeten zaključek v »Vinomer«. Ob tej priložnosti se je Stane Vrhovec, direktor razvojno-planskega sektorja, v imenu podjetja zahvalil vsem, ki so v kakršnikoli obliki pripomogli, da je bila nova blagovnica predana svojemu namenu



Vsaka je povedala svoje mnenje o novi »Blagovnici« v Metliki. Na sliki: tovarišici Helena Prus (levo) in Anica Kure

iz nove blagovnice precej zavikov v domove Metličanov in okoličanov. Mi pa smo zapustili lokal in se podali na Zgornji trg k obnovljeni poslovalnici št. 1, ki so jo bolj neopazno odprli prav tako tega dne. Gre za prodajalno špecerije, ki je dobila

nova izložbena okna in moderno notranjo opremo. Poslovodja te poslovalnice, Leopold Švajger, ni skrival svojega veselja, lahko rečemo celo ponosa nad novo trgovino in je izrazil prepričanje, da bodo vse stranke zadovoljne z njo.



Otvoritvi nove blagovnice v Metliki je prisostvovalo mnogo občanov od blizu in daleč. Vsem se je uresničila davna želja, da bodo sedaj marsikaj lahko kupili doma

»Mercator je imel posluš za naše želje in to se mu bo bogato obrestovalo«

Kmalu po otvoritvi nove blagovnice v Metliki smo o tem dogodku in pa o problemu trgovine v metliški občini razpravljali s



Predsednik ObS Metlika
Franc Vrvišar

predsednikom Občinske skupščine tovarišem Francem Vrviščarjem. Zabeležili smo nekaj njegovih misli za objavo v našem glasilu. Med drugim je dejal:

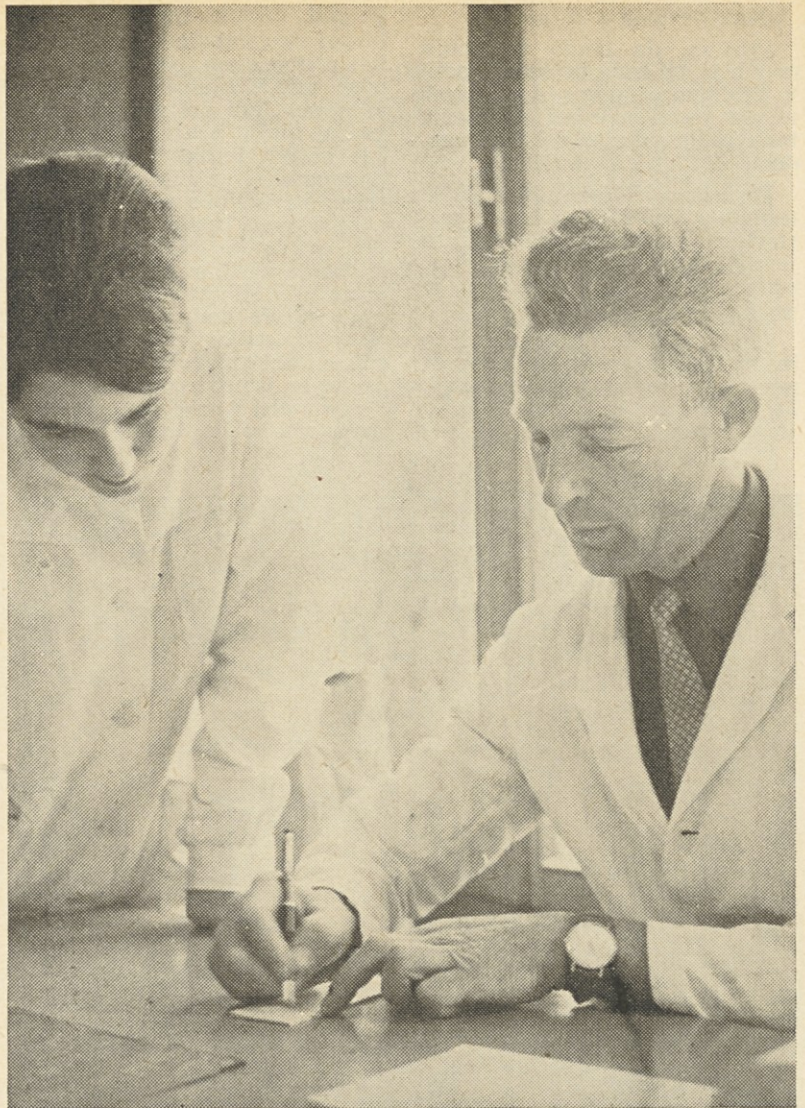
»Objekt, v katerem je Mercatorjeva blagovnica, predstavlja arhitektonsko vrednost za Metli-

ko. To je bila reprezentančna hiša, pa čeprav so potem zrasle še druge, modernejšie in večje, vendar lepota te hiše ni izgubila na svojem čaru.

Mnenja vseh, ki imajo smisel za arhitekturo, so bila enotna. Hiše ne podreti, adaptirati jo in ji vrniti pomen z novo vlogo — in tudi glede tega so bila mnenja enotna — z naselitvijo v njej trgovske dejavnosti. To je bila želja Metličanov, pa tudi občinske skupščine. Potem so se pričele nove razprave: ali je obnova in ureditev trgovine ekonomska. Kresala so se strokovna mnenja. Ni vsaka trgovina lepa, če je samo lepo urejena njena notranjost. Malokdo ima priložnost, da v takih prostorih uredi trgovino. Marsikdo, med njimi tudi tujci, so spraševali, kaj bo v hiši, ki smo jo bili takrat obnavljali. Ko so zvedeli, da bo v njej trgovina, so vsi ugotavljali, da gre za posrečeno zamisel, da bo to lep lokal. Naši prebivalci so bili zelo navdušeni, da se je Mercator tega lotil.

Kadar koli smo razpravljali o naši trgovini, smo vedno znova ugotavljali, da nam manjka blagovnic. Doslej si moral prehoditi celo Metliko, ko si kaj kupoval, pa še velikokrat si moral v Novo mesto ali Ljubljano. Zdaj pa je v novi blagovnici zbrano vse na enem mestu. Mimogrede, blagovniški način prodaje zagotavlja tudi večji efekt zaposlenega osebja. Ta trgovina pa razbija tudi sedanjo mentaliteto, kar opozarja na potrebo po specializaciji trgovskih lokalov.

Ko je Mercator odpiral to trgovino, se je veliko razpravljalo o prometu. Ali bo tako velika trgovina ustvarila tak promet, da



Predsednik DS PE Metlika Martin Slanc posveča mnogo skrbi mlademu kadru

bo rentabilna in ali celo ni prevelika za Metliko. Toda trgovski promet v naši občini ne moremo obravnavati samo s stališča šte-

vila občanov metliške občine (okoli sedem tisoč) ali same Metlike (1.830 prebivalcev). Sem gravitira Žumberak in Juravski brod, kraji tja do Karlovca. Prebivalci teh krajev pa so večidel zaposleni pri nas. Tu ustvarjajo in tu trošijo. Trošijo pa v okviru možnosti, ki jim jih Metlika nudi. Seveda, če hočejo kupiti neko reč, ki pa je metliške trgovine nimajo, potem ne morejo tistega denarja, ki so ga namenili za to reč, tu tudi potrošiti.

Sicer pa je dovolj, če ta razglabljanja podkrepimo s podatkom, da bo letos presegel neto osebni dohodek v naši občini milijardo in tristo milijonov starih dinarjev. Tu pa še niso niti upoštevane pokojnine in dohodki od zasebnega kmetijstva. Naše trgovine pa ustvarjajo okoli ene milijarde starih dinarjev prometa. To je odgovor na očitke, da v naši občini ni kupne moči ali pa da je nova blagovnica prevelika! Naj še povem, da bodo letos skladi delovnih organizacij večji, kot je bil 1958. leta družbeni neto produkt občine. Družbeni bruto produkt (letos 8 in pol milijarde) bomo do leta 1970 povečali na 26 milijard. Povprečni osebni dohodek — 62.000 starih dinarjev — bo prav gotovo v občini še večji. Prepričan sem, da je bilo že doslej veliko storjenega z integracijo naših trgovin z Mercatorjevimi in da ima Mercator pozitivno ekonomsko računico tudi v naših krajih. V novem delu Metlike je potrebna nova trgovina. Kdo jo bo tam zgradil? Upamo, da se bo spet lotil dela Mercator. Kajti, kot sem hotel povedati, trgovina ima pri nas veliko perspektivo.«



Pred otvoritvijo čakajo na kupce. — Prvi obiskovalci nove blagovnice v Metliki so bili z založenostjo in izbiro blaga res zelo zadovoljni

Pomen organizacije lastnega dela vodilnih kadrov

(IZ RAZPRAVE NA SEMINARJU DIREKTORJEV PE)

Kadar kvalificirani posamezniki napredujejo do stopenj, da zasedejo položaje vodilnih kadrov na nižjem, srednjem ali višjem rangu, tedaj v svojem dnevnem delu spoznavajo, da delo vodilne osebe terja znatno več drugačnega dela, kot so ga

pozitivnih predpisov nikakor ni dovolj, potrebno je dozorevanje v pravnem načinu razmišljanja do tiste stopnje, da oseba tudi v drugih ozirih ravna v smislu in v podaljšku pravnega reda, načel in pravnih teženj. Nadalje je potrebno znanje organizacije

Nadalje je za delo z ljudmi potrebno znanje uporabne psihologije, prav tako tudi uporabne pedagogike s posebnim ozirom za poslovanje in delovne postopke. V nič manjšem obsegu pa je potrebno tudi uspešno znanje oblikovanja in razvijanja sposobnosti delovnih skupin, tehnike odpravljanja ovir, težav, nasprotovanj; dalje oblikovanje delovnih in poslovnih disciplin. Še posebnega pomena pa je znanje in uporaba načel in načinov ekonomike poslovanja, ekonomike dela, kakor tudi uporabe in razvijanje finančnega sistema.

Vodilni kadri delujejo tudi z lastnim zgledom in z uporabnimi oblikami usmerjanja delovnega značaja posameznikov. K vsemu temu pa je potrebno prišteti tudi dejstvo, da mora biti vsaka vodilna oseba tudi nosilec najneposrednejšega razvoja za vsak činitelj proizvodnje in činitelj poslovanja. Le-to pa zahteva urejeno znanje in uporabne prijeme za izboljšanje delovnih in poslovnih postopkov po načelih sodobnih metod proučevanja dela.

Med vodilnimi kadri vseh stopenj lahko zapažamo dvoje: ljudi, ki so spoznali, da jim za opravljanje dolžnosti na vodilnem položaju še nekaj bistvenega manjka in drugo, ljudi, ki so prepričani, da jim ničesar ne manjka in da tako, kot delujejo, delujejo najbolje.

Osnova pa je le eno: **napredka v upehlih poslovanja ni mogoče**

dosegati, če pred tem ne vlagamo v znanja izkušnje, sposobnosti in značaje vodilnih kadrov (ki organizirajo postopke dela in postopke poslovanja), dodatna nova znanja in nove usposobitve. Napredek ne prihaja sam po sebi in tudi ne samo iz starih, dobrih izkušenj! Poslovni delovni uspehi prihajajo le preko naložb novih vrst, tehnik in oblik uporabnih znanj, ki so zelo smotno izbrana za določene vrste in stopnje uspehov.

Če pa hočemo začeti z omenjenim, tedaj je najprej potrebno, da vodilni kader samostojno spozna, kaj mu je v uporabi potrebno in kako mu je za določene cilje neko novo znanje potrebno. Če pa hočemo doseči takšen kvaliteten premik v stališčih vodilnih kadrov, tedaj se moramo predvsem osredotočiti na razvijanje vprašanja: kako poteka organizacija najprej lastnega osebnega dela vsakega posameznika, ki zaseda položaj odgovorne vodilne osebe. Kajti le, če vidimo, kako je organizirano lastno, osebno delo, šele lahko zapažamo, s kakšnimi silnicami poteka organizacija dela.

Organizacija lastnega dela vodilne osebe (brez ozira na raven položaja) je vedno podobna ležaju ali osi nekega kolesa, okoli katerega potekajo delovna in poslovna stanja s svojimi številnimi vprašanji reševanja, urejanja, pospeševanja, s težnjami in s težišči. Sposobnosti, moči, orientacije, tehnike napredka potekajo ali iztekajo iz sposobnosti vodilnih kadrov. Vsebinska, deli, stopnje in metode vsega, kar štejemo v organizacijo lastnega dela vodilnih kadrov, so prvo in najvažnejše področje silnic organizacijskih in poslovnih oblikovanj do naslednjih stopenj uspehov.



PE Metlika: pogled v notranjost prodajalne »Živila-steklo« v Metliki

imeli pred tem ali kakor so o svojem delu imeli predstavo, ko še niso zasedali vodilnega položaja.

V takem primeru zapažajo osebe na vodilnih položajih, da je strokovno delo eno, da pa je delovanje vodilne osebe nekaj povsem drugega. Z lahkoto je mogoče spoznavati, da v operativno (izvršno) delo v trgovini štejemo na primer prodajanje, skladiščenje, delo na blagajni, opremljanje izložb, dovažanje in prevzemanje materiala ali blaga, obračunavanje, dopisovanje in podobna dela ali opravila. Na drugi strani pa zapažamo, da štejemo v poslovno delovanje vodilnih kadrov naslednje: ustvarjanje pregleda nad stanjem poslova, analiziranje stanja poslova, ukrepanje, ustvarjanje pravilnejših odnosov, nadzor, pospeševanje, dajanje pobud, vzgoja, razvijanje stališč, začenjanje akcij, dovajanje akcij do uspehov, skrb za dobavne izvore, analiza tržišča, oblikovanje mišljenja in podobno. Delovanje se v bistvu razlikuje od izvršnega dela predvsem zato, ker se delovanje nanaša na odnose, na posamezna dela ali na celoto, na organizacijske in poslovne prijeme, na akcije in še posebno na številne napore, s katerimi stremimo, da dosegamo vnaprej določene uspehe.

Zaradi tega zapažajo vodilni kadri, da je za delovanje in usmerjanje poslovanja na katerikoli stopnji vodilne odgovornosti premalo le osnovno znanje kvalifikacije poklica. Vodilna oseba na kateremkoli položaju mora imeti tudi številna dodatna znanja. Potrebno je poznati obstoječe pravne predpise splošno gospodarske zakonodaje, kakor tudi interne zakonodaje gospodarske organizacije. Toda samo znanje

dela, proizvodnje in organizacije poslovanja. Tudi ta znanja ni dovolj samo poznati, temveč tudi kvalitetno in uspešno uporabljati in razvijati v lastni praksi.



PE Logatec: V »Veleblagovnici« v Dolenjem Logatcu se lahko vsak potrošnik oskrbi z vsem blagom, ki ga potrebuje. Ni mu treba po vsak »boljši artikel« v Ljubljano

OBNOVA TRGOVIN

Če želimo napredovati, moramo investirati, še več, če želimo obdržati trgovino na sedanji ravni, jo moramo stalno obnavljati, zato potrebujemo denar. Investicijska sredstva pa so privarčevano delo vseh zaposlenih. Prav zaradi tega, ker so investicijska sredstva privarčevani denar vseh zaposlenih in imajo v razvoju gospodarstva, v našem primeru v trgovini, odločujočo vlogo, mora o tem odločati najvišji organ podjetja t. j. DS. Vsak dober gospodar se trudi, da investicijska sredstva (privarčevano delo) najbolj smotrno naloži, to pa pomeni, da vlagata tam, kjer jih najhitreje dobi povrnjene.

Znano nam je, da se med vojno in več let po vojni v trgovino ni skoraj nič vlagalo, trgovina je celo nazadovala. Posledice tega še danes krepko čutimo. Res je, da smo v zadnjih letih mnogo storili in imamo danes številne nove in obnovljene lokale. Veliko se razpravlja, kaj je bolje, ali graditi nove ali obnavljati stare lokale. Pravilno verjetno ni samo prvo, niti samo drugo, temveč oboje. To pa mnogokrat ni niti lahko, niti preprosto zaradi finančnih težav.

Osebnost sem prepričan, da na področju delitve med OD in skladi še mnoge stvari niso čiste, saj je težko razumeti, da se mnogokrat pavšalno agitira za višje osebne dohodke, čeprav vsi vemo, da morajo večji OD sloneti na večji storilnosti posameznika enote in podjetja kot celote, sicer pa nobena skrajna rešitev ni dobra »niti vse za OD, niti vse za investicije«. Res je, da kolektiv pravno lahko vsa sredstva razdeli za OD ali za investicije. Tu morajo delovni kolektivi najti najboljše razmerje med skladi in OD. Pri

tem imajo organi delavskega samoupravljanja čestokrat zelo težko in odgovorno nalogo.

V naši PE Grmada smo v zadnjih letih obnovili številne trgovine. Poslovni rezultati obnovljenih trgovin so odlični. Ti se kažejo predvsem v naslednjem:

1. Sorazmerno z majhnimi sredstvi se povečajo prodajne površine, ki so nujno potrebne za večji asortiment blaga.

2. Obnovljeni lokali ustrezajo vsem sanitarnim in tehničnim predpisom:

a) blago se bolje in lažje razstavi,

b) zaposleni lažje in uspešnejše delajo,

c) dosegajo večjo storilnost in s tem tudi večji OD.

3. Zunanji kakor tudi notranji videz se temeljito spremeni, kar ugodno vpliva na okolico, posebno sedaj, ko hitro pospešujemo turizem in

4. kot najvažnejše, promet se v vsakem primeru znatno poveča.

Iz vsega navedenega jasno vidimo, da je treba stare lokale in opremo dobro negovati in stalno obnavljati. Težko je res začeti, toda zakon ekonomike je neizprosno in zahteva, da se najprej vložijo sredstva in šele nato dobi dohodek, oziroma še bolj preprosto, če v jeseni ne sejemo, nimamo poleti kaj žeti. Torej pohitimo z obnovo naših že zastarelih lokalov, toda nikoli brez načrtov in temeljitih priprav.

Jože Renner

direktor PE Grmada



Dve preureditvi. — Na Celovški cesti v Ljubljani je poslovna enota Grmada preuredila prodajalno »Kekec« na splošno željo potrošnikov



V prejšnji številki našega glasila je Minka Mrak iz PE Rožnik prispevala članek o preurejeni prodajalni »Golovec« na Dolenjski cesti 53 v Ljubljani. Pogled v notranjost.



PE Logatec: Pogled v notranjost prve SP v Logatcu, o kateri smo že pisali v eni izmed številki našega glasila



PE Metlika: Nekaj minut pred 10. uro, ko so v novo preurejeno prodajalno prehrabnega blaga v Metliki vstopili prvi kupci



PE Metlika: Bife in delikatesa imata vedno dosti obiskovalcev



V prostorih tovarne »Beti« v Metliki je poslovna enota Metlika odprla prodajalno pakiranih živil. Poslovodja Ivan Matjašič pravi, da so zaposlene gospodinje v tovarni to otvoritev toplo pozdravile, saj bodo takoj po končanem delu nabavile vse najnujnejše in ne bo potrebno še posebej iti v mesto

Seminar za direktorje PE

Direktorji poslovnih enot so imeli v času od 10. do 12. novembra 1966 seminar v Dolenjskih toplicah, ki ga je organiziral splošni sektor podjetja skupno z delavsko univerzo Ljubljana-Vič-Rudnik, v skladu s planom strokovnega izobraževanja podjetja za leto 1966. Na seminarju so sodelovali zunanji sodelavci: Anton Zupan — predsednik okrožnega gospodarskega sodišča v Ljubljani, Leopold Pogačnik — diplomirani ekonomist ter Andrej Vehovec — diplomirani psiholog, in notranji sodelavci: Tone Legat — direktor gospodarsko-računskega sektorja, Mirko Rupelj — vodja pravnega sektorja ter Stane Vrhovec — direktor razvojno-planskega sektorja. Program seminarja je bil naslednji:

1. Direktor PE — vodilni delavec — njegova vloga, naloge, pravice in dolžnosti, ki izhajajo iz splošnih zakonskih predpisov in iz notranjih samoupravnih aktov podjetja.
2. Direktor PE — tolmač poslovne politike podjetja — in dosežanja praksa v izvajanju programa poslovne politike gospo-

darjenja v enoti in podjetju kot celoti.

3. Vsebina, načini in oblika dela direktorja PE.

4. Načini izboljšanja lastnega dela direktorja PE.

5. Vloga in naloge direktorja PE pri urejanju težav, neprilik in

ovir v medsebojnih odnosih med ljudmi in v poslovanju.

Za vsako temo programa so bila izdelana skripta s testi pojmov tako, da je bila vsakemu nudena prilika in možnost spoznavanja posebnega pomena organizacije dela direktorjev v novih pogojih s stališča načel sodobnih zahtev znanosti o organizaciji dela. Večkrat namreč srečujemo misel, kar je bilo ugotovljeno tudi na seminarju, da se je vsebina dela direktorjev v poslovnih enotah v nekaterih delih bistveno spremenila.

Vprašamo se, kaj je tisto, kar je v največji meri vplivalo, da se je vsebina dela direktorjev poslovnih enot spremenila? Tu lahko ugotovljamo, da je v prvi vrsti vsebino direktorjevega dela bistveno začela spreminjati dnevna praksa samoupravljanja. Čim bolj se je samoupravljanje uveljavljalo, tem bolj se je tudi spreminjala zahtevnost v delu direktorjev. Direktor je izgubljal pozicijo edino odločujočega organizatorja in gospodarja v podjetju oz. enoti, ter je postal sodelujoči organ v organih samo-

(Nadaljevanje na 18. strani)



PE Metlika: Notranjost preurejene špecerijske prodajalne v Metliki; poslovodja Leopold Švajger streže prvim kupcem



Udeleženci seminarja za prodajalce SP

Prizadevnost je rodila uspeh

V času od 7. do 22. novembra 1966 je podjetje organiziralo pri šolskem centru za blagovni promet v Ljubljani seminar za prodajalce samopostrežnih prodajaln. Seminar je bil v popoldanskem času, tako da so udeležence lahko opravljale redno svoje delo na delovnem mestu. Kljub temu po zaključku tečaja ugotavljamo, da skoraj ni bilo izostankov in da je bila prisotnost udeležencev 96 %, kar je vsekakor več kot zadovoljivo in to predvsem zato, ker je bilo precej udeležencev iz enot izven Ljubljane. Po zaključku seminarja je bil opravljen preizkus znanja. Na preizkusu je bila dosežena ocena 3,42, in sicer je bilo 10 % odličnih, 29 %

prav dobrih, 55 % dobrih in komaj 6 % zadostnih. Seminar so opravile: Marija Modrijan, Tinca Skvača — obe iz PE Logatec, Zofija Pevec, Zupancič Marija, Režun Štefka, Černe Marija, Silva Zavrl, Marjana Mlakar — vse iz PE Litija, Štefka Šešek, Ivanka Kopac — obe iz PE Emona, Kati Dominko, Darinka Fajdiga, Marija Geroni, Zinka Hosta, Lenčka Kušar, Marija Koprivec, Ivanka Miklič, Marica Mikec, Marija Pirc, Marija Vintar, Štefka Tratnik — vse iz PE Hrana, Marija Boben, Marija Stajner, Marija Dekleva, Ema Kocjančič, Marija Peterkovič, Metka Kanc, Erna Cernila, Pavla Turk, Marija Merslovič, Vida Pirnat, Olga Vidmar — vse iz PE Grmada.

(Nadaljevanje s 17. strani)

upravljanja. Odločitve gospodarjenja in politika poslovanja so prvenstveno v rokah delavskega sveta in upravnega odbora, pri tem pa je direktor važen odločujoči del.

Drugi činitelj spreminjanja in preusmerjanja vsebine dela direktorja poteka iz prakse integracijskega procesa. Čim intenzivnejše so oblike in načini sodelovanja, tem specifičnejše se pojavljajo spremembe v vsebini dela in v metodah zavzemanja v delu direktorjev.

Tretji činitelj, ki deluje na posebno oblikovanje vsebine dela direktorja, je uveljavljanje gospodarske reforme. Čim večje je zaostrovanje zahtev reforme, tembolj se direktorji srečujejo s stanji, v katerih sami ne morejo najti najsmotnejše rešitve, sil ali sredstev za rešitev nastalih vprašanj. Zaradi tega morajo iskati nove načine, prijeme, postopke in izvore moči in sredstev, da lahko obvladajo določene pojave in rešujejo nujna vprašanja.

Direktor vsekakor ni več oseba na najvišjem položaju, temveč je postal oseba v osrednjem položaju raznovrstnih odnosov. V tem osrednjem položaju je direktor oseba, ki se nahaja v križišču raznih smeri, iz katerih prihajajo vprašanja, težnje, vplivi, težave, nujnosti. Preko križišča njegovega položaja dobivajo smer nadaljnega razvijanja. Prav drugačenje smeri delovanja so tiste nujnosti, ki jih mora direktor obvladati in razvijati. Seveda morajo vsa takšna drugačenja imeti na sebi naslednje kvalitete, ki morajo izhajati iz osebe in položaja direktorja: večja jasnost v reševanju, višja raven pravilnosti v ravnanjih, višja raven v ekonomskih odločitvah, večji pospeški v smeri razvoja, večje in poglobljenejšje težnje v racionalizaciji na vseh področjih, višje stopnje v doseganju sodelovanj in poglobljanje v delovanju služb.

Kot smo že omenili, je položaj direktorja v središču med organi upravljanja in strokovno-upravnimi službami in operativnimi enotami. Zato je v edinstvenem položaju nakazovalca smeri, ali bolje rečeno, izboljšanja usmerjanja, ki že potekajo ali ki so v nastajanju.

V poslovnih enotah prihaja omenjeno vse bolj do izraza, še posebno, ker so z integracijo do-



Paviljon »Mercator« na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani ob novoletnem sejmu

ločene naloge že izšle iz delokroga poslovnih direktorjev na organe upravljanja in službe, ki jih je postavila integracija. S tem dejstvom je nastala sprostitelj od nalog določenih vrst in teže pomena, obenem pa je s tem dan pogoj za intenzivnejše pospeševanje kvalitete usmerjanja na ostale naloge in posle, ki so še ostali. Direktor je tako postal usmerjevalec vseh delov, služb, del, poslov, vprašanj in reševanj za poslovno enoto kot zaokroženo celoto in podjetje kot celoto. V tem delu teži predvsem za osvajanjem ravnotežja med posameznimi deli in med vsemi deli celotne organizacije in poslovanja podjetja. Če pa hoče dosega omenjeno, tedaj mora svoje delo organizirati po sodobnih načelih znanstvene organizacije, ki določa načine, kako organiziramo lastno delo in kako obenem organiziramo dela, delovne in poslovne postopke drugih oseb ali enot.

Organizacija lastnega dela direktorja zahteva, da direktor razvija svoje sposobnosti samostojnega proučevalca stanj, poslov, posameznosti in odnosov do tistih stopenj, na katerih lahko daje vsaki strokovni službi, vsakemu organu kvalitetnejšo iniciativo in smotrnost, kot jo postavlja sama posamezna služba ali organ. Takšna sposobnost omogoča direktorju, da postaja najboljši svetovalec in iniciator teženj. V iniciranju teženj in ak-

cij direktor ne more biti prvi in neposredni izvor iniciative, vendar mora biti v vedno več primerih posredni iniciator na eni strani in na drugi strani povezovalc, ki posamezne iniciative kompletira. Preko omenjenega pa postaja direktor nosilec in razvijalec sistema delovanj (akcij) v organizaciji. Sistem delovanj, ki ga gradi iz delov enot, ima svoje preizkušeno križišče prav v kvaliteti organizacije lastnega dela vodilnih kadrov in še posebno direktorja samega.

Delo z ljudmi, delo s skupinami, vplivanje na odnose in ustvarjanje novih, spremenjenih odnosov in njihovih vsebin, omogoča direktorju znanje uporabne psihologije in uporabne pedagogike v poslovanju.

Brez znanja osnov in prijemov omenjenih dveh disciplin, direktor izgublja možnost, da svoje strokovne sposobnosti in izkušnje uveljavlja na ravni najvišje uspešnosti.

Po svojem osrednjem položaju je direktor stopil še v izrazitejši odnos do vprašanj razvoja svoje enote in podjetja kot celote. Seveda pri tem ne gre za predstavo o razvoju samo s stališča investicij in novih gradenj objektov, temveč predvsem s stališča razvoja vsakega posameznega poslovnega činitelja. Sem štejemo: ljudi kot činitelje dela in poslovanja, ljudi kot kliente, prostore, blago, stroške poslovanja, kvaliteto, roke, obračanje in drugo.

Direktor je in postaja najboljši nosilec razvojnih misli in teženj.

Poleg zahtev: ekonomske poslovanja, urejanja in reševanja finančnih odnosov, izurjenosti v zahtevah komercialne, pa nastaja še vse pomembnejša funkcija direktorja kot — oblikovalca mnenj in mišljenja ljudi. Preko oblikovanja mnenja in mišljenja nastajajo tiste nove sile, ki ustvarjajo nove vsebine odnosov, nove zavzetosti za delo in poslovanje. Le tisti direktor lahko uspešno svetuje pri prodaji izdelkov, če zna samostojno vrednotiti nastajajoča mnenja ali izoblikovana mnenja ali izoblikovana mišljenja kupcev in potrošnikov.

Preko proučevanja mnenj in preko oblikovanja mišljenja in s pomočjo kvalitete poslovanja pa direktor enote gradi in dviga ugled in raven enote ter podjetja kot celote.

Novoletno voščilo

Vrtljaki in balončki
delo, plače, tudi norme
pa frizurce in balkončki
bombe, stolčki in reforme
(z njimi naše trde buče)
vse od zvezd pa tja do sonca,
dragi moji, vse vrtil se,
vse zdaj pleše in se suče.

In tako se zasukalo
spet je leto naokoli.
Kar bilo je, to bilo je,
vsak naj za naprej zdaj moli;
kaj pomeni zdaj bilanca
čez uspehe lanskoletne?
Saj vendar poznate Kranjca!
Rajš' tri urice prijetne
v topli presedi gostilni
in ves poživljen od vinca
piški se smehljajo obilni.
Potlej se domov odcinca,
ker ga posteljca že vabi,
zasmrči in zadremucka,
na preteklost pa pozabi.
Tudi mi tako storimo!
Mislimo le na prihodnost,
na preteklost pozabimo,
pa bo mila nam usodnost.

Zdaj, ko polne spet so žlice,
zdaj, ko pijemo zdravice,
prav na meji tega leta,
ko Silvester spet obeta
Novo leto in spet nova
presenečenja, ko bova
znašla jaz se in pa ti
sredi čisto novih dni,
naj vam tudi jaz zdravico
za poslednjo veselico
iz srca prav vsem zapojem:

Prvo naj vam bo voščilo:
sreče, zdravja res obilo,
zadovoljstva in uspeha,
solz prav nič, pa mnogo smeha,
nežnosti in kup ljubezni,
naj možgani bodo trezni,
obenem pa kosmate plače,
da nabite bodo hlače,
da lahko nakupiš si,
kar srce ti poželi.

Drugo je voščilo tako:
Vsako usodno vam napako
naj slučaj vnaprej prepreči,
da se izognete nesreči,
ki morda vam bo pretila.

Če že sreča vam je mila,
tudi drugim jo trosite
in nikdar ne pozabite
bližnjega vam sočloveka,
ki v bližini vaši veka.
Z njim delite svojo srečo
in mu lajšajte nesrečo.
Če potreben je uteh,
posodite svoj mu smeh.
Vse povrnjeno dobite,
karkol' dobrega storite.

Tako moje je voščilo
in obenem navodilo,
kaj vam treba je storiti,
da uspete spet prebiti
do prihodnjega se leta,
ko snežena bo »koreta«
dedka Mraza pripeljala.

Do tedaj pa lep pozdrav
vam pošilja snežinka mala
iz pobeljenih dobav.

M. Ž.



Notranjost prodajalne »Oprema« v Metliki. Poslovodkinja Kristina Urbas je zadovoljna s prometom

Ogledali smo si filme o razvoju samopostrežnih trgovin

Center za napredek trgovine in embalaže v Ljubljani je omogočil članom našega delovnega kolektiva ogled dveh sodobnih barvnih filmov o razvoju samopostrežne trgovine, ki prikazujeta:

1. švicarski film združenega podjetja »Migros« — sodobno raven samopostrežne trgovine in

2. švedski film — delo na blagajni in odnos do kupca.

Ti filmi so bili z obširnim komentarjem predvajani 18. 10. 1966 v Ljubljani za člane centralnega delavskega sveta podjetja, 24. 10. za člane kolektiva poslovne enote Logatec, 3. 11. za člane kolektivov po-

slovnih enot v Ljubljani, 7. 11. 1966 za člane kolektiva poslovne enote Polje in 13. 11. 1966 za člane kolektiva poslovne enote v Litiji. Tudi učenci, ki hodijo v šolo v šolskem centru v Ljubljani, so si skupno ogledali filma v kino dvorani Vič. Ugotavljamo lahko, da se je predvajanja teh filmov udeležilo preko 600 članov našega kolektiva, kar bo precej pripomoglo k izboljšanju našega vsakdanjega dela, saj sta oba filma bila narejena v državah z zelo močno razvito trgovino in gospodarstvom.

Ker bi bilo prav, da si še ostali delavci podjetja ogledajo te zanimive filme, bi

v kratkem opisali vsebino filmov. Prvi in drugi del filma obravnavata predvsem dovoz, tehniko in manipulacijo z blagom. Dovoz blaga s kamioni, železnico in ladjami v centralno skladišče »Herdern«, ki se nahaja v Zürichu in ki je zelo moderno urejen skladiščni objekt z lastnim predpakiranjem blaga, embaliranjem, zorenjem, polnjenjem, hladilnimi napravami itd. Prikazan je proces proizvodnje v lastnih proizvodnih obratih (tovarnah) za kruh, pecivo, testenine, masčobe, jogurt, pasterizirano mleko, milo, toaletne potrebščine, kavo, embaliranje sira, polnjenje steklenic z oljem in kisom

itd. Proces proizvodnje prikazuje maksimalno možnost uporabe mehanizacije, racionalizacije dela v velikih skladiščih itd. Tretji del filma prikazuje podoben prikaz dejavnosti samopostrežnih trgovin in trgovanja po sistemu premičnih prodajaln. Četrty in

peti del filma pa prikazuje ostale gospodarske dejavnosti Migrosovih podjetij ter kulturno in socialno dejavnost podjetja.

Švedski film pa nazorno prikazuje sistem in način priučevanja za delo na registriranih blagajnah in odnos do kupcev.

Osebnostne novice

OCTOBER IN NOVEMBER 1966

PRISLI:

GRMADA:

Marjan Goršič, mesar
Herman Konhajzler, mesar
Ivan Podrebarac, mesar
Viktorija Dobravec, kuharica

HRANA:

Zora Petrič, uslužbenka
Tone Erčulj, trgovski pomočnik
Terezija Kunstelj, natakarica
Marija Planinšek, kuharica

LITIJA:

Marija Gradišek, trg. pomočnica
Marijana Marn, trg. pomočnica
Marinka Avsec, trg. pomočnica
Ana Simončič, trg. pomočnica

MERCATOR:

Ksenija Sever, blagovni knjigov. Tomo Fröhlich, aranžer
Ivan Košenina, mizar
Marijana Bric, blagovni knjigov. Jadviga Bizjak, blagovni knjigov. Janez Pečjak, delavec
Desanka Sešek, referent za socialno zavarovanje
Sonja Müller, knjigovodja-mehanograf
Vida Repovš, knjigovodja
Janez Mally, skladiščni delavec
Milan Kadunc, skladiščnik za izdajo blaga
Vinko Rozman, skladiščnik za izdajo blaga
Danica Medved, referent za obračun in servisno službo
Marjan Šafar, delavec
Marjan Lindič, delavec
Ivan Francej, delavec
Alojz Uršič, delavec

ROŽNIK:

Angelca Jarc, namestnik poslovođe
Vinko Povše, delavec
Fani Plankar, trgovska pomočnica

STANDARD:

Mira Butara, Anton Hočevar, Janez Medle, Mirko Gazvoda, Jože Krakar.

VSEM NOVIM ČLANOM ZELIMO, DA BI SE DOBRO POCUTILI V NAŠEM KOLEKTIVU!

ODSLI:

GRMADA:

Frac Smuc, delavec
Sabina Gostič, blagajničarka
Rafael Sternad, prodajalec
Silva Suštaršič, prodajalka
Brane Golubovič, mesar
Matija Bavdek, prodajalec
Vinko Pečaver, delavec
Adela Fritz, prodajalka
Vera Sever, prodajalka

HRANA:

Tončka Podržaj, poslovođa
Ljiljana Novak, kuharica
Jože Zalar, delavec
Amalija Brodnjak, prodajalka

MERCATOR:

Jože Jeltnikar, mehanik
Franc Glivar, delavec
Karel Trplan, delavec

ROŽNIK:

Fani Znidaršič, prodajalka
Jana Kovačič, vajenka
Fani Plankar, vajenka
Alojz Marinčič, šofer
Branka Piužzi, prodajalka

STANDARD:

Danica Sutar

POROKE:

GRMADA:

Tončka Dolinar, poročena Novak
Mija Zidanič, poročena Slak
Marija Kohek, poročena Koprivec
Krista Mežič, poročena Jenko
Marija Petrovič, poročena Pavkovič
Marija Stajner, poročena Samec
Marija Bakan, poročena Vidmar
Erna Prinčič, poročena Cernila

MERCATOR:

Marica Sotlar, poročena Kariš
Franci Klančar

STANDARD:

Marija Pugelj, poroč. Nghishkwa
Marija Dular, poročena Grubar
Tončka Potočar, poročena Grubar
Rezka Suštaršič, poročena Fir
VSEM NOVOPOROČENCEM ŽELIMO VSE NAJBOLJŠE NA NOVI ŽIVLJENJSKI POTI!

ROJSTVA:

GRMADA:

Angela Vidmar, sina
Nuša Jerebic, sina
Ana Ivanuša, hčerko
Tončka Jarc, hčerko
Ema Kočar, sina

HRANA:

Nada Zalar, sina
Beti Pajk, hčerko
Marija Mohar, dvojčka — sina
Marjeta Vizjak, hčerko

LITIJA:

Ana Medved, hčerko

MERCATOR:

Joža Černe, sina
Meta Prvinšek, hčerko
Vera Aljančič, hčerko

STANDARD:

Danica Bobnar, hčerko
Ivanka Hrovat, hčerko
Marija Vesel, hčerko
Marija Grubar, hčerko

SREČNIM MAMICAM ISKRENO CESTITAMO!

IZPITI:

HRANA:

Cilka Stritar, Julka Koprivec, Nežka Zdešar, Fani Kralj — vsi seminar za vodilno osebje SP, Jože Povše, izpit PK trgovskega delavca

ROŽNIK:

Jana Kovačič, Fani Plankar, Branka Piužzi, vsi zaključni izpit na vajenski šoli.

STANDARD:

Franc Znidaršič, Marija Šterk, Milena Bukovec, vsi zaključni izpit na vajenski šoli.

OBILO USPEHA NA DELOVNIH MESTIH!

NESREČE PRI DELU:

GRMADA:

Milena Kuči, Jožica Hrovat, Albina Skofljanc, Tončka Glinšek, Brane Golubovič, Tončka Bačnik.

HRANA:

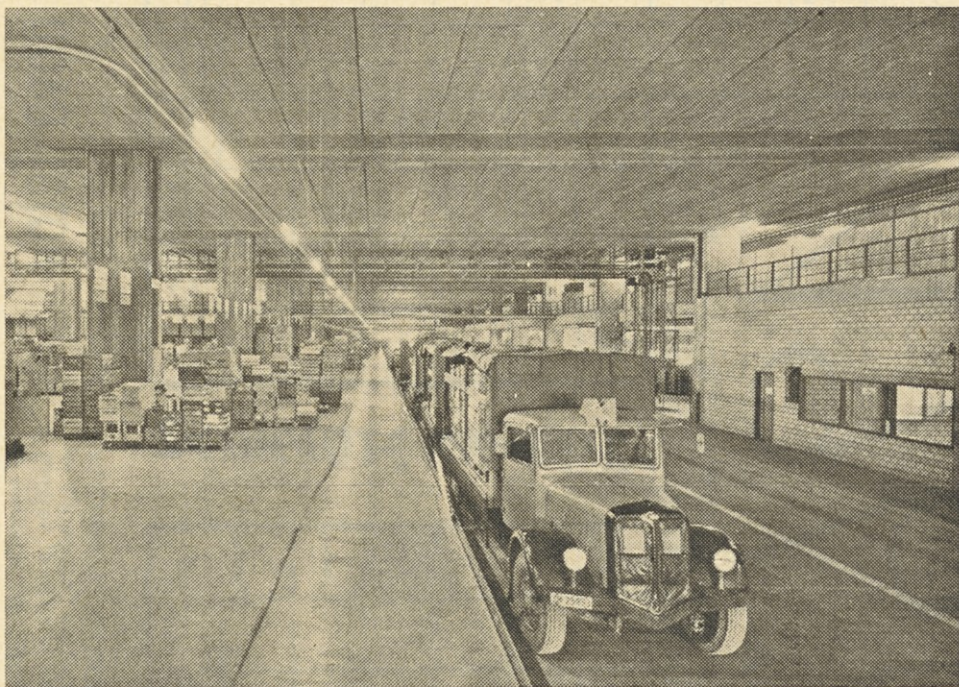
Tončka Podržaj, umrla zaradi prometne nezgode, Mateja Stricelj, poškodba noge

STANDARD:

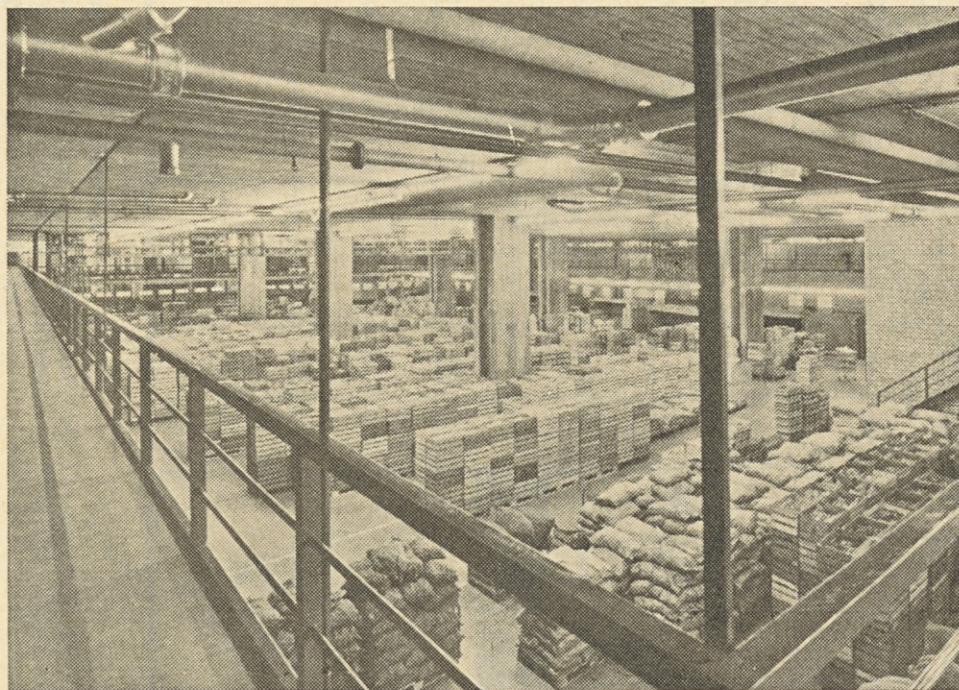
Milena Bukovec

mercator

Glasilo delovnega kolektiva veletrgovine »Mercator«, Ljubljana, Aškerčeva 3. Izdaja centralni delavski svet veletrgovine »Mercator«. Izhaja enkrat mesečno. Ureja uredniški odbor. Glavni in odgovorni urednik: Marjan Pogačnik. Tehnični urednik: Danilo Domajnko (Del. enotnost). Tiska tiskarna CZP »Primorski tisk« v Kopru.



270 m dolga in 6 m široka rampa v centralnem skladišču Herdern podjetja Migros — odprava blaga za prodajalne



Pogled v notranjost centralnega skladišča Herdern podjetja Migros v Zürichu

1967

[illegible]

ᲑᲗ᲏Მ-ᲑᲗ ᲑᲗᲐᲑ᲏ᲑᲗ

[illegible]

0-1m 0<0Z 0Z0m00

1. nagrada 150 Ndin, 2. nagrada 100 Ndin, 3. nagrada 50 Ndin.
Rešitve pošljite v zaprti ovojnici do 15. 1. 1967 na naslov: UREDNIŠTVO GLASILA »MERCATOR«
— Ljubljana, Aškercева 3 z oznako: »NAGRADNA KRIŽANKA SREČNO NOVO LETO 1967«.
Križanko je sestavil Marjan Žitnik — PE. Grnada.