

mercator

LETO I – ŠT. 2-3

LJUBLJANA, NOVEMBER-DECEMBER 1963

CENA 20 DIN

Devetindvajseti november 1943 bo ostal z zlatimi črkami zapisan v zgodovini jugoslovanskih narodov. V tistih pozno-jesenskih dneh so se v Jajcu sestali predstavniki vseh jugoslovanskih narodov, da bi na svojem zborovanju svečano in pravno potrdili tisto, za kar se je ljudstvo odločilo že dve leti prej, ko sta se začela partizanski boj in revolucija. II. zasedanje Antifašističnega sveta narodne osvoboditve Jugoslavije — AVNOJ je s svojimi zgodovinskimi sklepi postavilo temelje družbenega razvoja nove demokratične Jugoslavije.

Sredi zaslužnjene Evrope, ki je trpela pod fašističnim nasiljem, so se zbrali na svobodnih in demokratičnih volitvah izvoljeni narodni zastopniki, resnično pooblašeni, da sklepajo v imenu ljudstva. Pod zaščito proslavljenih partizanskih brigad, ki so branile veliko osvobojeno ozemlje, so v skromni dvorani mesteca ob Plivi, sprejeli številne zgodovinske in daljnosežne odločitve, take, ki niso ohrabile le naših narodov v njihovem boju z okupatorji in domačimi izdajalci, ampak močno odjeknile tudi med zaslužnjenimi narodi vse Evrope.

Ze več kot dve leti, v času, ko so prve partizanske enote že zdavnaj prerasle v močno in

Dvajseti rojstni dan naše Republike

številno narodno vojsko, ki je ne le napadala sovražnika zdaj tu, zdaj tam, ampak je lahko na utrjenih frontnih položajih branila obsežna osvobojena ozemlja, se je razvijala nova ljudska oblast, so se nezadržno uresničevale ideje o bratstvu in enotnosti, o razredni enakosti in socializmu. Komunistična partija, ki je bila vodnik narodnoosvobodilnega boja in ljudske revolucije, je znala popeljati naše narode v boj za nacionalno osvoboditev, v boj za nove družbene odnose, za pravičnejši družbeni red.

Dva meseca pred II. zasedanjem AVNOJ, so se v Kočevju sestali na zgodovinskem zboru odposlancev slovenskega naroda, izvoljeni zastopniki ljudstva iz vseh slovenskih pokrajin in prvič v naši narodni zgodovini je zasedal slovenski parlament. Ideja o združenji Sloveniji, zamisel stara sto let, je v teh dneh postajala resničnost. Prvič v zgodovini smo bili Slovenci od panonskih ravnin pa do morja, od zadnjih koroških vasi pa do Kolpe in Sotle združeni v enotni demokratični državi, združeni v boju za svoje pravice. In tako so v tem zgodovinskem času jugoslovanski narodi drug za drugim dobivali pravice in se svobodno združevali v novo demokratično in federativno Jugoslavijo. II. zasedanje AVNOJ je samo potrdilo jasno izraženo odločnost narodov Jugoslavije, da se združijo v novi svobodni Jugoslaviji.

Prvo obletnico zgodovinskega 29. novembra 1943 smo slavili že v osvobojenem Beogradu, še preden sta minili dve leti je bil uničen fašizem in mi smo začeli graditi novo državo. Iz bojnega praznika je 29. november — vsakoletni dan republike — postajal praznik delovnih zmag in našega razvoja. Novi domovi in ceste, nove šole in tovarne, nova država in novi ljudje so rasli od 29. novembra do 29. novembra. Novi odnosi med ljudmi so se oblikovali, socializem je z vsakim dnem postajal resničnejši in bogatejši in po dvajsetih letih smo naredili toliko, da smo lahko svoji domovini dali novo ime: Socialistična federativna republika Jugoslavija in novo ustavo. 29. november ni samo praznik borbene tradicije, ampak vedno tudi praznični obračun našega dela, darilni dan republike.



Boris Kidrič, Hilda Haas in Zoran Polič v Mrkonjičgradu — na poti na II. zasedanje AVNOJ v Jajcu

Srečno in uspešno novo leto 1964

želimo vsem članom kolektiva, vsem kupcem
in poslovnim prijateljem, vsem delovnim ljudem
naše domovine

Delavski svet Veletrgovine »Mercator«

V eni hiši štiri

PC v Rožni dolini

Moderna zgradba poslovne enote »Hrana« na cesti IX se je v iskanju centra Rožne doline nekoliko umaknila očem.

V eni hiši »žive« štiri prodajalne: mlekarna, samopostrežba, mesnica in galanterija. Največji, vzorno urejeni lokal z zvrhanimi gondolami, je namenjen samopostrežbi. Poglavitni del asortimana — tako pripoveduje poslovodkinja Olga Štrakelj — je špecerijsko blago. Vendar jim posluh za potrošnika narekuje številne druge artikle, ki jih gospodinjstva, ali pa samo gospodinjine, prav tako potrebujejo.

Stranke zložijo v košarice za nakupovanje največ delikates, sicer pa zelo »grede« tudi posode iz plastičnih mas, kadar jih imajo. Pozna se torej oddaljenost od mesta. Zda se ljudje že privadili na nov način postrežbe. V začetku pa je bilo težko, posebno s starejšimi ljudmi.

Samopostrežba zahteva od zaposlenih mnogo več, kot klasična potrežba za puliti. Zahteva več smisla za organizacijo in več posluha za potrošnika. Povsem na novo pa nastopi problem pakiranja. Sedaj mnogo blaga pakirajo sami. Želijo, da bi blago pakirali že proizvajalci in grosisti.

Za gondolami se v istem prostoru skriva pult, kjer vam postrežejo na klasični način: z delikatesami, sadjem, zelenjavo. V bližini bodo verjetno prav kmalu postavili police za kruh, hladilnik za mleko pa je že tu. Da, mleko in kruh sta artikla, ki vabita v trgovino. Zato ju moramo imeti.

Kaj pa mlekarna?

Mlekarna bo ostala samo kot bife.

Mlekarna in samopostrežba imata isti vhodni predprostor, v mesnico pa lahko pridete samo mimo gondol v samopostrežni trgovini. Poslovodja mesnice potoži, da primanjkuje teletine in da je preskrba z mesom šibka točka prodajalne.

Poseben vhod ima samo galanterija, od stropa do tal založena s tekstilom vseh vrst. Dve roki poslovodkinje Zdenke Zdešar neprenehoma hita. Zlagata, razgrinjata, urejata, zavijata. Asortiman blaga je zelo raznolik. Sem prihajajo kupci celo iz mesta. Tovarišica Zdenka pripoveduje: »Nabavljam sama. Da, stranke so upravičeno zadovoljne. Ne, besedice »nimamo« skorajda ne poznamo. Pač pa bo lokal treba povečati. Mogoče spomladi...«

V vseh štirih oddelkih je zaposlenih devetnajst ljudi. Od tega v samopostrežni trgovini enajst, v mlekarni štirje v mesnici in galanteriji pa po dva. Čeprav se še vedno borijo z manjšimi ali večjimi težavami, promet v odnosu na iste mesece lanskega leta kar naprej raste. V mesecu oktobru se je promet v odnosu na lanski oktober povečal za 80 %. Navedeni porast prometa dokazuje, da je bila izgradnja potrošniškega centra na tem področju res potrebna. Tako so sedaj zadovoljni potrošniki, nove moderno urejene prodajalne, s širokim asortimanom blaga, pa lepo napredujejo.

F. P.

Vsako leto napredek

Poslovna enota »HRA-NA« Ljubljana izhaja iz bivšega trgovskega podjetja »HRANA« Ljubljana, ki je bilo ustanovljeno 12. avgusta 1949 z odločbo rajonskega ljudskega odbora IV. mesta Ljubljana. Prvi delavski svet je bil v našem podjetju izvoljen leto dni kasneje, to je 23. septembra 1950.

V letu 1949 je podjetje s 113 delavci ter 5 učenci ustvarilo 24 milijonov di-

narjev blagovnega prometa. Ob priključitvi k Veletrgovini »MERCATOR«, to je 31. 12. 1962, je imelo podjetje zaposlenih 212 delavcev in uslužbencev ter 34 učencev oziroma učenk. To leto je ustvarilo 1513 milijonov blagovnega prometa.

Če primerjamo podatke, o številu prodajaln, o zaposlenih in o prometu v različnih letih, vidimo tak razvoj (glej tabelo).

Leto	Število prodajaln	Blagovni promet v 000	Vsi zaposleni	Učenci učenke
1949	18	24 350	113	5
1953	21	248 800	77	5
1956	21	340 100	80	13
1959	35	778 100	146	41
1962	44	1 513 000	212	34
1963	43	1 212 900	166	29

* Podatki za leto 1963 so samo za prvih 9 mesecev.

Iz teh števil je razvidno, da se podjetje ter organi delavskega upravljanja niso omejili samo na povečanje blagovnega prometa v danih normalnih pogojih, marveč so skrbeli, da se je stalno večalo tudi število prodajaln, zaposlenih delavcev in uslužbencev, učenk, učencev itd. Tako je podjetje prevzelo na osnovi razprav in sklepov delavskega sveta v zadnjih letih samostojnega poslovanja 9 prodajaln iz področja Polhovgrajskih dolomitov (bivše občine Dobrova), 3 prodajalne iz bivše občine Ljubljana-Rudnik ter eno prodajalno iz občine Grosuplje. Razen teh sta se priključili PE »Hrana« v letu 1960 tudi dve podjetji, in sicer Trgovsko podjetje »KRIM« iz Velikih Lašč in samostojna trgovina »ŽELEZNINA« Velike Lašče s svojimi 9 prodajalnami.

V začetku poslovanja podjetje ni imelo ne pri-

mernega skladišča, ne avtomobilov, ne hladilnih naprav, niti mlinov za kavo itd. itd. Ob integraciji je imelo podjetje lastno centralno skladišče s površino ca. 2500 m², primerno za skladiščenje blaga vseh vrst, 2 težja in 3 lažje tovorne avtomobile, 35 registor blagajn, 27 mlinov za kavo, 2 pražarni za kavo itd.

Kakor je bila stalna skrb delavskega sveta in upravnega odbora posvečena razširitvi prodajnih kapacitet, tako smo tudi skrbeli za šolanje kadrov. V 13 letih je pridobilo naziv kvalificiranega trgovskega delavca 223 oseb, 28 članov delovnega kolektiva je napravilo izpit za visoko kvalifikacijo, 14 članov pa izpit za polkvalificirane delavce.

Kljub velikim uspehom ter možnostim za nadaljnji razvoj, to je za moderniziranje dosedanjih prodajaln ter izgradnjo samopostrež-

nih trgovin, so se samoupravni organi »Hrane« v letu 1962 odločili za pripojitev k Veletrgovini »Mercator«, ker so v tem videli še boljše možnosti za razvoj.

Poslovna enota »Hrana« ima velike načrte za razširitev in modernizacijo trgovine. V letu 1964 bodo imele vse prodajalne najmanj eno hladilno napravo ali hladilnik. Vse prodajalne bodo opremljene z registor blagajnami itd. V svojem 7-letnem planu razvoja ima PE »Hrana« namen odpreti vsako leto najmanj eno novo prodajalno. Te bodo močno izpolnile vrzeli v dosedanjem preskrbovanju potrošnikov z živili in gospodinjskimi potrebščinami, predvsem na področju občine Ljubljana Vič Rudnik, ter na območju tistih krajev, kjer ima »Hrana« že sedaj svoje prodajalne. Mimo večjih prodajnih površin se bodo kolektivom, ki bodo upravljali nove prodajalne, neprimerne izboljšali tudi delovni pogoji. Vse analize kažejo, da je samo v prodajalnah, ki imajo večjo izbiro blaga na večjih prodajnih površinah, mogoče povečati promet.

Razen zelo skrbno izbranega sortimenta blaga, stalne založenosti, funkcionalne ureditve novih prodajaln, pa je velik promet odvisen tudi od dobre organizacije dela, katero pa lahko postavijo samo strokovni trgovinski delavci. To pa je eden izmed osnovnih problemov in velika skrb, s katero se stalno ukvarjajo organi delavskega upravljanja, sindikalna podružnica in mladinska organizacija v poslovnih enoti »Hrana«.

direktor PE »Hrana«
Adolf Šmid



Pogled na samopostrežno trgovino v Potrošniškem centru v Rožni dolini. Lepo urejena poslovalnica je med najboljšimi v PE »Hrana«

PE LITJA — SKORAJ

1. 7. 1951 je krajevni ljudski odbor v Litiji ustanovil trgovino, ki se je še isto leto preimenovala v trgovsko podjetje »Preskrba« Litija. Pod to firmo je trgovina poslovala skoraj 10 let — do 1. 1. 1961. V teh letih so se k takratni »Preskrbi« priključile vse trgovine kmetijskih zadrug na področju občine Litija, dne 1. 1. 1961 pa se je »Preskrba«, zaradi priključitve trgovskega podjetja »Tisje« iz Šmartnega pri Litiji, preimenovala v trgovsko podjetje »Litija«. Po priključitvi trgovskega podjetja »Tisje« je imelo novo podjetje že 24 poslovalnic, od katerih jih je bilo v Litiji 7, v Šmartnem 3, ostalih 14

pa po različnih krajih občine Litija. Z združitvijo so nastale nove težave. Priključene trgovine je bilo potrebno obnoviti, tudi ostale prodajalne so bile potrebne popravila. Težave pa so novemu podjetju povzročale tudi trgovine kmetijskih zadrug, od katerih smo morale prevzeti vso zalogo, ki pa je bila v veliki meri nekurantna.

Promet je iz leta v leto naraščal. V letu 1951 smo dosegli 79 milijonov dinarjev prometa, 1955 220 milijonov in v letu 1960 600 milijonov dinarjev. Letos pričakujemo, da bomo dosegli 900 milijonov prometa.

Nove investicije v letošnjem letu so veliko po-

V LITIJU SO PRAZNOVALI

Torek, 22. oktobra 1963, je bil za Litijo pomemben dan. Poslovna enota »Litija« je, ob navzočnosti zastopnikov občinske skupščine in drugih, na Valvazorjevem trgu v Litiji, v povsem preurejenih prostorih nekdanjega Katastrskega urada, odprla sodobno specializirano prodajno manufakture, konfekcije in galanterije. Dopolnilni sortiment pletenin, trikotaže, izdelkov iz plastičnih mas in kozmetike daje vtis manjše blagovne hiše. Nova trgovina je za Litijo pomembna pridobitev. Delno za samoizbirni način prodaje urejena poslovalnica se je uvrstila med največje litijske trgovine, saj ima 102 m² prodajnega in 55 m² stranskih prostorov.

Delovni kolektiv nove trgovine je priredil za prve kupce majhno presenečenje. Prva odrasla kupca obeh spolov in prvi kupec — pionirček so ob plačilu nakupljenega blaga dobili lepa, praktična spominska darila.

Po otvoritvi so si gostje ogledali tudi nedavno odprto novo samopostrežno trgovino »Pri mostu«, ki je po dveh mesecih poslovanja že dosegla lep uspeh. To je že druga litijska in deseta »Mercatorjeva« samopostrežna trgovina. Poslovodja, tovariš Jože Ramšak, je s prometom, ki ga dosegata trgovina, zadovoljen, tudi kupci, ki smo jih vprašali, so pohvalili izbor blaga v trgovini in poslovanje. Pa še nekaj v priznanje in pohvalo Litijčanom: pošteni so in zreli za samopostrežno prodajno tehniko. Tatvin, ki se jih nekateri, ki zagovarjajo klasični način prodaje, tako boje, praktično ni.



Dekleta so postregla prvim kupcem v pravkar odprti novi trgovini z manufakture, konfekcijo in galanterijo. S to poslovalnico je PE »Litija« veliko pridobila, zlasti pa so se take specializirane trgovine razveselili Litijčani

Kritika, ki nas spodbuja

Naš razgovor

Kaj meni o našem poslovanju v Litiji smo želeli izvedeti tudi od predsednika občinske skupščine, Staneta Pungerčarja, ki je gotovo dober poznavalec litijskega gospodarstva in njegovih problemov.

Na naše vprašanje, kako je zadovoljen z razvojem litijske trgovine v zadnjem obdobju, nam je odgovoril:

»Naj omenim najprej to, da je bila litijska trgovina še pred dvema letoma razdrobljena in zato ni bilo kake posebne perspektive za napredek in modernizacijo prodajaln. Pogoji za zaposlene v trgovini so bili težki, potrošnik pa je mogel v litijskih trgovinah nakupovati le najnujnejše

življenjske potrebščine. Kupna moč prebivalstva se je zato odlivala največ v Ljubljano, precej pa tudi v bližnje Trbovlje, kjer je bila trgovina bolj urejena. Res je sicer, da se iz Litije vozi na delo v Ljubljano dnevno več kot tisoč občanov in da bo določen odliv za blagovni promet razpoložljivih potrošnih fondov prebivalstva naše občine obstajal tudi naprej, vendar smatram, da je bil le-ta prav zaradi neurejenosti trgovine mnogo previsok, saj je presegal celo 30 %. Veliko smo skupaj s podjetji razpravljali o izboljšanju stanja v trgovini in reči moram, da je trgovina naša stremljenja upoštevala. Ker razdrobljena trgovska mreža, zaradi podedovane zaostalosti, ni mogla zadovoljivo opravljati svojih nalog, smo se sporazumno s kolektivi odločili za prvi korak k izboljšanju stanja, za združitve podjetij »Presrba« Litija in »Tisje« Šmartno.

Zaradi prešibkih sredstev združenega podjetja še vedno ni bilo mogoče uresničiti načrtov za hitrejšo modernizacijo trgovine v občini. Do uresničitve teh načrtov je prišlo šele z integracijo »Presrbe« z »Mercatorjem«.

— Ali nam, tovariš predsednik, lahko poveste svoje mnenje o tem, kakšne konkretne koristi ima od tega Litija in njeno prebivalstvo?

— Čeprav ni bila možnost ureditve lokalov, smo

prav kmalu po integraciji opazili v naših trgovinah boljšo založenost in večjo izbiro blaga. V okviru ekonomskega močnega »Mercatorja« pa je poslovna enota »Litija« že v začetku letošnjega leta začela uspešno uresničevati načrt o specializaciji in modernizaciji prodajaln. Zastarele prodajalne so resnično spremenile svoj videz in svoje poslovanje. Prodajno osebje ima boljše delovne pogoje in zato se je izboljšala tudi kakovost postrežbe. Potrošniki pa lahko kupijo v trgovinah vsakovrstno blago, ki so ga prej le težko našli v domačih prodajalnah ali pa ga sploh ni bilo.

— In kako gledate na bodoči razvoj trgovine v vaši občini?

— Precej je že narejena, obstajajo pa še velike možnosti za izboljšanje. Naj omenim le to, da se je promet v trgovini v zadnjem letu v primerjavi z lanskim povečal za okoli 50 %, kar očitno dokazuje, da se je zmanjšal odliv kupnih fondov in se je izboljšala izbira blaga. Povečani promet daje nova sredstva za napredek trgovine. Zato je tudi perspektiva dobra. K razvoju litijske trgovine bo bistveno prispevala tudi izgradnja zasavske ceste, ki je v gradnji že od leta 1959, vendar zaradi nedokončanih del žal doslej še ne moremo govoriti o bistvenih izboljšavah našega cestnega omrežja. Upamo, da bo v naslednjih letih, z zagotovitvijo potrebnih sredstev

za gradnjo te ceste, tudi to vprašanje rešeno. Sodobna cesta pa bo prinesla litijski trgovini in celotnemu litijskemu gospodarstvu nadaljnje možnosti rasti in razvoja. In če se povrnem k trgovini: Dosedanji rezultati našega skupnega dela dajejo zagotovilo, da bo razvojni program naše trgovine uresničen. Pravkar odprta nova trgovina v Litiji je pomembna stopnja na poti k nadaljnji specializaciji. Prihodnje leto bomo odprli že tretjo litijsko samopostrežno trgovino v novem bloku poleg banke, v Šmartnem pa samopostrežbo v sedanjih prostorih tovarne usnja. Misliti pa moramo tudi na okolico. V prodajalne v Kresnicah, Jevnici in Štangarskih poljanah bo v naslednjih letih treba vložiti potrebna sredstva, pa tudi v Litiji bo treba zgraditi še nekaj novih lokalov.

In še tole bi dodal: »Sem in tja se sliši pripomba, da ni dobro imeti v občini le eno trgovsko podjetje, ker ni potrebne konkurence. Morda bi bila ta pripomba umestna, če ne bi gledali na trgovino predvsem s stališča vlaganja potrebnih investicijskih naložb. Toda sedaj je za nas to še osnovno vprašanje. Našega tržišča ne zapiramo nikomur, ki bi želel odpreti nove prodajalne v naši občini. S sodelovanjem »Mercatorja« z organi občinske skupščine in drugimi lokalnimi faktorji pa smo zadovoljni in si želimo uspešnega sodelovanja tudi v bodoče.«



Stane Pungerčar, predsednik občinske skupščine Litija

MILIJARDO LETOS

menile za našo poslovno enoto. S približno 30 milijoni investicij smo pridobili tri nove, lepo urejene lokale, dve sodobni trgovini z industrijskim blagom in eno samopostrežno trgovino. Tako imamo sedaj v Litiji že dve samopostrežni trgovini z mesečnim prometom 18 milijonov din.

Kakor smo že omenili, je imelo trgovsko podjetje »Litija« veliko skrbi z adaptacijami svojih poslovalnic in to zaradi pomanjkanja finančnih sredstev. Tudi kreditov nismo mogli najeti, ker pač naš takratni Občinski ljudski odbor ni imel sredstev.

V začetku leta 1962 se je kolektiv priključil Veletr-

govini »Mercator«. Z združitvijo z močnim podjetjem smo dosegli, da je bilo mogoče s skupnimi močmi preurediti in povečati lokale v naši poslovni enoti in razširiti prodajno mrežo. Veliko načrtov, ki smo jih imeli ob združitvi, smo že uresničili, druge pa še bomo. Kmalu bomo dosegli, da bo tudi na našem področju trgovska mreža specializirana in sodobno urejena. Razširili bomo asortiman artiklov v poslovalnicah in tako ne bo treba potrošnikom iskati blaga v drugih krajih.

A. Rappl
direktor PE »Litija«

RAZVOJ TRGOVINE

Doseženi razvoj trgovine v prehodnem obdobju ter predvideni porast vseh oblik proizvodnje in potrošnje narekuje, da v naslednji dobi pospešimo gradnjo novih trgovinskih objektov, istočasno pa moderniziramo obstoječe zmogljivosti.

Pogoji za poslovanje trgovine doslej niso bili ugodni. S konstantnim porastom vseh vrst stroškov poslovanja, s stalnim povečevanjem raznih obveznosti družbeni skupnosti ter s togim izravnavanjem in določanjem marž so bile v zadnjih letih močno omejene možnosti trgovine za modernizacije in razvoj. Tudi administrativno določene visoke neekonomske najemnine so za trgovino močna obremenitev. Stekajo se sicer namensko v stanovanjske sklade, od njih pa se vrača v trgovino komaj polovica vplačanih sredstev. Možnosti za nova lastna vlaganja so bile zaradi tega v doseganjih pogojih majhne in trgovina ni mogla slediti naglemu večanju proizvodnje in potrošnje.

V našem gospodarskem sistemu uravnoveša trgovina blagovno denarne odnose na tržišču in posreduje

potrošniku proizvedeno blago. Po načelu smotrne družbene delitve dela, je trgovina koristen in nujen člen v denarno blagovnem obtoku med proizvodnjo in potrošnjo. Trgovina zaradi tega ne more biti zapostavljena gospodarska dejavnost, temveč mora biti njen razvoj vsklajen z razvojem ostalih gospodarskih panog in z razvojem vsega gospodarstva.

Trgovina naj torej posluje po enakem načelu akumulativnosti kot ostale gospodarske panoge, ki ustvarjajo potrebna materialna sredstva za svoje lastno vzdrževanje in razvoj.

Za uspešno plasiranje proizvedenega blaga in za dobro oskrbo prebivalstva, so pred trgovino v naslednjih letih predvsem te naloge.

— nadaljevati bo morala z modernizacijo svojega poslovanja, zlasti kar zadeva izboljšanje organizacije in tehnike prodaje.

— s povečevanjem prometa na osnovi boljše založenosti ter izbora blaga, na osnovi novih maloprodajnih zmogljivosti in na osnovi razširitve svojega prodajnega omrežja preko sedanjih meja, bo morala

še nadalje krepiti svojo materialno moč,

— razvijati bo morala medsebojno zdravo konkurenco in izboljševati kvaliteto uslug v svojih poslovnih enotah in v celotnem maloprodajnem omrežju,

— izboljšati bo morala svoje odnose in stike s proizvodnjo, kjer naj na osnovi neposrednega stika s kupci postane trgovina aktivni sodelavec in svetovalec za izdelovanje in plasman novih in sodobnih vrst blaga. Ob takem sodelovanju bodo proizvajalna podjetja nedvomno našla ekonomsko korist in interes tudi za angažiranje svojih sredstev za izgradnjo maloprodajnega omrežja.

— postopoma bo morala izvršiti smotno grupiranje prodajal po pogostnosti nakupovanja in po izbiri blaga,

— v času turistične sezone bo morala okrepiti preskrbo turističnih krajev z večjo količinsko in kakovostno ponudbo blaga ter s povečanim izborom artiklov, ki so privlačni za domače in tuje turiste.

Za dosego vsega tega bo morala trgovina razviti v naslednjih letih maksimalno aktivnost in velike napore. Z izvrše-

nimi analizami je ugotovljeno, da na osnovi dose-
danih ekonomskih instrumen-
tov sredstva trgovine
niso in ne bodo dovolj za
razvoj, ki naj bo skladen
z razvojem ostalega gospodar-
darstva. Zaradi tega bo v
bodoče potrebno tudi razu-
mevanje in sodelovanje
družbene skupnosti in to
predvsem v naslednjem:

— poslovni prostori, ki
jih uporablja trgovina, naj
bodo osnovna sredstva trgo-
vinskih delovnih organi-
zacij. S tem bi izenačili to-
zadevne pogoje trgovine z
ustreznimi pogoji proizvod-
nje ter istočasno rešili tako
vprašanje visokih stroškov
poslovanja, kakor tudi ele-
ment prispevka na izredni
dohodek. Najemnine za trgo-
vinske poslovne prostore
so problem, ki je bil že več-
krat obravnavan in pred-
stavlja odliv znatnih sred-
stev iz panoge. Poslovni
prostori naj bi se prenesli
v osnovna sredstva trgo-
vine takoj povsod tam, kjer
jih je trgovina z lastnimi
sredstvi bistveno izboljšala,
kot je to primer v nekate-
rih gorenjskih občinah, v
ostalih primerih pa naj bi
se prenesli v osnovna sred-
stva z dolgoročnim odpla-
čevanjem,

— ukinejo naj se pred-
pisane marže, ki otežkočajo
potreben razvoj trgovine in
posredno povzročajo desor-

tiranost zalog, ker pospešu-
jejo nakup blaga, ki se v
trgovini hitro obrača. Vsak
artikel v trgovini naj krije
svoje stroške poslovanja,

— za odpravo doseda-
njega zaostajanja trgovine
v primerjavi z razvojem
ostalih vej gospodarstva,
naj se trgovinskim delov-
nim organizacijam omogoči
najeti posojila pod za trgo-
vino ugodnimi pogoji. Stal-
ni krediti za obratna sred-
stva, za katere mora trgo-
vina plačevati anuitete iz
prostega dela čistega do-
hodka, naj se prepuste trgo-
vini kot stalna obratna
sredstva. Odplačevanje anu-
itet se povečuje iz leta v
leto, kar bremeni že tako
premajhne poslovne sklade,

— določijo naj se taki
ekonomski instrumenti, ki
bodo zagotovili maksimalen
interes podjetij in komun
za krepitev in napredek
trgovine in za stalen priliv
sredstev v občinske sklade
in v sklade trgovinskih de-
lovnih organizacij.

Vabimo

vse bralce in še posebej
vse člane naše delovne
skupnosti, da sodelujejo
v listu MERCATOR z
zanimivimi dopisi, re-
portažami, poročili, stro-
kovnimi članki, anekdo-
tami in vestmi.

Objavljene članke bo-
mo honorirali, najboljše
pa še posebej nagradili.
Gradivo za list pošiljaj-
te na naslov: Veletrgo-
vina »Mercator«, Ljub-
ljana, Aškerčeva 3 (za
časopis), soba 15.

ZNOVA

Še pred nekaj meseci bi
bilo težko pisati o mladins-
ki organizaciji v našem
podjetju, kajti njeno delo je
skoraj zamrlo. Delala sta
edino mladinska aktiva v
poslovnih enotah »Hrana«
in »Grmada«, meseca maja
pa je zaživel tudi mladins-
ki aktiv pri organizacijski
enoti »Mercator«.

Na pobudo aktivnih
mladincev, smo sklicali se-
stanek fantov in deklet za-
poslenih pri veletrgovini
»Mercator« z namenom, da
bi na tem sestanku sprejeli
delovni načrt za boljše delo
mladinske organizacije po
poslovnih enotah. V neka-
terih poslovnih enotah do-
slej ni bilo mladinske orga-
nizacije, ponekod zato, ker
je zaposlenih premalo mla-
dincev, drugod zaradi raz-
ličnega delovnega časa, zo-
pet drugod pa zaradi neres-
nosti nekaterih mladincev.

Na sestanku so se vsi
prisotni zavzeli za to, da



Na sliki je nekaj artiklov, ki jih pakiramo v lastno originalno embalažo. Da je embalaža lepa in funkcionalna dokazuje tudi to, da smo za srednje tri zavitke letos dobili »Oskarja« za embalažo — nagrado, ki jo podeljuje posebni odbor pri GZ SRS



Kombiji naše servisne službe pred Paviljonom A v Potrošniškem centru »Grmade« na Celovski cesti

1963 - Po treh četrtinah dobro

Naredili smo tričetrletni obračun. Ko smo lani ob tem času načrtovali promet za letošnje leto, smo upravičeno sklepali, da bomo z novimi in razširjenimi zmogljivostmi v trgovini dosegli dobre rezultate. Res, uspeh ni izostal. Vendar bi bil lahko še boljši, če bi ne bili naleteli na težave zaradi prepozno odobrenih investicijskih kreditov, kar je podaljšalo dela pri obnovi nekaterih poslovalnic in pri novogradnjah. Prenekateri poslovni enoti je zato izpadel že planirani promet v novih poslovalnicah.

Primerjava doseženega prometa na enega zaposlenega v letu 1963 z letom 1962 pokaže, da je za celotno podjetje razmerje naslednje: v letu 1962 je bil na enega zaposlenega dosežen promet 925 800 dinarjev, letos pa 1 241 260 dinarjev. Povečanje znaša celih 34%. Iz te primerjave vidimo, še zlasti, če upoštevamo izpad prometa, da je vsak član kolektiva vložil veliko truda, da bi prispeval k uspehu vsega podjetja. Zato lahko upravičeno pričakujemo, da bodo dale tudi nove naložbe pričakovane rezultate, če jih ne bodo zavrle nepričakovane subjektivne ali objektivne težave, ki so na področju trgovine ena največjih ovir, da ni mogoče doseči boljših rezultatov.

Hkrati z dvigom prometa se je povečal tudi čisti dohodek. Povečanje čistega dohodka je vplivalo tudi na zvišanje osebnih dohodkov in skladov. V primerjavi z letom 1962 so v našem podjetju v povprečju osebni dohodki porasli letos za 19%. Izreden dvig osebnih dohodkov sta dosegli PE Straža in Logatec. Slednja

je pred priključitvijo izkazovala minimalno rentabilnost, predvsem zaradi visokih stroškov investicijskega vzdrževanja, visokih prevoznih stroškov in neurejenih poslovalnic. Šele z novimi investicijami se je tudi pri PE Logatec zvišal promet, ki je dal tak dohodek, da je bilo mogoče kriti vse stroške in doseči primerno povečanje čistega dohodka v PE. Osebni dohodki se izplačujejo na osnovi pravilnikov o delitvi osebnih dohodkov vsake poslovne enote. Učinek se obračunava vsako tromešecje v primerjavi z doseženim planom prometa in planom razporejene delovne sile. Razpoložljivo kvoto čistega dohodka, ki je po pravilniku o delitvi čistega dohodka namenjena za osebne dohodke, se potem razdeli med člane kolektiva posameznih enot. Produktivnost posameznika se je dvignila za 34%, delno gre ta dvig na račun dviganja cen, vendar je pretežen del rezultat večjega prizadevanja zaposlenega. V takem primeru je izplačilo osebnih dohodkov v skladu s težnjami podjetja na tem področju.

Tisti del čistega dohodka, ki je namenjen za sklade, se je v primerjavi z letom 1962 letos povečal kar za 204%, kar je še posebej ugodno, če upoštevamo naše velike investicije. Del teh sredstev bo uporabljen za plačilo anuitet, drugi del bomo vezali pri

investicijskih kreditih, ki smo jih najeli v tekočem letu. Večji čisti dohodek bo ugodno vplival na rast našega podjetja.

Pregled povprečnih mesečnih zalog blaga nam pokaže, da so se le-te zelo dvignile nasproti letu 1962. Kar za 33%. S tem se je izboljšala izbira blaga, kar je s svoje strani vplivalo na povečanje prometa. Po analizi stanja zalog vidimo, da so se zaloge v enotah sicer znižale za 4%, to pa zaradi tega, ker so PE opustile skladišča, medtem pa so se zaloge v centralnem skladišču (in v prodajalnah), ki opravlja skladiščno službo in oskrbovanje vseh poslovalnic, dvignile kar za 90%.

Tak bi bil na kratko pregled obračuna o poslovanju našega podjetja v zadnjih devetih mesecih letošnjega leta. Upajmo, da bodo rezultati ob zaključnem računu še boljši.

INDEKS PROMETA NA ENEGA ZAPOSLENEGA V LETU 1963 (1962 = 100)

Poslovna enota	Indeks
Polje	118
Grmada	116
Litija	107
Špacerija	113
Emona	125
Logatec	122
Straža	125
Hrana	146
Mercator	120
Jelka	109
Rožnik	121
Skupaj Vel.	
»Mercator«	132

Anica Vajda

Suzana Modrijan

SO ZAČELI MLADINCI

bi začela mladinska organizacija v našem podjetju resnično delovati, da bi tudi mladi člani kolektiva po svojih močeh prispevali k napredku podjetja. Dogovorili smo se, da se bodo šibkejši mladinski aktivni iz posameznih poslovnih enot združili v enotno mladinsko organizacijo. Taka mladinska organizacija bo resnično lahko delovala in prispevala svoj delež pri reševanju vsakodnevnih nalog v podjetju. Seveda, bodo morali mladinci še vedno prizadevno organizirati svoje delo predvsem po posameznih poslovnih enotah, na svojih delovnih mestih.

Da bi izdelali čimboljši program dela novoustanovljenega aktiva, smo sklenili

izvesti med člani naše organizacije anketo, iz katere bi potem dobili temeljne predloge za sestavljanje takega programa. Zlasti bomo posvetili posebno skrb idejno-vzgojnemu in strokovnemu izobraževanju ter pripravljanju predavanj za člane aktiva. Tudi športno, kulturno in tehnično dejavnost bomo poskušali razširiti, da bi tako nudili svojim članom čimveč.

Ena prvih nalog, ki jo bo morala izpeljati naša organizacija, je ta, da bo seznanila mladince in mladinke s predlogom statuta naše delovne organizacije ter aktivno sodelovala pri njegovem oblikovanju. Zlasti moramo sodelovati pri sestavljanju tistih dolo-

čil, ki najbolj neposredno zadevajo mlade člane delovnega kolektiva. Mimo tega pa se bomo morali potruditi, da bomo seznanili vse člane naše organizacije z vsebino statuta in njegovim pomenom za urejanje odnosov v delovnem kolektivu.

Mladinski aktiv bo za izvedbo zastavljenega programa potreboval tako denarno pomoč podjetja, kot tudi pomoč sindikalne organizacije in organizacije ZK. Le v tem primeru bomo resnično lahko opravili vse zastavljene naloge in se vključili v delo pri uresničevanju načrtov za razvoj vsega podjetja.

MERCATOR glasilo delovne skupnosti veletrgovine »MERCATOR« Ljubljana, Aškerčeva 3. Izdaja Centralni delavski svet veletrgovine »Mercator«, izhaja enkrat mesečno. Ureja uredniški odbor. Glavni in odgovorni urednik MIRO KRISTOF. Cena enega izvoda 20 din, letna naročnina 200 din. Plačila na tek. rač. 600-18-1-89 (za časopis). Rokopisov ne vračamo. Naročila na naslov: Veletrgovina »Mercator« Ljubljana, Aškerčeva 3. — Tiskala Tiskarna »Jože Moškrič« v Ljubljani.

VPRAŠANJA IZ NAŠEGA

Pri podrobnejši obdelavi raznih vprašanj, ki bodo več ali manj vplivala tudi na načelno rešitev ali usmerjanje teh vprašanj v statutu, je statutarna komisija ugotovila, da bi bile posamezne rešitve lahko v nasprotju z dosedanjem zakonodajo.

Ker ni pričakovati, da bi bili sprejeti novi zakoni s področja delovnih razmerij in da bi bili zakoni, ki zadevajo gospodarske organizacije, vsklajeni z ustavo še preden bodo sprejeti statuti podjetij, smo zaprosili tov. Rada Mikliča, pomočnika sekretarja za delo IS SRS, da nam pomaga pravilno rešiti nekatera vprašanja.

Vprašanja

INVENTURNI PRIMANJKLJAJI

Inventurni primanjkljaji v prodajalnah so pogost pojav. Ali veljajo za poravnavo teh primanjkljajev izključno določbe o materialni odgovornosti ter bi se moral odškodninski zahtevek podjetja, ki presega 10 000 din, uveljavljati samo pri pristojnem rednem sodišču?

Ali lahko statut potrdi dosedanje prakso, po kateri so se inventurni primanjkljaji v vseh primerih, ko ni bilo mogoče konkretno dokazati krivdne odgovornosti posameznega delavca, obravnavali kot posledica nekvalitetnega dela?

Dosedanja pravila podjetja so določala, da delovni kolektivi prodajalne sprejemajo z navadno večino sklepe o zadevah, za katere je ta kolektiv pristojen.

Po okvirnem pravilniku o delitvi osebnih dohodkov

se inventurni primanjkljaji štejejo kot posledica nekvalitetnega dela, kolikor ne gre v posameznih primerih za materialno ali celo kazensko odgovornost. Inventurni primanjkljaj bistveno vpliva na zmanjšanje poslovnega uspeha in se zaradi tega upošteva pri obračunu osebnih dohodkov po delovnem uspehu za posamezno prodajalno.

Za inventurne primanjkljaje, ki presegajo od delavskega sveta enote priznan znesek za kalo, razsip ali razbitje so kolektivi prodajaln sprejeli sklepe, da se obračunajo po določenem odstotku npr. poslovdnji 40 %, enemu prodajalcu 30 %, drugemu 30 %. Ta sklep enote služi kot merilo nekvalitetnega dela ter za obračun osebnih dohodkov na posameznega delavca v prodajalni po delovnem uspehu. Ali je tak način zakonit in primeren, da ga upošteva tudi novi statut podjetja? Ali ima delavec, ki je glasoval zo-

per sklep kolektiva možnost, da uspešno ugovarja takim načinom obračuna?

KAZNI ZA GOSPODARSKE PRESTOPKE

Kazni zaradi gospodarskih prestopkov, ki jih plača matično podjetje kot pravna oseba, je po medsebojni pogodbi dolžna trpeti iz svojega sklada skupne porabe tista poslovna enota, ki je zagrešila prestopke. Če gre za deljeno krivdo se kazni obračuna med matičnim podjetjem in enoto po stopnji krivde. Ker se pri odmeri kazni upošteva celotni dohodek podjetja, je kazni višja kot bi bila, če bi se upošteval le celotni dohodek poslovne enote.

Ali lahko poslovna enota ugovarja tej razliki? V tem primeru bi šla razlika v breme centralnega sklada skupne porabe ter bi bile s tem posredno oškodovane tudi vse enote, ki niso zagrešile nobenih prestopkov.

PRISTOJNOST ZA REŠEVANJE PRITOŽB ZOPER ODLOČBE DISCIPLINSKIH KOMISIJ

Poslovne enote imajo med drugim tudi lastne disciplinske komisije, ki obravnavajo zadeve glede disciplinske odgovornosti svojih delavcev.

Zoper odločbo o kazni, ki jo izreče na prvi stopnji disciplinska komisija, se lahko pritožijo v 8 dneh delavci, sindikalna organizacija ali direktor enote na disciplinsko sodišče, pri občinski skupščini. Zakon ne precizira, da bi se smeje pritožbe vložiti le

pri občinski skupščini, pristojni po sedežu matičnega podjetja.

Statut namerava vezati disciplinske komisije v posameznih poslovnih enotah

na disciplinsko sodišče tiste občine, v katero sodi enota. Ali bi bila taka ureditev v nasprotju z zakonom o delovnih razmerjih?

Mirko Rupelj

Odgovori

Za uvod k odgovorom najprej kratka pripomba: z veseljem sem se odločil, za sodelovanje, vendar ne zato, da bi našli rešitve, ki bi jih kar vnaprej označili za »pravilne«, temveč, so te rešitve take, da se lahko dokazno zagovarjajo za najprimernejše in utemeljene. »Pravilna« bi bila rešitev, ki glede na trenutno stanje naše zakonodaje temelji, če že ne na avtentični razlagi, pa vsaj na uradnem mnenju pristojnega organa. Moje sodelovanje pa bo kajpak imelo naravno osebnega stališča oziroma mnenja.

INVENTURNI PRIMANJKLJAJI

Ko urejamo odgovornost delavcev, mislimo običajno na tiste vrste in oblike odgovornosti, kot so zajete in obdelane v VIII. poglavju II. dela zakona o delovnih razmerjih. To pa je za družbeno-ekonomski položaj kot ga ima delavec v sistemu delavskega samoupravljanja enostransko in premalo. Delavci odgovarjajo tudi za to, kako poslujejo, kako gospodarijo. Ta odgovornost postaja vedno bolj konkretna, za njeno uveljavitev pa ni potreben noben poseben postopek.

Pomislimo samo na znano pravilo, da je osebni dohodek delavca odvisen od uspeha, ki ga je dosegel pri delu, od uspeha organizacijske enote, kjer dela in od uspeha gospodarjenja gospodarske organizacije kot celote. Osebni dohodek ni več plača, temveč je oblika, v kateri se uresničuje delavčeva pravica, da je neposredno in efektivno deležen poslovnih uspehov, ki jih je dosegel oziroma jih dosega kolektiv. Zato je v omenjenem pravilu zajeto hkrati važno, a včasih nekoliko prezrto načelo, da se v osebnih dohodkih pokažejo (in občutijo) dobri rezultati uspešnega gospodarjenja, a prav tako (torej tudi občutijo) negativne posledice slabega poslovanja. Osebni dohodki so torej oblika, ki zagotavlja, da delavci neposredno nosijo posledice do- brega in slabega gospodarjenja. Ali drugače rečeno, so oblika, v kateri se uveljavlja odgovornost za poslovanje.

Potemtakem moramo razlikovati materialno ali odškodninsko odgovornost v smislu 287. člena citirane- ga zakona in poslovno odgovornost, ki se med

drugim kaže v neposredni odvisnosti sredstev gospodarske organizacije za osebne dohodke in individualnih osebnih dohodkov s poslovnimi uspehi, kakor se ti odražajo v čistem dohodku. In zadeva, kot jo nakazuje vaše vprašanje, sodi v to poslovno odgovornost.

Kar pritrditi velja vaši dosednji praksi in ureditvi, po kateri ločite inventurni primanjkljaj, ki ga zakrivi delavec s svojim krivdnim ravnanjem, tako da je mogoče uveljavljati njegovo odškodninsko (in celo kazensko) odgovornost, od inventurnega primanjkljaja, ki je posledica »nekvalitetnega dela«. V tem drugem primeru sploh ne gre za materialno odgovornost v smislu 287. člena citiranega zakona, temveč za logično ekonomske in tudi zakonite posledice — za slabo poslovanje. Za znesek inventurnega primanjkljaja, ki je ugotovljen, po predpisanem postopku, torej za znesek, ki je v celoti posledica slabega poslovanja, pomanjkljive poslovne skrbnosti, vestnosti in organiziranosti, se zmanjšajo sredstva za osebne dohodke kolektivu prodajalne. Pravno vzeto: pri poslovni odgovornosti člani kolektiva prodajalne, kjer pride do opisane vrste primanjkljaja, ničesar ne vračajo, temveč se za ustrezne zneske znižajo osebni dohodki, ker je poslovni uspeh manjši in s tem so tudi manjša sredstva za osebne dohodke.

Drugo je potem vprašanje, kakšna je v takem primeru delitev teh zmanjšanih sredstev. V vašem opisu omenjeni odstotki so v bistvu korekcija oziroma dopolnilna merila za delitev teh sredstev, in sicer bi jih lahko označili za dopolnilna merila za stopnjo poslovne odgovornosti, ki se uporabijo pri obračunu osebnih dohodkov, kadar pride do obravnavanega inventurnega primanjkljaja, ki ga je pripisati poslovni nevestnosti, slabemu poslovanju. Materialne posledice nosijo vsi člani kolektiva v sorazmerju s svojo stopnjo odgovornosti za uspešno poslovno organiziranost, za uspešno poslovanje, pri čemer je zelo pozitivno, da dopolnilna merila za stopnjo poslovne odgovornosti določi s svojim sklepom kolektiv sam. Delavec lahko v primeru, ko se uveljavlja poslovna odgovornost, ugovarja samo — pravilnosti obračuna, ne mogel pa bi z uspehom



Tri mesece je minilo, odkar je začela v Litiji poslovati samopostrežna trgovina »Pri mostu«. Začetek bi lahko ocenili zelo dobro. Litijčani so lepo sprejeli nov način postrežbe

izpodbijati zakonitost take ureditve in po njej izpeljanega načina obračuna osebnih dohodkov.

KAZNI ZA GOSPODARSKE PRESTOPKE

Menim, da bi morebitni ugovor poslovne enote ne bil utemeljen in bi bil zato neupoštevane, če se le po razpoložljivih dokazih dožene, da so pristojne osrednje strokovne službe (zlasti nadzorstvo in inštruktaža) pravočasno storile vse, da bi ne prišlo do gospodarskega prestopka v poslovni enoti, oziroma v njenem poslovanju. Če pa poslovna enota, ki uživa v okviru enotne gospodarske organizacije določeno poslovno samostojnost (tj. ima številne pravice in pooblastila) ter veliko ekonomskih in poslovno-organizacijskih prednosti velike organizacije s smoterno notranjo delitvijo dela kljub temu izključno zaradi lastnega krivdnega ravnanja, zagreši gospodarski prestop, je povsem utemeljeno, da sama v celoti trpi odmerjeno denarno kazen. V skladu s svojim samoupravnim in poslovnim

vor poslovne enote v našem primeru nesporno dokazal, da se hoče poslovna enota izogniti odgovornosti za svoje krivdno ravnanje in prevaliti del posledic na vse ostale. V vprašanju začet primer opozarja, da bo moral statut (ne pogodba) dokaj precizno opredeliti položaj poslovnih enot zlasti z določitvijo vrste in obsega odgovornosti znotraj gospodarske organizacije, pri čemer bo kar na mestu in zakonito pravilo, da odmerjeno denarno kazen v celoti trpi poslovna enota, če zadene njo izključna krivda, ker so bili pravočasno storjeni koraki, da bi do prestopka ne prišlo, če bi se poslovna enota po njih ravnila.

PRISTOJNOST

Pritožbena instanca zoper odločbe disciplinskih komisij je izven gospodarske organizacije, da bi se na ta način zagotovilo tudi v disciplinskem postopku načelo materialne resnice in preprečila marsikatera šikanozna uporaba disciplinskih kazni. Če pri tem še upoštevamo znano načelo, da kraj storitve opredeljuje krajevno pristojnost, potem je povsem na mestu in pravno utemeljena vaša namera, da bo po statutu pritožbena instanca zoper odločbe disciplinske komisije poslovne enote občinsko disciplinsko sodišče tiste občine, v kateri ima poslovna enota svoj sedež. Zakon o delovnih razmerjih ne more biti ovira za realizacijo te namere.

Rado Miklič

Nova ustava SFRJ je uzakonila tudi skrajšanje delovnega časa. Ta ukrep bo imel pomembne posledice tako za zaposlene, kot za vse gospodarstvo.

Skrajšani delovni čas pomeni več prostega časa, ki ga bomo lahko izkoristili za razvedrilo in družbeno aktivnost, za obnavljanje moči, za strokovno izobraževanje, za kulturno, športno in drugo udejstvovanje. Vse to pa bo povzročilo, da bomo prihajali na delo boljše pripravljeni, dosegli bomo lahko večjo delovno storilnost, manj bo nesreč pri delu, manj bolniških dopustov ipd.

Na prvi pogled bi lahko sklepali, da pri uvedbi skrajšanega delovnega časa ni nobenih ovir in da bi se lahko kar čez noč začelo delati po 42 ur na teden. Vendar pa bo vsakdo že po bežnem premisleku spoznal, da vse skupaj le ni tako preprosto. Prva težava je v tem, ker bo sedaj treba v 42 urah na teden narediti toliko kot prej v 48. To je eden izmed pogojev, ki jih pred delovne organizacije postavlja nova ustava v zvezi z uvedbo skrajšanega delavnika. Drugi pogoj pa je, da mora ostati število nadur, kljub krajšemu delovnemu času, kot je sedaj.

Razumljivo je, da je edina rešitev teh problemov v večji produktivnosti. Tako večjo produktivnost pa bomo dosegli le, če si bodo za to prizadevali vsi člani kolektiva. Iskati bo potrebno nove organizacijske prijemne, izboljšati delovno disciplino, zmanjšati število neopravičenih in bolezenskih izostankov idr. Za vse to so odgovorne tako strokovne službe v podjetju, kot vsak zaposleni sam. Zavedati se moramo, da bomo imeli s skrajšanim delovnim časom resnično boljše življenjske pogoje le, če bomo v krajšem delovnem času naredili ravno toliko ali še več kot smo doslej.

Sedaj pa še nekaj o pripravi na uvedbo skrajšanega delovnega tedna v našem podjetju oziroma pri organizacijski enoti »Mercator«. Delavski svet enote je imenoval posebno komisijo, ki naj bi proučila vse potrebno za uvedbo skrajšanega delovnega tedna. Komisija je najprej obravnavala uvedbo skrajšanega delovnega časa v centralnem skladišču. Tu bo potrebno najprej okrepiti sedanjo popoldansko izmeno, ker je število delavcev, ki so sedaj zaposleni v skladišču premajhno. Na novo bo potrebno

zaposeliti približno 20 ljudi. Druga težava, ki jo bo potrebno rešiti, zadeva ljudi, ki se na delo vozijo iz drugih krajev, pa ne bodo mogli delati v popoldanski izmeni. Dopoldanska izmena bo morala biti tako močnejša kot popoldanska, zato bo za nekatere vozače mogoče urediti tako, da bodo delali samo v dopoldanski izmeni.

Komisija pripravlja analize tudi za druge oddelke. Proučiti je potrebno kar se da veliko variant in predlogov, da bi končno sprejeli tisto, kar bo najboljše. Ko bo komisija opravila svoje delo, bo dala konkretne predloge upravnemu odboru in delavskemu svetu. Najbrž bomo razpisali poseben referendum, na katerem se bodo lahko člani kolektiva odločili za tiste predloge, ki se jim bodo zdeli najbolj primerni. Upamo, da bomo tudi v naši organizacijski enoti že prihodnje leto lahko začeli poskusno delati po skrajšanem delovnem času. Da bi komisija pripravila kar se da sprejemljive predloge za večino zaposlenih, prosimo člane kolektiva, da pošljejo svoje predloge, ki zadevajo uvedbo 42 urnega delovnega tedna, čimprej komisiji.

B. Potočnik

Obvestilo

Cenjene bralce obveščamo, da smo morali zaradi tehničnih ovir izdati tokrat skupaj novembrsko in decembrsko številko našega glasila. Januarska številka bo izšla redno.

Prav tako se opravičujemo, ker sta v prvi številki nastali dve ne-ljubi pomoti, ki jih sedaj popravljamo. V članku »Kakšne so naše vezi«, ki je bil objavljen na 4. strani, je bila pomotoma izpuščena PE »Logatec«. Pravilna letnica ustanovitve podjetja »Mercator« pa je 1949.

Uredništvo

položajem, mora nositi za tak primer tudi posledice svojega ravnanja, ki pa ni več samo njeno ravnanje, temveč hkrati tudi ravnanje celotne organizacije in je temu primerna tudi denarna kazen. Poslovni ugled gospodarske organizacije je svojevrstna ekonomska vrednost, katere so deležne vse enote podjetja. Velja pa tudi obratno, da slabo, protipravno ravnanje ene enote škoduje poslovnemu ugledu celote.

Kljub določenim spornosti dosedanje ureditve odgovornosti za gospodarske prestopke, pa vendar le ne kaže prezreti, da bi ugo-

Pravnik svetuje

VPRAŠANJE:

Ali lahko pravilnik poslovne enote o delitvi osebnih dohodkov določi delavcu osebni dohodek izpod 20 000 din, mimo določil okvirnega pravilnika o delitvi osebnih dohodkov vsega podjetja.

ODGOVOR:

Okvirni pravilnik o delitvi osebnih dohodkov prepušča delavskim svetom poslovnih enot, da sami sprejemajo svoje pravilnike o delitvi osebnih dohodkov z vsemi merili za količino in kakovost dela in za prihranke.

Zaradi najnujnejše enotnosti pa je postavljeno v okvirnem pravilniku načelo, da se vrednost vseh delovnih mest v podjetju ugotavlja s točkovnim sistemom. V 15. členu pravilnika je določba, da sme biti najnižje izhodišče za ugotavljanje konkretne vrednosti delovnih mest 200 točk. Planirana vrednost ene točke je 100 din.

Ta določba predstavlja eno izmed redkih obveznosti za pravilnike poslovnih enot, prav zato pa jo je treba spoštovati. Temu se pravilnik enote ne more in ne sme izogniti niti neposredno niti posredno. Centralni DS je pregledal pravilnike enot ter ni ugotovil, da bi to obveznost prekršili.

Nobenemu delavcu pri Mercatorju se torej ne more z odločbo oceniti vrednost delovnega mesta izpod 200 točk, oziroma izpod 20 000 din, če pri tem upoštevamo planirano vrednost točke 100 din.

V praksi pa se dogajajo primeri, da se pri mesečnih akontacijah obračunajo in izplačajo delavcem zneski izpod 20 000 din. To je razumljivo takrat, če delavec ne dela ves mesec, ali pa ne dela polni redni delovni čas.

Nepravilni in nezakoniti pa bi bili primeri, ko bi bilo delovno mesto ocenjeno z manj kot 200 točkami. Pravilnik o delitvi osebnih dohodkov poslovne enote ima sicer pravico, da določa primere, odstotek in čas znižanja ocene delovnega mesta npr. delavcem, ki se uvažajo za samostojno delo. V nobenem primeru pa se ne sme po določbah pravilnika enote delavcu znižati vrednost delovnega mesta izpod spodnje meje 200 točk, ker bi s tem izigrali in prekršili določbe okvirnega pravilnika ter bi bilo zato tako znižanje nezakonito.

Rekreacija

Kot v nekaterih drugih delovnih organizacijah, se tudi v podjetju »Mercator« rekreacija razvija nenačrtno. Zaposleni se rekreirajo vsak po svoje in s tako dejavnostjo, ki jo pač poznajo, neglede na to, ali posamezniku taka dejavnost koristi ali ne. Tudi podjetje daje za rekreacijo del svojih sredstev seveda običajno brez predhodnih analiz, ki bi zagotovile rentabilnost vloženega denarja.

Načrtno usmerjeno rekreiranje utrjuje organizem, boljša zdravstveno in delovno kondicijo, hkrati pa razpoloži delavca, razvija zdrave medsebojne odnose in prijateljski stik med zaposlenimi ter jih približa delovni organizaciji. S tem se poveča produktivnost dela, zmanjša število izostankov od dela in fluktuacija delovne sile. Zato je vlaganje sredstev za načrtno usmerjeno rekreacijo rentabilno in hkrati humano.

Prepričan sem, da bi že po teh nekaj uvodnih besedah, dobil polno vprašanje, zato dovolite, da osnovna kar sam postavim in nanje tudi odgovorim.

Kaj je pravzaprav rekreacija?

Zagovarjam mnenje, da je rekreacija tista svobodno izbrana dejavnost, ki fizično in psihično, čustveno in socialno bogati, sprošča in obnavlja človeka ter ga oblikuje v vsestransko razvito osebnost. Rekreacija je torej aktivni počitek, ki je nujen po vsakem delu. Posameznik hoče imeti pri počitku največ svobode, svobodno izbiro dejavnosti, izbiro socialnega okolja, zato je včasih v svojih hotelih neurejen. Aktivnosti izbira po nagonu, pri čemer ne loči slabo od dobrega. Odnos do sebe, do lastne zdravstvene in delovne kondicije, moralne, etične, estetske, intelektualne vrednosti, je ena od najvišjih oblik družbene zavesti, ki predpostavlja, da se zavestno odrečemo negativnih, nagonskih teženj. Konkreten obseg in vsebina demokratičnosti je v rekreaciji odvisna predvsem od zavesti posameznika, od njegovega odnosa do sebe. Pri rekreiranju je osebna svoboda nujen pogoj, ker bi vsako nasilje imelo na človeka ravno nasproten učinek. Namesto sprostitve bi z nasiljem dosegli vzburjenje, namesto obnove sil, večjo utrujenost,

namesto boljših medsebojnih odnosov, poglobljeno medsebojno neskladje itd.

V naših razmerah so dani vsi pogoji, da se navaja zdrave medsebojne odnose in prijateljski stik med zaposlenimi ter jih približa delovni organizaciji. S tem se poveča produktivnost dela, zmanjša število izostankov od dela in fluktuacija delovne sile. Zato je vlaganje sredstev za načrtno usmerjeno rekreacijo rentabilno in hkrati humano.

Rekreacija sprošča človeka

Sprostitev vedno izraža neko nasprotje od napetosti ali vzburjenja. Pri obravnavi rekreacije jemljemo sprostitev za fiziološko nasprotno dejavnost od živčno-mišične napetosti. Tu gre torej za aktivnost, ki zavira razdraženost živcev, pomirjačo deluje na človekovo duševnost in zmanjšuje prevelik tonus (zaprčenost) v mišicah telesa in notranjih organov.

Dražil je v sodobnem življenju vedno več in po njih človek hlasta, troši in razmetava svojo energijo, kot bi bil nesmrten. Duševni mir razjedajo skrb, Zaskrbljenost povzročajo čustvene, moralne, etične in materialne življenjske nevarnosti. Tudi prestana minula vojna, strah pred atomskim orožjem in sevanjem, strah pred nevarnostmi na cesti in pri delu so povsod pričujoči. Življenjski tempo in tehnika rušita vse tiste človekove zmožnosti, ki jih je nagonsko in z vajo oblikoval pri starem načinu dela in življenja, novih funkcij pa v taki naglici organizem ne more razviti. To je tudi vzrok, da nastaja vse večje neskladje med fizično in psihično izrazbo človekove energije. Sodobno življenje



Letos so letovali številni člani našega kolektiva v Vodica pri Šibeniku. Skupaj z družinskimi člani se jih je zvrstilo v tem prijetnem kraju več kot sto — v pičlih dveh mesecih.

preutruja čutila in živčni sistem, medtem ko fizične sposobnosti organizma postavljajo ali enostransko izrabljajo.

Življenje v mestih, kjer je vse manj zelenih površin, prirodnega okolja, miru, namesto tega pa prah, hrup, dim, tlakovane ceste, zidovi, še posebno draži človeka in stopnjuje njegovo živčno mišično napetost.

Mimo naštetih povzročiteljev živčnomišične vzburjenosti pa so še tisti, ki imajo svoj izvor v nebrzdanih človeških nagonih, strasteh in v pohlepu. Tak učinek imajo: nezmernost pri jedi, pri pitju alkohola, kajenju, hazardu, spolnem življenju, honorarnem zaposlovanju, hlastanju za materialnimi dobrinami, potem pa še množično uživanje najraznovrstnejših pomirjevalnih sredstev, grobo uveljavljanje, kariere in drugo.

Stalno preveliko vzburjanje povzroča škodo organizmu, slabša njegovo odpornost proti boleznim in je velikokrat tudi vzrok za razna obolenja ter težave v človekovem življenju. Nenaravno čustveno stanje, ki traja dalj časa, nerazpoloženje, žalost, skrb, strah, razburjenost in vznemirjenje so v sodobnem življenju največkrat vzrok za tako visok odstotek najraznovrstnejših živčnih in duševnih obolenj, obolenj prebavil, srca in krvotoka, dihal itd.

Pri mnogih ljudeh so gibi in drža telesa krčeviti,

nenehno jih boli glava, tožijo, da ne morejo spati, imajo zvišan krvni pritisk, prebavne motnje (zapeka, zaprtje, bluvanje itd.). Naštevam zlepa ne bi bilo konca. Mišice in notranji organi so med seboj povezani s prerazdraženimi živci, zato je tak človek nenehno utrujen, nepazljiv, živčni izbruhi so vedno pogostejši, njegove duševne in delovne zmožnosti pa vse manjše.

Mnogi hodijo od zdravnika do zdravnika, lajšajo bolečine z najrazličnejšimi zdravili in so zaskrbljeni za svoje zdravje. Vsega tega največkrat ne bi bilo, če bi znali počivati, če bi znali sprostiti mišice, živce, svojo duševnost.

Človek skuša na najrazličnejše načine priti do duševnega miru, preprečiti hoče živčnomišično vzburjenje. V ta namen običajno izbira sredstva in načine nagonsko, nenačrtno, pač tisto, kar mu trenutno olajša neprijetnosti. Spremeni vsakdanje okolje, menja delo ali mišljenje in smoter svojega življenja, izogiba se stvari, ki ga vznemirjajo, hodi v naravo, v gozdove, na morje, išče prigrad, izbira glasbo, pesnitve, romane, odrske, folklorne ali revijske predstave, filme ali televizijske programe, nočne lokale, karte ali pivsko družbo, šport ali »konjičke«.

Pri izbiri sredstev in načinov sproščanja svoje napetosti je človek najbolj samoljuben. Če mu nekaj prija že misli, da je tudi

koristno, pretirava ali podcenjuje, vzljubi ali zavrže, graja ali hvali, ko doseže izbrano aktivnost že hoče drugo itd. Vodi ga nagon, ki se mu predaja brez pomisleka in razuma, v prepričanju, da pri vsem tem ni potreben načrt.

Tehnika sproščanja z kreativnimi dejavnostmi je še mnogim neznana in v marsičem tudi neraziskana. Veliko ljudi misli, da bodo dosegli polno sprostitev in duševni mir, če bodo izvajali to ali ono, torej katerokoli rekreacijsko dejavnost. Tako pojmovanje je zmotno. Z rekreacijskimi dejavnostmi se psihofizično sprostitev lahko doseže samo tedaj, če take aktivnosti razumno izbiramo, načrtno uporabljamo in zmerno izvajamo. To so tudi osnovna načela sproščanja z rekreacijskimi dejavnostmi.

(se nadaljuje)

Proslava 29. novembra

V ponedeljek, 25. nov. 1963. je sindikalna podružnica Veletrgovine »Mercator« priredila proslavo v čast DNEVA REPUBLIKE.

V polno zasedeni sindikalni dvorani je predsednica mladinske organizacije Veletrgovine »Mercator« tov. Suzana Modrijan povedala nekaj besed o pomembnem prazniku — 29. novembru. V svojem govoru je prikazala uspešno razvojno pot naše nove socialistične države od njenega rojstva pa do danes.

Govoru je sledil lep kulturni program, ki sta ga pripravili dramska in pevsko sekcija mladinskega aktiva. Prireditelji so zaključili mladinci s plesom.

V Anugi je bilo kaj videti

Po prijetnem dvodnevem potovanju skozi Avstrijo in Zahodno Nemčijo, smo tretji dan končno srečno pripeli s triurno zamudo v Köln, kamor smo bili pravzaprav namenjeni. Zanimive postaje med potjo — Badgastein, Salzburg, München — so bile samo prijetni počitki med vožnjo.

Končno smo se po dveh dneh potovanja ustavili na cilju, na mednarodni specializirani razstavi živil ter opreme in strojev za trgovino in živilsko industrijo — ANUGI. Tu je 46 dežel na 117 000 m² razstavnega prostora pokazalo svoje najboljše izvozne artikle živilske stroke.

Težko je opisati aranžmaje posameznih dežel. Vsaka dežela je razstavila res najboljše kar ima. Mimo tega je veliko razstavljalcev dajalo majhne vzorce svojih izdelkov na poskušnjo: razne juhe, pravo kavo, sladoled, sir, majoneze itd. Vsak paviljon je predstavljal objekt vreden podrobnega ogleda.

Tudi Jugoslavija je imela svojo razstavo na prostoru 200 m², ki jo je pripravil beograjski Zavod za propagando. Razstavljalo je združenje industrije mesa in povrtnin — Konzervaexport iz Skopja, znano pod imenom »INEKS«. Žal, paviljon ni bil kaj prida urejen. V izložbenih okencih paviljona je bilo premalo blaga (samo po ca. 3—10 konzerv). Etikete na posameznih artiklih pa samo v našem jeziku. Priznane slivovke »Badel« ni bilo videti, niti naših buteljčnih vin iz Slovenije. Zakaj imamo potem vsako leto vinski sejem, na katerem mednarodna komisija podeljuje medalje (zlate, srebrne in bronaste), kot posebno priznanje za kvaliteta vina, žgane pijače in sadne sokove. Naš paviljon res ni delal konkurence ostalim razstavljalcem.

Pa pogledajmo tiste dežele, ki so pokazale največ: Danska je z razstavljenimi mlečnimi in mesnimi proizvodi (sir, piščanci) najrazličnejših vrst in najboljše kakovosti, naredila resnično propagando za svoje proizvode. V njihovem paviljonu, ki je bil zelo okusno urejen, je streglo prikupno dekle v narodni noši. Madžari so razstavili znana vina (tokajec) in svoje ostale specialitete. Francozi so se prav tako predstavili z znanimi bordojskimi vini, s svojimi prvovrstnimi šampanjci in slašicami. Tudi

ostali paviljoni so bili lepo pripravljeni, na njih so razstavljalci pokazali predvsem tisto, kar predstavlja najboljše v njihovem proizvodnem programu.

Namen ANUGE je prikazati najnovejše prehrabene artikle z vsega sveta. Prevladuje že na pol ali popolnoma pripravljeno blago, ki ga je mogoče pripraviti za dokončno uporabo v najkrajšem času. Posebno pozornost so na razstavi posvetili funkcionalnemu aranžmaju razstavljenih predmetov. Zlasti je bila funkcionalno uporabljena indirektna razsvetljava.

V posebnem paviljonu so prikazali opremo za prodajalne. Električni stroji za rezanje salam in ostalih mesnih izdelkov, police vseh vrst in dimenzij, posebne

podjetja izdelovala doma, le malo posluha bi morala pokazati in zasledovati napredek v drugih državah.

Četrty dan smo imeli priložnost ogledati si mestno zadružno mlekarino.

Mlekarina zbira dnevno mleko iz do 40 km oddaljenih krajev, v času od 3. do 5. ure zjutraj. Mleko dovajajo v mlekarino s kamioni in cisternami. Ročke v katerih pripeljejo mleko so vse enake velikosti (avtomatično strojno pranje in sušenje). Dnevno odkupijo 210 do 280 hl mleka. Mleko s 3% maščobe polnijo v stekleno ali papirnato embalažo. Velikost steklenic za mleko je 1/2, 7/10 in 1 liter. Vse potrebne steklenice napolnijo z dvema polavtomatskima in enim avtomatskim polnilnim strojem. Kapaciteta prvih dveh je po 6000 steklenic na uro, kapaciteta avtomatskega stroja pa kar 14 000 steklenic na uro.

Iz posnetega mleka izdeluje mlekarina hladno pija-

smotno organizirano, vsake ve kaj je njegova naloga in vsi se zavedajo odgovornosti pri delu. Čistoča v vseh obratovalnih prostorih je zares vzorna. Ves proizvodni proces je organiziran samo na osnovi ekonomskega računa, npr. tudi posneto mleko predelajo v osvežujočo kakaovo pijačo.

Kvaliteto dobavljenega mleka nadzoruje tudi država, ki daje za mleko pol litru 7 pfenigov subvencije. Ostali mlečni proizvodi imajo normalne tržne cene. Ob sobotah in nedeljah, ko je potrošnja mleka v mestu manjša, mora mlekarina kljub temu prevzeti vse pogodbene količine mleka, ki ga potem predela v druge proizvode.

Presenečeni smo bili nad splošno uporabo papirnate embalaže, ki se uporablja tako za sveže mleko kot za kakaovo pijačo, in katere cena predstavlja le 1/3 do 1/2 cene steklene embalaže. Ta embalaža se je kot vse kaže uveljavila tam, kjer je uvedena prodaja na avtomatih.

Peti dan našega obiska je bil namenjen ogledu centralnega skladišča vele-

predvsem organizacija dela. Zelo veliko pozornost posvečajo žgani kavi. Imajo lastno pražarno v 5. nadstropju. V 4. nadstropju imajo poseben stroj, ki na podlagi osvetlitve loči slaba od dobrih kavinih zrn. Na tem delu je delalo pred časom 40 oseb, zdaj sta ostala še samo dva. V prodajo dajejo samo mešanico prave kave. Zanimivo je, da vodijo količinsko kontrolo med vsakim nadstropjem.

Prav tako imajo lastno polnilnico olja. Stroj napolni, zapre in etiketira 2000 komadov literskih steklenic na uro.

V posebni pakirnici pakirajo granulate: riž, fižol, itd. Skupno pakirajo 52% vsega blaga za svoje prodajalne. Na vsakem predpakiranem blagu dajejo poseben poudarek firmi »Cornelia«.

Prav tako imajo svojo pakirnico mesa organizirano na principu tekočega traku. V hladilnih komorah je na teden tudi do 40 ton mesa. Lastne klavnice nimajo, pač pa meso za pakiranje kupujejo po vrstah in kvaliteti od drugih podjetij. Za razdeljevanje mesa na prodajalne imajo poseben prostor, za odpremo pa lastne kamione — hladilnike.

Centralno skladišče ima 1400 artiklov. Vsak mesec imajo inventuro. Blago je sortirano po policah, dovoz je mehaniziran, prav tako odvoz do razkladalne rampe. V prodajalne dostavljajo špecerijsko in ostalo blago dvakrat tedensko, delikatese trikrat tedensko, meso pa vsak dan. Dodatna naročila pošljejo v prodajalne samo, če se to izplača. Blago dostavljajo samo v zaprtih originalnih zabojih in posameznih zavitkov, kot to delamo pri nas, sploh ne pošiljajo v prodajalne. Maloprodajne cene določajo centralno — blago prodajajo samo na svojem lastnem področju.

Posebno skrb za lastno embalažo. Vsak zaboj ima ob izdelavi vtisnjen datum in sicer mesec in leto. To jim omogoča precej natančno kontrolo časa, v katerem se ta embalaža uniči.

Potovanje je bilo naporno, program zelo obširen. Mislimo pa, da ga ni med nami, ki bi ne bil nekaj pridobil na tem potovanju, kar bo lahko tudi drugim koristilo.



Skupina udeležencev strokovne ekskurzije na razstavo ANUGA, slikana v Kölnu. V ozadju zvoniki znane katedrale

police za prodajo drobnih artiklov, kakor pecilnih praškov, pudringov itd. Gondole raznih oblik, na koledskih in druge. Specialne gondole za prodajo pijač v steklenicah. Razstavljeni so bili najnovejši modeli blagajin in blagajniških miz za samopostrežne trgovine.

Mnogo tehničnih izboljšav je bilo na razstavi: od polic za prodajo blaga, do prometnih sredstev, vozičkov, gondol, raznega orodja in opreme. Lahko bi jih naša obrtna in proizvodna

č s kakaom, ki jo polnijo v posebne položene vrečke, ki jih potem na avtomatih ob avtomobilskih cestah uspešno prodajajo. Mimo tega izdeluje mlekarina do 16 vrst različnega jogurta, npr.: malinov, meden, jagodov itd. Izdelujejo tudi zelo kvalitetni sladoled, ki ga polnijo v položene papirnate lončke. Za kontrolo lastnih izdelkov ima mlekarina svoj kemični laboratorij.

Med obiskom v mlekarini smo opazili, da je delo zelo

trgovine Cornelins-Stüsgen. To podjetje obišče 14 000 ljudi na leto, da bi si ga ogledali. Med njimi so tako zastopniki raznih firm kot tudi predstavniki potrošnikov. Firma ima 11 klasičnih trgovin, 33 marketov in 27 supermarketov — skupaj 71 prodajal, ki so vse oddaljene od centrale največ 50 km. Pri podjetju je zaposlenih 1400 ljudi, firma pa je bila ustanovljena 1827. leta.

Od tega kar smo videli bi bila omembe vredna

Andrej in njegovo »leteče skladišče«

K naglemu razvoju servisne službe (razvažajo hitro pokvarljive mesne in mlečne izdelke), ki pridobiva pri poslovalnicah vedno več zaupanja in pohval, so mnogi pripomogli prav spremljevalci servisnih kombijev. Danes predstavljamo enega od njih — Andreja Šajna, črnolasega, simpatičnega, triindvajsetletnega fanta.

Trgovski pomočnik Andrej je eden tistih, ki so po pripojitvi »Grmade« prišli v naše centralno skladišče. S kombijem »leteče oskrbe« zalaga pretežno ljubljanske poslovne enote: »Hrana«, »Grmada«, »Emona«, »Špecerija«. Suhe in sveže mesne izdelke, margarino, mlečne izdelke, vse to nabavlja v centralnem skladišču, svojo zalogo pa dopolnjuje, če je potrebno, v Tovarni mesnih izdelkov, »Emoni« in v Ljubljanskih mlekarnah.

Od takrat, ko je prvokrat sedel v kombi, pa do danes, je veliko prevozil in veliko spoznal. Spominja se, kako mu je korak

za korakom uspelo pridobiti si zaupanje pri poslovojdih. V začetku nihče ni hotel verjeti, da je blago, ki ga pripelje, sveže. Vse so hoteli otipati, izbrali pa so le malo. Danes je drugače, dobavnice so izpolnjene skoraj do konca. Vedno več blaga zahtevajo.

Andrej Šajn zalaga dvakrat tedensko 34 trgovin, enkrat v tednu pa še 7 manjših poslovalnic. Pri nalaganju mu pomaga šofer. Na 40 do 70 km dolgi poti odda na dan okrog 800 kg različnih prehrabnih artiklov. Poleti začena svoj posel ob petih zjutraj, pozimi ob šestih. Pri vseh teh nešteti vožnjah sem in tja še ni doživel prometne nesreče. Prizadeva si, da bi šlo vse v redu, da bi kar najhitreje prodal čimveč čimboljšega blaga. Vesel bi bil, če bi imeli vsi poslovojdje že v naprej pripravljen vsaj približen seznam željenih artiklov, da ne bi po nepotrebnem izgubljal časa.



Andrej Šajn in njegovo miniaturno skladišče dobrot na kolesih

Iz poklica za poklic

Prodajalec

Tokrat si bomo ogledali delovno mesto prodajalca v trgovini.

Osnovna naloga prodajalca je prodaja blaga neposrednim in posrednim kupcem, v mnogih primerih pa tudi nabava blaga. Značilnost tega poklica je predvsem dnevni kontakt s številnimi kupci in velika odgovornost za blago in denar. V mnogih primerih pa je še ena posebnost tega poklica — deljen delovni čas.

Vsak prodajalec mora v vseh trgovinskih branžah poznati vsaj osnovna opravila: naročanje blaga, prodajo, kakovostni in količinski prevzem, reklamacije, vskladiščenje blaga, varovanje blaga pred okvarami, njegovo pripravljanje za prodajo, obnavljanje zalog ipd. Prodajalec mora poznati blago s katerim trgovinska organizacija trguje, vedeti mora za njegove lastnosti, mora ga znati embalariti itd. K prodajalčevemu delu sodi tudi dnevni zaključek blagajne, odvajanje gotovine, aranžiranje, reklama in ne nazadnje vzgajanje vajencev.

Da doseže čim večji uspeh pri delu, potrebuje prodajalec dobro orodje in opremo za prodajo blaga: tehtnice, stroje za predpakiranje, hladilne naprave, pulte, mize, police, embalažo, prevozna sredstva, registrske blagajne idr.

Prodajalec mora na svojem delovnem mestu uvajati in spoznavati nove proizvode, spremljati mora modo, običaje in na-

vade potrošnikov, poznati mora vzorce, barve, standarde, zaščitno embalažo blaga ipd. Še posebej je vredno opozoriti, da se mora vsak prodajalec zelo dobro seznaniti s poslovnimi običaji v trgovini. Mimo tega mora poznati tudi sanitarne predpise.

Da bi zadostil zahtevam kulturne postrežbe, mora prodajalec skrbeti za zunanji videz prodajalne in skladiščnih prostorov, za higiensko delo in manipuliranje z blagom idr. H kulturni postrežbi kupcev sodi tudi razkazovanje in pomerjanje blaga, priporočila o načinu in namenu uporabe posameznih vrst blaga, zavijanje kupljenih artiklov in reševanje reklamacij kupcev.

Prodajalec opravlja delo stoje, le delo v predpakirnem prostoru in delo pri blagajni omogoča sedenje. Svoj delovni čas prebije prodajalec v zaprtem prostoru, pri tem pa zaradi stalnega stika z velikim številom kupcev, obstaja velika možnost okužbe. Prodajalec opravlja umsko in fizično delo hkrati. Vsak trenutek mora spremeniti vlogo, zdaj tehta in teka, zdaj računa in šteje denar. Mimo tega zahteva delo v trgovini še posebej veliko pozornost do ljudi, spomin za obraze, ravnanje s starejšimi ljudmi in otroci, tujci itd. Skratka zahteven poklic, številne dolžnosti, a vendar za vse nas prijetno delo.

Justi Božič



V poslovalnici »Mocca« — PE »Hrana« — na Puharjevi 3 se je treba vedno urno zavrteti. Trgovina je v središču mesta in strank nikoli ne manjka, zlasti veliko je tistih, ki jih sem privabi velik izbor prave kave

razsvetljava in turizem

(nadaljevanje in konec)

Pri oblikovanju prodajaln moramo poziti zlasti na tiste učinke svetlobe, ki ustvarjajo posebno atmosfero v prostoru. V tem smislu zlasti učinkuje pravilna osvetljenost razstavnih vitrin, stenskih vdolbin ipd. Paziti moramo, da svetilke niso vidne, za kar je potrebno poskrbeti že pri ureditvi prodajalne in predvideti prostor za namestitve svetilk.

Če sedaj pogledamo še mest svetlobne reklame v nočni podobi mesta, vidimo, da se mora svetlobna reklama estetsko zadovoljivo prilegati podobi ulice oziroma mesta. Seveda mora biti urejena in postavljena tako, da izključuje nevarnost za promet. Ni važno, da je reklama kričeča. Biti mora umetniško pretehtana in oblikovana, skratka svetlobna reklama, ki se okusno prilega okolju. Reklama naj bo nevsiljiva, vendar takšna, da je ni mogoče prezreti. Priporočljivo je tudi, da so svetlobni napisi gibljivi, ker s tem vzbujajo pri človeku večjo pozornost, čeprav so na drugi strani za oči utrudljivi. Paziti moramo tudi, da svetlobna reklama ne kvari izgleda pročelja oziroma hiše, ker bi s tem pokazali pomanjkanje okusa in bi tako tudi reklama izgubila svoj pomen. Pri večjih poslovnih in javnih zgradbah je važno predvideti tudi nočni izgled stavbe z-

naj in znotraj, saj lahko s svetlobo po lastni volji ustvarjamo podobe kakršnih podnevi ne vidimo.

V referatu »Prijetno počutje pri umetni razsvetljavi« je prof. dr. A. Trstenjak nakazal razliko med dnevno oz. naravno in umetno svetlobo. Poudaril je, da je ena osnovnih nalog pri umetni razsvetljavi ta, da se izogibamo velikih svetlobnih kontrastov, ki imajo za posledico neprijetno blešanje. Človeka v naravi ne moti kontrast med zelenim drevjem v senci in belo cesto v soncu, čeprav je ta kontrast v razmerju 1:150; medtem ko je pri umetni razsvetljavi za dobro počutje skrajna meja razlik (kontrasta) osvetljenosti v razmerju 1:40.

Tudi razlika v barvi umetne in naravne svetlobe vpliva na počutje človeka. Dnevna svetloba odseva od predmetov v modri-kasto-beli umetna pa v rdečkasto-rumeni barvi. Zanimivo je pri tem, da so naše oči v rdeči svetlobi nekoliko daljnovidne, v modri pa nekoliko kratkovidne. Ta barvni odmik oči (tako imenovana kromatična aberacija) znaša pri svetlobi navadne žarnice v razmerju do dnevne svetlobe kar 0,5 dioptrijske. Zato je somrak oziroma zmes dnevne in umetne svetlobe kvaren za naše oči in se počutimo neprijetno.

Sončna sv. indirekt. (junij)	Zarnica na živo sr. s fluor. oblogo	Fluores. žarnica bele svetlobe	Fluores. žarnica tople svetlobe	Zarnica z nitko 100 W
Svetlo oranžna	Komaj svetlejša in hladnejša	Motnejša	Lahno rdečkasta	Bolj rumenkasta
limona	Nespremenjena	Zivahnejša	Temnejša	Belkasta
vijolično-modra	Intenzivna	Zivahnejša	Komaj spre-menjena	Posivela

Fluorescenčna razsvetljava je deloma boljša, vendar pa povzroča barvno migotanje zaradi menjave izmenične napetosti.

Za ilustracijo pogledimo kako se izpreminja barvna površina predmetov pri osvetlitvi z različnimi svetilkami (glej tabelo!).

V nadaljnjih referatih so predavatelji poudarili še pomen pravilne osvetlitve hotelov, gostišč, dalje kraških jam ter kulturnih in zgodovinskih spomenikov, v zvezi s tujim turizmom.

Pred zaključkom posvetovanja je komisija za pregled razsvetljave po izložbah in trgovinah podala poročilo v katerem je pohvalila razsvetljavo in estetski izgled naslednjih lokalov v Ljubljani: Modna hiša (5 točk), Delikatesa Slon, Nazorjeva ulica (4,3 točke), Supermarket, Pasaža in Sukno (4 točke). Komisija je ugotovila, da je povprečna kvaliteta razsvetljave izložb in trgovin precej slabša v Ljubljani, kot je evropsko povprečje.

Na koncu posvetovanja je bilo sprejetih več sklepov, ki naj bi dali smernice za boljšo ureditev in s tem lepši izgled naših mest, lokalov in kulturnih znamenitosti.

Miro Krištof

Vesti z vseh strani

Od prvega oktobra ima naše podjetje mehanično delavnico na Smartinski cesti v Ljubljani (tel. 33-218). V njej je zaposlen strokovnjak, ki večje popravila računske in pisalne stroje, blagajne, mlinčke idr. Za enkrat so še določene težave zaradi rezervnih delov, upamo pa, da bodo tudi te težave kmalu mimo.

V organizacijski enoti »Mercator« je bil nov tečaj o higieni minimumu. Tečaja se je udeleževalo 30 naših delavcev zaposlenih v centralnem skladišču. Doslej smo imeli v podjetju že sedem podobnih strokovnih tečajev. Po tečaju, katerega program obsega 25 ur predavanj, morajo slušatelji



polagati poseben izpit o higieni pri delu z živili. Tak izpit je predviden z zvezno uredbo. O opravljenem izpitu dobe seminaristi posebno spričevalo, na osnovi katerega se šele lahko zaposlijo v stroki, kjer se manipulira s prehrabeniimi artikli. Na sliki tečajniki.

Novembra je na upravi nastopil službo gradbeni tehnik. Opravljal bo inšpekcijsko službo nad vsemi našimi gradbišči in nadzoroval vse novogradnje ter adaptacije, ki so v teku ali pa še bodo potrebne v zvezi z razvojem naše trgovske mreže.

NAGRADNA KRIŽANKA

Izžrebani reševalci I. nagradne križanke — objavljene v 1. številki lista: Bernarda Križnik — 3000 din, Maja Klančar — 2000 din, po 1000 dinarjev pa so dobili: Erna Cuban, Vera Srčnik, Peter Mohar, Dragica Vrhunc, Franc Pleško, Fani Leskovšek, Marija Miklič in Franc Bučar.

Rešitve — Vodoravno: 1. mambo, 5. Pariz, 9. Belgija, 11. Ik, 13. Kirka, 14. ti, 15. ton, 17. boa, 18. jen, 19. Aden, 21. tara, 22. iris, 23. Oona, 24. očet, 26. pesa, 28. Cid, 29. zec, 31. zel, 32. el, 33. Loire, 35. ni, 36. Kennedy, 38. agava, 39. sauna.

Na zadnji strani objavljamo veliko novoletno nagradno slikovno križanko. Nagrade: 1. nagrada 10 000, 2. nagrada 5000, od 3. do 10. nagrade po 1000 dinarjev.

Rešitve pošljite na naslov: Veletrgovina »Mercator«, Ljubljana, Aškerčeva 3/II (z oznako: križanka). Navedite naslov in poslovno enoto v kateri ste zaposleni. Rešitve sprejemamo do 7. 1. 1964.



Vzorno urejena izložba mnogokrat privabi kupca in ga opozori na razstavljeno blago. Da je primerno osvetljena — posebno sedaj, ko so dnevi kratki, je zelo važno. Fotografija prikazuje našo poslovalnico v Nazorjevi ulici

[illegible]