

Od upravljanja do soupravljanja

Ljubljana, 14. februarja — seja poslovnega sveta se je začela nenavadno — s predavanjem o uvajanju kapitalnih odnosov v vseh oblikah podjetij. Sledile so mu ostale poslovne zadeve — načrt za pokrivanje izgub po zaključnem računu 1988, odmevnost na akcijo o blagu na policah, Klub Mercator ...

Predavanje — uvod v oprijemljive teze

Dr. Ivan Ribnikar, profesor ljubljanske Ekonomske fakultete Boris Kidrič, je v uvodu povedal genezo edinstvenosti jugoslovanskega gospodarkega sistema, ki je danes hudo obremenjena dediščina. Družbeno lastnino kot inštitut te svojstvenosti je označil kot anonimno in po lastnikih neidentificirano lastnino, ki jo moramo ob uvajanju kapitalnih odnosov pač upoštevati kot dejstvo in ga brez večjih bolečin vtakati v porajajoče se nove odnose.

Razložil je model, kako to storiti. Menil je, da sta za zakona o podjetjih in bankah lahko ob določeni in usmerjeni interpretaciji, osnova za uvajanje kapitalnih odnosov. Predstavljeni model pa lahko zaživi le pod pogojem, da zagotovimo "normalne finance", kar pomeni predvsem ugotavljanje stvarne vrednosti premoženja gospodarskih subjektov in zagotovitev možnosti za identifikacijo lastnikov trajnih virov za poslovanje podjetja. Tu pa se že začne problem, kam z dosedanjimi, po lastnikih neidentificirano in anonimno družbeno lastnino in s tem neidentificiranimi trajnimi viri poslovnih sredstev. Predavatelj je menil, da bi ta del obravnavali kot "poslovni sklad I", ki ga ne kaže zgodovinsko rekonstruirati. Vrednost tega naj bi bila nekaka "nulta točka", od katero dalje bi začeli graditi in vrednotiti kapitalne odnose na osnovi lastniško identificiranih deležev vloženih trajnih virov poslovnih sredstev. Ti predstavljajo nekakšen "poslovni sklad II". Le identifikacijo lastništva trajnih poslovnih virov bomo sprožili vzvod za racionalno in dobičkonosno gospodarjenje. Seveda pa se ob tem odpira vrsta vprašanj, ki zadevajo soupravljalne odnose, obveznosti vlagateljev do bogatitve t.i. "poslovnega sklada I", določitev poslovskega, soupravljalnega in samoupravnega odločanja ter še vrsto drugih. Ta osnovni model je bil predavatelju

tudi izhodišče za aplikacijo v podjetniški organiziranosti, ki jo ponuja zakon o podjetjih.

V tej zvezi je izpostavil vprašanje sedanjih internih bank in sozdov, internih bank zopet kot posebnosti jugoslovanskega gospodarkega modela in sozdov kot asociacij, ki so se ponekod izkazali kot koristne združbe. Sestavljeno podjetje je le ena od možnosti za njihovo nadaljevanje, vendar pa zakon za razliko od ostalih vrst podjetij, ni oblikoval izhodišč za lastniške odnose v njih. Rešitev je možna in dopustna. Navajamo jo zelo poenostavljeno. Za članstvo v sestavljenem podjetju zainteresirana podjetja združijo svoj "poslovni sklad I" v združbo, ta jim ga vrne kot svoj "poslovni sklad II". S tem nastanejo obojestransko lastniško identificirani deleži v trajnih poslovnih virih in iz njih izviraajoče pravice in obveznosti.

Jedro predavanja oziroma predstavljenega modela smo povzeli zelo poenostavljeno in nismo navedli dilem, ki ga spremljajo.

Eleganca in čas

Predsednik poslovnega odbora sozda je v smereh prehoda k upravljanju na osnovi sredstev ugotovil, da nam nova zakonodaja omogoča prehod od upravljanja samo na osnovi dela, k upravljanju tudi na osnovi sredstev. Ta prehod bi morali v sedanjem sozdu opraviti kar najbolj elegantno in dovolj hitro, vendar pa tako, da preoblikovanje v nove medsebojne odnose ne bo motilo in oviralo tekočega poslovanja. Naloga je časovno opredeljena: najkasneje do oktobra — novembra letos, morajo biti končane vse razprave, formalno pravni in samoupravni postopki tako na ravni sozda kot v vseh delovnih organizacijah. **1. januarja 1990 bi morali začeti po novem.**

Brez težav in ovir ne bo šlo. Med njimi je na prvem mestu naše lastno pomanjkljivo znanje in nezaupanje do novega. Sledijo jim pravno formalne ovire, v ka-

tere velja poleg necelovitosti predpisov šteti tudi dušebrižniško vlogo političnih in drugih dejavnikov, ki se ne morejo otresti vloge "pravovernih svetovalcev, namigovalcev in šepetalcev ter svoje vsevednosti". Oboje lahko premagamo s čvrsto usmeritvijo k večji notranji in zunanji moči in trdnosti celotnega sistema Mercator, pri tem pa gradimo na že doseženem in preizkušenem. Držati se moramo načela, da je dovoljeno vse, kar ni izrecno prepovedano in pa odločitve, da svobodno urejamo odnose in organiziranost po lastni volji in postavi. Prav te svoje postave pa je treba napisati tako, da vanje vnašamo samo najpomembnejša vsebinska določila in tista, ki so taksativno naštet v zakonu o podjetjih kot obvezna, vse ostale pa oblikujemo sproti, s sklepi organov upravljanja in poslovnih organov. Tudi vzorec oziroma osnutek takega akta, sporazuma in statuta sestavljenega podjetja, bo pripravljen že v letošnjem marcu. To pa je tudi rok, v katerem bi morali že bolj ali manj dokončno vedeti, kaj bo nastalo iz sedanjih delovnih organizacij, predvsem tistimi s tozdi.

Najpomembnejše vprašanje

Kot najpomembnejše vprašanje je predsednik opredelil vprašanje, kako priti do upravljanja na podlagi sredstev. Tu pa je predsednikov model zelo blizu modela, ki ga je predstavil dr. Ribnikar, le da se je posebej ustavil tudi pri vprašanju zadružne lastnine kot ene od oblik družbene lastnine.

Kako to doseči v Mercatorju?

Sestavljeno podjetje (lahko velja tudi za združeno podjetje) nastane z vplačilom dela trajnih virov poslovnih sredstev vseh sedanjih članic sozda v t.i. ustanovni sklad sestavljenega podjetja. S tem dosejanje članice sozda postanejo solastnice in upravljalke novega sestavljenega podjetja v sorazmerju z vplačanimi deleži.

Sestavljeno podjetje (tudi združeno podjetje) del na novo oblikovanega poslovnega sklada uporabi za trajne naložbe v podjetja iz sedanjega sestava članic sozda ali tudi v druga podjetja. S tem podjetja, ki so solastniki sestavljenega podjetja posredno, torej preko sestavljenega podjetja, postanejo solastniki podjetij, v katera so bila sredstva vložena.

Pri novih naložbah v obstoječa podjetja, kjer se za naložbe upo-

Glasilo je namenjeno na naslov:



Glasilo delavcev in združenih kmetov sozd Mercator — Kmetijstvo Industrija Trgovina

Leto XXVI

Ljubljana, februar 1989

št.: 2

rabljajo sredstva, združena na ravni sestavljenega podjetja in so trajno vložena, torej nekreditna, se vzpostavlja posredni solastniški odnos, ki je naveden v prejšnjem odstavku. Isti oz. enak odnos velja vzpostaviti tudi za druga sredstva, ki jih medsebojno sedaj združujemo, če se odločimo, da jih vložimo kot trajna sredstva (sredstva za pokrivanje izgub, naložbe iz sredstev sklada za nerazvite ipd.).

Možne so tudi oblike neposrednega vzpostavljanja upravljalških odnosov med našimi podjetji, torej brez posredovanja sestavljenega ali združenega podjetja. Gre za primere neposrednih sovlaganj podjetij v nova skupna podjetja v smislu 15.—19. člena zakona o podjetjih ali pa v skupne obrate pri že obstoječih podjetjih, v smislu skupnega poslovanja po 38.—42. členu zakona o podjetjih. Možno bo vlaganje državnih sredstev (občinskih in republiških) v obliki trajnih naložb v posamezna podjetja, delniške naložbe delavcev "v svoja" podjetja ali v druga podjetja, prav tako pa tudi naložbe kmetov kot vplačilo zadružnih deležev v kmetijskih zadrugi ali njenih obratih.

Izgube 1988, Klub in police

Po ocenah, ki so jih predložile organizacije, bomo v sozdu imeli izgube, vredne osem milijard. Šest je organizacij, ki so izgubo najavile. "Standard" sta Agrokombinat, tozđ Poljedelstvo meso in tozđ Vinogradništvo kleti ter Kmetijsko gospodarstvo Kočevje, novinci pa so Modna hiša, tozđ prodajalna Ljubljana, Rudar, TOZD Javnornik in KŽK TOK Kooperacija Radovljica. Vse organizacije bodo morale pripraviti sanacijske programe, ki jih bo pregledala komisija za pregled sanacijskih programov. Ta bo poročala delavskemu svetu sozda in predlagala ustrezne ukrepe. Predvidoma bomo izgubo pokrivali z naslednjimi viri: rezervna sredstva članic sozda ter s sredstvi večjih poslovnih partnerjev sozda in s sredstvi, ki si jih bodo izgubaši priskrbeli sami.

25.000 članov Kluba Mercator dokazuje odmevnost akcije. Ker pa ne moremo graditi samo na odmevnosti in zadovoljstvu članov, moramo v Klubu pripraviti nekatere spremembe, ki bodo tudi za nosilca akcije dale ugod-

Nadaljevanje na 3. strani

Ne prezrite

Razpis za predlaganje kandidatov za nagrade SOZD MERCATOR-KIT 3

Krave redimo le zaradi ljubezni 3

Če se je narod ... naj se zgodi še hudič! 4

Zadeve naj se enkrat že dejansko uredijo 5

Skupščina STOFA je sprejela 7

Teško je vsem ustreči 8

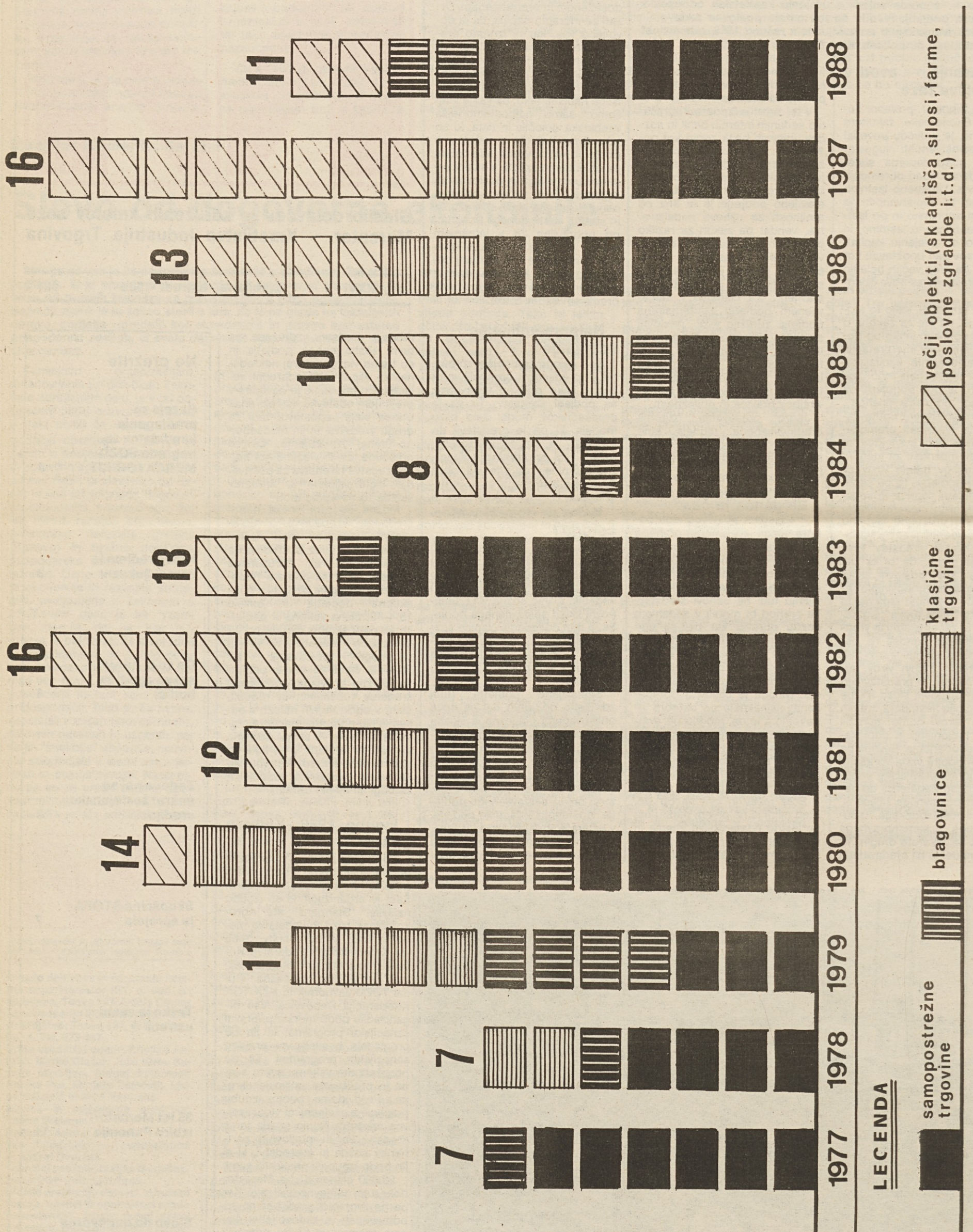
35 let Mercator-Izbire Panonije 11

Slovo od odgovorne ekonomije 14

Dediščina preteklosti je obilna, toda — kdo jo bo pravično razdelil? S seje poslovnega sveta.



Pregled objektov, zgrajenih iz združenih sredstev, od 1977 do 1988



LEGENDA

■ samopostrežne trgovine

▨ blagovnice

▧ klasične trgovine

▩ večji objekti (skladišča, silosi, farme, poslovne zgradbe i.t.d.)

Na podlagi določb 7. člena pravilnika o nagradi SOZD MERCATOR-KIT, n.sub.o., objavlja odbor za dodelitev nagrade SOZD

Razpis za predlaganje kandidatov za nagrade SOZD MERCATOR-KIT

I. Nagrado lahko prejmejo:

Nagrado SOZD MERCATOR-KIT lahko prejmejo organizacije združenega dela v SOZD za izjemne dosežke pri gospodarskem razvoju in napredku proizvodnje, kmetijstva, trgovine in storitev in razvoju dejavnosti, ki jih OZD opravljajo, za dosežke pri razvoju samoupravljanja in delegatskega sistema, posebej za vidno vlogo OZD v širšem okolju oziroma dejavnosti, za doseganje nadpovprečnih rezultatov v gospodarstvu, kakor tudi za pomembne dosežke na področju inovacijskega, tehnološkega, proizvodnega in organizacijskega delovanja, delavci in kmetje, ki so vidno prispevali k urejanju medsebojnih odnosov v TOZD, delovni organizaciji, SOZD ter drugih oblikah samoupravnega in dohodkovnega povezovanja, delavci in kmetje, ki so dosegli visoko nadpovprečne delovne rezultate, kakor

tudi delavci in kmetje, ki so dosegli viden ugled in spoštovanje med ljudmi zaradi delovnih in osebnostnih vrtilin ter družbenopolitične aktivnosti.

Nagrado lahko izjemoma prejmejo tudi fizične in pravne osebe zunaj SOZD kot priznanje za uspešno poslovno sodelovanje oziroma za prispevek k uresničevanju razvojnih usmeritev SOZD.

II. Kandidate za nagrado lahko predlagajo:

družbenopolitične organizacije, samoupravni organi ter delavci in kmetje, ki združujejo delo v OZD v SOZD, v primeru posebej vidne vloge OZD v širšem okolju oziroma dejavnosti ter v primeru vidnega ugleda in spoštovanja med ljudmi pa tudi fizične in pravne osebe zunaj SOZD.

III. Predlog za podelitev nagrade mora predlagatelj utemeljiti s predložitvijo naslednje dokumentacije:

1. za organizacije združenega dela:
– pregled poslovanja OZD v zadnjih petih letih

po metodologiji, ki jo bo objavil odbor,

– svojo oceno vloge in pomena OZD v okolju, kjer OZD živi in dela,

– svojo oceno vloge v uresničevanju zadev skupnega pomena v SOZD,

– oceno samoupravnega delovanja v OZD in v družbenopolitični skupnosti,

– podatke o uvajanju lastnega znanja in inovacijske dejavnosti v proizvodni oziroma delovni proces in eventualni prikaz inovacijskega dohodka,

– prikaz porabe sredstev skupne porabe za namene osebne in družbenega standarda:

a. za stanovanjsko gradnjo (v zadnjih desetih letih po posameznih letih)

b. za objekte družbenega standarda, namenjene rekreaciji in oddihu delavcev (v zadnjih petih letih po posameznih letih)

c. za organizirano zdravstveno varstvo delavcev (v zadnjih petih letih po posameznih letih)

d. za izgradnjo objektov družbenega standarda in drugih infrastrukturnih objektov širšega družbenega pomena (objekti otroškega varstva, zdravstvenega varstva, vzgoje in izobraževanja, komunalno infrastrukturo (v zadnjih petih letih po posameznih letih)

– navedbo javnih priznanj in odlikovanj, ki jih je OZD prejela.

2. za delavce in kmete:

– osebne podatke (ime in priimek, rojstni podatki, poklic, izobrazba, dela in naloge, čas združevanja dela oziroma podatki o času trajanja združevanja dela in sredstev za kmete itd.),

– dokaz o statusu delavca v združenem delu ali kmeta na dan predlaganja (fotokopija delavske knjižice oziroma za kmete pogodbe o združevanju dela in sredstev),

– oceno delavčevih oziroma kmetovih dosežkov oziroma prispevkov na področju inovacij in njihovega uvajanja v proizvodni oziroma delovni proces,

– navedbo trajnejšega doseganja proizvodnih oziroma delovnih rezultatov nad običajnimi v OZD,

– oceno predlagatelja o delavčevem oziroma kmetovem prispevku k urejanju samoupravnih in drugih odnosov v OZD in družbenopolitični skupnosti,

– navedbo javnih priznanj in odlikovanj za družbeno in strokovno delo.

Podatki se morajo nanašati na najmanj štiriletno obdobje.

IV. Rok za predlaganje kandidatov za nagrade je 20. marec 1989.

V. Predloge pošljite na naslov: SOZD MERCATOR-KIT, n. sub. o., odbor za dodelitev nagrade – v roke Vesni Bleiweis, 61000 Ljubljana, Titova 137, priporočeno s povratnico.

VI. Predlog za dodelitev nagrade bo delavski svet SOZD obravnaval najkasneje do 15. maja 1989, nagrade pa bodo podeljene na slavnostnem zasedanju delavskega sveta ob Dnevu Mercatorja.

Biki s sončne strani Alp

Andrej Dvoršak

Krave redimo le zaradi ljubezni

Zadnjih pet let sem vsaj desetkrat moral pisati o nesorazmerjih med odkupnimi in prodajnimi cenami mleka, prenizkih odkupnih cenah, predragi krmi in gnojilih in vsi kmetje, agronomi in mlekarji so mi dokazovali, da se krav mlekaric ne izplača rediti. Prinašajo izbubo in pika.

V naših južnejših republikah so to že davno ugotovili in krave "fletno" poklali, mleko pa začeli uvažati po dumpinških cenah iz drugih držav. Večinoma ga uvažajo v prahu, ki ga potem zmešajo z domačo vodo in prodajajo kot konzumno ali alpsko. Dobiček pri tem načinu prodaje je in mlekarska industrija južnih, bratskih republik si mane roke. S kmeti in njihovimi kravami nimajo

težav, denar pa lepo priteka v blagajne ...

Pri nas pa je drugače. Mi smo biki! Le kako naj si človek drugače tolmači dejstvo, da krav ne pokoljemo in stopimo na pot kemije mlečnega prahu. Le biki potrebujejo krave iz čiste ljubezni. V ljubezni pa denar in stroški nikoli ne igrajo nobene vloge. Tako redimo krave, ki nam dajejo mleko, mleko prinaša izgubo, izgubo

pa krijemo državljani preko raznih skladov, ki se polnijo iz naših dohodkov. Pri tem ni nihče zadovoljen, morda le krave ...

Prvega januarja je stopila v veljavo nova odkupna cena mleka za proizvajalce, v višini 975 dinarjev za liter s 3,6 % tolišče. Mercator – Ljubljanske mlekarne, ki so na akumulacijo že zdavnaj pozabile in ki zadnje čase prirejajo mini štrajke za televizijo, dnevno pošiljejo na trg med 80 do 90.000 litri konzumnega mleka, ki jim prinaša čisto izgubo, saj je njegova cena nižja od odkupne. Pаметen kmet gre zato v trgovino, kupi mleko in ga proda nazaj mlekarnam. Z malo dela do zasluzka, bi rekli ...

Ob tem pa, ko je bila naša vrla vlada v odstopu zaposlena sama s sabo in dvigom odkupnih cen, je spregledala, da je odlok o kompenzaciji za mleko, potekel konec leta. Naše mlekarne tako vsak dan proizvajajo okoli 80 milijonov dinarjev izgube, ki bo sicer pokrita, ko bo sprejet nov odlok, a do takrat bo tudi inflacija opravila svoje ...

Ob tem se pojavlja še drug problem, kako plačevati mleko kmetom in zadrugam? Kje dobiti denar? Istočasno, ko so zamrznjene cene pasteriziranemu mleku, se veselo draži repromaterial in energija. Vrečka za liter pasteriziranega mleka stane sedaj že 115 dinarjev, tetrabrik za liter mleka pa 411 dinarjev franco tovarna.

Cene izdelka ni težko izračunati, izgube pa tudi ne! V trgovini je liter mleka z nekoliko manj tolišče kot standardno odkupno

(3,6%) po 1034 dinarjev, medtem ko je osnovna cena proizvajalca že nad 1040 dinarjev!

Da je zadnje čase mleko poceni, kažejo indeksi prodaje, ki so pri živilih zelo dober kazalec, ki pokaže, kaj je precenjeno ali predrago in kaj ustreza denarju, ki ga mora odšteti potrošnik.

Indeks prodaje mleka v M – Ljubljanskih mlekarnah je za januar 126, kar pomeni, da so ga prodali za 26 odstotkov več, kot v januarju 1988. Če si pogledamo indekse ostalih proizvodov, hitro vidimo, da je nekaj narobe. Indeks sladke smetane je 101,

kisle smetane 88, jogurta 83, alpskega mleka 89, skute 103 ...

Mlekarne so nemočne, kmetje tudi, zvezna vlada pa je "v odstopu" ... cene pa po svoje. Nas bo srečala pamet – ali bomo poklali krave?

O hudem problemu je zapisano na lahkoten in skoraj posmehljiv način. Marsikoga bo to motilo. Namen ni bil posmehovati se. Toda v položaju kakršnem smo, si ne moreš kaj, da ne bi pisal po načelu "difficile est satiram non scribere" (težko je, ne pisati zbadljivk).

Od upravljanja do soupravljanja

Nadaljevanje s 1. strani

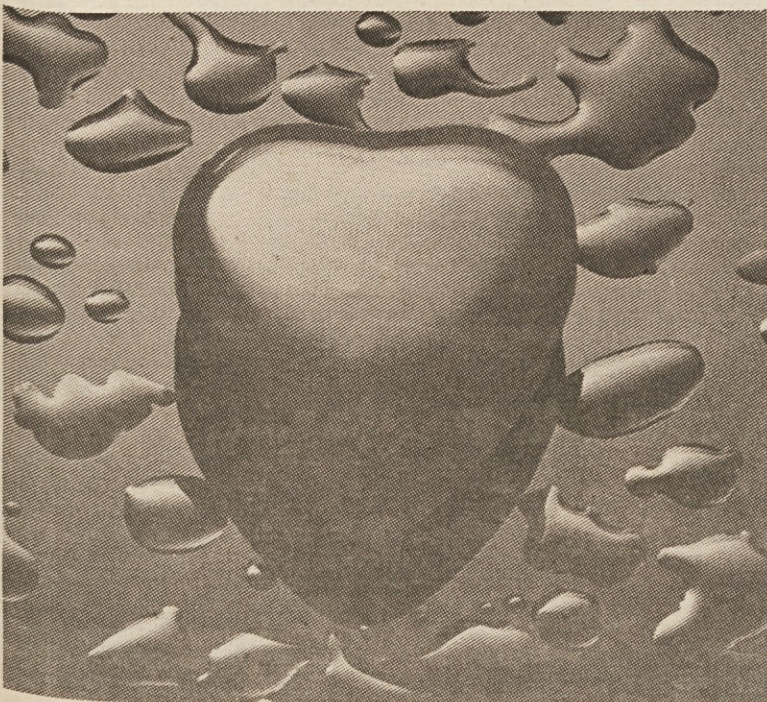
nejše rezultate. Kakšne in katere bodo te spremembe, še ni v ce-

Dr. Ivan Ribnikar



loti jasno, ker bo treba počakati tudi na oblikovanje poslovne politike bank z občani. Vsekakor pa bo treba obsežnosti prilagoditi računalniško spremljanje podatkov. Med klubskimi zadevami je bila posebej poudarjena naloga poslovnih delavcev, da morajo razmisliti o stimulaciji potrošnika za nakup s kuponi.

Do nedavnega se s tem kje, koliko in kdaj so izdelki sozdovih proizvodnih organizacij na policah v maloprodajni mreži sozda, nismo posebej ukvarjali. Seveda pa moramo odmisli delovanje službe za pospeševanje interne prodaje. Ugotavljanju tega, čigavi in kateri izdelki so na policah oziroma jih ni, je namenjena akcija "Na policah pa je, na policah pa ni ..." Začela se je v ljubljanskih trgovinah in sprožila ugoden odmev. Kazalo bi jo nadaljevati in razširiti tudi izven ljubljanskega območja.



Za TV je zanimiv le štrajk

Andrej Dvoršak

Če se je narod ... naj se zgodi še hudič!

V preteklih dveh letih smo si v Centru za obveščanje večkrat prizadevali, da bi televizijska ekipa posnela za dnevnik ali tednik kakšen pomemben dogodek v Mercatorju, toda televizijci so skoraj za vse naše predloge ostali gluhi. Ko pa je radio v ponedeljek, 13. februarja zjutraj objavilo, da delavci v M—Ljubljanskih mlekarnah štrajkajo, so pridrveli in štrajk, ki je komajda zaslužil to ime, se je znašel v drugem TV dnevniku.

O štrajku v mlekarnah se je šušljalo že v četrtek, 9. februarja, v petek pa se je po kuloarih že vedelo, da bo v ponedeljek. In res je bil. Zjutraj so se delavci zbrali na dvorišču na takomenovanem izrednem zboru in glasno povedali, da imajo premajhne plače. Nekdo je poniglavo s ključem poškodoval službeni Yugo in do enajstih, ko se je pričela izredna seja delavskega sveta, je bil mir.

Na delavskem svetu, ki se ga je udeležilo kakšnih 80 delavcev in delegatov, je predsednica Milena Žvegljč najprej pozdravila tovariše "od tiska", se pravi kolege z radia, TV, Dela in Dnevnik, ki so si veselo beležili potek dogajanja.

Predstavniki sterilizacije je nato predlagal dnevni red, ki je bil z manjšimi popravki sprejet. Potem se je začelo ...

Po dnevnem redu naj bi bila prva točka "dvig OD glede na padec življenjskega standarda". Sledilo naj bi ji "razmerja v vrednotenju delovnih mest med proizvodnjo in administracijo", pa zmanjšanje števila delavcev v administraciji po reorganizaciji in ponovne meritve delovnih okolij, prisila delavcev, ki so morali "pod pritiskom" podpisovati nove sklepe oziroma odločbe, odstavitev poslovnega organa, če v šestih mesecih ne pokaže otipljivih rezultatov dela, kajti pri razmerju plač 1:5 bi lahko dosegel boljše rezultate, preklic referendum, ki je bil "podtaknjen" in za konec razno. Vse v eni sapi, odločno, kot se za štrajk spodobi, rušilno, kot se spodobi za naše mitinge ...

Dnevni red ni bil sporen, precej bolj sporna zadeva so bile plače. Takoj na začetku je nek inženir povedal, da je njegova plača komaj kaj višja, kot jo ima snažilka in proti takemu nagrajevanju strokovnega kadra protestiral. Pa so mu tovariši mlekarji povedali, da bo to na vrsti kasneje. Predlagali so, da najprej razpravljajo o drugi točki in šele nato o prvi, a začeli so "pod razno".

Čistilke in likarice so bentile, ker se njihovi osebni dohodki niso prav nič dvignili, čeprav so najnižji in z njimi najtežje preživotarijo skozi mesec, drugi so se spraševali, kdo je spreminjal točke že potem, ko jih je sprejel delavski svet, tretji so očitali vodstvu, da je izdalo "nesramne" sklepe o novih plačah. Tisti, ki sklepa ne bi hotel podpisati, naj bi dobil delavsko knjižico, je bajje pisalo v njih ... Skratka iz src delavskega razreda se je izlil ves gnev in bes, ki se je v njih nabiral zadnje mesece.

Končni sklep sestanka je bil, da se razveljavi sedanji način točkovanja, da se izdela novi in da se za osnovo osebnih dohodkov vzame decembrska plača in nanjo doda še 45 odstotkov neto. S tem pa "zadeva osebni dohodki" v mlekarnah še zdaleč ni končana ...

To je v kratkem vse bistveno, kar se je na sestanku dogajalo. V novinarski beležnici pa je ostal kup zapisov, ki med seboj niso kaj prida povezani, kot ni bil povezan govor delavskega razreda. Kljub temu pa imajo skupno rdečo nit — nezadovoljstvo in obup.

Poglejmo kaj je ostalo zabeleženo:

Naročilo "od zgoraj"

Zjutraj so na zboru delavcev predlagali, da se izračunajo nove točke, še prej pa naj se izračuna, koliko je sploh vredno njihovo delo. So proti velikim razlikam med oddelki in med podobnimi mesti. Likalnica, šivalnica in pralnica so ostale na tistih točkah, kot so jih imele kar pomeni, da so šle s pikami dol. Šefi so si dvigovali pike, delavci v proizvodnji pa so ostali na "kahli".

"V soboto sem bil dežuren. Imel sem sto telefonskih pozivov za mleko. "Od zgoraj" pa mi je bilo naročeno, da ga ne smem izdajati. V mlekarnah ni bilo nobenega vodilnega, ki bi o tem odločal. Jaz jih pa dobivam po glavi!"

(Izkazalo se je, da je bil v mlekarnah "vodilni", bila pa je to sobota, ko se je mleko podražilo, op.p.)

"Ne bo Kranjc z nami komandiral!"

"O, pa bom — v okviru svojih pristojnosti!"

Andrašec: "Na Posestvih smo lepo sedli skupaj in nimamo cir-kusa kot je tukaj. Zakaj tega ne morejo narediti v drugih obratih in se po človeško pogovoriti?"

"Štrajka le proizvodnja, ne pa cele mlekarne!"

"Ali je kdo vprašal delavce v Dekanih in Sarajevu, če so za enake predloge kot proizvodnja?"

"V Kozarjih nimamo pojma za kaj gre! Kako naj potem glasujem in kaj naj sploh govorim?"

"Vsekakor gre za problem obveščanja, ki ne klapa!"

Hudič, partija in sindikat

"Ko sem videl odločbe, sem rekel, da bo hudič. Pa se je res zgodil hudič. Ne vem pa, zakaj sta bila sindikat in partija izključena iz priprav na novo točkovanje?"

"Včasih je bilo enajst ljudi v pisarnah, sedaj imamo bajto z enajst nadstropji ... Je v pisarnah veliko žab, ki se rinejo naprej!"

"Zakaj potrebujemo toliko tehnologov. Tehnolog je lahko le tisti, ki je prej tri leta v proizvodnji ..."

"Sporna ni plača generalnega direktorja, ampak njegovih podreptnikov. Odprli so 26 novih delovnih mest z več kot 900 pik!"

"Sklep o plačah je bil razveljavljen na podlagi govoric, da pripravljamo štrajk, ne pa zato, ker bi bil nezakonit!"

Mgr. Miha Urbanija: "Ko vas takole poslušam ..., vsak ima po svoje prav! Ko smo šli v enovito DO smo se dogovorili, da ne bomo nobenega vrgli na cesto, da bomo število zaposlenih uravnavali ob fluktuaciji in s prerazporeditvami. Sprejeli smo sklep, da novih delavcev ne zaposlujemo. Če je res, da so bili zaposleni novi delavci, bom prvi, ki bom reagiral. Vi Kuhar, pa takoj jasno povejte, ali je res, da imamo 26 novih delavcev!"

"Sem osebno prizadet, ker imam občutek, kot bi prepisali scenarij iz časopisov! Zakaj osiram lastno delovno organizacijo. Kdaj smo poslovali z izgubo?"

(medklic) "Rezultatov ni!"

"Če bi vas delavci slišali, se ne bi strinjali. Rezultati so! Ne vem, kaj je bilo prej, a v letu in pol, ko sem direktor, smo dobili 1.500 milijard za našo hišo, v sterilizaciji gremo v novo paletizacijo, kupili smo zemljišče v Črnučah, nove kamione, naredili smo zbiralnico v Črnomlju, obnovili prostore predstavnštva v Derventi, itd. Izvedli smo tudi reorganizacijo, še pred sprejetjem novega zakona, ki nam sedaj omogoča dobro nadaljnje delo ... To so rezultati!"

"Mleko so kmetje kupovali v trgovini, ga zivali v kante in nam

ga pošiljali nazaj, saj je bilo v trgovini cenejše, kot pa je bila odkupna cena ..."

"Nizke plače so res takšne, da se z njimi ne da živeti, to priznam. A kaj narediti? Uravnilovka ni rešitev. Brez kadrov, sposobnih izobraženih tehnologov in drugih, ne bomo šli naprej, to naj vam bo jasno! Gre le za nekaj ljudi, kar pa za tako velik kolektiv ne more biti problematično."

"Več resnic"

Vmes se je oglasila še računovodkinja, ki je natanko opisala plače v M—Ljubljanskih mlekarnah. Te sploh niso tako slabe, kot bi človek sklepal po revoltu delavcev. Lansko povprečje neto osebnih dohodkov je 746.000 dinarjev, povprečje za januar pa 1.387.287 dinarjev. Od 1.187 delavcev je pod milijon dinarjev v januarju zaslužilo za poln delovni čas — 182 ur, le 76 delavcev, vseh ki so ta mesec zaslužili pod milijon pa je bilo 150. Najnižji OD sta imeli dve čistilki 840.000 in 880.000 dinarjev. To so podatki računovodstva. Na sestanku pa je bila prisotna tudi čistilka, ki je povedala, da je že 25 let v mlekarnah in da ni prejela niti 800.000! Komu verjeti?



Bele in modre halje. Vsem skupaj je odleglo, ko je bilo jasno, da bo 45% več kanilo v žep.

»Protestiram proti sramotnim plačam strokovnjakov!«



Meso v sozdu

Stanislav Klemenčič – Saražin

Zadeve naj se enkrat že dejansko uredijo

Tokrat vam želimo podrobneje predstaviti probleme plasmaja mesnih izdelkov Mercatorjevih proizvajalcev v sozduvno prodajno mrežo. S sestavkom želimo opozoriti predvsem tiste, ki k boljši oskrbi lahko in tudi morajo največ prispevati (mislimo na poslovodje).

Podatki o gibanju prodaje mesa in mesnih izdelkov sozduvnih mesnopredelovalnih organizacij v sozduvi maloprodajni mreži iz preteklih let, se lahko poistovetijo s podatki za leto 1988. Ti pa kažejo, da delež prodaje pada. Zato je bilo treba s planom za leto 1989 ta gibanja zaustaviti in preusmeriti v korist domačih proizvajalcev ter sprejeti ustrezne ukrepe.

Koliko jih je in kakšni so domači mesarji?

V sozdu Mercator-KIT je 13 mesnopredelovalnih organizacij. Sedem se jih ukvarja s proizvodnjo mesa in mesnih izdelkov, ostalih šest pa le s proizvodnjo mesa. Prvih sedem prodaja svoje proizvode v lastni maloprodajni mreži, članicam sozda in prosto izbranim zunanjim partnerjem. Od ostalih šestih organizacij pa tri prodajo v sozdu okoli 1300 ton mesa, zunaj sozda 1150 ton, tri pa prodajajo samo v sozdu, in sicer okrog 940 ton mesa.

Izpostavili bomo le sedem največjih mesnopredelovalnih organizacij, ki poleg 13.000 ton svežega mesa (72 % vse sozduvne proizvodnje) izdelajo tudi 7300 ton mesnih izdelkov (94 % vse sozduvne proizvodnje). Od teh količin mesnih izdelkov prodaja te organizacije v sozdu 4900 ton (67 %), 2400 ton (33 %) pa je namenjeno oziroma prodano kupcem izven sistema sozda.

V Mercatorjevi mreži se prodaja okrog 13500 ton mesa in 10600 ton mesnih izdelkov. V prodani količini mesnih izdelkov, izdelki sozduvnih organizacij predstavljajo 46 odstotni delež ali 4900 ton, vse ostalo pa je dokup (54 % ali 5700 ton). Treba pa je povedati, da med dokupljene izdelke štejejo tudi izdelke, ki po svoji naravi

niso konkurenčni izdelkom domačih organizacij, ker gre predvsem za izdelke iz piščančjega in puranjega mesa. Seveda ti izdelki predstavljajo obogatitev in dopolnitev ponudbe.

Zato moramo upoštevati relevantnejšo primerjavo, in sicer razmerje med sorodnimi oziroma istovrstnimi izdelki domačih in konkurenčnih zunanjih proizvajalcev. To je dosti ugodnejše. Skupna prodaja trajnih, poltrajnih, suhomesnatih, barjenih in izdelkov kraškega programa znaša v sozdu okrog 8600 ton in v tej količini 4900 ton domačih izdelkov predstavlja 57 % v primerjavi s 3750 tonami dokupa.

Zanimiv je tudi podatek o tem, kdo so nosilci dokupa. Prednjači trgovina z 2600 tonami (70 %). Mesna industrija za svoje potrebe dokupi 1100 ton (30 %).

Od 4900 lastne proizvodnje mesnopredelovalne organizacije same prodajo 52 odstotkov, 48 odstotkov pa prodaja trgovina. Levji delež znotraj te prodaje (45 %) odpade na M-KŽK Gorenjske, TOZD Mesoizdelki (600 ton) in TOZD Klavnico Jesenice (500 ton). Obe organizaciji skoraj v celoti pokrivata gorenjsko tržišče.

Analize prodaje mesnih izdelkov po regijah kažejo, da se na ljubljanskem območju prodaja 1900 ton domačih izdelkov in 1600 ton izdelkov iz dokupa, kar skupaj predstavlja 41 odstotni delež v prodaji; na Gorenjskem se prodaja 1400 ton (16 %); na Notranjskem, Primorskem in na Idrijskem se prodaja 1100 ton (13 %); Dolenjci pospravijo 927 ton mesnih izdelkov (11 %) in skoraj enako količino v severovzhodni Sloveniji – 915 ton (11 %). Za ta del pa je treba reči, da se prodaja realizira izključno preko trgov-

skih organizacij, ker na tem področju sozda nima mesnopredelovalnih obratov. Zato je v tem delu tudi dokup največji, predvsem iz proizvodnih programov Timine in ABC – jeve mesne industrije (92 %). Najnižja, komaj 4 odstotna pa je prodaja v Zasavju in Posavju, kjer se prodaja vsega 380 ton izdelkov in od tega 70 % iz dokupa.

Kljub dokaj ugodni zastopnosti domače mesne industrije v celotni Mercatorjevi prodajni mreži, podatki za lansko leto v primerjavi z letom 1985 kažejo, da prodajni deleži padajo. Ta padec je najbolj izrazit v ljubljanski regiji.

Rekli smo, da prodaja mesnih izdelkov pada, značilno pa je, da bolj pada prodaja domačih kot dokupljenih. Obenem pa ugotavljamo, da imamo prodajno mrežo in prodajne zmogljivosti, ki presegajo domače proizvodne zmogljivosti. Predvsem zaradi širine in celovitosti ponudbe, ugotovljenih trendov prodaje v korist domačih proizvajalcev, ni mogoče obrniti čez noč. Prvi korak pa je storjen s planom za leto 1989.

Omeniti pa velja še eno zadevo, ki naj prispeva k kakovosti izdelkov. Gre za analize kakovosti izdelkov, ki jih opravlja Biotehniška fakulteta. Res smo s tem začeli šele lansko leto, toda že prvi rezultati kažejo določeno stalnost v kakovosti. Namen ugotavljanja kakovosti je, odpraviti neutemeljene trditve, da se domači izdelki slabše prodajajo zaradi kakovosti, slabše od konkurenčnih izdelkov. Dolžni smo poskrbeti, da do potrošnikov pride glas o dobri kakovosti tudi domačih izdelkov. Stalna kakovost, zagotovljen izbor in njegova celovitost, urejenost prodajnih prostorov, vse to so okoliščine, ki vplivajo na prodajo oziroma na potrošnika.

Soglasje na podlagi plana

S planom za leto 1989 smo določili znatno povečanje prodaje

domačih proizvajalcev, predvsem na ljubljanskem območju. Povečanje znaša 1100 ton ali 22 %. Istočasno pa bomo ob predpostavki, da se bo znižalo tudi povpraševanje, bistveno znižali dokupe vseh vrst. Tako tiste, ki jih kontroliramo in spremljamo v sektorju za blagovni promet, kot tudi občasne in lokalne. Ob tem bo treba temeljito spremeniti dosedanj način oskrbe maloprodajnih organizacij z mesnimi izdelki.

Prav tu so rezerve, ki jih moramo sicer v soglasju z vsemi prizadetimi, izkoristiti. To soglasje je doseženo z delovno organizacijo Mercator-Rožnik. Zapisali smo ga v obliki naslednjih sklepov:

– prekine se neposredno oskrbovanje zunanjih dobaviteljev 19 Rožnikovih maloprodajnih enot (zunanj dobavitelji so precizno navedeni);

– Mercator-Blagovni center mora kot splošni grosist zagotoviti najširšo ponudbo tovrstnega blaga;

– recipročnost ponudbe Mercatorjeve proizvodnje v ponudbi lokalnih in manjših oskrbovalcev z mesnimi izdelki;

– Mercator-KŽK Gorenjske, TOZD Mesoizdelki mora razširiti oskrbovanje Rožnikove maloprodajne mreže (svoj in dopolnilni proizvodni program);

– Mercator-Nanos, TOZD TMI se mora enakovredno vključiti v prodajno ponudbo pri vseh treh oskrbovalcih, kar posebej velja za mortadelo, piščančje izdelke in kraški program;

– Mercator-KŽK Gorenjske, TOZD Klavnica Jesenice se vključiti v oskrbo maloprodajne mreže Rožnika po posebej dogovorjenem programu;

– Mercator, Mesna industrija Ljubljana razširi oskrbo tudi na področje Gorenjske, enako pa velja tudi za Mercator-Blagovni center kot grosista;

Mercator-Rožnik mora sku-

paj z oskrbovalci in sektorjem za blagovni promet pripraviti program oskrbe, ki bo podlaga za potrebne spremembe že sklenjenih pogodb z zunanjimi dobavitelji in sklepanje pogodb z domačimi proizvajalci. Rok za izvršitev naloge je konec marca, uresničevati pa naj bi se naloga začela v drugem trimesečju.

Celotna naloga je medsebojno usklajena, vendar je njena uresničitev odvisna od vseh, ki so kakorkoli vanjo vključeni. Če se je ne bomo resno lotili vsi, bo neuspešno tudi tokratno dogovarjanje o usklajevanju oskrbe z mesnimi izdelki. Bo le eno nekoristno "sejanje" več. In prav temu, da bi se naloge lotili resno, je namenjen ta sestavek. Možnosti in razlogi, da se zadeve enkrat že uredijo tudi v praksi in ne samo na papirju, so.

S planom za letošnje leto smo tudi predvideli, da bo med domačimi proizvajalci prišlo do znatnega povečanja prodaje in nakupov, za 600 do 800 ton. Tako naj bi popestrili ponudbo predvsem v tistih prodajnih enotah, ki so jih do sedaj oskrbovali izključno lokalni proizvajalci (n.pr. Mesoizdelki).

Nedvomno imamo še veliko neizrabljenega tržnega potenciala na posameznih območjih kot je n.pr. severovzhodna Slovenija, kjer v Mercatorjevi mreži dominirajo lokalni proizvajalci, naši pa se predstavljajo zgolj simbolično. Noben izdelek se ne prodaja sam od sebe, tudi mesni ne, zato bodo morali proizvajalci sami, kadar opravljajo tudi funkcijo grosista, storiti mnogo več za prodor na tržišče. To pa z novimi materialnimi sredstvi (prevozna sredstva, skladišča) in čisto človeškimi dejavniki, ki smo jih do sedaj preveč zapostavljali. To zaradi tega, ker so se posamezni subjekti preveč zanašali na razvejano prodajno mrežo, niso pa sprejeli izziva za učinkovito prilaganje ali vsaj posnemanje konkurence, če je že niso mogli prehiteti.

Ob tem ne kaže izpustiti še nečesa: v prihodnje bomo morali več pozornosti nameniti stimulaciji prodajnega kadra, neposredno vezani na uspešnost prodaje Mercatorjevih izdelkov, kajti le od priseganja na zvestobo firmi, ne bo živel nihče.

STRUKTURA PROIZVODNJE IN PRODAJE MESA IN MESNIH IZDELKOV V LETU 1988 V PRIMERJAVI S PLANOM ZA LETOŠNJE 1989 LETO

Zap. št.	Reprodejavnost	Blagovna skupina	S v e ž e m e s o			M e s n i i z d e l k i			S k u p n o		
			R/P leto	V tonah	S t r u k t u r a	V tonah	S t r u k t u r a	V tonah	S t r u k t u r a		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.1.	Proizvodnja V Mercator-Kit	Real. 1988	17.500	100	-	7.700	100	-	25.200	100	-
		Plan 1989	18.000	100	-	9.400	100	-	27.400	100	-
		Razlika P - R	500	-	-	1.700	-	-	2.200	-	-
1.2.	Prodaja v sistem M-Kit	Real. 1988	11.900	68	90	4.900	64	56	16.800	67	77
1.2.1.1	v mesne indust. (LMP)		9.500	54	98	2.500	32	69	12.000	48	90
1.2.1.2	v tržno mrežo M		2.400	14	69	2.400	31	47	4.800	19	56
1.2.2	v sistem M-Kit	Plan 1989	12.400	69	89	6.200	66	62	18.600	68	78
1.2.2.1	v mesne indust. (LMP)		9.500	53	97	3.000	32	72	12.500	46	89
1.2.2.2	v tržno mrežo		2.900	16	71	3.200	34	55	6.100	22	62
1.2.3	izven sistema M-Kit	Real. 1988	5.600	32	-	2.800	36	-	8.400	33	-
		Plan 1989	5.600	31	-	3.200	34	-	8.800	32	-
		Razlika P - R	-	-	-	400	-	-	400	-	-
2.1.	Dokup v sistem M-Kit	Real. 1988	1.300	-	10	3.800	-	44	5.100	-	23
2.1.0	Dokup skupaj s perut.mes in izd.	*	7.100	-	-	5.800	-	-	12.900	-	-
2.1.1	Dokup mesne industrije (LMP)		200	-	2	1.100	-	31	1.300	-	10
2.1.2	Dokup v tržno mrežo		1.100	-	31	2.700	-	53	3.800	-	44
2.1.3	Dokup v sistem M-Kit	Plan 1989	1.500	-	11	3.750	-	38	5.250	-	22
2.1.3.0		*	7.700	-	-	6.050	-	-	13.750	-	-
2.1.3.1	mesne industrije (LMP)		340	-	3	1.150	-	28	1.490	-	11
2.1.3.2	v tržno mrežo		1.160	-	29	2.600	-	45	3.760	-	38
3.1.	Skupna prodaja v sistemu M-Kit (1.2 + 2.1)	Real. 1988	13.200	-	100	8.700	-	100	21.900	-	100
		*	19.000	-	-	11.000	-	-	30.000	-	-
3.1.1	mesne industrije (LMP)		9.700	-	100	3.600	-	100	13.300	-	100
3.1.2	tržne mreže (1.2. + 2.1.)	Plan 1989	3.500	-	100	5.100	-	100	8.600	-	100
		*	13.900	-	100	9.950	-	100	23.850	-	100
			20.100	-	-	12.250	-	-	32.350	-	-
3.1.3	mesne industrije (LMP)		9.840	-	100	4.150	-	100	13.990	-	100
3.1.4	tržne mreže		4.060	-	100	5.800	-	100	9.860	-	100

* Skupne količine prodaje mesa in izdelkov s pertuninskimi, konzervami in gotovimi jedili.

Ocena pridelovanja poljščin v letu 1988

Jože Benec

Na pamet nikar!

Letošnja pridelovalna sezona je pred vrati, zato smo se odločili, da v smislu pregovora "na napakah se učimo", ocenimo pridelovanje poljščin v letu 1988, predvsem z vidika pomanjkljivosti, ki smo jih opazili v zasebnem sektorju in ponekod v družbenem.

Suša in visoke temperature so lani med poljščinami prizadele predvsem koruzo. Prizadetost je bila odvisna od tipa tal, lege njive, toda tudi na enakih tleh v neposredni bližini, so bile razlike v prizadetosti zelo opazne. Z nekaterimi agrotehničnimi ukrepi je mogoče vsaj delno ublažiti posledice suše. To so na primer: pravočasna in kakovostna obdelava tal, gnojenje z organskimi in rudninskimi gnojili, okopavanje, zatiranje plevela in pa setev primernih hibridov (Z. Čergan, KG 26. okt. 1988). Tako hibridi iz razreda FAO 400 na izrazito peščenih tleh (Drnovo) praktično niso imeli storžev.

Za zatiranje plevelov v koruzi se še vedno preveč uporabljajo pripravki na osnovi TRIAZINOV. Izredno hitro se širijo pleveli, ki so odporni na te herbicide (loboda, ščir in prosaste trave). Koliko prepotrebne vode so porabili za svoj obstoj in tudi tako prizadeli koruzo! Napake zaradi uporabe prevelikih količin triazinov pa so bile vidne že jeseni na posevkih ozimnih žit. To, kar smo prejšnja leta opazili šele spomladi, je prišlo lani na dan že jeseni. Zaradi izredno ugodnih razmer za rast ozimnin, ko so korenine že prodrle do sloja, kjer so se zadrževali nerazkrojeni herbicidi, so ponekod normalno vznikli posevki popolnoma propadli ali pa so močno oslabei (rumeni listi, zastoj v rasti), njihova prezimitev pa je zelo vprašljiva.

Sicer pa je pri pridelovanju pšenice še vedno preveč prisotno mnenje, da je sorta edini dejavnik za visok pridelek. Vse sorte, ki so v prodaji pri nas, so nadpovprečno rodovitne (mislim povprečje, ki ga dosegamo v Sloveniji). Nobena sorta ne more prikriti napak pri gnojenju, varstvu. Res pa je, da so določene bolj tolerantne do nekaterih dejavnikov, nekatere manj. Zato je treba sorto poznati, tako njene prednosti kot tudi zahteve.

Lastnosti visoko produktivnih sort bodo prišle popolnoma do izraza le takrat, ko bodo vsi ostali pogoji za visok pridelek izpolnjeni, torej ko bo genetski potencial v minimumu.

Večina ukrepov se izvaja preveč kampanjsko. Danes, ko so gnojila, sredstva za varstvo rastlin in energija tako dragi, moramo biti še bolj pazljivi, da bomo na primer proti rastlinskim boleznim ukrepali s pravim pripravkom v pravem času, sicer bo ekonomika pridelovanja še slabša, kot je bila do sedaj.

Krompir lahko škropimo proti krompirjevi plesni tudi pet ali večkrat, toda če to ni opravljeno takrat, ko je to najbolj potrebno, je to škropljenje metanje denarja proč, krompir pa bo še naprej veselo gnil.

V ugodnem poletju pšenice morda na prisojni njivi ni potrebno škropiti proti rjavenju listov ali pepelasti plesni, na njivi 100 m stran od te, ki pa je na osojni legi (ali v kotlini), pa imamo lahko zaradi neškropljenja tudi 30 % in več izpada. Proti plevelom lahko škropimo tudi v dvakratni količini, pa je še vedno zaplevljeno, kajti nismo izbrali pravega herbicida.

Cilji kemičnega varstva rastlin so znani: doseči čimvečji fitoterapevtski učinek z najmanjšimi stroški ter ohraniti čisto okolje. Za neuspešne fitoterapevtske rezultate pa sta v 70 % primerov kriva človek in stroj (prof.dr. M. NOVAK).

Ekipa Višje agronomske šole Maribor je lani testirala škropilnice v Komendi (kmetijsko med najbolj razvitimi na območju Kmetijskega zavoda Ljubljana). Od 40 škropilnic je bila ena sama v popolnoma brezhibnem stanju. Bojimo se, da je na ostalih območjih še slabše.

Ko ugotovljamo, da so kmetije sorazmerno dobro opremljene z

mehanizacijo, hkrati opazamo, da skrb za njeno kvalitetno delovanje (škropilnice, sejalnice) še ni dovolj prodrla v zavest nekaterih kmetov.

Kako naj si drugače razlagamo dejstvo, da je bil ponekod sklop koruze 30–40.000 zrn na hektar samo zato, ker smo leto prej sejali drobnejše seme in je bil sklop primeren, lani smo imeli

Da bo manj nesreč

Miha Žmavc

Varno delo s kmetijskimi stroji

Nesreče pri delu s kmetijskimi stroji so predvsem posledica pomanjkljive usposobljenosti za njeno uporabljanje. Med vzroki prevladujejo: neprimerna hitrost, neobvladovanje vožnje, prevelika obtežitev priklovice traktorja, nepravilno obračanje in vožnja v strmini, nepravilna menjava prestav, premočno zaviranje, neupoštevanje konfiguracije terena pri delu, nepravilno naložena prikolica in skakanje na traktor, ko je ta že v gibanju. Večina nesreč se na kmetijah zgodi v popoldanskem času, ob koncu tedna, ker so kmetovalci v večini tudi še redno zaposleni. Vzroki nesreč pa so tudi hladnejši letni čas, neustrezna obleka, spolzka in umazana tla, pomembno vlogo ima tudi starost voznika.

Temeljni ukrepi za varno in varčno delo so: – voznik traktorja in delovnega stroja mora poznati konstrukcijske in delovne značilnosti motorja, transmisije, način pogona, razporeditev težišča, način obtežitve, uporabo regulacijske hidravlike, način upravljanja s komandnimi ročicami, inštrumenti, avtomatiko in elektroniko;

– traktor in priključni stroji morajo biti tovarniško zaščiteni z oblogami. To so: pogonske grede, jermenice, zobniki in pogonska kolesa. Zaščitnih oblog ne smemo odstranjevati;

– traktor in delovni agregati morajo biti opremljeni z varnim priklopom, zavorami, predpisano signalizacijo in varno, vsestransko pregledno kabino;

– stroji morajo biti pravilno vzdrževani z uravnano sklopko, zavorami, krmilnim mehanizmom, delovnim strojem in pravilnim pritiskom v pnevmatikah;

– voznik strojev mora obvladati tehniko vožnje in delo v ravnini in strmini, in sicer oranje, gnojenje, setev, škropljenje, košnjo, nakladanje in transport; – treba je poznati eksploatacijske in tehnološke zahteve, kot

morda debelejšše seme, nismo pa se potrudili, da bi sejalnico predhodno preizkusili?

Napake se delajo tudi pri gnojenju. Poraba dušika je v primerjavi z fosforjem in kalijem prevelika. Zaradi hitrega učinka nekatere zavede in mislijo, da fosfor in kalij nista potrebna. Posledica je poleganje posevkov, bujna cima pri krompirju (in drobni gomolji), izčrpani in zapleveljeni travniki. Druga skrajnost pa je v tem, da pri nekaterih kmetovalcih analiza

pokaže, da je v tleh 100 in več mg K₂O na 100 g tal in 10 mg P₂O₅ na 100 g tal, kar je znak, da je bilo v preteklosti gnojeno na pamet.

V prispevku smo se omejili na nekatere napake, ki se pojavljajo redno, bi pa jih lahko preprečili in z obstoječo delovno silo, mehanizacijo in enakimi vloženi sredstvi za gnojila in sredstva za varstvo rastlin, prispevali k višjim pridelkom in višjemu dohodku na kmetiji.

so: hitrost, delovni odpor, strmino, talne in klimatske razmere;

– vse delovne operacije morajo biti dobro premišljene, tveganja niso dopustna. Delamo z normalnim tempom, ne hitimo, bodimo pozorni na okolico, otroke in na vse, kar se dogaja v bližini;

– hitrost gibanja in dela mora biti prilagojena razmeram in pogojem (ne izsiljimo in ne predstavljamo med vožnjo);

– voznik in sodelavci morajo uporabljati ustrezna osebna zaščitna sredstva in opremo (obleko, obutev, zaščito za oči, dihala in ušesa). Voznikova kabina – "komandni center" mora biti solidno vzdrževana, le v taki kabini lahko delamo varno in učinkovito.

K vsemu povedanemu sodi tudi dobro organizirana in učinkovita servisna služba za vzdrževanje in popravilo kmetijskih strojev. Vozniki traktorjev in kombajnov morajo imeti svoje znanje

ustrezno preverjeno in potrjeno z dovoljenjem za upravljanje in delo s kmetijskimi stroji. Brez vozniškega dovoljenja ne smejo sestiti za krmilo stroja. Težja in zahtevnejša dela s stroji naj opravljajo mlajši ljudje, starejši naj se teh del ne lotevajo.

Posledice neznanja upravljanja s stroji so: slaba kakovost opravljenega dela, pogoste okvare strojev, nesreče pri delu, prekomerna poraba goriv in maziv in drugega reprodukcijskega materiala ter onesnaževanje okolja. S solidnim tehničnim in praktičnim znanjem lahko vse navedeno preprečimo. Zato bomo lahko predvsem z več znanja in z ravnanjem s stroji v skladu z navodili za njihovo upravljanje, prispevali k zniževanju krvavega davka, ki ga pobira kmetijska mehanizacija. Človek je na kmetiji preveč dragocen, zato ga ne izgubljam zaradi neznanja.

Obramba proti toči

Alfred Železnik

Na čelu jugoslovanske koordinacije

Diplomirani inženir Albin Ješelnik iz Sevnice, direktor Mercator – Kmetijskega kombinata ni le predsednik koordinacijskega odbora za obrambo pred točo v Sloveniji, temveč od konca minulega leta tudi predsednik podobnega jugoslovanskega koordinacijskega telesa. Nasledil je direktorja Hidrometeorološkega zavoda SR Hrvaške dipl. inž. Toma Vučetiča iz Zagreba.

Kot prednostno nalogo je novi Koordinacijski odbor sprejel izdelavo jugoslovanske študije o obrambi pred točo, za katero je zvezni izvršni svet namenil del denarja že lani poleti. Študija mora biti izdelana do konca leta, pri njeni izdelavi bodo sodelovali strokovnjaki iz Beograda, Zagreba in Ljubljane.

Inž. Albin Ješelnik je po povratku iz Beograda povedal, da Koordinacijski odbor priporoča poslovno sodelovanje tudi med vsemi vse številnejšimi proizvajalci protitočnih raket v Jugoslaviji. Ravno tako si bo odbor prizadeval za poenotenje različne opreme.

Že v tem mesecu naj bi bila naslednja seja zveznega koordinacijskega odbora, tokrat v Skopju. Dogovorili naj bi se o metodologiji enotnega spremljanja podatkov. S tem naj bi bilo olajšano znanstveno raziskovalno delo, določeni naj bi bili standardi za radarsko opazovanje.

Na seji v Beogradu pa so obravnavali tudi poročilo o delovanju obrambe pred točo v Jugoslaviji za predlani. Čeprav je to že odmaknjeno, je v tem poročilu zanimiva analiza katastrofalnega 25. julija 1987, ko je toča klestila v Prekmurju. Škoda, ki je imela takrat tolikšen odmev v Sloveniji, je sorazmerno majhna v primerjavi s tisto, ki se je to popoldne in večer zgrnila nad nebranjeno Vojvodino. Tam je bilo reci in piši za 200 milijonov dolarjev škode! To je skoraj 15 krat več kot je to leto stala vsa obramba pred točo v Jugoslaviji. Koordinacijski odbor bo Zveznemu izvršnemu svetu predlagal tudi okrepitev sodelovanja za obrambo pred točo s sosednjimi državami.

Albin Ješelnik – enotna metodologija za podatke, osnova za raziskovalno delo. Foto: Alfred Železnik



Računalniško spremljano poslovanje

Jasim Mrkalj, France Giacomelli

V hladilnici na Trati

Že ob načrtovanju hladilnice smo predvideli, da bomo v novozgrajenem objektu spremljali poslovanje te delovne enote z manjšim PC računalnikom. Oprema je bila kupljena iz investicijskih sredstev, njena praktična uporaba pa je bila delno možna že ob otvoritvi objekta. Seveda to ni bilo dovolj, saj je način poslovanja odvisen od organizacije dela in od usposobljenosti kadrov za delo z računalnikom.

Naš namen je predstaviti izkušnje pri uporabi in uvajanju računalnika v poslovanju hladilnice. Obenem pa tudi predstaviti paket programov ter ga istočasno ponuditi vsem zainteresiranim organizacijam, posebej pa tistim iz sestava Mercatorja, ki imajo v svojem sestavu hladilniške zmogljivosti. To je obenem tudi možnost, da organiziramo demonstracijo računalniškega dela v hladilnici. V neposrednih pogovorih pa najdemo možnost uporabe programov pri vseh zainteresiranih. Vse, ki jih zadeva zanima, vabimo, da se obrnejo tudi neposredno na delovno

enoto Hladilnica Trata — Mesoizdelki ali na avtorja programov, ki je tudi soavtor tega besedila.

Kratek opis računalniške opreme

Paket za spremljanje poslovanja hladilnice je instaliran PC-AT računalnik z MS-DOS operacijskim sistemom. Računalnik imam en trdi disk 30 MB ter en Floppy disk 1,2 MB masovnega spomina. Poleg tega je za potrebe izpisov priključen na računalnik printer FX-2000, na katerem je mogoče pisati tudi širino A3.

Prvotno smo zasnovali računalniško spremljanje vhoda in izhoda blaga in hkrati fakturiranje oziroma izračunavanje cene storitev. Vse to bi spremljali po paletah in paletnih mestih, računalnik bi sam signaliziral vodji skladišča roke in nujnost praznive ali uporabe blaga. Blago bi se spremljalo po lastnikih, vrsti blaga, vrstah embalaže in lokacijah po celicah, v katere je paleta vskladiščena.

Ko je bil programski paket na osnovi teh predpostavk že izdelan, pa smo po temeljiti analizi ugotovili, da v taki obliki poslovanje ne more nemoteno zaživeti.

Hladilnica je sicer tehnično moderno zasnovana. Vendar, če bi hoteli spremljati blago po prvotnih predpostavkah, bi morali razpolagati s tako možnostjo notranjega transporta, da lahko

vsako paleta, ki jo odložimo na določeni lokaciji, ob kateremkoli času lahko tudi vzamemo iz te lokacije. To pa pomeni, da bi morali imeti regalno skladiščenje palet, česar pa zaostrene finančne razmere niso dopuščale. Zato se je prvotni paket za spremljanje pretoka blaga na računalniku oskubil in tako ima sedaj naslednje funkcije:

— vnos prejema blaga v skladiščenje z vnosom podatkov o količini, vrsti blaga, lastniku ter o vhodni temperaturi, poleg tega pa še izpis dospelja blaga;

— vnos podatkov o izdaji blaga s kontrolo ter izpis odpremnice;

— hkrati s tem se izvaja tudi kontrola zaloga skladiščene blaga in možnost direktnega vpogleda v zalogo določenega blaga in lastnika,

— ob kateremkoli času lahko izdelamo listo tekočih zaloga blaga, njegovega sprejema ter izdaj,

— ob koncu meseca avtomatsko izdelamo specifikacijo računa storitev za določeno stranko;

— paket je parametriziran tako, da lahko zelo hitro ažuriramo cene storitev glede na podražitve;

— ravnanje s paketom je enostavno in se ga lahko vsak, ki pozna osnovna pravila poslovanja v hladilnici, nauči v nekaj urah.

Zaščita je izvedena tako, da uporabnik dnevno izdela kopije datotek na disketo in s tem je v primeru hujše okvare možno, da se delo opravi na drugem računalniku.

Za zaključek: paket omogoča promptno spremljanje zaloga po vrsti blaga, strankah, po embalaži in po celici, kamor je odloženo, izpis spremne dokumentacije in osnovna mesečna poročila ter izdelavo specifikacije za fakturo stranki. Zaloge, sprejmi in izdaja blaga se spremljajo za obdobje tekočega meseca, začetna zalog pa se prenese iz preteklega meseca iz dejanske zaloge. Osnovna prednost spremljanja poslovanja z računalnikom je v tem, da praktično samo spremljamo vhod in izhod blaga, vsi ostali produkti — liste zaloga, mesečna poročila, specifikacije faktur pa se izdelajo avtomatsko, po želji uporabnika.

V kolikor bi se hladilnica opremila z modernejšim načinom notranjega transporta, z regali in drugo potrebno opremo, bi lahko paket razširili do te mere, da bi bile v njem vsebovane vse prvotno zamišljene predpostavke, navedene na začetku. S prispevom želimo spodbuditi tudi razmišljanja projektantov hladilnic, ki bi morali imeti v mislih tudi modernejšo logistične variante, s čemer mislim bolj ali manj avtomatski notranji transport.

Izkoriščenost hladilniških zmogljivosti

Na koncu lahko samo na kratko ocenimo upravičenost naložbe in kako so hladilniške kapacitete izkoriščene. Že takoj prva dva meseca so bile hladilniške zmogljivosti skoraj polno zasedene in že sedaj lahko rečemo, da je bila naložba smiselna in se že zdaj lahko reče, da je bila brez dvoma na mestu.

Zasedenost (povprečna) v času poskusnega obratovanja je bila 96 %. Vsa vgrajena oprema deluje brez večjih hib in okvar, kvaliteta vgrajenega materiala in funkcionalnost objekta z določenimi dopolnitvami, je brezhibna. Namenska zasnova se je pokazala kot uspešna in ta objekt bo jedro gorenjske živilsko predelovalne industrije v prihodnje.

Kot zanimivost lahko povemo, da so hladilnico uporabljale tudi 4 članice sozda Mercator in upamo, da jo bodo tudi v prihodnje oziroma, da se bo krog uporabnikov iz sestava sozda še širil.

Živinorejski izvoz v letu 1989

Alojz Habjan

Skupščina STOfA je sprejela

Sklic skupščine Sklada za napredek živinoreje in prodajo živine in živinorejskih proizvodov ob koncu leta je že tradicija. Tokrat se je sestala 21. decembra 1988 v dvorani Gospodarske zbornice Srbije z namenom, da pregleda opravljeno delo v iztekajočem se letu in sprejme program dela za prihajajoče leto.

Žal postaja tudi tradicija, da se programskih skupščin STOf-a, kot na kratko rečemo, udeležijo zelo malo delegatov iz Slovenije. Kje so vzroki za neudeležbo slovenskih živinorejsko trgovskih organizacij? V stroških: ne! Ker jih povrne stofa. V programu, ki ima proizvodno izvozno vsebino? Morda. Ali pa v splošni nezainteresiranosti — apatičnosti, kot obliki odgovora na nemoč vplivati na dogajanja. Vsekakor naj bi naše slovenske organizacije v prihodnje posvetile Stofovemu programu več pozornosti, saj gre za pomembna sredstva, ki se delijo preko sklada kot pomoč pri izvozu.

Minula skupščina je uvrstila v svoj dnevni red poročilo o opravljenem delu med dvema skupščinama, sprejem sklepa o povečanju finančnega plana za leto 1988, sprejem programa izvoza živine in živinorejskih proizvodov ter sladkovodnih rib v letu 1989, sprejem finančnega načrta Stofa za leto 1989. Vsekakor pomembne točke za jugoslovansko in s tem tudi slovensko živinorejo in njen izvoz v letu 1989.

Iz uvodne besede direktorja Stofa tovariša Negomira in razprave lahko povzamemo, da se je jugoslovanski živinorejski izvoz v minulem letu med letom spreminjal. Proizvodnja in izvoz sta najbolj prizadela suša in obresti, kar najbolje kažejo izvozniki rezultati. V prvih šestih mesecih beležimo mesečno 45 milijonov dolarjev, nato pa padec na 30 milijonov dolarjev mesečnega izvoza. Sicer v letu 1988 beležimo porast izvoza za 15 % ali za 54 milijonov dolarjev več kot v preteklem letu oziroma v 11 mesecih za 377 milijonov dolarjev živinorejskega izvoza. Največji porast izvoza je evidentiran pri živem govedu in to v kategoriji telet 260—320 kg. Izvoz višjih oblik predelave kot n.pr. mesa in

na zahodnoevropskem trgu ne morejo uveljaviti. Vse to opozarja, da živinorejskega izvoza le ni mogoče tako lahko izpeljati in uresničiti.

Kljub vsemu Italija še naprej ostaja naš najboljši kupec. Grčija ostaja še naprej zaprti tržišče. Iz dežel Bližnjega vzhoda oz. arabskih dežel se počasi umikamo, razen pri oskrbovanju naših delavcev. Za izgubljena tržišča v tretjih deželah nimamo ustrezne zamenjave. Evropska gospodarska skupnost zmanjšuje uvozni kontingent našega mesa za leto 1989 za 6.000 ton, od 49 na 43.000 ton mesa. Vendar te zunanje težave niso večje od domače suše in obresti. Lanskoletna suša je v velikem delu Jugoslavije povzročila manjši odkos, kakor tudi zmanjšanje njihovih krmnih pridelkov. Vse to je imelo za posledico takojšnje zmanjšanje osnovne črede. Obresti so postale pri pitanju re-

šna ovira, saj za dvakrat povečajo direktna vlaganja v pitanje, kar je seveda nelogično in nesprejemljivo, pa je vendar res. Posledica je vedno več praznih stajšč in zmanjševanje živinorejske proizvodnje, predvsem pitanja za meso.

Pri planu izvoza, 450 milijonov dolarjev za leto 1989, velja izdvojiti tiste dejavnosti, ki predstavljajo jedro živinorejskega izvoza: živo govedo 77.500 ton za 133.043.000 dolarjev, goveje meso 35.810 ton za 114.470.000 dolarjev, izvoz konjev in konjskega mesa je predviden v višini 35.000.000 dolarjev. Proizvodi, kot so sladkovodne ribe, divjačina, polži so planirani v višini med 5 in 6 milijoni dolarjev, kar so že zanimive in nezanemarljive številke.

Na skupščini je bil sprejet program izvoza v vrednosti 450 milijonov dolarjev, za 23 milijonov dolarjev je načrtovan izvoz na klirinško področje. Vsako povečanje izvoza na klirinško področje hkrati predstavlja tudi slabitev finančne uspešnosti živinorejskega izvoza. Zato še naprej ostaja vsa pozornost konvertibilnemu trgu in njegovemu delovanju, kjer bomo uspevali le z dobro kakovostjo, solidnim poslovanjem, točnostjo, količinami, itd. Doseženi nivo poslovnega ugleda moramo ohraniti, zato ni potrebno odstopati od običajnih normativov, niti ni nujno, da mora vsaka čreda čez mejo, kar bi dosegli s popuščanjem partnerjem oziroma z dajanjem posebnih koncesij. Izboljšati moramo našo ponudbo in pokazati naše proizvode tudi na sejnih, na katerih se še nismo predstavili. Velja napeti vse sile, da bomo sprejeli plan živinorejskega izvoza tudi izpolnili, zato so zadolžene vse članice STOf-a, kakor tudi organi STOfa, ki naj z usklajeno politiko živinorejskega izvoza in pravočasnim nakazovanjem izvoznih premij omogočijo normalni izvoz. Ob dobrem, uspešnem izvozu bo tudi proizvodnja dobila ustrezen razmah in razvoj, oboje jugoslovanska živinoreja tudi potrebuje.

Živinorejski izvoz na konvertibilno področje v 1989 v 000 \$

Regija	Izvoz 1988	Izvoz 1989	Index
I. Dežele zapadne Evrope	220.373	278.420	126
II. Dežele v razvoju	55.065	32.905	59
III. Razvite prekomorske dežele	39.390	32.800	83
IV. Ostala konvertibilna tržišča	70.035	83.163	118
Skupaj	384.863	427.288	111

Planirani izvoz posameznih vrst mesa v 1989

Vrsta mesa	Plan izvoza 1988 / ton	Realizacija izvoza 1988 ton	Plan izvoza 1989 / ton
I. Živa goveda, goveje meso goveje konzerve in suhomesnati proizvodi (vse v mesu)	81.118	75.150	82.010
II. Svinjsko meso, svinjske konzerve in suhomesnati proizvodi (vse v mesu)	24.600	16.400	22.400
III. Živa drobnica in meso (vse v mesu)	6.500	5.200	6.000
IV. Perutninsko meso in perutninske konzerve (vse v mesu)	20.000	14.500	15.000
Skupaj	132.218	111.250	125.410

Kaj o "Mercatorju" menijo njegovi bralci

Andrej Dvoršak

Teško je vsem ustreči

Vsak mesec pripravi Center za obveščanje novo številko glasila Mercator. Njegova naklada je nad dvajset tisoč izvodov, kar pomeni, da naj bi ga dobil prav vsak delavec sozda. Zanimalo nas je, kaj naše bralce v časopisu najbolj pritegne, katere članke so si zapomnili in kaj v "Mercatorju" pogrešajo. V anketi smo zajeli 23 članov naše velike družine, od čistilke in prodajalke do direktorja.

Postavili smo jim naslednja vprašanja:

Ali dobivate glasilo Mercator?

Ali ga berete in kaj najprej preberete?

Kateri članki so vam v zadnjem času ostali v spominu?

Kaj bi v glasilu spremenili in kako bi ga dopolnili, da bi bilo pestrejšje in zanimivejše?

Vera Armič, prodajalka, M—KŽK Gorenjske:

"Glasilo Mercator redno berem, ker me zelo zanima, kaj se v Mercatorju dogaja, zlasti me zanimajo članki, ki opisujejo otvoritve novih trgovin. Politika, ki je tudi ni malo v časopisu, pa me ne zanima in tiste članke kar preskočim. Čeprav je časopis zelo zanimiv in pester pa bi predlagala, da bi v njem objavili več propagandnih člankov o naših dobaviteljih. V njih bi lahko opisali prednosti posameznih izdelkov, kar bi nam, prodajalcem, koristilo pri poslovanju s kupci. Saj ne-



kaj takih člankov objavljate, a je premalo.

Jože Čandek, direktor, Mercator—Rožnik:

"Sem zvest bralec Mercatorja. Preberem celega in tudi križanko rešim. Ko ga preberem, ga odnesem v službo, da ga imam vedno pri roki. Najbolj me najbolj zanimajo članki o sejah poslovnega sveta in delavskega sveta sozda. Rad berem tudi reportaže o otvoritvah novih trgovin, ne le



Rožnikovih. V spominu mi je ostal Goslarjev referat o novi organaiziranosti sozda ter članki o otvoritvah trgovin v Lenartu, Ptuj in o našem Jurčku. Pogrešam pa več člankov o Mercator—Rožniku, kar je delno tudi naša krivda, ker premalo dopisujemo v glasilo. Zadnje čase se vse preveč piše o kmetijstvu, čeprav je trgovina še vedno glavna dejavnost sozda. Pa to ni značilnost le glasila, ampak tudi poslovnih sestankov na ravni sozda. Zelo dober je bil tudi članek o tem, kako so zastopani proizvođači Mercatorjeve industrije v naših trgovinah. Zelo zanimive so tudi karikature in dobro je, da jih objavljate, saj popestrijo časopis.

Jasna Jerom, referentka za domači turizem, Mercator—Turist:

"Časopis redno dobivam na dom. Prvi dan ga prelistam in preberem zanimive članke, kjer me pritegne naslov. Zanimivi so zapisi o novih trgovinah, kajti kot delavko Mercatorja me zanima vse, kar se v sozdu dogaja. Všeč mi je rubrika "portret sodelavca", v zadnjem času pa tudi fotoreportaže, denimo o Savici in 40 letnici M—MT. V spominu mi je ostal odlično napisan članek o



Metki Kingkopf — tajnici bivšega tozda Inženiring. Pogrešam pa članke Jerice Hudorovac, a na račun nas samih, nas iz Mercatorja. Premalo je tudi humorja in mode. Tudi o turizmu bi lahko kaj več pisali. Lahko bi objavljali več člankov o naših programih, saj je M—Turist konec koncev agencija vseh delavcev Mercatorja, glasilo pa namenjeno njihovemu informiranju.

Jožica Justin, poslovodkinja



— , prodajalna Steklo, Nazorjeva, TOZD Contal Steklo.

Mercator redno dobivam in ga malo manj redno berem. Vedno ga le prelistam in pregledam naslove. Preberem vse, kar piše o M—Mednarodni trgovini in našem tozdu, le da je naš tozd bolj malokdaj na vrsti. V zadnjem času sta mi v spominu ostala članke o Jurčku in o Miški, čeprav je bil ta objavljen že pred dvema letoma. Vsekakor je v glasilu preveč poudarjeno kmetijstvo. Za moj okus je tudi preveč finančnih in poslovnih informacij in pre malo razvedrilnega branja. Več bi morali pisati o trgovinah in ljudeh v njih. Dovolj bi bile fotovesti, kjer bi bila kratka informacija o posameznih trgovinah.

Andrej Kamnar, aranžer, TOZD Grmada:

"Sodim med najzvestejše in najbolj redne bralce našega glasila. Berem ga redno že 25 let. Toliko časa sem že v Mercatorju. Najprej vedno rešim križanko, če je objavljena in pregledam slike. Nato pridejo na vrsto članki o trgovcih in trgovinah. Najbolj mi je ostal v spominu članek o Jurčku, v katerem je bil nek nov pristop k novi trgovini. Ni bil napisan tako, kot so običajno članki o novih trgovinah in otvoritvah. Menim, da je vse enakomerno zastopano in da je zato časopis zanimiv za vse delavce sozda. Ker ga že tako dolgo berem, ga lahko tudi ocenim skozi daljše obdobje. Mirno



lahko zapišete, da je v zadnjih letih postal mnogo boljši, kot je bil denimo pred desetimi, dvanajstimi leti. Postal je bolj pregleden in članki so mnogo bolje napisani. Tudi slikovno je zanimiv, čeprav si sam osebno želim v njem več fotovesti. Vsekakor pa lahko vsak, ki ga redno bere, dobi dovolj informacij o celotnem sozdu.

Mira Kljajić, prodajalka—natakarica, Zmajčkov butik, Nazorjeva 3, M—Konditor:



"Čeprav sem že dve leti v Konditorju, glasila ne dobivam na dom kot ostali. Zato ga berem le občasno pri mami, ki je tudi zaposlena pri Konditorju in ga redno dobiva. Zdi se mi, da je kar zanimiv, saj je v njem veliko raznovrstnih člankov. V zadnjem času mi je ostal najbolj v spominu članek Alenke Medvedove, ki je pisala o našem športniku Kavčiču. Njene članke vedno preberem, ker me zanima, kaj se v Konditorju dogaja.

Lado Kovačič, poslovodja skladišča divjačine, M—Sadje zelenjava:



"Mercator" dobivam redno domov. Redno ga prelistam in pregledam slike ter naslove. Če me kakšen članek oz. naslov pritegne, ga takoj prečitam, sicer pa časopis odložim in ga potem občasno skozi ves mesec jemljem v roke in berem posamezne članke. Najraje reportaže. Zdi se mi, da je dovolj pester in zanimiv, pa tudi dovolj obširen je. Najbolj so mi ostali v spominu zapisi o sektorju za odkup divjačine M—Mednarodne trgovine, kajti s tem sektorjem sodelujem. Kakšnih posebnih predlogov, kaj bi v njem pisalo, nimam. Meni se zdi dovolj dober!

Marina Kus, tehnologinja, M—Ljubljanske mlekarne:

"Časopis sicer dobivam na dom, a ga ne berem. Dobim ga na star naslov in prepričana sem, da ga bolj redno kot jaz, čitajo moji starši. V službi preberem posamezne članke, na katere me opozorijo sodelavci. V zadnjem času mi je ostal v spominu članek o M—Embi, o njenih novih proizvodih — Sweet bar ter o naših jutranjih degustacijah. Pred-



lagam, da bi več pisali o novih izdelkih in o novih tehnoloških dosežkih doma in v svetu.

Meta Lihtenvalner, samostojni menični referent, M—Interna banka: "Glasilo mercator berem le občasno, večkrat da, kot ne. Redno ga le prelistam in preberem naslove ter pregledam fotografije in karikature, ki so zanimive. Najbolj pa me pritegne križanka, ki jo sicer vedno rešim, a nikoli ne odpošljem. Preberem tudi članke, v katerih piše o mojih znancih, o ljudeh, ki jih poznam v Mercatorju. Najbolj mi je ostal v spominu članek o delika-



tese Jurček, morda zato, ker je delikatesa v isti hiši. Pogrešam pa več humorja in male oglase. Na splošno je časopis dober in dovolj pester. Predvsem pa je dobro to, da ga dobivamo na dom, kajti, če ga bi dobivala na mizo v službi, ga ne bi niti odprla."

Mirjana Ljubičić, oblikovalka mesnih izdelkov, M—Mesna industrija Ljubljana:

"V Mercatorju sem že deset let, a časopisa ne dobivam, ne



domov ne v službo, zato ga preberem le tu in tam. Največkrat, ko ga najdem na mizi v menzi. Če bi ga dobivala domov, bi ga brala. Zanimajo me članki o delavcih in uspehih, ki jih dosegamo. Kolikor sem ga brala, lahko ocenim, da so članki v njem zanimivi in dobro napisani — tako, da jih lahko vsak razume. No, ne vsi, a vseh tudi ne berem.

Ivan Majerle, direktor, M—Mesna industrija:



"Bil bi slab direktor, če ga ne bi redno čital, kajti v njem je vrsta poslovnih informacij, ki jih mora vsak poslovodni delavec poznati. Včasih prečitam ves časopis, včasih, kadar je bolj malo časa, pa le prvi poslovni del, kjer je največ zgoščenih informacij o dogajanju v sozdu in razvojni usmeritvi. Zelo me zanimajo tudi članki o članicah sozda, ki z nami sodelujejo, od kmetijskih do trgovskih. Prav tako tudi zapisi o dosežkih v drugih mesnih industrijah v sozdu — naših "konkurentih" ter poslovnih uspehih vseh članic. V zadnjem času sta mi ostala v spominu članka o

ocenjevanju mesnih izdelkov ter članek o zagotavljanju kakovosti v živilski predelavi. Pogrešam pa več poslovnih informacij, ki bi omogočale kreiranje poslovne politike proizvodnih organizacije glede plasmaja njihovih proizvodov v Mercatorjevo poslovno mrežo. Prav tako bi želel prebrati več zapisov z raznih sejmov, ki jim sedaj namenjate vsekakor premalo prostora. Ne le o domačih, pač pa tudi o sejmih v tujini bi morali novinarji več pisati.

Jože Marentič, vodja blagovnega referata, DS SOZD: "Časopis redno berem, najbolj me za-



nimajo otvoritve novih trgovin, ker se v otvoritvah najlepše zrcalijo naš razvoj in uspehi. Tu se vidi konkretno delo, medtem ko je vse ostalo "čvek". Zelo rad tudi berem reportaže. V zadnjem času mi je v spominu ostal članek o reorganizaciji sozda in o kmetijstvu na Kočevskem. Časopis je zelo pester in pravzaprav ničesar ne pogrešam."

Stane Milošič, natak, Kavarna Nebotičnik:



Čeprav glasilo redno dobivam, ga berem le občasno, kadar imam dovolj časa. Zdi se mi, da je dobro napisano in dovolj zanimivo, saj v njem veliko zvem o dogajanjih v sozdu. Tudi po obsegu stani lahko rečem, da je dovolj "debel". V njem pogrešam predvsem več člankov o športnih dogajanjih v sozdu in to ne opisa že minulih tekmovanj, pač pa napovedi aktivnosti, ki bodo prihodnji mesec, tako da bi imel vsak delavec možnost, da se vključi v ta tekmovanja.

Jože Novak, mesar – vodja izkoševalnice, M – Mesna industrija Ljubljana:

"Nisem reden bralec, ker pač nimam časa, da bi ga lahko redno bral. Prečitam članke, ki pišejo o nas in če je kaj o kmetijstvu ter drugih mesarjih. Pregledam pa vse slike in karikature. Časopis dam nato na kup, ki ga otroci občasno odpeljejo na odpad. Mislim, da bi bil lahko bolj zanimiv, če bi v njem bilo več reportaž, tudi takšnih, ki z Mercatorjem nimajo zveze. Pogrešam tudi zapise o problematiki in težavah, ki



jih imajo delavci in celotna malo-prodajna mreža.

Bojan Potrebuješ, skladiščni delavec, Mercator Sadje Zelenjava:

"Časopis dobivam na dom, a ga ne berem. Včasih pregledam slike, to pa je tudi vse. Meni se ne zdi zanimiv. Prebral sem le članek o 40 letnici moje delovne organizacije, ki je bil dobro napisan. Morda bi ga bral, če bi v njem pisalo kaj o nas. Časopis



vedno spravim v klet, da ga otroci potem odpeljejo na odpad in da je vsaj malo koristi od njega.

Milena Rekić, pomivalka, Slaščičarna Evropa:

"Prav vesela sem, da redno dobivam Mercatorjevo glasilo. Ko ga dobim, da prelistam, da vidim, kaj je novega v Mercatorju. Zdi se mi, da je premalo ženski in da je v njem preveč poslovnih informacij. Pogrešam horoskop in morda kakšen članek o žen-



skih ročnih delih ali zdravilnih zelišč. Je zelo vsestranski in pri naša veliko dobrih informacij.

Marica Rus, prodajalka v delikatesi Jurček, tozd Grmada: "Mercator redno berem in se mi zdi, da je dober časopis. Je zanimiv, saj me seznanja z dogajanjem v celotnem Mercatorju. Najraje berem članke o našem tozdu in o Mercator – Rožniku. Rada tudi rešujem križanko, a je nikoli ne uspeš rešiti do konca. V zadnjem času me je najbolj pritegnil članek o moji trgovini, o Jurčku. To je povsem razumljivo,



saj je bilo v njem opisano naše delo. Želim si, da bi bilo v časopisu še več člankov o trgovini in problematiki trgovcev, vsaj toliko, kolikor jih je o kmetijstvu."

Miljanka Štrukelj, tajnica, DS SOZD: "Ko mi pride "Mercator" v roke, najprej pregledam prvo stran, rešim križanko nato pa pridejo na vrsto ostali članki. Tiste, ki se mi zdijo preveč strokovni, le preletim, preberem pa vse reportaže, za katere mislim, da so



zelo dobre in nič ne zaostajajo za reportažami v drugih časopisih in revijah. V zadnjem času me je najbolj pritegnil članek o delikatesi Jurček. Zapravnila sem si ga zato, ker v njem piše, da so v tej delikatesi najbolj prijazni delavci, kar je čista resnica. Torej časopisi ne lažejo, kot se večkrat sliši! Tu in tam pogrešam križanko, ki ni v vsaki številki, lahko pa bilo v časopisu tudi več aforizmov in humorja, kot je bilo to že pred leti, ko je z aforizmi sodeloval Marko Bokal. V splošnem pa je naše glasilo zelo pestro in bralec lahko veliko izve o dogajanjih v sozdu."

Marko Štubler, vodja predelave, M – Mesna industrija Ljubljana

: "Naše skupno glasilo redno berem, ker ga pač dobim na dom. Zanimajo me novice s sej poslovnega in delavskega sveta ter sklepi sprejeti na teh organih, nič manj pa reportaže. V spominu mi je ostal zapis o ocenjevanju mesnih proizvodov. Menim, da ni bilo vse napisano korektno, zlasti komentar je bil pre-



cej prikrojen. Kaj vem zakaj? Pogrešam pa več sestavkov, v katerih bi predstavili članice sozda. SOZD je sedaj že tako velik, da se vsi med seboj niti ne poznamo več. Zato bi bilo dobro, če se v članku omenja denimo M – Nanas, da bi bil poleg še okvirček, v katerem bi bila "osebna izkaznica" M – Nanosa.

Ignac Zadavec, poslovodja, Mesnica Brdo, TOZD Dolomiti: Mercatorjevo glasilo berem le občasno, redno ga le prelistam. Najbolj me zanimajo razvojni načrti in delo posameznih poslovnih enot in tozdov ter primerjalne



tabele o uspešnosti in poslovnih rezultatih. O vsem tem zvem v glasilu dovolj. Pogrešam več humorja. Tega je vsekakor premalo. Križanke so, šport tudi, le humorja ni! Premalo pišete tudi o ljubljanskih trgovinah in preveč o kmetijstvu. Lahko bi več pisali o težavah prodajalcev in lahko bi bilo v časopisu še več reportaž.

Olga Zorko, veterinarska inšpektorica, Veterinarski zavod ljubljanske regije:



"Zadolžena sem za preglede izdelkov M – Ljubljanskih mlekarn in zato poskrbim, da redno dobim vaš časopis na svojem delovnem mestu. Zelo pozorno preberem vse, kar v njem piše o mlekarnah in trgovinah ter o posameznih delavcih. V spominu so mi ostali zapisi o Stični, Burji, Jurčku. Menim, da je glasilo Mercator zelo "pogumen" časopis, saj v njem skorajda ni cenzure, vsaj tako lahko sklepam glede na članke, ki so včasih zelo odkriti in ostrji, kar nato povzroči reakcijo pri prizadetih. To je vsekakor

zelo pohvalno, za prizadete pa verjetno zelo neprijetno. Zanimive so tudi karikature, ki glasilo dajejo poseben šarm in ga dvigajo na višjo raven, nad raven povprečnih tovarniških glasil. K temu prispevajo tudi dobro napisani teksti, ki niso zgolj prepisovanje poročil in zapisnikov, kar je značilno za večino tovrstnih glasil. Pogrešam le malce več humorja, sicer pa je Mercator odličan časopis.

Bajrama Zulić, čistilka, DS Mednarodna trgovina: "Časopis mi pride bolj poredko v roke, če ga najdem na mizi ali v košu za smeti. Kadar ga do-



bim, ga vedno preberem od začetka do konca, le križanke ne rešujem, ker še ne znam dobro slovenskega jezika. Berem ga predvsem zato, da zvem kaj je novega, drugi razlog pa je, da se ob branju učim slovenščine. Zdi se mi, da je časopis dober, najraje pa čitam reportaže in pogovore z delavci. Pregledam tudi karikature.

Lovro Zupančič, šofer, TOZD Contal – Steklo: "Glasilo Merca-



tor berem le občasno. Predvsem me v njem pritegnejo tisti članki, ki se nanašajo na moj tozd. Žal jih je bolj malo. Rad berem tudi zapise o Mercatorji in reportaže. Od vsega, kar sem prebral v zadnjem letu, mi je v spominu najbolj ostal zapis o Contal – Steklu, v katerem je bil poudarjen izvoz. V Mercatorju pogrešam več takih člankov, ki ne bi bili vezani izključno na naš sozd, ki bi bili bolj splošni. Pogrešam tudi male oglase, denimo delavcev sozda. Preveč prostora pa je v njem namenjenega kmetijstvu."

Zrcalce na steni poglej, kateri je boljši od mene povej!



M — Standard

Ljuba Sukovič, Andrej Dvoršak

Priprave na novo skladišče

Mercator — Standard iz Novega Mesta se že vrsto let ubada s težavami, ki mu jih povzročajo neustrezno grosistično skladišče na cesti Herojev, poleg novomeškega pokopališča. To skladišče je zastarelo in odsluženo, zato so se v M — Standardu že pred nekaj leti odločili zgraditi novo.

Gradnjo novega skladišča so uvrstili v srednjeročni plan in ko se je petletno obdobje izteklo, so jo prepisali v naslednjega. Upajo, da te svoje želje ne bodo še tretjič prepisovali.

Direktor Ciril Jarnovič je optimist. Prepričan je, da bo ob koncu tega srednjeročnega obdobja stalo novo skladišče v Češči vasi med Novim mestom in Stražo. Ta lokacija, ki je izredno primerna za skladiščno transportni center, kakršnega nameravajo graditi novomeške organizacije, ki potrebujejo tovrstne prostore, je bila zarisana že pred nekaj leti. Toda na skoraj isti lokaciji je tudi vojaško skladišče in armada je imela dovolj velik vpliv, da je preprečevala gradnjo, češ, da si bosta obe skladišči — civilno skladiščni transportni center in vojaško skladišče, preblizu. Končno so našli salomonsko rešitev in civilne objekte "prestavili", (na papirju) približno 400 metrov dlje. Sedaj kaže, da bo gradnja končno stekla.

Skupščina občine Novo mesto je lani sprejela dopolnitev družbenega plana in zazidalnega načrta ter potrdila dokončno lokacijo novih skladiščnih objektov v Češči vasi.

Jarnovič je povedal, da so koordinator pripravil za izgradnjo Javna skladišča — enota Novo mesto, ki bodo tudi gradila nove prostore. Poleg njih in M — Standarda bodo na tej lokaciji še skladišča Novolesa in drugih novomestskih organizacij, lokacija ima niz prednosti, med drugim tudi industrijski tir, kar je za velike grosistične organizacije izredno pomembno.

Standardova investicija je vključena tudi v letni plan investicij na ravni sozda in priprave na izgradnjo že potekajo. Skladišče naj bi zgradili v dveh fazah. V prvi naj bi zgradili objekt s 3.500 kvadratnimi metri skladiščnih površin in nato, ko bi se natekel nov denar, še drug enak objekt. S tem bi dolgoročno rešili problematiko skladiščenja za potrebe grosistične dejavnosti M — Standarda.

Novo skladišče jim bo omogočilo, da bodo razširili asortima in povečali tržne zaloge ter razrešili problem kroženja blagovnih rezerv živil. Prav tako si prizadevajo, da bi občinski in republiški skladi za rezerve nastopali kot sovlagatelji pri izgradnji novih skladišč.

Kljub temu, da se pripravljajo na novo pomembno investicijo, pa v Standardu ne držijo križem rok. Ves čas enakomerno vlagajo v razvoj trgovine na drobno. Lani so namenili največ pozornosti obnovam starejših trgovin. Nekatere so preuredili, druge dokupili in posodobili opremo. V poslovnih enotah Dvor pri Žužemberku so uvedli samopostrežni način prodaje, večji poseg je bil tudi v potrošniškem centru na Zagrebški cesti v Novem mestu, v trgovini v Šmihelu, v Gotni vasi so poleg trgovine odprli nov bife, obnovili so trgovino v Podturnu.

Za letos načrtujejo obnovo trgovine v Prečni, kjer so jim inšpekcijske službe prepovedale nadaljnje obratovanje zaradi neprimernih prostorov in neurejenosti. Pa zato Standard sam ni bil kriv. Trgovinica je v zasebni hiši, v najetih prostorih in lastnica ni dovolila potrebnih posegov. V Standardu so se sedaj odločili,

da bodo trgovino preselili v staro opuščeno šolo, za kar dokumentacijo pripravlja Investa Inženiring.

Skupno ima M — Standard 21 trgovin, od tega je pet "socialnih". Razmišljajo o prenosu lastnine in drugih možnostih, kako bi se te trgovin, ki jim znižujejo dohodek, znebili, a zaenkrat se rešitev še ni našla, kajti tudi med zasebniki za te trgovine ni zanimanja.

Ob koncu lanskega leta, natančneje v času Dedka Mraza in dobrih želja, nam je dopisnica iz M — Standarda Ljuba Sukovič poslala pismo, naslovljeno kar na dobrega sivobradca. V njem pravi, da je čas Dedka Mraza najprimernejši za objavo tovrstnih želja po novem skladišču.

Pisma nismo objavili, ker je bilo v njem premalo podatkov o dogodkih, ki so zavirali gradnjo in drugih okoliščinah z enako zaviralnimi učinki. O potrebah M — Standarda pa je zapisala:

"Ko že govorimo o delovnih načrtih za prihodnje obdobje in ker bo ta številka našega Mercatorja izšla ravno v času obiskov



Staremu Standardovemu skladišču naj tečejo zadnje ure.

Direktor M-Standarda, Ciril Jarnovič, je kljub dolgoletnemu prelaganju gradnje skladišča optimist.



Dedka Mraza, ne moremo mimo naše največje in najpotrebnejše želje po novem grosističnem skladišču, kajti prav o tem v našem časopisu zadnje čase bomo pripombe, ki letijo na naše grosistično skladišče, ki ne dohaja več potreb maloprodaje. Zato se vsi, tako naša delovna organizacija kot tudi naši kupci v okviru sistema Mercator zavzemamo, da bi čimprej zgradili novo skladišče, o katerem pa že mnogo let potekajo neskončni pogovori, dogovori in načrtovanja. Želimo si, da bi v prihodnjem letu bil tudi za nas praznik, tako kot pred nekaj meseci za MIP Ptuj, ko bi začeli s prvo fazo gradnje tega prepotrebnega objekta za oskrbo potrošnikov na Dolenjskem.

Po štrajku in neuspelem referendumu

Alfred Železnik

Kopitarna — smelo naprej

Lani se je v sevniški Kopitarni nabralo več stvari — od štrajka, do neuspelega referenduma o predlogu pravilnika o ugotavljanju in razporejanju čistega dohodka, delitvi sredstev za osebne dohodke in skupno porabo. V najstarejši sevniški tovarni so razhajanja dokaj hitro premagali in ponovno krenili smelo naprej.

Zadnjega januarja so namreč uspešno ponovili referendum o aktu, za katerega delavci pravijo, da jim kroji plače. V razpravo o predlogu pravilnika se je aktivno vključil tudi delavski svet in pojasnjeval zasnovan model nagrajevanja. Z novim pravilnikom so marsikje popravili norme, temeljito spremenili ocenjevanje produ-

ktivnosti in medsebojno uskladili nekatere normative. Vanj so vključili tudi elemente za upravljanje in gospodarjenje z družbenimi sredstvi. Po novem je določenih 19 skupin meril oziroma zahtevnosti, na podlagi katerih se ocenjuje tako zahtevnost del in nalog kot uspešnost njihovega opravljanja. Merila zadevajo tako

učinkovitost posameznikov, fizični obseg proizvodnje, izkoristek surovin in drugih potrebnih materialov, kakovost, minulo delo in ostalo. V pripravo predloga so v Kopitarni vključili tudi znane strokovnjake s področja nagrajevanja — Janeza Zenija in dr. Miroslava Mihelčiča.

Preden je šel pravilnik v razpravo in pred dokončno določitvijo predloga pravilnika, je delavski svet temeljito preresetal vse dileme, ki bi jih utegnil sprožiti predlog. Predvsem je bilo treba ugotoviti prepričanje, da z novim pravilnikom niso urejena samo strokovnimi deli, temveč da je pravilnik namenjen vsem. Strokovno delo, seveda, če je dobro opravljeno je tudi visoko ocenjeno. Prav to, tako opravljeno delo, pa se bo naposled pokazalo tudi v žepu slehernega delavca.

V predlog pravilnika so vključene tudi zahteve sindikalne liste

kot minimalne kategorije, ki morajo biti upoštevane pri najnižje ovrednotenih delih. Pravilnik se je izognil uravnalovki, razmerje med vrednotenjem najenostavnejših del in najzahtevnejših del je določeno 1:4,44. To naj bi predvsem spodbudilo strokovno delo. V razpravi o predlogu se je pokazalo, da vsebina pravilnika ni sporna, da pa jo je treba poudarjeno razlagati oziroma razložiti tako, da bo razumljiva in da si izvajanje ne more vsak razlagati po svoje pri naslednji plačilni kuverti bo že vsem jasno, kako se pravilnik obnese tudi v praksi. Kakorkoli že, v Kopitarni so se z novim pravilnikom uvrstili med tiste kolektive, ki sodobneje nagrajujejo dobro delo.

Kljub temu vse delo še ni končano. Novi zakon o podjetjih, predvsem pa vse njegove izvedbene prilaganje in iskanje primernejših rešitev. Na področju samoupravne organiziranosti bo v Kopitarni lažje, saj so v Kopitarni tudi v času najhujših tozdiranj ohranili zdravo pamet in ostali enovita delovna organizacija. Inovacije so v Kopitarni posebej pomembna dejavnost in prav spremembe pri inovacijskem dohodku bodo v Kopitarni terjale največ prilaganj.

Mercator — KZ Logatec obvešča:

Iz Mercator — Kmetijske zadruge Logatec sporočamo, da je ponovno odprta

KMETIJSKA TRGOVINA V GORENJEM LOGATCU

Trgovina je odprta dnevno od 7. do 12. ure in od 17. do 19. ure, razen ob torkih, ko je trgovina popoldne zaprta.

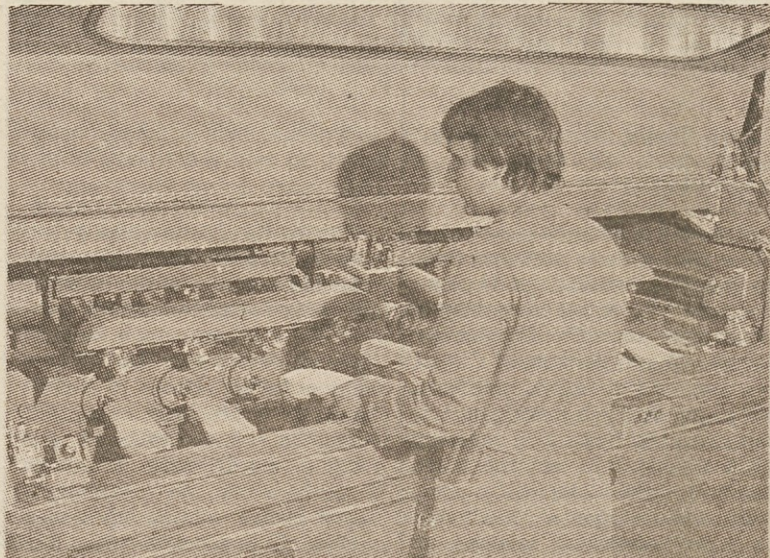
Od sobot je trgovina odprta vsako tretjo v mesecu od 7. do 13. ure.

Trgovina ponuja kupcem: gnojila, krmila, semena, zaščitna sredstva, kmetijsko orodje in stroje, rezervne dele za kmetijsko orodje, rezervne dele za kmetijske stroje, gume in klinaste jermene.

PO POSEBNO UGODNI CENI

so na voljo še nekateri rezervni deli za starejše stroje (obračalnike, pobiralke ipd.): jermenji, vzmeti, jermenice zobniki, ležaji, filtri za razne vrste traktorjev ipd."

Struženje podplatov za cokle. Iz fotoarhiva M — Kopitarne



Rdeča vrtnica za M – IP
C.C.

1954 – 1989: 35 let Mercator – Izbire Panonije

Za urejenost, sprejem, svetovanje, obveščanost ...

Občinski odbor sindikata delavcev trgovine Ptuj je med svoje dejavnosti uvrstil tudi ocenjevanje trgovin in trgovskih delavcev. Zadeva je že tradicionalna, v letu 1988 so bila merila za pridobitev pisnega priznanja "Rdeča vrtnica" nekoliko spremenjena, saj ocena trgovine ni bila odvisna samo od potrošnikov. Kljub vsemu so delavci Mercator – Izbire Panonija, natančneje, nekaterih njenih trgovin, priznanje dobili že tretjič in tudi že četrtič zapored.

Letos je bila Rdeča vrtnica podeljena četrtič, sicer po nekoliko drugačnih merilih ocenjevanja. Tri leta doslej so prodajalne ocenjevali potrošniki, v letu 1988 se je Občinski odbor sindikata delavcev trgovine Ptuj odločil, da bo prodajalne ocenjevala poseb-

na strokovna komisija iz vrst dolgoletnih trgovskih delavcev.

Prodajalne so bile razvrščene po branžah kot dosedaj.

Merila za ocenjevanje so bila naslednja:

Prvi vtis: sprejem potrošnika, urejenost prodajalne, osebja in

okolice, urejenost izložb.

Tehnika prodaje: svetovanje in pomoč ob nakupu, informiranje, upoštevanje zakonske predpise s področja blagovnega prometa in drugo.

Obveščanost o sindikatu: poznavanje dela svoje osnove or-

ganizacije ZSS, kdo je njen predsednik in kdo poverjenik sindikalne skupine, kdo je predsednik v občinskem svetu ZSS Ptuj in kdo občinskega odbora sindikata delavcev trgovine Ptuj.

Po prvih dveh merilih so trgovci preskušnjo dobro prestali, zaktaknilo pa se je pri obveščanosti o sindikatih. Žal, tudi to je potrebno povedati, da v nekaterih sredinah niso vedeli skoraj nič.

Rezultati so naslednji:

RDEČO VRTNICO so prejele naslednje prodajalne:

V prehrambeni in mešani stroki:

1. Mercator Izbira Panonija Ptuj, TOZD Maloprodaja, prodajalna KOLONIALE Ptuj

2. Emona Merkur Ptuj, Samopostrežna prodajalna BRATJE REŠ Ptuj

3. Mercator Izbira Panonija Ptuj, TOZD Maloprodaja, Samopostrežna prodajalna ŽIVILA Ptuj

V tekstilni stroki:

1. Emona Merkur Ptuj, TEKSTILNA HIŠA Ptuj

2. Mercator Izbira Panonija Ptuj, prodajalna ZARJA Ptuj

3. Emona Merkur Ptuj, prodajalna JASMIN Ptuj

v tehnični stroki:

1. Metalka Ljubljana, Prodajni center Ptuj

2. Emona Merkur Ptuj, prodajalna TEHNIKA Ptuj

3. Mercator Izbira Panonija Ptuj, TOZD Maloprodaja, Blagovnica Oddelek POHIŠTVO Ptuj

K temu je potrebno še posebej poudariti, da sta nagrajena prodajalni, MIP Ptuj KOLONIALE in Merkurjeva TEKSTILNA HIŠA že četrto leto najboljši v svoji branži, ne glede na to ali so jih ocenjevali potrošniki, ali strokovna komisija.

Kaj zapisati ob toliko priznanjih? Predvsem iskrene čestitke vsem, ki so s svojim delom prispevali, da so prišla v roke pravih trgovskih kolektivov. "Rdeča vrtnica", pa naj bo podeljena prvič, drugič ali četrtič, je gotovo potrditev kakovostnega dela, ponudbe in znanja. Čeprav nas priznanja prijetno vznemirijo in spodbudijo, pa nas obenem tudi izzivalno opozorijo na še vse preveč dolgo vrsto tistih trgovcev, ki jim je uspešno, dobro in prijetno trgovanje španska vaš, še huje pa je, da iz te španske vasi nočejo nikamor, četudi bi jim drugačen odnos do dela, potrošnikov, do svojega poklica na sploh, prinesel večji kos kruha. Trdega sicer ... toda, kateri kruh danes ni trd? Ta splošna ugotovitev sicer nima neposredne zveze z Mipovimi trgovci – v Mercatorju je 1600 prodajaln, rdčih vrtnic vsem ne bomo nikoli podelili. Lepo pa bi bilo, če bi jih vsaki petdeseti. Pa ni treba, da bi bila ravno rdeča vrtnica, dovolj bi bilo, če bi jih po nekkih merilih lahko označevali z "Mercator – dobra trgovina".



»Rdečo vrtnico« je že tretjič zapored prejela Mipova prodajalna Živila. Priznanje, ki je obenem tudi velika obveznost za prihodnje čase, prejema poslovodja trgovine Sandi Podkrižnik (levo).

Štiri leta zapored na vrhu top lestvice najboljših živilskih trgovin – Mipova trgovina Koloniale. Podelitev »Rdeče vrtnice« ob koncu lanskega leta je bila kot nalašč za sproščen pogovor poslovodkinje Marije Brglez in njene namestnice Anice Črešnik (levo in v sredini) s sekretarko Republiškega odbora sindikata trgovine, Marijo Lukman.



Nova samopostrežna trgovina
C.C.

Krajani do četrte faze, naprej pa M – IP

Tozd Maloprodaja ptujske Mercator – Izbire – Panonija je zadnjo februarso soboto odprla novo samopostrežno trgovino v Muretincih v KS Gorišnica.



Poslovodkinja trgovine v Muretincih (prva z leve) je zadovoljna. Tudi njeni sodelavci ob otvoritvi niso skrivali veselja. Foto: Laura, Gorišnica

Krajani Muretincev so 35 let staro stavbo, ki je samevala, sami uredili do četrte gradbene faze. Tako urejeno stavbo so brezplačno predali tozdu Maloprodaja, ki jo je uredila v samopostre-

žno trgovino z bifejem.

Prodajni prostor je velik 120 kvadratnih metrov, prav toliko pa tudi skladišče.

V sosednji vasi Stojinci pa so premajhno trgovino zaprli.



Silva Brumen je poslovodkinja v tekstilni prodajalni Zarja. To je tretja »Rdeča vrtnica« za to prodajalno. Tovarišica Silva je poslovodkinja šele 10 mesecev, začela pa je v Zarji kot valenka.

Prva »Rdeča vrtnica« tudi za oddelek za prodajo pohištva v Mipovi Blagovnici na Ptuj. Sprejel jo je poslovodja oddelka, Slavko Eržen. Vse foto: Kosi, Ptuj



Mipovci vodijo tudi v športu
C.C.

Športne igre ptujskih trgovcev

Ne samo kakovosti trgovine, tudi športnemu življenju trgovcev ptujski sindikat trgovskih delavcev posveča veliko pozornost. Druge športne igre sindikata delavcev trgovine v ptujski občini so rezultat te pozornosti.

Ptujski trgovci so se pomerili v naslednjih športnih panogah: kegljanju, streljanju, pikadu in šahu. Rezultati pa so naslednji:

Kegljanje

1. Mercator Izbira Panonija Ptuj

2. Emona Merkur Ptuj

3. Metalka Ljubljana, Prodajni center Ptuj

4. LES Ptuj

Streljanje

1. Mercator Izbira Panonija Ptuj

2. Petrol DO Trgovina Ljubljana, TO Maribor – Ptuj

3. Emona Merkur Ptuj

4. LES Ptuj

Pikado

1. Mercator Izbira Panonija Ptuj

2. Metalka Ljubljana, Prodajni center Ptuj

Šah

1. Emona Merkur Ptuj I. ekipa

2. Emona Merkur Ptuj II. ekipa

3. Petrol DO Trgovina Ljubljana, TOE Maribor – Ptuj

4. LES Ptuj

Ob otvoritvi trgovine je bila tudi slovesnost v počastitev gorišniškega krajevnega praznika. Maloprodaja je prejela priznanje za sodelovanje pri razvoju KS Gorišnica.

Prvo uveršeni v posamezni športni panogi so prejeli pokal v trajno last, osnovne organizacije Zveze sindikatov pa pisna priznanja za sodelovanje.

Marija Brglez o "Rdeči vrtnici"

"Za našo klasično urejeno prodajalno živili je "Rdeča vrtnica" predvsem priznanje, ki nas zavezuje, še zlasti zato, ker smo jo, nas šest zaposlenih, prejele četrtič. Prejšnje tri so nam podelili potrošniki, letošnjo nam je prisodila strokovna komisija in potrdila mnenje potrošnikov. In prav njim je namenjeno naše delo. Trudimo se, da pri nas radi kupujejo in da bo tako ostalo še naprej.

Naša prodajalna je majhna in včasih so naše police navidezno neurejene prav zaradi prostorske stiske. Toda, lepa beseda, lepo mesto najde. Prav tega v naši trgovini nikoli ne zmanjka."

Novo v starem

Andrej Dvoršak

Grmadina mesnica z največjim prometom na kvadratni meter

Sredi februarja so na Titovi 89 v Ljubljani, brez posebnih slovesnosti odprli popolnoma prenovljeno mesnico tozda Grmada iz se-stave M – Rožnika. Med Bežigradjani in tudi Ljubljančani ta majhen lokal slovi že dolga leta kot eden najbolj založenih, njegov poslovodja, mojster Jože Grad, pa kot eden najbolj priljubljenih trgovcev – mesarjev.

Staro mesnico so zaprli 14. januarja in v manj kot mesecu dni v istih prostorih naredili povsem novo. Ostalo je zidovje, vse dru-

go, od nožev do okenskih okvirjev, pa je novo. Po skoraj dvajsetih letih je bil to prvi večji poseg v ta lokal.

Vsa gradbena in druga dela so opravili zasebni obrtniki, Investa pa je sodelovala pri nabavi strojev.

Čeprav je mesnica izredno majhna, pa ima veliko prometa, največ na kvadratni meter v tozdu in verjetno tudi v M – Rožniku. Meri le 38 kvadratnih metrov, od česar je 30 kvadratnih metrov

prodajnih površin. Preden so jo zaprli in prenovili so štirje delavci, vključno s poslovodjem, mesečno ustvarjali okoli 200 milijonov dinarjev prometa. Ne le z direktno prodajo strankam v trgovini, ampak tudi kot dobavitelji vrtcev, Ljubljanske banke in še nekaterih drugih ustanov.

Največ so prodali mesnih izdelkov – 40 odstotkov, kar je

zelo ugodno in pomeni boljši dohodek. Promet je trgovinico pre-rasel in obnova je bila nujna, če so hoteli izboljšati delovne pogo-je zaposlenim.

Poslovodja Jože Grad nam je povedal, da je to prva trgovina v Rožniku, ki ima talno gretje, kar je za delavce izredno ugodno. Dodal je, da v zadnjem času ljudje kupujejo le še cenejše vrste mesa in da po pljučni pečenki ter drugih boljših vrstah sploh ni več povpraševanja. Še pred tremi leti so na dražje in boljše meso čakali na "listi čakajočih"! Zanimivost, ki si jo velja zapomniti je tudi ta, da vsako sredo dobijo v mesarijo sveže meso iz klavnice v Metliki. Pravijo, da je izbor več kot dober – vse od svinjine do teletine.

Še malo, pa jo bodo odprli. Pokukati pa je vseeno treba ...

Kolektiv mesnice, ki ga potrošnice rade vidijo. Poslovodja Jože Grad (skrajno desno) je že 20 let v isti mesnici.



Agromehanika iz Kranja uspešno izvaž

Andrej Dvoršak

Plan presegli za 20 odstotkov

Agromehanika, tozda KŽK Gorenjske, je lani odlično poslovala. Plan fizičnega obsega proizvodnje je presegla kar za 20 odstotkov, plan prometa v trgovini pa za 18 odstotkov. V vseh poslovno servisnih centrih po Jugoslaviji je bil plan presežen ...

Za blagajnami so sedele šeme

Andrej Dvoršak

Prodajalke in blagajničarke v samopostrežni trgovini v Proletarski ulici v Ljubljani, ki sodi v Golovec, so letošnji pust popestrile na svojevrsten način. Na pustno soboto in pustni torek so si nadele papirnate klobučke in se naličile, kot se za pustne šeme spodobi ter take stopile za pult in sedle k blagajnam.

Med kupci so požele val odobravanja in kot nam je povedala poslovodkinja Nežka Belcijan, so tudi krofi zato šli bolje v promet. Toliko so jih prodali, da so jih morali iz Konditorja kar naprej dovažati.

Zadovoljni pa niso bili le kupci ampak tudi prodajalke, ki so ta dva dneva zelo sproščeno opravljale svoje redno delo, se šalile s kupci in sploh skrbele, da je bilo v trgovini zabavno.

Pri nas je bila ta trgovina izjema, medtem ko v sosednji Avstriji le redkokje na pustni torek naletiš na prodajalca, ki ne bi bil preoblečen ali naličen v maškaro. Pust je dan veselja in zabave ... oboje z majhnimi stroški lahko ponudimo našim kupcem!

Tem rezultatom se čudijo vsi, celo v Agromehaniki niso pričakovali, da jim bo vse teklo kot po maslu, ko pa v sorodnih organizacijah krepko škriplje.

V.d. direktorja Franc Selak pravi, da je dober rezultat prodaje tudi posledica dvotirnosti, ki jo imajo: prodajajo preko lastnih trgovin in preko posrednikov. Ob tem velja omeniti še samoupravne sporazume o dolgoročnem sodelovanju s posameznimi proizvajalci, kot sta IMT in Tomo Vinkovič. Oba sta lani preko Agromehanike v Sloveniji prodala neverjetno število – 2.700 traktorjev. Večino v maloprodaji kmetom, le nekaj so jih kupile OZD.

Agromehaničin proizvodni program je izredno širok in ga lahko hitro prilagaja zahtevam tržišča. V svojem rednem proizvodnem programu ima 21 različnih škropilnic, 15 tipov atomizerjev, vrsto kotnih jermenic, sadilcev, sadnih planirnih desk za traktorje Tomo Vinkovič, 22 tipov drobne škropilne tehnike, itd.

Trenutno razvijajo batno membransko črpalko zmogljivosti 30 l/min in 15 litrsko črpalko za visoke pritiske, ki smo jo doslej uvažali.

Značilnost večine izdelkov je, da so plod lastnega znanja in da vse vitalne dele proizvajajo v Agromehaniki oziroma jih dobavljajo njeni kooperanti. Zaradi tega so konkurenčni tudi v tujini. Lani so izvozili za 4,5 milijona dolarjev, 90 % na konvertibilna tržišča in le deset odstotkov na kirinška.

Največ izvažajo na Poljsko, Grčijo, Alžirijo, Italijo, Belgijo in Avstrijo. Poskušajo pa prodreti tudi na Kitajsko, v Irak in Iran – skratka povsod tja, kjer se lahko

dogovorijo za plačilo v dolarjih. A ne za vsako ceno!

Pod ceno ne prodajajo nikomur. Kako do takega trgovanja, bi se lahko Crvena zastava v Jugom prišla k njim učit. V izvoz gre kar 40 odstotkov celotne proizvodnje.

S tem pa v Agromehaniki še niso zadovoljni. Predvidevajo, da se bo povpraševanje po njihovih izdelkih na domačem tržišču nekoliko zmanjšalo zaradi padca kupne moči in razmer v kmetijstvu. Ta izpad prodaje na domačem tržišču nameravajo pokriti z večjim izvozom.

V zadnjem času si tudi prizadevajo, da bi v lastne obrate prenesli proizvodnjo čimveč sestavnih delov, ki jim jih sedaj izdelujejo kooperanti, od katerih so postali že preveč odvisni. Razmišljajo tudi o drugačni podjetniški organiziranosti, smer zanjo so nakazali, počakati pa bo treba na njeno zrelost in pravno trdnost.

Iz proizvodnih dvoran Agromehanike.



Zmajčkov butik med študenti

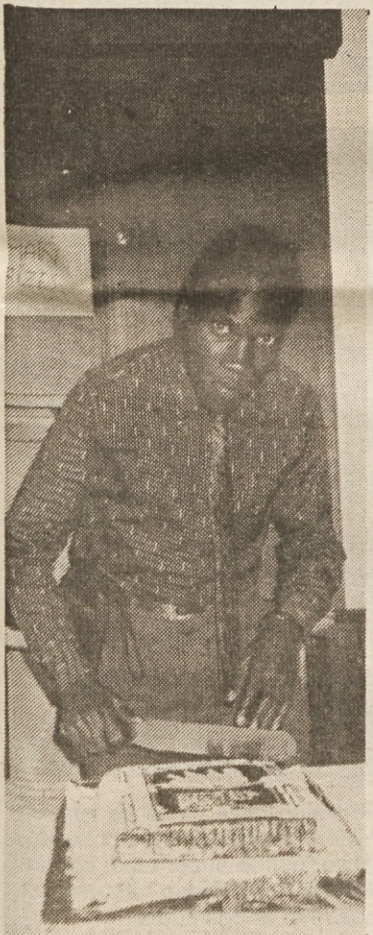
Aleš Dittrich

Grešno sladko in ugledno

Že dolgo znana resnica je, da je največ sladkosnednežev med mladimi. To še posebej velja za študente Biotehniške fakultete, ki si svoje grenko življenje sladkajo z rednim praznjenjem polic s slaščicami v študentski menzi na fakulteti. Ko se proti poldnevu te izpraznijo, nastopi prava kriza (kar se še posebno lepo vidi iz skisanih obrazov zadnjih v vrsti).

Upoštevač naše sladke navade, smo na podoben pojav med tujimi študenti sklepal tudi študentje agronomije, udeleženci 31. mednarodnega srečanja predstavnikov IAAS (International Association of Agricultural Students) v Innsbrucku v Avstriji, od 27.12.1988 do 5.1.1989. Tako smo ob prošnji, naj na silvestersko tombolo prinesemo kakšno originalno nagrado, takoj pomislili na slaščice. In če se vsak dan v menzi lahko prepričaš o kakovosti krofov in tort iz Zmajčkovega butika izvršnih slaščic, ki jih že navsezgodaj še tople pripeljejo posrečeni roza kombiji iz Mercator —

»Zmajčkov butik je najboljši«, je dejal Gabrijel Rugulema in za njim v zboru še 98 študentov. Foto: Aleš Dittrich



Konditorja, je rešitev na dlani: ljubljanski študentje, ponosni na slastne rezine Zmajčkovih tort, bomo pokazali ostalim "nevednim Evropejcem" čemu se lahko reče torta.

Izvedba je bila enostavna. Zgodaj zjutraj smo lepo, pravkar narejeno in bogato okrašeno čokoladno torto iz rok spretnih Konditorjevih slaščičarjev varno zapakirano odpeljali proti Avstriji. Že čez nekaj ur je počivala v hladilnici naše društvene kuhinje v innsbruškem Reichenau, tokrat zavarovana predvsem pred nestrpnimi, ki bi zapeljivo utegnili malce vnaprej poskusiti.

Nekaj dni, ki jih je še ostalo do silvestrske tombole, je bilo odlična propaganda za našo torto. Čeprav skrito v hladilniku, jo je videl skoraj vsak udeleženec, ki se je misleč, da bo lahko neopazno odščipnil vsaj manjši košček, prikradel v hladilnico. Ampak, "nič ne bo bratec!" je pustolovščino vedno končal dvometrski kuhar Bert, ki je bil skupaj z zmajčkom na torti zadolžen za njeno varstvo.

Končno je prišel večer resnice — silvestrska zabava. Torta si je s svojim nekajdnevnim bivanjem v hladilnici in posrečeno obliko "knjige IAAS pravil" priborila mesto druge nagrade na tomboli.

Med mnogimi gosti našega večera, kjer nista manjkala niti tirolski deželni glavar dr. Kirschhofer in lastnik največjega avstrijskega mline A. Rauch, je bilo opaziti veliko sladkosnednežev. Zadetek je bil videti res vabljev. Po kratki predstavitvi nagrade in Zmajčkovega butika izvršnih slaščic, se je začelo zares. Sreča je dodelila zapeljivo nagrado študentom univerze v Bonnu, ZRN, prava atrakcija pa je bila, ko jo je v imenu IAAS razrezal in pravično razdelil sam predsednik IAAS International, Gabrijel Rugulema iz Tanzanije in zraven celo pravilno povedal težko naučeni stavek v slovenščini: "Zmajčkov butik je najboljši" — resnico, ki jo je nekaj minut kasneje, ob prihodu novega leta lahko okusil vsakdo izmed 98 udeležencev iz 18 držav, ki si je uspel priboriti kos čokoladne torte, razrezane na skoraj 100 delov. Sladko zadovoljni gospod deželni glavar pa je poleg kosa torte v spomin dobil tudi sladkorno ploščico z znakom Zmajčkovega butika izvršnih slaščic (ki je neutrudno čuval torto) in naslov izdelovalca — Mercator — Konditorja.

Mercatorjevo sveže pecivo s prodajnega mesta

Andrej Dvoršak

Kupcem se cedijo sline ...

Mercator — Konditor je skupaj s sektorjem za industrijo sozda uresničil zamisel, da v posameznih slaščičarnah, delikatesah in drugih specializiranih lokalih kupcem ponuja sveže, še toplo pecivo, ki ga spečejo pred njihovimi očmi.

Na podlagi študije, v kateri so opredelili program, so ugotovili, da je ideja komercialno zanimiva in da bo za takšno pecivo med kupci zagotovo dovolj zanimanja.

Martin Jager iz Konditorja je povedal, da so iz Nizozemske uvozili posebno peč — konvektomat s fermentacijsko napravo. Prvazaprav sta bila uvožena dva, druga je uvozila Grmada. V

Konditorju so tem napravam prilagodili delovne površine in tehnologijo ter jih postavili v trgovine. Prvega v specializirano prodajalno kruha Zrno na Trubarjevi, drugega v delikateso Jurček na Titovi, načrtujejo pa še dva, in sicer v slaščičarnah Konditorja na Mestnem trgu in v Čopovi ulici.

V Konditorju so določili tudi program izdelkov, ki so primerni za novo tehnologijo dodelave in

prodaje. Razdelili so jih v pecivo iz listnatega, kvašenega listnatega in kvašenega testa. V prvo skupino sodijo sirov zavitek, mešani zavitek (skuta, jabolka, rozine), mandljev zavitek (marelična marmelada in mandlji) ter žepki, ki jih polnijo z marmelado.

Med izdelke iz kvašenega listnatega testa so uvrstili rogljič Konditor, zmajčkove spirale in zmajčkove zavitke ter zmajčkovo ladjico. Med izdelke iz kvašenega testa pa štručke in bombete.

V Konditorju pripravijo "polizdelke" ter jih globoko zamrznejo. Tako zamrznjene pripeljejo v prodajalno, kjer jih morajo odtažati in jih nato speči v konvektomatu. Tako pred očmi kupcev rumene slastni grizljaji. Prve izkušnje "Zrna" kažejo, da je bila zamisel dobra. Prodajalki Marija Mladenovič in Liljana Stojilkovič pravita, da dnevno prodajo okoli 200 kosov peciva, ki ga spečejo v prodajalni. Zanimanje med kupci je precejšnje. Najbrž bi bilo še večje, če bi bil konvektomat postavljen nekoliko drugače in kupcem bolj na očeh. In če bi pekli ves dan, ne pa le zjutraj in opoldne, kot to počnejo sedaj. Oboje se še lahko spremeni, kajpak če bo zanimanje kupcev še večje.

Martin Jager poudarja, da je njihov cilj postaviti konvektomate v čimveč lokalov, istočasno pa pripraviti nove recepture in razširiti proizvodni program ter izboljšati tehnologijo. Konditor pa si tudi prizadeva dvigniti raven postrežbe v specializiranih trgovinah in slaščičarnah.



Nanosovi aranžerji so v poslovalnici Samopostrežba 87, ki je v sestavu tozda izbira, na pobudo pivovarne Union iz Ljubljane uredili lično razstavo njenih izdelkov in reklamnega materiala. Gre za praznovanje 125-letnice obstoja te znane in cenjene pivovarne, s katero imamo dobre poslovne vezi. Na sliki: del razstavljenih izdelkov. Foto: Sergej Paternost

Da, tako je bilo. Bo že res, kar pravi stari kitajski pregovor: "Ljubezen in zadovoljstvo gresta skozi želodec". Na obrazih udeležencev je bilo sladko zadovoljstvo, mi pa smo bili ponosni, da je ta odlični izdelek prišel iz izvršne slaščičarne iz naše Ljubljane. Vsi smo si bili edini: Zmajčkove torte bodo še dobrodošel gost naših srečanj IAAS.

Naj se na koncu še enkrat zahvalimo mojstrom Zmajčkovega butika izvršnih slaščic za posrečeno popestritev našega srečanja in še posebej tov. Jagru, ki je vso zadevo tehnično izvrstno izpeljal.

Še vedno sladko vas pozdravljajo študenjte IAAS iz vse Evrope.

Sergej Paternost

Pravnik svetuje

Dopust po odsluženju vojaškega roka

Delavec je v tekočem letu izbral letni dopust in odšel na odsluženje vojnega roka. Na delo se vrne decembra.

Vprašanje je, ali ima delavec v tem letu pravico do izrabe letnega dopusta?

Odgovor bomo našli v določilih Zakona o delovnih razmerjih. Delavec je namreč pridobil pravico do dopusta že pred odhodom k vojakom, zato je imel enako pravico tudi ob vrnitvi na delo, pa čeprav šele meseca decembra.

Po določilih zakona ima delavec v primeru daljše odsotnosti z dela, ki nastane iz različnih razlogov, pravico do izrabe dopusta do konca koledarskega leta. Dopust pa lahko izrabi do konca februarja naslednjega leta, in sicer tudi del, ki presega 12 delovnih dni.

Iz teh razlogov menimo, da ima delavec v konkretnem primeru pravico do izrabe letnega dopusta, ki ga lahko izrabi v mesecu decembru in nadaljuje še do konca februarja naslednjega koledarskega leta.

V rubriki "Pravnik svetuje", objavljeni v 1. številki "Mercatorja", nam jo je zagodel tiskarski škrat in tako zadnji, najpomembnejši del stavka ni bil natisnjen. Avtorju in bralcem se opravičujemo, vprašanje in pravno mnenje pa ponovno v celoti objavljamo.

Kdaj ob neizpolnjenih pogojih v pokoj?

Delavec je dopolnil 60 let starosti in ima 29 let pokojninske dobe. Vprašanje je, ali lahko delavec nadaljuje z delom glede na to, da nima 40 let pokojninske dobe.

Po določilih 173. člena Zakona o delovnih razmerjih delavcu preneha delovno razmerje zaradi izpolnitve pokojninske dobe samo, če izpolni pogoje za polno osebno pokojnino po Zakonu o pokojninskem in invalidskem zavarovanju. ZA Tako bo delavec lahko nemoteno nadaljeval z delom, vendar le do dopolnitve 65 let starosti, kajti po dopolnitvi 65 let, mu bo prenehalo delovno razmerje po 3. točki 172. člena Zakona o združenem delu, ki pa bo začel veljati šele 2. julija 1989.

Ob tradicionalnem Cerkniškem pustovanju so v restavraciji tozda Trgovina Rakek uredili izložbo Tovarne mesnih izdelkov iz Postojne. Foto: Sergej Paternost



(nadaljevanje iz 1. številke) Stanislav Klemenčič — Saražin

Slovo od dogovorne ekonomije

V prvem delu sestavka je avtor predstavil zgodovino in razloge za uveljavitev dogovorne ekonomije in njene posledice. Načela gospodarske reforme in Zakona o podjetjih so bila avtorju izhodišča za razmišljanje o smotrnosti organiziranja trženja kot celovite poslovne funkcije na ravni sestavljenega podjetja. Pri tem je menil, da so sedanje Mercatorjeve izkušnje pri nabavi in prodaji blaga, že vzpostavljene del računalniško podprtega informacijskega sistema ter prednosti, ki jih daje ugled velike firme oziroma poslovnega sistema, okoliščine in dejstva, zaradi katerih bi bila taka odločitev smiselna.

Raziskava trga

Neposredno srečevanje izdelkov sozdovih proizvodnih organizacij s konkurenčnimi izdelki v Mercatorjevi maloprodaji, daje možnost za opravljanje najbolj elementarnih raziskav trga.

Ustrezno zajemanje in obdelava podatkov o gibanju prodaje (obračanja zalog, povpraševanje potrošnikov itd), daje proizvajalcem takojšnje podatke za učinkovito prilagoditev kakovosti, izbora in cen izdelkov tržnim razmeram. Sektor za trženje na ravni sestavljenega podjetja bi te podatke zbiral in usmerjal ter jih celovito obdelane posredoval ustreznim proizvodnim organizacijam. Tako bi postal povezovallec dveh, sicer samostojnih poslovnih dejavnosti — proizvodnje in trgovine. Nekateri sicer menijo, da ti dve dejavnosti ne gresta skupaj, sam pa menim, da še kako sodita skupaj, vendar le po načelu učinkovite delitve dela, ko je proizvajalec zares pravi proizvajalec kakovostnih izdelkov in v tem išče svoj tržno — ekonomski interes in če svoje izdelke sproti in hitro prilagaja zahtevam potrošnikov — trga. Trgovec pa skrbi za učinkovito prodajo takih izdelkov, seveda spet po načelu samostojnosti in ekonomske učinkovitosti. To zahteva ustrezno razumevanje in tudi materialno priznavanje cene dela trgovske dejavnosti. **Tako smo se srečali z začetnim ekonomskim interesom za povezovanje proizvodnih in trgovskih podjetij v bodočem sestavljenem podjetju.** Ta interes nedvomno obstaja že sedaj, vendar ga je treba dodobra razviti in zgraditi na primerni ravni. Naslednji korak v odkrivanju še ne dovolj izrabljenih možnosti na področju predprodajnih aktivnosti so različni kanali komuniciranja celotnega poslovnega sistema z okoljem. Sem štejem **ekonomsko propagando, pospeševanje prodaje in stike z javnostjo**, ki se na najvišji ravni organiziranja poslovnega sistema lahko najceneje in najbolj učinkovito organizirajo in tudi izvajajo v dobro poslovne veljave posamezne članice ter firme kot celote. Prav gotovo je široko razvejana prodajna mreža Mercatorja, ki jo imajo na voljo domači proizvajalci, dovolj velika garancija za učinkovito izvedbo tako skupnih kot posamičnih propagandnih in prodajno — pospeševalnih akcij. **To pa je že naslednja stopnica k skupnemu ekonomskemu interesu za povezovanje proizvodnje in trgovine v skupno firmo, ki naj se učinkovito kaže v dobičku obeh dejavnosti.**

Nabava — prodaja

Nekoliko širše želim spregovoriti o glavni dejavnosti bodočega sektorja za trženje. To sta sedaj ločeni dejavnosti nabave in prodaje, ki morata postati ena, skupno opravljana dejavnost. Ta mora v enem subjektu — seveda z različnim številom izvajalcev po branžah — posebej učinkovito povezati poslovne procese "od njive do mize". Toda o tem kasneje.

Poglejmo najprej načela dosedanjih skupnih interesov Mercatorjevih proizvajalcev in trgovske mreže, ki smo jih v praksi bolj ali

manj uspešno uresničevali v skupno dobro članic sozda. Saj je, čeprav na temelju dogovorne ekonomije, vendarle šlo za racionalno uresničevanje osnovnega namena reprodukcije.

Dosedanja načela skupnega poslovanja (navedena v povzetkih iz sporazuma) so naslednja:

— vsi izdelki sozdovih proizvajalcev morajo biti predmet prodaje v celotni maloprodajni mreži Mercatorja;

— vsi izdelki sozdovih proizvajalcev morajo imeti pri razvrstitvi na police prednost v primerjavi s konkurenčnimi izdelki zunanjih proizvajalcev;

— sozdovi proizvajalci morajo trgovini zagotavljati enake ekonomsko — finančne pogoje kot jih le — ta dosega za enakovrstne izdelke pri zunanjih dobaviteljih oz. proizvajalcih;

— sozdovi proizvajalci in grosisti morajo domači maloprodajni mreži pri oskrbi zagotoviti prednost pred eksternimi kupci;

— celotna trgovska mreža Mercatorja je pri okrbni prebivalstva dolžna zagotoviti odprtost do vseh dobaviteljev oz. proizvajalcev, vendar ne na škodo sozdovih. Njihov delež prodaje v posameznih blagovnih skupinah se mora povečevati do optimalnega deleža, ki vsem sodelujočim zagotavlja ekonomski optimum poslovanja.

Zgornja načela zelo uspešno uresničujemo tam, kjer je kakovost izdelkov na višini (primer Eta), drugod pa je potrebno veliko prigravarjanja in neposrednih stikov s samo maloprodajo, zlasti pri zahtevi o razmeščanju izdelkov na police. To kaže na nezbežno nujno, da proizvajalci svoje izdelke prilagajajo zahtevam trga. S tem bo odpadla potreba po zapisovanju načel, saj bo velikost prodaje in iz nje izvirajoč dobiček, najmočnejši vzvod za uveljavljanje skupnega poslovanja.

Navedena načela za skupno poslovanje in načela za uresničevanje skupne nabavne funkcije so opredeljena v Samoupravnem sporazumu o trajnem poslovnem sodelovanju in združevanju dela in sredstev za skupno poslovanje med organizacijami na debelo in organizacijami na drobno v sestavi SOZD Mercator — KIT, ki je nastal v vladavini dogovorne ekonomije. Osnovni intenciji tega sporazuma sta:

— usklajevanje in združevanje nabave blaga za potrebe celotne Mercatorjeve trgovske mreže, ki ima v SR Sloveniji 30 % tržni delež;

— ustrezna delitev skupnega prihodka med grosisti in detajlisti.

Uresničevanje določil tega sporazuma je odigralo vidno vlogo pri utrjevanju poslovnih vezi znotraj Mercatorja kot tudi v širšem tržnem prostoru, pri tem pa tudi dohodkovni učinki niso izostali. Z združevanjem količin potrebnega blaga pri dobaviteljih, smo pridobili na kakovosti kot velik in pomemben kupec, vsi skupaj pa smo bili deležni znatno ugodnejših nakupnih pogojev v primerjavi s tistimi, ki bi jih dosegla posamezna trgovska organizacija. Po drugi strani pa so bili tudi domači proizvajalci primorani spremljati te pogoje na ravni konkurence, vendar so imeli in

še imajo, široko odprta vrata do potrošnika. Desetletna gibanja ekonomskih rezultatov, tako v proizvodnji kot v trgovini nam kažejo, da se nobena dejavnost ni razvijala na račun druge. To pa tudi sicer v obilici preprečevalnih predpisov na področju cen in marž, ni bilo mogoče. Že nekaj časa se soočamo s sproščenimi cenami in maržami, vendar je to obdobje še prekratko, zato nimamo ustreznih rezultatov, ki bi pokazali katera od obeh dejavnosti je deležna debelejšje pogajanje.

V tej zvezi naj omenimo še nekaj o skupnem nastopu oz. skupni prodaji Mercatorjevih proizvajalcev zunanjim kupcem. Večina zunanjih kupcev, vsaj na prehranbenem področju, so tudi dobavitelji svojih izdelkov za Mercatorjevo prodajno mrežo. V času dogovorne ekonomije smo skupne nastope pri takih partnerjih usklajevali oz. podrejali možnostim, da in kolikor kupimo za našo lastno mrežo, toliko njim lastnih izdelkov tudi prodamo. Ta obseg prometa je bil odvisen od možnosti in deležev, ki jih je imel posamezni kupec oz. dobavitelj na svojem trgu. Dobavitelji so večinoma poznali Mercator kot dobro organiziran in velik trgovski sistem, zato so svoje nakupe pri naših proizvodnih organizacijah pogojevali z nakupom pri njih (primeri: Eta — Vitaminka, Eta — UPI, Emba — Centroprom).

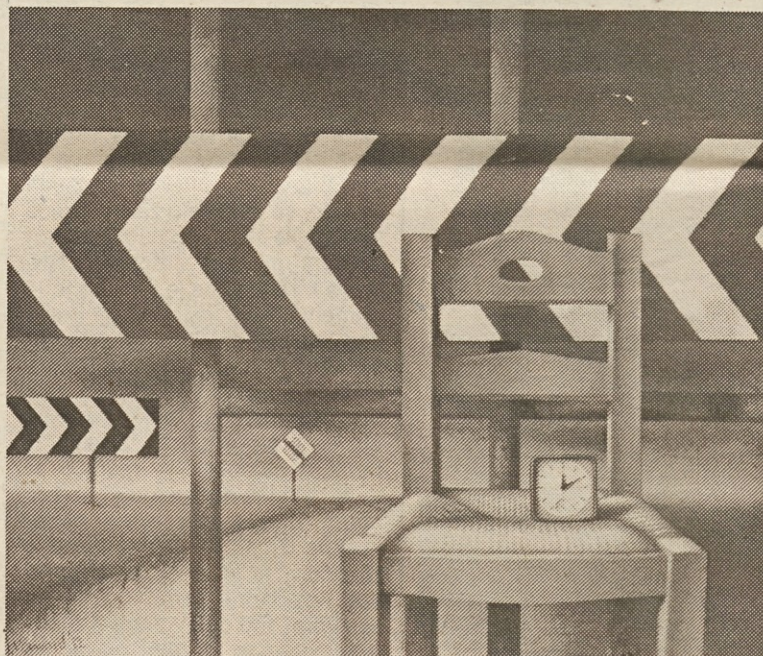
Zaradi raznolikosti in različnosti okusov ter kakovosti ponujenih izdelkov, njihova prodaja na Mercatorjevem trgu ni vedno tako uspešna kot je Mercatorjeva na njihovem trgu. Tako smo se soočali z "dogovarjanimi" pogoji in količinami.

V tržnih pogojih bo ta "dogovorni" element recitete vsekakor odpadel kot zaviralni dejavnik za širjenje in utrjevanje poslovnih vezi na prodajnem področju. V ospredje bo stopil interes čimvečje in hitrejšje prodaje. To pa le, če bo ponudba kakovostna in za potrošnike zanimiva in po sprejemljivi ceni. Prihajamo torej v fazo selekcije izbora, ki ga bodo vedno bolj diktirali potrošniki. Trgovina mora biti usposobljena in sposobna te težnje učinkovito prenašati na dobavitelje — proizvajalce. V trgovini bodo najprej ugotovili, kje se ekonomski izračun, razmerje med časom prodaje (pokrivanje zalog) in možno maržo ali rabatom za pokrivanje stroškov poslovanja, čcccccccccc ne izide ter temu primerno selekcionirali ponudbo zase in za potrošnike neprimernih izdelkov. To pa je konkreten tržni izziv proizvajalcem, predvsem domačim, ki imajo v široko razvejani in za konkurenco odprti trgovski mreži, sprotni konjunktorni barometer. Soočenje domačega blaga s konkurenčnim v trgovski ponudbi, bo tako moralo biti stalna spodbuda in izziv domačim proizvajalcem, da bodo zagotavljali vedno boljše kakovost izdelkov, nove okuse, kreacije, oblike, videz in sprejemljive cene. In to je spet dokaz več za **skupen ekonomski interes in sožitje obeh dejavnosti — proizvodnje in trgovine**, ki pa jih more in mora učinkovito povezati **sektor za trženje** s preobrazbo svojega dosedanjega poslovanja, ki je bilo pretežno usmerjeno na nabavo trgovskega blaga. Preobrazba mora biti usmerjena v celovito trženje, kar pomeni razvijati in širiti predprodajne aktivnosti, razvijati nabavo reprodukcijskega materiala in surovin povsod tam, kjer je to smiselno in ekonomsko upravičeno. Prodajo lastnih izdelkov pa vpeti v soodvisnost nabave tr-

govskega blaga od drugih dobaviteljev. Le tako bo lahko v sestavljenem podjetju ustvarjen celovit pregled nad plasmajem in zagotovljena možnost enakopravnega tržnega dostopa njenih proizvajalcev v domačo prodajno mrežo ob dopolnjevanju z izdelki drugih.

V Sporazumu med trgovino na debelo in drobno je podrobno obdelan tudi način ugotavljanja in razporejanja skupnega prihodka. Podlage za ugotavljanje so uresničene, s planom določene obveznosti. Razmerje delitve pa je odvisno od modificiranih elementov "skupne reprodukcijske cene" v poslovanju organizacij na debelo in organizacij na drobno, razvejano po blagovnih skupinah ali za celotno maloprodajno dejavnost na ravni sozda. Skupni prihodek v teh razmerjih je sestavljen iz dveh delov, in sicer:

a) iz akontacijskega dela "reprodukcijske cene dela", ki v smislu kalkulacije prodajnih cen predstavlja deleže (rabate od marže) za pokrivanje stroškov obeh dejavnosti trgovine in se v medsebojnih razmerjih med grosističnimi in detajlističnimi organizacijami razporeja sproti na računih, v razmerjih, ki so letno v naprej določena na temelju skupnih letnih planov ali pogodb z dobavitelji. V okviru tega se



med poslovnimi partnerji in potrošnikom zagotavljajo enake prodajne cene, ne glede na sedež grosista ali maloprodaje in status kupca (interna ali tuja maloprodaja). Poenoteni pa so tudi drugi prodajno — nabavni pogoji;

b) iz dela skupnega prihodka, ki je namenjen za izboljšanje in razširitev materialne osnove dela, ki ga pridobivajo organizacije na debelo in drobno od dobaviteljev pod pogojem, da so izpolnile planske oziroma pogodbene obveznosti v smislu ustvarjenega skupnega prihodka s posameznimi dobaviteljem. Ta se razporeja trimesečno po enotnih letnih stopnjah za posamezno blagovno skupino. Enotna stopnja tega dela prihodka se ugotavlja na podlagi finančnih rezultatov poslovanja obeh dejavnosti za celo leto vnaprej, ob zaključku poslovnega leta pa se opravi končni obračun, ki se giblje med 0,5 in 1,5 % od neto vrednosti ustvarjenega prometa za posamezno blagovno skupino. Na tej podlagi se tudi določijo akontacija za naslednje leto. Predvsem je potrebno opozoriti, da je znotraj obeh dejavnosti končna stopnja tega dela prihodka odvisna od uspešnosti poslovanja posamezne OZD, kot vseh OZD skupaj. Podlaga za izračun tega dela pri-

hodka je prav tako skupaj ugotovljena reprodukcijska cena z vsemi njenimi elementi.

Iz tega sledi, da se je s samoupravno dogovorno terminologijo poimenovan "del prihodka za izboljšanje in razširitev materialne osnove dela", odobral in obračunaval na osnovi finančnih vrednosti realiziranega prometa (skupnega prihodka). Nova tržna razmerja in inflatorna gibanja, ki izničujejo realne vrednosti medsebojnih poslovnih razmerij, vedno bolj zahtevajo poimenovanje te kategorije s pravim komercialnim imenom **super rabat**, ki ga bodo dobavitelji odobrvali kot "količinsko stimulacijo" kupcem, ki redno izpolnjujejo ali celo presegaajo letne obveznosti, dogovorjene s pogodbo v fizičnih enotah (količinah). Ta stimulacija bo torej vezana na izpolnjevanje količinske dinamike poslovnih razmerij med dobavitelji in kupci z namenom, da utrdi trajnost poslovnih razmerij, stimulira redno izpolnjevanje obveznosti med letom in tako zagotavlja vsem kupcem, majhnim in velikim, enakopravne pogoje za izpolnjevanje pogodbenih obveznosti.

Doslej smo tudi na ravni sozda med razmerji znotraj trgovine in do dobaviteljev upoštevali finančne rezultate in enotno stopnjo za razporejanje skupnega pri-

hodka. Zadeve pa se že spreminjajo tako, da bomo od dobaviteljev prejeli super rabat kot količinsko stimulacijo, enotno za sozd kot enega kupca.

Zaradi pomanjkanja podatkov o fizični realizaciji med trgovskimi organizacijami na debelo in drobno, pa bomo do nadaljnjega še vedno upoštevali nominalno izražene finančne podatke o realizaciji poslovnih razmerij. Zato v tem internem delu do nadaljnjega še vedno lahko v celoti zadržimo dosedanja prakso in uveljavljeno načelo o enotni stopnji ne glede na strukturni delež posamezne organizacije v celotnem prometu s posamezno blagovno skupino. To dejstvo nas opozarja na previdnost pri preobrazbi in na razumno preseganje dosedanje prakse, iz katere vsekakor lahko marsikaj upoštevamo in v medsebojnem poslovanju uporabimo tudi v tržnih razmerah gospodarjenja. Spremembe obračuna super rabata pa moramo uvesti pri tistih organizacijah, ki pogodbenih oz. s planom sprejetih obveznosti do dobaviteljev ne bodo izpolnjevale. Zaradi tega ne bodo avtomatično pridobile pravice do obračuna super rabata, ki velja za celoten sistem sestavljenega podjetja kot enega kupca pri dobavitelju.

Nadaljevanje prihodnjic

Novo iz ETE
Mile Bitenc

Šest dressingov, šest okusnih omak

Leto 1988 se je iztekalo, ko so se v trgovinah pojavili izdelki Mercator - Ete v novi, lični embalaži. Predstavila se je družina okusnih dressingov, ki so jih v Ete napovedovali že dalj časa. Hkrati so se v novi "obleki" predstavili tudi kečapi.

V svetu so razne omake, ki jih uporabljamo kot preliv za testenine, solate, kot dodatek k pečnemu mesu, ocvrtemu krompirču

ku in še čemu, že dolgo znane. V naši Ete so jih pripravljali dalj časa, pred kratkim pa so na prodajna mesta že poslali štiri vrste teh omak. Dve sta še v pripravi in obljublja, da bosta kmalu v prodaji.



Radenska

MINERALNA VODA

RADENCI

Radensko dobro poznamo, še najbolj po mineralnih vodah. Radenska, Miral in Radin ter po brezalkoholnih pijačah Stil, Swing in Šum.

Tokrat ne bomo pisali o njih, radi bi vas seznanili z novostmi v ponudbi Radenske. Predvsem gostinci so že dolgo želeli pijače Radenske v majhnih steklenicah. Ustregli so jim in v teh dneh bodo že ponudili najbolj priljubljene okuse brezalkoholnih pijač Radenske v **steklinički 0.25 l**. V teh steklenicah bodo pijače z okusi, po katerih doma in v svetu sega vse več potrošnikov. Vsi se odlično mešajo z žganimi pijačami, idealni pa so tudi za pripravo cocktailov. Okusa banana - kivi in eksotik sta prva polnjena v majhno 0,25 litrsko steklenico. In še nekaj: Stil oranža je edina nizkokalorična "oranžada" v taki steklenici. Torej, odslej v mali steklenici 0,25 litra **Swing banana - kivi**, **Swing eksotik**, **Stil oranža** in **mineralna voda Radenska**. To so novosti iz Radenske, ki se bodo že v začetku marca znašle tudi v Mercatorju, predvsem v hotelih, restavracijah in bifejih.



Hambi dressing je omaka iz paprike, dvojnega paradižnikovega koncentrata, olja, gorčice, čebule in začimb. Serviramo ga k hamburgerju, odlično pa se poda tudi k vsem vrstam pečene mesa.

Ciganski dressing bo navduševal predvsem tiste, ki imajo radi pikantne jedi. V Ete so ga naredili iz paprike, dvojnega paradižnikovega koncentrata, pekočih feferonov, olja in začimb.

Hrenov dressing ponudimo k prekajenemu mesu, klobasam ali kuhani govedini. Za pripravo te omake so v Ete razen hrena uporabili še olje in razne začimbe.

Lovski dressing je omaka, pripravljena iz jogurta, kisle smetane, gorčice in olja, temu pa je dodan še zeleni poper in druge začimbe. Odlično tekne ob pečeni ali dušeni divjačini, k prekajenemu mesu ali mesu na žaru.

V Ete pripravljajo še dve omaki, ki bosta družino dressingov zaožirali na šest. **Solatni dressing** ponudimo k vsem vrstam sveže solate in tudi k kuhanim mesnim solatam, sirovim solatam, pa tudi k pečenkam, klobasam ali narezkom, **Curry dressing** bo odlično dopolnil okus raznim mesnim jedem in pečnemu krompirčku.

Vse te nove Ete omake so v novih, ličnih 310 gramskih steklenih kozarčkih s praktičnim pokrovčkom. Sam izgled embalaže in tudi oblikovanje nalepke zasluži vso pohvalo in mirne duše lahko zapišem, da teh Etinih izdelkov ne more biti sram v še tako elitni družbi podobnih uvoženih izdelkov. Pri vsem tem je še najbolj pomembna odlična kakovost in v primerjavi z uvoženimi izdelki tudi dokaj nižja cena.

Vsi omenjeni Etini izdelki so pasterizirani, kar pomeni, da imajo trajanje celo leto. S tem, ko so v enako embalažo začeli polniti tudi kečape (paradižnik, paprika, pizza in pikant) so tudi njim "življenjsko dobo" podaljšali na leto dni.

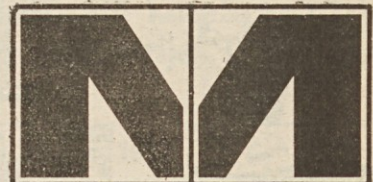
Še to: dober odziv potrošnikov na nove dressinge in kečape kaže, da je Etin proizvodni program dressingov zadel žeblico na glavico, saj je potrošniku dal to, kar je do sedaj kupoval pri sosedih, na domačih policah pa

zaman iskal zanimivo popestritev tudi vsakdanje solate. In tako, vsakdanjo solato si lahko pripravite tudi po receptih, ki jih je Ete dodala na pokrovčke dressingov. Ne verjamate? Za vas smo prepisali naslednjega:

Sestavljena solata s solatnim dressingom

Sestavine: cvetača, stročji fižol, sveža paprika, korenček, zelena solata, solatni dressing Ete.

Cvetačo in stročji fižol skuhamo in ohladimo. Svežo papriko očistimo semena, jo narežemo na rezance. Korenček poljubno naribamo, zeleno solato očistimo. Solate zložimo na solatno ploščo ali v skledo ali pa na krožnike, prelijemo s solatnim dressingom Ete, ali pa solatni dressing ponudimo posebej. Solatni dressing Ete ponudimo k vsem vrstam sveže solate in tudi k kuhanim mesnim solatam, sirovim solatam, pa tudi k pečenkam, klobasam, narezkom in podobnim jedem.



Glasilo delavcev in združenih kmetov sozd Mercator - Kmetijstvo Industrija Trgovina

Glasilo delavcev in združenih kmetov sozd Mercator-KIT, n. sub. o., Ljubljana, Titova 137. Izdaja Center za obveščanje SOZD Mercator-KIT. Uredništvo: Titova 137, 61113 Ljubljana. Tel. 373-047.

Ureja uredniški odbor: Kristina Antolič, Marko Glažar, Jože Kirm, Suzana Modrijan, Sergej Paternost, Alenka Por, Marjeta Potočnik, Ljuba Sukovič in Miro Vaupotič.

Glavna in odgovorna urednica: Vesna Bleiweis.

Novinar: Andrej Dvoršak.

Vse fotografije - nepodpisane - Andrej Dvoršak.

Tehnični urednik: Matjaž Marinček.

Tiska ČGP Delo Ljubljana.

Glasilo prejemajo delavci, združeni kmetje, učenci in upokojeanci sozda Mercator-KIT. Izhaja zadnji petek v mesecu. Naklada 20.000 izvodov. Po mnenju pristojnega republiškega organa je glasilo oproščeno temeljne davka od prometa proizvodov.

hambi dressing

Uporaba: 1 delo

Skupna cena: 1.400,00

Neto cena: 1.200,00

Skupna cena: 1.400,00

Neto cena: 1.200,00

Pizza ketchup

Uporaba: 1 delo

Skupna cena: 1.400,00

Neto cena: 1.200,00

Skupna cena: 1.400,00

Neto cena: 1.200,00

ciganski dressing

Uporaba: 1 delo

Skupna cena: 1.400,00

Neto cena: 1.200,00

Skupna cena: 1.400,00

Neto cena: 1.200,00

Pikant ketchup

Uporaba: 1 delo

Skupna cena: 1.400,00

Neto cena: 1.200,00

Skupna cena: 1.400,00

Neto cena: 1.200,00

hrenov dressing

Uporaba: 1 delo

Skupna cena: 1.400,00

Neto cena: 1.200,00

Skupna cena: 1.400,00

Neto cena: 1.200,00

Paradižnik ketchup

Uporaba: 1 delo

Skupna cena: 1.400,00

Neto cena: 1.200,00

Skupna cena: 1.400,00

Neto cena: 1.200,00

lovski dressing

Uporaba: 1 delo

Skupna cena: 1.400,00

Neto cena: 1.200,00

Skupna cena: 1.400,00

Neto cena: 1.200,00

Pekarna Grosuplje

Mercator-Kmetijstvo Industrija Trgovina

Za kračo ali za kruh?

Grosupeljski peki so cenjeni, spoštovani. Zato, ker znajo speči tako dober kruh. Glas o grosupeljskem kruhu se širi že dolgo in nič nenavadnega ni, če stranka v trgovini zahteva izrecno ta kruh.

Grosupeljski peki so staknili glave in rekli tudi to: če imajo ljudje res tako radi naš kruh, ga še ponudimo na malo bolj kulturnen način. Odrekli so se delu dohodka in naročili lične papirnate vrečke. Mesečno jih pošiljajo v trgovine skupaj s kruhom po načelu: en hlebec, ena štruca, ena vrečka. Za kruh, za grosupeljski kruh.

Prideš v trgovino, pa dobiš kruh v roke, ali pa skorajda z mikroskopsko majhnim koščkom papirja. Vrečka? Ja, ta je, ampak za ta boljše stranke, za znanke, za... za čisto kaj drugega.

Nekje (ni bilo v Ljubljani) sem kupil svinjsko kračo. Z lepo zavito stopim do blagajne, tam pa mi jo (ker me poznajo!) še vtaknejo v vrečko. V vrečko, ki je namenjena za grosupeljski kruh. Blagajničarka jo je vzela izpod blagajne, kar očitno pomeni, da v tisti trgovini te vrečke niso namenjene za kruh. Ali pa: pogovarjam se z znanko, prodajalko v neki naši ljubljanski trgovini, prav o teh vrečkah. Pravi, da jih imajo in da so prav perfektno za zelenjavo, posebej za večje glave solate... In tako spoznam, da so grosupeljski peki pravzaprav po svoje »neumni«. Odrekajo se, da bi zadovoljili jedce kruha, pa to delajo v dobro mesarjev, zelenjadarjev in morda še koga. Cudno, mar ne? S takšnim (ne)odnosom do pekov, do kupcev oziroma potrošnikov je treba prenehati.

Pekarna Grosuplje

Mercator-Kmetijstvo Industrija Trgovina

Pekarna Grosuplje

Mercator-Kmetijstvo Industrija Trgovina

Pekarna Grosuplje

Mercator-Kmetijstvo Industrija Trgovina

Pekarna Grosuplje

Mercator-Kmetijstvo Industrija Trgovina

Pekarna Grosuplje

Mercator-Kmetijstvo Industrija Trgovina