

Zdaj gre zares

Ljubljana, 25. oktobra - zasedanje delavskega sveta sozda je imelo dvojno slavnostno obeležje: izročitev nagrad sozda in določitev predloga pogodbe o ustanovitvi Poslovnega sistema Mercator.

O pogodbi

Začenja se torej obdobje, ko bodo morale sedanje članice sozda s sklepi svojih delavskih svetov ali drugih pristojnih samoupravnih organov reči "da" ali "ne" za nov poslovni sistem. Tudi skrite karte bodo morale iz rokavov. Sklepi teh organov bodo pokazali, koliko resnice je bilo v zagotavljanju poslovnih ljudi, da za prihodnost potrebujemo čvrst in zdrav poslovni sistem, seveda pa tudi to, koliko bo "tehtal".

Delavski svet je sprejel vse predložene dopolnitve osnutka pogodbe, oblikovanih na predhodnih sejah poslovnega sveta in izvršilnega odbora. Glede na to, da so sprejeta dopolnila bolj formalne kot vsebinske narave, jim posebne pozornosti ne posvečamo. Jedro je ostalo nespremenjeno:

1. minimalni kapitalski vložek ustanovitelja poslovnega sistema znaša 37 % njegovega družbenega kapitala;
2. kapitalski vložek je osnova za vzpostavitev medsebojnih upravljalških razmerij med partnerji poslovnega sistema in Mercatorjem kot delniško družbo;
3. pristojnosti v upravljanju poslovnega sistema in soupravljanja pri partnerjih so prenešene na skupščino poslovnega sistema in druge organe sistema;
4. poslovanje delniške družbe temelji na načelu samofinanciranja (prehodno delno "proračunsko financiranje" traja še tri leta);
5. dopustnost naknadne odločitve kmetijskih zadrug, da se glede na določbe pričakovanega zakona o zadrugah odločijo za sistem.

Do 24. novembra se morajo organi sedanjih članic sozda iz-

reči o svoji organizacijski in vsebinski preobrazbi in o tem ali Poslovnemu sistemu Mercator zupajo tudi del svoje prihodnosti.

Ostaja pa tudi drugo jedro: prihodnost. V njej se bodo določbe pogodbe in na njej temelječi partnerski odnosi spopadli, se udejanili in osmislili. Zato je sprejem predloga pogodbe na delavskem svetu sozda le eno izmed prehodnih dejanj na poti v neznano.

O nagradah

V času, ko nam zmanjkuje volje in posluha za več človeškega, dobro de videti ljudi, ki ne skrivajo niti ganjenosti, niti ponosa. Slovesna izročitev nagrad sozdovim nagrajencem je pokazala tisti del svojega obraza, ki se ga pravzaprav najmanjkrat zavemo - da znamo v tej veliki Mercatorjevi družini prisluhniti medsebojnemu utripu, ga izmeriti z dobrim in to dobro priznati z nagrajitvijo posameznika in kolektivov. Negovati prav to, tudi v novem Mercatorju, je bilo sporočilo nagrajencev. Ne kaže ga spregledati.

Glasilu je namenjeno na naslov:



Glasilu delavcev in združenih kmetov sozd
Mercator – Kmetijstvo Industrija Trgovina

Leto XXVI

Ljubljana, oktober 1989

št.: 10



Nagrade so izročene.



Ne prezrite

Poslovodni svet o pogodbi 3

Mercatorjevi nagrajenci 4-5

Smeli podvigi 6

Letno poročilo managerja 7

Zadruga v ZRN 8

Delovna diferenciacija v Beogradu 9

Postave za kranjsko kronovino 13

Nagradna križanka 15

Koristno samozavarovanje 16

Tozd Sadje Koper — Dekani

Andrej Dvoršak

Iščejo novo lokacijo hladilnice

Mercator Nanos, tozd Sadje Koper — Dekani pomeni na Primorskem nekaj takega kot za osrednjo Slovenijo Mercator Sadje zelenjava. Že ime pove, da se Sadje Koper ukvarja s sadjem, pa tudi vrtninami, mesom in še čim. Je največji grosist za sadje in vrtnine na Primorskem.

Njegovo tržišče se razteza od Postojne in Rakeka, kjer je locirana delovna enota pa do Čabra na eni strani in Rovinja na drugi. Zlasti med poletno turistično sezono se promet Sadja Koper zelo poveča, kajti oskrbovati mora velike turistične organizacije: Plavo laguno Poreč, Trgo Umag in Jadran Komerc iz Rovinja. Ti veliki istrski sistemi so po eni strani pomembni potrošniki in kupci, po drugi strani pa enako pomembni dobavitelji sadja in vrtnin.

Direktor tozda **Rado Šavle** nam je povedal, da se oskrbujejo z blagom iz cele Jugoslavije. Letno gre preko organizacije, v kateri je zaposlenih le 73 delavcev, deset do enajst tisoč ton. Razmerje med sadjem in zelenjavo je 60 : 40. Jasno je, da svoje dejavnosti ne bi mogli opravljati brez ustreznih hladilniških zmogljivosti. Pravzaprav se je ta grosistična dejavnost razvila iz hladilnice, ki je bila med prvimi hladilnicami v Jugoslaviji in je bila zgrajena že leta 1952. Oprema, ki so jo takrat vgradili Italijani, pa deluje še danes.

Zmogljivost hladilnice v Dekanih je 2.000 ton blaga, od tega je možno tisoč ton vskladiščiti na režimu minus 20 stopinj, tisoč pa na režimu nič stopinj.

Zmogljivosti hladilnice so za lastne potrebe Sadja Koper prevelike zato opravljajo hladilniške storitve za številne poslovne partnerje: Drogo, Delamaris, Ribbo, Fructal, M—Ljubljanske mlekarne, Mirno Rovinj, TMI Postojna, itd.

Hladilniške storitve pa v zadnjem času dohodkovno niso več zanimive, zato v Sadju Koper razmišljajo, da bi jih preusmerili. Namesto, da bi oddajali hladilniški prostor, ga bodo raje porabili za lasten program zamrznjenega konfekcioniranega blaga.

Čeprav od leta 1972 hladilnico postopno prenavljajo po vnaprej določenih načrtih, pa razmišljajo o tem, da bi jo prenesli na drugo lokacijo, kjer bo manj prostorsko utesnjena. Na sedanjí lokaciji ne

morejo zgraditi niti skladišča za embalažo, pereč problem pa je tudi transport. V dolgoročnem prostorskem planu občine Koper je za Sadje Koper predvidena nova lokacija na področju Sermi na ob železniški progi. Kdaj pa jo bodo tam začeli graditi, pa ne ve nihče. Zato obnovitvena dela na starem objektu potekajo nemo-teno dalje. Urediti nameravajo še elektroinstalacije ter avtomatizirati vodenje hladilnice. Avtomatizacija bi pomenila zmanjšanje števila delavcev — upravljalcev hladilniških naprav, istočasno pa tudi dvig kakovosti hlajenja in zmanjšanje porabe energije.



Direktor Mercator-Nanosovega tozda Sadje Koper Rado Šavle meni, da bo treba sedanje zmogljivosti hladilnice izkoristiti za lasten program konfekcioniranega in zamrznjenega blaga.

Premalo prostora je temeljni problem hladilnice v Dekanih



Ustanovitev družbenega podjetja

Edi Kobale

Še vroča vest:

V Mercator-Izbiri Panoniji je bil 26. oktobra referendum o preoblikovanju delovne organizacije v družbeno podjetje. Referendum je uspel, saj je za družbeno podjetje glasovalo 72,4 odstotka vseh zaposlenih delavcev. O tem, kako bodo v družbenem podjetju poslovali in kaj pričakujejo od Poslovnega sistema Mercator, pa v naslednji številki časopisa.

Mercator - Modna hiša Maribor

Poslovanje delovne organizacije Mercator - Modna hiša je v letošnji pomladi pokazalo trhllost. Dva tozda - v Ljubljani in Mariboru nista zmogla bremena nove in zastarele ljubljanske prodajalne. Ločitev naj bi bila ozdravitev za oba.

Bleščeča ljubljanska prodajalna Modne hiše in njena oguljena sosedna sta v precejšnji meri botrovali težavam celotne delovne organizacije. Na eni strani naložba v izredno lepo prodajalno, ki s poslovanjem ni zmogla odplačevati posojila in drugih poslovnih stroškov, na drugi strani popolnoma zbledela privlačnost nekdanje modne prvakinje. Po mnenju večine članov delovne

organizacije se je tema dvema okoliščinama pridružilo še nekaj subjektivnih dejstev, ki so združena v skupen tek, dala rezultat, ki je tak kakršen je. Sprijazniti se je treba z dejstvom, da po blizu tridesetih letih skupnega delovanja delovne organizacije Modna hiša, ni več.

V obeh tozdih sta bila uspešno opravljena referenduma za

ločitev, v ljubljanskem pa še referendum o vključitvi v drugo organizacijo. Referendumi so uspeli

Ljubljanski del Modne hiše je šel pod streho Mercator-Rožnikovega tozda Grmada, v Mariboru pa smo se začeli pripravljati na ustanovitev družbenega podjetja Mercator-Modna hiša in prevzeli ljubljanski del delavcev delovne skupnosti. S tem smo izpostavili večjo odgovornost, samostojnost in skrb za svoj gospodarski položaj v prihodnosti. Te nam tudi že sedaj ni manjkalo, toda tudi razmere so bile

povsem drugačne. Vse, kar je bilo potrebno za ustanovitev družbenega podjetja Mercator-Modna hiša Maribor, smo pripravili. Zataknilo pa se je na registrskem sodišču, ki nas je opozorilo na spregledano postopkovno zahtevo. Ravnali smo po napotkih pravne službe, žal pomanjkljivih. In tako, dokler ta zadeva ne bo popravljena v skladu z zahtevo zakona, formalno ne moremo začeti poslovati kot samostojno podjetje. Upamo, da bomo zadevo v doglednem času uredili in začeli poslovati v zadovoljstvo vseh skupaj.

Poslovodni svet o pogodbi

Vesna Bleiweis

Z dopolnitvami pogodba sprejemljiva za večino

Ljubljana, 20. oktobra - poslovodni svet je z nekaj dopolnitvami sprejel osnutek predloga pogodbe o ustanovitvi Poslovnega sistema Mercator. 1. januarja 1990 bo SOZD zamenjal Poslovni sistem Mercator - organiziran kot holdinška družba, njegovo Delovno skupnost in Mercator-Interno banko pa delniška družba, ki jo ustanovljajo sedanje članice sozda.

Nastajanje Poslovnega sistema Mercator gre v tistih zadevah, ki jim pravimo pravno-formalni temelji, proti koncu. Predlog pogodbe o njegovi ustanovitvi je bil na seji poslovodnega sveta dorečen do take mere, da lahko o končni določitvi besedila sklepa delavski svet sozda.

Seveda pa bo o tem besedilu teklu tudi postopek sprejemanja na organih sedanjih članic sozda. Ta postopek naj bi končali proti koncu novembra. Takrat bo tudi jasno kolikšen bo in kakšno sestavo bo imel novi poslovni sistem. Jasna pa bo tudi

slika o denarni moči novega poslovnega sistema.

Doseženo soglasje o temeljnih opredelitvah pogodbe, ki so predvsem v obojesmernih kapitalskih povezavah na osnovi minimalno določenega kapitalskega vložka, kaže dvojje: po eni strani nezaupanje in bojazen, da bi kapitalaska povezava na osnovi večinskega deleža spremeni razmerja sil in vplivnosti, po drugi strani pa soglasje o obveznem minimalnem kapitalskem vložku potrjuje, da poslovni sistem potrebujemo tudi z vsem tistim, kar je bilo v sedanjem sozdu nedvomno potrjeno kot dobro. Sicer pa bo vsaka

članica sama imela možnost, da o višini svojega kapitalskega vložka v poslovni sistem (nad minimalnim), odloči sama. Nekaj podatkov o smereh, za katere se odločajo članice sozda (tako glede kapitalskega vložka kot glede organiziranosti) bodo dali že odgovori na vprašalnik, ki je bil po sklepu poslovodnega sveta poslan vsem članicam.

Z vrsto vprašanj in težav se pri preoblikovanju v z zakonom o podjetjih določeno obliko podjetja srečujejo predvsem delovne organizacije s temeljnimi organizacijami. Eni izmed izrazitih s temi težavami sta Mercator-Nanos in Mercator-KŽK Gorenjske. Prva si je pridržala pravico, da o vključevanju v Poslovni sistem Mercator odloča v letu 1990 (v času do odločitve zanjo veljajo pravice in dolžnosti, ki izvirajo še iz samoupravnega sporazuma o združitvi v SOZD Mercator-KIT), o spreje-

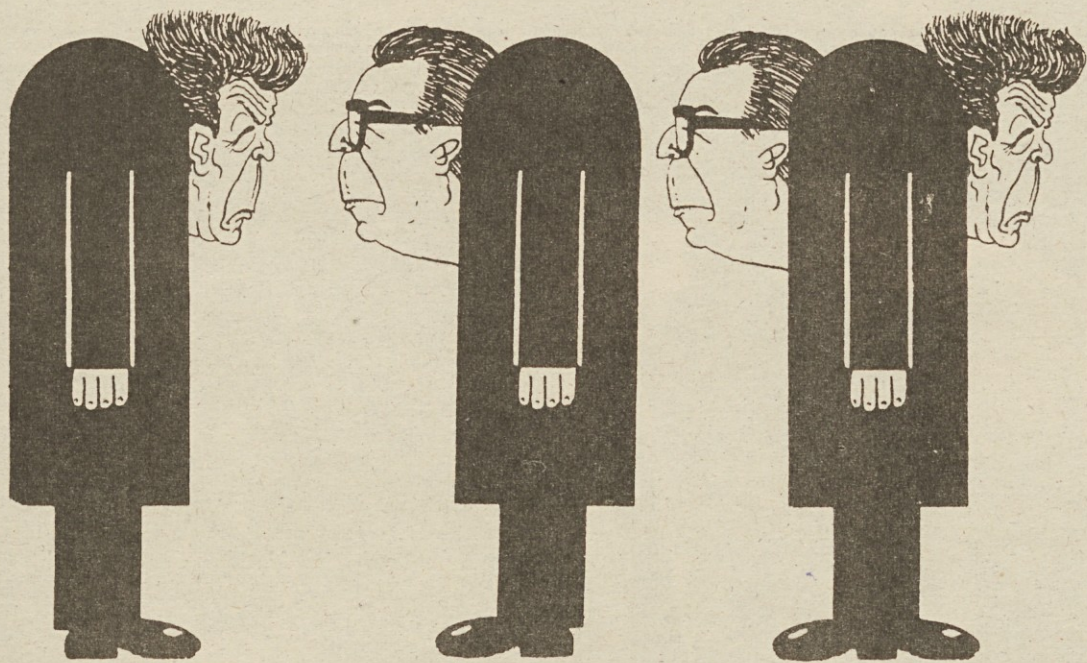
mu v poslovni sistem med letom 1990 pa bo v skladu s pogodbo odločala skupščina poslovnega sistema. Seveda pa tudi individualna odločitev Mercator-Nanos glede kontinuitete članstva oziroma partnerstva v poslovnem sistemu, ni izključena. Mercator-KŽK Gorenjske si prizadeva najti organizacijsko in vsebinsko opredelitev, ki bo ustrezala tako njenim sedanjim tozdom, kot tudi smerem pogodbe v zvezi z vključevanjem »podsystemov«. Posebej lahka in z željami, zahtevami in povrh še skladna z zakonom o podjetjih in pogodbo, ta rešitev ne bo. Še zlasti, ker je tudi časa za odločitev malo.

O tem, da vsi sprejemajo ustanovitev poslovnega sistema kot holdinške družbe, bodi dovolj. Vprašanje pa je, kako se bo z vsebino dela oziroma dobičkom izkazala nova delniška družba, ki bo nastala iz sedanje

delovne skupnosti sozda in interne banke. Generalno načelo, da se mora vzdrževati sama in ustvariti dobiček, bo v letu 1990 omiljeno s 50% »proračunskim« financiranjem njenih, za poslovni sistem skupnih nalog. Pogodba o ustanovitvi Poslovnega sistema Mercator nudi le temeljni okvir za opredeljevanje vsebine in obsega njenega dela. Na konkretizacijo bo treba še počakati. Vse dotlej pa je negotova usoda vseh njenih delavcev. Tudi o tem je tekla beseda na poslovodnem svetu - ostala pa je nedorečena in izzvala trpko razmišljanje predsednika poslovnega odbora. »Nov veter bo v vrtnice potegnil vse. V tem vrtnicu ne moremo spregledati medčloveških odnosov in stisk. Premalo je medsebojnega razumevanja in zaupanja, da bi v tej sicer mučni, vendar potrebni in realni zadevi, lahko trdili, da nismo pozabili nanje.«

Pogodba... Z njo je vse v redu, le življenje ji bo dalo pravo vrednost.

Poslovodni svet je le z enim vzdržanim glasom sprejel osnutek predloga pogodbe o ustanovitvi Poslovnega sistema Mercator.

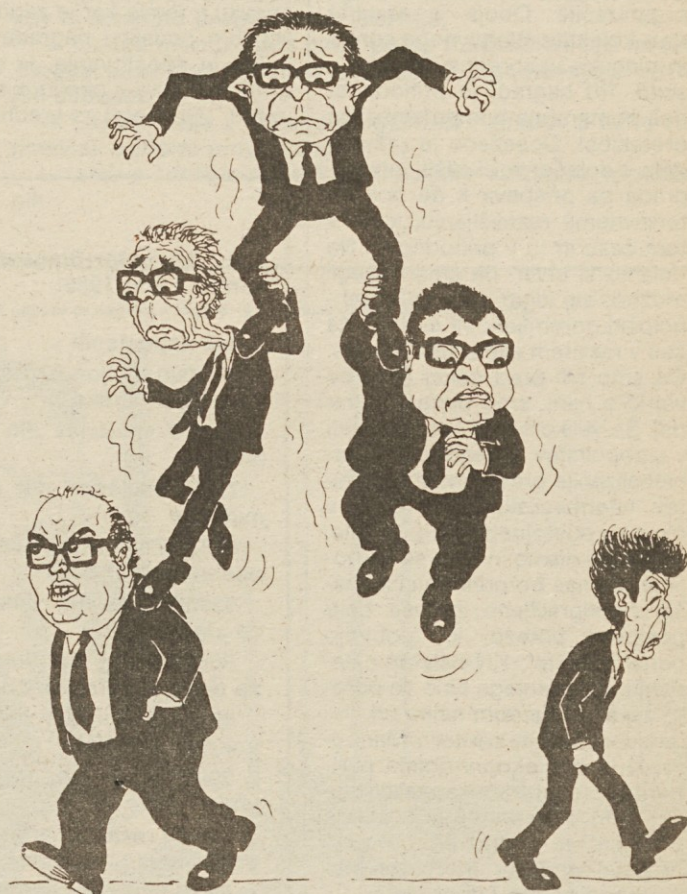


TESI

ANTITESI

SINTESI

Forattini '78



Forattini '78

Mercatorjevi nagrajenci

Andrej Dvoršak

M—KŽK Gorenjske, tozd Oljarica

Tozd Oljarica iz sestava M—KŽK Gorenjske spada med najuspešnejše oljarne v Jugoslaviji. Ni bilo naključje, da je dobila nagrado sozda, ker njenih uspehov v zadnjih letih resnično ni moč prezreti.

"Naša prednost pred sorodnimi organizacijami je, da smo pred leti posodobili tehnološke postopke rafinerije in jih sedaj še izpopolnjujemo. Dnevno lahko predelamo 90 ton olja, z izboljšano tehnologijo pa bomo zmogljivosti povečali na 115 ton. Ob tem imamo manjše izgube pri surovem olju in bistveno manjšo porabo energije kot drugi oljarji," na kratko predstavi Oljarico njen **direktor Ciril Dolenc**. Zmogljivosti edine Mercatorjeve tovarne olja z Britofa pri Kranju so tako velike, da lahko rafinirajo olje tudi za druge. Za Zvezdo iz Zagreba 5—6.000 ton letno, za oljarno iz Slovenske Bistrice okoli 1.500 ton, za Kolinsko iz Ljubljane pa 2.500 ton. Naše olje je v vseh njenih majonezah.

Lani so skupno rafinirali 26.500 ton olja in so po količini četrta oljarna v Jugoslaviji. Direktor Dolenc pri tem dodaja, da imajo še vedno isto opremo kot leta 1978., ko so rafinirali le 10.000 ton olja. Kajpak so imei tudi vzpone in padce, pa so se kaj hitro stabilizirali in sedaj trdno stojijo na začrtani poti. V zadnjem času je še posebno opazen tržni pristop k prodaji lastnih izdelkov, kar se odraža v večjem povpraševanju po Cekinu in Cekinu Special, dveh oljih, s katerima si je Oljarica pridobila ime med kupci. Danes je po količini pro-

danega olja na prvem mestu tako v Ljubljani kot v Kranju.

Niso pa le jedilna olja tista, po katerih slovi Oljarica. V njej proizvajajo različna olja za industrijo, pripravljajo pa se tudi na nove izdelke. Mineralna olja, ki temelje na nafti, skušajo nadomestiti z organskimi, ki nastajajo kot stranski produkt pri rafiniranju. Njihova olja imajo to prednost, da so prijazna do okolja.

Le malokdo ve, da razvojni oddelek Oljarice tesno sodeluje pri razvoju izolacijskih materialov Termike in Novoterma in da je razvil proizvodnjo mehčalcev za perilo.

Med manjše "inovacije", ki se pri njih pojavljajo iz dneva v dan in so usmerjene predvsem v izboljšanje kakovosti izdelkov in racionalizacijo poslovanja, sodijo tudi priprave na spremembo embalaže. Z novim letom bo Oljarica poslala na trg prve količine olja za široko potrošnjo v pihanih plastičnih steklenicah, ki bodo imele vrsto prednosti pred sedanjimi steklenimi in plastičnimi embalažami. Zaradi nove embalaže se bo pocenil tudi prevoz olja, saj ga bo na vsakem kamionu, na katerega sedaj naložijo 6.400 steklenic, lahko za dve toni več na račun lažje embalaže. Tudi zato ima 115 delavcev Oljarice nekaj višje osebne dohode kot je povprečje v Mercatorju.

Na Britofu, kjer je doma Cekin, prav vsi razmišljajo kaj bi lahko še storili, da bi bil njegov blesk še svetlejši. Ko so se pred nekaj leti pojavili ekološki problemi, so sami izumili čistilno napravo, za katero sta inovatorja Stane Jamnik in Jože Klanjšek prejela nagrado Janeza Puharja in nagrado za izume in tehnične izboljšave

Sklada Borisa Kidriča. Projekte za čistilne naprave po njunem postopku je doslej naročilo že več najuglednejših rafinerij olja iz Jugoslavije. Značilno je, da inovatorja svojega izuma v Mercator KŽK Gorenjske nista niti prijavila kot inovacijo ali kakšen poseben dosežek. Menila sta, da to pač spada med njune vsakdanje de-

lovne dolžnosti. Tako kot onadva, pa razmišlja večina delavcev na Britofu in ravno to razmišljanje ter neprestano iskanje novih boljših rešitev kot tudi močna pripadnost kolektivu, je vzrok stalno novih delovnih in poslovnih dosežkov našega "Cekina z Britofa".

Da bi šlo še naprej kot po maslu, pardon, po olju. Namestnik predsednika poslovnega odbora SOZD (desno) izroča nagrado Stanetu Jamniku, predsedniku delavskega sveta Mercator-KŽK Gorenjske, TOZD Oljarica.



Vesna Bleiweis

Mercator- Blagovni center

Mercator-Blagovni center ni samo zgodovinsko jedro sedanjega sozda, je tudi njegova osrednja organizacija na področju trgovanja. Je zrcalo sozda, odnosov med trgovino na debelo in drobno, odnosov med trgovino in potrošniki.

"Nagrada sozda je prav gotovo potrditel dotedanjih poslovnih in razvojnih usmeritev naše organizacije. Oboje je rezultat dela kolektiva Blagovnega centra in njegove vzporedne vpetosti v sozdo. Pri nagradi je prihodnost bolj pomembna komponenta kot preteklost. Doseženo je rezultat dela v določenih okoliščinah, nagrada pa prispeva k še bolj intenzivnemu razmišljanju, kako v tem času in tu v prihodnosti. Ne delamo si utvar, da smo dosegli možno, saj kljub zadovoljivi tehnološki opremljenosti čutimo, da čas v razvitem svetu teče hitreje. Če smo bili pred nekaj časa še vstric z njim, smo danes že zadaj. Še veliko bomo morali vložiti v izpopolnitev organizacije in racionalizacije prevoznih, izpopolnitev informacijskega sistema, v človeku dostojnejše pogoje dela. Uspavani nismo in zato se ne bojimo, da nas bo prihodnji čas našel nepripravljene za vse tiste poslovne poteze, ki "pobirajo denar s ceste". Krčevitemu oklepanju dosedanjega smo se odrekli že s sprejemom rizika pri vlaganju v prodajni center v Mariboru, ki je prvi skupni objekt partnerjev, pri katerem kapitalski vložek pogojuje razmerja v delitvi dobička", je v pogovoru o nagradi dejal **direktor Mercator-Blagovnega centra Izidor Rejc**.

Pa se je v pogovor o nagradi kot rdeča nit ves čas vpletal človek. "Ne gre spregledati, da na-

grada, pa naj bo individualna ali kolektivna, spodbudi čisto intimna razmišljanja o lastnem prispevku k temu, kar je zapisano v listini o podelitvi nagrade: "za ugled in spoštovanje, ki ga nagradjenec uživa v okolju, kjer dela in živi." Gre torej za vrednote, ki

so s podelitvijo nagrade tudi javno priznane in niso odraz brezosebne delovanja. Ta poanta nagrade je bistvena. Brez najmanjšega dvoma lahko trdim, da se je nagrade razveselil in je nanjo ponosen vsak naš delavec.

Brez njih tudi med najboljšimi v sozdu ne bi mogli biti. In brez njih ne znak sozda ne znak Blagovnega centra ne bi pomenila veliko. V nagradi vidim predvsem motivacijo, da predvsem človeškim komponentam, ki nas zdru-

žujejo v delu in rezultatih, damo še večji pomen. Tako v Mercator-Blagovnem centru kot v prihodnjem Poslovnem sistemu Mercator".

V Mercator-Blagovnem centru v letu 1988:

- 448 zaposlenih
- 209.000 milijonov din celotnega prihodka
- 19.000 milijonov din dohodka
- 7.000 milijonov din akumulacije
- 817.937 din povprečnega osebnega dohodka
- 939.330 din na delavca za stanovanja
- 805.880 din na delavca za družbeni standard
- 40.000 kvadratnih metrov pokritih skladišč
- 3000 poslovnih partnerjev
- 20.000 različnih artiklov v prodajnem programu
- 500 ton - dnevna odprema blaga

Direktor Mercator-Blagovnega centra Izidor Rejc je ob podelitvi nagrad v imenu nagradencev povedal tudi tole: "Nagrada je upodobljena kot močno drevo s čvrstimi in zdravimi koreninami, obloženo s številnimi plodovi. To nagrajenci želimo tudi novemu poslovnemu sistemu Mercator."



Mercatorjevi nagrajenci

Andrej Dvoršak

Brez finančnega zaledja ne bi bilo razvoja

Mercator—Kmetijski kombinat Sevnica je bil med prvimi, ki se je vključil v sozd Mercator. Od takrat naprej pogloblja poslovne vezi z drugimi članicami sozda in podpira tiste zamisli, ki utrjujejo Mercator kot močan poslovni sistem in s tem posredno krepi tudi samo delovno organizacijo Mercator—KK Sevnica.

Direktor kombinata Albin Jelšek poudarja, da jim je sistem Mercatorja nudil predvsem močno finančno zaledje in možnosti

nemotenega razvoja. Prav zato so razvoj načrtovali mnogo bolj hrabro kot bi ga sicer. Razvoj je bil usmerjen predvsem v tiste

dejavnosti, ki so bile na trgu preverjene in so se pokazale poslovno uspešne. To so bile predvsem živinoreja, sadjarstvo in hmeljarstvo. Ob tem pa niso zanemarjali drugih, ki so postale stalne spremljevalke, denimo splošna preskrba in preskrba z repromateriali.

V zadnjih letih je Mercator—

KK zgradil sodobno hladilnico na Blanci z zmogljivostjo tisoč ton, kmetijsko oskrbovalni center, obnovil je okoli 100 hektarov jablan v družbenem sektorju in 20 v zasebnih, sodeloval pri gradnji 300 novih hlevov s 3.000 stojišči za govejo živino in 3.000 komadov prašičev. Ob tem pa je bilo obnovljenih tudi precej hlevov v zasebni lasti.

Kot pomemben proizvajalec sadja ter drugih kmetijskih pridelkov in proizvodov, je vseskozi uveljavljal Mercatorjevo blagovno znamko na širšem jugoslovanskem tržišču, pa tudi v tujini.

Uspehi, Kmetijski kombinat že dolgo ne pozna izgube, so jih opogumili, da so letos pričeli z dvema večjima naložbama. Skupaj z ABC Pomurko in gostinskim podjetjem Sevnica gradijo novo blagovnico s 1.100 kvadratnimi metri površine in končujejo drugo fazo izgradnje hladilnice na Blanci z zmogljivostjo 1.500 ton ter obnavljajo nasade jablan.

S tem pa njihovi razvojni načrti še zdaleč niso izčrpani. V prihodnjih letih jih čaka obnova nasadov hmelja, kar bo posledica gradnje hidroelektrarne Vrhovo, ki jim je uničila veliko kmetijskih površin. Obnoviti pa bodo morali tudi nasade ribeza v zasebni proizvodnji. Uresničitev teh načrtov je pomembna tudi zato, ker večino teh pridelkov izvažajo.

Izvoz postaja vse bolj pomemben in zadnja leta si brez njega skorajda ne morejo zamišljati

svojega poslovanja. Najboljše rezultate dosegajo pri izvozu svežega sadja, ki ga bodo letos izvozili okoli 1.500 ton in zanj iztržili 600.000 DEM.

Nova hladilnica bo zato povsem podrejena izvoznim zahtevam. Omogočala bo tudi globoko zamrzovanje in s tem plasmata blaga na tujih tržiščih takrat, ko se bo dalo zanj največ iztržiti. To še posebej velja za ribez in gozdne sadeže. Mimogrede, so tudi posredni izvozniki mesa preko Mercator—Mednarodne trgovine.

Zavidljive rezultate dosega Mercator—Kmetijski kombinat tudi na področju kooperacijske proizvodnje. Kaže, da so se ekonomski interesi kmetov in delovne organizacije uskladili in da imajo sedaj isti cilj — večjo ekonomičnost poslovanja ter večje iztržke za pridelke. Kmetijski kombinat pa je večji del pridelkov svojih kooperantov (ribez, mleko, meso, jabolka) preusmeril v sistem Mercatorja. Količine niso zanemarljive. Letno odkupi 4, 5 milijonov litrov mleka, 1.000 ton mesa, 800 ton sadja. To za 500 kooperantov resnično niso majhne številke.

400—članski kolektiv Kmetijskega kombinata se sedaj pripravlja na reorganizacijo v družbeno podjetje z mešano lastnino. Razmišljali so o različnih organizacijskih oblikah, a jim ta najbolj ustreza. Glede na dosedanje izkušnje z Mercatorjem pa so tudi trdno odločeni, da se bodo vključili v poslovni sistem Mercatorja in načeloma tudi sprejemajo osnutek pogodbe poslovnega sistema Mercator.



Milan Makoter, direktor Mercator-Mednarodne trgovine, TOZD Slovenija sadje, predelava sadja Bohova (levo) je član nagrajene skupine delavcev tega tozda, ki izdeluje najbolj kakovosten jabolčni koncentrat na svetu.

Predsednik delavskega sveta Mercator-Kmetijskega kombinata Sevnica Franci Hribar (v sredini) z nagrado — z listino in statuo drevesa, ki simbolizira MERCATOR-KIT.



Dobro je videti ljudi, ki ne skrivajo niti ganjenosti niti ponosa. Marjan Klemenčič, Anica Jordan in Jože Franko ob podelitvi nagrade.



Franc Zdravec, predsednik odbora za podelitev nagrad, je predstavil delo in odličitve odbora.



Celotni prihodek: 54.392.243.267.- din
Skupna poraba : 294.952.873.- din
od tega: 750.514.- din na zaposlenega
Investicijska vlaganja 91.009.512.- din
oz. na zaposlenega 231.576.- din
Stanovanjska vlaganja 151.879.382.- din
na zaposlenega 386.460.- din

Fizična proizvodnja:
TOZD Proizvodnja
— jabolka 1.459.373 kg
— hmelj 96.621,98 kg

TOK Kooperacija:
— mleko 4.300.000 litrov
— govedo 1.750 kom
— prašiči 5.000 kom
— pšenica 223 kom
— krompir 33 kom
— ribez 34 kom
— jabolka 70 ton

Razvojne usmeritve:
— krepitev položaja v Poslovnem sistemu Mercator,
— utrditev na domačem trgu s kvaliteto kmetijskih pridelkov in kvaliteto predelovalne idustrije,
— močna orientacija v izvoz poleg tradicionalnega izvoza hmelja, poudarek tudi na izvozu jabolk, jagodičevja in gozdnih sadežev,
— nadaljevanje z obnovo dolgoletnih nasadov s tržno zanimivimi sortami proizvodov,
— stalno izboljševanje kvalifikacijske strukture zaposlenih.

Mercator-Investa dviga prah

Andrej Dvoršak

Dvoma, da je vse O.K., ni

Za vsakim dobrim konjem se dviga prah, pravijo. Če je Mercator-Investa iskri žrebec, ni čudno, da v zadnjem času dviga precej prahu zaradi tega, ker se loteva velikih projektov, ki jih javnost ne more prezreti. Mednje sodijo Poslovno trgovski center v Dravogradu, ljubljanska Cukrarna, Zlati noj na Ptuj.

Ker o vseh teh projektih in objektih krožijo različne govorice, smo zaprosili direktorja Mercator-Investe Jožeta Vidmarja za komentar. Predvsem pa smo ga zaprosili za odgovore o finančni konstrukciji naložbe v Poslovno trgovski center v Dravogradu, kakšna je bila vloga Investe pri ptujskem Zlatem noju ter koliko kapitala Investe je angažiranega v teh velikih projektih. Kaj je pravzaprav "rdeča nit" ekspanzije?

Jože Vidmar nam je odgovoril:

"V zadnjem času se je pojavil kup zasebnikov, ki so pri manjših poslih precej bolj konkurenčni od Investe. To so inženirji in komercialisti, ki ponujajo svoje projektantske storitve in storitve s področja opremljanja objektov. Med njimi je tudi nekaj nekdanjih delavcev Investe. Če se ne bi odločili za višjo obliko poslovanja, za prevzem celotnih objektov, bi izgubili tekmo z manjšimi konkurenčnimi firmami. Zato dajemo prednost večjim in celovitejšim poslom. Ta usmeritev je pravilna, kar nam potrjujejo rezultati in stoddstotna zasedenost naših zmogljivosti.

Začnimo z Zlatim nojem. Pred vojno je bil to hotel, po vojni pa spremenjen v Dom JNA. Počasi je propadal in na Ptuj so se odločili za njegovo obnovo. V evforiji vlaganja tujega kapitala so pobudniki za obnovo našli zdomca Milutinovića, ki naj bi poskrbel za priliv tujega denarja. O tem je bila sklenjena tudi pogodba. Milutinović je pridobil tuja posojila. Stavbenik Koper, ki naj bi izvedel obnovo hotela, je objekt, razen pročelja, podrl do tal. Ko pa je bilo potrebno plačati prvi obrok, so se pojavili zapleti. V Srbiji se je začelo dogajati ljudstvo, Nemci pa so blokirali vlaganja v Jugoslavijo ter zahtevali taka jamstva, ki jih nismo bili sposobni dati. Posel s tujim vlaganjem je padel v vodo in od Zlatega noja je ostalo samo pročelje. Takrat smo se pojavili mi, Investa, in kupili pročelje skupaj s funkcionalnim prostorom, na katerem naj bi stal in deloval hotel. Z lokalnimi podjetji smo podpisali pogodbe o delnem zakupu postelj, nakar je Investa z lastnim kapitalom zaprla finančno konstrukcijo. Hotel bomo zgradili do 15. marca 1990, v njem pa bo 70 postelj. Investa bo zgrajen hotel oddala ali pa prodala, pri tem pa seveda računamo na dobiček.

Drug večji objekt, o katerem se precej govori, je Poslovno trgovski center v Dravogradu. Trgovsko in poslovno Dravograd predstavlja belo liso, ki mora prej ali slej spremeniti barvo. Da se je za potezo odločila ravno Investa, je zgolj naključje ali pa je morda odraz naše poslovnosti. Ponudila se nam je prilika, ki smo jo izkoristili.

Če se peljemo po avstrijski Koroški, vidimo blizu meje vrsto sodobnih nakupovalnih centrov, ki zagotovo niso namenjeni samo Avstrijcem. Pri nas so taki centri izjema, če sploh kje obstojajo. Ob tem pa Avstrijci niso pri nas nič slabši kupci, kot mi pri njih. V Jugoslaviji imamo zakon o oprostitvi prometnega davka za blago, ki gre v izvoz, enako kot Avstrijci, le da tega predpisa nihče ne izvaja. Vse to nas je opogumljalo pri odločitvi za projekt v Dravogradu.

Objekt, ki ga gradimo, je zasnovan tako, da ga lahko po želji dograjujemo. Vedno za 3000 kvadratnih metrov površin. Zaenkrat načrtujemo 9.000 kvadratnih metrov, od česar bo približno dve tretjini trgovskih površin, preostali prostor pa bo namenjen storitvenim dejavnostim - od zobozdravnika do vratarja.

Pri tem projektu je Investa organizator investicije, kar pomeni, da mora sama poiskati kupce za novozgrajeni objekt. Četrtno objekta bo prodal izvajalec del Gradis, tako ga obvezuje pogodba. Tretjino objekta pa smo prodali mi, še preden smo ga začeli graditi. Podpisanih imamo 88 pogodb. Med kupci so Dinos, trgovsko podjetje Ojstrica, Integral, Mercator-Sadje zelenjava, Invest banka, Zavarovalna skupnost Triglav, Igo, itd. Predvidevamo, da bomo celoten objekt v kratkem razprodali, kajti zanimanje zanj je izredno poraslo, odkar nam je televizijski novinar Slavko Bobovnik v tretjem TV dnevniku naredil imenitno reklamo. Spraševal se je, ali je objekt, večji od ljubljanskega Maximarketa, v Dravogradu potreben. Pred tem objekta v Dravogradu nismo kaj prida reklamirali, tako da širša javnost sploh ni vedela za možnosti, ki se ponujajo.

Ker pa se pojavljajo vprašanja, koliko denarja je Investa vezala v ta objekt, naj poudarim, da razen manjših tekočih stroškov pri tem objektu, ni angažiran Investin kapital. Objekt bo zgrajen s kapitalom lastnikov poslovnih prostorov, s katerimi imamo sklenjene pogodbe, zgrajen pa naj bi bil do konca prihodnjega leta.

Če bo v Poslovno trgovskem centru po naključju ostalo kaj prostora, bo Investa v njem uredila fitness center s pokritim teniškim igriščem. Menda ni treba posebej poudarjati, da takšni objekti trenutno sodijo med najbolj donosne, saj zanimanje za rekreacijo, predvsem pa za tenis, narašča iz meseca v mesec. Pokritih igrišč pa je v Sloveniji absolutno premalo.

Tretji objekt, ki ga sedaj pripravljamo za prodajo, ja stara Cukrarna v Ljubljani. Ta objekt je bil splošno družbeno premoženje, Skupščina mesta Ljubljana ga je dodelila Investi, mi pa smo ga dolžni prenoviti in za njegovo zaživetje pripraviti ustrezne programe. Cukrarna bo postala nakupovalni center, morda bodo v njej še ateljeji in galerije. Vsekakor pa že sedaj ugotavljamo, da je zanimanje za nakup prenovljenih prostorov izredno veliko. Tudi tu Investa ne bo angažirala večjega lastnega kapitala, pač pa bo prenovilo izvedla s sredstvi bodočih lastnikov posameznih lokalov. Predvidevamo, da jih bo blizu 80, cena kvadratnega metra prenovljenega lokala pa bo približno za petino nižja od cene novogradnje. Če ob oceni upoštevamo še odlično lokacijo za Ljubljano, je zanimanje za gradnjo jasno."

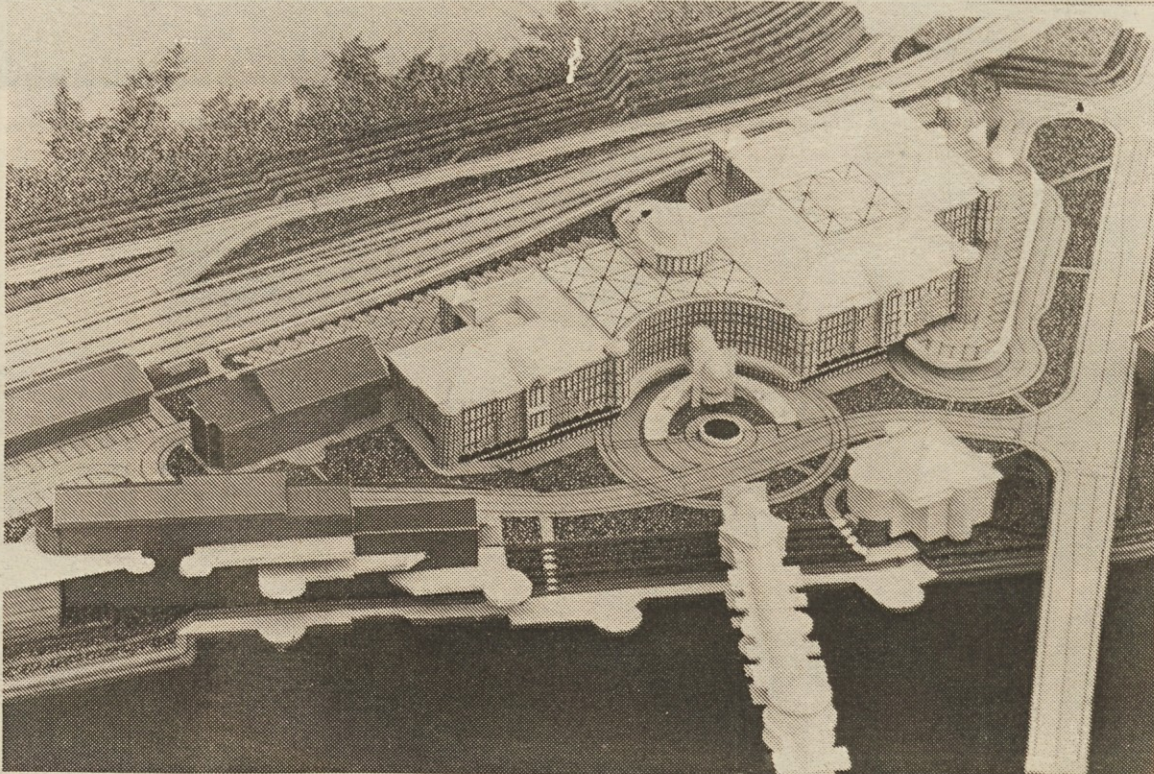


Cukrarna, kraj nesrečnega imena, kjer je morila smrt slovensko Moderno. Potem je bila neke vrste azil ljubljanske bede. In zdaj bo poslovni, trgovski in galerijski center za Ljubljano.

Vse bo še drugače... Nekdanje stiske Cukrarninih stanovalcev bodo pozabljene.



Maketa dravograjskega poslovno-trgovskega centra.



Tudi pri nas bo treba prilagoditi

Zvonimir Bertok

Pokukali smo v letno poročilo mednarodne družbe

Naša poslovna poročila so stereotipi, ki se spreminjajo le v tistem delu, ki izhaja iz posledic zakonodaje in spremenjenega dejanskega stanja v firmi. Redkokdaj v njih najdemo toliko celovite ocene stanja, da bi iz njih razbrali kaj več kot dobro, povprečno, slabo, katastrofa. O tem, kaj vse je bilo storjenega za to ali ono stanje, pa ne izvemo praktično ničesar. Še manj pa izvemo, katera izmed storjenih potez se je izkazala kot uspešna, primerna ali neustrezna. Kako se je poslovnega - letnega poročila lotil prvi mož mednarodne družbe SODEXHO? Podatki so za leto 1987 in zato nekoliko postani, zanimiva pa je vsebinska plat oziroma sama zgradba poročila.

Uvodni del poročila je namenjen oceni razlogov za prehodno razvojno stagnacijo firme. S prodorom na ameriški trg, je ta evropska firma spet ujela "dober ritem rasti" in se pravilno odzvala na izzive strategije svojih tekmecev. Naložba v ZDA je bila sicer hudo draga, danes jo je konkurenca pripravljena plačati z zlatom.

Celotno delovanje družbe, njene poslovne konsolidacije in centralizacije so omogočili tudi izredno finančno rast. Delno se to odraža tudi v rasti vrednosti delnic, saj se je vrednost delnic v začetku januarja 1989 povečala na 3700 francoskih frankov, medtem ko je bila njihova vrednost pred letom dni le 1600 frankov. Rast vrednosti delnic in ce-

lotni poslovni rezultati niso ostali brez učinkov tudi na borzi, kar je pomenilo, da so težave, ki jih je imela firma, premagane. To daje firmi položaj delničarja z referenco, kar pomeni, da so njene delnice močno iskane in so učinki tega še mnogo večji kot dejanski obseg prometa z delnicami.

Položaj si je družba utrdila z nekaterimi strateškimi usmeritvami na področju gostinske oskrbe velikih gradbišč, z razvojem gostinskih obratov, podobnih našim obratom družbene prehrane (vendar na popolnoma drugačnih izhodiščih) ter z razvijanjem vrste storitvenih dejavnosti, namenjenih izrabi prostega časa. Nakup delnic francoske družbe Compagnie International

des Wagons-Lits (po domače mednarodne družbe za spalnike) se še ni obrestoval, saj je bil kapitalski vložek tolikšen, da bo še nekaj časa vplival na poslovni rezultat celotne družbe, potrdila pa se je pravilnost strateške usmeritve, saj so se s tem odprla vrata za prodor v hotelirstvo, turizem in v velik evropski sistem restavracij za leto 1992. Mednarodna aktivnost družbe Sodexho je v obravnavanem letu predstavljala 65 % celotnega prometa (leto poprej le 39 %), samo delež v ZDA in Kanadi pa je znašal 32 %. V obravnavanem letu se je število poslovnih enot družbe povečalo za 208, število zaposlenih pa za 5250.

In v čem je jedro skoka v kakovosti in v obsegu poslovanja? V inovacijah, ki niso obšle niti enega samega dela družbe. Po mnenju prvega moža družbe v poosebljenju storitev, v njihovi prilagodljivosti, v partnerstvu oziroma izbirnosti med storitveno in proizvodno dejavnostjo, v osebnosti. S poosebljenjem je mišljeno dosledno prilagajanje vseh storitev željam in zahtevam posamezn-

ega gosta. S prilagodljivostjo so mišljene vse tehnične in tehnološke rešitve, ki najbolje sledijo izboru storitev, kot ga je določil gost oziroma stranka. Partnerstvo in izbirnost pa pomeni dogovarjanje in testiranje izdelkov najprimernejših proizvajalcev, preden jih družba Sodexho ponudi v svojih obratih. Osebnost je v kontekstu firme obravnavana kot najbolj ustvarjalni del. Pa naj gre za vodilni team družbe, ali pa za vodjo obrata. Predvsem slednji vrsti delavcev velja posebna pozornost družbe. Od njega družba zahteva predvsem vlogo animatorja gostov, uspešnega združevalca gostovih želja s ponudbo. Zato je vrsta družbinih dejavnosti namenjena vzgajanju in pridobivanju komunikativnosti pri teh delavcih.

Sicer pa je družba Sodexho svetovno znana že 20 let. Naftne ploščadi v Afriki, ameriške klinike, francoske šolske kantine, "španske restavracije", mreža restavracij in oskrbovališč v ZDA, evropski spalniki, vse to skupaj tvori geografsko in poslovno dopolnjujoč sistem, ki upra-

vlja s skoraj 50 tisoč ljudmi. Velik sistem, ki daje možnosti za ekonomsko uspešnost, seveda pa je od partnerjev odvisno, koliko izkoristijo dejanske možnosti družnega delovanja - sinergije tega sistema.

Kratek povzetek predstavlja nega poročila kaže, da se menagerji zavedajo svoje odgovornosti za odločitve, jih ocenjujejo na dolge in kratke roke glede na posledice. Pri tem poudarjajo potrebe po vsesplošni (vendar ne stihijski) inventivnosti, kot temeljni strategiji družbe. Pri tem ne izpostavljajo zgolj svoje odgovornosti za uspešnost ali neuspešnost potez, v brezhibno delovanje stroja družbe so vpletene vse preverjene ustvarjalne ideje, ne glede na to, kje so se rodile. V originalnem poročilu je prepletenost prav povsem človeških silnic s poslovnimi odločitvami in njihovimi posledicami bolj očitna, kot smo to uspeli pokazati v kratkem povzetku. Ostaja pa neizpodbitno dejstvo, da je le na ta način mogoče ohraniti ali pa povečati delež na svetovnem trgu.

Pri nas pa...debela knjiga finančno knjigovodskih podatkov, ki zamegljuje odgovornost za dobro in slabo. Tudi tu bo treba na nova pota in v novo vsebino.



Pravnik svetuje
Sergej Paternost

Ustno preklicana odpoved

Delavec je dal pisno odpoved delovnega razmerja. Preden je komisija za delovna razmerja obravnavala njegovo odpoved, jo je ustno umaknil. Vprašanje je, ali mora komisija tek umik upoštevati.

Menimo, da moramo odgovor na to vprašanje iskati v sodni praksi, saj je o takem primeru razpravljalo sodišče združenega dela in sprejelo naslednje stališče:

— delavec, ki poda pisno izjavo, da ne želi več delati, ne more take izjave umakniti z ustnim pojasnilom. Umik se upošteva le, če je podan pisno. Poleg tega pa mora biti izpolnjen še en pogoj, to je, da samoupravni organ, praviloma komisija za delovna razmerja, pisne odpovedi še ni obravnavala.

V kolikor pa je organ že obravnaval odpoved in sprejel sklep o prenehanju delovnega razmerja, tudi pisnega umika odpovedi ni mogoče upoštevati in organ mora obvestiti delavca, da se umik odpovedi delovnega razmerja ne upošteva.

Avkcijska prodaja sadja in zelenjave v Porenju

Slavko Glinšek

Vsak tvega sam

Od 8. do 14. oktobra je Poslovna skupnost za sadjarstvo organizirala obisk zadrug, ki se ukvarjajo z avkcijsko prodajo sadja in zelenjave v Porenju, ter veletržnice in storitvene hladilnice v Frankfurtu in dveh inštitutov, ki se ukvarjata z raziskovanjem in pospeševanjem sadjarstva. Program je bil vsestransko zanimiv in poučen, največ pozornosti pa je vzbudil obisk zadrug in spremljanje avkcijske prodaje sadja in zelenjave.

Porenje s svojo milo vinogradniško klimo, je zelo primerno za vrtnarstvo in sadjarstvo, zato je ta proizvodnja tudi najbolj razvita v tem delu Nemčije. Tudi bližina velikih potrošnih centrov je spodbudila razvoj proizvodnje.

Velika proizvodnja in veliko povpraševanje je spodbudilo tudi razvoj sodobnega načina prodaje, ki vključuje sodobno avkcijsko prodajo, ustrezno sortiranje, pakiranje, skladiščenje in posebej kvaliteto.

Kakovost in svežost proizvodov sta glavna aduta porenskih vrtnarjev in sadjarjev.

Zadruge, ki smo jih obiskali so nastale z združevanjem manjših (treh, štirih ...) zadrug po letu 1971, ko so obstoječe zadruge ustanovile **zdrženje tržnih zadrug** na področju Porenja, Pfalza in Frankfurta.

Kot tržne **organizacije proizvajalcev** delujejo v skladu s predpisi EGS in zato dobivajo tudi nepovratna sredstva EGS za investicije v objekte, ki služijo boljši prodaji (skladišča, hladilnice).

Dosežki združenja so zlasti naslednji:

1. Vzpostavitev enotnih meril za pripravo, pakiranje in prodajo blaga,
2. Določanje minimalnih cen na območju članic,
3. Usmerjanje proizvodnje,
4. Enotna notranja prostovoljna kontrola kvalitete za dosego enotne kvalitete na celotnem območju,
5. Priprava skupnega informacijskega in reklamnega gradiva v sodelovanju z zveznimi agrarnimi inštitucijami,
6. Skupno zastopanje političnih in gospodarskih interesov članic in skupno nastopanje v pogajanjih s kupci.

Čeprav je pomemben cilj združenja poenotenje ukrepov, postopkov, reklamiranja, itd., vendar ohranja vsaka zadruga s svojim zaledjem številne specifičnosti, zlasti pa svoj asortiman proizvodov, s posebej poudarjenimi kakovostnimi proizvodi oziroma sadeži.

Skupne značilnosti

Posebej je treba poudariti, da so to zadruge z dolgoletno tradicijo, preko katerih prodajajo samo člani — zadržniki. Zadruge po drugi strani dosledno prodajajo samo blago svojih članov. Zadruge s svojimi člani ne sklepajo nobenih pogodb o tem, koliko, katerega blaga in kdaj bo kdo pripeljal v zadrugo. Člani imajo le dolžnost, da vse blago pripeljejo v zadrugo, za kar pa ni treba nikogar prepričevati, saj so druge poti na trg za vsakega vsaj malo večjega proizvajalca dražje in bolj komplicirane.

Zadruge poslujejo precej poceni. Njihovi stroški znašajo od 6 do 15 % vrednosti blaga, glede na storitve, ki jih opravi zadruga. V Ingelheimu, kjer znaša 15 % so v ta znesek všteti stroški prodaje, embalaža, hlajenje (ne za vse blago) in končno sortiranje (iz hladilnice).

Zadržniki financirajo vlaganja s svojimi sredstvi — deleži z znašajo od 1.000 do 3.500 DEM. Doslej so bili enaki za vse, sedaj pa bodo začeli uveljavljati različne (npr. v Maxdorfu od 500 do

10.000 DEM), glede na obseg proizvodnje.

Običajno ti deleži znašajo okrog eno tretjino vrednosti novih vlaganj — z eno tretjino sodeluje EGS (nepovratna sredstva), ena tretjina pa so sredstva zadruge ali posojila.

Večjih obratnih sredstev zadruga ne potrebuje, kajti kmet dobi plačano blago, ko je to prodano kupcu.

Za poslovanje svoje zadruge jamčijo praviloma člani s svojim deležem, sicer pa je vrednost objektov tolikšna, način poslovanja pa takšen, da je večji obseg jamstva nepotreben.

Riziko poslovanja zadruga je razmeroma majhen, toliko večje rizike pa nosijo zadržniki sami.

Kaj in koliko saditi oziroma sejati, na osnovi analiz, ugotavlja in svetuje njihovo združenje. Toda odločitev je vendar stvar vsakega posameznika.

Kajti če je na dan, ko blago pripelje v zadrugo preveč blaga, bo tisti, ki ima slabše blago, odpeljal blago domov, brez velikih možnosti, da ga bo morda prodal naslednjega dne.

Avkcijska prodaja pomeni neizprosno konkurenco med člani zadruga. Kdor ne dosega povprečne kakovosti, mora večkrat odpeljati sicer dobro blago na kompost. Tak mora slej ali prej prepustiti mesto boljnim, uspešnejšim. Ne zadruga ne država za take primere nimata nobenih rezervnih skladov.

Potek avkcijske prodaje

Zadruga z avkcijsko dvorano in potrebnimi objekti so sredi

močnih proizvodnih okolišev. Na dan se lahko pojavi na dvorišču tudi nekaj tisoč članov z blagom.

Zato je nujno, da imajo zadruga tudi velika dvorišča, kamor proizvajalci pripeljejo blago da ga kupci pred avkcijo ogledajo.

Same licitacije potekajo zelo hitro in učinkovito. Vodja prodaje objavi licitacijo blaga, ki ima svoje številke (šifre). Na zaslonu se pojavi številka (šifra) lastnika in količina blaga. Nato se pri določeni nekoliko višji ceni kot je pričakovana, sproži ura in kazalec gre razmeroma hitro proti nižji ceni oziroma ničli. Ko se kupec odloči za nakup, pritisne na gumb in kazalec se ustavi npr. pri 35 pf., kupec pove še količino. Če ne kupi vsega blaga pod šifro, se postopek ponovi. Če do določene minimalne cene, ki jo postavlja zadruga oziroma vodja prodaje — ne pa kmet posamezno — noben kupec ne pritisne na gumb, se postopek ponovi. Če po dveh licitacijah blago ni prodano, se to objavi in kmet mora odpeljati blago domov.

Višja stopnja finalizacije — hlajenje in pakiranje

Trg zahteva vedno boljše in lepše pripravljeno blago, za kar so kupci pripravljani tudi več plačati. Zato tudi zadruga posvečajo pakiranju in embalaranju čedalje več pozornosti.

Proizvajalci blaga za takojšnjo prodajo oziroma licitacijo pripravijo in tudi sortirajo sami. Kar gre iz hladilnice in skladišča pa sortirajo in pakirajo v zadrugi. V nekaterih zadrugah so dosegli že 50 % skladiščenja pri vrtninah, pri jabolkih pa seveda več.

Jabolka gredo v hladilnico v paletah (ali zabojčkih) z oznako lastnika. Pri sortiranju se spomladi za vsakega lastnika obračuna izplen. Enotno pakirana roba pa gre v prodajo skupno in sadjarji dobijo plačilo glede na

količino v posamezni kakovostni kategoriji.

Zlasti sortiranje je čedalje bolj zahtevno. Stroji pakirajo in kalibrirajo plodov tako, da 1 ali 2 kilograma šteje natančno isto število plodov. Zato predebli plodovi niso zaželeni, oziroma ne sodijo v prvi kakovostni razred.

Pri pakiranju oziroma emblaži pride do izraza inovativnost pri iskanju izbirčnih kupcev. Ob tem paje potrebno poudariti, da je embalaža razmeroma poceni.

Možnosti prenosa izkušenj

Učinkovito delovanje zadrug ter razmeroma racionalno poslovanje spodbuja razmišljanje o prenosu teh izkušenj oziroma načina poslovanja k nam.

Ta način prodaje vsekakor zahteva določen obseg oziroma koncentracijo proizvodnje. V Porenju nekaj sto ali celo tisoč proizvajalcev dnevno pripelje svoje proizvode s traktorji. Zato se je ta način prodaje uveljavil šele z ustreznim razvojem proizvodnje.

Zato menim, da bomo take metode prodajanja lahko uspešno uvedli s povečano specializacijo in koncentracijo proizvodnje. Za sadje in zelenjavo so pri nas perspektivno najboljši pogoji na Koprskem, Goriškem in v Posavju.

Pri nas je večji tudi rizik v proizvodnji zaradi pozeb. V Porenju in v Holandiji so zime milejše, pomladanske pozebe pa zelo redke. Na južnem Tirolskem so rizike zmanjšali s široko uvedbo sistema oroševanja. Zato so tudi tovrstna vlaganja pogoj za uspešnejšo in stabilnejšo proizvodnjo in prodajo.

Struktura proizvodnje

Struktura proizvodnje pri zadržnikih, ki pridelujejo sadje in zelenjavo, je precej raznolika. V povprečju imajo manj kot 1 ha sadovnjakov oziroma vrtnin, so

pa med njimi tudi specializirani proizvajalci s 15 do 20 ha sadovnjakov, ki dosegajo vse pomembnejši delež proizvodnje.

Številni so tudi vinogradniki in vinogradi pokrivajo tod znatno velik del površin.

Kolikor smo lahko videli, tehnologija v sadjarstvu ne prekaša naše na družbenih obratih in pri specializiranih sadjarjih; prednjačijo pa pri tehnologiji in organizaciji prodaje.

Ceprav se hitro prilagajajo trgu — z novimi sortami, pa imajo v sadnem sortimentu tudi nekatere stare sorte — npr. Cox oranžna reneta, Boskop.

Kratka predstavitev zadrug

- | | |
|-------------|--|
| Ingelheim | — 7.000 zadržnikov |
| | — 4.000 ha sadovnjakov |
| | — 70 zaposlenih |
| | — promet 37 milj. DEM |
| | — kapaciteta skladišč — 22.375 m ² |
| | — članski delež — 1.000 DEM |
| Maxdorf | — 700 članov |
| | — 20 zaposlenih |
| | — promet 20 milj. DEM |
| | — članski delež 3.500 DEM |
| Muttersdorf | — 4.500 članov |
| | — 400 večjih specializiranih proizvajalcev |
| | — 1.000 ha površin |
| | — 17.640 m ² — skladišč |
| Weisenheim | — 2.000 članov |
| | — 10.000 m ³ , od tega 3.200 m ³ |
| | hladilnic s CA in 1.000 m ³ hladilnic |
| | — 100.000 ton odkupa |



OOOR Veleblagovnica Beograd

Andrej Dvoršak

Radnom diferencijacijom do boljih plata

Krajem oktobra OOOR Veleblagovnica Beograd otvorila je v Novom Beogradu samoposlugu u bloku 24, u neposrednoj blizini Robne kuće Merkator. Tim povodom razgovarali smo sa Nebojšom Goranovićem, vršiocem dužnosti direktora OOOR—a, koji nam je rekao sledeće:

»Prema opštem mišljenju sada postoje realni preduslovi za uspešan rad i razvoj našeg OO—UR—a. Činjenica je, da je Robna kuća Merkator prvi put u svojoj istoriji u takvoj finansijskoj situaciji, da može plasirati vlastita sretstva drugim organizacijam u vidu kratkoročnih zajmova. Drugi uslov za uspešan rad je unutrašnja konsolidacija, koja je do sada bila stalan problem. Želimo rehabilitirati ono, po čemu je bila naša kuća jednom već poznata: rad, red, disciplinu i kvalitet usluge.

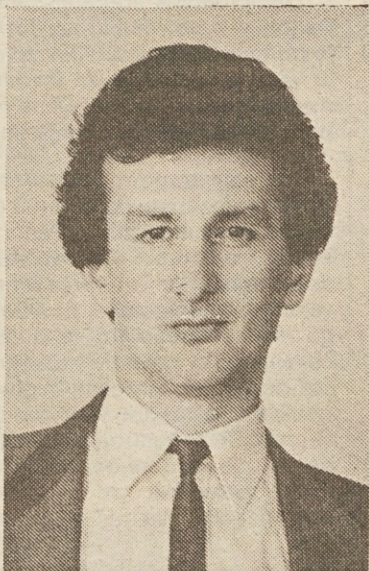
Naše opredelenje u ovom momentu je, da se izvrši rehabilitacija imena i imida Merkatora u Beogradu. Ne treba zaboraviti, da je naša Robna kuća jednom već bila atrakcija za Beograd odnosno za njegove potrošače. Dolazili su iz udaljenih delova grada jer su očekivali, da tu nađu kvalitetnu i ekskluzivnu robu slovenačkih proizvođača uz to i kvalitetnu uslugu.

Sada smo na putu rearfirmacije svega toga, jer bez obzira na

unutrašnje probleme, koje smo imali u protekle dve godine, pokazatelji kretanja prometa pokazuju da potrošači u Beogradu hoće i žele da kupuju u Robnoj kući Merkator.

Lično mislim, da nismo iskoristiti sve komparativne prednosti koje možemo u odnosu na ostale. Pre svega imamo odličnu lokaciju u centru Novog Beograda. Uz to se pravi prva linija metroa između Vukovog spomenika i Merkatora, kako će se zvat krajne stanice ove linije. Već danas je Robna kuća Merkator najpoznatiji orijentir u Novom Beogradu, a ima i povoljne autobusne veze sa svim delovima grada. Ne treba zaboraviti da ju okružuju blokovi u kojima živi dobro situirano stanovništvo, koje traži kvalitetnu robu i uslugu. Na osnovu svega toga moramo u narednom periodu još agresivnije nuditi asortiman slovenačkih proizvođača,« istakao Nebojša Goranović.

Pošto su poznati rezultati svih robnih kuća sistema Merkator,



Nebojša Goranović, v. d. direktora Mercator Rožnikovega tozda Veleblagovnica Beograd. »Razlikovati po delu« je njegov moto.

odmah se je nametnulo pitanje produktivnosti. Robna kuća Beograd ima naime dosta nižu produktivnost od proseka u Merkatoru ...

»Nama je to evidentan problem«, nastavio je odgovarati Goranović. »Naš OOOR ima prema sopstvenoj unutrašnjoj organizaciji sve atribute radne organizacije. Tako imamo izuzetno

velik broj radnika u zajedničkim službama a uz to i sve službe karakteristične za radnu organizaciju.

Međutim, kod iskazivanja produktivnosti po radniku imamo ozbiljne primedbe na sam način na koji se to radi. Naime u našem slučaju niso razlučeni radnici u administraciji i produktivno osoblje Robne kuće. Tako se uzima u obzir ukupan broj zaposlenih radnika, umesto da se uzme samo produktivno osoblje u prodaji.

Kako bilo da bilo, svesni smo da nam je produktivnost niska pa u tom pravcu poduzimamo odgovarajuće mere, da je povećamo. Otvaramo nove prodajne objekte u kojima ćemo vršiti popunu radne snage raspoređivanjem radnika iz Robne kuće, a ne prijemom novih. Time ćemo dobiti novi kvalitet — povećanje ukupnog prihoda a ujedno i veću produktivnost po radniku.

Već danas, 27. oktobra otvaramo samoposlugu u bloku 24 u Novom Beogradu sa površinom od 300 kvadratnih metara prodajnog prostora. U njoj ćemo zaposliti oko 20 radnika. Među njima su i četiri koja su premešteni iz administracije, što je značajan broj.

Nadalje planiramo otvaranje još jedne samoposluže u naselju Bežanijska kosa, otprilike iste veličine, a i jedne diskont prodavnice u naselju Banjica. U svakom slučaju, najveći deo radnika za te nove objekte biće iz prodajnog osoblja Robne kuće ali ćemo nastojati da deo radnika rasporedimo i iz administracije.

U nastojanju za bolji imid Merkatora uključuje se i modna revija koju smo organizovali povodom otvaranja samoposluže i koju organizujemo u saradnji sa dobavljačima iz Slovenije in studijem za ekonomsku propagandu SO—UR—a Merkator. Naime ovaj studio uvek je spreman da nam pomogne i ispuni in okviru svojih mogućnosti naše želje.

Otvaranju samoposluže naše aktivnosti se nastavljaju i celu iduću nedelju pod zajedničkim nazivom »Merkator u Beogradu«. To je tradicionalna akcija čija je osnovna karakteristika degustacija proizvoda slovenačkih proizvođača, uz što širu ponudu robe po povoljnim cenama. Otvaranjem objekta u bloku 24 i nedeljom Merkatora u Beogradu pridružujemo se obeležavanju jubileja — 40 godišnjice Merkatora.

U vreme velikih sistemskih promena u društvu pa i u Merkatoru jedno od značajnih pitanja je i pitanje buduće organizovanosti?

»Neke šire rasprave na temu buduće organizacije još nismo sprovodili ali smo upoznati sa konceptom organizacije koja se priprema u Mercatoru i u našoj radnoj organizaciji M—Rožnik. Očekujemo, da će se korisna rešenja predviđena novom organizacijom samoupravnim procedurom usvojiti i u našem OO—UR—u.

Saznali smo, da je pre izvesnog vremena došlo u Robnoj kući i do obustave rada zbog niskih plata. Takođe smo saznali, da je

radni kolektiv dao podršku vama lično kao i vašoj poslovnoj orijentaciji. Molimo vas, da malo komentarišete i pitanje ličnih dohodaka u vašem OOOR—u.

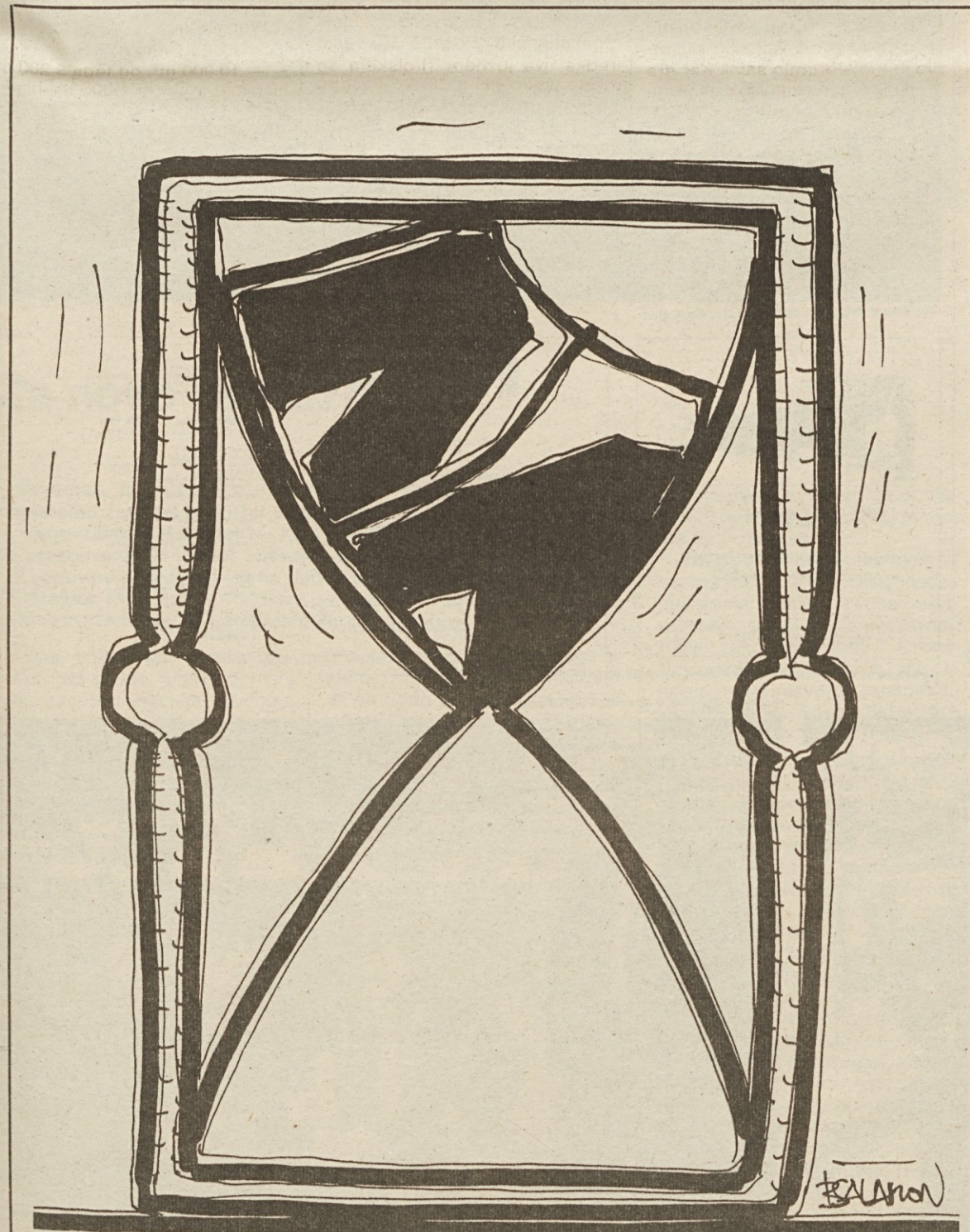
»Što se tiče ličnih dohodaka radnika, orijentacije nam je da jih povećamo i uslađujemo sa troškovima života, za što postoje realni uslovi. Činjenica je, da smo u smislu zakonskih propisa stvorili osnovicu dolični dohodci mogu da rastu dozvoljenim okvirima prema propisima SIV—a, naravno uz uslov da se predvide ni planski zadaci, koji su vrlo veliki i ambiciozni, ostvaruju. Kao pokazatelji takvog trenda mogu poslužiti sledeće činjenice: za prvih šest meseci ove godine prosečan lični dohodak po radniku bio je 1,5 miliona dinara a samo u septembru biće preko 7 miliona. Ukupan promet za prvih šest meseci iznosio je 52 milijardi dinara a samo u oktobru predviđamo promet u visini od 50 milijardi. U svakom slučaju bitno se veća i fizički promet robe. Naravno lični dohodci biće veći i ako bude veća naša produktivnost. Tome treba da doprinese svaki pojedinac. Bez većeg zalaganja na poslu neće biti ni većih plata!

Goranović nam je nadalje ispričao još nekoliko činjenica o Merkatorovom beogradskom OOOR—u, u kome radi 330 radnika. U toku augusta počeli su da uređuju fasadu i okolinu Robne

Zbog poznatih međurepubličkih nesuglasica većina razgovora između prijatelja i suradnika iz Slovenije i Srbije počinje »političkim temama«. Međutim moramo se naviči da ljudi različitih pogleda iz različitih sredina pošteno i korektno sarađuju na ekonomskom planu. Ne treba da imaju isto mišljenje po istom pitanju ali se moraju pridržavati poslovnih dogovora i zakona ekonomike. Bez toga će gubiti i jedni i drugi.

kuće. Reč je o velikoj investiciji pa u beogradu očekuju finansijsku pomoć i sa strane SOOR—a Merkator i radne organizacije M—Rožnik. Sagovornik je naglasio da su veoma zahvalni matičnoj firmi baš zbog podrške koju dobivaju za nove planove i projekte, kojima žele u Robnoj kući unaprediti poslovanje.

Radnici Robne kuće takođe očekuju da će i novoj organizaciji u smislu zakona o produžeci ma saradnja sa M—Rožnikom i Merkatorom kao celine biti još jača. Baš u snažnim međusobnim poslovnim vezama je još jedna komparativna prednost koju treba svestrano iskoristiti a ujedno je treba dosledno sprovesti i radnu diferencijaciju koja je jedan od nužnih uslova za uspešan rad u buduće. Sve dok ne bude eliminisan nerad, neće biti traženih poslovnih rezultata.



Ptujske novice

Kristina Antolič

Vsak teden nekaj novega

Dirka za kupce in s konkurenco se je začela in Mipov tozd Maloprodaja je jesen začel z geslom "nekaj več". Pokazati, svetovati in pomagati pri odločitvi za nakup. Začel pa je prav tam, kjer je "nežni spol" najbolj ranljiv - lepoti in bleščavi zlata se ni mogoče upreti.

V Blagovnici na oddelku Kozmetike, so z znanim proizvajalcem Ilirija-Vedrog iz Ljubljane pripravili demonstracijo kozmetičnih proizvodov z brezplačnimi nasveti, z uporabo ličil, s praktičnim delom ličenja obraza, s poudarkom na modnih odtenkih.

V petih dneh je časa zmanjkalo, saj ni bilo moč ugoditi vsem željam nežnega spola, zato so se odločili, da bodo podobne akcije ponovili še v letošnjem letu.

Lepo negovanemu dekletu — ženi, se poda moderno oblikovan nakit Zlatarne Celje. Dnevi nakita, ki so potekali tudi na tem oddelku v Blagovnici. Strokovnjaki Zlatarne so s svojim strokovnim

nasvetom pomagali kupcem ob nakupu, popravljali manjše napake ter ob tem še očistili dragočnosti. Vsak teden kaj novega.

Mini modne revije, za katere so se odločili predvsem iz dveh razlogov: modele, je moč kupiti tkoj, t.j. z obešalnikov in trenutna moda jesen — zima. Prva takšna mini revija pred Butikom M + M, je bila moda za mlade in mlade po srcu, druga pred Blagovnico. Vse s plesno skupino Kaj iz Maribora.

Znani citraš Kokolj je s polurnim koncertom navdušil staro in mlado. Titov trg pred Blagovnico, je o takih in podobnih prireditvah vedno poln obiskovalcev.

Srečanje potrošnik - trgovec

Kristina Antolič

Za slabo voljo je krivcev več

Tradicionalna srečanja delavcev in upokojencev Mercator-Izbire Panonije s potrošniki so dobra naložba. Letošnje sedmo srečanje je po mnenju prirediteljev zelo uspelo, saj je pri potrošnikih vzbudilo več razumevanja za težave trgovcev in njihove, včasih tudi čemerne in kisle obraze. Cene pri enih in pri drugih povzročajo glavobole. Prijateljsko srečanje jih lahko omili.

Srečanje s potrošniki je ena izmed priložnosti, da se 1400 delavcev Mercator-Izbire Panonije in 200 njenih upokojencev sreča s potrošniki in v sproščenem vzdušju izmenja nekaj poslovnega in zasebnega ter tako stke celovitejše in objektivnejše mnenje drugega o drugem. Trgovec поблиže spozna potrošnikove želje, navade in tudi osebne razloge za njegovo negotovanje in hvalo, potrošnik pa trgovčevu plat medalje. Na račun divjanja

cen so prav trgovci tarče, ki so najbolj pri roki in so tudi zato nemalokrat nerazpoloženi in naveličani očitkov. Temeljna ugotovitev srečanja pa je, da so potrošniki z našimi prodajalci zadovoljni, saj so se z njimi veselili do zgodnjih jutranjih ur. Muzikanti, "Ptujskih 5" si niso mogli prav oddahnuti od veselih viž, srečolov smučarskega kluba, pa je vso zadevo le še popestril.

V okvir srečanja sodi tudi zasedanje samoupravnih organov

Mercator-Izbire Panonije, na katerem so jubilarom za 10, 20 in 30 let delovne dobe podelili priznanja in Mercatorjevo zlato značko. Mercatorjevo zlato značko so prejeli: MARIJA ALT, STANKO ARBEITER, MARJANA BERGHAUS, MILENKO BIŠKUP, MARTIN BRODNJAK, LIZIKA BRUMEN, FRANC FIŠER, ADOLF HVALEC, ANTON JANŽEKOVICH, JANKO KLINC, MARIJA KOKOL, MARIJA KOSEC, MARIJA MALINGER, ANICA PERKO, TEREZIJA ROZINGER, MARIJA VIDOVIČ IN DRAGICA VRABL. Vsem jubilarom in prejemnikom Mercatorjeve zlato značke, iskrene čestitke.

Krajani gonilo za novo trgovino

Kristina Antolič

Prostovoljno delo in samoprispevek

V krajevni skupnosti Kidričevo, v vasi Apače so s pomočjo krajevnega samoprispevka in pridnih rok krajanov zgradili novo samopostrežno trgovino. Trgovino so krajanji izročili Mercator-Izbiri Panoniji, tozdu Maloprodaja. Nova trgovina je veljala nekaj več kot dve milijardi dinarjev, toz je zanjo prispeval 1/4 sredstev.

Trgovina je bila postavljena v dobrih šestih mesecih. Krajani so vanjo vgradili več kot desetisoč prostovoljnih delovnih ur, posamezniki se ponašajo tudi z dva in tisoč delovnimi urami.

Apače štejejo 800 prebivalcev, vendar trgovina ni namenjena samo njim, temveč tudi vsem okoliškim vasem. Streglo jim bo pet prodajalcev. Prizadevnost krajanov je ob otvoritvi trgovine (16. septembra) posebej poudaril član predsedstva Republiške konference SZDL Primož Heinz.

O tem, kako si krajani sami pomagajo do obnovljenih in no-

vih prodajalnih na območju, ki ga pokriva Mercator-Izbira Panonija, smo že večkrat poročali. Apaški kolektivni nastop pa velja še posebej omeniti. Ob otvoritvi trgovine je gradbeni odbor izdal posebno brošuro in v njej je opisana vsa dejavnost krajanov, ki je spremljala gradnjo. Reklo "v slogi je moč", se je v tem primeru potrdilo v dobesednem smislu. Tako Mercator-Izbiri Panoniji kot vsem krajanom, ki so postavili na noge novo trgovino, naše priznanje.



Vse živo je bilo, tudi do jutra. Foto: Kosi, Ptuj

BILTEN

OTVORITEV SAMOPOSTREŽNE TRGOVINE
IN TELEFONSKEGA OMREŽJA

Apače na Dravskem polju, 16. septembra 1989

Mercator-Izbira Panonija Ptuj

MERCATOR IZBIRA PANONIJA
PTUJ
v letu 1989
praznuje 35-letnico uspešnega delovanja.

OTVORITEV SAMOPOSTREŽNE TRGOVINE
IN TELEFONSKEGA OMREŽJA

OTVORITEV SAMOPOSTREŽNE TRGOVINE
IN TELEFONSKEGA OMREŽJA

OTVORITEV SAMOPOSTREŽNE TRGOVINE
IN TELEFONSKEGA OMREŽJA

Naslovna stran in iz notranjosti biltena, ki so ga ob otvoritvi trgovine izdali v Apačah.

Najstarejši Apačanki je pripadla čast — prerezala je vrvico. Foto: Martin Ozmeč



Kolektiv trgovine v Apačah. Foto: Martin Ozmeč



Nova zbiralnica mleka v Črnomlju

Andrej Dvoršak

Cenejši prevoz

Kar dvanajst let je moralo preteči od prvih dogovorov do uresničitve ideje o novi zbiralnici mleka v Beli krajini. Temu so botrovali tudi stari običaji in rivalstvo Metlike in Črnomlja, občin, ki se že po tradiciji težko dogovarjata. Na koncu je le zmagala ekonomska logika in Mercator—Ljubljanske mlekarne so postavile zbiralnico tja, kjer je ekonomsko bolj upravičena.

"V Črnomlju zberemo več mleka kot v Metliki, poleg tega pa je tudi prevoz bolj racionalen, če je zbiralnica tu," nam je dejal **Milan Rus** iz M—Ljubljanskih mlekar.

"Zbiralnica je načrtovana za odkup 25.000 litrov mleka, čeprav ga trenutno tu odkupimo dnevno le 16.000 litrov. Sistem zbiranja je dvojni — z bazeni in vrči. To zato, ker zbiramo mleko preko šestih zbirnih mest Jugor-

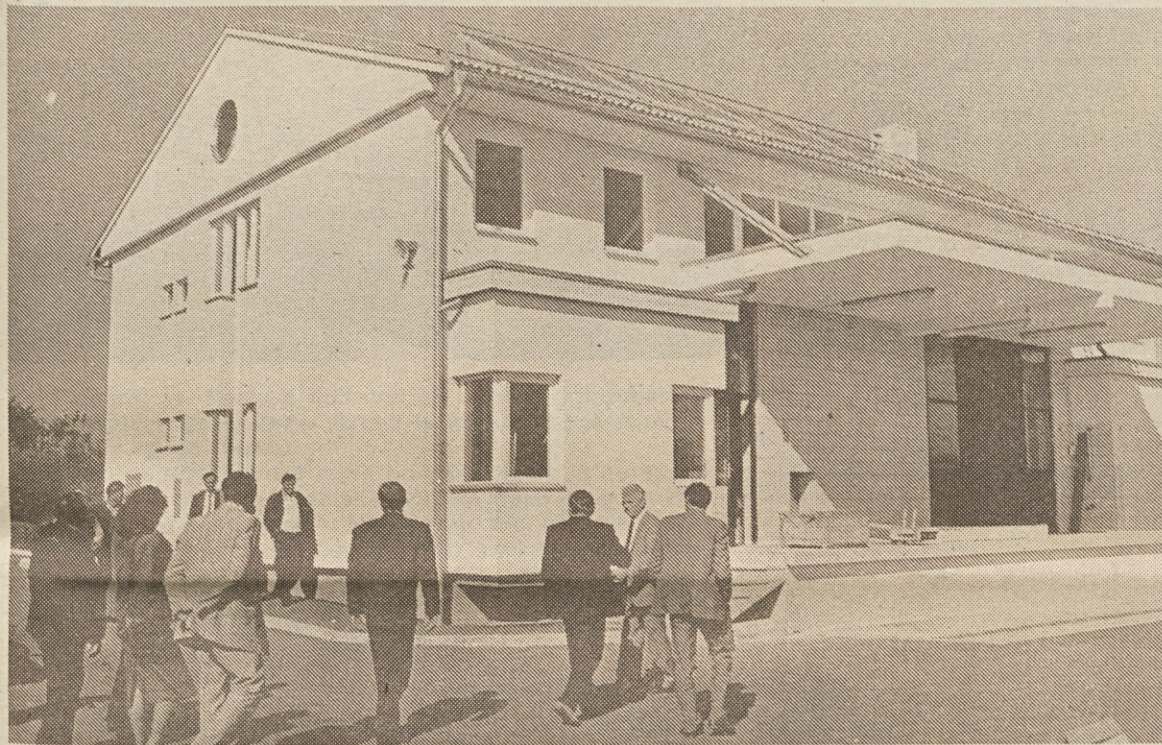
je, Drašiči, Adlešiči, Vinica, Semič in Črnomelj. Na nekaterih mestih zbiramo še "po starem", v vrčih.

Doslej smo morali letno 4 milijone litrov mleka voziti v Metliko, kjer je bila zbiralnica, sedaj pa bomo iz Metlike v Črnomelj vozili le 2 milijona litrov. To bo vplivalo na znatno znižanje prevoznih stroškov, po drugi strani pa bomo le—te znižali tudi z organiza-

cijo prevoza v Ljubljano po "partizanki", kot domačini imenujejo novo cesto preko Žužemberka. Odvoz v Ljubljano bo potekal enkrat dnevno z avtocisterno, ki sprejme 25.000 litrov mleka," je dejal **Marko Pohinar**, direktor mlekarne proizvodnje.

Projekt na ključ je za zbiralnico pripravil Mercator—Investa—Inženiring, ki pa zaradi nezanesljivih kooperantov zamuja s predajo že za dober mesec. Tako se je svečana otvoritev, ki je bila načrtovana za september, zavlekla. V mlekarnah zatrjujejo, da bo še letos, saj je večina del že opravljenih.

Črnomaljska zbiralnica mleka



45 let črnomaljske zadruga

Andrej Dvoršak

Za novo združništvo

Črnomelj, 6. oktobra — v črnomaljski skupščinski dvorani je slavnostno zasedal zadrugi svet. Zaslužnim delavcem in kmetom — kooperantom Mercator — Kmetijske zadruga Črnomelj so bila ob praznovanju 45 letnice zadruga podeljena priznanja.

Zgodovino zadruga in njene načrte je ob tej priložnosti predstavil direktor **Niko Požek**. Proslave se je udeležil tudi predsednik zadruga zveze Slovenije **Leo Frelih**. Zbrane je nagovoril:

"Čas, v katerem proslavljam vaš in naš skupni jubilej, pomeni tudi začetek novega obdobja razvoja združništva na slovenskem. Spremenjena zvezna ustava, še posebej pa pravkar sprejeta dopolnila k slovenski ustavi, ki prižigata zeleno luč za reformo

gospodarskega in političnega sistema, nas navdajata z upanjem, da se bodo uredile razmere tudi v kmetijstvu. Kakorkoli že tudi v kmetijstvu naj bi bolj sproščeno delovale ekonomske, torej tudi tržne zakonitosti. Kmetijstvo naj bi postalo enakovredna gospo-

darska panoga. vse to pa pomeni tudi novo vlogo, položaj in mesto združništva.

Večji poudarek samostojnemu osebnemu delu ob upoštevanju pluralizma lastnin, ureditev ekonomskih odnosov in uveljavitev tržnih zakonitosti tudi v kmetijstvu, večja konkurenca, vse to odpira nove razvojne perspektive kmetijstvu. To pa hkrati pomeni tudi izziv združništva.

Predvideni novi zakon o zadrugah na zvezni in republiški ravni odpira možnost samoorganiziranja kmetov po lastni volji in interesu. Ustava in zakon ponovno uvajata združno lastnino kot lastnino združnikov, v katero se država ne bo vmešavala. Podani so tudi pogoji za vračanje lastnine, ki so jo združniki nekdanj imeli v upravljanju, a jim je bila kasneje odtujena. Res je sicer, da napovedana združna zakonodaja zamuja, kar ob vnemi OZD in SOZD za reorganizacijo v podjetja oziroma sestavljene družbe predstavlja določeno nevarnost za preobrazbo zadrug in otežkoča organiziranje kmetov v zadruga po njihovi želji, vendar nas prav to opozarja na potrebno budnost. V sleherni sredini moramo preprečiti reorganizacije, ki bi povzročile osiromašenje zadrug oz. združnikov, preprečiti moramo vsako odtujevanje lastnine in sprožiti aktivnost za zdru-

Upokojenci in reorganizacije

Slavko Škof

Bi se dalo spremeniti?

V dolgi vrsti let, v katerih so se naše organizacije združevale in razdruževale, so usodo delile tudi posamezne poslovne enote in njihovi delavci. Poslovne enote so pripadale zdaj temu, zdaj onemu tozdu in prav tako je bilo z ljudmi. Pa smo se eni upokojili kot delavci enega, drugi pa kot delavci drugega tozda, delali pa smo vsa leta v isti poslovni enoti. In tako se tudi kot upokojenci srečujemo kot delavci različnih tozdov, ne pa kot dolgoletni delovni sopotniki.

Upokojitev že sama po sebi ni nič kaj prijetna stvar, saj v prvem hipu prinese razmišljanja o nepotrebnosti, odrinjenosti, pri marsikom povzroči stisko. Prav zato se upokojenci razveselimo vsake pozornosti, ki nam jo namenjajo sodelavci — zanamci. O tej skrbi je prijazne verze napisala upokojenka Simona Jakš in prav ti verzi so me napeljali na moje pisanje. Srečanja upokojencev so prijetna, pokažejo pa na eno slabost, ki je posledica tega, kar sem omenil v uvodu.

Bom pojasnil kar s svojim primerom. S svojimi neposrednimi sodelavci se ne morem srečati, ker smo se upokojevali pod različnimi cesarji. Samopostrežna trgovina na Črnučah je do leta 1977 poslovala kot ena od poslovnih enot "Emone", ki je prešla k tozdu Golovec, sama pro-

dajalna pa je šla k tozdu Grmada. Vsi, ki so se upokojili kot Emonci, so upokojenci tozda Golovec, ostali pa smo upokojenci tozda Grmada. Pa smo večino delovnih let prebili skupaj. Z malo dobre volje bi se dalo srečanja upokojencev, vsaj v takih primerih, kot sem ga opisal, urediti tako, da se ne bi srečevali po tozdih ampak tako, da bi se omogočilo srečanje med neposrednimi sodelavci — upokojenci, pa čeprav upokojencev različnih tozdov.

Kot poslovodja sem se od svojih sodelavcev poslovil pred desetimi leti in takrat sem jim dejal nekako takole: "Od vas, ki še ostajate in ste še mladi, je odvisno, kako se bom počutil kot upokojenec." Mar se res ne bi dalo naših srečanj urediti tako, kot predlagam?

Se je razbilo varnostno steklo?

Peter Drinovec

Spectrum vam lahko pomaga

Uporaba varnostnih stekel je v nekaterih proizvodnih dejavnostih, v avtomobilski industriji, denimo, zakon. Vse več pa se varnostno steklo uporablja v gradbeništvu, proizvodnji bele tehnike, pohištveni industriji. Vse te dejavnosti zahtevajo razvoj oplemenitenih in tehnološko različno dodelanih vrst stekel. Še posebej to velja za ravno varnostno steklo.

Razlogi za vse večjo uporabo ploščatega varnostnega stekla tičijo v značilnostih, ki jih steklo pridobi v tehnoloških postopkih dodelave. Navadno steklo z oplemenitenjem, bodisi s kaljenjem, bodisi z lepljenjem več plasti, dobi lastnosti varnostnega stekla, ki se kažejo predvsem v večji trdnosti in odpornosti na delovanje mehanskih in atmosferskih udarov. Naj ilustriramo s podatkom o odpornosti varnostnega stekla na temperaturo: pokanje navadnega stekla se zazna že pri temperaturi 60 stopinj Celzija, varnostno steklo reagira šele pri 230 stopinjah. Predvsem pa je treba poudariti njegovo lastnost pri lomu oziroma razbitju. Varnostno steklo se razleti v drobna zrna, ki eventualnega udeleženca nesreče le neznatno ranijo. Prav zato je varnostno steklo nepogrešljivo v avtomobilski industriji in v proizvodnji varnostnih naprav za kmetijsko mehanizacijo.

Med posebna stekla uvrščamo tudi izolacijska stekla (termo-

pan), ki v postopku tehnološke dodelave pridobijo lastnosti odličnega izolacijskega gradiva. Izolacijska stekla so uspešna kombinacija lepljenja in kaljenja stekla.

Prav varnostna stekla, vgrajena v vrsto varnostnih in zaščitnih naprav kmetijskih strojev — v traktorske kabine, denimo, so izpostavljena pogostim atmosferskim in mehanskim vplivom. In treba jih je zamenjati. Iskanje teh nadomestnih stekel včasih pomeni pravo muko. Želimo vam pomagati in kar se da hitro rešiti problem nadomestnih ravnih varnostnih stekel.

V Mercator-Spectrumu imamo vse vrste ravnih varnostnih stekel, primernih za nadomestno vgradnjo. Z veseljem in strokovno vam bomo pomagali, da boste izbrali pravo steklo in ga tudi pravilno vgradili. Pokličite in obiščite nas v Ljubljani na Kranjčevi ulici 22 za Bežigradom. Telefon: 061- 346-688.

ževanje sredstev kmetov v naše združne pobude. Ena takih pobud, utemeljena že na XVI. občnem zboru Zdruga zveze slovenije dne 18. aprila 1989, je ustanovitev združne banke z namenom združevanja oz. koncentracije denarnih sredstev s ciljem omogočiti učinkovitejšo uresničevanje razvoja zasebnega kmetijstva. Zdruga banka je tik pred ustanovitvijo, v tem mesecu

pričakujemo odločitve združnikov in zadrug ter ostalih potencialnih ustanoviteljev o pristopu in vplačilu deležev. Ta akcija bo dokazala, koliko zdrave združne misli je prisotno v nas samih."

Ob 45-letnici zadruga tudi priznanja.



Mercator Turist vabi v Pariz - 200 let po revoluciji

Poznate pesem? "Ljubim Pariz spomladi, poleti, jeseni, vsak trenutek leta ..." Vabimo vas, da si ga z nami ogledate v jesensko—zimski podobi in potrudili se bomo, da ga boste vzljubili. Paris — C'est la vie.

Program izleta

1. dan

Zbirališče potnikov na letališču Brnik ob 8.30. Po pristanku na pariškem letališču Orly, avtobusni ogled mesta.

Razkošno proslavljanje 200. obletnice revolucije je minilo, ostali pa so spomeniki in stavbe, ki so jih postavili za to veliko slavo: steklene Piramide — nova vrsta Louvra, narodna opera na trgu Bastilje, Le Grand Arche, veliki slavolok zmage v supermodernem naselju Defense. Seveda pa se bomo peljali mimo vseh slavnih umetnin preteklih stoletij.

Po ogledu mesta, namestitev v hotelu, prenočitev.

2. dan

Po zajtrku se bomo z metrojem odpeljali na Ile de la Cite in si ogledali katedralo Notre Dame, cerkev Saint Chapelle s prelepimi okni, poslikanimi s 1134 scenami iz Stare in Nove zaveze, sodno palačo in slavne zapore la Conciergerie. Popoldne prosto za individualne ogledе. Prenočitev.

3. dan

Zajtrk. Ogled muzeja Louvre in po ogledu sprehod skozi Tuilerijske vrtove do Place de la Concorde in nato po Elizejskih poljanah do Slavoloka zmage.

Popoldne ogled novega trgovskega centra Les Halles in v neposredni bližini centra Georges Pompidou, kjer so bila leta 1986 svetu prvič predstavljena dela našega arhitekta Jožeta Plečnika.

4. dan

Zajtrk in prosto dopoldne za individualne ogledе. Popoldne ogled Napoleonovega groba, po želji vzpon na Eifflov stolp in proti večeru sprehod po Montmartru, mimo sto let starega simbola radoživosti Moulin Rouge, cez trg Pigalle do cerkve Sacre Coeur, ki dominira nad Parizom. Prenočitev.

5. dan

Zajtrk in za konec našega bivanja v Praizu. Pred odhodom na letališče, ogled novega slavoloka zmage v Defensu, ki je s steklenimi in železobetonskimi palačami nekakšen hipermodernistični simbol tehnološke moči Francije.

Po ogledu, prevoz na letališče Orly in polet proti Ljubljani. Odhod letala ob 17.25, s prihodom na Brnik ob 19.05.

Cena je 660 DEM (potovanje plačate v dinarjih).

V ceno so vračunani: letalski prevoz, avtobusni ogled mesta ob prihodu in odhodu, prenočevanje z zajtrkom v dvoposteljnih sobah, vodenje in organizacija potovanja.

V ceno niso vračunane: vstopnine, metro in stroški za nabavo francoskega vizuma, letališka pristojbina na Brniku.

Za vstop v Francijo potrebujete vizum, za kar morate imeti veljaven potni list in fotografijo. Tiskovino za vizum dobite na prijavnem mestu. Prijavo, fotografijo in potni list morate oddati najkasneje 10 dni pred odhodom. Stroški nabave vizuma 70 FF. Cena je izračunana pri udeležbi 30 potnikov po veljavnih cenah 6.10.1989.

Informacije: Mercator—Turist, Ljubljana, Titova 137, telefon (061) 329 — 248 ali 317 — 285.



Preskrba Tržič odpri novo trgovino

Andrej Dvoršak

Poslovalnica 5 bo donosna

Pred dobrim mesecem so na Visokem pri Kranju odprli novo samopostrežno trgovino z bifejem, ki jo je Rožnikova preskrba iz Tržiča zgradila v pičlih treh mesecih. Poslovalnica 5, kot v Preskrbi imenujejo novo pridobitev, je že v prvih tednih poslovala nad pričakovani.

"Trgovina in bife na Visokem sta v letošnjem letu že naša tretja večja investicija. Marca smo preuredili trgovino na Brezjah pri Tržiču, nato pa še trgovino na Trgu svobode v Tržiču. Za naložbo na Visokem smo se odločili že pred nekaj leti, ker smo ocenili, da bi imela trgovina dovolj veliko zaledje za rentabilno poslovanje," nam je povedal direktor Preskrbe.

Objekt ima 330 m², naložba pa je stala 3,5 milijarde dinarjev. Da ni bil končni znesek višji, imajo zasluge tudi krajanje Visokega, ki so veliko prispevali za izgradnjo trgovine, predvsem po organizacijski plati.

Poslovalnico 5 na Visokem vodi Jelena Vuković, ki sodi med tiste trgovce, ki jim je trgovanje v krvi. Poleg nje je v trgovini zaposlenih še 5 delavk, dve pa sta v bifeju. V Preskrbi so kader za novo trgovino skrbno izbirali, ker se zavedajo, da je od trgovcev v največji meri odvisen uspeh posamezne poslovalnice. Na Viso-

kem pa si neuspeha ne smejo in ne morejo privoščiti. Je bila investicija za Preskrbo prevelik zalogaj, da bi lahko pokrivala še morebitne izgube nove trgovine. Dovolj jo pesterže že splošni pogoji gospodarjenja, različni stroški

poslovanja, predvsem pa prispevki in davki, ki so se preveč povečali. Na to se v zadnjem času navezuje še sprememba plačilnih pogojev za blago, za katero so bile sklenjene celoletne pogodbe.

Nasploh v Preskrbi ugotavljajo, da je občutno padla prodaja blaga trajnejše vrednosti. Opažen pa je tudi padec prodaje prehrambenega blaga.

Trgovina na Visokem pri Kranju: v njej prodajajo sami »ta boljši«.



M še na eni od novih Preskrbinih trgovin.



Tekmovanje za pokal Mercatorja ... in puško

Andrej Dvoršak

Streljali so glinaste golobe

V začetku oktobra je bilo na strelišču Trška gora pri Krškem že tradicionalno lovsko strelsko tekmovanje za pokal Mercatorja. To tekmovanje je za strelce zanimivo zato, ker se običajno na njem zbere vsa slovenska strelska elita, ki tekmuje v disciplinah TRAP in streljanju z malokalibrsko puško na tarčo srnjaka, pa tudi zato, ker so nagrade za najboljše zelo privlačne. Prva nagrada je vedno lovška puška.

Letos je bila udeležba slabša kot prejšnja leta, saj je tekmovalo le 15 ekip in 46 posameznikov, skoraj polovica manj kot lani. Malo je k slabši udeležbi prispevalo muhasto vreme, malo pa tudi trgateg, ki je bila skoraj po vsej Dolenjski in Štajerski ravno tisto soboto.

Tekmovanje, ki ga je organizirala LD Krško ob sodelovanju

M—Mednarodne trgovine in materialni pomoči drugih članic Mercatorja, je bilo dobro pripravljeno in izpeljano. Ker pa je bilo tekmovalcev manj od pričakovanih, so skoraj vsi dobili praktične nagrade, ne glede na končno uvrstitev.

Prvo nagrado — puško si je pristreljal Rudi Mlinarič, ki je v kombinaciji zbral 175,2 točk.

drugi je bil Jože Sadič s 169,5 točkami, tretji pa Jože Česnik s 166,9 točkami.

Omeniti velja tudi dobro uvrstitev Mitje Krsnika, novega Mercatorjevega referenta za odkup divjačine, sicer člana LD Lukovica, ki se je v kombinaciji posameznikov uvrstil na solidno deseto mesto.

V ekipnem tekmovanju je zmagala ekipa Partizan s 464 točkami, druga je bila ekipa Artič s 451,3 točkami in tretja Grmada s 450,7 točkami.

Sergej Paternost

Bronasta kolajna v balinanju

Jože Požar je vodja prevzema blaga v Mercator-Nanos, tozdr Grosist Postojna in je na evropskem ekipnem prvenstvu v balinanju, ki je bilo v Pazinu prispeval, da je jugoslovanska balinarska reprezentanca osvojila bronasto kolajno. Ob tej priliki so strokovnjaki ugotovili, da je bil Jože Požar najboljši jugoslovanski reprezentant na prvenstvu. Za svojo borbenost in dosežene rezultate ga je občinstvo nagradilo z največ aplavza. S svojo igro je pokazal, da je edini na svetu, ki se lahko zoperstavi italijanskim in fransoskim balinarjem, profesionalcem, ki so postali evropski prvaki oziroma viceprvaki.

Po evropskem prvenstvu pa je Jože dosegel še en športni uspeh, saj je postala njegova ekipa SKALA iz Sežane državni prvak in si pridobila pravico do udeležbe v evropskem pokalu državnih balinarskih prvakov. Tekmovanju, ki bo po zgledu drugih športnih panog, v balinanju prvič na sporedu prihodnje leto.

Iskrene čestitke za kolajno, ki naj bo spodbuda za vztrajanje v klubskem in reprezentančnem dresu.

Malo za šalo, malo zares

Poselske bukvice po postavi za posle

od 18. marca leta 1858. za Kranjsko kronovino

Paragraf 1. službena pogodba ali vdinjanje je storjena, ko gospodar poslu in posel gospodarju obljubi, da gospodar posla v službo vzame, ta pa, da hoče v službo priti.

Paragraf 6. Po sklenjeni službeni pogodbi je dolžan gospodar ob določenem času posla v službo vzeti, posel pa, v službo priti.

Paragraf 9. Čas službe se ustanovi za posle, kateri se vdinjajo za kmetijska dela, za eno leto in sicer od Božiča do Božiča, za druge posle pa za četrť leta ali ene kvatre. Če se posel in gospodar posebej dogovorita, zmoreta od te odločbe tudi odstopiti, tode tak poseben dogovor se mora v pisani pogodbi ali pa pri županu zgoditi, sicer vz velja nič.

Paragraf 10. Posel je dolžan, gospodarju pokorn, priden, zvest, spoštljiv, pazljiv in resničen biti.

Do gospodarjevih ljudi se mora spodobno obnašati, z drugimi posli v miru živeti, se prepira, raznašanja in opravljivosti do gospodarja ali njegove rodovine zdržati. Podvreči se ima vsemu, kar gospodar v hiši ukaže. Spoštljivo in pohlevno mora poslušati gospodarjeve povelja, opomine in svarjenja.

Paragraf 11. Posel je dolžan, vsa opravila, za ktere se je vdinjal, in tudi druge, ktere se morejo po pravici in pameti med vdinjanje šteti, natanko in voljno tako opravljati, kakor gospodar ukaže.

Paragraf 14. Poslova dolžnost je, v vsaki priložnosti za prid svojega gospodarja skrbeti in kolikor mu je moči ga škode in zgube varovati.

Zlasti na ogenj in luč mora previdno paziti in ne sme v skednjih, hlevih in na izbah ali na družih krajih tobaka kaditi, kjer se lahko ogenj vname; v take kraje tudi ne sme z lučjo hoditi. Če vidi, da drugi posli goljufajo, zmikajo in se nezvesto vedejo, je dolžan to gospodarju povedati. Za škodo po njegovi krivici storjeno je on odgovoren po odločbah državijskih postavnih bukev. Za goljufije, nezvestobo in zmikanje ga je po kazenski postavi pokoriti.

Paragraf 17. Ko posel v službo pride, stopi v število hišne družine in torej v posebno oblast gospodarjevo. Gospodar ima posle k lepemu in spodobnemu obnašanju doma kakor zvunej doma zaderževati in zavoljo tega ima pravico, da se pokoj in red pri hiši ohrani in da se njemu dolžna pokornost skazuje, če resno opominovanje, svarjenje ali sicer bolj rahlo okreganje nič ne pomaga, se bolj ostrih sredstev domače pokorivnosti zmerno in tako poslužiti, da zdravje poslovo škode ne terpi.

Nikdar pa nima gospodar oblasti, posle pretepati, da bi na životu škodož terpel, ker bi se sicer z gospodarjem po kazenski postavi ravnalo.

Gospodar ima posebno dolžnost, skrbeti, da hodi posel ob nedeljah in praznikih k službi božji.

Paragraf 19. Gospodar ima pogojeno mezdo ali lon o odločenem roku plačati.

Ako se gospodar ni zmenil s poslom, kakšno in kolikošno mezdo mu bo dajal, je plačati mezdo, kakoršna se v tistim kraju takim poslom sicer plačuje.

Darila (šenkenge) in pivine (trinkgeld), ktere je dajal gospodar v posebnih časih ali o posebnih priložnostih iz lastne volje, ga ne vežejo, jih še dalje dajati.

Mezdo je plačevati, če ni bil zgovorjen odločen čas za plačilo, v obrokih ali brištih v tistem kraju navadnih, in če v tem ne bi bilo nič pogojeno, pa pri celoletni službi konec vsakih kvatrov, sicer pa konec vsacega meseca.

Paragraf 21. Ako posel zbolí, ima gospodar za njegovo postrežbo in za zdravje skrbeti in stroški za to se smejo samo takrat od mezde tergati, če je posel po svoji nevarnosti zbolel.

Ako terpi bolezen čez štiri tedne, je s poslom, ko ta čas preteče in če je iz službe izpušen in nima premoženja, tako ravnati, kakor s kakim drugim ubogim, kateri ni v nikakoršni službi, in treba je zavoljo tega to o pravem času županu na znanje dati.

Paragraf 28. Gospodar zamore posla brez slovesa in kota iz službe djati:

1. če posel ni nikakor za opravljanje službe, za katero je bil vdinjan, bodisi iz ktereга vzroka kolj;
2. če svoje službene dolžnosti gerdo zanemarja, zlasti če se poveljem gospodarja ali tistega, ki je čez posle postavljen, s stanovitno nepokornostjo in vkljubljivostjo zoperstavlja;
3. če razžali gospodarja ali njegovo rodovino ali tistega, ktereга postavi gospodar čez družino, z djanjem, zmerjanjem in zabavljanjem ali gerdim obrekovanjem, če posle



Ko posel v službo pride, stopi torej v posebno oblast gospodarjevo.



Goden za malega pastirja.



zoper gospodarja li posle zoper šunta, ali sploh hišni mu hudo spodkopava;

4. če se stori tatvine ali nezvestobe krivega ali druge posle v to zapelje, ali gospodarju ne ovadi (pove) goljufij, nezvestob in zmikovanj, ktere so mu znane,

5. če z ognjem in lučjo neprevidno ravna, dasiravno je zavoljo tega večkrat svarjen, če njemu izročeni živini slabo streže, da škodo terpi, ali jo terpinči, ali če v hudobnosti, nagajivosti ali gerde zanikernosti gospodarju škodo dela;

6. če na gospodarjevo ime brez njegove vednosti dnarjev in blaga na posodo jemlje;

7. če ga več kot osem dni zaprejo;

8. če se pijanosti, igri ali drugim nemarnijam in gerdemu vedenju vda, zlasti če otroke ali žlahtnike gospodarjeve v to zapeljuje;

9. če brez gospodarjevega privoljenja čez noč kje ostane ali ptuje prenočuje, ali se sicer zoper hišni red gerdo pregreši;

10. če s svojo krivico kako nalezljivo ali ostudno bolezen dobi, in

11. če je brez gospodarjeve krivice čez štiri tedne bolan.

Posel ima v teh primerljajih samo mezdo in hrano do tistega časa terjati, ko je bil iz službe spušten, ne glede nato, ali ima gospodar pravico do kake odškodbe ali ne.

Paragraf 29. Posel zamore pred časom slovesa iz službe iti:

1. če ne more brez škode za svoje zdravje dalj službe opravljati; nosečnost sama še ne da poslu pravice iz službe iti;

2. če stopi gospodar čez mejo oblasti, katero ima do poslov, in je tako življenje ali zdravje poslov v nevarnosti;

3. če zapeljuje gospodar posle k nemarnim ali takšnim djanjem, ktere so zoper postave, ali jih zapeljati poskuša ali če jih ne varuje taciđ dejanj pred družino ali ljudmi kateri hodijo v hišo in iz hiše;

4. če ima gospodar namen, na pot se podati, ki dalj časa terpi, kakor čas službe, ali če se preseli čez šest milj dalječ in hoče posla zoper njegovo voljo sabo vzeti.

To da ti vzroki se morajo županu naznaniti, verjetno dokazati, če gospodar zoper nje ugovarja.

Brez privoljenja županovega ne sme posel službe zapustiti; če pa župan neče privoliti, se zna posel politični gosposki pritožiti. Posel pa sme vselej službo zapustiti, če se mu je bati nevarnosti in poškodbe za življenje.

V primerljajih 2. in 3. gre plačati poslu mezdo in hrano za čas službe, ki še ostane, in če ta čas čez četrť leta terpi, vsaj za četeret leta. V primerljajih 1. in 4. se zamore hrana in mezda samo do tistega časa tirjati, ko posel iz službe gre.

Paragraf 31. Gospodar, kateri brez postavnega vzroka posla pred časom iz službe spusti, se sicer ne more siliti, posla zoper njegovo voljo zopet v službo vzeti, dolžan pa je, dati poslu mezdo in hrano za čas, ki še ostane, in če se ta čas četeret leta ali kvarte preseže, četeret leta.

Paragraf 32. Posle, kateri pred časom brez postave in vzroka službo po svoji oblasti zapuste, je županu naznaniti, kateri jih bo zasledoval, in če gospodar zahteva, tudi s silo primorati, se v službo verniti. Verh tega jih je primerno kaznovati in dolžni so, škodo poverniti, katero so s svojim nepripušenim zapušenjem službe storili.

Ako pa gospodar neče tacega posla, ki je ušel v službo, zna namesti njega družega posla vdinjati in od unega tirjati, da mu poverne, kar je imel zavoljo tega več plačati.

Take so bile postave za posle pred davnimi stotridesetimi leti. Veljale so za hlapce, dekle, pastirje, pestrne, služkinje...za vse posle v hiši gospodarjevi. Postave so bile zapisane v poselskih bukvicah, ki so bile javna listina in iz njih sta se posel in gospodar mogla poučiti o svojih pravicah in dolžnostih. Ako pak se jih držala nista, je bila oblast čeznju, županu perpušena. Drobna knjižica na osmih straneh vsebuje vse paragrafe. V to javno listino pa je gospodar vpisal tudi "spričevalo, kako se je posel obnašal, kar se tiče zvestobe, pripravnosti za delo, pridnosti, poštenosti in pobožnosti poslove".

Danes pa... O svojih pravicah in dolžnostih se bo sodobni jugoslovanski delavec poučil v zakonu o temeljnih pravicah iz delovnega razmerja, v zakonu, kolektivni pogodbi in v splošnem aktu podjetja. Debele poselske bukvice bi izdajali v današnjih dneh, ako bi vsacega, ki posel dobi, v njih hoteli poučiti kako se ravnati ima, da gospodarju (delodajalcu) vse po volji in pameti dela. Radovednim priporočamo, da si ogledajo zakon o temeljnih pravicah iz delovnega razmerja, skupaj s paragrafi. Obilo zabave!

Paragrafe iz poselskih bukvic vkup zbrala Vesna Bleiweis

Poslovni partner — DANA

Mile Bitenc

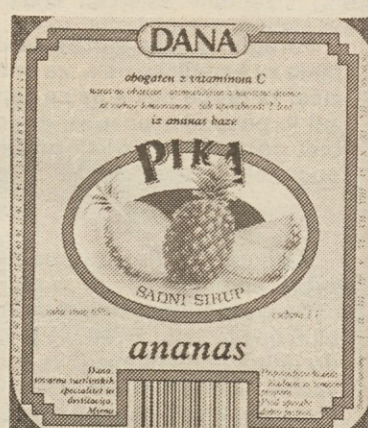
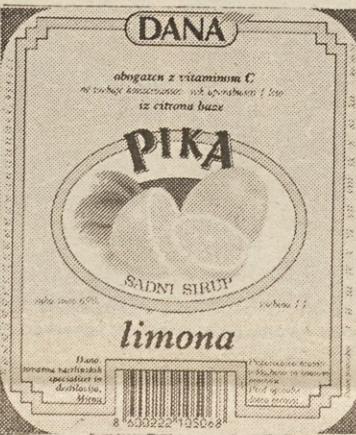
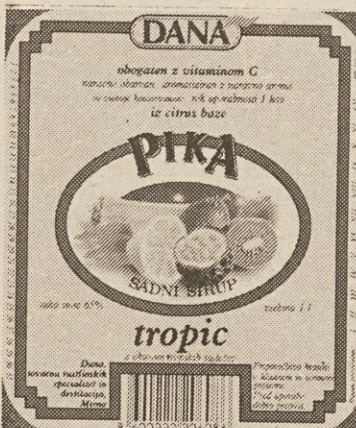
DANA MIRNA — zakladnica pristnih okusov

Odveč bi bilo Dano iz Mirne na Dolenjskem predstavljati na dolgo in široko. To je tovarna brezalkoholnih in alkoholnih pijač, rastlinskih specialitet. Njeni so Dolenjski sadjevec, Cynar, TV 625, Kiwi, sadni sok. Kakovosti izdelkov, potrjenih doma in tudi drugod, je Dano na pomlad dodala še nekaj zelo pomembnega: popolnoma je spremenila svojo obleko.

V Dani so dejali nekako takole: Škoda, da izdelke ponujamo v navadni, klasični, "konfekcijski" embalaži. Veliko razmišljanja, idej, kupi osnutkov in še česa, je pripeljalo do novega zaščitnega znaka, novih, posebej oblikovanih steklenic, transportnih kartonov, nalepk. Ne vse naenkrat, ker je staro embalažo, ki je še na zalogi, škoda zavreči. Vendar postopoma, nekaj zdaj, nekaj jutri in tako naprej: na prodajnih policah je skorajda že popolna ponudba danih pijač v novi opravi.

Dana je pred kratkim presenčila tudi paleto novih pijač: SCOTCH CREAM, nizkoalkoholni liker z mlekom in škotskim whiskijem, je dobil pisano družbo pijač, prav tako na osnovi mleka, to so mlečni koktejli jagoda, marcipan in lešnik. So prijetni okusov in tudi privlačnih barv. Ponudimo jih same, kot prijeten posladek ali pa pomešamo s sadnimi sokovi, in z obvezno kocko ledu. Tej paleti mlečnih likerjev so dodali še dva, ki jih nekaj časa ni bilo v Danini ponudbi: jajčni liker in Cacao cream.

Priznajmo, da v tujini radi segamo po posebnostih, tudi med pijačami. Ko pravim po posebnostih, mislim na pijače s posebnimi okusi, in barvami, lepo oblikovani embalaži. Zdaj imamo delček tega tudi doma, v Daninih pijačah, v njihovi zakladnici pristnih okusov.



Prvič v Jugoslaviji

Specite kruh doma — s pritiskom na gumb!

Imate radi svež kruh? Z BACKMEISTROM to ni nikakršen problem — zvečer daste v ustrezno posodo vse sestavine — nastavite čas — izberete vrsto kruha — in vključite BACKMEISTRA.

BACKMEISTER naredi testo za kruh: v posodi se vse sestavine dobro premešajo in zgneto. BACKMEISTER pusti testo vzhajati in ga nato še enkrat pregnete. Testo ponovno vzhaja.

Potem, ko je testo popolnoma vzhajalo se začne postopek pečenja — kot v dobri stari krušni peči, vendar pa v BACKMEISTRU točno elektronsko krmiljeno. Za konec se spečeni kruh ohladi. Rezultat: krasno dišeč — hrustljiv, rahel sveži kruh — katerokoli vrsto kruha želite!

BACKMEISTER je mojster. Peče vse: kvašen kruh, bel, črn in mlečni kruh, sadni in polnozrnat kruh — ... po vaših željah.

BACKMEISTER je točen. Vsak kruh speče v max. 4 urah in 40 minutah. Čas izdelave kruha lahko programirate 12 ur naprej.

BACKMEISTER peče tudi drobno pecivo. Postopek pečenja lahko prekinete, da bi dodali dodatke kot so sezam, rozine ...

BACKMEISTER naredi tudi testo, ne da bi ga spekel. Za pecivo, rezance, pizzo, zavitek ali druge dobrote vam BACKMEISTER naredi testo, ki ga potem sami obdelate naprej in spečete v pečici.

TEHNIČNI PODATKI:

Mikroprocesor: 8 Bitov 4 KB
Tok: 220 V izmenični tok, 50 Hz, 2,8 A
Poraba: gretje 600 W
motor 100 W
motor ventilatorja 30 W
Velikost: (širina × premer × višina)
270×305×375 mm
Teža (netto): 8,40 kg
Teža kruha: do 900 g
Velikost kruha: premer ca 15 cm
dolžina do 23 cm

Stroški za tok: na kruh ATS 1,50
Cena cca 3000 Ats. iz konsignacije + dinarski stroški cca 80%.
Vse ostale informacije dobite v MMT TOZD CONTAL STEKLO Zastopstva tel. 371-282 int. 665 — Breda Pataky.

MERCATOR-MT, TOZD Contal — Steklo



kraške specialitete. Potrudite se — kos pršuta brez kosti bo lahko vaš.

stran 15

PREDVA-
JALEC
FILMA

SEZANA

KRAS

SEŽANA

PREDVA-
JALEC
FILMA

TISIN
LES

NASO
OVID

JUNAK
DIVJEŠA
ZAPADA

PORTIR-
NICA

VELETOK
V
AFRIKI

ŠPANSKO
Ž. IME
KRAJ PRI
OPATIJI

PRIPRA-
VA ZA RI-
ŠAVJE
KOTOV

GOVOR-
NIK IZ
ALEKSAN-
DRIJE

OBŽALO-
VANJE

MAKE-
DONSKO
KŌLO

SRBSKI
KRAJ PRI
BABUŠ-
NICI

PEVEC
REDDING

SODNI
ZBOR

ARABSKO
MOŠKO
IME

MERCATOR

↓

↑

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

↓

Spoštovani bralci, spoštovani sodelavci

Gotovo ste opazili, da je v našem časopisu vse manj različnih imen avtorjev objavljenih prispevkov. Sicer ne morem trditi, da sestavki niso informativni, so pa napisani po bolj ali manj istem kopitu, takem, ki avtorju leži. S tem pa postaja časopis siromašnejši in enoličen. Saj se vsemu, pa naj gre za komentar o pomembnem dogodku, intervju ali pa kuharski recept pozna, kdo ga je spisal. In časopis, pretežno dveh avtorjev, postaja dolgočasen in odbijajoč, spominja na postano juho.

Listanje po zadnjih treh številkah časopisa me je prepričalo (čeprav sprejemam vso odgovornost zanje), da gre res za postano "juho", tako po stilu pisanja kot izbranih temah. Vse brbota od prenavljanja in spreminjanja gospodarskih in družbenih razmer, v našem časopisu pa razen izjemoma, tega ni čutiti. V nujni, da bo časopis izšel v določenem roku, spravimo skupaj sicer vrsto novic, ki so tako ali drugače odmevne ter pomembne, vendar pa vse ostajajo na ravni povprečne informacije. Domet, čeprav sindikalnega časopisa pa bi moral v tem času seči čez to splošnost, ki jo lahko zagotovi peščica bolj ali manj standardnih piscev. SOZD se prenavlja, prenavljajo se njegove članice, ustvarjajo se novi pogoji gospodarjenja, krizne in kritične razmere se vse bolj izpostavljajo. Pluralizem tak in drugačen. Mi pa, kot da vsega tega ni, pisarimo o tem ali je bolje pridelati veliko ali malo, ali je bolje imeti bife za klošarje ali "high society", da smo zamenjali pult, da so se poslovodniki zmenili za to ali ono, pa se nato premislili in še o vrsti stvari, ki v primerjavi s časom in dogajanjem, niso kdovekaj usodne. O tem, kaj vse bo prinesla reforma vsakemu izmed nas pa niti besedice. Priznam premalo svoje prizadevnosti, da bi za sodelovanje animirala krog avtorjev s primernim strokovnim znanjem, ki bi lahko pisali o kolektivni pogodbi, delnicah, novih pristojnostih poslovnih delavcev na področju delovnih razmerij, upravljalskih odnosih pri združevanju različnih vrst lastnine in lastnikov, itd. Ne gre za pisanje globokoumnih teoretičnih razmišljanj in razpletanj, temveč za preprosto, ljudem razumljivo pisanje, ki naj jim bo v pomoč pri razumevanju nuje za gospodarsko in politično reformo. Tako pisanje bi marsikje pomagalo odpravljati zmede in stiske. Moja odgovornost za premajhno animiranje za sodelovanje s tovrstnimi temami je neizpodbitna. Obenem pa lahko izzzveni kot vprašanje tistim nosilcem reforme v našem poslovnem sistemu, ki o njej porabijo ničkoliko besed, od sebe pa ne dajo nobene fige. Niti sami od sebe, niti na naše povabilo.

Bojim se, da je tole pisanje le prispevek k pogretju postane juhe. In da zato ne ta, niti prihodnje številke časopisa, ne bodo nič manj standardne. Nulla nuova, buona nuova - nič novega, je dobra novica. Mar res?

Vesna Bleiweis, urednica

Poslovni teden v Contal-Steklu

Andrej Dvoršak

Hit prodaje - kristal in keramika

V začetku oktobra je tozd Mercator-Mednarodne trgovine, Contal-Steklo organiziral že drugi letošnji poslovni teden prodaje stekla, kristala, keramike, posodja in pribora. Pokroviteljice tega poslovnega oziroma prodajnega tedna so bile tovarna porcelana Boris Kidrič iz Titovega Velesa, tovarna keramike in bakrenih proizvodov Ezerka iz Ohrida, tovarna nerjaveče posode Bratstvo iz Ohrida in tovarna jedilnega in drugega pribora Kordun iz Karlovca.

Poslovne tedne, ki jih tradicionalno prireja Contal-Steklo obiščejo številni partnerji - kupci in dobavitelji in so nepogrešljiv sestavni del poslovanja. Pobudnica in glavna organizatorka poslovnih tednov Biserka Grad, nam je povedala, da se je v prostorih Stekla na ljubljanskem Bavarskem dvoru v teh dneh zvrstilo

nekaj manj kot 800 poslovnih partnerjev, pretežno kupcev.

Metod Černič, v.d. direktorja sektorja notranje trgovine pa je poudaril, da je uspeh presekel pričakovanja. Število sklenjenih pogodb in vrednost poslov bo nedvomno prispevalo k dobrim rezultatom ob koncu leta.

Na vprašanje, kaj se na najbolj

prodaja, pa sta sogovornika povedala, da sta to kristal in keramika. Oba pa ugotavljata, da so naročila bolj razdrobljena, jih je pa zato več in tako fizični obseg prodaje ne pada.

Steklov poslovni teden je med partnerji odmeven tudi zaradi spremljajočih gurmanskih presečenj. Tokrat so bile sladokuscem namenjene posebnosti makedonske kuhinje. Jagnječa čorba, ohridska postrv, baklave in tan alva. Zalogaj grosupeljskega kruha in požirek Unionovega piva sta tudi prispevala svoje k uspešni prodajni potezi Contal-Stekla.



Domiselni hladilničarji

Andrej Dvoršak

Samozavarovanje prinaša koristi

Ko je bila marca lani na ravni sozda ustanovljena koordinacija hladilničarjev, so se hladilniške organizacije dogovorile, da bodo skušale ustanoviti sklad hladilniškega zavarovanja za poravnavo škod. Sklad naj bi omogočil lažje pokrivanje škodnih primerov in tako prispeval k poslovni stabilnosti hladilničarskih organizacij.

"Že decembra 1988 smo podpisali samoupravni sporazum o združevanju sredstev v sklad hladilniškega zavarovanja. Skladno s tem sporazumom so se udeleženske dogovorile o načinu dela in možnostih vključevanju oziroma izstopa. Od devetih organizacij, ki se v okviru Mercatorja ukvarjajo s hladilničarstvom, jih je k samoupravnemu sporazumu pristopilo šest. Tako so bili izpolnjeni pogoji za delovanje sklada," nam je povedal Rado Šavle, predsednik odbora hladilničarjev Mercatorja.

Poudaril je, da je bila rdeča nit, ki so jo hladilničarji zagovarjali od nastanka ideje pa do njene uresničitve v tem, da sredstva, vse do pokritja dejanske škode, obrača vsak hladilničar sam kot obratna sredstva. Osnova za združevanje sredstev po tem sporazumu so hladilniške zmogljivosti posamezne podpisnice, izražene v kubičnih metrih. Višina zneska za posamezni kubični meter pa določi skupni odbor.

Obveznosti iz naslova združevanja po samoupravnem sporazumu se vodijo pri vsaki udeleženci na posebnem kontu in šele

v primeru konkretnega škodnega primera, se priznani znesek odškodnine nakaže posamezni hladilnici, seveda na podlagi odločitve skupnega odbora.

Tako zbrana sredstva se od 1. januarja letos tekoče revalorizirajo skladno z rastjo maloprodajnih cen v Sloveniji. Če sredstva niso izkoriščena do konca tekočega leta, jih morajo udeleženske revalorizirati in prenesti v naslednje leto za iste namene.

Ta sredstva so strogo namenjena in se lahko uporabljajo le za kritje škode, ki bi nastala pri kateri od podpisnic sporazuma na blagu med skladiščenjem v njeni hladilnici in še to le po splošnih pogojih za zavarovanje zalog blaga v hladilnicah, kot jih priznava zavarovalne skupnosti in kot so določeni v posebnem pravilniku.

"Samozavarovanje je zelo racionalno in po dosedanjih izkušnjah tudi uspešno. Na podlagi samoupravnega sporazuma in pravilnika smo julija meseca že rešili prvi škodni primer, ki je nastal pri eni od podpisnic zaradi izliva amonijaka iz počene cevi. Uničenih je bilo nekaj ton banan,

kljub temu pa hladilnica ni imela zaradi tega dodatnih stroškov, ker je bila škoda pokrita iz novoustanovljenega sklada za zavarovanje škod. Predvidevamo, da bo v nekaj letih ta sklad tako narasel, da bo lahko vsaka od hladilnic pokrivala morebitno škodo iz naslova lastnega zavarovanja, ob relativno nizkih stroških, ki jih to zavarovanje povzroča in ob upoštevanju pozitivnih učinkov uporabljanja sredstev zavarovanja za lastni obratni kapital," poudarja Živko Velkavrh, svetovalec v sektorju za industrijo.

Ker je v hladilnicah vskladiščeno blago velikih vrednosti, je cilj skupnega odbora, da k podpisu samoupravnega sporazuma pritegne vse hladilničarje iz sistema Mercator, razmišljajo pa, da bi omogočili to možnost tudi dru-

gim hladilničarjem izven sistema. Na ta način bi naraščal zavarovalniški sklad in z njim tudi varnost podpisnic sporazuma.

To samozavarovanje, ki so si ga zamislili in izpeljali hladilničarji, pa je kot vse kaže šele začetek organiziranega samozavarovanja na ravni sistema Mercator. Analize kažejo, da za zavarovalne premije članice Mercatorja namenja jo veliko več denarja, kot pa ga potem dobijo vrnjenega za nastalo škodo od zavarovalnih skupnosti. Ni izključeno, da bo v okviru poslovnega sistema Mercator nekoč zaživela posebna organizacija, ki bo opravljala zavarovalniške posle na način, ki bo članicam sistema prinesel več koristi kot klasično zavarovanje.



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 Centra 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, Ljubica Suković 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 upokojenci sozda Mercator-KIT. Izhaja zadnji petek v mesecu. Naklada 20.000 izvodov. Po mnenju pristojnega republiškega organa je glasilo oproščeno temeljnega davka od prometa proizvodov.

TO
TRGOVINA

Kaj bo?

3974450