

Ob oddaji zaključnega računa SOZD

Alenka Srdič – razvojno planski sektor SOZD

Neprimerljivi podatki – nezanesljivi sklepi

Ljubljana, dne 20. 3. 1979 – Na današnji dan oddajamo zbirno bilanco uspeha SOZD Mercator. Ob številnih rezultatih, ki si jih še komaj predstavljamo, tako veliki so že, se sprašujemo, ali je bilo naše gospodarjenje resnično uspešno ali ne. Zveni pesimistično, vendar ocenjujemo predvsem s kakovostnega vidika, da je stanje slabše kot lani.

Spet so se pojavile izgube, čeprav poslovanja v lanskem letu ni končal noben udeleženec z negativnim poslovnim rezultatom. Na čelu je mesno predelovalna industrija, kjer so še vedno neurejene razmere na cenovnem področju. Med gostinci ima izgubo TOZD Kavarna Evropa, ker med adaptacijo ni poslovala (izguba je precej nižja od planirane). V trgovinski dejavnosti beleži izgubo le TOZD Preskrba v Idriji. Negativni finančni rezultat je posledica velikih finančnih bremen po končani investiciji.

Drugo veliko področje, kjer rezultati niso niti najmanj vzpodbudni, je področje akumulacije. Če opazujemo ves tisti del ustvarjenega prihodka, ki ostane po odbitku porabljenih sredstev in pokritju osebnih dohodkov, vidimo, da ta sredstva (to so dajatve iz dohodka in skladi) skokovito naraščajo. Njihova rast je precej večja od dohodka, tako da sprva mislimo, da resolucijo upoštevamo kar v največji meri. Ko pa opazujemo le tisto akumulacijo, ki resnično ostaja organizacijam združenega dela in ima poslovni značaj (to so

del poslovnega sklada za lastne namene, amortizacija nad predpisanimi stopnjami in rezervni sklad), preglednica še zdaleč ni zavidanja vredna. Pokaže, da naši udeleženci ne vodijo nikakršne politike akumulacije več in je le slučaj, da ostane po vseh sporazumnih ali obveznih združenjih sredstev še kakšen dinar za lastne potrebe. Potem je le še vprašanje računovodske tehnike, ali ta dinar pristane na povišani amortizaciji ali na poslovnem skladu.

Posledica združevanja je na eni strani krepitev plasmajev, na drugi pa rast zadolževanja, saj najemajo udeleženci kredite, da bi lahko pokrili naraščajoče obveznosti iz naslova združevanja. Pri teh pojavih se sprašujemo, katera reprodukcijska sposobnost se krepi? Ali tistim, ki jim ustvarja izjemne pogoje gospodarjenja celotno gospodarstvo, ali tistim, ki dohodek ustvarjajo.

Investiramo dokaj, vendar le z minimalno lastno udeležbo – glavnina so še vedno krediti. Ker investiramo brez večjega dela lastne udeležbe, smo še bolj dovzetni za ciklična investicijska nihanja, po-

sledica katerih je tudi neenakomerno gibanje dohodka. Še nedavno smo ugotavljali, da nam dohodek v dejavnosti, kjer se vlaganja ne opravljajo v potrebnem obsegu, relativno pada. Če bomo dopustili, da bo investiranje potekalo stihijno, se bo tak proces še nadaljeval.

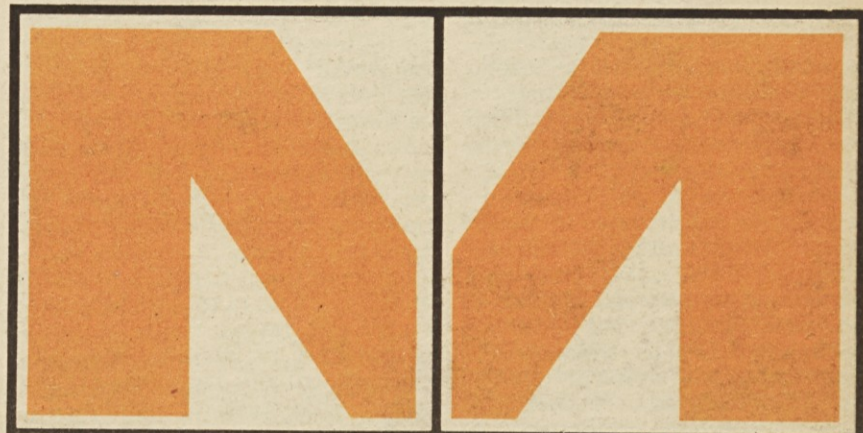
Med akumulacijo, oblikovano po zaključnem računu, zavzema čedalje pomembnejše mesto skupna poraba. Po obsegu postaja celo večja kot pa poslovni sklad z vsemi združenji. Dokler se le-ta med letom ne porabi, dobi pri večini udeležencev poslovni značaj. Precej glasne so še zahteve, da bi regresiranje toplega obroka prenesli med materialne stroške, saj ima ta oblika skupne porabe dejansko tak značaj. Vsa ostala izplačila pa so bolj podobna osebnim prejemkom, tako da je tiste prave skupne porabe, ki ima značaj solidarnosti, v bistvu zelo malo.

Poglejmo si še problematiko v gibanju in višini poprečnih neto osebnih dohodkov, ki pri večini zaposlenih še vedno predstavlja glavni delovni motiv. Prvo, kar pade v oči, je planirana rast neto osebnih dohodkov, ki je še nekaako v okviru resolucijske rasti. V resnici pa se osebni dohodki gibljejo prav obratno. Sprašujemo se, zakaj sploh planiramo, če potem leto za letom pri precejšnjem številu udeležencev presežemo plan za več kot 20%. Zelo redki so udeleženci, ki se držijo z resolucijo določenih okvirov in ne prekoračujejo plana, še bolj redki pa so tisti, ki plana niti ne dosežejo. Seveda moramo pri analizi gibanja zaposlenih in njihovo kvalifikacijsko strukturo. Vendar nam ugotovitve na tem področju tudi ne dajejo opravičljivih razlogov za dejansko rast osebnih dohodkov. Namesto da bi težili za boljšo kvalifikacijsko strukturo, jo je večina udeležencev celo poslabšala in so v manjšini tisti, ki vidijo v strokovno izobraženih delavcih večje potencialne možnosti za boljše poslovne odločitve in boljši poslovni uspeh.

Zaposlovanje smo vodili v planiranih okvirih, tako da lahko na koncu ugotovimo, da so se poprečni neto osebni dohodki v preteklem letu povečevali predvsem zaradi rasti življenjskih stroškov, ne pa zaradi kvalifikacijskih sprememb ter produktivnosti. Če se dotaknemo še višine poprečnega neto osebnega dohodka, doseženega v letu 1978, pa lahko spet ugotovimo, da le z redkimi izjemami na področju zunanje trgovinske in storitvene dejavnosti zaoostajamo za ugotovljenim slovenskim povprečjem. Ugotovimo torej lahko, da na določenih področjih lahko, kar je končno tudi naša dolžnost, posežemo v problematiko in jo poskušamo rešiti že v okviru SOZD MERCATOR, gre pa na drugi strani tudi za medsebojno problemsko povezana področja v splošnem sistemu nagrajevanja in pridobivanja dohodka, ki pa jim samo v Mercatorju ne moremo priti do živega.

ne posameznih postavk, povzročajo občutek, da navidezno dobro gospodarimo. Nekateri stroški se že ob periodičnih obračunih selijo v dohodek, drugič spet nazaj v stroške. Kdor bi resnično želel določiti kvaliteto gospodarjenja organizacij združenega dela na podlagi podatkov iz obračunov poslovnega uspeha, tega cilja najbrž ne bi dosegel. Pogosta menjava obračunskih tehnik in reorganizacijske spremembe tako vplivajo na podatke, da so povsem neprimerljivi. Čas je že, da zakonodajalci prenehajo s tako pogostimi preobratni v predpisih, ker nam zaključni račun kot informacija sploh ne služijo več. So le nakopičeni podatki, sami sebi v namen. Brez pravega informacijskega sistema v sodobnem svetu nihče več ne more dobro poslovati. Ob stroških zanj se pa postavlja vprašanje o njegovi uporabnosti in kvaliteti. Ker pa ne moremo potegniti trdnih zaključkov o tem, kako gospodarimo, ne moremo govoriti o kvaliteti informacijskega sistema.

Vsakoletne spremembe obračunske tehnike, predvsem vsebi-



Mercator

GLASILO DELAVCEV IN ZDRUŽENIH KMETOV

LETO XVI

Ljubljana, marec 1979

št.: 3

Aprila volitve v vsem Mercatorju

Potem ko so delegati delavskega sveta SOZD 12. marca ugotovili uspeh izid referenduma, je bila podana možnost za razpis volitev po določenih spremenjenega Samoupravnega sporazuma o združitvi v SOZD.

Razpis volitev po sklepih DS SOZD

1. Razpišejo se volitve delegatov v delavski svet sestavljene organizacije združenega dela v vseh temeljnih oziroma enovitih delovnih organizacijah in Delovni skupnosti SOZD v sestavi SOZD Mercator, in sicer za kmete-kooperante v nedeljo, 15. aprila, za delavce pa v četrtek, 19. aprila 1979.

Vsaka delovna organizacija kakor tudi Delovna skupnost SOZD voli po enega delegata

na vsakih začetih 500 delavcev, na način in po postopku, ki ju določata statut in zakon.

2. Razpišejo se volitve za članke odbora samoupravne delavske kontrole SOZD, in sicer tako, da kandidirajo posamezne dejavnosti delegate, kakor sledi:

- kmetijstvo, industrija, gostinstvo, storitve, trgovina na debelo ter zunanja trgovina – po enega delegata,
- trgovina na drobno – dva delegata,

– Delovna skupnost SOZD – enega delegata.

Volitve se opravijo istočasno z volitvami delegatov delavskega sveta, in sicer v nedeljo, 15. aprila 1979, med kmeti-kooperanti, v četrtek, 19. aprila 1979 pa med delavci.

3. Razpišejo se volitve članov notranje arbitraže, in sicer po enega arbitra iz vsake delovne organizacije, združene v SOZD, ter Delovne skupnosti SOZD Mercator.

Volitve se opravijo v nedeljo, 15. aprila 1979, med kmeti-kooperanti ter v četrtek, 19. aprila 1979, med delavci.

Vsa potrebna navodila je že poslal med OZD sekretariat Koordinacijskega odbora OOOZS, ki je zadolžen za začetek kandidacijskega postopka. Navodila za tehnično izvedbo volitev je prav tako že posredoval vsem organizacijam Center za obveščanje SOZD.



Iz bližnjih in daljnjih kmetij so se tisto nedeljo podali v Krško na glasovanje kmetje kooperanti iz TOK v sestavi Agrokombinata Krško. Več o glasovanju na strani 8.

Referendum za dva akta SOZD uspel

Petmesečno delo sklenjeno

Od meseca oktobra dalje je trajal postopek za sprejem sprememb samoupravnega sporazuma o združitvi v SOZD Mercator. Izvršilni odbor delavskega sveta SOZD je tej materiji in pa sprejetju osnutka samoupravnega sporazuma o osnovah srednjeročnega plana posvetil kar 5 svojih sej. Postavil se je namreč na stališče, da je treba v fazi priprave predlogov aktov doseči kar najbolj optimalno uskladitev vseh želja oziroma pobud združenih organizacij.

V nedeljo, 4. marca, so glasovali kmetje-kooperanti, v torek, 6. marca pa delavci v sestavi SOZD. Glasovanje je zajelo 54 temeljnih in 11 enovitih DO širom Mercatorja.

V vseh organizacijah beležimo zelo zadovoljivo udeležbo, in sicer 87,98%, pa tudi visok odstotek soglasanja s sprejetima aktoma, in sicer 80,62%. Glasovalo je skupaj 10.736 upravičencev, od tega ZA 9838! Podatke o izidu objavljamo na straneh ..., .. in ...

V drugem polletju se bo Izvršilni odbor novega mandata lotil priprave sprememb še ostalih aktov, predvsem Statuta sestavljene organizacije.

Zadnja vest

Ljubljana, 1. april 1979 – Iz dobro obveščanih virov smo izvedeli, da bo Emona v kratkem postala

delovna organizacija Mercatorja. Na vidiku so še priključitve Dobrine, ABC Pomurke in velik del potniške flote Jugolinije pod nazivom – Mercator-Krmar.

Zadnje priprave ob 30-letnici

Ana Marjanovič

V znamenju Mercatorja

Že v prvi številki časopisa Mercator v jubilejnim letu 1979, smo na prvi strani pisali o poteku priprav na proslavo ob 30-letnici Mercatorja. Tokrat nadaljujemo o tem.

Vukadin Nedeljković, predsednik odbora za pripravo proslave, je dejal: »Predlogi so že izoblikovani. Glede na letošnje februarске ugotovitve je število predlaganih upravičencev za priznanje naslednje: državno odlikovanje dobi 108 upravičencev; med njimi lahko zasledimo tudi tiste, katerim bodo dodeljena najvišja odlikovanja, kot so Red dela, Red zaslug za narod, Red republike. Menimo, da so komisije po temeljnih organizacijah preudarno in objektivno odločale pri pripravljanih predlogov. Žal pa je tudi nekaj takih organizacij, ki sploh niso še

poslale predlogov. Tokrat jih ne bi omenjal, ker je možno, da so predloge naknadno poslali a jih odbor za pripravo proslave še ni evidentiral. Kmalu bo tudi ta evidenca popolna in v eni od naslednjih številčk časopisa Mercator bodo objavljena imena tistih, ki niso poslali predlogov, kajti ni prav, da so delavci iz teh temeljnih organizacij prizadeti zaradi malomarnosti tistih, ki so za to zadolženi,« je dejal tovariš Nedeljković.

Za priznanje Zlati znak je bilo predlaganih 152 delavcev. Predvsem so to delavci z delovno dobo

30 ali več pri SOZD Mercator. Ker gre za pravico, ki izvira iz delovne dobe, bodo vsi predlogi še dodatno analizirani, da bi bile pravočasno odstranjene morebitne pomanjkljivosti.

Za priznanje Zlata značka je bilo 159 upravičencev. Komisije, ki so zbrale predloge za ta priznanja, so upoštevale kriterije, določene od komisije SOZD Mercator, in predlogi so že dokončni.

Za Priznanje Mercatorja je predlaganih 531 delavcev. Tudi za te predloge velja, da so dokončni. Toda, žal, spet moramo omeniti, da med oboje zadnjih priznanj niso uvrščeni delavci vseh osnovnih organizacij v SOZD Mercator. Rok za naknadne predloge je že potekel, tako da napake nekaterih organizacij ne moremo več popraviti.

Delovna skupnost SOZD Mercator je poskrbela, da so vsi predlogi s strani republiške komisije poslani zvezni komisiji v Beogradu. Republiška komisija je pri tem pokazala posebno pozornost in skrb za naše predloge.

4. zbor M-interne banke ugodno ocenil poslovanje

Draga Vaupotič – Delovna skupnost MIB

Znatni prihranki na obrestih

V ponedeljek, dne 26. februarja 1979, je 4. redni zbor MIB obravnaval poročilo o delu poslovnega odbora MIB, poročilo o poslovanju MIB in zaključni račun ter predlog delitve skupnega dohodka vse za leto 1978.

Iz poročila o delu poslovnega odbora je razvidno, da je imel poslovni odbor v letu 1978 trinajst sej, na katerih je sprejel 139 sklepov v okviru pristojnosti iz samoupravnega sporazuma o združitvi v MIB. Obširnejše poročilo o delu poslovnega odbora v letu 1978 je bilo obravnavano že na 3. zboru MIB, t. j. 21. 12. 1978, vsled česar je bilo to poročilo le dopolnitev za stvari, ki so se odvijale v zadnjih 10 dneh preteklega leta.

Ob pregledu finančnih kazalcev: a) prihodki MIB din 24.686.955,80 b) odhodki MIB din 23.049.087,23 c) skupni dohodek MIB (a minus b) din 1.637.868,57 je bilo ugotovljeno, da je MIB v letu 1978 dokaj uspešno poslovala, da pa so še možnosti za dosegajo boljše učinkovitosti gospodarjenja.

Ugotovljeno je bilo, da smo bili v letu 1978 premalo intenzivni pri združevanju sredstev za tekoče poslovanje zaradi plačevanja obveznosti do dobaviteljev in zaradi medsebojnega kratkoročnega kreditiranja, in to vsled nekaterih ovir, ki so tehnične značaja – predvsem mislim tu na oddaljenost od sedeža MIB. Vsekakor bi to ne smela biti ovira pri doseganju cilja – čim večje samofinanciranje znotraj sestavljene organizacije, t. j. čim manjša odvisnost od temeljnih bank in predvsem manjši odliiv dohodka za obresti.

V preteklem letu je združevalo sredstva za tekoče poslovanje le 20 članic interne banke, vse ostale pa naj bi nudile svoja prosta sredstva interni banki oziroma občasno najemale kratkoročne kredite po Samoupravnem sporazumu o medsebojnem kratkoročnem kreditiranju. Ob tem smo ugotovili, da je le 17 članic vezalo svoja prosta sredstva v skupnem znesku din 86.287.660, in to za daljša razdobja, medtem ko je očitno, da se za krajša obdobja članice niso odločale vezati svojih prostih sredstev. Enak pojav je pri najemanju kratkoročnih kreditov pri interni banki, ko članice najemajo največkrat kratkoročne kredite za daljša razdobja, kar kaže na to, da vsaka članica drži na svojem žiro računu vedno neko maksimalno rezervo denarja; članice tj. se torej premalo poslužujejo likvidnostnih kreditov, kreditov za nekaj dni. V prihodnje bomo morali stremeti za tem, da bomo le z občasnimi praviloma likvidnostnimi krediti premostili občasne primanjkljaje po likvidnih sredstvih. Za tiste temeljne organizacije, ki za daljša razdobja konstantno potrebujejo obratna sredstva, pa bo potrebno pri temeljnih bankah, kjer so članice, priskrbiti dodatne kratkoročne kredite.

Ob pregledu danih občasnih likvidnostnih kreditov članicam, ki združujejo sredstva za tekoče poslovanje, lahko ugotovimo, da je v letu 1978 zaradi takšnega združevanja bila potreba po dodatnih kratkoročnih sredstvih temeljnih bank manjša povprečno za 72 milijonov dinarjev, kar predstavlja 7,2 milijona prihranka na obrestih.

Na zmanjšanje potrebnih sredstev za tekoče poslovanje je bistveno vplival tudi interni plačilni promet med članicami interne banke. Vse obveznosti (razen za investicije) med članicami interne banke, ki so zaupale plačilni promet interni banki, je interna banka opravljala preko internih računov članic, vsled česar je bil manjši obseg potrebnih sredstev na žiro računih članic najmanj za čas, ko se sicer ta sredstva zadržujejo v kanalih plačilnega prometa pri SDK. V letu 1978 smo zaradi opravljanja internega plačilnega prometa potrebovali manj sredstev v znesku 56 milijonov dinarjev, kar predstavlja 5,6 milijona din prihranjenega dohodka pri članicah.

Iz navedenega izhaja, da bodo morala biti prizadevanja nas vseh v letošnjem letu usmerjena k čim večjemu združevanju sredstev tudi za tekoče poslovanje, tj. k čim

večjemu samofinanciranju znotraj Mercatorja.

Z združevanjem sredstev za investicije si zagotavljamo zadovoljevanje potreb po razširjeni reprodukciji, zato je tem bolj pomembno, da vsi izpolnjujemo svoje obveznosti, kakor smo jih sprejeli s samoupravnimi sporazumi in srednjoročnimi programi ter letnimi plani. V letu 1978 nekatere članice niso v roku izpolnjevale svojih obveznosti združevanja sredstev, vsled česar so bile članice, ki so obveznosti poravnale v roku, v neenakopravnem položaju.

Naloga nas vseh je, da bomo v letu 1979 in tudi vnaprej spoštovali medsebojne dogovore in si s tem zagotovili enakopraven položaj. Ob pregledu realizacije investicij, za katere se koristijo tudi združena sredstva, smo ugotovili, da smo se v preteklem letu sicer lotili večjega dela planiranih investicij, da pa sama izgradnja poteka prepočasno. Da investicije kasnije, se jasno kaže v črpanju združenih sredstev, ki po planu časovno zaostaja. Pri investicijski izgradnji nemalokrat pozabljamo, da vsak prekoračeni rok izgradnje bistveno povišuje višino investicije.

Ob pregledu poslovanja interne banke smo tudi ugotovili, da smo vsi skupaj posvečali premalo pozornosti planiranju, predvsem kar zadeva planiranje prilivov in odlivov. Navedena pomanjkljivost se

kaže tako pri tekočem poslovanju kot tudi pri investiranju. Seveda lahko plan prilivov in odlivov interne banke pripravimo le na podlagi planov prilivov in odlivov članic. Na podlagi realnih planov bi lahko bistveno racionalneje gospodarili s sredstvi pri interni banki.

Iz samega finančnega rezultata MIB, pa tudi iz podatkov, koliko smo zaradi ustanovitve interne banke v Mercatorju prihranili dohodka, ki bi se sicer odlival v obliki obresti, je razvidno, da je MIB v letu 1978 uspešno poslovala in da smo s konkretnimi rešitvami v obdobju enega leta poslovanja uspeli realizirati v določeni meri zastavljene si cilje, predvsem pri združevanju sredstev bodisi za investicije, kakor tudi za tekoče poslovanje in iz teh združevanj tudi opravljanje del na področju financiranja investicij, kakor tudi del na plačilnem prometu in kratkoročnem kreditiranju.

Rešitve v samem poslovanju in organizaciji še niso najboljše, ker vprašanje internih bank še danes ni v celoti razčiščeno, saj so si celo nekateri zakoni, ki urejajo tudi poslovanje internih bank, v nasprotju. Naše izkušnje in izkušnje drugih internih bank bodo osnova za nove rešitve, saj so možnosti racionalizacije gospodarjenja s sredstvi še velike.

Vsekakor bomo morali v letu 1979 predvsem v smeri združevanja sredstev za tekoče poslovanje vložiti vse napore, da bomo s takim združevanjem povečali samofinanciranje znotraj Mercatorja, tj. zmanjšali vsaj na področju tekočega poslovanja odvisnost od temeljnih bank.

Ob 30-letnici M-Slovenija sadja

Ana Marjanović – Center za obveščanje

Visoko priznanje

Ob 30-letnici obstoja in dela je organizacija združenega dela Mercator-Slovenija sadje bila z ukazom predsednika Tita odlikovana z »Redom dela z zlatim vencem«. V klubskih prostorih Magistrata je 13. marca 1979 to visoko priznanje izročil direktorju M-Slovenija sadja, Mitji Marinšku, predsednik Skupščine mesta Ljubljane, Marjan Rožič. Ob tej priliki je dejal:

kovno pripravo blaga in njegovo posredovanje na tržišču. Skozi vsa leta svojega poslovanja in dela se je zadržala na tej specializiranosti. Pri tem pa se je tudi stalno prizadevala upoštevati interese in omogočiti krepitev kmetijskih proizvajalcev na eni strani in pri prodaji uvoženega sadja interese domače trgovine na drugi strani. Prizadevanja za delitev dela so bila ve-



Med pogovorom predstavnikov SOZD Mercator in Skupščine mesta Ljubljana.

Foto: A. M.

»Vašemu kolektivu čestitam za vse dosedanje uspehe in delo ter vam želim še veliko delovnih uspehov. Ker se Slovenija in Jugoslavija odpirata na mednarodnem trgovinskem področju, lahko tudi vaša organizacija trgovinskem področju, lahko tudi vaša organizacija združenega dela doprinese k večjemu odpiranju našega tržišča.«

Franc Škof, predsednik KO OOZS, ki je imel nagovor na svečani podelitvi, je orisal prehojenih 30 let M-Slovenija sadje. Dejal je: »Mercator-Slovenija sadje se uvršča med vodilne organizacije združenega dela v prometu s sadjem tudi v Jugoslaviji. Od vsega začetka so se delavci v tej organizaciji zavedali pomembnosti izgradnje skladišč, hladilnic in predelovalnih kapacitet ter tiste tehnične opreme, ki omogoča stro-

dno takšna, ki spodbujajo interese svojih partnerjev. Uspehi, ki jih je dosegla delovna organizacija, rast in delitev dela so narekovali tudi visoko stopnjo samoupravne organiziranosti. To pa je narekovalo združitve v SOZD Mercator, kjer je prevzela pomembno in odgovorno nalogo, saj so postali nosilec zunanjetrgovinske dejavnosti na področju prehranebnih proizvodov.

Svečane podelitve ob 30-letnici Mercator-Slovenija sadje so se udeležili še nekateri predstavniki mesta Ljubljane

Po podelitvi priznanja je bil krajši pogovor med predsednikom mesta Ljubljane in predstavnikom M-Slovenija sadje. Marjan Rožič je pokazal veliko zanimanje za našo organizacijo združenega dela, njeno nadaljnje načrtovanje in razvoj.

Stanovanjska zadruga M – KTL

Darko Bajec – Delovna skupnost SOZD

Uradno v aprilu

Vsakodnevno nas sprašujejo, kaj je novega pri naši zadrugi, kako napreduje postopek za registracijo stanovanjske zadruge ipd. Veliko je tudi takih, ki potrebujejo potrdila, da so člani zadruge, zaradi pridobitve kreditov.

Zato naj na kratko opišem, kako daleč smo s stanovanjsko zadrugo.

Vpisovanje združnikov je za sedaj končano, verjetno pa se bo nadaljevalo po registraciji, vendar po posebnem postopku. Potrdil o članstvu v zadrugo žal ne moremo izdajati, saj do registracije stanovanjska zadruga uradno sploh še ne obstaja. Treba bo pač počakati registracijo. Z občine smo prejeli nekaj pripomb k statutu in ustanovitveni pogodbi stanovanjske zadruge (s trimesečno zamudo), to pa je že popravljeno in poslano nazaj v potrditev. Obljubili so nam, da bo sedaj vse rešeno v najkrajšem času, tako da se bomo po registraciji lahko spoprijeli s tekočimi problemi v zvezi s stanovanjsko zadrugo, katerih bo verjetno kar precej.

Torej lahko upamo, da bomo v začetku aprila že tudi uradno govorili o stanovanjski zadrugi Mercator – KTL.

Nova dejavnost Mercatorja

Ana Marjanović – Center za obveščanje

Turizem na pultih maloprodaje

Se še spominjate vlaka in izleta, ki je tisto soboto v začetku novembra pripeljal 300 potnikov na martinovanje v Metliko? Takrat smo zapisali: pokrovitelj izleta je Mercator. Pri organizaciji so sodelovali: Ljubljanski Dnevnik, Alpe-Adria, TTG, tovarna Beti, Metliška klet in belokranjski Viatorjev gostinski štab.

»Odslej naprej« zares velja

Takrat smo se tudi seznanili s »teto Marjeto« od Mercatorja (pobudnico in organizatorko tega izleta), ki nam je ob koncu potovanja, ko smo jo na vso moč spraševali, ali bo še takih in podobnih izletov, dejala: »Seveda jih bo. Odslej naprej jih boste lahko kupovali kar v Mercatorjevih trgovinah!« Toda tisti »odslej naprej« se je zavlekel vse do 20. februarja letos, ko je Gospodarska zbornica Slovenije končno dala novemu M-turistu registracijo za njegovo dejavnost.

V redakciji časopisa Mercator smo bili od novembra dalje na preži, kdaj bomo lahko kaj več zapisali o turizmu, novi dejavnosti Mercatorja, in obenem predstavili njegove štiri delavce: Marjeto Brajič, Mako Černe, Janija Žugla in Janeza Kozlevčarja. Glede registracije za domači turizem pa lahko povem, da je M-turist poslovna enota pri TOZD Golovec Mercator-Rožnika. »Kako je potekal postopek okoli registracije M-turista?« Marjeta Brajič, vodja novega M-turista, je dejala: »Zelo počasi. Prvi dopis je bil poslan Gospodarski zbornici Slovenije že 6. julija 1978 za dovoljenje Mercatorju, da opravlja turistično dejavnost. Konec oktobra smo dobili pozitiven odgovor zbornice, da Mercator izpolnjuje pogoje za turistično dejavnost znotraj Jugoslavije. To je bilo dovoljenje. Potrebna je bila še registracija za domači in inozemski turizem, ker smo se pač priključili k TOZD Golovec, ki tega ni imela. Ne glede na vse smo v sodelovanju z drugimi pripravili tisti izlet v Metliko, tako da smo ga prodajali po Mercatorjevih trgovinah.«

»Zakaj pa turizem v maloprodajo?«

»Ravno v maloprodaji ima turizem večjo bodočnost, kot pa mogoče pri hotelih in gostinstvu. Če trgovec prodaja kruh in mleko potem lahko prodaja tudi izlet v Metliko ali kaj podobnega. S to sedanjo registracijo od 20. februarja za domači turizem so nam vrata odprta.

»Vem, izlet v Metliko je bil zelo dober in ljudje so spraševali, če bo še kaj takih izletov. Kakšen pa je bil odmev med poslovodji Mercatorjevih trgovin?«

»Tudi dober. Mi smo že v samem začetku, ko smo se odločili, da se bomo »šli turizem«, videli v vsaki maloprodajni trgovini velik potencial. Poslovodje so nas sprejeli odprtih rok in ves čas so nam šli na roko. Zato je tudi tisti izlet uspel. Brez njihovega sodelovanja ne bi bilo nič. Ko so izlet prodali, smo videli, da je tak način za nas potencialen in smo se odločili, da bomo to še naprej delali, seveda v

predhodnem dogovoru s poslovodji. Takoj, ko bomo dobili pomoč v našo turistično poslovalnico, bomo vsem trgovinam Mercatorja razposlali anketne pole o sodelovanju z nami. Sedaj smo samo štirje v vsega ne zmremo, zadnje čase pa smo bili tudi pod presijo registracije.«

Lahko bi vrteli palce

Očitek dol ali gor, štirje iz M-turista bi lahko ta čas, dokler ni prišla registracija, vrteli palce in jo čakali. Odločili so se za delo: osmi marec v Londonu.

»Zakaj tako?« sem vprašala Marjeto Brajič.

»Zato, ker ne moremo sedeti prekrizanih rok in vrteti palcev, ker nam lahko stranke uidejo. Turizem je isto kot trgovina. Ponudi dobro, ponudi hitro, in ljudje bodo vedno radi prišli.«

»Vidim, da imate veliko prijav.«

»Zelo veliko. Pet polnih letal za London v sodelovanju z revijo Stop in Magistratom. Ljudje se prijavljajo stalno, mi pa nimamo več niti enega prostega mesta. Sedaj v marcu bo več kot 600 ljudi videlo London.«

»V resnici o M-turistu ni stekla nobena prava propagandna akcija, razen tiste v Stopu, pa je toliko potnikov. Kaj pa vaše konkurenčne turistične poslovalnice pravijo na to?«

»V Ljubljani je veliko turistič-

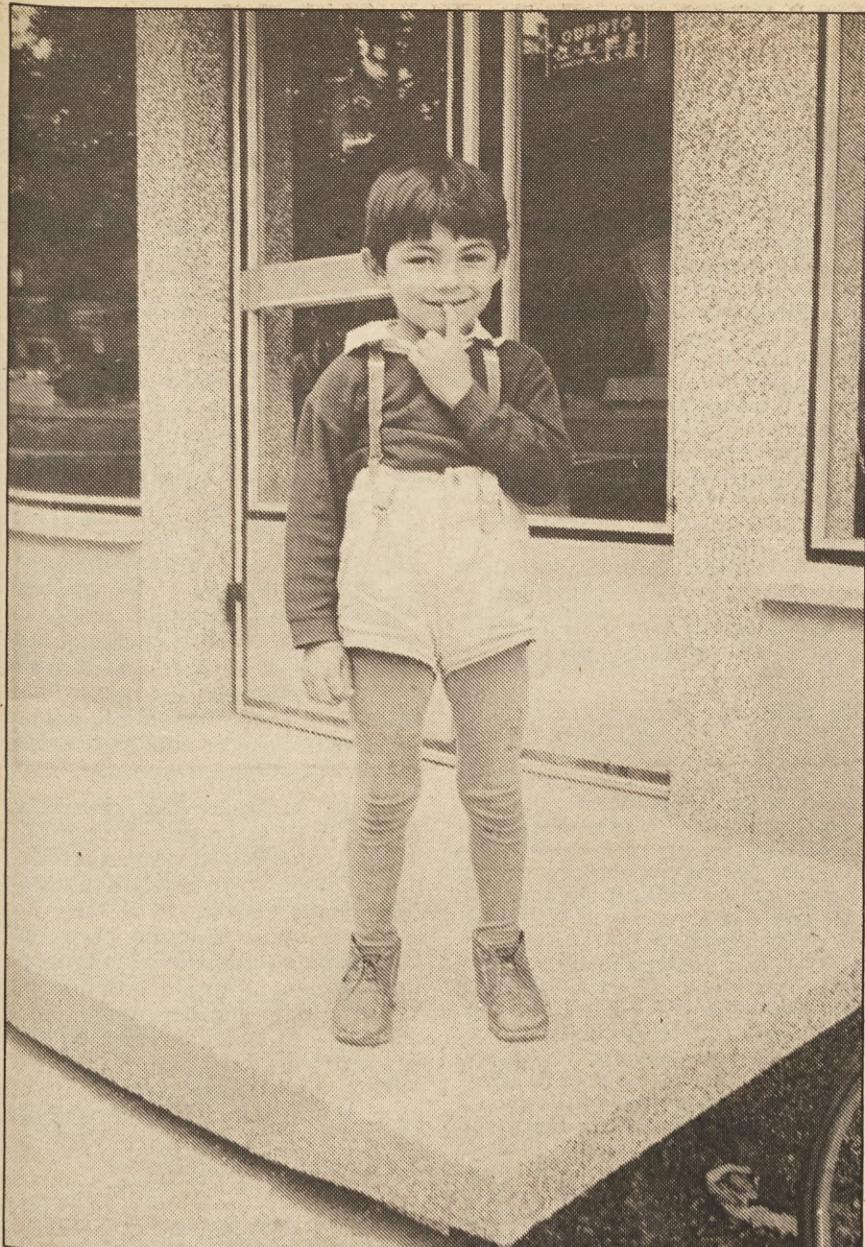


Marjeta Brajič, vodja M-Turista.

Foto: A. M.

nih poslovalnic in mi se tega zelo dobro zavedamo. Zaskrbljeni smo se oprijeli datumov, kot so osmi marec, 1. maj in podobno. Nato bomo takoj prešli v maloprodajo, ker, kot sem že dejala, tam je potencialna moč turizma. Konkurenca pa je, kot vsaka konkurenca: poskuša tekmovati, mi pa stalno pobiramo prijave, žal večino odklanjamo, ker imamo vse zasedeno.«

Konec marca, ko bo časopis izšel, bo naš M-turist stopil že v novo akcijo oziroma je že. Morda v tem času pride še registracija za inozemski turizem. V glavnem, svoj obstoj, kot turistična poslovalnica in nova dejavnost, že dokazuje s prvimi izlety v London, pa čeprav v sodelovanju z drugimi.



Potrošnik

Foto: Kancijan Hvastija

Organiziranje potrošnikov in povezovanje z delavci v trgovini

Suzana Modrijan – sekretarka KO OOPS

Potrošnik in trgovina

Akcija organiziranja potrošnikov je sicer stekla in v mnogih krajevnih skupnostih so že sveti potrošnikov. S tem pa ni rečeno, niti da je z organizacijske strani delo že zaključeno, še manj pa, da sveti potrošnikov tudi delujejo.

Delavci trgovine smo za povezovanje s potrošniki zelo zainteresirani. V tem vidimo možnosti za doseganje napredka in izboljšanja ponudbe, možnosti za večje prilaganje potrebam potrošnikov, kar lahko vpliva na povečanje dohodka, možnosti za širše obveščanje prebivalstva o prenekaterih težavah, s katerimi se delavci trgovine ubadamo. Tega doslej nismo dovolj izkoriščali.

Nedvomno je ena prvih nalog svetov potrošnikov v krajevnih skupnostih in njihovih konferenc v občinah in mestih, da potrošnike temeljito seznanijo z njihovimi, z ustavo in zakoni zagotovljenimi pravicami, pa tudi dolžnostmi, ki jih lahko uspešno uveljavljajo le, če bodo nastopali organizirano in preudarno ter našli ustrezne oblike sodelovanja in sporazumevanja z vsemi delovnimi organizacijami in skupnostmi, katerih storitve sprejemajo. Na podlagi 23. in 78. člena Zakona o združenem delu ter 20. člena Zakona o blagovnem prometu lahko sveti potrošnikov dajejo pobude za sklenitev samoupravnih sporazumov z organizacijami združenega dela. S temi sporazumi urejajo medsebojna razmerja med OZD, ki proizvajajo oziroma prodajajo blago ali opravljajo storitve za neposredno porabo občanov ter potrošniki blaga in porabniki storitev, organiziranimi v KS ter drugih samoupravnih skupnostih in organizacijah potrošnikov. S samoupravnim sporazumom se določi način usklajevanja količine blaga in zmogljivosti za opravljanje storitev glede na izbiro, kakovost, strukturo in ekonomičnost proizvodov in storitev, ki so pomembni za življenjski standard delovnih ljudi, z dejanskimi potrebami in kupno močjo večine potrošnikov in porabnikov na določenem območju.

Razmišljanja o tem, kako vse naj se potrošniki povezujejo z delavci v združenem delu, so bila prisotna tudi ob razpravah o povezovanju trgovine s proizvodnjo.

– storitve iz M-Velepiskrbe, TOZD Investa

– trgovine na debelo iz M-Velepiskrbe, TOZD Grosist

– zunanja trgovina M-Slovenija sadje, TOZD Zunanja trgovina

– trgovina na drobno: M-Rožnik, TOZD Grmada in M-Nanos, TOZD Izbira

– Delovna skupnost SOZD.

Sekretariat priporoča, naj glede na strukturo zaposlenih delegirajo v gostinstvu in v trgovini na drobno ženske, v vseh dejavnostih pa po možnosti tudi mladince in članke ZK.

Omenjene organizacije naj svoje kandidate posredujejo KO OOPS SOZD Mercator, ki bo predlagano listo posredoval volilnim komisijam organizacij v določeni panogi. Kandidat ne more biti tisti, ki bo voljen tudi v delavski svet ali v arbitražo. Podlaga tem smernicam so členi 49–51 Statuta SOZD Mercator.

Volitve članov notranje arbitraže

Po določilih samoupravnega sporazuma o združitvi se opravijo volitve teh članov na način in po postopku, ki velja za volitve delegatov v delavski svet, s tem da vsaka sindikalna organizacija na ravni DO in Delovne skupnosti SOZD predlaga enega kandidata volilni komisiji na ravni DO.

V prvi vrsti naj bo pri izboru kandidata upoštevana potreba po strokovnosti, seveda pa si je težko predstavljati tak organ kot telo samih računovodij.

To so osnovna vsebinska navodila sekretariata KO OOPS, medtem ko tehnične napotke daje Center za obveščanje SOZD.

Pri tem je bilo opaziti, da je tudi potrošnik eden izmed členov v verigi dohodkovnih odnosov in mora biti temu ustrezno tudi vključen. Zato so se oblikovali predlogi, da naj bi se, poleg že navedenih povezav v okviru krajevnih skupnosti potrošniki organizirali v posebnih organih tudi v okviru organizacij združenega dela in se na ta način bolj neposredno vključili v planiranje preskrbe, razvoja, prodajnih zmogljivosti in drugega. Smisel določil ustave pa ni, da naj bi bili potrošniki direktno udeleženi v ustvarjenem dohodku, temveč da bi soodločali o porabi ustvarjenih sredstev in sodelovali pri oblikovanju politike gospodarjenja trgovske organizacije nasploh (približevanje prodajne mreže potrošniku, ugodni pogoji za nakup blaga itd.). To je osnovna naloga svetov potrošnikov.

Organizacija potrošnikov v krajevni skupnosti sklepa samoupravne sporazume predvsem z organizacijami združenega dela, ki opravljajo promet na drobno z blagom za neposredno porabo ali ki opravljajo storitve za neposredno porabo na območju te krajevne skupnosti.

O vseh širših in pomembnejših vprašanjih, kot so na primer planiranje proizvodnje in nabave blaga za neposredno porabo, delovanje informacijske in svetovalne službe za potrošnike, način raziskovanja in ugotavljanja potreb in interesov potrošnikov, testiranje določenih vrst proizvodov, usmerjanje ekonomske propagande in podobno, se sporazumevajo organizacije potrošnikov ter proizvajalcev in ponudnikov blaga in storitev za neposredno porabo v okviru občine, mesta in republike.

Organizacije potrošnikov v občinah, mestih in republikah dajejo pobude za reševanje odprtih problemov na področju določanja standardov, blagovnih deklaracij in znakov za kvaliteto, za enotno politiko potrošniškega kreditiranja,

nja, za enotnejšo politiko cen v vseh republikah in pokrajinah.

Za razvoj sistema informiranja, izobraževanja in vzgoje potrošnikov pa bi se morale zlasti zavzeti občinske in mestne konference svetov potrošnikov. V ta sistem pa bi morali postopoma vključiti šole, delavske univerze, centre in zavode za ekonomiko gospodinjstva, tisk in RTV in še druge organizacije in institucije, katerih vsaka bi po svoji moči in usmerjenosti prispevala k večji razgledanosti potrošnika glede kakovosti in lastnosti posameznih proizvodov in zato k bolj racionalnim nakupom. Da bi tako širok sistem tekočega informiranja in vzgoje potrošnikov v celoti zaživel, je potrebno načrtno in povezano delo vseh navedenih in še drugih dejavnikov ter precej časa. Zato naj bi sveti potrošnikov za začetek poskrbeli predvsem za to, da bi se občani-potrošniki na občasnih predavanjih in organiziranih razgovorih s strokovnjaki naučili smotno in racionalno kupovati blago in uporabljati storitve, da bi postopno odpravili neustrezne navade v svoji potrošnji. Seznanili bi se z racionalno porabo različnih materialov ali gotovih izdelkov, dobili podrobnejše informacije o izbiri, kakovosti in cenah določenih vrst blaga, pa o servisu za popravila in podobnem.

Prav gotovo sveti potrošnikov v krajevni skupnosti sami ne bodo mogli izpeljati vseh teh nalog. Občinska in mestna konferenca svetov potrošnikov imata vse možnosti, da s pomočjo občinske konference SZDL, občinskega sveta zveze sindikatov, občinske skupščine in njenih strokovnih služb pritegnejo k sodelovanju strokovnjake in poznavalce posamezne problematike, ki jo je treba pojasnjevati porabnikom. Skupaj z njimi pripravijo načrt izobraževanja in informiranja potrošnikov in se dogovorijo za organizacijske oblike te dejavnosti.

Predvsem pa je sedaj pomembno na podlagi dogovorov in sporazumov med proizvajalci in posredniki blaga ter ponudniki storitev in porabniki vseh teh dobrin ter z doslednim izvajanjem teh sporazumov razvijati medsebojno zaupanje in spoštovanje. Ko bodo doseženi pravi samoupravni odnosi, bo hkrati jasen tudi najboljši način za urejanje vseh pomembnih materialnih vprašanj, ki so skupnega pomena.

Končno je treba poudariti, da za vse oblike organiziranja velja, da morajo imeti predvsem posvetovalno vlogo in zagotavljati širši interes. Nobena od oblik ne more in ne sme biti pokrovitelj nad trgovino, ki bi omejeval pravice in odgovornosti delavcev v njej ali ekonomsko vlogo trgovine.

Funkcionalna obdelava podatkov

Drago Juratič

AOP – koncept naslednjih let

Koncept funkcionalne obdelave podatkov, ki temelji na decentralizaciji, je bil že pred desetimi leti vsebovan v – takrat seveda utopičnih – zahtevah naprednih analitikov in načrtovalcev sistemov. Okoli leta 1965 so se namreč že pokazale prve pomanjkljivosti v velikih, centralno vodenih organizacijah, ki so s pomočjo računalnikov z enim procesorjem (batch sistemi) in z napihljenimi delovnimi pomnilniki dosegali manj namesto več transparentnosti, slabo aktualnost podatkovnih zbirk, organizacijsko posiljevanje strokovnih služb in organizacijskih enot in ne nazadnje izolacijo centralne službe avtomatske obdelave podatkov, kar je bilo posledica komunikacijskih vrzeli in psiholoških zaprek med njo in uporabniki. Za osnovne, bazne računalnike (mainframe sisteme) je pričela v svetu doba admiranja.

Obrazec za fleksibilno, gospodarno in transparentno obdelavo podatkov se je glasil »decentralizacija«. To zahtevo organizatorjev je morala tehnika uresničiti. Tako so bili že v začetku sedemdesetih let na razpolago prvi interaktivni sistemi za komercialno uporabo; s tem je bil storjen velik korak k realizaciji delitve računalniških sistemov. Distribuirano procesiranje – kot izraz za trend, da se obdelava podatkov delegira na kraj nastanka podatkov – je postalo glavni pojem avtomatske obdelave podatkov v tem desetletju.

Smisel sistemov distribuiranega

procesiranja naj bi bil v tem, da bi v njihovem okviru avtomatska obdelava podatkov dosegla večjo funkcionalnost; vpeljana in optimalno razpoložljiva naj bila povsod tam, kjer nastopi potreba po njej: v pripravi dela, nabavi, prodaji, računovodstvu, skladiščih, temeljnih organizacijah itd. Ker mora biti takšen sistem le posledica vseobsegajočega koncepta, lahko distribuirano procesiranje definiramo kot decentralizirano obdelavo podatkov v okviru koncepta AOP v celotni delovni organizaciji.

Nadaljevanje na 4. strani

Naloge sindikata v času pred volitvami

Kako bomo delegirali?

Dva dni po razpisu volitev delegatov v tri organe na ravni SOZD Mercator na 11. zasedanju delavskega sveta SOZD se je sestel sekretariat Koordinacijskega odbora osnovnih organizacij Zveze sindikatov v SOZD, ki je pobudnik široko zasnovane in usmerjene akcije v kandidacijskem postopku. Sekretariat KO OOPS je sprejel med drugim naslednja priporočila in navodila za kandidacijski postopek:

Volitve v delavski svet

Izhodiščno načelo pri volitvah delegatov v delavski svet SOZD in pri presoji o nalogah in pooblastilih v zvezi s kandidacijskim postopkom izhaja iz določil spremenjenega Samoupravnega sporazuma o združitvi – po katerem je nivo delegiranja delovna organizacija (ključ: en delegat na vsakih začetih 500 delavcev DO), čeravno volijo delavci po TOZD oziroma TOK. Iz tega sledi, da kandidacijski postopek sproži in vodi konferenca sindikata na ravni DO (ki ima TOZD), odnosno izvršni odbor OOPS v enoviti DO.

V volilni kvorum ne sodijo delavci delovnih skupnosti DO, v katerih sestavo so TOZD, ampak samo delavci TOZD oz. TOK.

Po 3. odstavku spremenjenega 40. člena samoupravnega sporazuma o združitvi imajo kmetje kooperanti iz sestava DO, ki vključujejo TOK ali kmet-kooperante, avtomatično enega delegata, ostali delavci iz TOZD take organizacije pa glede na število po ključu 500. Število delavcev se torej obravnava ločeno od števila kmetov v okviru naših organizacij v Cerknici, v Krškem in v Sevnici.

Na podlagi podatkov z referenduma ugotavljamo, da imajo glede na določeni ključ največje število delegatov Mercator-Rožnik (5), Mercator-Nanos (4), Mercator-Velepiskrba (4), Mercator-Izbira-Panonija (3), Mercator-Hoteli gostinstvo (2) in vse kmetijske OZD v sestavi Mercatorja po 2, ostale delovne organizacije oziroma enovite delovne pa po enega, tako da bo imel novi sestav delavskega sveta SOZD Mercator skupaj z delegatom iz Delovne skupnosti SOZD 37 članov.

V skladu z intencijami temeljnih dokumentov naše socialistične samoupravne družbene ureditve naj kandidacijski postopek upošteva naslednja priporočila sekretariata KO OOPS SOZD:

– v vseh organizacijah, koder delegirajo v DS več delegatov, naj bo obvezno ena delegatska ženska, en delegat ali delegatka pa član mladinske organizacije (ZSMS), po možnosti pa vsi člani ZKJ;

– pri odločitvi glede skupnega delegata več različnih TOZD naj bosta upoštevani predvsem 2 načeli: teritorialna enotnost ali branžna enotnost;

– kar zadeva pasivno volilno pravico (pravica, biti voljen) naj se organizacije sindikata v kandidacijskem postopku ravnajo po veljavnih zakonskih določilih;

– pravica predlaganja, iz katere TOZD bo določene temeljne organizacije zastopal skupni delegat, pripada organizaciji sindikata, sklep o tem pa sprejme delavski svet DO;

– sekretariat priporoča zaprto listo kandidatov, zato pa toliko bolj široko poprejšnjo obravnavo kandidatov po osnovnih organizacijah zveze sindikatov;

– delegatom, ki so se izkazali v prvem mandatnem obdobju, se mandat lahko enkrat še obnovi.

Volitve članov samoupravne delavske kontrole

Sekretariat priporoča, da posamezne panoge delegirajo svojega skupnega delegata iz naslednjih organizacij:

– kmetijstvo iz M-KZ Cerknice

– industrija iz M-Embe

– gostinstvo iz M-Hoteli gostinstvo, TOZD Sremič

Funkcionalna obdelava podatkov

Drago Juratič

AOP – koncept naslednjih let

Nadaljevanje s 3. strani

Pomen funkcionalne obdelave

Funkcionalna obdelava podatkov ne temelji izključno na decentralizaciji. Poleg tega ni odvisna ne od velikosti ali organiziranosti, kakor tudi ne od dejavnosti delovne organizacije. Pač pa mora biti fleksibilna in kompatibilna, ne sme biti hard- in softwarsko preobilna, vendar mora biti sistemsko zelo zanesljiva. Pod temi pogoji je distribuirano procesiranje ena od izraznih oblik funkcionalne obdelave podatkov, vendar ne edina. Funkcionalna obdelava podatkov pomeni:

v majhnih delovnih organizacijah in pri uporabnikih, ki se prvič srečajo z njo: uporabo interaktivnega, za dialog sposobnega sistema po načelu »ključ v roko« (turnkey sistem), s katerim lahko obdeluje vse komercialne naloge, obračun OD, računovodstvo, skladišče itd. Funkcionalno pomeni tukaj, da se uvedene in preizkušene strukture ne razdirajo in da se ne podreajo avtomatski obdelavi podatkov, temveč da se ohranijo v svojem naravnem toku in postanejo z avtomatsko obdelavo učinkovitejše. V praktični konsekvenci to pomeni, da se dokumenti in obrazci v ničemer ne spremenijo, ker se lahko dialogni sistemi – zaradi svojega fleksibilnega programiranja – brez težav prilagodijo obstoječi organizaciji poslovanja; **v srednjih velikih delovnih organizacijah:** uporabo interaktivnega, za dialog sposobnega sistema z možnostjo on-line zajemanja in obdelave podatkov. V okviru tega koncepta prejemajo posamezne organizac. enote ekranske terminale, s katerimi lahko delavci teh

služb vodijo dialog z računalnikom. Stopnja funkcionalnosti je v veliki meri odvisna od software-a, ki podpira takšen koncept razdeljenega inteligentnega zajemanja podatkov (distributed data entry processing). V okviru tega koncepta naraščajo zahteve glede prilagodljivosti sistema uporabnikom ali potrebni stopnjo avtonomnosti posameznih področij (to so lahko strokovne službe v SOZD, lahko so TOZD ali pa tudi oddaljena skladišča) se lahko realizirajo različni sistemi:

v velikih delovnih organizacijah: uporabo koncepta za distribuirano procesiranje. Glede na zaželjeno ali potrebno stopnjo avtonomnosti posameznih področij (to so lahko strokovne službe v SOZD, lahko so TOZD ali pa tudi oddaljena skladišča) se lahko realizirajo različni sistemi:

Veliki mainframe sistem z obsežno periferijo je direktno (on-line) povezan z miniračunalniki (ki imajo malo perifernih enot), ki so instalirani v posameznih strokovnih službah oz. TOZD in DO. Prihaja sicer do delitve računalniških sredstev in možnosti (resource sharing), vendar morajo miniračunalniki za vhodno-izhodne funkcije uporabljati periferne enote baznega sistema. S tem akceptiramo redundanco (preobilje računalniških naprav) osnovnega sistema in onemogočamo medsebojno komunikacijsko sposobnost miniračunalnikov oz. ne dosegamo učinka v sorazmerju z vloženi sredstvi.

V posameznih strokovnih službah oz. TOZD in DO se instalira toliko računalniške moči (computerpower), kolikor je za obseg dela te organizacijske enote potrebno. Mainframe sistem se omeji na obdelavo zbirnih podatkov, ki prihajajo iz organizacijskih enot, ter na izhodne podatke, ki so potrebni poslovnim organom. Decentralizirani računalniki, ki lahko tudi medsebojno komunicirajo, razpolgajo z lastno podatkovno zbirko (distributed data base) in informirajo

centralne službe in poslovodne organe le o dogodkih, ki presegajo določene omejitve (management by exception). Pri dosledni realizaciji takega koncepta prihaja do popolnega prekrivanja med vodilnim organizacijskim načrtom in AOP konfiguracijo v delovni organizaciji.

V organizacijskih enotah se instalirajo avtonomni računalniški sistemi, mainframe sistem pa v celoti odpade. Vodenje SOZD se omeji na kontrolo posameznih organizacijskih enot, ki dobijo precejšnjo svobodo delovanja. Določeni zbirni podatki se decentralno selektirajo, vpišejo na nosilec podatkov in obdelajo v nekem servisnem centru.

Takšna organizacijska oblika je seveda izjemna (npr. priprava tekstov, izvedba anket in pod.).

Ni nujno, da koncept distribuirane obdelave zahteva instalacijo računalniške mreže, pa tudi ne hierarhične organiziranosti. Mreža avtonomnih računalnikov predstavlja v tem pomenu ravno tako distribuirani sistem obdelav.

Vendar je domneva, da bi v okviru distribuiranega sistema obdelav lahko pogrešali mainframe sistem, napačna. V enaki meri, kakor raste število komitentov in s tem v zvezi število lastnih sodelavcev (skladiščnikov, prodajalcev, računovodskih delavcev itd.), mora biti v koncept elektronske obdelave vključeno povečanje kapacitet glavnega računalnika, saj volumen podatkov, ki se zbirajo s periferije v okviru distribuiranih obdelav, narašča.

Komponente decentraliziranih obdelav

Vpliv vsake decentralizacije – ne glede na stopnjo, ki jo je dosegla – je na vse udeležence, na organizacijo in na oblikovanje poteka dela enormen. Posamezne kom-

ponente tega bi se dale združiti v naslednjih točkah:

Funkcionalna komponenta: z distribuiranim procesiranjem se poveča hitrost internih informacij; podatkovne zbirke postanejo bolj aktualne in odražajo ob vsakem času dejansko stanje. S tem narašča produktivnost sodelavcev, njihove operativne dejavnosti se odvijajo brez napak.

Časovna komponenta: izdelava velikih batch programov zahteva pogosto angažiranje več ljudi za dobo enega leta in čez. Iz tega izhaja, da so batch programi gotovi šele takrat, ko problem ni več tako aktualen ali pa so se določeni pogoji spremenili. Poleg tega (in večinoma je tako – to so nam pokazale dosedanje izkušnje) ne odgovarja izdelani program predstavam uporabnikov, ker so bile njihove komunikacije in sodelovanje z elektronskim računskim centrom pomanjkljive ali motene. Iz načela, da strokovne službe svoje naloge samostojno definirajo in deloma tudi realizirajo, izhajajo predpostavke, da bodo tudi programi hitreje izdelani in po aktualnosti bližji dejanskim potrebam.

Organizacijska komponenta: računalniku se odmeri vloga glede na realno potrebo. V okviru koncepta distribuirane obdelave se prilagaja obdelava podatkov potrebam obratovanja delovne organizacije in ne narobe, kot je pogosto primer pri velikih centralnih sistemih. Posamezne obdelave in njih obseg določajo velikosti računalnika. Zato so lahko v posameznih strokovnih službah (poslovnih enotah) instalirani različni veliki računalniki (vendar v okviru iste kompatibilne družine), ki se lahko po potrebi širijo oz. prilagajajo novim zahtevam.

Varnostna komponenta: ob izpadu centralnega mainframe sistema se celotna avtomatska obdelava ustavi. Če v nasprotnem primeru izpade eden od distribuiranih računalnikov, se lahko njegovo delo prenese na sistem druge strokovne službe ali poslovne enote. Poleg tega se s preložitvijo funkcij na mainframe računalnik poveča varnost celotnega sistema.

Socialna komponenta: v okviru koncepta decentralizirane obdelave podatkov narašča soodgovornost vsakega sodelavca. Istočasno se sprostijo njegove možnosti za kreativna, planska in konceptijska opravila. Hotenje sodelavcev, da sodelujejo pri poslovnem dogajanju, podpira tudi računalnik s svojim interaktivnim načinom dela. Računalnik torej pripomore k višjemu vrednotenju delovnega mesta in s tem tudi delavca, ki ga zaseda.

Psihološka komponenta: V centralnih AOP službah se počutijo tam zaposleni kot »polbogovi«, medtem ko so strokovne službe oz. organizacijske enote zaradi komunikacijskih vrzeli odrinjene v stran. Centralni računski center se je v mnogih delovnih organizacijah razvil v »državo v državi«. Z decentralizacijo odpadejo takšne pregrade avtomatično. Instrumenta, ki ga človek obvlada, ne gleda s tolikšnim nezaupanjem, kakor gleda sedaj sive omare v skoraj nedostopnih prostorih ERC-ov.

Prav tako, kakor izvira koncept marketinga iz tržišča (torej bazira na kupcih), mora koncept distribuiranega procesiranja bazirati na podatkih – grajen mora biti od spodaj navzgor. Sprva naj bi se določil manjši projekt, ki bi ga morala realizirati s filozofijo distribuiranega procesiranja seznanjena projektna grupa. Na podlagi teh izkušenj bi se lahko postopoma realiziral celotni koncept. Obenem s to realizacijo bi se morala centralna AOP služba sukcesivno vraščati v vlogo svetovalne dejavnosti za strokovne službe oz. organizacijske enote.

Vloga in dejavnost centralne službe AOP se bo dopolnila predvsem s šolanjem in vezbanjem kadrov v strokovnih službah in organizacijskih enotah. Prav tako bo sodilo v njeno delovno področje razvijanje standardov – dolgoročno strategija računalniških naprav in tehnologije (hardware-a in software-a) – ki bodo obvezni za vse delovne organizacije v okviru SOZD. Tudi izbira računalniških naprav bo sodila v službo AOP, ki bo v vsakem primeru prevzela še ostale štabne funkcije.

Iz vseh teh perspektiv izhaja, da mora postati avtomatska obdelava podatkov poslovodna funkcija. Avtomatska obdelava se močno prepleta z vsemi poslovnimi področji. To prepletanje, ki horizontalno in vertikalno povezuje celotno delovno organizacijo, zahteva nadrejeno kompetence poslovodnih organov, od temeljne organizacije navzgor. Le tako lahko funkcionalna obdelava podatkov uspe.

Nove možnosti in naloge naših zunanjetrgovinskih delavcev

Jože Stritar – pomočnik gener. dir. za zunanjetrgovino

Dolgoročna projekcija – dodatni napor

V svojem razvoju, posebno v zadnjih letih, je naša organizacija pokazala, da smer, ki smo jo izbrali, ustreza današnjim potrebam našega gospodarstva na sploh, še posebej pa trgovine v SRS in širšem jugoslovanskem področju. Nenehna rast realizacije naših TOZD in širjenje kapacitet na temelju integracijskih procesov s samoupravnim združevanjem dela in sredstev to prepričljivo potrjuje. Dejstvo, da se je po svojem prihodku SOZD Mercator v letu 1977 povzpela na osmo mesto v seznamu največjih jugoslovanskih trgovinskih OZD, je prav tako eden zunanjih kazalcev gornje ugotovitve, čeprav zgolj vzpenjanje po teh stopnicah ne sme biti naš cilj.

Poglaviti cilj naših naporov je, da po poti združevanja in čim hitrejšega odstranjevanja, za današnje potrebe že neustrezne in zastarele razdrobljenosti pridemo do sodobno organiziranih zmogljivosti, z drugimi besedami, da zagotovimo organizacijske, kadrovske in finančne predpogoje za najbolj gospodarno t. j. poceni poslovanje po sodobnih merilih. Ni pretirano, če rečem, da je s tega vidika kup nalog, ki jih moramo reševati, še zelo velik.

Vzpodbudno pri tem je, da tisto, kar smo v graditvi naše OZD že dosegli, v precejšnji meri samo nakazuje metode, s katerimi bi najhitreje in najbolj učinkovito napredovali v smeri ciljev, za katere smo združili naše delo in sredstva. Ta ugotovitev se mi, vsaj v domeni ekonomskih odnosov z inozemstvom, vsiljuje že po nekaj tednih seznanjanja z mrežo in dejavnostjo SOZD Mercator.

Spoštovanje vzbuja dejstvo, da je po preliminarnih podatkih celotni prihodek SOZD Mercator v l. 1978 znašal približno 15 milijard din. OZD s takim osnovnim podatkom pretežno na področju prometa z blagom široke potrošnje je vsekakor nadvse zaželen partner

tako za domače dobavitelje tega blaga, kot tudi (in v nič manjši meri) za inozemske. Slednje nam je kaj lahko verjeti, če upoštevamo, da obstoja vrsta artiklov, ki jih v SRS največ plasira SOZD Mercator in ki v celoti prihajajo iz uvoza, npr. kava, južno sadje, začimbe, kakao, uvozne pijače itd.

Iz te podobe takoj vzbudi pozornost podatek, da se je zunanjetrgovinski promet SOZD Mercator (Conimex, Slovenija sadje in Steklo) po uvozu lani po predhodnih podatkih še vedno zadrževal pod 1 milijardo din (ca. 890.000). Evidenca o tem, koliko od vrednosti 15 milijard din realizacije leta 1978 je uvoznega blaga, zaenkrat še ni. Značilno pa je npr., da se tako velik OZD, kot je Mercator – Nanos Postojna, z uvoznim blagom oskrbuje pretežno od uvoznikov izven SOZD Mercator. Bilo bi nerealno stremeti k temu, da bo naši notranje trgovinski mreži stregel samo zunanjetrgovinski del SOZD Mercator. V pogojih zapletenega restriktivnega zunanjetrgovinskega sistema bodo za določen manjši del uvoznih dobav bržkone še dolgo ugodnejši drugi uvozniki. Ni pa vprašljiva ugotovitev, da so padali vsi objektivni predpogoji in primerjalne prednosti, da večino teh storitev opravijo naši zunanjetrgovinci v lastno poslovno korist in korist celotne SOZD. Ob tem pa je treba takoj pripomniti, da pokrivanje lastnih potreb po uvozu blaga za prodajo v mreži SOZD Mercator predstavlja manjši del možnosti za povečanje zunanjetrgovinskih poslov. Te možnosti je treba iskati zlasti v številnih poslovnih kombinacijah, ki se ponujajo iz najraznovrstnejših poslovnih odnosov SOZD Mercator z velikim številom svojih komitentov.

Sodobni razvoj, ne samo svetovnega gospodarstva, temveč tudi gospodarstva vsake države posebej, je pripeljal do tega, da si tisti, ki je trenutno najcenejši in najkvalitetnejši, s tem še ni zagotovil

dokončne prednosti za določen posel. To ne velja vedno niti pri najenostavnejši kupoprodaji v maloprodajnem lokalni. Ko danes odločamo o tem, kdo je najinteresantnejši partner za kupoprodajne, izvozno-uvozne, investicijske, proizvodne ali kombinirane posle, moramo poleg cen in kvalitete blaga in storitev upoštevati še številne nič manj pomembne elemente, kot so npr. možnosti dolgoročnejšega sodelovanja, širjenja količine in sortimenta blaga in storitev, ki so predmet sodelovanja, obojestranske sposobnosti financiranja in investiranja v vzajemno zanimive projekte, potencial za kritje morebitnih poslovnih rizikov, vpeljane stalne poslovne zveze doma in na tujem, tako za dobavo kot za odjem, organizacijo in poslovno tehniko, ki je čimbolj prilagojena sedanjem razmerom v gospodarstvu itd.

Take splošne zakonitosti so v največji meri narekemale tudi dosedanje osnovno usmeritev naše SOZD. V tolikšni meri, v kolikrški se nam je posrečilo upoštevati omenjene elemente, smo si že pridobili primerjalne prednosti v primeri s tistimi OZD, ki so to zamenjale.

Če se povrnemo na področje zunanje trgovine, je treba ponovno reči, da je naša SOZD še med tistimi, ki niso zadosti upoštevale pogojev, ki danes odločilno prispevajo k hitri rasti na temelju že ustvarjenih objektivnih prednosti in v skladu s potrebami celotnega sestavljenega kolektiva.

Napak bi bilo računati, da smo že z združitvijo treh zunanjetrgovinskih OZD (Contal, Slovenija sadje in Steklo) sprožili proces, ki bo po notranji logiki njihovega novega organizacijskega položaja samodejno pripeljal do uskladitve njihove dejavnosti z dejavnostjo ostalih OZD Mercatorja po poti kar največjega izkoriščanja prednosti, ki jih tako velika in raznovrstna SOZD vsekakor zagotavlja.

Sporazum o združitvi predstavlja samo formalni izraz odločitve, da se bomo lotili reševanja številnih nalog, katerih izpolnitev je neizogibni predpogoj za postopne premike v zunanjetrgovinski dejavnosti, hkrati pa tudi v vsem poslovanju SOZD Mercator. Tudi dosežani dogovori v okviru Poslovne skupnosti zunanjetrgovinskih OZD SOZD Mercator predstavlja jo šele začetna prizadevanja v tej smeri. Te naloge so zahtevne in jih je moč izpolnjevati le z ustrezno mero vztrajnosti in potrpežljivosti. Kolektivno določene zunanjetrgovinske OZD, ki si je leta in leta ustvarjal in utrjeval svoj sortiment, smeri plasmana in izvore dobav blaga, ni lahko na hitro preiti iz ustaljenih poti in se uveljavljati pri novih partnerjih, velikokrat tudi z novimi artikli in v novih deželah.

Vendar brez tega ne moremo doseči temeljnega cilja, zaradi katerega smo se združili, ne moremo zagotoviti bolj sodobne, gospodarne in učinkovite storitve na našem področju dela. V ta namen se ne bomo mogli izogniti:

- tesnemu sodelovanju s komercialnim sektorjem delovne skupnosti SOZD Mercator;
- spremljanju dela naših groističnih, maloprodajnih in proizvodnih OZD;
- neposrednemu povezovanju s pomembnimi dobavitelji in kupci notranjetrgovinske organizacije SOZD Mercator;
- spremljanju in vključevanju v investicijske programe naših OZD in njihovih poslovnih partnerjev;
- sklepanju ustreznih dolgoročnih sporazumov o sodelovanju z dosedanjimi in novimi poslovnimi partnerji;
- prilaganju organiziranosti zunanjetrgovinskih OZD novim možnostim in zahtevam, ki izhajajo iz združitve s SOZD Mercator;
- ustreznim krepitevi in prilaganju izbire zunanjetrgovinskih kadrov novim potrebam;

– kar največjim prizadevanjem za rast izvoza, ki je predpogoj za uspešno uvozno poslovanje;

– naravnosti na uvajanje višjih oblik gospodarskega sodelovanja z inozemskimi partnerji, zlasti v deželah v razvoju;

– nadaljnemu pospeševanju zunanjetrgovinskega sodelovanja z dosedanjimi partnerji izven SOZD Mercator itd.

Brez usmeritve po teh tirih je le težko pričakovati, da bo zunanjetrgovinski del naše SOZD po pomembnosti in družbeni koristnosti lahko hodil vtršč v celotno SOZD Mercator. Še enkrat je treba poudariti, da dosežena raven gospodarskega razvoja z ogromno raznolikostjo in prepletenostjo interesov vsake celice gospodarskega sistema, zlasti pa celotnega gospodarstva, terja tudi od naših zunanjetrgovinskih delavcev upoštevati vseh oblik teh interesov torej vseh elementov, ki smo jih vsaj delno že našli.

Gospodarska organizacija je živ organizem, čigar nepogosljiva lastnost je, da raste in se uveljavlja kot vedno močnejši in učinkovitejši dejavnik na gospodarskem področju. V procesu te rasti se mora nenehno prilagajati objektivnim okoliščinam, v katerih živi, iskati najbolj primerne metode dela, kar najbolj izkoriščati svoje zmogljivosti in jih istočasno neprestano izpolnjevati in kreptiti.

Skratka, raste z vsemi svojimi deli kot živ organizem skladno in organsko. Očitno je torej, da nastopi v primerih, ko pride na podlagi dolgoročnejših projekcij nadaljnega razvoja ali iz drugih razlogov do globljih sprememb pri metodah dela, obsegu, organiziranosti, osnovnih usmeritvah in podobnem, določeno razdobje, ko so potrebni posebni, dodatni napor, ki naj pripeljejo do usklajenosti v novih razmerah, maksimalnega izkoriščanja novih možnosti in nadaljnega harmoničnega razvoja. Mislim, da je še vedno treba opraviti večino tega posebnega dodatnega dela med drugim tudi v zunanjetrgovinskem delu naše dejavnosti. To je z ene strani povezano s številnimi problemi, z druge pa so že zagotovljeni vsi objektivni predpogoji za premik na bistveno višjo raven po obsegu in kvaliteti poslovanja.

Navezovanje zunanje trgovinskih stikov

Sonja Dolinšek – M-Slovenija sadje

Srednja Amerika – dober dan!

Mehika, Guatemala, Honduras, Costarica, El Salvador in Dominikanska republika so dežele, ki v nas vzbude okus po vročini, eksotiki, zeleni džungli in oceanski modrini. Morda še nekaj azteških kipcev, porasla piramida na strmih hribu, ribiška ladja v zalivu in že se naše znanje o ožini med obema Amerikama neslavno konča!

Od 15. januarja do 5. februarja letos se je v deželah Srednje ali Latinske Amerike mudila jugoslovanska državno-gospodarska delegacija, ki jo je vodil pomočnik sekretarja za tržišče in splošna gospodarska gibanja, dr. Dušan Anakioski. Iz Slovenije se je tega poslovno obetavnega potovanja udeležil dipl. oec. Jože Škulj, direktor TOZD Zunanja trgovina pri M-Slovenija Sadje. Zdelo se nam je prav, da iz prve roke izvemo in zapišemo, kako in kaj.

Potovanje samo je imelo dva osnovna cilja: prvič – udeležba na zasedanju jugoslovansko-mehiške komisije za gospodarsko sodelovanje, in kot drugo – navezovanje gospodarskih stikov z ostalimi državami, ki smo jih obiskali.

Srednjeameriške države, ki ste jih obiskali, so države v razvoju – kakšen je vaš vtis o njihovem gospodarstvu?

»Treba je povedati, da je v vseh teh deželah letni porast rojstev 3

do 4%. To pomeni vedno več ust in vedno več delovne sile. Zato se vlade in gospodarstveniki skupno trudijo, da bi pospešili razvoj kmetijstva in industrije, zagotovili prebivalstvu delo in se čimbolj intenzivno vključevali v mednarodno izmenjavo. Izdelali so srednjeročne plane, nas seznanili z njimi in se zanimali za možnosti našega sovlaganja, za izgradnjo pristanišč, prodajo ladij in podobno. Trdim lahko, da računajo na naše sodelovanje.«

»Če na hitro naštejemo: kava, kakao, kokos, banane in podobno so nedvomno artikli, ki bi jih Jugoslavija iz teh dežel lahko uvažala – ali obstajajo kakšni konkretni dogovori?«

Na svoji poti sem si ogledal mnoge plantaže in lahko rečem, da so tržišča za uvoz izredno zanimiva. Menim pa, da moramo trgovinsko izmenjavo izvajati kontinuirano in ne zgolj občasno.

»Bili ste edini slovenski predstavnik v delegaciji...«

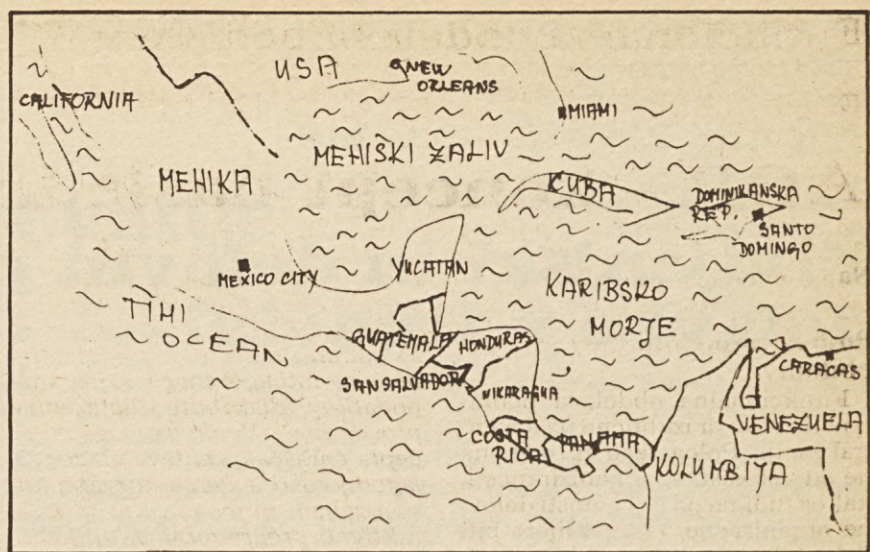
»Da, zato sem se s posameznimi gospodarstveniki pogovarjal ne le o prehrabnih artiklih za uvoz, ampak tudi kot pooblaščen predstavnik podjetij drugih vej dejavnosti (kot. npr. ISKRA, KRKA, CONTAL, AGROSTROJ in drugi), ki se zanimajo tudi za plasman svojih izdelkov na srednjeameriškem tržišču.«

»In kako bi ocenili uspeh takšnih razgovorov?«

»Začetek je obetaven, bi lahko rekli. Že dosedaj smo uvažali kavo, kakao, bombaž in podobno iz srednjeameriških dežel, vendar vedno le preko posrednikov iz zahodne Evrope, sedaj pa se dogovarjamo direktno – vezi se spletajo. Predstavniki gospodarskih vladnih ustanov, ki so organizirali sestanke z gospodarstveniki posameznih dežel, so se resnično potrudili. Že na sami poti, ki je bila dolga preko 40.000 km, sem dobil vtis, da so sposobni organizatorji. Vse je bilo razporejeno po urah in minutah, protokol je deloval. Prav tako sem opazil, da se večina vlad tudi čimprej zmanjšati kričeč kontrast med bogatvom in revščino.«

»Ko sva že pri tem – revščine je verjetno veliko?«

»Da, in ne samo revščine. Takoj, ko smo prišli, so nas opozorili na amebe, enocelične zajedalce, ki so pogost pojav v vročih deželah in



povzročijo lahko hude prebavne motnje. Opozorili so nas, naj jemo samo prekuhano zelenjavo in ne uživamo presnih stvari. To je v hudi vročini dostikrat malo neprijetno. V januarju je bila temperatura med 25 in 33° C.«

»Teško si je predstavljati, kako se zdrži pri taki vročini?«

»Zanimivo je, da na soncu sploh ne občutiš sople, saj vsa vlaga sproti izpuhti. Ko pa smo stopili v senco bananinih nasadov, smo bili v hipu popolnoma premočeni in lahko trdim, da skoraj ni bilo mogoče dihati. To se je dogajalo predvsem na jugu, v Costarici in El Salvadorju. V Mehiki ni tako vroče, je pa visoko – kar 2.400 m.«

»To je višina Stola ali Kredarice?«

»Tako je – prve tri, štiri dni je še kar šlo, nato pa sem začutil rahlo omotico – dejali so mi, da se to pripeti vsakomur.«

»Mehika je domovina Aztekov...«

»To kulturo je čutili na vsakem koraku, in ne le v Mhiki – Guatemala, Honduras in El Salvador imajo podobno zgodovino, medtem, ko sta Costarica in Dominikanska republika tipični predstavnici Karibskega morja – španski osvajalci so tu pustili neizbrisani pečat.«

»Sedaj se dejansko pogovarjate o drugi polovici zemeljske oble, kjer ima Amerika močan gospodarski vpliv.«

»Gospodarsko si lahko zamislimo, da žive vse te dežele v senci svoje mogočne sosedice, ZDA. Multinacionalne družbe držijo v rokah vse pomembne gospodarske položaje. Vlade posameznih držav si na različne načine prizadevajo omiliti vpliv Združenih držav na svoj ekonomski obstoj. Zato si lahko predstavljam, da pomeni za njih sodelovanje z Jugoslavijo eno od stopničk h končnemu cilju – postaviti se na lastne noge!«

Prodaja v Ameriki

Jože Renar – M-Rožnik, TOZD Grmada

Vloga potrošnika vse večja

Na pobudo Zvezne zbornice in Zveznega centra za napredek trgovine iz Beograda se je v času od 24. 1. do 8. 2. 1979 v Združenih državah mudila skupina strokovnih delavcev trgovine iz vse Jugoslavije. Zastopane so bile vse republike razen Črne gore. Osnovni cilj je bil, seznaniti se z razvojem trgovine v ZDA in prenesti čimveč pozitivnih izkušenj v našo domovino. Iz naše DO sva se udeležila obiska Edo Božič in Jože Renar, ki se zahvaljujeva za izkazano zaupanje celotnemu kolektivu Mercator-Rožnika.

Potovanje se je začelo 24. januarja. Ob 11. uri smo poleteli z novim Jatovim letalom DC-10 v ZDA, ki je bila do nedavnega za marsikoga obljubljena dežela. Za hip mi je spomin ušel v otroštvo, ko so prepevali v italijanščini: »America volio andar, magari con caro dei zingari« (v Ameriko hočem, četudi s ciganskim vozom).

Pot nas je vodila nad Grenlandijo in zamrznjeno severovzhodno Kanado. Vožnja do območja New Yorka je trajala 9 ur. Zaradi nevihte celo uro nismo mogli pristati

in ta ura se nam je zdela daljša kot cel polet od Beograda. Še isti večer bi morali odpotovati v Chicago. Vsako uro so nas obveščali o odlaganju poleta zaradi neurja in sneženja v Chicagu. Slabo vreme je preprečilo pot 300.000 potnikom.

In končno Chicago!

25. januarja smo nekaj pred dvanajsto le odpotovali z Boeingom 707 v Chicago. Pokrajina pod nami je bila zamegljena; toda ko smo se približevali velikemu industrijs-

skemu mestu, se je iznenada megla razpršila in zagledali smo veliko jezero Michigan, ki je večje od našega Jadrana. Lahko smo opazili prve obrise mesta Chicaga, v katerem prebiva domala 7 milijonov ljudi. Opazili smo, da so visoke stolpnice locirane v bližini obale velikega jezera, da so vse ulice ravne, sorazmerno široke in pravokotne. Mesto in pokrajina sta bila bogato obložena s snegom. Iz višine smo lahko opazovali, kako na velikem letališču stroji čistijo sneg. Tu smo se prvič srečali z velikimi in širokimi ameriški cestami in izredno gostim prometom. Istočasno nam je vodička našega rodu, ki se nam je tu pridružila, tolmačila znamenitosti velikega in bogatega mesta. To mesto je »mlado«, saj nima niti 200 let, je zelo znamenito, saj npr. tu stoji največja hiša na svetu, tu so največje železarne v ZDA, velike klavnice itd. Mesto se ponaša s številnimi kulturnimi in znanstvenimi muzeji, posebej je treba omeniti muzej znanosti in umetnosti, muzej industrijski izdelkov. Zelo

velik je živalski vrt. Stari del mesta je grajen v tipičnem viktorjanskem angleškem slogu.

Popoldne nas je sprejel direktor družbe SEARS, gospod Norris, v njihovi največji stavbi na svetu. Po sprejemnih formalnostih nam je povedal, da je njihovo firmo obiskalo že mnogo visokih funkcionarjev iz Jugoslavije. Nadalje je na kratko orisal zgodovino te firme, ki je bila ustanovljena že v prejšnjem stoletju.

Searsova velikost

Pri tej družbi je zaposlenih 460.000 delavcev. Lansko leto so uvozili za 850 milijonov dolarjev blaga; iz Jugoslavije, žal, samo za 200 tisoč dolarjev. Pri tem je pohvalil kakovost jugoslovanskega pohištva. Ta družba je v svoji stroki ena največjih na svetu, saj je lani dosegla 17.950 milijard dolarjev prometa. Imajo 800 blagovnic in poslujejo v 24 shopping-centrih.

V Ameriki prodajo 54,3% na čeke in le 45,7% za gotovino. Na vprašanje, ali prodajajo tudi blago konkurenčnih podjetij, je direktor odgovoril pritrdilno. To pomaga tako konkurenci kot njim – oboji imajo koristi. Omenil je, da se z gradnjo in razširitvijo mest trgovina seli na periferijo. Tu nastajajo shopping-centri (po naše bi temu rekli tržnica). Navadno so v sestavi ena ali več blagovnic, eden ali dva supermarketi, pa še 100 in več trgovin različnih firm.

Blago prodajajo v glavnem na tri načine, in sicer:

- v blagovnicah,
- shopping centrih in
- po telefonu.

Na vprašanje, kateri način je najbolj perspektiven, nismo dobili odgovora. To se ne publicira.

Kataloge izdajajo dvakrat na leto v velikih nakladah. Delijo jih v lastnih trgovinah in jih prejmejo le tisti, ki kaj kupijo. Povprečna razlika v ceni znaša 40%, čisti profit pa 4,5%. Reklamne stroške nosijo največ tovarne, le manjši del prispeva trgovina.

Vsaka blagovna hiša planira zase, oziroma planirajo po regijah, kjer so postavljeni distributivni centri (nekako tako, kot naši grosisti). Končno je direktor izjavil, če hočemo kaj več izvedeti, imajo tedenske seminarje, ki stanejo »samo« 15 tisoč dolarjev, t. j. 270 starih milijonov na osebo.

Na sprejemu je bil navzoč tudi direktor propagande podjetja, Jugoslovan. Po končanem razgovoru nam je pokazal vso zapleteno kinematografsko aparaturo, ki jo uporabljajo za propagando v trgovinah. Posebej je poudaril, da vse nove artikle, preden gredo v prodajo, prikažejo poslovojem na seminarjih in pojasnijo njihov namen in uporabo. Razkazal nam je nekaj poslovnih prostorov najviš-

je stavbe na svetu in nas popeljal na sam vrh, to je v 103. nadstropje, s katerega je lep razgled na mesto.

Chicago, 26.1.1979

Iz hotela, kjer smo prenočevali (v 29. nadstropju), se je zelo lepo videlo veliko zamrznjeno jezero. Zaradi obilice snega je bil tudi tu mestni promet oviran. Po zajtrku smo se z avtobusom odpeljali na trgovsko zbornico mesta. Med potjo nam je vodička pripovedovala o znamenitostih v mestu.

Predstavniki zbornice, uslužbenec Searsa, Gerald Maks, nas je prisrčno pozdravil ter dejal: »Jugoslovanska zbornica je tesno povezana z ameriško. Povedati moram, da smo na zbornici zelo aktivni pri dajanju predlogov državnim organom pri sprejemanju ustreznih zakonodaj.«

V Chicagu imamo dosti konkurenčnih hiš, ki imajo v drugih mestih številne blagovnice. Sears ima lastno grosistično mrežo, mnogo proizvodov pa dobijo trgovine neposredno iz proizvodnje. Maša podjetja blaga ne dobijo direktno, temveč preko grosista.

Največja grosistična trgovina v Ameriki je prav v Chicagu.

Naša temeljna naloga je, da zadovoljimo kupca, zato je ves naš marketing usmerjen v raziskavo tega, kaj potrošnik potrebuje. Raziskave so uspešne, neuspešne, nekatere pa tudi izpadejo. Skratka, raziskava trga je vsak dan bolj pomembna. Z razvojem in dviganjem proizvodnje postaja vloga potrošnika vse večja. Dokler se vse proizvedeno blago lahko proda, je lahko, toda danes je težje prodati kot proizvesti, zato moramo vedno več pozornosti posvečati potrošniku.«

Tudi v ZDA sedaj pripravljajo poseben zakon o zaščiti potrošnikov. Po njihovih izjavah je največji sodnik, ki ocenjuje blago, potrošnik, ker slabega blaga ne kupi.

V Chicagu in drugod po Ameriki prodajajo dosti blaga s pomočjo katalogov. Zadnji katalog, ki ga je izdala firma Sears, obsega 8.000 artiklov. Kupna moč Chicaga je velika. V tem mestu je največ shopping-centrov v Ameriki. Trgovina je močno razvita, saj je v mestu več kot 100 shopping-centrov. Nove proizvode izdelajo njihovi laboratoriji, dosti jih uvažajo iz Evrope, številne pa dajo na trg tudi privatniki.

Predsednik zbornice je posebej pohvalil jugoslovansko blago, ki ga uvažajo, še posebej moško volneno konfekcijo in pohištvo. Oboje gre dobro v promet.

Bruto plače trgovskih delavcev znašajo od 4,5 do 8 dolarjev na uro. Struktura zaposlenih je 40% moških in 60% žensk. Tu sem nehote pomislil, da imamo v Sloveniji verjetno najvišji odstotek zaposlenih žensk v trgovini na svetu.



Detail trgovskega centra v San Francisku

Prispevek za problemsko konferenco »Delavka v združenem delu«

Irena Jurca – M-Nanos, TOZD Izbira

Življenjski in delovni pogoji delavke v trgovini

Problemov zaposlene ženske v trgovini ne morejo rešiti trgovinski delavci sami – vsaj vseh ne. Zato so to problemi vseh nas, razreševanje pa dolžnost, sicer res predvsem delavcev v trgovini sami, preko samoupravnega povezovanja pa tudi širše družbe.

V trgovini, predvsem v trgovini na drobno, je zaposlenih okrog 90% žensk, zato prav gotovo lahko trdimo, da postaja ta poklic pretežno ženski in da se v tej dejavnosti zaposlujejo predvsem ženske. S tem pa se nakazuje že vrsta slabosti, pa tudi nove razsežnosti problematike ženske v njenem družbeno-ekonomskem in družbeno-političnem položaju.

Pri obravnavanju sedanjih problemov zaposlenih žensk v trgovini ne moremo mimo dejstva, da prihaja do razlik v povprečju osebnega dohodka in da poklic prodajalca postaja vse manj vredno delo, zato moški vse manj segajo po tem delu.

Vokvir te tematike sodi tudi problem delovnega časa v trgovini. Glede na vrste obratovalnega časa prodajal, ki je enkratni, dvokratni ali izmenski, so delavke v trgovini omejene možnosti, da bi lahko uspešno opravljala svoje poslanstvo kot delavka, samoupravljalka, mati, žena, družbeno-politična delavka in gospodinja. Tudi vprašanje delovnega časa v trgovini za dneve ob koncu tedna in v nedeljo oz. za dneve ob in med prazniki, tudi ni povsod ustrezno rešeno. Zadnja leta je bilo sicer glede tega mnogo storjenega, vendar pa bo potrebno še dosti naporov, da bomo zagotovili za delavko v trgovini ustrežnejši delovni čas, ki pa mora hkrati ustrezati potrebam potrošnikov, glede redne in urejene preskrbe s proizvodi dnevne porabe. S samoupravnim sporazumevanjem z organiziranimi potrošniki, kot to predvideva Zakon o združenem delu, bomo, prepričani smo, tudi tam, kjer doslej ta vprašanja še niso ustrezno rešena, našli rešitve, ki bodo zadovoljile tako potrošnike kot delavce v trgovini.

Kljub posebnim dodatkom za težje pogoje dela, zaradi deljenega delovnega časa, zaposleni v trgovini ne želijo delati na način, da se dvakrat na dan vračajo na delo in z dela. Zaradi tega in doslej že navedenih ali drugih težjih delovnih razmer, marsikje pa tudi še zaradi relativno nizkih osebnih dohodkov, je fluktuacija delavcev v tej dejavnosti vse večja. Možnost, da se le z manjšim dodatnim izobraževanjem (kratki strojepisni tečaj in podobno), pridobi usposobljenost za delo v administraciji, s tem pa zagotovijo tudi ustrežnejši delovni pogoji in praviloma še vedno tudi višji osebni dohodek, je razlog, da danes v veliki meri prodajalci, boljše rečeno prodajalke, vse bolj prehajajo v administracijo.

Zaradi razmer glede delovnega časa in drugih vzrokov imajo delavke v trgovini tudi manj možnosti za varstvo otrok. Ni primerov, da bi bilo v vrtcih organizirano varstvo tudi v popoldanskem času in zgodnjih večernih urah (poznani primer le iz Velenja), kar predstavlja še večji problem delavk v trgovini, posebno v manjših mestih in na podeželju. O lastnih vrtcih, v katerih bi lahko zagotovili delovnemu času v trgovini ustrezno obratovanje, pa zaenkrat na področju trgovine tudi še ni govora.

Če bomo uveljavili drseči delovni čas, kar bi bilo ekonomsko, pa tudi človeško, se bodo življenjski pogoji delavk v trgovini še poslabšali, če ne bomo sproti urejali tudi spremljajočih dejavnosti storitev.

Za izobraževanje ob delu so najbolj pomembni pogoji in možnosti, ki jih zaposlenim nudi združeno delo. Tudi na tem področju so možnosti za strokovno in družbeno-politično izobraževanje delavcev v trgovini omejene, saj za to predstavljajo mnoge ovire: deljen

ali izmenski delovni čas, neurejeno otroško varstvo, prezaposlenost žensk na delu in doma in podobno.

Delavke v trgovini imajo v primerih izobraževanja ob delu tudi z vidika materialnih možnosti težje pogoje, saj daljše varstvo otrok terja dodatne stroške in uporabo drugih oblik pomoči v času njihove odsotnosti.

To so vzroki, da na tem področju doslej nismo imeli pomembnejših uspehov.

V trgovini ni mogoče organizirati rednih odmorov med delom, tako kot npr. v industriji ali drugih področjih dela. Zaradi tega in zaradi velike razdrobljenosti enot, teritorialno med seboj oddaljenih, delavci v trgovini pretežno nimajo organizirane prehrane med delom. Zaradi narave dela se zato delavci hranijo med delom neorganizirano, da delo s strankami ne bi bilo moteno. V tako neorganiziranem polurnem odmoru ni mogoče nuditi pravega počitka, niti za hrano niti za telesno sprostitve.

Zato postaja vse bolj aktualno vprašanje podružbljanja prehrane nasploh. Z urejanjem vprašanj celodnevne prehrane, predvsem pa malice med delom in kosila, bi bila tudi delavka v trgovini v veliki meri razbremenjena mnogih vsakodnevnih opravil v družini, s čimer bi se ji nudile večje možnosti za izobraževanje, za napredovanje pri delu in za aktivnejše poseganje v družbenopolitično življenje. Glede slednjega še posebej ne moremo biti zadovoljni.

Pri tem, da so v trgovinah zaposlene takorekoč samo ženske, še najmanj prevladujejo pri neposredni prodaji tehničnih blaga; v lesni trgovini in morda še kje, kar je tudi značilno, je njihova udeležba tem manjša, čim bolj je delo odgovorno in komplicirano. Enako je stanje tudi glede udeleževanja žensk v samoupravnem in družbenopolitičnem življenju, bodisi znotraj svojih organizacij združenega dela bodisi v drugih samoupravnih organih.

Nevezdržne so pri tem trditve nekaterih, ki hočejo dokazati, da so ženske za svoj napredek na strokovnem in družbenopolitičnem področju nezainteresirane, da se za to ne menijo, ker imajo poleg osnovnega dela v službi še dovolj opravkov za družino, za otroke.

Če bi odpravili probleme, o katerih sem že govorila, pa tudi nekatere druge, ki so močno vezani na tradicijo družinskega življenja v preteklosti, bi videli, da so interese žensk dosti širši od teh, ki jih danes že lahko ustvarjajo.

Če obravnavamo delavko v trgovini s socialnega vidika, ugotovimo, da specifičnost poklica vpliva na njihovo zdravstveno stanje. Dela se v večini primerov opravljajo stoje, ves delovni čas in vso delovno dobo, zato so na tem področju značilne bolezni ožilja nog, čemur smo pri razreševanju vprašanj glede izboljšanja delovnih pogojev namenili vse premalo pozornosti.

Prav tako še vedno nismo dovolj storili za razporejanje delavk, ki so pred upokojitvijo, na manj zahtevna dela, kjer je to opravičljivo. Skozi vso delovno dobo so izpostavljene večjim in manjšim psihofizičnim obremenitvam. Zaradi nenehnih stikov z ljudmi prihaja pri njih do živčnih naporov in utrujenosti.

Delo v trgovini zahteva od delavcev nenehno in poudarjeno pozornost, zadrževanje reakcij in podobno. Vse to pa skozi leta vpliva na njihove zmožnosti za delo.

Številne trgovinske temeljne in druge organizacije združenega dela še vedno niso povsem zadovoljivo uredile posebnega varstva nosečih žensk. V samoupravnih splošnih aktih marsikje niso predvideli možnosti za začasno razporeditev noseče žene na druga delovna področja, ki so primernejša za bodočo mater.

Menimo, da bi tudi v trgovini taka dela lahko konkretizirali in s tem olajšali položaj nosečih žensk. Predvsem v večjih blagovnih hišah obstaja dosti možnosti za to. Na ta način bi dosegli, da se ne bi dogajalo, kot je to še ponekod primer, da so delavke med nosečnostjo razporejene na dela, kot so nakladanje in razkladanje blaga, dviganje bremen in podobna dela, ki lahko privedejo do težav, včasih pa celo do rizične nosečnosti.

Ob teh nekaterih naštetih življenjskih in delovnih pogojih delavk v trgovini, nam 8. marec ne more biti zgolj praznik, temveč dan, ko naj v vseh sredinah proučimo položaj zaposlene ženske, predvsem žene – matere, ko naj ugotovimo pomanjkljivosti in slabosti in ko naj se dogovorimo za nove naloge in akcije za popolno uresničitev revolucionarnega izročila 8. marca v naši samoupravni družbi.

Pereči problemi kadrov v trgovini z živili v Ljubljani

Jože Renar – M-Rožnik, TOZD Grmada

In vendar se je premaknilo ...

Vse najpomembnejše delovne organizacije za preskrbo z živili mesta Ljubljane (Emona, ABC, Žito, Ljubljanske mlekarne, Mercator itd.) so po temeljiti analizi problematike prodajnega kadra prišli do soglasnega zaključka, da je ta tako pereča, da je sami brez širše družbene skupnosti ne morejo več reševati. Prav zato so se odločili, da o nastali situaciji seznanijo odgovorne družbenopolitične organizacije na področju mesta Ljubljana, kot Mestno konferenco SZDL, svete potrošnikov, Zvezo sindikatov in tudi mestno skupščino.

Razveseljivo je dejstvo, da je Skupščina mesta Ljubljane na konkretno zahtevo izredno hitro ukrepala.

Predsednica zbora združenega dela SML, Tončka Habič, in podpredsednica SML, Anka Tomišek, sta sklicali 28. februarja posvet o perečih kadrovskih problemih v trgovini na drobno.

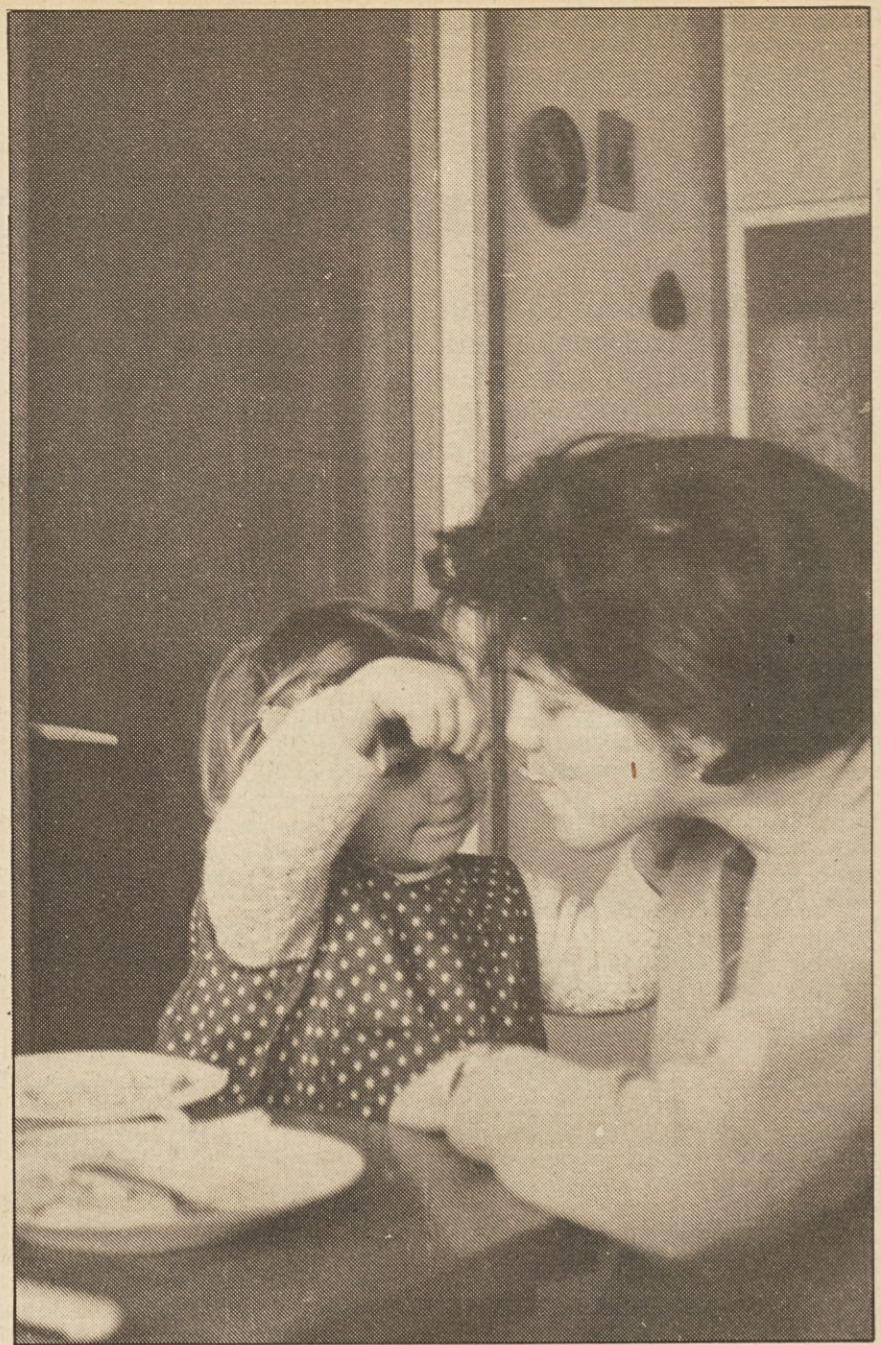
Napovedanega sestanka so se udeležili vsi predstavniki prizadetih DO oziroma TOZD, obe sklicateljici ter predstavniki sveta potrošnikov, sindikatov itd.

Predstavniki DO in TOZD, ki oskrbujejo ljubljanske potrošnike, so v temeljiti in obsežni razpravi bili enotni, da je problem trgovskega kadra, še posebej v trgovini z živili, izredno težak in da se je nujno treba lotiti ustreznih ukrepov, da bi se stanje izboljšalo, sicer ne morejo prevzeti odgovornosti za morebitno zapiranje trgovin zaradi pomanjkanja kadra.

Vsi so navajali vrsto težav, s katerimi se srečujejo pri vsakodnevnem delu in nazadnje strnili v dve temeljni ugotovitvi, in sicer:

1. delo v trgovini z živili na drobno je zelo težko. Zahteva dosti fizičnega in umskega napora. Poleg tega so delavci stalno izpostavljeni javni kritiki, tu so sanitarni, tržni in drugi inšpektorji, delo v turnusih, ob sobotah; še posebej velike napore zahteva delo pred prazniki, ko je treba delati po 12 in več ur itd. A, žal, vse to ni dovolj ne družbeno niti finančno ovrednoteno.

2. v Ljubljani je razmerje med zaposlenimi ženami in moškimi v živilski trgovini kar 98% v korist žensk. Takega razmerja ni ne v Jugoslaviji in ne pretiramam, če



»Eno za očija...«

Foto: Kancijan Hvastija

celoti podprl in v ta namen sprejel več sklepov, med drugim tudi:

– ZZZ SML obvešča širšo javnost Ljubljane o perečih problemih zaposlovanja v trgovini z živili na drobno, s čimer opozarjajo na specifični položaj Ljubljane,

– ugotavljajo, da je do omenjene situacije prišlo predvsem zaradi družbeno nepravilnega vrednotenja težavnosti in specifičnih pogojev dela trgovinskih delavcev.

Skratka, vsi ugotavljajo, da je resnično problem trgovskega kadra v trgovini z živili v Ljubljani težaven in da je treba nemudoma ukrepati. V tolmačenju te problematike se je še posebej zavzela Tončka Habič, saj kot poslovodkinja SP v Derčevi ulici in kot predsednica ZZZ SML zelo dobro pozna in dnevno čuti težave, s katerimi se bori maloprodaja. Trgovski delavci disciplinirano in z veliko mero odgovornosti in strpnosti pričakujejo, da bo družba bolj objektivno priznala in ovrednotila njihovo težko in odgovorno delo; saj si drugače ne moremo zamisliti uspešnega dela in zadovoljnih kupcev, zato upravičeno pričakujemo hitre, konkretne in trajne rešitve.

KADAR POTREBUJETE POMOČ PRI IZVEDBI AKCIJ NAVODILA ZA PRIPRAVO GRADIV OBJAVO POMEMBNIH DOGODKOV POLITIZACIJO PROBLEMA

POKLIČITE CENTER ZA OBVEŠČANJE 061-23-424 ALI UREDNIŠTVO GLASILA 061-21-488

NI VPRAŠANJA BREZ ODGOVORA

Vključimo se v javno obravnavo

Miljanka Lipovšek – Delovna skupnost SOZD

Osnovno načelo: trajno izobraževanje

Učenje je kot veslanje proti toku; brž ko prenehamo, nas nosi nazaj.

Ta tako življenjska resnica, ki jo je nekoč izrazil Benjamin Britten, je bilo tisto spoznanje, ki je vodilo oblikovalce Zakona o usmerjenem izobraževanju, da so kot temeljno načelo novega zakona postavili načelo permanentnosti izobraževanja, to se pravi načelo nepretrganega in trajnega izobraževanja, ki naj omogoča občanom, delavcem in drugim delovnim ljudem, da se po končani osnovni šoli čimprej izobražijo za začetek dela, nato pa se vračajo v izobraževanje iz dela in ob delu z namenom, da se izobražijo za zahtevnejša dela ali pa da se izpopolnjujejo v svoji strokovni izobrazbi, v skladu s potrebami dela in razvoja organizacije, v kateri so zaposleni.

Vendar omenjeno načelo ni edina sistemska sprememba, ki jo prinaša novi zakon. Poleg novih družbenoekonomskih odnosov, na katere vas bom podrobneje opozorili kasneje, moramo še posebej poudariti, da novi zakon v celoti odpravlja najpomembnejše vprašanje oziroma dilemo v življenju, to je vprašanje izobraževanja za fizično ali umsko delo. V dosedanem srednjem šolstvu se je namreč moral učenec po končani osnovni šoli odločiti, ali bo nadaljeval svoje šolanje v šolah po zakonu o poklicnem izobraževanju in urejanju učnih razmerij, ki so dala predvsem praktična znanja in je bila kasneje učencem pot v višje in visoke šole težko dostopna, ali pa bo šolanje nadaljeval v šolah, ki jih je opredeljeval Zakon o srednjem šolstvu, kjer je učenec brez težav nadaljeval šolanje na višjih in visokih šolah in se tako izobrazil predvsem za intelektualno delo.

Novi sistem izobraževanja enakovredno obravnava vse poti in oblike izobraževanja, daje vsem učencem enake možnosti, predvsem pa enakovredno obravnava

izobraževanje tako mladine kot odraslih.

Kako se bomo šolali v usmerjenem izobraževanju?

Seveda je iz vsega navedenega, predvsem pa iz zakona samega, težko razumeti in ugotoviti, kako bo videti šolanje v usmerjenem izobraževanju.

Iz samega osnutka in iz dosedanjih razprav je razvidno, da bo izobraževanje glede na zahtevnost opredeljeno kot strokovno usposabljanje za opravljanje enostavnih oziroma manj zahtevnih del in nalog, srednje in visoko izobraževanje. Zakon nalaga vsem šolam obveznost, da organizirajo izobraževanje tako, da bodo lahko izvajale izobraževanje za pridobitev strokovne izobrazbe in za stalno strokovno izpopolnjevanje delavcev v smislu permanentnega izobraževanja. S tem zakon bistveno razširja krog udeležencev izobraževanja, posebno še s tistimi določili, ki poudarjajo vlogo samoizobraževanja delavcev ter s tem tudi obveznost šol, da verificirajo – priznajo s samoizobraževanjem pridobljeno strokovno izobrazbo.

Gimnazije splošne smeri ne bo več

Za lažje razumevanje preobrazbe šolstva v usmerjeno izobraževanje se nekoliko pomudimo pri vprašanju gimnazij splošne smeri. Zakaj ravno teh? Predvsem zato, ker jih želimo ukiniti in zato ne samo to leto, ampak tudi že lani vodimo obširno akcijo za preusmeritev mladine v druge srednje šole, z namenom, zmanjšati vpis v gimnazijah. S tem ne želi družba zanikati teh šol oziroma dokazati, da so to slabe šole, temveč želi, da postane usmerjeno izobraževanje izobraževanje za poklic in ne izobraževanje za nadaljevanje izobraževanja na višji in visoki šoli.

Tudi druge srednje šole, v katere želi družba preusmeriti mladino, omogočajo nadaljevanje izobraževanja na višjih in visokih šolah, vendar dajejo istočasno učencu tudi že poklic, s katerim se lahko vključi v delo, kar za gimnazijo kot nekakšno splošno pripravljalnico za nadaljnje šolanje ne moremo trditi.

Kljub temu, da želimo gimnazijo odpraviti, pa vseh dobrih strani, ki jih gimnazija ima, ne smemo zavreči. Gimnazija daje predvsem široko razgledanost, ki učencu omogoča hitro vključitev v katerokoli področje. Da bi se dobre strani ohranile, predvideva novi zakon skupno vzgojno izobrazbeno osnovo kot obvezni sestavni del vseh usmeritev v začetku srednjega usmerjenega izobraževanja, kot obliko vzgojno izobrazbenega standarda, ki ga družba zagotavlja mladini oziroma kot temeljno splošno izobrazbo za nadaljnje permanentno izobraževanje.

Kaj pa matura?

Da, tudi na tem področju prinaša zakon bistvene spremembe. Zaključnega izpita oziroma preverjanja znanja po končani srednji šoli novi zakon ne pozna več. Kot novost se uvaja nadaljevalni izpit, katerega mora opraviti le tisti učenec oziroma študent, ki želi nadaljevati šolanje na višji stopnji zahtevnosti. Res je, da se opravlja izpit še vedno na srednji šoli, vendar pa obseg in znanja, ki se z njim preverjajo, določi šola, na katero se želi učenec vpisati, in sicer v tem smislu, da se preveri, ali ima učenec tista predhodna znanja in spretnosti, ki so potrebna za uspešno nadaljevanje izobraževanja in kasneje po opravljeni šoli za uspešno opravljanje poklica, za katerega se želi učenec izobraziti.

Novi družbenoekonomski odnosi

Veliko je sprememb v sistemu usmerjenega izobraževanja, vendar so nedvomno najpomembnej-

še tiste, ki opredeljujejo nove družbenoekonomske odnose v sistemu izobraževanja. Te spremembe tudi kažejo, da ne gre zgolj za klasično šolsko reformo, ampak za širšo družbeno preobrazbo.

Novi družbenoekonomski odnosi uvajajo vzgojno izobrazbeno dejavnost kot sestavni del združenega dela. Delavcem v združenem delu omogočajo preko neposredne svobodne in organizacijske vzgojno izobrazbenih programov. Možnosti združenega dela so velike, vendar pa se bo potrebno predvsem s tega stališča nad zakonom še posebej zamisliti, zamisliti predvsem z vidika odgovornosti, ki je s tem združenemu delu naloženo.

Sodelovanje v določanju pri vzgojno izobrazbenih programih ni preprosta zadeva, posebno še, če malo podrobneje analiziramo določila zakona, ki govore, da se vsebina vzgojno izobrazbenih programov določa na podlagi razvida del oziroma nalog. Zamislimo se in si odgovorimo: ali so naši razvidi res primerni za tako nalog? Prav gotovo ne, saj je le malo takih, ki so pripravljani na podlagi dejanskega popisa in analitične analize del in nalog, ki se v organizaciji opravljajo, na analizi razvoja organizacije in na podlagi predvidenega tehnološkega razvoja, kar vse je osnovni pogoj za dober vzgojno izobrazbeni program.

Če bomo zakon sprejeli v taki obliki, bomo morali kot uporabniki kadrov iz usmerjenega izobraževanja posvetiti izdelavi razvida del in nalog veliko več pozornosti in strokovnega dela kot dosedaj.

Usmerjanje mladine v izobraževanje

Del novih družbenoekonomskih odnosov predstavlja tudi opredeljevanje obsega posameznih usmeritev usmerjenega izobraževanja v skladu s potrebami združenega dela. To pomeni istočasno tudi stalno in načrtno usmerjanje mladine in odraslih.

Usmerjanje mladine in odraslih ne smemo razumeti kot prisilno usmerjanje v določeno šolo ali poklic, ampak kot stalno usklajevanje med nagnjenji in sposobnostmi posameznika ter tekočimi in dolgoročnimi potrebami združenega dela. V nas samih, predvsem pa v zavesti odgovornih in strokovnih delavcev se mora zakoreniniti spoznanje, da mora postati združeno delo nosilec usmerjanja delovnih ljudi, občanov in predvsem mladine v tiste smeri in zahtevnosti izobraževanja za delo ob delu in iz dela, ki so v skladu s potrebami združenega dela.

Pri tem bo dobivala štipendijska politika vedno pomembnejšo vlogo, in to kot usmerjevalec v izobraževanju in kot sistem povezovalna učencev z organizacijami, v katerih bodo po končani šoli zbrili svoje delo.

Pomembno vlogo pri usmerjanju pa bo imelo tudi izobraževanje, iz dela in ob delu, kjer naj bi prevladovalo tako izobraževanje, predvsem za zahtevnejša dela na višjih in visokih šolah.

Seveda pa je iz vsega tega razvidno, da v bodoče potrebujemo jasno opredeljene dolgoročne in kratkoročne kadrovske plane, da bomo lahko jasno opredeljevali svoje potrebe po kadrih in izobraževanju in s tem usklajevali svoje potrebe z željami in sposobnostmi učencev in delavcev.

Sodelujmo v razpravi

Vse omenjene spremembe v sistemu izobraževanja so le najpomembnejše. Premalo je prostora, da bi omenili vse, ali da bi šli v podrobnosti. To tudi ni naš namen, saj pripravljiva SZDL obsežno razpravo o predlaganem osnutku zakona. V tej razpravi naj bi sodeloval vsak vodilni, ker ga zakon zadeva kot udeleženca v vzgojno izobrazbenem procesu, kot starša učencev se otrok, posebej pa še vsakega delavca v skladu z novimi družbenoekonomskimi odnosi, ki jih prinaša zakon.

V skladu z načrtovano obsežno razpravo je bil 14. marca v časopisu Delo že objavljen osnutek zakona z obširnimi obrazložitvami, kar daje možnost vsakomur, da se seznanj z vsemi podrobnostmi predlaganega zakona.

Tudi ta članek, ki ga berete, je nastal predvsem v želji, da se v razpravo tvorno vključijo tudi delavci v SOZD Mercator.

Nekaj misli o vzgoji kadrov

Lojze Levičar – M-Rožnik, TOZD Golovec

Učenec-praktikant-prodajalec

Praktično usposabljanje učencev se odvija po učnem programu v gospodarski organizaciji. Ta program je dokaj obsežen in vsebuje določena pravila.

Če analiziramo strukturo zaposlenih v naši DO, nam postane jasno, kakšna je naša pot. Srečujemo se s težavami, ki nas tarejo iz dneva v dan. Seznamni zaposlenih po DE so natrpani. Vsi se zavedamo, da je v naši stroki med zaposlenimi večina žensk. O moških skoraj ne moremo govoriti. Vendar pa nam ni znano, koliko so nekatere žene-matere odsotne z dela – zaradi bolniške (otroka), porodniške – naposled pa tudi zaradi letnega dopusta. V primerih, ko te podatke seštejemo, so številke neverjetne.

Pred leti se je za naš poklic odločalo kar lepo število mladih, danes pa le tisti, ki drugod ne uspevajo ali drugje ne dobijo mesta. Prav zaradi tega odraščajoči kader nima vseh kvalitete, katere bi moral imeti, oziroma ki jih poklic zahteva. Tu se postavlja pred šolo in vodjo DE težka naloga, kako pridobiti mladega človeka – mu vtisniti v notranjost pomen poklica, za katerega se je odločil.

Pravilnik o učencih v svojih določbah jasno govori o vsem tem. Treba ga je le prebrati (zlasti od 15.–21. člena). Šolski uspeh učencev v spomladanski izmeni je bil dokaj reven v vseh letnikih, kar potrjuje prej navedena dejstva. Treba bo z dobro voljo in samozavestjo posameznih učencev kakor tudi njih, ki so jim zaupani, več sodelovanja na ravni teoretičnega in praktičnega znanja. Kako? Ni dovolj, če v naglici vzamemo v roke zvezek, ki nam ga ponudi učenec,

ga podpišemo, pritisnemo štampiljko in zaključimo. Snov mora biti podana po učnem programu; z učencem snov predelamo, mu marsikaj še povemo. Ta postopek mora potekati v sproščenem pogovoru. Dobro je, da sprva več govori vodja, da se tako učenec vključi v pogovor. Ta pogovor mora potekati sproščeno, brez strahu, včasih mu je treba dodati tudi nekaj šale, da se tako učenec lažje sprosti. Če v pogovoru ne poteka vse tako, kot smo si zamislili, ga ne smemo prekinjati, pustimo ga, da pove, kar misli in zna. Ko konča, mu povemo, kaj mi mislimo o tem, kar njemu ni povsem jasno. Le s takšnimi metodami si bo učenec dosti več zapomnil, hkrati pa si bo do nas ustvaril zaupanje, ki mu bo ves strah in tremo odpravilo. Naša dolžnost je tudi, da vemo, kako živi, kaj dela, kako se počuti v krogu, kjer stanuje. Vsi ti faktorji morajo biti medsebojno tesno povezani. S tako vzgojo bomo dosegli vsaj pri nekaterih delcih uspeha, naš trud pa bo poplačan z dobrim uspehom učenca.

Podal sem le nekaj svojih misli o vzgoji in izobraževanju. Morda imajo nekateri boljše metode – naj jih posredujejo še drugim. Marsikdo mi bo očital, češ, kje je čas za tako delo? Res je, prenatrpani smo z njimi; a vendar bo treba več storiti. Znanje prodajalca mora biti na neki določeni stopnji; saj je hkrati človek in svetovalec, ki ima stike z ljudmi več starosti, poklicev, narodnosti itd.

Fronta je za vse ena sama

15. marca se je v Ljubljani na sedežu SOZD sestalo predsedstvo koordinacijskega sveta ZSMS SOZD Mercator z namenom, da sprejme dokončne predloge dokumentov za delo koordinacijskega sveta mladine na ravni SOZD ter predlog kandidatne liste za novi sekretariat KS OOSZMS.

O navedenih dokumentih je trajala v vsem Mercatorju v osnovnih organizacijah zveze mladine razprava med 18. januarjem in 2. februarjem, ko so organizacije poslale koordinacijskemu svetu poleg pripomb na dokumente tudi predloge delegatov za razširjeno sejo (skupščino) in predloge za širšo listo kandidatov za novi sekretariat. Na podlagi teh podatkov je predsedstvo registriralo 21 organizacij ZSMS v sestavku SOZD. Naloga koordinacijskega organa v prihodnjem obdobju torej bo predvsem ta, da požene kri tudi v ostalih organizacijah.

Mladino v Mercatorju hkrati z vsemi delavci čakajo še pomembne naloge v zvezi z dograjevanjem samoupravnega sistema in učinkovitega ter z glednega poslovanja, pri vsem tem pa tudi v zvezi z izgrajevanjem bolj humanih, toplejših in neposrednejših medsebojnih odnosov, tako med delavci in kmeti kakor med posameznimi kolektivi.

Junaška tradicija jugoslovanske mladine

Stevo Došenović – M-Velepiskrba,

60 let SKOJ

Letos poteka 60 let od ustanovitve jugoslovanske mladinske komunistične organizacije, ki je s svojim bojem in revolucionarnim delom vzpodbuda za sedanje in prihodnje generacije mladih.

Nastala je kot izraz politične enotnosti mlade generacije in je postala nosilec sodobnega mladinskega gibanja v Jugoslaviji. Osnovana je bila pod vplivom KPJ, v vzdušju revolucionarne situacije po zmagi oktobrske revolucije.

Komunistični mladinski klubi so se združili in ustanovili Zvezo komunistične mladine Jugoslavije (SKOJ) na konferenci v Zagrebu 10. oktobra 1919 leta. SKOJ je že s prvim proglasom svojega vodstva in časopisom »Crvena zastava« ter s praktičnim delom stopil na pot razrednega boja proletariata. Prvi kongres SKOJ je bil v Beogradu od 10.–14. junija 1920. leta. Z zloglasno Obznanom je bilo prepovedano delovanje SKOJ, ki je tako skupaj s KPJ prešel v ilegalno delo v borbi proti režimu vladajoče buržoazije, za pravico in boljše bodočnost ljudstva.

SKOJ se je razvil v borbeno šolo mladih revolucionarjev in v realizatorja partijske politike med napredno delavsko, kmečko in intelektualno mladino. Buržoazija je s pomočjo državnega aparata, da bi pridobila mladino za svoje cilje, ustanavljala izrazito šovinistične in celo militaristične organizacije.

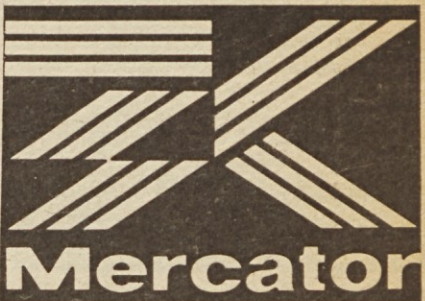
Hitrejši razvoj SKOJ so oteževali tudi frakcijski boji v partijskem in skofjevskem vodstvu. Čas po državnem udaru kralja Aleksandra, čas šestojanuarske diktature, je bil ena sama tragična, a veličastna borba revolucionarjev SKOJ. Poleg stotin naprednih mladincev je diktatura usmrtila sedem sekretarjev CK SKOJ.

S prihodom tovariša Tita na čelo KPJ je tudi SKOJ stopil na novo pot. Tito je posvetil veliko pozornost mladinskem gibanju; s postavitvijo Iva Lola-Ribarja za sekretarja SKOJ je prišlo do reorganizacije, z namenom, da bi SKOJ postal čimprej množična organizacija.

Tako je SKOJ že 1940. leta imel 18.000 članov, v narodno-osvobodilno vojno pa je stopil s 30.000 člani. Poleg tega je imel velik vpliv na široke mase delavske, kmečke in intelektualne mladine.

V NOB in revoluciji je padlo 100.000 skofjevcev; poprečna starost 1.700.000 padlih Jugoslovancev v NOB je bila 22 let.

Teško bi bilo v nekaj besedah opisati vse primere junajstva mladincev v NOB in v povojni obnovi. Visoka stopnja idejnosti in zavednost veličine idealov in ciljev, za katere so se borili mladi v omenjenem času, morajo biti tudi danes gonilna sila mladine. Vedno moramo težiti k tistemu, kar je boljše, naprednejše, bolj svobodno in bolj človeško.



Uradni podatki o izidu referendumu

Delovna organizacija	Volilni upravičenci	Spremembe Samoupravnega sporazuma o združitvi v SOZD Mercator n. sub. o.						Samoupravni sporaz. o osnovah srednjeroč. plana SOZD Mercator n. sub. o., za obdobje 1976-1980					
		Glasovalo	%	ZA	%	PROTI	%	Glasovalo	%	ZA	%	PROTI	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Mercator-Rožnik	2161	2008	92,92	1901	87,98	96	4,44	1008	92,92	900	87,92	91	4,21
Mercator-Velepiskrba	1633	1400	85,73	1275	78,08	103	6,31	1400	85,73	1266	77,53	110	6,74
Mercator-Agrokombinat KR.	732	568	77,60	502	68,58	61	8,33	568	77,60	509	69,54	56	7,65
Mercator-Kmetij. kombinat	433	356	82,22	329	75,98	24	5,54	356	82,22	331	76,44	24	5,54
Mercator-Slov. sadje	237	219	92,40	192	81,01	27	11,39	219	92,40	193	81,43	26	10,97
Mercator-Contal	247	213	86,23	201	81,38	10	4,05	213	86,23	198	80,16	13	5,26
Mercator-Rudar	292	274	93,94	244	83,56	23	7,88	274	93,94	244	83,56	25	8,56
Mercator-Nanos Postojna	1811	1622	89,56	1451	80,12	157	8,67	1622	89,56	1452	80,18	153	8,45
Mercator-Izbira Panonija	1308	1129	86,31	959	73,32	162	12,39	1129	86,31	951	72,71	170	13,00
Mercator-Emba	104	94	90,38	89	85,58	3	2,88	94	90,38	88	84,62	5	4,81
Mercator-Sadje zelenjava	362	356	98,34	307	84,81	48	12,26	356	98,34	301	83,15	54	14,92
Mercator-Univerzal	293	288	98,29	281	95,90	3	1,02	288	98,29	281	95,90	3	1,02
Mercator-Sloga	196	186	94,90	178	90,82	7	3,57	186	94,90	175	89,29	10	5,10
Mercator-Zarja	287	274	95,47	272	94,77	2	0,70	275	95,82	272	94,77	3	1,05
Mercator-Preskrba Krško	268	233	86,94	219	81,72	13	4,85	233	86,94	220	82,09	12	4,48
Mercator-Potrošnik	98	97	98,98	97	98,98	-	-	97	98,98	94	95,92	3	3,06
Mercator-STP Hrastnik	142	142	100,00	140	98,59	2	1,41	142	142	100,00	141	99,30	1
Mercator-KZ Cerknica	863	621	71,96	592	68,60	20	2,32	621	71,96	592	68,60	27	3,13
Mercator-Konditor	163	153	93,87	142	87,12	11	6,75	153	93,86	142	87,12	11	6,75
Mercator-Pekarna Grosup.	43	38	88,37	34	79,07	3	6,98	38	88,37	32	74,42	4	9,30
Skupaj	12.203	10.740	88,01	9838	80,60	805	6,60	10.734	88,00	9807	80,40	829	6,80

Odpri dve prodajalni

V ponedeljek, 19. marca 1979, sta TOZD Avtomaterial in TOZD Indus v sestavi Mercator-Nanosa, odprla novo poslovno-trgovsko stavbo v Kopru na Ljubljanski cesti 3. To sta novi trgovini »Železnica« ter »Avtodeli in pomorstvo«.

Novi objekt, ki je bil odprt, spada v program modernizacije trgovskih prostorov ter je v skladu s srednjeročnim planom investicij delovne organizacije in posameznih temeljnih organizacij. Notranjost prostorov je opremljena in prirejena štirim pomembnim skupinam izdelkov: bele tehnike in akustike, železnine, avtomobilov in vozil ter pomorsko-športnega programa.

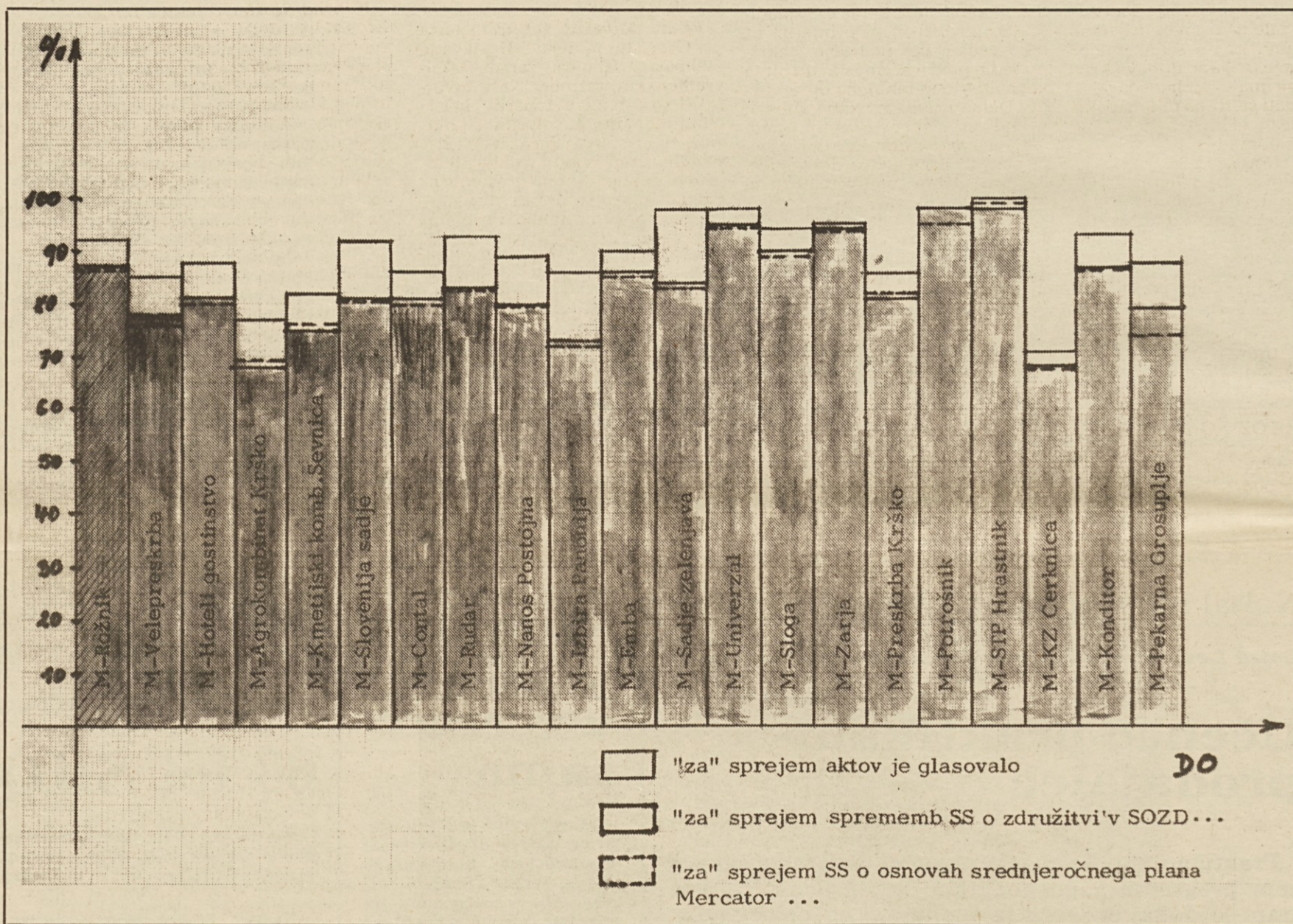
Trgovsko-poslovna stavba ima veliko skladišče železnine, iz katerega bo lahko oskrbovala manjše in večje potrošnike z reprodukcijskim materialom. Z organizacijo take prodaje velikega skladišča so naredili velik korak naprej k izboljšanju ponudbe tovrstnega blaga v občini Koper.

Trgovina z avtomobili bo usmerila svojo dejavnost na oskrbo z rezervnimi deli iz vzhodnih držav. Prav tako bo trgovina s pomorskimi potrebščinami omogočila kupcem nabavo izdelkov Kvarner-plastike, Elana, Tomosa in drugih jugoslovanskih proizvajalcev.

Za TOZD Indus in TOZD Avtomaterial, kot investitorja tega objekta, kot tudi za celotno združeno delo, ki je s krediti omogočilo odkup, opremo in založitev prodajal, predstavlja ta 45-milijonska investicija veliko obveznost.

Kot je dejal predsednik Skupščine občine Koper, tovariš Marjan Abram, bo novi prodajni center prav popestritev za dosedanja asortiman in našim potrošnikom ne bo treba več hoditi po vsak »žebliček« v sosednji Trst.

Nato je predsednica DS TOZD »Avtomaterial« prerezala trak in slavnostno izročila poslovne prostore obema kolektivoma.



Komisija sindikata na ravni SOZD

Na podlagi dokumentov za delo koordinacijskega odbora OOZS SOZD Mercator za tekoče mandatno obdobje so bile na 5. seji sekretariata KO, 14. marca 1979,

formirane komisije v naslednjem sestavu:

1. za razvoj samoupravljanja in družbeno ekonomske odnose: Alojz Pirc – predsednik, Toluhin Bjedov in Jože Repše.
2. za družbeni standard in izo-

braževanje: Marjan Gradišar – predsednik, Franc Režek, Irena Jurca, Nada Kovač.

3. za informiranje in politično propagando: Irma Pintarič – predsednica, Stevo Došenović, Miljanka Lipovšek, Marjana Martinec.

4. za kulturno dejavnost: Alenka Malenšek – predsednica, ki predlaga sodelavce.

5. za rekreacijo in šport: Ivan Brečko – predsednik, Mato Šoljič, Sonja Dolinšek.

Komisije bodo do prihodnje seje pripravile program dela.



Novi poslovni Mercator-Nanosa v Kopru. Foto: Ana Marjanovič



Med kmeti v Krškem.

Mala anketa o velikih težavah dobave

Ana Marjanovič – Center za obveščanje

Ali veste, koliko vrst kisle vode imamo?!

Manjkajoči artikli živil in neživil na policah nekaterih Mercatorjevih trgovin in samopostrežb so različni: pomaranče, vim forte, ananas kompot, toaletni papir Paloma extra, krema za čevlje Leskot, vino cviček... pa še marsikaj. To je namreč samo delček dnevnega podatka, ki ga »izvrže« računalnik našega centra za avtomatsko obdelavo podatkov.

In kje so vzroki, da nekaterih artiklov ni dobiti v naših trgovinah?

Evdoksija Popovič, poslovodkinja TOZD Golovec v samopostrežbi na Proletarski 4, Ljubljana, je dejala: »Kar zadeva dobavo, smo v januarju in februarju bili dokaj preskrbljeni. Seveda smo se morali sami zavzeti, da smo dobili to, kar smo potrebovali. Največji promet smo imeli decembra, in to konec leta. Grosistovo skladišče pa, kakor kaže, ni zmoglo tako hitro priskrbeti vsega, kar potrebujejo Mercatorjeve trgovine. Premalo ljudi imajo, premalo prostora in ne morejo pokrivati tega velikanskega zaledja trgovin in s temi kapacitetami, ki jih sedaj imajo. Mislim, da je za slabo dobavo kriv mered, ki ga imajo v skladišču. Moram povedati še, da so tudi napake v dobavnih, ki jih dela Center za obdelavo podatkov.«

Ivanka Skrt, poslovodkinja TOZD Golovec, trgovina na Trgu MDB 9, je dejala: »Mi smo tako blizu Grosistovega skladišča na Tobačni ulici, takorekoč sosedje, in smo kar dobro založeni. Zaenkrat je dobava dobra in ne čutimo nobene pomanjkljivosti. Trenutno pa zelo manjka vina merlot in kave, ki je manjka povsod. Naša trgovina, čeprav majhna, ima dokaj veliko skladišče in smo vedno dokaj dobro založeni.«

Suzana Modrijan, samostojni reklamant TOZD Grosist, je dejala: »Grosistovo skladišče sploh ni primerno veliko, če upoštevamo, da pokriva področje Slovenije, in

tudi v Beograd dobavlja blago. Preživelo je svoj čas in popolnoma zastarelo. V njem ni prostora za potrebne količine blaga. Ker delam pri reklamacijah, lahko povem tudi to, da so naši nabavni referenti zelo površni in nemarni, da je krivda za slabo dobavo tudi pri skladiščnikih, ki večkrat napišejo manjšo količino, kot je potrebna. In zato so tudi reklamacije o pomanjkljivosti blaga v trgovinah ali da niso pravočasno dostavili blaga.«

Ančka Bajc, šef prodaje pri Grosistu, je dejala: »Slaba dobava ima svoje vzroke v premajhni skladiščni kapaciteti, ker je čas skladišče že povozil in ni primerno za tako velikansko področje, kakršno sedaj pokriva. Enostavno nima kapacitet in ni tehnično opremljeno. Delna krivda za slabo dobavo je tudi pri Centru za avtomatsko obdelavo podatkov, ker smo vezani nanj in na njegove dobavnice. AOP je večkrat v okvari in tu se tudi marsikaj ustavi...«

Malči Miler, delavka v skladišču Grosista na Tobačni ulici v Ljubljani, je dejala: »Že dvajset let delam v tem skladišču in nič se ni spremenilo ali tehnično izboljšalo. Skladišče je zelo mrzlo, neprimerno za osemurno delo, kjer je treba veliko fizično delati. Stalno je tudi preprih in veliko delavcev in delavk iz skladišča je v bolniški. Ni pa lahko vsak dan nositi zaboje dol in gor po stopnicah, in to samo zato, ker imamo dve dvigali na celo skladišče, ki pa sta vedno zasedeni. Ne vem, kaj bo, če ne bomo

kmalu imeli novega skladišča in če se ne bodo pogoji izboljšali...«

Anton Eržnožnik, šef nabave pri Grosistu, je dejal: »Z dobavo določenega blaga nimamo problemov. Problem je morda pri uvoženem sadju, kot so banane, pomaranče in ananas, ker smo vezani na uvoz iz Irana. Kar zadeva konditorsko blago, je tega tudi dovolj. Problem ni toliko v sami dobavi živil in neživil, ampak v naši kadrovske politiki. Veste, koliko ljudi je trenutno na bolniški?! Pa tudi veliko delavcev odhaja drugam v službo, ker pravijo, da ne bodo delali pri tako majhni plači in pri teh pogojih dela, ki jih sedaj imajo. Januarja in decembra so naši kamioni stali ob zidu, ker ni bilo šoferjev. V skladišču je primanjkovalo najmanj 50 delavcev, ker so bili v bolniškem staležu. To je en del problemov, ki vplivajo na dobavo. Drugi del pa je tudi pomanjkanje prostora v tem našem že ostarelem skladišču. Če bi imeli več prostora, bi lahko skladiščili veliko več blaga...«

Franc Mihelič, šef transporta pri Grosistu, je dejal: »Dostava je zašepala v januarju zaradi slabih vremenskih razmer. Naši tovornjaki so ostali v avtoparku, ker je bilo prehladno in šoferji niso mogli ničesar storiti. Večkrat so težave s Centrom za avtomatsko obdelavo podatkov. Ni bilo dobavnic in v skladišču niso pripravili blaga, ker teh dobavnic ni bilo. Problemi so tudi pri naši organizaciji in naši organiziranosti. Tudi poslovodje po trgovinah so krivi, da dobava ni tako »tekoča« in dobra, kot bi morala biti. Ogromno Mercatorjevih trgovin nima pravih in dobrih skladišč, tako da morajo večkrat na teden naročiti blago. Če bi imeli skladišče, bi lahko dostavili več blaga naenkrat. Naši spremljevalci šoferjev pa tako ali tako služijo kot nosači blaga do trgovin, ki nimajo pravega dovoza... Tudi samo Grosistovo skladišče je postalo

premajhno, prestaro... Za te potrebe, ki jih mora pokrivati, je resnično tehnično zastarelo; vzemimo primer starega dvigala v skladišču, ki je pravo ozko grlo, če hočete hitro pripraviti komisije. V tem skladišču sta samo dve dvigali na osem skladiščnih oddelkov. In tu naj bi se opravljala sprejem in izdaja blaga.

Leopold Mandič, pomočnik šefa skladišča Grosist za izdajo blaga, je dejal: »Pri nas v skladišču so delovni pogoji dokaj težki. Skladišče je zastarelo, delavcev je vedno premalo, blaga pa veliko in vsak dan več. Takrat, ko je bilo to skladišče zgrajeno, je obstajala samo ena vrsta kisle vode. Ali veste, koliko vrst kisle vode imamo danes? Pa drugega različnega blaga! Tudi skladiščnikov je premalo. En skladiščnik mora, recimo, nakladati na dva tovornjaka, kar pomeni, vse zaboje znositi na rokah in jih tudi natovoriti, ker nismo tehnično praktično opremljeni...«

Konrad Šintler, direktor TOZD Grosist, je dejal: »Dnevna frekvenca prometa blaga v našem skladišču na Tobačni ulici je 700 ton – to je okoli 350 ton v dobavo in 350 v skladiščenje. Grosistovo skladišče v Ljubljani pokriva široko področje Slovenije. In ves Mercator zaradi tega neprimernega skladišča in neprimernih skladišč po trgovinah ter samopostrežbah izgublja dohodek. Temu je vzrok premajhna skladiščna kapaciteta in slaba tehnologija v skladišču. Zato veliko pričakujemo od novega skladišča, ki se bo aprila začelo graditi na Slovenčevi cesti v Ljubljani, kajti sedanje, to staro skladišče, sanitarno in tehnično ni primerno za skladiščenje blaga, predvsem ne živil.«

Janez Papler, poslovodja TOZD Preskrba Tržič na oddelku za opremo v blagovnici: »Težave pri dobavi so. Grosistovi potniki, pri katerih naročamo blago, delajo

precej površno. Naročeno blago moramo po naročilu čakati dan ali dva. Včasih tudi po cel teden in potem je že prepozno, ker se znajdemo pri drugem dobavitelju. Mi jih pa res ne moremo čakati. Ko jih sprašujemo, zakaj niso pravočasno dostavili blaga in na povedo, da je Center za obdelavo podatkov bil v okvari ali pa da ni dovolj delavcev v skladišču, ker so v bolniški, včasih da ni šoferjev... Vedno najdejo izgovor. Dostava je v januarju in februarju bila dobesedno pod kritiko. Obenem pa šoferji in spremljevalci, ko pripeljejo blago in ga znosijo v naše skladiščne prostore, nikoli ne počakajo, da si trgovec vzame toliko časa, da preveri, če je vse po dobavnici dostavljeno. Težave nastopijo takrat, ko ugotovimo, da je naročenega blaga preveč ali premalo in jih moramo reševati s pomočjo komisjskega zapisnika. To pa ni prijetno...«

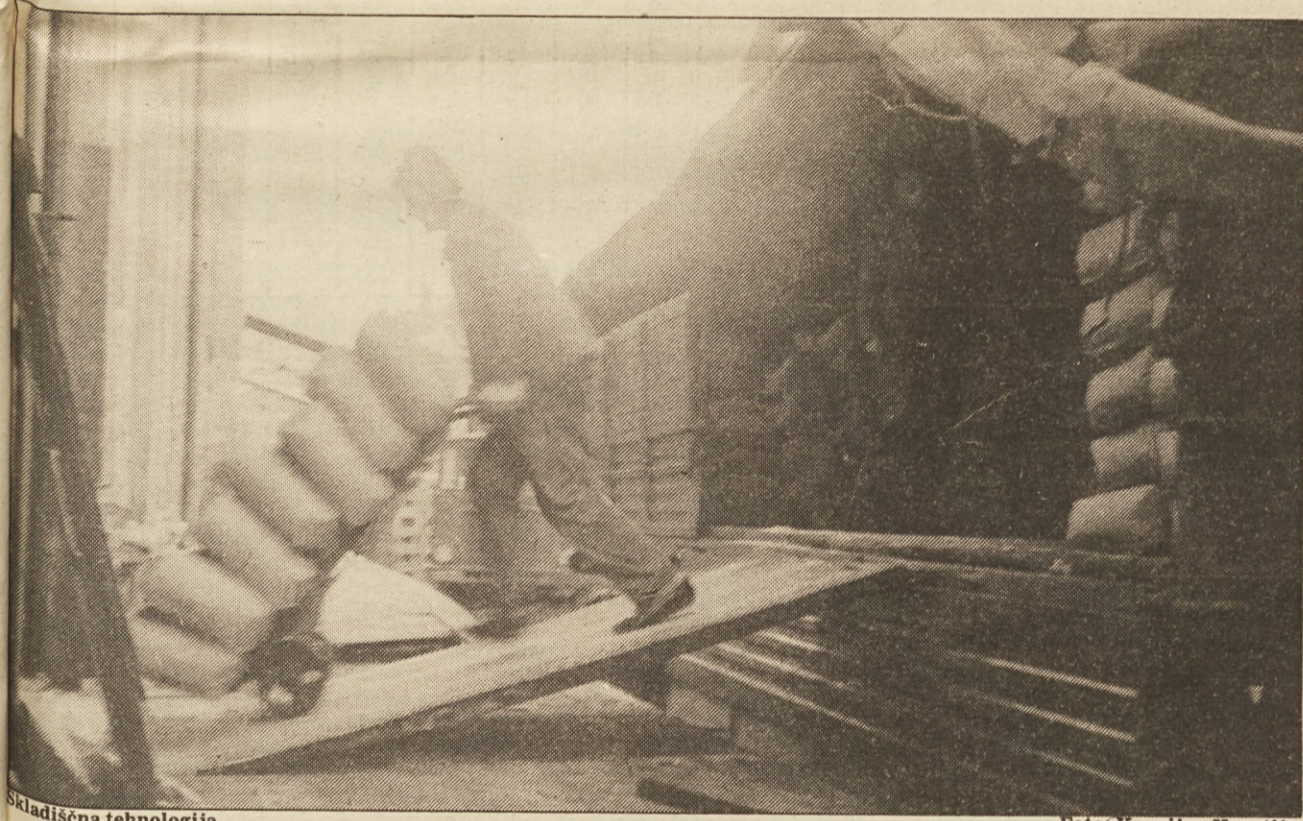
Rudi Corn, organizator v Centru za obdelavo podatkov, je dejal: »Naš računalnik vsak dan obdela vse naročilnice od dobave do prodaje. Naslednje jutro ob 6. uri zjutraj dostavimo vse te dobavnice v Grosistovo skladišče na Tobačni. Če pa je naš računalnik v okvari, je popolnoma razumljivo, da teh dobavnic ne moremo obdelati. Včasih se tudi pojavi kakšna napaka v naši obdelavi, ki jo računalnik avtomatsko pomnoži, in ta se ponavlja za določeni artikel naprej. Ampak tu ni kriv računalnik, temveč človeški faktor, ki dela na računalniku. Sicer pa bi o računalniški obdelavi v Mercatorju lahko napisal knjigo...«

Tako nekako je zelo kisla naša dobava in težave, ki jo »krasijo«.

Lahko bi rekla, da je tudi klavrna.

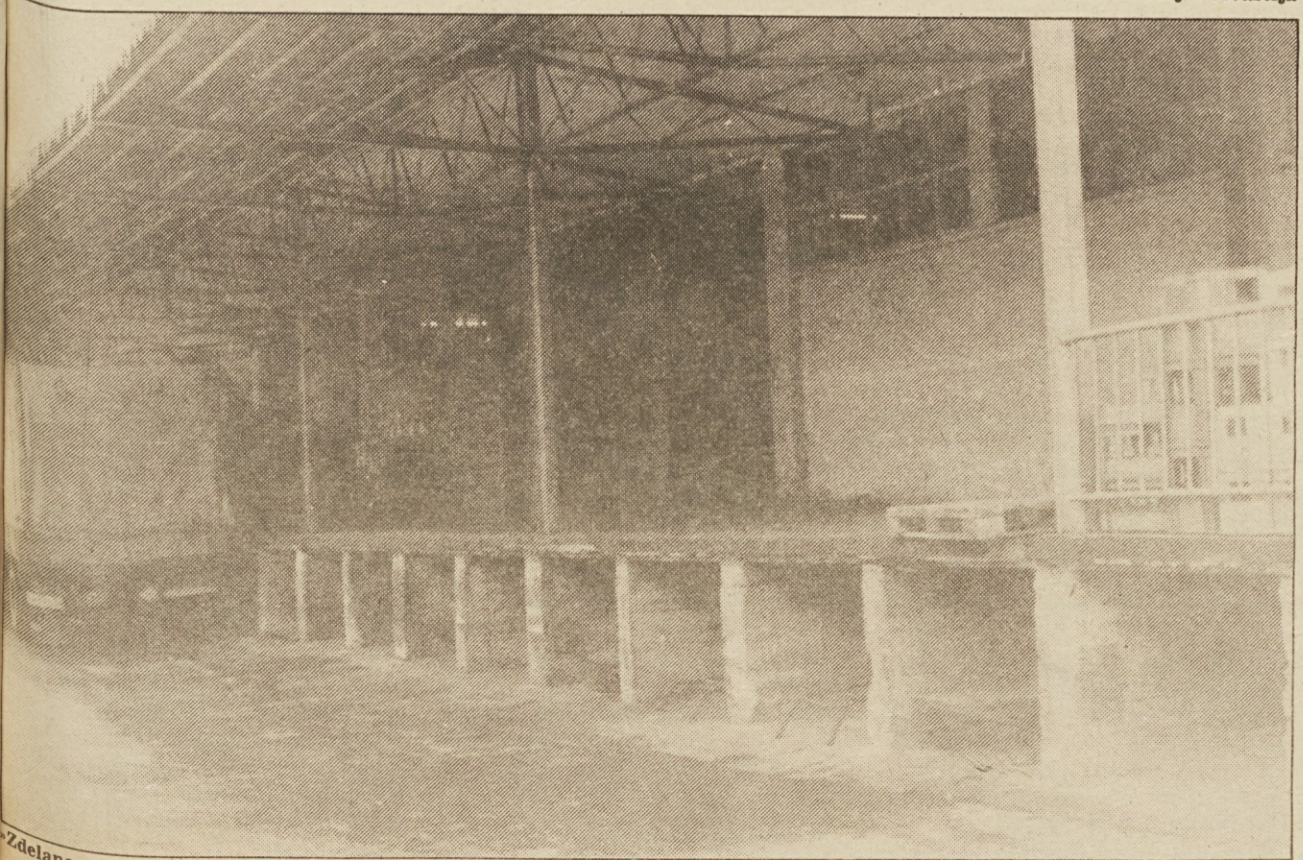
Pa kaj to, če kaj rečem ali še zapišem v tej mali anketi, ko pa vsak ve, kako stoji njegov hišni prag in ga zato zagovarja ali pa drugega ogovarja. Verjetno bo treba nekaj ukreniti in marsikaj spremeniti, da stvar ne bi postala »šlager stolta«.

Če vas bo pri branju te ankete kaj »stisnilo«, pa lahko pošljete svoje pripombe v redakcijo časopisa Mercator.



Skladiščna tehnologija

Foto: Kancijan Hvastija



»Zdelano« skladišče Foto: Ana Marjanovič

17. seja poslovnega odbora MIB

Samo Dostal – M – Interna banka

Potrjen investicijski potencial

V sredo, dne 21. 3. 1979, je poslovni odbor Mercator-Interne banke na svoji 17. seji obravnaval gradivo za 2. zasedanje skupščine Zdrženja bank Jugoslavije, in to:

- poslovnik o delu skupščine združenja,
- poročilo o izvršitvi programa dela Zdrženja bank Jugoslavije v letu 1978 in zaključni račun združenja za leto 1978,
- predlog programa nalog in aktivnosti Zdrženja bank Jugoslavije v letu 1978,
- predlog plana prihodkov in odhodkov združenja za leto 1979 s predlogom osnove in stopnje prispevka za članstvo v združenju za leto 1979.

Mercatorju–Velespreskrbi, TOZD Grosistu, so bila začasno odobrena združena sredstva dobavitelju OOUR Iglo–Horoš, v znesku 1,500.000 din za nakup transportnih sredstev za prevoz globoko zamrznjene hrane, s tem se do-

konča delitev združenih sredstev dobavitelja »Iglo« Horoš, ki so namenjena samo za razkladalno tehniko in distribucijo globoko zamrznjenih proizvodov, obravnava na eni prihodnih sej, brž ko bo s strani komisije podan predlog delitve.

Člani poslovnega odbora so odobrili kratkoročne kredite 6. temeljnim organizacijam v skupnem znesku 14,300.000 din, odobrili avaliranje menice za eno TOZD v znesku 3,200.584 din in izstavili garancijo za zavarovanje plačil za eno TOZD.

Poslovni odbor je potrdil likvidnostni investicijski potencial Mercator-Interne banke v skupnem znesku 182,748.256.75, s čimer bo Mercator-Interna banka lahko na podlagi pravilnika o izstavitvah garancij in avaliranju menic za osnovna sredstva posle opravljala za svoje članice.

S knjižnega trga

Vrtna enciklopedija

Državna založba Slovenije je izdala slovensko priredbo znamenite Larousseve »vrtno enciklopedije«, ki je delo skupine strokovnjakov pod vodstvom Mauricea Coustauja, profesorja na pariški Ecole national d'Horticulture. To obsežno enciklopedično delo, ki ga prevajajo po vsem svetu, je prirejeno za domače razmere in prinaša vse o gojenju, varstvu in razmnoževanju rastlin. V posameznih poglavjih obravnavajo avtorji zelenjadne vrtove, sadovnjake, okrasne vrtove in nasade, cvetlične gredice, vzpenjavke, senčne rastline, cvetje za okras oken, balkonov in teras, naskalne rastline, vodne in močvirske rastline, sre-

dozemski vrt, steklene rastlinjake, rastline v hiši itd.

Enciklopedija prinaša tabele in skice, ob strokovnih latinskih imenih rastlin pa so navedena tudi slovenska imena. Knjiga, ki so jo prevedli in priredili domači strokovnjaki, je tematsko urejena in natisnjena v štiribarvni tehniki s črno-belimi ilustracijami in prilogami v barvah.

Vrtna enciklopedija je namenjena vsem, ki jih zanima vrt in cvetje in ki bi radi izpopolnili, poglobili svoje znanje: v eni knjigi je zbrano bogato gradivo o umetnosti vrtnarstva, kot rezultat znanosti in dolgoletnih izkušenj.

Sprehodi pod »M«

Mile Bitenc

Mercatorjeva ulica v Tržiču

Tudi Tržičani imajo Mercatorjevo ulico. V resnici se njihova trgovska ulica ne imenuje ulica; uradno nosi ime Trg svobode. Za dober lučaj je dolga, vendar pa je na teh nekaj deset metrih mogoče dobiti skorajda vse. Tu je kar 10 Mercatorjevih prodajaln, pa še uprava TOZD Preskrba (M-Rožnik).

Če Tržiča ne poznate in pridete nakupovat z avtomobilom, potem lahko naletite na težave. Tu je (v Mercatorjevi ulici namreč) parkiranje prepovedano. No, treba se je znati, poiskati prostor drugje in stvari znositi v avto.

To pa Tržičani dobro vedo. Zato v trgovinah na Trgu svobode kupujejo predvsem tisti, ki stanujejo v bližini. To se pozna na prometu; v primerjavi z drugimi prodajalnami tod promet narašča dvakrat počasneje.

Omenil sem že, da je v tej Mercatorjevi ulici kar deset prodajaln, nad katerimi je oranžni »M«. Po večini so to majhne prodajalne, ki pa ponudijo vse, od živil, oblačil in tehničnega blaga pa do železnine in kuriva. Vse prodajalne so odprte deljeno, kar je danes že prava redkost (dopoldne od 7-11 ure, popoldne od 14-17 ure). Le tri trgovine so odprte neprekinjeno. To so prodajalne s špecerijo. Tako se lahko gospodinje že pred odhodom v službo preskrbijo s svežim mlekom in kruhom.

Posebnost »oranžne« ulice je prodajalna z otroško konfekcijo. To je specializirana trgovina, kjer dobite prav vse za otroke do 16. leta starosti; takorekoč od pleničk naprej.

Zraven nje je športna trgovina. Ta ponudi vse vrste športne opreme (smuči, vezi, tudi smučarsko obutev, drsalke, sanke, pa vse za tenis, rokomet itd.). Tudi vso opremo za kampiranje in ribolov dobi-

te tu. To je edina tovrstna prodajalna v Tržiču in pred odhodom na dopust jo je vredno obiskati. Sicer pa razen tega ponudi še kaj več: celo motorje, mopede in kolesa, avtoplašče in komplet rezervne dele za vozila Zastava.

Na drugi strani, torej čez cesto, je prodajalna, ki je založena s keramiko, porcelanom, steklenino in kristalom. Tu je prav lahko najti primerno darilo za kakršenkoli praznik. Škoda je le, da je prodajalna zastarela. Vendar bo še v letošnjem letu preseljena v blagovnico na oddelek opreme, koder bo tudi laže in prijetneje izbirati med ponujenim blagom.

V isti stavbi je še ena prodajalna; ta je namenjena ženskam, izbirajo pa lahko med spodnjim perilom, bluzami in lahko konfekcijo.

Nekaj metrov naprej je prodajalna tehničnega blaga. Bela tehnika, akustika, drobni elektro material in plošče, kasete – to je na voljo v tej prodajalni. Sicer imajo skoraj enake stvari tudi v blagovnici na oddelku opreme. Vendar tu streljejo na klasični način in, kot so mi povedali, semkaj prav zaradi tega radi zahajajo predvsem starejši nakupovalci.

V hiši, kjer je uprava TOZD Preskrba (M-Rožnik), je tudi prodajalna kuriva. Tu sprejemajo naročila za prenos in drva, pa tudi za gradbeni material. Vendar so vse to artikli, po katerih je povpraševanje močno preraslo ponudbo. Za

primer naj povem, da imajo letos potreb za naročilo 2500 kubičnih metrov drv, uspeli pa so s pogodbo zagotoviti dobavo le borih 400 m³ drv. Na tem področju je najteže zadovoljiti potrošnika, pravijo, in treba se bo, hočeš-nočeš, preorientirati na druge vrste kurjave. Podoben problem je tudi s premogom, pri gradbenem materialu pa s cementom.

V neposredni bližini je še ena prodajalna, nad katero je pritrjen oranžni »M«. To je tudi majhna, že zastarela prodajalna z železno, ponuja pa še barve in lake, vodovodno-inštalacijski material, opremo za kopalnice, centralno kurjavo, tapete, ploščice za pod in stene in drugo. Veliko premajhna je za vse. Vendar pa se prav tej trgovnici obetajo kaj kmalu lepši časi.

V nekdanje prostore tovarne Trio bodo že letos prenesli prodajo pohištva in vse, kar ponujajo v prej omenjeni trgovini. Tako bodo lahko ponudili veliko več, pa tudi bolj pregledno. V novi prodajalni, ki bo imela celo lastne parkirne prostore, bo kar 1100 m² čiste prodajne površine. S preselitvijo pohištva v ta salon pa bodo tudi preuredili in obnovili oddelek opreme v blagovnici.

To je vse. Pri koncu smo. Vsaj malo smo spoznali prodajalne v Tržiču, na Trgu svobode. V začetku sem zapisal, da je to prava trgovska ulica. Tu se tržiški Mercator srečuje s številno konkurenco. Vse naokrog je polno različnih prodajaln in tudi načrtujejo jih še nekaj. Zato se je treba pošteno potruditi. S pridnostjo in prijaznostjo, pa seveda z lepo založenimi policami se ni bati, da bi izgubili kupce.



M-ulica v Tržiču

Foto: Mile Bitenc

Pestra ponudba zamrznjenih živil

Mile Bitenc

Iz Grosistove zamrzovalne skrinje

Široko dejavnost delikatesnega oddelka, ki posluje v okviru TOZD Grosist (Mercator-Veleprespkrba), sem podrobneje spoznal šele po obisku pri njih. Iz svojih skladišč v Ljubljani in Mariboru oskrbujejo skorajda vso Slovenijo, Istro in Kvarner. Pa veste, kaj vse ponudijo? Preberite, zanimivo je.

»Delikatesni oddelek je začel poslovati sredi leta 1971 z zamrznjenimi živili. V resnici njegovi začetki segajo še nazaj, vendar se s prodajo tovrstnih živil ni ukvarjala posebna organizacijska enota. To pa je bilo potrebno organizirati, saj predstavlja predpogoj za dobro delo in razvoj,« mi je v začetku pogovora povedal Pavel Pogačnik, vodja komercialnega sektorja za živila v TOZD Grosist. V pogovoru je sodeloval tudi šef delikatesnega oddelka, Anton Vesel.

Danes je delikatesni oddelek Mercatorja poznan malodane povsod. Kot posebnost naj zapišem to, da v Jugoslaviji velja za največjega grosista za zamrznjena živila; in da proda ogromne količine rib – celo v obmorske kraje.

Iz skromnih začetkov se je oddelek razvil v močno organizacijsko enoto s 33 zaposlenimi, ki v letošnjem letu načrtujejo kar 19 milijard (starih, seveda) prometa. V teh letih se je tudi izbira jedi močno popestrila. Tako zdaj ponudijo zamrznjena gotova jedila, zamrznjene morske ribe, zamrznjeno zelenjavo, pa še mesnine, mlečne izdelke in jajca.

Morda bo zanimivo, če malo podrobneje naštejemo, kakšna so že pripravljena, zamrznjena jedila. To so izdelki tovarne Sljeme, izbirate pa lahko med več vrstami golaža, paprikaša, vampi, pa polnjeno papriko, sarmo in drugim. Menda ni treba posebej poudarjati, da je to v veliko pomoč gospodinjam, saj je lahko izvrstno kosilo pripravljeno v nekaj minutah.

Druga vrsta že pripravljenih zamrznjenih jedi pa so izdelki iz testa. To je vlečeno testo, testo za zavijanje, zagorski štruklji, pa sli-

vovi in marelični cmoki, žlinkrofi in drugo.

Zamrznjene morske ribe prihajajo v naše skladišče v glavnem iz uvoza. Prednost teh rib je predvsem ta, da so od svežih mnogo cenejše in še vsak hip lahko postrežemo z njimi. V delikatesnem oddelku so mi posebej poudarili, da ponudijo razen rib tudi rake in mehkužce; slednje predvsem za gostinstvo in obrate družbene prehrane. Med ribami lahko izbirate med osličji, sardelo, papalino, skušo, imajo pa vedno na zalogi tudi visoko kakovostne in močno cenjene ribe, kot so brancin, zobatec in orada. Razen lignjev (pripravljene ponudimo pod imenom kalamar!), ti sodijo v družino mehkužcev, imajo vedno tudi sipe in ho-

hi postala že nepogrešljiva. Ob vsakem času – ne glede na letni čas – je vsega dovolj. Pa veste, da pravilno zamrznjena zelenjava obdrži celo več vitaminov kot sveža, denimo po 24 urah? Da, prav res je, vendar je osnovni pogoj, da je zamrzovanje pravočasno, najbolje že nekaj ur potem, ko smo zelenjavo pobrali z vrta. Mimogrede: to velja tudi za meso in ribe; na primer zamrznjeni mehkužci so za pripravo primernejši in bolj okusni kot sveži.

In kaj lahko najdemo v polkilogramskih vrečkah z oranžnim M, ki jih lahko kupimo malodane po celi Jugoslaviji? To je grah, stročji fižol, paprika, korenje, brstični ohrovt, cvetača in drugo. Usluge pakiranja nudi delikatesnemu oddelku TOZD Hladilnica (ta je tudi v sestavi M-Veleprespkrbe). No, pa za primerjavo še nekaj števil: od začetnih 100 ton zamrznjene zelenjave zdaj prodajo že več kot 700 ton. Prodajajo jo vsem grosistom v Sloveniji, žal pa za oskrbovanje

predmet poslovanja delikatesnega oddelka. Ti izdelki zahtevajo poseben režim skladiščenja in tudi distribucije. Prodajalne zalaga servisna služba, brez predhodnega naročila kupec sam izbere vrste blaga in tudi količine. Šofer avtomobila hkrati opravlja tudi vlogo prodajalca. Pa spet nekaj števil: za primerjavo: leta 1972 so prodali 150 ton mlečnih izdelkov, lani pa se je ta številka povzpela že na 770 ton.

No, tako smo na kratko spoznali, kaj vse imajo v Grosistovi zamrzovalni skrinji. Veliko, kajne? Veliko tega, česar svežega ni moč dobiti vsak hip, kar pa je v prehrani zdravo in nepogrešljivo. Tega se v svetu že močno zavedajo, saj so v strukturi prehrane zamrznjena jedila zastopana celo do 40%. Pa pri nas? Komajda 2 odstotka!!

V delikatesnem oddelku že snujejo nove načrte. Tržiču bi radi ponudili še večjo izbiro zamrznjenih živil in delikates. Kupce bi radi še hitreje postregli, čeprav tudi že sedaj z dostavo ni zamud.

Potniki kar po telefonu, s terena sporočajo naročila. Danes naročeno je že naslednji dan pri kupcu. To pa je mogoče le, če imate vpeljan strogo določen red, določen dan za naročila. In to v Grosistovem delikatesnem oddelku imajo.

Vozni park je star; kar osem let. In premajhen je. Zato bodo 4 novi kamioni za servis, pa 3 kamionihladilniki za zamrznjena živila še kako dobrodošli. Vse to pa je tudi

Obveščanje v kolektivih

Kratko – pestro – jasno

TOZD Tovarna mesnih izdelkov iz Ljubljane v sestavi Mercator-Veleprespkrbe je pripravil v začetku februarja ciklostiran izdajo notranjih informacij, ki jih izdajajo družbenopolitični organizacije TOZD TMI.

Med ostalim poročajo o nabavi novih strojev in pri tem izhajajo podatka, da je TOZD TMI na 3. mestu v državi po tehnični opremljenosti v stroki, zaradi česar modernizacija opreme življenjskega pomena zanje.

»V tej gesti naše družbene skupnosti vidimo dokaz, da smo oskrbo občanov z mesom in mesnimi izdelki še kako potrebni. Da nas družba ne misli prepustiti naši usodi, ko je kriza v mesni industriji... splošna,« so zapisali informaciji o kreditu, ki jim ga na njihovo prošnjo odobril sklad skupnih rezerv pri SO Ljubljana. Center v višini 1 milijarde, z enoletnim moratorijem, 8%-letno obrestno mero in odplačilnim rokom 5 let.

TMI je predložila Mercator – TMI terni banki investicijski elaborat za nadaljnjo izgradnjo oddelka za trajne izdelke. Kapacitete se bodo oddelku povečale še vsaj za 100 ton.

Rudi Videtič, direktor TOZD TMI, je bil imenovan za direktor ZPP v cesarstvu Japonske. V sklepu izvršnega odbora skupščine Gospodarske zbornice Jugoslavije. Po opravljenem mandatu se bo vrnil v kolektiv TMI v Ljubljani.

Informacije so prinesle tudi podatke o osebnih dohodkih prvih 15 najbolje plačanih delavcev v kolektivu TMI. Zavisti bodo povzročili!

Notranje informacije TMI imajo več oblik – pestrost, aktualnost, jedrnatost in razumljivost.

Primerno bi bilo, ko bi vsaj vsa je organizacije v sestavi SOZ Mercator občasno postregle s takšno zgoščenimi in preglednimi ter izvedenimi obvestili za svoje kolektiv.

Degustacija za ljubljanske gostince

Poročali smo, da je TOZD Grosist v sestavi Mercator-Veleprespkrbe priredil degustacijo zamrznjenih živil za gostince v sestavi Mercatorja. 21. marca 1979 pa je takšno degustacijo organiziral tudi za delavce Gostinskega podjetja Ljubljana v gostišču Maček. Na poizkušnji so predstavili jedi iz zamrznjene zelenjave in ribe. V Grosistu računajo na 500 ton letnega odjema te vrste hrane s strani GP Ljubljana.

botnico, od rakov pa priporočajo škampe in gembere. Pestra izbira iz morja, kajne? Toliko vsega ponujajo, pa vendar imamo Jugoslavlani do ribe nekako čuden odnos. Zdrava je za prehrano, bogata po svojih bioloških vrednostih, pa vseeno tako malokrat na mizi!

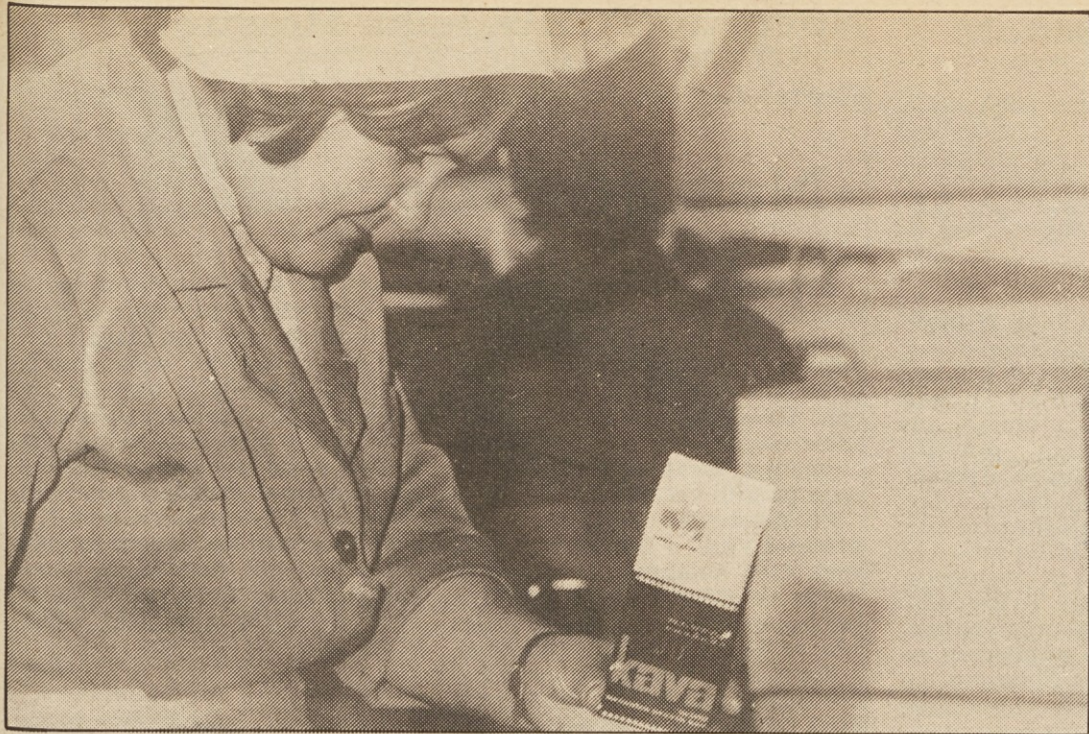
Zamrznjena zelenjava je pri ku-

maloprodajne mreže sami niso usposobljeni. Le nekaj prodajaln v Ljubljani sami zalagajo. Sicer pa načrtujejo nakupe novih hladilnikov in že z novim letom bodo lahko skrbeli za celotno Mercatorjevo maloprodajo v Sloveniji.

Mesnine, mlečni izdelki in jajca pa so razen zamrznjenih živil tudi

pogoj za hitro dostavo; ne samo v trgovine. Predvsem velja to za obrate družbene prehrane, hotele, šole, vrtce. Prav tu se ne sme zgoditi, da bi z dostavo kasnili; sicer pa – kaj bi postavili na mizo?

In ko pišem o načrtih, še tole; računajo, da bodo kmalu postregli tudi s sladoledi.



Marjeta Vučko, ročna pakovalka na stroju za kavo



Rezi Hribar, strojna pakovalka na stroju za serviranje sladkorja



– KAM PA SE TI TAKO MUDI?

– PRI MERCATORJU SO DOBILI MENDA KILOGRAM KAVE

Na obisku v Mercator-Embi

Ana Marjanovič – Center za obveščanje

Kavni mlini ne meljejo

Vsi časopisi že nekaj časa naznanjajo vesoljno pomanjkanje kave na policah slovenskih prodajaln; občasno se pojavi nekaj zavitkov, ki pa niso niti zalogaj v požrešno žrelo kavine priljubljenosti. Ravno obratno – še bolj se razplamti ugibanje o kavni mrzlici. In če kave ni, potem tudi kavni mlini v tovarnah ne meljejo, potrošniki in poslovodje v trgovinah so nezadovoljni... Zato sem obiskala našo Mercator-Embo, kjer pražijo, meljejo in pakirajo kavo.

»Kje je vzrok stalnemu pomanjkanju kave?«

Uroš Gros, vodja nabave pri Embi, je dejal: »Stalno pomanjkanje kave ima svoje vzroke v spremembah sistema pri zagotavljanju deviz za nakup surove kave in v ukrepih zveznega komiteja za trg in cene ter njegovega organa Zvezne direkcije za rezerve prehranbenih izdelkov. Ta sistem sprememb smo začeli reševati že maja lani in jih na nivoju republike Slovenije zelo hitro rešili tako, da so te pravice prešle na združeno delo. V drugih republikah tega še nimajo rešenega. Ukrepi zveznega komiteja in direkcije pa se težje rešujejo.«

»In kateri so ti ukrepi?«

»To je novi način delitve surove kave med republikami in pokrajinami, oziroma ključ, po katerem v Sloveniji dobivamo 15% surove kave iz jugoslovanskega uvoza; po prejšnjem ključu smo dobivali 23% surove kave. Vsak fizični uvoz kave pa je izvedljiv šele po 3 mesecih. V decembru in januarju

je bilo kave še dovolj, ker je direkcija pokrivala potrebe iz starih zalog. V februarju pa so zaloge pošle in kave je zmanjkalo... Obenem pa se je s tem prehodom s čisto administrativnega gospodarjenja s kavo na tržno, pojavila zahteva po novih cenah in družbenih dajtvah. Delno je kava že prišla v pristanišča in prve količine so naletele na problem uvoza, ker je uvozna cena višja od predpisane. Sicer pa je kava pred carinjenjem. Dokler se ne reši administrativni problem formiranja cen, bo pomanjkanje kave še obstajalo.«

Kave ni. Police v trgovinah so prazne, potrošniki in prodajalci se razburjajo. Telefoni zvonijo in glasovi sprašujejo, kdaj bo kava.

Branko Pogelšek, vodja komercialne službe pri Embi, je dejal: »Ker kave ni, stojijo naši stroji, delavci v Embi so začasno prestavljeni na drugo delo. Poslovodje trgovin kličejo in sprašujejo, kdaj bo kava. Zadnjič smo dobili nekaj kave in še isto soboto so naši delavci delali tako, da smo

takorekoč še vroče zavitke poslali v trgovine. Najprej smo morali zadovoljiti potrebe Mercatorjevih trgovin in bifejev. Tudi grosistom smo v ponedeljek razdelili kavo in potem še v maloprodajo. Toda kave je bilo premalo, da bi lahko ugodili vsem. Iz maloprodaje se oglašajo in negodujejo, kje je kava. Kar zadeva nas, bi želeli vsem trgovinam ustreči, toda kaj narediti, če kave ni?

Javna občila dajejo napačne podatke in zavajajo ljudi s pisanjem, da kava je, kar sploh ni res. Naši stroji za kavo v Embi stojijo, kar pomeni izpad realizacije, dohodka in kaže na izgube. In če se bo situacija vlekla še naprej, v marec in april, potem ne vem, kako bo. Mi pa ne moremo povedati, kdaj bo kava prišla, ker to ne zavisi od nas...«

Če kavni mlini stojijo, kaj počnejo delavke, ki so zaposlene na teh strojih?

Marija Kokot, strojna pakovalka na stroju za kavo, je dejala: »Ker trenutno kave ni, začasno opravljam druga dela na drugih strojih, ki lahko pakirajo drugo blago. To pomanjkanje kave in prestavitev na druge stroje se bo poznalo pri plači, ker imam za to delo po sedanjem točkovanju 146 točk, na stroju za kavo pa dobim 165 točk.«

Ustavila sem se pri Rezi Hribar, strojni pakovalki sladkorja: »Kave ni, sladkor pa je. Kot strojna pakovalka sladkorja delam že od leta 1958 in ga še ni zmanjkalo.«

Embini stroji za pakiranje kave lahko delajo tudi druge artikule, tako da to začasno prestavljanje delavcev zaenkrat še ni poseglo v globino problema. Tu je tudi še proizvodnja kakava Benco, od katerega pričakujejo, da se bo najbolje prodajal v času turistične sezone.



Marija Kokot, strojna pakovalka. Vse foto: A. M.

Iz M-Agrokombinata Krško

Center za obveščanje SOZD

Kmetje-kooperanti svoj list

V TOK Kooperacija v sestavu Mercator-Agrokombinata Krško so pričeli izdajati številke Poročevalca, ki ga bralci Mercatorja že poznajo po naših poročilih o njem, tudi za kmete-kooperante. Glasilo je simpatično predvsem po tem, ker njegova zasnova jasno pravi o tem, da gre izdajatelju predvsem za izpolnitev osnovne potrebe po obveščanju in izobraževanju ter skrbi za delavca na kmetiji, manj pa za to, da bi naprailli vtis, kaj šele da bi pretendirali na vpadljivo zunanjo obliko. Naj spregovori urednik samo, ki je ob prvi letošnji številki – doslej so izšle že tri – zapisalo svojim bralcem naslednje:

Vedno hitrejši razvoj industrije in ostalega gospodarstva, nova odkritja v neživem in živem svetu, usmerjajo tudi razvoj kmetijstva. Dobivamo nove rastline, ki dajejo več hrane. Živali zredimo v krajšem času. Med nas prihajajo novi stroji, gnojila, zaščitna in druga

sredstva. Izbor je širok, uporabnost različna in človek, kmet, kot posameznik se težko pravilno odloča o nabavi. Poznamo slučaje nekoristne ali celo škodljive uporabe sredstev.

Kmete spremljajo težave tudi zato, ker se niso usposobili v kmetijskih šolah za življenjsko delo. Kmetijstvo je edini poklic, za katerega norme družbe ne zahtevajo šolskega izobraževanja.

Nekdanje pridelovanje »vse za dom« je za nami. Pridelati moramo za trg, za ljudi, ki delajo v industriji in drugod. Med seboj izmenjavamo proizvode dela, proizvajamo po naročilu, na podlagi planov in pogodb.

Smo v času, ki kliče vedno glasneje k organiziranju in odločanju o proizvodnji in o dohodku.

Stanje kmetijstva in potrebe razvoja so osnova za aktivnejše delo kmetijskih strokovnjakov pri TOK Kooperacija. Med več načini

nudjenja strokovnih navodil se je pokazala kot primerna tudi pisana beseda.

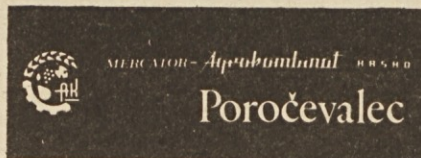
POROČEVALEC ZA KOOPE-RANTE bodo zato dobivali vsi kooperanti. Sestavki bodo predvsem strokovne narave. V nas naj vzbujajo misel in stremljenje za doseganje novih uspehov in izboljšave življenjskih pogojev. V nas naj vzbujajo tudi misel, da smo proizvajalci hrane zase in druge, s katerimi posredno, z denarjem, izmenjavamo proizvode rok in razuma.

POROČEVALEC ZA KOOPE-RERANTE bomo pošiljali enkrat mesečno, ali po potrebi. Pisanje bo na dveh, štirih ali več straneh. Pisanje bo na dveh, štirih ali več straneh. Prizadevali si bomo povedati z malo besedami veliko, pa tudi razumljivo, upoštevali mnenja in želje bralcev, objavljali pa tudi prispevke o izkušnjah pri proizvodnji kooperantov. S pisanjem nameravamo povedati čim več informacij, zaradi katerih so

posamezniki prihajali v pisarne TOK Kooperacija. Mnoge želimo s tem razbremeniti nepotrebnih poti. Informacije bodo prilagojene letnim časom in kmečkemu delu.

POROČEVALEC ZA KOOPE-RANTE ne bo nadomestil glasil »Mercator«, sestavljena organizacija združenega dela Mercator in »Poročevalec«, glasilo delavcev in kooperantov M-Agrokombinata Krško organizacijskega značaja. O teh glasilih se bomo morali le dogovoriti, do koga naj prihajata. Zaradi vsebine sta potrebni, v odnosu na samoupravljanje predvsem delavcem v združenem delu, manj pa za kooperante.

Ne glede nato, bomo morali zanje odpreti pota do vseh delegatov v sveta kooperantov, tudi na sedeže proizvodnih okolišev. Tam naj



bi jih dobili kooperanti, ki se bodo zanje zanimali.

POROČEVALEC ZA KOOPE-RANTE bo imel tudi vlogo hitrega prenosa podatkov in navodil za delo širokemu krogu proizvajalcev.

1. številka

lista poleg poročanja in napovedi strokovnih sestankov in preda-

vani prinaša strokovna navodila za pridelovanje koruze v letošnjem letu, o zatiranju plevela in trav, o programih pitanja goved, prašičev in žrebet in o mnogih koristnih zadevah, ki sodijo v domeno kooperacije.

2. številka

sledi po vsebinski zasnovi prvi izdaji in prinaša opozorila in navodila kmetom v zvezi z zavarovanjem pridelkov, s škropljenjem vinske trte in ribeza, odkupom mleka in obrezovanjem vinske trte.

3. številka

v svojem prvem delu povzema vsebino samoupravnih aktov, ki so bili v tem mesecu predmet glasovanja v vsem SOZD Mercator. Sestavljaletec te kraje predstavitev bistvenih vsebinskih sklopov se je potrudil in je zelo spretno in uspešno na dobrih dveh tipkanih straneh predstavil kmetom to obsežno materijo, tako da je bilo glasovanje v Krškem po tej plati tudi pripravljeno. Trud pisca, ki se je potrudil, da je napravil ta izvleček, je posnemanja vreden. Dve tretjini te številke glasila sta zopet namenjeni strokovnim nasvetom za kmečke pridelovalce. Pa tudi na čestitke kmečkim ženam ob 8. marcu urednik ni pozabil.

Kljub tem odlikam ali, bolje, ob njih pa javnosti slej ko prej ostaja prikrito, kateri so tisti delci ali delavec, ki so »odgovorni« za to uspelo poslanstvo, ki ga brez dvo-ma opravljajo v svoji sredini. – JN

Ljudska obramba in družbena samozaščita

Milan Tatalovič – Delovna skupnost SOZD

Nič nas ne sme presenetiti

Leto 1979 – leto pomembnih akcij na področju ljudske obrambe in družbene samozaščite.

V sklopu nadaljnje krepitve obrambno-varnostne pripravljenosti, širjenja in podružbljanja ljudske obrambe in družbene samozaščite ter široke aktivnosti vseh delovnih ljudi in občanov, bo po vsej Sloveniji vse leto 1979 potekala akcija »Nič nas ne sme presenetiti.«

S to družbeno akcijo bomo počastili tudi šestdesetletnico ustanovitve Zveze komunistov Jugoslavije, združenih sindikatov in SKOJ.

Akcija ima predvsem množičen, politično-mobilizacijski pomen in mora prispevati k nadaljnjemu poglobljanju splošnega ljudskega odpora, varovanju življenjskih in delovnih razmer ter neposrednemu organiziranju delovnih ljudi in občanov v družbeni samozaščiti kot množičnemu temelju obrambne pripravljenosti. Zato bomo usmerili vso pozornost boljsemu in načrtnemu usposabljanju ter stalnemu preverjanju doseženih uspehov na področju ljudske

obrambe in družbene samozaščite. Na tej osnovi bomo dograjevali obrambne in samozaščitne ukrepe, pri čemer bomo izhajali iz osnovne naloge, da morata delovni človek in občan v svoji aktivnosti na področju samoupravljanja postati dejanski nosilec pravic in odgovornosti pri obrambi, zaščiti in varstvu družbenoekonomskega položaja tako na delovnem mestu, v kraju bivanja kot v vseh organiziranih oblikah našega družbenega življenja.

Osnovni organizatorji in nosilci akcije »Nič nas ne sme presenetiti« so organizacije SZDL, skupaj z drugimi družbenopolitičnimi in družbenimi organizacijami ter dejavniki ljudske obrambe in družbeno samozaščite na vseh ravneh organiziranosti. S tem so organizacije SZDL pobudniki, organizatorji in usklajevalci med vsemi, ki bodo sodelovali v tej akciji. V SOZD Mercator bodo sodelovale vse TOZD in DO.

Da bi se pripravili na to akcijo, je treba takoj v TOZD in DO začeti

organizirano delati in se pripravljati, in sicer:

– da bi bili kar najbolje pripravljani na akcijo »NIČ NAS NE SME PRESENETITI«, moramo na vseh ravneh takoj preveriti obrambno in varnostno organiziranost. Tako bomo z vsemi dejavniki na področju ljudske obrambe in družbene samozaščite sposobni pravočasno sprejeti in uresničevati programske naloge. To preverjanje zahteva vse vrste organiziranosti, kadrovske izpopoljenosti na področju ljudske obrambe in družbene samozaščite, dopolnitev in izdelavo varnostnih ocen in načrtov civilne zaščite in lastnih obrambnih načrtov;

– konferenca SZDL je sklenila, da z vsemi subjekti samoupravljanja uresniči in izpelje to akcijo, za uresničitev akcije v organizacijah združenega dela pa so odgovorne osnovne organizacije sindikata in ZSMS. Zgled v izvajanju nalog in akcij morajo biti komunisti v TOZD in DO.

Ta pomembna družbena akcija v letu 1979 v Mercatorju mora imeti predvsem množičen karakter in se tesno povezati z družbenimi faktorji občin, v katerih se nahajajo TOZD in DO.

Novost v TOZD Jelka Hrastnik

Center za obveščanje SOZD

»Naš gostinec«

TOZD Jelka Hrastnik v sestavu Mercator-Hoteli-gostinstvo, je v mesecu februarju izdala za svoje delavce ciklostiran bilten z dokaj privlačno naslovnico, na 8 straneh. Uvodničar, direktor TOZD, napoveduje, da bo bilten izhajal najmanj dvakrat mesečno, »po potrebi pa tudi večkrat.«

Po zagotovitvi uvodnika bo list prinašal »vse, o čemer mora biti vsak član kolektiva obveščen in kar bi ga lahko zanimalo. Nikar ne bomo dovolili,« pravi pisec, »da se bo v »gostincu« pisalo samo o sklepih DS. Informirani bomo o gpsopdarjenju v TOZD in o vseh problemih v tej zvezi.« Vodstva družbenopolitičnih organizacij so dobila v tej zvezi nalogo, da seznanjajo kolektiv s svojim delom in načrti. Tudi člani kolektiva naj pišejo o svojih problemih in o predlogih za boljše delo. Razen poslovnih kazalcev bo list po napovedi beležil tudi družbeno kroniko, kajti delavci Jelke ugotavljajo, da vsled posebnosti gostinskega poklica komajda utegnejo navezovati družabne stike, zato naj bi jim rekreacija kakor tudi časopis pomagala k povezovanju.

Nadaljnje strani prve številke prinašajo najprej tabelični pregled o prometu v 11 poslovnih

enotah te TOZD v primerjavi z lanskim letom; poročajo o fizičnem obsegu prometa blaga v primerjavi z lanskim mesecem januarjem, nadalje o osebnih dohodkih. 5. stran prinaša pobudo za ustanovitev planinske sekcije, naslednja stran izvleček iz akcijskega programa družbenopolitičnih organizacij (brez mladinske!), 7. in 8. stran pa sta namenjeni poročanju o sklepih delavskega sveta TOZD. Na tej strani se tudi legitimirajo 4-članski uredniški odbor glasila.



Mercator

Tako so v našem gostinstvu napravili prvi korak k organiziranemu pismenemu obveščanju, ki bo kajpada doseglo svoj smoter s pogojem, da se bodo izdajatelji držali obljube o stalnem, rednem obveščanju. V skladu s široko družbeno akcijo in v prid nivoju lista bi kazalo pridobiti svetovalca za jezikono plat objavljenega gradiva. –

Kako poznamo zakone, uredbe in pravilnike s področja blagovnega prometa

Jože Starič – komercialist v pokoju

Ali poznate to določilo?

Vsaka družba ima določeno obliko predpisov ali dogovorov, ki urejajo proizvodnjo in promet življenjskih dobrin in so potrebni za nemoten družbeni razvoj.

Tudi naša samoupravna družba je po svojih izvoljenih organih, takoj zveznih kot republiških, izdelala vrsto zakonov, uredb in pravilnikov, ki urejajo kvaliteto blaga in odnos med proizvajalci, prometom in potrošnikom. Večina proizvodnih in potrošnih dobrin je predpisana z določilom o jugoslovanskem standardu, t. j. s kratico »JUS standard«. Zakonodajalec je za kršitev ali neizpolnjevanje predpisov določil sankcije v obliki denarne, v hujših primerih pa tudi zaporne kazni inčasne odstranitve z delovnega mesta. Da pa ne bo prihajalo do kršitev, je nujno, da so vsi delavci v blagovnem prometu, od vodilnih kadrov do prodajalcev v trgovini, seznanjeni s predpisi s področja, na katerem delajo.

Ze stari Rimljani so imeli v svoji zakonodaji zapisano načelo: »Ne poznavanje predpisov nikogar ne oprosti krivde za storjeno kaznivo dejanje.« To načelo je prisotno tudi v naši zakonodaji.

Naj pripomnim še to: Nič nismo naredili zase in za svoje podjetje, če smo ustvarili lep promet in dosegli primerno razliko v ceni, da pokrijemo osebne dohodke, materialne stroške in prispevek družbi, če pa smo zaradi nepazljivosti ali nepoznavanja predpisov naredili prekršek ali prestop, za katerega je določena sankcija, in nam družba po sodnih organih dohodek ali del dohodka vzame. Če natančneje analiziramo, ugotovimo, da smo morali za dosego razlike v ceni za prodano blago angažirati fizično in umsko delo, finančna sredstva, materialna sredstva, osnovna sredstva in še razne stroške, ki obremenjujejo blago, pripravljeno za prodajo. Zato je resnično težko, da se nam ustvarjeni dohodek izmuzne iz rok.

Naj navedem samo en primer: neka TOZD je bila kaznovana s petimi stariji milijoni dinarjev, ker je tržna inšpekcija odkrila v njihovi prodajalni v prodaji droben krompir pod določeno mero, ki ni bila v skladu s **Pravilnikom o kakovosti sadja, zelenjave, gob ter sadnih sokov, zelenjavnih in gobjih izdelkov**. Pravilnik sicer dopušča prodajo takega krompirja, vendar z oznako »drobni krompir«, seveda po nižji ceni. Ker tega naziva ni bilo in tudi nižja cena ni bila navedena, je sledila prijava gospodarskemu sodišču in sodišče je izreklo kazneni petih milijonov

starih dinarjev. Tudi poslovodja je bil denarno kaznovan.

K temu uvodu bi še navedel, kateri zakoni, uredbe in pravilniki bodo upoštevani pri obravnavi v naslednjih številkah glasila »Mercator«. To so teme, ki morajo zanimati vse delavce v blagovnem prometu, posebno pa še poslovodje, namestnike, oddelkovodje in prodajalce. Vsem zainteresiranim delavcem priporočamo, da vestno sledijo objavam v glasilu »Mercator«, da bodo svoje delo uskladili z obstoječimi predpisi, kajti le tako bo ustvarjeni čisti dohodek ostal v kolektivu v razporejanje za osebne dohodke, kritje materialnih stroškov in za prispevek družbi.

Obravnavane bodo teme iz naslednjih aktov:

1. Zakon o temeljnih poslovanja organizacije združenega dela na področju blagovnega prometa in storitev ter o sistemu ukrepov, s katerimi se preprečuje spodkopavanje enotnosti jugoslovanskega trga na tem področju (Ur. l. SFRJ)
2. Zakon o blagovnem prometu (Ur. l. SRS)
3. Posebne uzeance v prometu blaga na drobno (Ur. l. SFRJ)
4. Zakon o standardizaciji (Ur. l. SFRJ)
5. Zakon o kontroli predmetov iz plemenitih kovin (Ur. l. SFRJ)
6. Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o kontroli predmetov iz plemenitih kovin (Ur. l. SFRJ)
7. Zakon o zdravstvenem nadzoru o živilih (Ur. l. SFRJ)
8. Zakon o zdravstvenem nadzorstvu nad živili (Ur. l. SRS)
9. Zakon o zdravstveni neoporečnosti živil in predmetov splošne rabe (Ur. l. SFRJ)
10. Zakon o varstvu prebivalstva pred nalezljivimi boleznimi, ki ogrožajo vso državo (Ur. l. SFRJ)
11. Zakon o inšpekciji (Ur. l. SRS)
12. Zakon o tržni inšpekciji (Ur. l. SFRJ)
13. Zakon o prekrških (Ur. l. SRS)
14. Zakon o uporabi grba, zastave, himne, lika in imena maršala Tita
15. Zakon o zatiranju neloyalne konkurence in monopolnih sporazumov
16. Zakon o varstvu pred požari (Ur. l. SRS)
17. Zakon o zaščiti živali pred nalezljivimi boleznimi (Ur. l. SFRJ)
18. Zakon o prometustrupov (Ur. l. SFRJ)
19. Zakon o vinu (Ur. l. SFRJ)
20. Zakon o vinu (Ur. l. SRS)

21. Zakon o tobaku (Ur. l. SFRJ)

23. Zakon o enotah in merilih (Ur. l. SFRJ)

24. Zakon o knjigovodstvu (Ur. l. SFRJ)

25. Zakon o družbeni kontroli cen (Ur. l. SFRJ)

26. Zakon o zaščiti rastlin pred boleznimi ter škodljivci, ki ogrožajo vso državo (Ur. l. SFRJ)

27. Zakon o semenu in sadikah (Ur. l. SRS)

28. Zakon o mineralnih gnojilih (Ur. l. SRS)

29. Pravilnik o minimalnih pogojih glede higienske neoporečnosti predmetov splošne rabe, ki se sjo dajati v promet (Ur. l. SFRJ)

30. Pravilnik o spremembah in dopolnitvah pravilnika o minimalnih pogojih glede higienske neoporečnosti predmetov splošne rabe, ki se smejo dajati v promet (Ur. l. SFRJ)

31. Pravilnik o minimalnih pogojih glede higienske neoporečnosti dietetičnih živil (Ur. l. SFRJ)

32. Pravilnik o higienskih in sanitarnih tehničnih pogojih, ki jih morajo izpolnjevati prodajalne živil zivalskega izvora (Ur. l. SRS)

33. Pravilnik o kakovosti žit, mlevskih izdelkov, kruha, peciva in testenin (Ur. l. SFRJ)

34. Pravilnik o kakovosti žitaric, mlevskih izdelkov, kruha in peciva, testenin in keksov (Ur. l. SFRJ)

35. Pravilnik o kakovosti kakovih izdelkov, čokoladi podobnih izdelkov in bonbonskih izdelkov (Ur. l. SFRJ)

36. Pravilnik o spremembah pravilnika o kakovosti kakovih izdelkov čokoladi podobnih izdelkov in bonbonskih izdelkov (Ur. l. SFRJ)

37. Pravilnik o kakovosti rastlinske masti in olja, margarine, majoneze, sladkorja in drugih saharidov, slašičarskih izdelkov, medu, kakovih izdelkov in čokoladi podobnih izdelkov (Ur. l. SFRJ)

38. Pravilnik o kakovosti kave, kavnih nadomestkov, čaja, dišav, koncentratov za juho, kvasa, pudingov in dietetičnih izdelkov (Ur. l. SFRJ)

39. Pravilnik o kakovosti alkoholnih in brezalkoholnih pijač, ledu in kisa (Ur. l. SFRJ)

40. Pravilnik o kakovosti sadja, zelenjave in gob ter sadnih, zelenjavnih in gobjih izdelkov (Ur. l. SFRJ)

41. Pravilnik o kakovosti mleka, mlečnih izdelkov, sirila in mlekarjskih kultur, sladoleda in sladolednega praška, jajc in jajčnih izdelkov (Ur. l. SFRJ)

42. Pravilnik o kakovosti rib, rakov, školjk, morskih ježkov, žab, želv, polžev in njihovih izdelkov (Ur. l. SFRJ)

43. Pravilnik o kakovosti mesnih izdelkov (Ur. l. SFRJ)

44. Pravilnik o kakovosti mesa, klavne živine, perutnine in divjadi (Ur. l. SFRJ)

45. Pravilnik o načinu veterinarskega nadzora pri prevozu živine in mesa in o načinu nakladanja, razkladanja in predkladanja živine in mesa (Ur. l. SFRJ)

46. Pravilnik o kakovosti in deklaraciji mineralnih gnojil (Ur. l. SRS)

47. Pravilnik o inventuri pri uporabi družbenih sredstev (Ur. l. SFRJ)

48. Pravilnik o inventuri sredstev in njihovih virov (Ur. l. SFRJ)

49. Pravilnik o tehničnih pogojih, ki jih morajo glede izdelave izpolnjevati predmeti iz plemenitih kovin (Ur. l. SFRJ)

50. Odredba o obliki žigov za zaznamovanje čistosti predmetov iz čistih kovin (Ur. l. SFRJ)

51. Odredba o izdelkih, ki smejo v promet le z garancijskimi listi, Tehničnim navodilom in seznamom pooblaščenih servisov ter najkrajšim rokom zanje (Ur. l. SFRJ)

52. Odredba o označevanju, zaznamovanju in pakiranju tekstilnih izdelkov (Ur. l. SFRJ)

53. Odredba o rokih, v katerih se opravljajo periodični pregledi meril (Ur. l. SFRJ)

54. Odredba o splošnih pogojih za potrošniške kredite (Ur. l. SFRJ)

55. Odredba o blagajniškem maksimu in plačevanju z gotovino (Ur. l. SFRJ)

56. Odlok o spremembi in dopolnitvi odloka o maksimiranju cen za vse proizvode in storitve (Ur. l. SFRJ)

57. Odlok za oblikovanje cen za proizvode in storitve (Ur. l. SFRJ)

58. Odlok o maržah v prometu s posameznimi proizvodi (Ur. l. SFRJ)

59. Odredba o marži za sladkor, jedilno olje in vse vrste pšeničnih mok v prodaji na drobno (Ur. l. SRS)

60. Odlok o načinu oblikovanja cen pri prodaji na debelo in drobno

61. Odlok o načinu oblikovanja cen za blago iz uvoza (Ur. l. SFRJ)

62. Odlok o načinu oblikovanja cen v prometu s posameznimi proizvodi

63. Odlok o oblikovanju tržnih cen za posamezne vrste mesa (Ur. l. SFRJ)

64. Odlok o načinu oblikovanja cen v prometu proizvodov in veljavnosti bonifikacij (Ur. l. SFRJ)

65. Odlok o načinu oblikovanja cen za mesne izdelke (Ur. l. SFRJ)

66. Odlok o maksimiranju cen za vse proizvode in storitve (Ur. l. SFRJ).



Kati Vrtave

Pust minil – krofi ostanejo

Sestavek o Pustu, pa o kiosku na avtobusni postaji smo objavili v prejšnji številki; izostale pa so fotografije. To popravljamo danes. Na prvi sliki je Kati Vrtarič, ki smo jo v slašičarski delavnici Kavarne Evropa ujeli prav takrat, ko je pripravljala krofe. Kdo ve, koliko tisočev jih je šlo skozi njene roke? In to v vseh dvajsetih letih, kolikor je že zaposlena v tem kolektivu.

In takšen, kot ga kaže druga fotografija, je Konditorjev kiosk na ljubljanski avtobusni postaji od znotraj. Obložen pult, ped za hrbotom pa police, naložene s sladkarijami in pijačami. Veliko dela v težkih razmerah, bi lahko rekli; a to še ne pomeni, da AGICA ni dobre volje. – Mile Bitenc



Agica



Kranjska gora je bila 22. februarja Mercatorjeva



Tekalci na startu.

Z Mercatoriade v Kranjski gori

Ana Marjanovič – Center za obveščanje

Ko pride drugi sneg

Druga zimska Mercatoriada, ki je bila 20. februarja 1979 v Kranjski gori, je za nami. Toda marsikaj je ostalo za njo – predvsem so to rezultati tekmovalk in tekmovalcev v vesleslalomu; za natečaj pa morda še škripanje snega, organizacija kot taka in končno podelitev nagrad ter prehodnega pokala.

Za uvod je zaškripalo

Glede na vsa letošnja sneženja in nesneženja je Koordinacijski odbor za rekreacijo in šport pri SOZD Mercator zadnji hip pripravil drugo zimsko Mercatoriado, to pot v Kranjski gori. Zadnji hip pa zato, ker je zadnji hip odpovedal že napovedano Mercatoriado na Črnem vrhu nad Idrijo, ker pač ni bilo snega. In nenadoma je po deževju, ki je pobral ves prvi sneg, da so poglani zvončki in trobentice, padel drugi sneg. Tako so organizatorji sklenili: »Gremo v Kranjsko goro dokler je še sneg!« Organizacijo Mercatoriade je prevzel predsednik KORŠ, Ivan Brečko, ki se je z vsemi močmi trudil in potrudil, da bi nam nadomestil ves potrebni štab organizatorjev,

da bi Mercatoriada čim bolj uspela in dosegla svoj pravi pomen, a to je združevati vse zaposlene v SOZD Mercatorju na športno-rekreativni način. Želja, da bi Mercatoriada bila boljša od lanske, ki pa je bila zelo dobra, je tudi zaradi letošnje 30-letnice Mercatorja. In tako naj bi Mercatoriada ob enem bila prva od letošnjih prireditev v jubilejnim znamenju Mercatorju ter ob enem s prehodnim zimskim pokalom postala tradicionalna športna manifestacija delavcev Mercatorja.

Organizacija je malce zaškripala, kajti prijavilo se je kar 25 ekip iz temeljnih oziroma delovnih organizacij – to je 166 tekmovalcev in tekmovalk, in je bilo potrebno sestaviti štartne liste, narediti nove, in to pred samo Mercatoriado; nekateri tekmovalci so se premislili in niso prišli, drugi so se premislili in so prišli. Zato je bilo potrebno vse znova narediti. Nestrpnost je vladala do 11. ure dopoldne. Nato so štartali prve tekmovalke in tekmovalci v vesleslalomu istočasno na kranjskogorski progi Podlesk.

Tekmovalke in tekmovalci so bili razdeljeni v starostne skupine (enako moški kot ženske) do 30 let, od 30–40 let in nad 40 let. Mlajši skupini sta morali prevoziti progo, ki je 32 vrat, starejša pa 26 vrat.

Po vesleslalomu, ko se je večina že odpravila v hotel Larix, se je prvič na Mercatoriadi pojavila skupina tekačev – opet moških in tri ženske.

In ko je odškripalo...

... je pač odškripalo. Malce pre-mrazeni od mrzlega vetra smo se zbrali v hotelu Larix, kjer nas je v restavraciji hotela čakalo skupinsko kosilo. Po kosilu pa tisto najpomembnejše: rezultati, glasba in vino. Okoli 16. ure je v baru hotela prišlo do razglasitve rezultatov najbolje uvrščenih tekmovalk in tekmovalcev kot tudi podelitev nagrad. Nagrade sta delila Ivan Brečko in sekretarka KO OOSZ SOZD Suzana Modrijan, ki je ob enem podelila prehodni pokal najbolje uvrščeni skupini Mercator-Rožnik. Pomočnik generalnega direktorja, Stane Vrhovec je spregovoril vsem zbranim športnikom, da je pomen Mercatoriade v sodelovanju, če se da, tudi zmaga. Drugi del programa je sledil ob zvokih ansambla Caravelle z Jesenic. Tudi to pot se je Mile iz propagande izkazal kot izredno dober konferansje (za spremembo tudi kot dober pevec, a zato slab pivec)... In odškripalo je v tistem pravem uspešnem, domiselnem vzdusju.

2. zimske športne igre Mercatorja v Kranjski gori

Sonja Dolinšek – M-Slovenija sadje

Rezultati že – a množičnost?

Zimske športne igre delavcev Mercatorja so končane. Ve se, kdo so zmagovalci, ve se, kdo je sodeloval. To bi lahko bilo tudi vse. Po podatkih SOZD Mercator združuje približno 13.000 delavcev in kmetov – kooperantov. Prav gotovo jih ena desetina smuča, v Kranjsko goro – pa je prišla le desetina te desetine. Med 13.000 delavci jih teče na smučeh samo 13!! – pa še od tega eden čisto zagotovo prvokrat (preverjena informacija) in na izposojenih smučkah!

Ko pregledujemo rezultate, roko na srce, porazno slabe udeležbe, ne moremo mimo dileme:

– ali bi bila udeležba še slabša, če bi bila Mercatoriada na dela prost dan?

– ali je zavest naših delavcev (oz. predpostavljenih) tako visoka, da na delovni dan ne gredo smučat, pa čeprav le enkrat v letu, ko preverjamo napredek svojega znanja?

Vsekakor lahko ugotovimo, da o množičnosti ne moremo govoriti. Na Živiliadi in občinskih tekmah sicer lahko opazimo, da so naši najboljši sicer presenetljivo dobri, ampak to ni edini cilj rekreacijskega tekmovanja v okviru SOZD.

Zimske športne igre so bile zaradi pomanjkanja snega prestavljene s 6. na 20. februar, pa tudi s Črnega vrha v Kranjsko goro. Pri vseh ob tem nastalih organizacijskih zapletih je imel največ dela Ivan Brečko – predsednik organizacijskega odbora. Bil je duša in srce tekmovanja, ki se je končalo v prijetnem vzdusju. Ob kvalitetni glasbi in po dobrem kosilu je komentator Mile predstavil najboljše in poskrbel za družavnost.

Dosti bi se še dalo povedati, razlagati, polemizirati – pa ne bo nič! To je šport – tu štejejo predvsem REZULTATI – izvolite:



Tekmovalci v teku na smučeh. Foto: Kančijan Hvastija

Ženske do 30 let

1. Čemažar Marina
2. Zrilič Zora
3. Ohnjec Irena
4. Lešnik Majda
5. Škerlj Maruša
6. Vaupotič Draga
7. Križnik Tatjana
8. Kambič Ivanka
9. Svete Mira
10. Podraž Tadeja
11. Kavčič Jožica
12. Kavčič Anka
13. Rupnik Marija
14. Matošević Janka
15. Skok Andreja
16. Mermion Mirana
17. Brenčič Ivanka

Ženske med 30 in 40 let

1. Dolinšek Sonja
2. Gospodarič Zinka
3. Kozamernik Marjanca
4. Merzel Dragica
5. Vidmar Julijana
6. Micič Jerica
7. Sever Ksenija

Ženske nad 40 let

1. Mencej Sonja
2. Peharc Greta
3. Grosman Marija
4. Čargo Danica

Moški do 30 let

1. Konda Bojan
2. Rudolf Marjan
3. Bratož Srečko
4. Lombar Branko
5. Vogrič Janko
6. Jereb Valentin
7. Črnilog Bojan
8. Mišič Leopold
9. Dečman Gabriel
10. Šinkovec Henrik
11. Klemenčič Marjan
12. Jarc Gorazd

Prebliski

Vse mercatorke in mercatorci so to pot imeli na Mercatoriadi izredno priložnost, da se izkažejo v polzenju po hribu navzdol – kdo bo prvi, ne da bi jih kdo v to tlačil ali porival.

Kot prva opažanja na belem zimskem terenu so bili živopisni smučarski kombinezoni, ki so bili kupljeni ali na kredit ali iz lastnega žepa, kar ni pomembno, pomembno je, da so bili sila vidni.

Na letošnji Mercatoriadi tekmovalci niso imeli priložnosti, da bi izvedli kako krajšo sejo o zaključnih računih, kar pa tudi ni vplivalo na zlome, zvine in izpahe.

Mile Bitenc, propagandist, konferansje, se je to pot izkazal kot izredno slab pivec, zato pa veliko boljši pevec.

	DS M-Rožnik	43,81
	TOZD Conimex (M-Cantal)	46,83
	TOZD Grosist (M-Velepreskrba)	50,26
	M-Slovenija Sadje	52,15
	DS SOZD	52,70
	M-Interna banka	56,33
	DS SOZD	59,48
	TOZD Grmada (M-Rožnik)	1,00,48
	TOZD Dolomiti (M-Rožnik)	1,00,83
	TOZD Grosist (M-Velepreskrba)	1,04,91
	M-Interna banka	1,05,98
	M-Rudar Idrija	1,09,62
	M-Rudar Idrija	1,09,84
	M-Rudar Idrija	1,10,64
	M-Slovenija Sadje	1,11,76
	TOZD Indus Koper (M-Nanos)	1,12,68
	TOZD Dolomiti (M-Rožnik)	1,16,44

	M-Slovenija Sadje	52,29
	M-Nanos Postojna	57,38
	M-Slovenija Sadje	1,11,66
	TOZD Grosist (M-Velepreskrba)	1,14,04
	M-Nanos Postojna	1,22,72
	TOZD Grosist (M-Velepreskrba)	1,34,09
	TOZD Grosist (M-Velepreskrba)	1,42,50

	TOZD Conimex (M-Cantal)	56,70
	Preskrba Tržič (M-Rožnik)	56,93
	M-Slovenija Sadje	57,60
	TOZD Sremič (M-Hoteli-gostinstvo)	1,02,89

	M-Slovenija Sadje	45,47
	M-KZ Cerknica	46,34
	M-Rudar Idrija	48,15
	Preskrba Tržič (M-Rožnik)	48,61
	M-Rudar Idrija	48,61
	M-Rudar Idrija	48,97
	M-Rudar Idrija	50,70
	M-KZ Cerknica	51,43
	M-EMBA	52,97
	M-Rudar Idrija	55,41
	M-Slovenija Sadje	55,46
	M-Sadje-zelenjava	56,94

	M-EMBA	58,99
	MIP-Ptuj	59,29
	TOZD Steklo (M-Velepreskrba)	59,77
	Preskrba Tržič (M-Rožnik)	1,00,09
	TOZD Cibes (M-Cantal)	1,01,28
	M-Slovenija Sadje	1,02,56
	DS SOZD	1,03,45
	MIP-Ptuj	1,04,49
	TOZD Cibes (M-Cantal)	1,05,15
	MIP-Ptuj	1,05,42
	M-Pekarna Grosuplje	1,05,71
	TOZD Grosist (M-Velepreskrba)	1,06,21
	Preskrba Tržič (M-Rožnik)	1,08,52
	TOZD Cibes (M-Cantal)	1,12,68
	DS SOZD	1,20,01
	TOZD Cibes (M-Cantal)	1,22,09
	TOZD Grosist (M-Velepreskrba)	1,55,41

Moški od 30 do 40 let

	DS SOZD	45,74
	DS M-Rožnik	45,92
	Preskrba Tržič (M-Rožnik)	47,71
	M-Slovenija Sadje	51,29
	TOZD Grmada (M-Rožnik)	54,36
	DS SOZD	54,95
	M-Slovenija Sadje	55,97
	TOZD Investa (M-Velepreskrba)	57,64
	M-EMBA	57,71
	M-Sadje-zelenjava	58,25
	M-Nanos Postojna	58,38
	TOZD Cibes (M-Cantal)	1,01,87
	M-EMBA	1,02,64
	TOZD Grosist (M-Velepreskrba)	1,03,55
	TOZD Investa (M-Velepreskrba)	1,03,93
	M-EMBA	1,04,20
	TOZD Grosist (M-Velepreskrba)	1,04,21
	M-Pekarna Grosuplje	1,05,06
	M-KZ Cerknica	1,05,97
	M-Slovenija Sadje	1,07,65
	M-EMBA	1,08,55
	TOZD Grosist (M-Velepreskrba)	1,09,45
	DS SOZD	1,10,18
	TOZD Dolomiti (M-Rožnik)	1,16,48
	M-Slovenija Sadje	1,17,21
	M-Pekarna Grosuplje	1,26,61
	M-Interna banka	1,34,45
	M-Slovenija Sadje	1,35,26
	M-Rudar Idrija	4,05,90

Moški nad 40 let

	M-Nanos Postojna	41,04
	DS M-Rožnik	41,08
	TOZD Investa (M-Velepreskrba)	42,43
	TOZD Cibes (M-Cantal)	42,50
	TOZD Investa (M-Velepreskrba)	44,13
	TOZD Grosist (M-Velepreskrba)	45,73
	M-Slovenija Sadje	46,18
	M-Rudar Idrija	48,28
	M-Nanos Postojna	49,62
	M-Slovenija Sadje	54,95
	M-Nanos Postojna	55,99
	M-Slovenija Sadje	1,02,71
	TOZD Grosist (M-Velepreskrba)	1,03,98
	DS SOZD	1,14,28

Za ekipno uvrstitev so štele minus točke ene najboljše uvrščene tekmovalke iz katerekoli kategorije in dveh tekmovalcev iz različnih starostnih kategorij. Po končanem tekmovanju smo ugotovili, da je samo sedmim od prijavljenih 25 organizacij uspelo sestaviti eki-

po. Nekaj davka sta zahtevali tudi dolgi in zaprti progi in zato zaslужijo vse uvrščene ekipe še posebno priznanje. Boj je bil hud zlasti na vrhu in pri dnu, kjer je Grosist šele po starosti svoje ekipe izvojeval zmago nad borbenimi Idrijčani.

Ekipa uvrstitev

	mesto: ženske		moški	
1. DS M-Rožnik	– 5 točk	(1)	(2,2)	
2. M-Slovenija Sadje	– 6 točk	(1)	(1,4)	
3. Preskrba Tržič (M-Rožnik)	– 9 točk	(2)	(3,4)	
4. M-Nanos Postojna	– 14 točk	(2)	(1,11)	
5. DS SOZD	– 20 točk	(5)	(1,14)	
6. TOZD Grosist (M-Velepreskrba)	– 23 točk	(3)	(6,14)	
7. M-Rudar Idrija	– 23 točk	(12)	(3,8)	

Tako smo torej zaključili zimsko Mercatoriado – Kaj pa letna?

Münchenski veleslalom

Maja Hočevar

Pokal, zlato in srebro

Pod pokroviteljstvom SOZD Mercator-Contala iz Ljubljane in v organizaciji slovenskega kulturno-športnega društva Triglav iz Münchna so bila 17. in 18. februarja v zimsko-športnem središču Achenkirch v Avstriji smučarska tekmovanja, pod nazivom »2. münchenski veleslalom«, za naše delavce, začasno zaposlene v tujini.

Kljub dokaj slabemu vremenu so tekmovalci prišli na to prireditve iz različnih in oddaljenih krajev Nemčije, Švice in Avstrije ter tako potrdili, da čeprav so zaposleni, tudi v tujini najdejo dovolj časa za športno udejstvovanje. Srečali so se zopet znanci s prejšnjih tekmovanj, sklenjena so bila nova prijateljstva. Dovolj velik vzrok, da so se prireditve tako množično udeležili.

Po dokaj težki odločitvi, kdo naj bi zastopal ekipo Mercatorja, ki jo je organizator povabil na to tekmovanje, so v Achenkirch, ki leži tik ob nemški meji, odpotovali: Marina Čemažar, Dušan Bohinc, Zora Zrilič, Peter Pušlar in Anton Košir.

Nastanili smo se v hotelu Post, kjer so stanovali tudi vsi drugi smučarji ter ga dobredno preplavili z Mercatorjem. Že kar na vhodna vrata smo nalepili naš oranžni »M«, v veliki dvorani, kjer je bila podelitev priznanj in družabni večer, pa smo razobesili naše zastave. Mize smo okrasili z malimi zastavicami »M«, vse tekmovalce, ansambel Alpe-Adria, ki je skrbel za razvedrilo, in organizatorje, pa smo »pokrili« z našimi reklamnimi kapami. In če je kdo želel je svojim v domovino napisal kartico z Mercatorjevim svinčnikom.

Športni duh je preveval vse udeležence tekmovanja, saj so se borili za čimboljše uvrstitve, gledalcev in navijačev, ob dobro izpeljani progi, pa tudi ni manjkalo. Ob zaključku prireditve je bilo med cici-bane, pionirje, mladince ter starejše tekmovalce podeljenih veliko medalj. Po pozdravnem govoru je to častno nalogo z veseljem opravil direktor M-Contala, Ciril Bregar, ki je ženski ekipi Triglava iz Münchna, ob burnem aplavzu gledalcev, predal tudi pokal Mercatorja.

Bera medalj – 2 zlati, ena srebrna, povrh pa še ekipni pokal, ki jih je prejela ekipa Mercator, so dokaz, da smo se tudi mi dobro odrezali in da smo se dobro odločili, ko smo jih izbrali, da nas zastopajo na tej lepi športni prireditvi v tujini.



Dvanajst smučarjev na dvanajsti Živiliadi

Mile Bitenc

Prvikrat na Živiliadi – zelo uspešno

Dvanajsta Živiliada za delavce v živilski industriji in trgovini – Za Mercator prva, a nadvse uspešna – Dvanajst fantov in deklet »prismučalo« medaljo in sedem diplom

Kope nad Slovenj Gradcem so v petek, 2. marca, zaživele. Tako kot vsakokrat, ko opojna belina na smučišča privabi ljubitelje tega športa. Pa vendarle malo drugače, saj so se tokrat po belih strminah spustili delavci slovenske živilske industrije in trgovine, ki so tekmovali v veleslalomu in teku na 12. zimskih športnih igrah – Živiliadi.

KORŠ je v Mercatorju sestavil ekipo, ki naj bi nas predstavila prvič na tovrstnem tekmovanju. Doslej so namreč sodelovali le delavci iz M-Slovenija sadja.

Dvanajst smučarjev in, seveda nekaj organizatorjev, je na žalost, ločeno vsak zase odšlo na Kope. Prvič smo šli na takšne igre, pa lahko rečem, da kaj malo organizirano. Seveda, takšna stvar nekaj stane, a če se že gremo šport in rekreacijo, potem tudi nekaj nudimo za to! Povem, da mi je postalo resnično hudo, ko sem v nekem pogovoru slišal besede: Ah, spet greste na tekmovanje. Pa na delovni dan! Samo zapravljate... Pa še podobne stvari. Škoda, da pride do tega in da je ponekod za to kaj malo razumevanja.

Skromno pripravljene smo prišli tja. Videli smo ekipe drugih sodelujočih v enotnih smučarskih puloverjih. Prišli so z avtobusom za dva dni. Dan poprej, da bi lahko malo trenirali, spoznali progo. Vem, da vse to stane, a dober uspeh opraviči tudi to, kajne?!

Majhna ekipa smo bili, vendar dovolj močni, da smo lahko prvič med skoraj 400 udeleženci opozorili nase. Ekonomska propaganda je po svojih močeh prispevala svoje: naši tekmovalci so nosili znak M in kape z napisom Mercator. Tudi drugi drobni propagandni materiali so dali vedeti, da smo prisotni. In ko je bila zvečer v Slovenj Gradcu svečana razglasitev rezultatov, smo nase opozorili še močneje – na zmagovalnem odru smo bili kar sedemkrat.

Ko je KORŠ sestavil ekipo, je do bro izbral. Za barve Mercatorja so na Kopah smučali: Bojana KONDA, Ivan JAKOPEC, Sonja DOLINŠEK, Marija GROSMAN in Stane ACCETO (vsi iz M-Slovenija sadje), Srečko BRATOŽ (M-Rudar Idrija), Anton KOŠIR in Marina ČEMAŽAR (M-Rožnik, DS), Dušan ARKO in Zinka GOSPODARIČ (M-Nanos), Zora ZRILIČ in Bojan BOHINC (M-Contal, TOZD Conimex) in Ida PRIMOŽIČ (M-Rožnik, TOZD Grmada).

In zdaj k rezultatom: v veleslalomu so moški tekmovali v štirih skupinah. V skupini A sicer nismo prejeli nobe

nega odličja in diplome, vendar se fantje niso slabo odrezali. Med 46 smučarjev je na odličnem 13. mestu Srečko Bratož, na 22. mestu pa Bojan Konda.

V B skupini je smučalo 75 udeležencev: naš Anton Košir se je uvrstil na 6. mesto in tako osvojil diplomu. Večji uspeh smo dosegli v skupini C: Dušan Arko na 4. mestu, Dušan Bohinc pa na 6. mestu, sta razen solidne uvrstitve med 45. tekmovalci prismučala tudi 2 diplomi. V D skupini je za las ujel diplomu in s tem 6. mesto Ivan Jakopec. Tu je sodelovalo 12 smučarjev.

Se večji uspeh, v resnici največji, pa so dosegle ženske. Marina Čemažar je bila v skupini A v končni razvrstitvi odlična tretja in edina, ki je prismučala razen diplome tudi bronasto medaljo. V tej skupini je tekmovalo 38 deklet. V skupini B je med 22 tekmovalkami Sonja Dolinšek s šestim mestom prejela tudi diplomu, sedem mest niže pa je Zinka Gospodarič. V C skupini je za Mercator smučala le Marija Grosman in pristala v zlati sredini. Tekmovalo je 14 smučark.

Pri tekih smo bili nekoliko slabši. V skupini A je naš Stane Acceto med 26. tekači osvojil 16. mesto, pri ženskah pa je v B skupini Ida Primožič od 6 tekmovalk prišla na cilj peta. Prejela je diplomu.

Ekipna razvrstitev pa pove, da so naši fantje dosegli med 19. sodelujočimi odlično 2. in 3. mesto, ki si ga delijo s Pivovarno Union. Za ta uspeh je SOZD Mercator tudi prejel diplomu. Dekleta so pristala ekipno na 4. mestu, sodelovale pa so predstavnice 12 delovnih organizacij. No, ko že pišemo rezultate in delamo primerjave, naj zapišem še to, da smo v skupni razvrstitvi v veleslalomu pristali na 5. mestu. Pa še to; če pogledamo našo ekipo in primerjamo z drugimi, ugotovimo, da je bila ena najmlajših, pa je vendarle pobrala eno medaljo in sedem diplom. To pa je zavidanja vreden uspeh.

Nedvomno takšen uspeh opravičuje sodelovanje naših smučarjev na tej prireditvi. In v bodoče moramo tja še bolj pripravljene. Naj vam ne bo žal dinarja več. Če že pravimo, da mora biti šport in rekreacija, pa če to povrh vsega prinaša še uspehe, potem mu moramo biti vsekakor naklonjeni.

Dvanajsta Živiliada na Kopah je za nami. Letošnji organizator, SOZD Dobrina Celje, je svojo nalogo opravila dobro in poverila organizacijo prihodnjih iger delovni organizaciji Živila Kranj.



Samo eden je prvi – najboljši.

V hladilnici v Bohovi imamo državnega prvaka

Sonja Dolinšek – M-Slovenija sadje

Najboljše iščimo med nami samimi

Naj predstavim sogovornika: Drago Predan, 27 let, strojni vzdrževalec – mehanik v hladilnici Bohova, M-Slovenija sadje; državni prvak v motokrosu, na motorju 125 ccm, in to že tretjič zapored – priznam, to vem iz časopisov. Sicer pa o motokrosu zelo malo vem...

»Ali se v tem športu dostikrat dogaja, da je tekmovalce več let zaporedoma prvak?«

»V kategoriji 250 ccm je bil pred leti Šoštaric prvak kar šestkrat.«

»Kaj pa v tvoji kategoriji?«

»Drago se nelagodno presede. Ne hvali se rad in ni mu prijetno govoriti o svojih uspehih. Zato raje menjam pogovor:«

»Sem ena tistih, ki ocenjuje motokros kot dirko z motorjem po nalašč za to pripravljenem, neurejenem terenu. Kdaj imate pravzaprav sezono tekmovanja?«

»Za državno prvenstvo je v eni kategoriji osem tekmovalcev od aprila do oktobra. Vsaka tekma ima dve vožnji po 30 minut, plus dva kroga. Čas e šteje po prvem tekmovalcu.«

»Kaj pa padci?«

»Poberete se in peljete dalje.«

Prav mi je – firbec! Ko da je motokros spektakel à la panem et circenses. Za Dragota in sotekmovalec je to šport kot vsak drug, pošten boj v spretnostih, ki jih zahteva obvladovanje stroja in terena. Drago stvarno pristavi:

»Nisem še imel težjega padca.«

»In koliko časa voziš?«

»Štiri sezone in pol.«

Pomislim – štiri sezone in pol, brez težjega padca, pa že trikrat prvak! Nehote zinim: »Kako pa v svetovnem merilu?«

»Najmočnejši so Čehi, Japonci, Belgijci, Nemci, Rusi in Švedi... Jugoslovani ne vozimo vseh tekem, zato ker sovpadajo datumi naših dirk s tekmami za svetovno prvenstvo. Ampak letos bo tekma

za svetovno prvenstvo v Trziču – tam bomo zagotovo startali.«

»Ali računáš na uvrstitev?«

»Z dobrim motorjem bi se lahko uvrstil nekje v bližini 10. mesta...«

»Ali tvoj motor ni dober?«

»Serijski je – Yamaha – z njim treniram in tekmujem«, razloži, »ni pa tovarniški – ni prav nalašč pripravljen za dirke!«

»Koliko pa stane takle motokros-motor?«

»Za 125 ccm 5 milijonov s carino, za 250 kubikov pa čez 6 milijonov.«

»Kaj pa višja kategorija – ali bi presedlal na 250 ccm?«

»Seveda, že dolgo si to želim – ampak za to moraš vsaj že eno leto prej imeti motor za 250 ccm in trenirati.«

»Koliko in kako treniraš?«

Drago se razžiivi: »Dvakrat na teden na motokros stezi v 4 km oddaljeni Orehovi vasi. Dodatno pa plavam, veslam, pozimi tudi smučam, kot vidiš. Kondicija ne sme pasti.«

Čeprav nerad o sebi, Drago zelo rad govori o motokrosu: »Motor je kot živa stvar. Zahteva popravila, vzdrževanje, stalno zalogo rezervnih delov, prevažati ga je treba na kraj tekmovanja, pa bencin... skratka nič mu ne sme manjkati, sicer zataji!«

Ko takole razlaga o motorju, dobite nenadoma občutek, da je motokros čudovit šport. O tem nalezljivo navdušenju bi lahko kaj več povedali tudi njegovi kolegi iz Bohove, ki so se tudi sami že podali na steze v Orehovi vasi.

Res je, da je ta šport dosti bolj nenavaden kot smučanje, plavanje ali kakšen žogobrc – pa vendar je tudi tu huda konkurenca. Kdor se enkrat zagriže, ne popusti – in prav o tem bi lahko Drago Predan dosti povedal – saj je bil že trikrat zaporedoma državni prvak!

Občinsko prvenstvo v veleslalomu

Trije naši naprej

V nedeljo, 4. marca, je bilo v Kranjski gori občinsko tekmovanje v veleslalomu, ki ga je organizirala občina Ljubljana Vič-Rudnik. Tudi na tej športni prireditvi smo sodelovali. Naši predstavniki so dosegli sorazmerno dobre uvrstitve, vendar pa so pokazali premalo, da bi osvojili katero izmed priznanj.

Najboljša je bila seveda od naših, spet Marina Čemažar iz Mercator-Rožnika. V skupini, v kateri je tekmovala, je bila četrta. Peter Pušlar iz Mercator-Rožnika je v svoji skupini dosegel 5. mesto, Tugo Marinček iz Delovne skupnosti SOZD je smučal v tretji skupini in se uvrstil na sedmo mesto.

Ker so pravila tekmovanja takšna, da prvih deset uvrščenih iz vsake skupine tekmuje dalje na prvenstvu mesta Ljubljane, nas bodo ti trije tekmovalci zastopali na veleslalomu prvenstva Ljubljane.

Triglav Slovensko kulturno in športno društvo München

Mercator Ljubljana

Za prevzeto pokroviteljstvo II. münchenskega veleslalomu v Achenkirchnu dne 17. in 18. februarja 1979 se vam še enkrat najlepše zahvaljujemo.

Z vašo velikodušno finančno in materialno pomočjo je naša prireditve vsestransko uspela. Zahvaljujemo se vam tudi za številni obisk in upamo, da se bo vaša športna ekipa udeležila tudi našega II. veleslalomu v letu 1980. V veliko čast nam je, da je prav vaša delovna organizacija prevzela pokroviteljstvo naše prireditve.

Želimo vam veliko delovnih uspehov in vas tovariško pozdravljamo.

SKSD Triglav München
Predsednik
M. Kepić

NAGRADNA KRIŽANKA



2. ČRKA	GOVOR-NIK	NET	VLADAR ENIRATA	REKA V SZ	CELZIJAJA	TUJE ŽENSKO IME	LJUDS. PRITR-DILNICA	PREBI-VALEC ANGLIJE	TROP-SKA OVIJALKA
KRAJ V SR SRODI PREDČRKA					GR. PEVKA MOUSKURJ				
					BELGIJA				
TEŽA EMOLAJE					ZIVAL-LOJ VRŠILEC DOJNOSTI				
ROM. PARTIJA									
PRIVRED. KOHINAT					HERCE-GOVEC	VZHOD			
KOČNA ALKOH. PIVČA					2. SAHOGL	ČAR			ŽITA-RICA
						ORANJE			
MUSLI-MANJSKI DUHOV-NIK					RADO DRAŽEM BESEDIČA, KIDNACIJE JELO STARA		OLGA VRABIC	IZRAZ PRI KARTANX	18. ČRKA GORA V SVICI
OS. ZAJMEK /MNOŽ./									
1									
GRŠKI BOG SONCA									
NETTO									
VZKLK NA BIKO GORBAH									
HISA, STANO-VANJE									
ČOČKA									
ŠPRANJA									
IRIDIJ									
OBLOGA ZA TLA									
DEL VOZA									
GRŠKA BOGINJA									

NAGRADNA križanka »Droga«

Pred vami je spet križanka, ki tudi tokrat prinaša več lepih nagrad. Spet se bo nabralo na kupe pisem z vašimi rešitvami. Tokrat jih pošljite najkasneje do 12. aprila na naslov: Mercator, ekonomska propaganda, 61000 Ljubljana, Breg 22. Na ovojnico **obvezno** pripišite »NAGRADNA KRIŽANKA »DROGA«.

Med izžrebane reševalce bomo za pravilne rešitve razdelili:

- 10 nagrad proizvodov Droga
- 5 kolekcij značk in
- 10 tolažilnih nagrad (obeski za ključke).

Vendar pozorno preberite tudi tole: Upoštevali bomo le tiste rešitve, h katerim boste pripisali vaš **polni naslov**. Torej, navedite ime in priimek, pa točen naslov DO, TOZD ali prodajalne oziroma delovnega mesta, kamor bomo nagrado poslali. S tem nam boste delo veliko olajšali. Zato izpolnite kupon, ki je natisnjen v spodnjem desnem delu te strani. Velja?!

Uredništvo

Ne, ne tako



Ne, tele fotografije nismo potegnili iz kakega zaprašenega predala. Posnetek je nastal pred dnevi, kaže pa prodajalno Sadja-zelenjave na Titovi cesti v Ljubljani. In veste zakaj? Zaradi označevanja firme, seveda! Nalepka sporoča, da imajo jubilej - 30-letnico. No, pa ne letos, da ne bo pomote. To je bilo že leta 1977! In čeprav pišemo 1979. leto, je še nekaj prodajal, ki se prav nič ne postavijo s takšnimi (celo strganimi) nalepkami.

Tiste, na katerih je zaščitni znak M - Mercator in pripis »Sadje zelenjava«, pa, žal leže v nekem predalu. Zatorej drži, kajne: ne, ne tako!

- nc.

To pot Moskva-Leningrad

Turistična agencija Jugotours, skupaj z našim M-Turistom, pripravlja 5. aprila 1979 izlet v Moskvo in Leningrad za osem dni.

Cena izleta je 4580 dinarjev v hotelu »A« kategorije ter polnim penzionom.

Za uslužbenca Mercatorja je organiziran poseben strokovni izlet v največjo blagovnico; obenem pa se jim ponuja še druga ugodnost: izlet lahko plačajo do 30. maja 1979.

Vse prijave za izlet sprejema M-Turist, Aškerčeva 3, Ljubljana.

Ob degustaciji zamrznjenih živil

Mile Bitenc

Prednost: priprava hitra

Delikatesni izdelki in zamrznjena živila so v gostinstvu prav gotovo nepogrešljiva. Dejansko so hoteli, restavracije, gostilne in obrati družbene prehrane največji odjemalci tovrstnih živil. Priprava marsikdaj ni niti zelo zahtevna niti ne zahteva veliko časa. Prav zato so se v delikatesnem oddelku TOZD Grosist odločili, da kup jedil iz zamrzovalne skrinje predstavijo na degustaciji.

Sestavili so cel, namenoma zelo obširen jedilnik; želeli so pokazati, kaj vse se lahko napravi iz tistega, kar imajo v svojem skladišču.

Degustacija je bila v hotelu Ilirija v Ljubljani (M-Hoteli gostinstvo), nanjo pa so povabili delavce iz delovne organizacije Hoteli gostinstvo. Torej samo domače ljudi, ki v svojih hotelih, restavracijah in gostilnah pripravljajo hrano.

Preveč je, da bi našteval vse, kar smo tisto dopoldne pokusili. Vendar naj povem, da so postregli vse od narezka, začetnih jedi in juh, do različnih prikuh, solat in ob koncu tudi sladice. Mogoče bi se marsikomu sline pocedile.

Kuharji v hotelu Ilirija so pod vodstvom šefa, tovariša Periča,

kušali pokazati, kaj vse lahko napravijo iz rib; od marinade iz brancina, skušali ali oslička, do brodeti, ribje solate, pa pečenih rib itd. Sploh so prav ribam dali močan poudarek, da jih je le redko kje moč dobiti (na mizo, seveda). Posebnost, ki so jo predstavili, so mehkužci. Mercator je v Sloveniji prvi začel z distribucijo sipe in hobotnice in v začetku je bilo kar precej težav, saj je znano, da Slovenci pojemo bolj malo rib, mehkužce pa sploh odklanjamo. Ti pa so za prehrano zdravi in okusni, saj vsebujejo mnoge vitamine.

Gostinci v Iliriji so svojim kolegom iz Ljubljane, Hrastnika in Krškega in od drugod pripravili in svetovali najrazličnejše jedi tudi s pomočjo zamrznjene zelenjave. Ta ohrani vse svoje biološke vrednosti, pri pripravi zahteva malo dela, saj je zelenjava že očiščena in narezana.

Posamezna jedila je predstavila Olga Markovič iz Gostinskega šolskega centra, z nekaterimi podatki pa sta postregli tudi profesorici Marija Kodele in Marjana Gliha.

Organizator degustacije je bil pomočnik šefa delikatesnega od-

delka, Rajko Vavpotič, ki sicer tudi skrbi za tovrstne predstavitve in močno sodeluje z gostinci.

Težko je ta hip govoriti o uspešni degustaciji. Namen je znan, in če bodo k našim gostincem čez čas odhajale še večje količine delikatesnih izdelkov in zamrznjenih jedi, potem pomeni to resničen uspeh.



Marsikaj zanimivega o pripravi jedi iz zamrzovalne skrinje je povedala naša sodelavka Olga Markovič (GŠC).



Gostinci v Iliriji so na degustaciji postregli najprej s hladnim narezkom.

Letna Mercatoriada 79 v Portorožu

Te dni nam je bilo sporočeno, da je organizacijo 2. letnih športnih iger prevzela TOZD Preskrba Portorož v sestavi Mercator-Nanosa. Pogovori med pokroviteljem - Koordinacijskim odborom za rekreacijo in šport (KORŠ) SOZD Mercator in predstavniki iz Portoroža so stekli. Finale iger je predviden konec meseca maja v Portorožu.

✂

KUPON

Ime in priimek: _____

Poštna številka in kraj: _____

DO ali TOZD (naslov): _____

Majda Blažič

Mercator-Contal

Čakam te

ČAKAM TE

Štiri stene, puste stene
gledajo me dan in noč,
na njih vidim milo lice,
na njih vidim ogenj vroč.

To so sence, ki jih riše
veter, sonce, mrzli mrak,
to so želje hrepeneče,
ko zaslišim tvoj korak.

»Kmalu pridem ženec dragi,
si dejal, ko si odšel,
tako kot praviš ponavadi,
da bi srček mi ogrel.

Dan pa dolg je, polnoč bije,
puste ure so brez te,
srce moje kliče, vpije:
»Kje si? Pridi! Čakam te.«

Z JURČKOM TE BOM
PRIČAKALA

Zdaj čakam te sama,
pri študijskih knjigah sedim,
da večja modrost mi je dana,
diplomo že prej naredim.

»Tako pa še malo počakaj,
si rečem, sanjaje podprej si
glavo,
»le hitro naprej korakaj,
boš vid'la, splačalo se bo.«

Z Jurčkom te bom pričakala
na oknu, ko prideš domov,
z roko ti v pozdrav pomahala,
držala v naročju darilo bogov.

ŠE TI BODI
SREČEN Z MENOJ

Da ženil se ne bi rad,
to sem čutila,
morda bila sta kriva
starša, ki imaš ju rad.

Bodi že kakorkoli,
nikoli mi nisi dejal,
pritožil se nisi nikoli,
da za ta korak ti je žal.

Jaz pa sem srečna ob tebi,
bodi srečen tudi ti,
toliko misli imam v sebi,
a misel prva, to si ti.

Ko zbudi me ura – škrat
v milo lice se zazrem,
nate mislim še takrat,
ko zvečer oči zaprem.

Zares srečna sem ob tebi,
bodi srečen ti z menoj,
stegni svoje roke k meni,
glej, dajem ti vse, ljubi moj.

Tesno, tesneje me objemi
ljubi moj Muc in verjemi,
nikoli še nisem bolj vroče ljubila,
odkar sem se drobno dete rodila.

RADA TI PODAM
ROKO

Ne z besedo, ne z dejanjem
nočem te raniti,
temveč le s prepričevanjem
hočem tolažiti.

Vem, da včasih pride kriza,
da ti včasih je hudo,
takrat bodi trd kot breza,
okleni mene se krepko.

Čprav sem neopazna, šibka,
rada ti podam roko,
pa še dušo, mila lica,
upam, da v oporo bo.

Stoj kot steber, ti si steber,
ti si moje zlato vse.
Jaz sem samo delček, reber,
vse zdaj zavisi od té.

Zato sprejmi me, objemi,
da občutim tvojo moč,
da tu najdem tisto srečo,
v tvojem srcu plamen vroč.

NEROJENEMU
OTROKU

Kot prvo pomladansko cvetje,
ki sneg premaga, mraz,
pokaže soncu, da zdaj veselje,
da zdaj prišel je čas,

ko sreča smeje se v oči,
ki upanje in mir budi,
ko mirne spet so vse noči,
ker v meni, mali, rasteš ti.

Tako sem srečna te nosila,
zibala, pela ti in govorila,
kako zelo te bom ljubila,
iz naročja nikdar ne izpustila.

Ljubila tvoje bi oči,
svilene laske, tanke prstke;
na svetu lepše nič ne zraste –
a vsega tega zdaj več ni.

Odšel si tiho, kakor veter,
ki žalostinko poje mi nocoj,
odšel za vedno si moj mali –
kako žalujem za teboj.



Mercator na Stolu

Prvi koraki organiziranih planincev v Mercatorju

Avgust Rejc – M-Velepreskrba, TOZD Spectrum

Mercator na Stolu in na
Snežniku

Akcija za udeležbo Mercatorja na spominskem pohodu na STOL je stekla v januarju in do predvidenega roka se je prijavilo 17 udeležencev. Dan pred napovedanim pohodom se je vreme poslabšalo, kar je bilo nedvomno glavni vzrok, da se je 18. 2. 1979 ob 4. uri zjutraj na železniški postaji zbralo samo 8 udeležencev, in to iz Trebnjega, Cerknice in Ljubljane.

Vsi primerno opremljeni smo se takoj po prihodu v Žirovnico podali do Valvazorjeve kočice. Zaradi izredno slabih vremenskih razmer je bila v letošnjem letu za pohod izbrana pot preko Doslovške planine do lovse kočice. Tako se na vrh Stola nismo povzpeli. Kljub temu pa sama težavnost vzpona ni prav nič zaostajala v primerjavi z vzponom na vrh Stola. Za uspešno opravljeni pohod so udeleženci prejeli spominske izkaznice.

Med pohodom, kjer je bilo vso pot čutiti navdušenje vseh, ki so nosili na nahrbtnikih znak »M«, smo kovali načrte za nova skupna obiskovanja gora. Tako so planinke iz Blagovnice Cerknica predlagale, da se v začetku marca udeležimo zimskega vzpona na Snež-

nik, posvečenega junaškim bojem Istrskega odreda pod Snežnikom. Ker časa za razpis preko glasila »M« ni bilo več, smo se dogovorili, da vsakdo v svojem kolektivu skuša pridobiti čimveč novih udeležencev.

V nedeljo, 11. marca 1979 smo se resnično v še večjem številu udeležili vzpona na Snežnik. Tudi tokrat nismo imeli sreče z vremenom, vendar vsaj snežilo ni, zato pa nas je pod vrhom Snežnika veter prepihal skoh in skoz. Slabo vreme ni moglo skaliti navdušenja udeležencev in zopet smo kovali nove načrte.

Smatramo, da so začetni koraki planinstva v Mercatorju prehojeni in da bo obiskovanje planin postala rekreacija vedno večjemu številu delavcev.

V kolikor ste pripravljeni sodelovati na področju planinstva ali imate konkretne predloge – oglašite se!

Pripis uredništva: tovariš Rejc, pobudnik teh akcij, nam je obljubil program planinskih akcij, ki bi bile zanimive za naše planince. Vsi, ki bi se jim radi pridružili, pokličite v TOZD Spectrum tovariša direktorja Avgusta Rejca, (061) 553-084.

15 let hotela Ilirija

V petek, 23. marca 1979, so se v Mercatorjevem hotelu Ilirija v sestavi delovne organizacije M-Hoteli-gostinstvo zbrali v zimskem vrtu delavci te temeljne organizacije in proslavili 15 let obstoja. Več o njih bomo poročali v prihodnji številki.

»Jelša« nova članica v družini M

Center za obveščanje

Na pomlad z
Mercatorjem

Po uspelem referendumu na prvi pomladanski dan, 21. marca 1979 se je Mercatorju pridružila nova enovita DO, 12. po vrstnem redu, trgovska delovna organizacija »Jelša« in Šmarij pri Jelšah. Med nekaj manj kakor 300 delavci, ki so glasovali za podpis samoupravnih sporazumov SOZD, je bil en sam, ki je glasoval proti.

Visoki odstotek delavcev, ki so se opredelili za vključitev v družino Mercatorja, vsekakor upravičeno vzbuja upanje, da bo sode-

lovanje »Jelše« v zadevah, ki izhajajo iz sprejetih samoupravnih sporazumov, tvorno in uspešno v korist DO kakor tudi drugih združenih organizacij.

Ob tej priložnosti je generalni direktor SOZD delavcem »Jelše« poslal telegram, v katerem izraža zadovoljstvo ob pridružitvi in pričakovanje uspešnega sodelovanja ob skupnih nalogah sestavljene organizacije.

J. N.

Pred tradicionalnim pohodom

Mile Bitenc

Srečali se bomo v maju

Mesec maj se bliža; mesec praznikov dela, mladosti in časa, ko bo spet množična prireditev »Po poteh spominov in tovarštva.« Iz leta v leto je več udeležencev, od vsepovsod, vseh starosti.

Včasih smo se posamič udeleževali tega pohoda. »Ob žici okupirane Ljubljane« smo mnogi stopali že pred mnogimi leti. Pojdimo tudi letos, toda organizirano! Enotni, pod zastavo Mercatorja, prispevajmo enotno pričevanje o

pripadnosti skupnim vrednotam! Morda bo kdo porekel, češ, kje je še maj! Blizu je, kar nenadoma bo tu! Zato se začnimo kar takoj pripravljati na manifestacijo tovarštva in prijateljstva!

Kako lepo bi bilo, ko bi se za našo zastavo zvrstila pisana povorka delavcev Mercatorja, od Lendave do Portoroža, od Metlike do Trzica.

Saj se bomo videli meseca maja, kajne!?



V prihodnji številki bomo objavili pogovor za okroglo mizo, ki ga je uredništvo organiziralo v Mercatorjevi tovarni mesnih izdelkov v Ljubljani v zvezi s težavami te panoge. Foto: Ana Marjanovič.



Glasilo delavcev in združenih kmetov SOZD Mercator, n.sub.o., Ljubljana, Aškerčeva 3 – Izdaja Center za obveščanje SOZD – Uredništvo: Aškerčeva 3, Ljubljana – Ureja uredniški odbor: Mile Bitenc, Slavka Damjanovič, Anton Kočevar, Vasja Lenardič, Marjan Pogačnik, in Alenka Srdič – Odgovorni urednik Jaro Novak (telefon: 23-424) – Novinarica Ana Marjanovič – Tajnica redakcije Danica Prosen (telefon 21-488) – Tehnični urednik Dušan Lajovic – Oblikovna zasnova Jaro Novak – Tisk ČGP Delo – Oproščeno temeljnega davka od prometa proizvodov – Izhaja zadnji petek v mesecu – Glasilo prejema brezplačno delavci, kmetje, učenci v gospodarstvu in upokojenci SOZD Mercator – Naklada: 11.500 izvodov.