



Dobra
novica
za vse
ljubitelje
sladoledov

Princesa

V trgovinah vas čakajo
novi ekskluzivni okusi:

•
kava

•
spagnola z amareno

•
tiramisu



Dobri so kot iz pravljice



KAZALO

na kratko

O pomembnejših dogodkih stran 4

intervju intervju

**Zoran Janković o prvi obletnici uprave,
poslovanju in sebi** stran 6

aktualno

Uvajanje sistema kakovosti stran 14

Misli globalno, deluj lokalno stran 15

**Poslovni rezultati 1997 in
I.-VI. 1998** stran 28

mercator moje dežele

**Prenovljen Primarni center
na Fužinah** stran 20

Prenovljena trgovina v Starem trgu stran 22

Trgovine na počitnicah stran 24

Galop na Mlaki stran 26

50 let Litijske zadruga stran 27

France Slana v Galeriji Mercator stran 35

Ljubljana in Veselje

Potopis stran 36

Moda stran 38

Iz zelenega sveta

Nagradna križanka stran 42

Časopis Poslovnega sistema Mercator, d.d., Ljubljana,
Dunajska cesta 107.

Izdaja Center za obveščanje, Uredništvo, Ljubljana,
Dunajska 107, telefon 061/1683-205.

Urednica: Vesna Bleiweis

Priprava za tisk: Cortec Ljubljana

Tisk: Delo TČR, Ljubljana

Časopis prejemajo delavci, kmetje, učenci in upokojenci
Poslovnega sistema Mercator.

Naklada: 9.800 izvodov.

Po mnenju pristojnega republiškega organa se od časopisa
plačuje 5-% prometni davek.



Vesna Bleiweis

Kakovost na prvo mesto ali opravi dobro prvič in vsakič

Pred nami sta še najmanj dve leti intenzivnega vlaganja denarja v prenavo in gradnjo prodajnih objektov. Istočasno pa nezanemarljamo vlaganja v ljudi, ki so in bodo v trgovini najpomembnejši. Temu so namenjeni izobraževalni načrti z namenom, da bo kar največje število zaposlenih neposredno v prodajalnah vedelo in znalo več o blagu, ki ga prodajajo in znalo uporabljati znanje o umetnosti prodaje na svojem delovnem mestu.

Projekt kakovosti, ki smo ga nedavno formalizirali tudi z imenovanjem potrebnih organov za njegov pričetek, potek ter dokončno udejanjenje, temelji na zelo preprostem rektu: "stori dobro prvič in vsakič."

V Poslovnem sistemu Mercator trgovske storitve predstavljajo skoraj 90% prihodka in zato jih moramo opravljati na kar najvišji, s svetom primerljivi ravni. V celoti moramo zadovoljiti potrebe, želje in pričakovanja kupcev. Vse to pa s pomembno nižjimi stroški, kot jih ima konkurenca. Zato moramo imeti kakovost kot dejavnik, ki vpliva na lojalnost kupcev vedno pred očmi. Prepričani smo, da nam bo prav kakovost pomagala zadržati obstoječe tržne deleže in osvojiti nove. Zato ne smejo biti nobenemu od zaposlenih tuji cilji, ki jih želimo z uvajanjem sistema kakovosti: povečanje prometa, znižanje poslovnih stroškov, povečanje lojalnosti kupcev, izboljšanje zadovoljstva zaposlenih in delničarjev.

Od nosilcev projekta kakovosti je torej najbolj odvisno, kako bo kakovost, ki jo zahtevamo in pričakujemo na vsakem delovnem mestu in od vsakega zaposlenega, razumljena, sprejeta in izvajana. Zato, da spremembe, ki jih bodo prinesli uvedeni postopki za kakovostno opravljanje dela ne bodo sprejete kot ogrožujoče, je treba o projektu kakovosti stalno in tekoče obveščati zaposlene, še več z njimi je treba vzpostaviti komunikacijski most. Pomeni, da je treba neposredno pri zaposlenih neposredno na delovnih mestih, preverjati učinek sprememb, upoštevati njihove pobude in razmišljanja o morebitnih dodatnih izboljšavah.

Le tako bo kakovost zaživela in dobila vsebino - kakovost ustvarjamo ljudje in ne postopki ter različni sistemi.

Vesna Bleiweis

na kratko

Trajno nizke cene

V začetku oktobra, tako napovedujejo v sektorju za marketing bo na Mercatorjevih policah že najmanj 115 izdelkov, katerih cene bodo v značilnih rdečih okvirčkih - trajno nizka cena. Pričaujemo, da se bo do konca leta njihovo število še povečalo.

Izdelki s trgovsko znamko Mercator

Konec leta bodo na Mercatorjevih prodajnih policah prvi izdelki s trgovsko znamko Mercator. Zanje so našla skupen interes proizvodnja podjetja in trgovina. Gre za skupine kakovostnih izdelkov, ki bodo posebej polnjeni za Mercator v prepoznavno Mercatorjevo embalažo, obenem pa cenovno ugodni oziroma najcenejši.

Non stop samopostrežba v Ljubljani

V sklepni fazi so priprave na začetek poslovanja prve Mercatorjeve non stop - 24 ur odprte samopostrežbe.



Otvoritev trgovine v Semiču

Mercatorjeve investicije v letu 1998

Do konca leta 1998 bo v Mercatorju na novo zgrajenih, prenovljenih ali pa v gradnji skoraj 34.000 kv/m prodajnih površin. Med 32 prenovljenimi ali na novo zgrajenimi objekti gotovo prednjači hipermarket v Mercator centru Koper z 8.000 kv/m prodajnih površin. Intenzivno potekajo dela na objektu nekdanje Dekorativne v Ljubljani, kjer bo avgusta 1999 odprt še en hipermarket. Novembra letos bosta odprla vrata Mercator center Maribor in manjši hipermarket v Ptujju. Skupaj bomo do konca leta v Mercatorju dokončali prenovo še 18 živilskih trgovin in 7 neživilskih trgovin. Če ne upoštevamo Mercator centra v Ljubljani, bo Mercator v letošnjem letu v maloprodajne objekte investiral okoli 7 milijard SIT. Za prenovo se pripravljajo načrti za še 14 živilskih in 5 neživilskih trgovin.

Investicije družbe Mercator-SVS

V letu 1998 družba Mercator-SVS za naložbe namenja 2 milijardi tolarjev, pri čemer sta najpomembnejši naložbi v hipermarket v Mariboru, ki go odprt 19.11.1998 in hipermarket v Ptujju, ki bo odprt 15.11.1998. Skupno bo družba povečala sedanje prodajne površine za okoli 4.500 m². Poleg tega pa je družba v letošnjem letu investirala tudi v nakup drugih nepremičnin z namenom, da na lokacijah v Mariboru, Ptujju in Ormožu zaokroži svojo prodajno ponudbo. Gradnje se bodo začele prihodnje leto.

Po predvidevanjih bo hipermarket v Mariboru upravljala družba Klas, ki jo je družba Mercator-SVS kupila nedavno tega.

Nakupi maloprodajnih trgovskih družb Klas in Maksina so povezani z jasno razvojno ambicijo, da se te družbe razvijajo naprej.

na kratko

Prva franšizna trgovina po novih pravilih

Sredi septembra je Ivan Semonič, lastnik okoli 180 m² velikega marketa v Semiču pri Črnomlju, začel orati ledino dolgoročnega poslovnega sodelovanja z Mercatorjem na osnovi franšizne pogodbe.

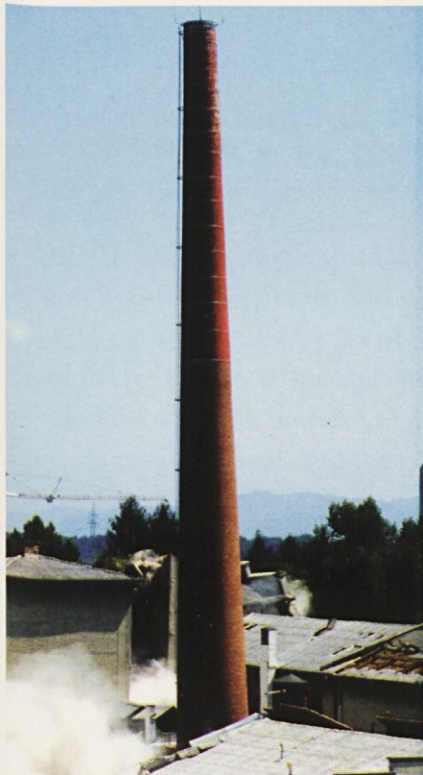
Gre za prvi primer sklenitve franšizne pogodbe po novih pravilih o Mercatorjevi franšizi, s katero se urejajo medsebojna razmerja med zasebnim lastnikom prodajnega prostora in Mercatorjem kot dajalcem franšize.

Upamo, da bo sodelovanje uspešno, izpolnilo pričakovanja obeh partnerjev in da bodo prvemu primeru kmalu zgledili še novi.

Poslovodje Klasa obiskali Mercator center Koper

Z nakupom 91 % delnic družbe Klas iz Maribora, je družba Mercator SVS razširila poslovni vpliv tudi izven ptujskega območja.

Z namenom, da se Mercator predstavi tudi zaposlenim v Klasu, je uprava družbe Mercator SVS povabila poslovodje Klasovih trgovin na ogled Mercator Centra Koper. Na poti so se ustavili tudi v "beli hiši" na Dunajski cesti v Ljubljani, kjer so se seznanili tudi s člani uprave Poslovnega sistema Mercator. Sodeč po prvih odmevih je bil obisk obojestransko koristen.



na kratko

Dimnik padel, gradnja s polno paro

Sredi avgusta je padel verjetno zadnji tovarniški dimnik v Ljubljani. Pod strokovnim nadzorom so ga "sesuli" delavci Energoplana. Nekdanja Tovarna dekorativnih tkanin je izravnana z zemljo, namesto nje pa se že kažejo obris Mercator Centra Ljubljana.

Kot nam je povedal direktor sektorja za investicije Marko Umberger, gradbena in druga dela potekajo po časovnem načrtu. Pri koncu so dela za temeljenje objekta, v velenjskem Vegradu pa se že izdelujejo montažni elementi.



na kratko

Nov direktor v kranjski Oljarici

1. julija 1998 je direktorsko mesto v kranjski Oljarici prevzel Jože Klanjšek, doslej vodja finančno računovodske službe. Dotedanji direktor Ciril Dolenc se je upokojil.

Tudi Oljarica se bo vključila v dogovarjanja o združevanju slovenske oljarške industrije. Zavedajo se nujnosti povezovanja, saj se razdrobljenim slovenskim oljarnam piše enako usoda, kot naprimer avstrijskim, kjer je po vstopu v Evropsko Unijo prišlo do precejšnjega propada oljarn.

Priznanja Zadružne zveze Slovenije

Zadružna zveza Slovenije vsako leto podeljuje priznanja zadržnikom, zadržnim delavcem in zadržugam za izjemne dosežke in dejavnost pri razvijanju kmetijskega in gozdarskega zadržništva.

Na Kmetijsko živilskem sejmu v Gornji Radgoni so 26.8.1998 priznanja prejeli tudi člani oziroma zaposleni v kmetijskih zadržugah, ki imajo v svojem imenu Mercator.

Priznanja so prejeli:

Ivan Jazbec iz Mercator-Kmečke zadruge Sevnica, Milena Kavčič iz Mercator-KGZ Sora Žiri, Anton Nose iz Mercator -Kmetijska zadržuga Stična, Anton Starešinič Mercator-Kmetijska zadržuga Metlika, Stanko Zagožen iz Mercator-ZKZ Mozirje in Franc Zbačnik iz Mercator-KGZ Cerknica. Jubilejno priznanje za prispevek h krepitvi zadržništva in za dosežene organizacijske in poslovne rezultate pa Mercator-Kmetijska zadržuga Velike Lašče za 85 letno delovanje.

na kratko

Častitljive obletnice kmetijskih zadržug

Mercator-Kmetijska zadržuga Velike Lašče je proslavljala 85 letnico svojega delovanja. Za proslavljanje so zadržniki pripravili strokovno in družabno bogat program.

Mercator kmetijska zadržuga Litija pa je na pragu jeseni praznovala 50 letnico. Tudi v tej zadržugi so ob tem veliko pozornost posvetili razstavi govaje živine in drugim strokovnim prreditvam.

KAKOVOST SMO LJUDJE

Intervju s predsednikom uprave Zoranom Jankovičem je bil pripravljen za objavo potem, ko sta svoje delo v zvezi s poslovnimi izkazi za leto 1997 opravila revizor in nadzorni svet ter po javno objavljenih polletnih rezultatih 1998. Pred izidom našega časopisa pa je bil v Delu objavljen članek "Zakaj Zoran Janković ne more ostati prvi človek Mercatorja", v katerem mu je očitana poslovna nemorala, s katero je vodil svoje podjetje Electa. Ker ni jamstva, da ne deluje enako v Mercatorju oziroma, da pri stranskih vratih za sanacijo Electe, zlorablja svoj položaj v Mercatorju, ga je treba odstraniti. Tako stoji zapisano v Sobotni prilogi Dela 5.9.1998.

Odločila sem se za nadaljevanje pogovora tudi na to temo.



Zoran Janković,
predsednik uprave

Bliža se prva obletnica dela Mercatorjeve uprave. Kakšna so vaša spoznanja o Poslovnem sistemu Mercator po letu dni?

"Kot sem že ob imenovanju za predsednika uprave povedal, zame Poslovni sistem Mercator ni bil popolna neznanka. Ko pa sem z njim polno zaživel, sem spoznal, da je Poslovni sistem Mercator koncern velikan, ki je zadnjih nekaj let prespal. Potrebno ga je bilo spraviti v tek, kar nam je s sodelavci uspelo. Najprej je bilo potrebno postaviti optimalno organizacijo trgovine, vanjo vpeti vse vodilne sodelavce; znižati stroške na vseh ravneh in uveljaviti Poslovni sistem Mercator kot največjega kupca na trgu. Zato bom govoril le o trgovskem delu koncerna, ki je v enem letu tudi doživel največjo spremembo.

Bolj ko spoznavam Mercatorjeve ljudi, bolj verjamem, da bomo postavljene cilje uresničili. To je moje osnovno

spoznanje, ki se mu pridružuje dejstvo, da bomo morali človeške potenciale vključiti posebej pozorno. Skozi sistem uveljavljanja kakovosti na vseh ravneh poslovanja bomo morali zagotoviti izpolnjevanje njegovih zahtev na vsakem delovnem mestu, v vseh fazah delovnih postopkov in opravil. Od tega, kako uspešni bomo pri tem poslu, bo veliko odvisna podoba Mercatorja leta 2000. Z rezultati dela v prvem letu sem zadovoljen."

Zelo veliko nenapovedano obiskujete Mercatorjeve trgovine - stare in nove.

"Res je. Včasih sem prijetno presenečen, včasih jezen in razočaran. Zelo rad pohvalim urejeno, založeno, čisto trgovino, urejene, prijazne prodajalke in prodajalce. Jezen sem, kadar naletim na nemarnost in na izgovore, da se ne da, da je premalo ljudi in da je cel kup okoliščin, zaradi

katerih je v trgovini nered, včasih tudi nesnaga, slaba izbira izdelkov, neurejeno in neprijazno osebje. Res je, da vseh teh negativnih stvari še nikoli nisem našel na kupu. Toda, tudi posamični pojavi so moteči in mečejo slabo luč na vse. Glavnik, škarje, voda, milo in čista delovna obleka so osebnostne stvari, ki nimajo nič opraviti s premalo osebja. Metla, voda, krpa in detergent pa tudi. Pogosto naletim na zastarelo opremljeno trgovino, pa je v njej vse kot mora biti. V prenavljanje trgovin vlagamo velika sredstva, toda včasih naletim prav v teh trgovinah na pojave, ki nam niso v čast. Očitno je, da prenova objektov marsikje prehituje prenovo prodajnih navad in obnašanja osebja. Nekoliko sem sicer pretiraval, zato ker želim s tem poudariti nujnost kakovosti prodajne storitve. Sicer pa na vse, kar opazim, opozarjam odgovorne za trgovino in se tudi sam prepričam, če so in kako so ukrepali."

Med Mercatorjev najbolj imponanten dosežek leta 1998 šteje odprtje Mercator Centra Koper.

"Vesel sem, ker so se napori vseh zlili v odprtje Mercator Centra še pred vrhom turistične sezone. Zato se tudi tokrat zahvaljujem vsem partnerjem, predvsem pa kolektivu našega hipermarketa. Mercator Center Koper je preskusni kamen naše sposobnosti, je učilnica za prihodnje centre. Predvsem tu mislim na hipermarket. Tehnologija nam omogoča hitro razpoznavanje nakupovalnih navad, želja in izbire kupcev ter njim ustrezno prilagajanje z naše strani. Bolj ko bomo pri tem hitri, bolj bomo kupce navezovali nase. Maloprodajne cene po koprskem vzoru morajo postati zaščitni znak vsake naše trgovske družbe, zaščitni znak Mercatorjeve kakovosti povsod po Sloveniji. Ob tem moramo paziti, da ne bomo zdrknili v kakovosti prodajanih izdelkov."

Leto 1998 smo začeli z organizacijskimi spremembami, katerih posledice so tudi presežni delavci.

"Cilji Mercatorjeve trgovine in tudi to, kako jih bomo uresničevali, so jasni. Procesi racionalizacije na področju notranje organiziranosti se bodo še nadaljevali. Prav tako procesi racionalizacije števila zaposlenih predvsem na področju takoimenovanih "režijskih služb". To je sestavni del politike zmanjševanja stroškov, ki poleg na ti dve področji posega tudi na vsa druga področja, kjer lahko sami vplivamo na zniževanje stroškov. Brez posegov na stroškovno plat našega poslovanja, tudi pričakovanih rezultatov ne bo. Pri tem so eni ukrepi za zaposlene bolj, drugi manj boleči. Pri nedavnih postopkih v zvezi z ugotavljanjem presežnih delavcev smo spoštovali in izpolnili vse zahteve delovnopравниh predpisov in kolektivne pogodbe. Enako bomo ravnali v prihodnje. Ob tem pa želim poudariti drugo plat, ki je pogosto preslišana. Mercator tudi zaposluje. V Kopru smo v hipermarketu na novo zaposlili okrog 130 delavcev, še letos bomo v Mariboru na novo zaposlili precejšnje število prodajalcev, Mercator bo do leta 2000 odprl še nekaj novih objektov v različnih regijah. Ob tem se bo, tako kažejo kadrovske podatki na prelomu tisočletja

po naravni poti menjala generacija strokovnih delavcev, za katero bo treba najti nadomestilo z mladimi kadri."

Polletni poslovni rezultati kažejo, da bo Mercator letos povsem uresničil gospodarski načrt.

"K polletnim rezultatom je in tudi k letnim bo največ prispevalo obvladovanje in omejevanje stroškov na vseh ravneh poslovanja v okviru planiranega obsega. Vendar vsi projekti, ki bodo stroške še znižali, niso še končani. Druga pomembna zadeva so elementi finančne politike in tretja je zahteva po dobičkanosnem in najmanj pozitivnem poslovanju vseh Mercatorjevih družb. Med pomembne elemente štejem tudi ukrepe na področju uveljavljanja Mercatorja kot največjega kupca v državi z najnižjimi nabavnimi cenami za določene skupine izdelkov. V polletju je Mercator ustvaril 63% načrtovanega dobička in pričakujem, da bo gospodarski načrt za letošnje leto povsem uresničen."

Kaj bomo od tega imeli zaposleni, kaj delničarji, kaj kupci?

"V zvezi z zaposlenimi mislite predvsem na plače. Zavedam se težkih pogojev dela v trgovini in zahtev v zvezi z izpolnjevanjem plana vsake trgovine oziroma družbe. Normalno je, da zaposleni pričakujejo stimulatívno plačno politiko v primerih izpolnitve planov. Za zdaj lahko rečem, da pripravljamo objektivnejša merila za stimulatívni del plače, ki predvsem izločujejo vsesplošno enakost pri delitvi plačnega kolača. Pri tem zagotavljam, da bodo določbe kolektivne pogodbe strogo spoštovane.

Poleg tega, kot sem omenil - v letošnjem letu dobro poslujemo in pričakujemo, da bo tako tudi v bodoče. Za dobro opravljeno delo je treba nagraditi tudi zaposlene, ki so k temu tudi največ prispevali. Tako razmišljam o dodatnem, enkratnem izplačilu t.i. 13. plači, kot to počnejo že tudi nekatera podjetja v Sloveniji, v tujini pa je to že ustaljena praksa. O konkretnem izplačilu bomo govorili, ko bomo že z gotovostjo poznali rezultate letošnjega poslovanja.

Mercator je trenutno v izraziti razvojni ekspanziji, nove investicije so v polnem teku, kupujemo trgovska podjetja, vse z namenom zagotoviti čimvečji tržni delež.

Vse to še ne opravičuje razporeditve in delitve dobička, ki bi prinašala tudi dividende. Razvojni cikel bo še do leta 2000 terjal naložbe. Menim, da je za delničarje najpomembnejše, da jim Mercator zagotavlja stabilno in varno naložbo, ter rast premoženja.

Politika uveljavljanja Mercatorja kot velikega kupca se bo odrazila v nižjih in celo najnižjih cenah izdelkov na Mercatorjevih prodajnih policah. Kupci morajo v Mercatorju za svoj denar dobiti največ. Na naših prodajnih policah morajo imeti oziroma naj imajo prednost izdelki slovenskih proizvajalcev, pri čemer morajo biti cene teh izdelkov primerljive oziroma konkurenčne najmanj s cenami pri slovenskih sosedih."

Kako ocenjujete leto 1997?

"V prvi vrsti kot leto, v katerem je Mercator realno ovrednotil vse svoje potenciale in njim ustrezno tudi svoje cilje. To je leto, ko smo dokončno počistili vse dubioze v Mercatorju, leto, ko smo končali obdobje nelagodja. To se odraža v izkazih poslovanja za leto 1998 in razvojnem načrtu do leta 2000."

Pred Mercatorjem je skupščina delničarjev - izguba bo zanesljivo predmet razprave.

"Skupščina delničarjev bo predvidoma konec oktobra 1998. Izkazana izguba za leto 1997 je nekaj več kot 15 milijard tolarjev. Glavnina izgube izhaja iz dejstva, da so bila Mercatorjeva osnovna sredstva ob pripravi otvoritvene bilance za lastninjenje pred petimi leti previsoko vrednotena ter odločitve uprave in nadzornega sveta, da se realna vrednost premoženja izkaže tudi v poslovnih knjigah z vsemi posledicami. Na problem "napihnjene kapitala" so opozarjale že vse prejšnje uprave in nadzorni sveti, strokovnjaki Evropske banke za obnovo in razvoj, izpostavljen je bil s strani revizorjev. Ob izkazih rezultatov leta 1997 je revizor Ernst&Young upošteval cenitve, ki so jih cenilci pripravili za netrgovske družbe, ko je bila aktualna njihova prodaja. Upošteval je tudi nove cenitve trgovskih družb. Ob tem je izdal svoje revizorsko mnenje. Brez upoštevanja prevrednotenja osnovnih sredstev bi izguba znašala 2,6 milijard tolarjev. Za to izgubo so razlogi znani in jih ne bi ponavljal."

Revizorsko mnenje vsebuje navedbo, da "iztržljiva vrednost", na katero so vrednotena nekatera osnovna sredstva, ni povsem skladna s slovenskimi računovodskimi standardi. To nekateri razumejo kot revizorjevo negativno mnenje oziroma mnenje s pridržkom, kar predvsem pri nestrokovni javnosti zbujajo razmišljanje, da Mercator nekaj skriva.

"Računovodski standardi dovoljujejo razvrednotenje oziroma znižanje vrednosti osnovnih sredstev po metodi poštene tržne vrednosti. Zaradi uporabljene metode cenilca (metode iztržljive vrednosti), je prišlo do tega, da so vrednosti posameznih nepremičnin cenjene nekoliko nižje.

To pa ne pomeni, da bi bilo karkoli narobe, ali da gre za skrivanje česarkoli.

Ne gre za mnenje, ki bi izražalo revizorjev dvom v resničnost in poštenost računovodskih ukazov, kar bi pomenilo negativno mnenje, temveč le za revizorjevo opombo, ki opozarja na uporabo določene metode. Opomba le razkrija nekaj kar ni običajno in odstopa od določil postavljenih standardov. Revizor tudi meni, da je opravljeno prevrednotenje le knjigovodski popravek in nima neposrednega vpliva na tržno vrednost družbe."

Kako bo izguba vplivala na Mercatorjeve prihodnje načrte?

"Izguba se v skladu z veljavno zakonodajo lahko pokriva v petih letih. Ob odločitvi za prevrednotenje, je bil naš osrednji namen, da izgubo odpišemo v breme zakonsko dovoljenih elementov kapitala, s čimer bo imel Mercator tudi bolj normalno strukturo le-tega. Zadnjo besedo bodo imeli lastniki na skupščini delničarjev, ki jim bomo tako rešitev vsekakor predlagali. Potem bomo potrebovali predvidoma 2 leti, da zopet napolnimo zakonske rezerve. V tem obdobju bomo še intenzivno investirali in to v znatni meri tudi iz amortizacije, ker popravljamo amortizacijske stopnje navzgor in iz dobička. Za tem pa mora priti čas - tako smo tudi napisali v planskih aktih, ko bomo pričeli tudi izplačevati dividende. O tem imam sicer svoje mnenje - dividende zame niso najpomembnejše - zame je bolj pomembna cena delnice na borzi. Z normalnim in dobrim poslovanjem Mercatorja bo tudi naša delnica dosegla normalnejšo in zaslužno raven."

Kaj pa kredit EBRD? Pojavljajo se vprašanja, kdo je kriv za prekinitev pogodbe in kako bo Mercator financiral svoje poslovanje v bodoče.

"Kriv pravzaprav ni nihče ali pa obe strani. Tako kot je imela EBRD svoje poglede na kreditiranje Mercatorja od nastopa nove uprave, je tudi nova uprava nekoliko drugače razmišljala o sklenjeni kreditni pogodbi in obveznostih, ki iz nje izhajajo. Ker se nismo mogli uskladiti v tem razmišljanju, smo ugotovili, da je najbolje, da se sporazumno razidemo. Kar pa se tiče financiranja Mercatorja, so predvsem domače in tudi tuje banke že pokazale zadostno mero zaupanja v Mercator, tako da imamo konkurenčne ponudnike kreditov tako z devizno, kot revalorizacijsko klavzulo, smo pa v nekoliko boljši poziciji kot s kreditno pogodbo EBRD, saj lahko razpršimo valutno tveganje. Ocenjujem namreč, da je bil valutni riziko Mercatorja ob 140 mio DEM samo v eni valuti, brez izvoza bistveno prevelik. Sicer pa nameravamo velik del investicij financirati iz sredstev dobička in amortizacije."

Povečan tržni delež nam naj bi prinesle nove naložbe in različne oblike povezav s slovenskimi trgovskimi podjetji. Nakupovalni center v Ljubljani se gradi, gradi se v Mariboru, na Ptujju. Kje bo glede na pripravo potrebne dokumentacije zasajena nova lopata, kakšne oblike strateških povezav s trgovskimi podjetji ima uprava v mislih?

"Pričakujemo, da bosta glede na pripravo potrebne dokumentacije, najprej na vrsti Kranj in Kamnik. Naši razlogi za strateške povezave s konkurenčnimi trgovskimi podjetji so jasni. Če hočemo trgovci v Sloveniji primerno pripravljeno pričakati tujo konkurenco in se kosati z že obstoječo, moramo preseči vsak svoj vrt in se profilirati v močni trgovski verigi. Pri tem ne gre zgolj za prihajajočo konkurenco, gre tudi za obstoječo v Italiji in Avstriji, ki bo postala še kako nevarna ob vključevanju Slovenije v Evropsko Uni-

jo. Pobud in ponudb za tovrstno povezovanje je več, med njimi tudi Mercatorjeva. Za nas so zanimive strateške povezave z ekonomsko zdravimi trgovskimi družbami, ki nimajo pomembne lastne grosistične dejavnosti in pokrivajo teritorij, kjer Mercatorja še ni oziroma ga je premalo. Poleg tega pa je posebej pomembna možnost racionalne vključitve v Mercatorjevo korporacijsko kulturo. Načini za povezave so različni - od nakupa delnic družb, do kapital-skih povezav brez odliva likvidnostnega denarja, o katerih glede na interes odločajo skupščine družb. Z nakupom delnica Klasa in Maxine v Mariboru bomo za 5% povečali Mercatorjev promet."

K uresničitvi razvojnega načrta naj bi pomembno prispevala standardizirana kakovost na vseh ravneh našega poslovanja.

"Da. Zato je uprava sklenila, da bo v vseh trgovskih družbah začela postopke za uvajanje standardne kakovosti po mednarodnih standardih ISO 9000. V ta projekt morajo biti vključeni vsi zaposleni z zavestjo, da s tem, ko vsakič stvar naredijo dobro, prispevajo k zadovoljstvu kupcev, h njihovi lojalnosti, k zmanjševanju stroškov, skratka k kakovosti, ki se pomembno odrazi v poslovnem rezultatu. Od tega, kako uspešno bomo vsak zase in vsi skupaj upoštevali in ravnali po zahtevah, ki jih standardizacija prinaša, je veliko odvisen tudi naš cilj - do leta 2000 postati po večih merilih evropsko primerljiva trgovska družba. V ta namen bomo v izobraževanje zaposlenih vložili veliko sredstev, predvsem pa bomo vložili veliko dela v predpripravo ljudi, da ne bi sprememb, ki jih zahteva kakovost sprejemali kot vsiljene kaprice uprave."

V začetku leta 1998 je uprava imenovala osem delovnih skupin za poenotenje različnih poslovnih funkcij. Kaj so do tega časa te skupine že pripravile in kaj je že zaživel?

"Projektne skupine pripravljajo vsebinska in metodološka izhodišča na naslednjih poslovnih področjih: razvoj in investicije, nabava, marketing, informacijski sistemi, standardizacija, finančni in računovodski sistemi, sistem plač in sistem izobraževanja prodajnega osebja.

Najpomembnejše, kar smo z oblikovanjem in aktivnostjo teh svetov že dosegli je, da so se kompetentni ljudje iz vseh trgovskih družb začeli usklajevati o zadevah, ki so nosilni stebri Mercatorja.

Sicer pa je naloga svetov, da poslovne funkcije, ki jih usklajujejo, v začetku leta 1999 povsem udejanijo. Čeprav je vseh osem področij pomembnih, posebej izpostavljam področja nabave (enoten katalog oziroma šifrant trgovskega blaga), marketinga (za potrošnika naj bo Mercatorjeva storitev najboljša), izobraževanja in plač (preglednejši, zlasti pa stimulatívni plačni sistem glede na dosežene rezultate)."

Mercator ste dodobra spoznali. So potenciali, ki jih ima, jamstvo za uresničitev razvojnega načrta?

"V Mercatorju, predvsem v njegovem trgovskem delu je še kar nekaj rezerv. Če jih bomo prav izkoristili, bodo imeli od tega korist predvsem naši kupci. Že dosedaj vpeljan nadzor nad stroški poslovanja, je dal pozitivne rezultate. Pozitivne rezultate ugotavljamo tudi zaradi poenotene finančne in komercialne politike. Več bomo morali vlagati v znanje zaposlenih - s projektom kakovosti to načrtujemo, več bomo morali vložiti v informacijsko podporo poslovnih funkcij, skratka več bomo morali vložiti v ljudi. Sem realen optimist, ker vem, da ima Mercator ustrezne finančne in človeške vire, in da je zgolj od tega, kako učinkovito in v kakšno sozvočje jih bomo povezali v kratkem času do leta 2000, odvisno največ. Trudil se bom, da se bo krepil pozitiven odnos do vseh Mercatorjevih ciljev pri vseh zaposlenih tako, da bodo resnično prišli do izraza vsi Mercatorjevi potenciali. Vse to bo zagotovilo uresničitev naložb in drugih projektov iz triletnega razvojnega programa, s katerimi bomo sedanji Mercatorjev tržni delež v Sloveniji od 16 povečali na 20 odstotkov. "

Tako se je končal pogovor s predsednikom uprave o Mercatorju.

Čez nekaj dni je članek "Zakaj Zoran Janković ne sme ostati prvi človek Mercatorja" Mercator in predsednika uprave predstavil kot človeka in gospodarsko družbo, kjer je praktično vse - od poslovnih rezultatov in drugih dejstev, neverodostojno in sumljivo. Državne institucije in sam Mercator je treba prisiliti, da bo njegov prvi človek odstranjen, v Mercatorju pa spet zavlada poslovna morala. Mercatorjev odgovor na članek je bil objavljen v Sobotni prilogi Dela, 12. septembra v pismih bralcev. Poleg Mercatorjevega odgovora, ki ga objavljamo v celoti, objavljamo tudi nadaljevanje pogovora s predsednikom uprave, ki zadeva njegovo gledanje na dosedanje, po mnenju medija moralno vprašljivo kariero in osebnost.

Kaj vam pomeni Electa?

"Electa je del mojega življenja, v njej sem preživel 7 let. Pred tem sem kar nekaj let delal v različnih podjetjih, na vodilnih mestih, z idejami sem bil včasih krajši, včasih daljši korak pred drugimi. Ker mi vseh pač ni bilo dano izpeljati, sem se odločil, da grem "na svoje" in prepričan sem, da mi je uspelo zaradi velikega poznavanja stroke in trga. Gradil in ustvaril sem podjetje, ki je danes solastnik nekaj pomembnejših podjetij in vredno 23 milijonov mark. Tako imam iz naslova Electe povsem urejene eksistenčne probleme zase in za svojo družino. Zaradi tega se danes lahko povsem in popolnoma posvečam Mercatorju kot svojemu življenjskemu izzivu. Electo pa vodi skupina sposobnih ljudi, ki jim povsem zaupam."

Ker ste bili baje v poslih Electe nemoralni, ni jamstva, da to niste v Mercatorju. Kako gledate na ta očitek?

"Zaznamovati človeka z moralno zavržnimi lastnostmi je lahko. Tega pečata si zlepa ne spereš. Verjetno javnost gleda name kot slovenskega Al Caponeja, ki je svoje premoženje ustvaril z goljufijami, spletkarjenjem, malverzacijami in drugimi nečednostmi. Mnogim za podtikanja in negativne sodbe pride prav celo moj priimek. Od nikogar v poslu nisem in ne zahtevam več, kot je določeno v pogodbi, vsak pa naj se prej prepriča, ali je na svoji strani pogodbo sposoben izpolniti. Mnogi prav to, zaradi pridobivanja poslov za vsako ceno, spregledajo. Pogajanje in vztrajanje na izbranih pogojih, ni stvar čustev. In pri poslih nisem čustven. Mnogi to razumejo kot izsiljevanje, arogantnost, agresivnost, brezobzirnost, nesramnost. Vodilo vsakega posla je dobiček in pogodba je vedno volja dveh strank. Vsak sodelavec v Mercatorju lahko neposredno preveri govornice in navedbe v članku z vpogledom v dokumentacijo družbe. Sicer pa sem pripravljen osebno odgovoriti na vsa vprašanja in dvome, ki jih porajajo govornice o mojem delovanju v Mercatorju in drugod."

Očitajo vam, da pri stranskih vratih do poslov v Mercatorju prihajajo upniki Electe?

"To trdijo novinarji. Iz dokumentacije je razvidno, da investicije oddajamo na ključ. Koga si izbrani izvajalec izbere za podizvajalca ni naša stvar. Za nas je najpomembnejše, da je izbrani izvajalec najugodnejši ponudnik, kar pomeni **najnižjo ceno**, jamstvo za časovno in kakovostno izvedbo v skladu s pogodbo. Prepričan sem, da so tudi zanj pomembni najugodnejši ponudniki podizvajalskih del in da se pri svojem zaslužku ne ozirajo na to, ali ima kdo med njimi karkoli z Electo."

Ste kdaj položaj predsednika Mercatorjeve uprave zlorabili z namenom, da koristite Jankoviću - zasebniku?

"Nad vsemi potezami uprave, torej tudi mojimi, bdi nadzorni svet. Tega položaja nisem nikoli izrabil ali zlorabil v korist Jankovića - zasebnika in ga tudi ne bom. Sem v službi Mercatorjevih interesov."

Ste kdajkoli pri komisiji za investicije posredovali za izbiro izvajalca del?

"Nikoli. Sodelujem pa pri pogajanjih za zaostritev s strani izbranih izvajalcev ponujenih pogojev."

Tudi s pritiskom na sponzoriranje rokometnega kluba Krim -Electa?

"Krim-Electa je vrhunski rokometni klub, ki pretežno živi od sponzorskih sredstev, Mercator ni njegov sponzor, klub ima svojo marketinško strategijo."

Eden od Electinih upnikov je proti vam podal kazensko ovadbo. Česa vas dolži?

"O tem, da se proti meni vodi preiskava zaradi storitev kaznivega dejanja, sem izvedel iz Sobotne priloge Dela. Uradno o tej zadevi ne vem nič. Dejstvo o tožbi z dvema podjetjema, ki sta se pojavila v Delu, je resnično. Kdaj bodo obravnave, ne vem. Gre pa za posle, ki jih je Electa z izvajalci del - navedenimi podjetji sklepala v letih 1993 in 1996. Odločitve pravnomočnih sodnih odločb bodo spoštovane."

Koliko ste vpleteni v dejstva, ki jih navajajo podjetja - češ, da so zaradi vašega vpletanja odhajale cele skupine strokovnjakov in da ste z neplačili opravljenih storitev, povzročili stečaje?

"Vsako podjetje ima več podob, odvisno s katere strani ga želite videti. Tako je z Electo, tako je s podjetji, ki jim očitajo navedeno in tako je skozi različno optiko moč videti tudi Mercator. V zvezi s konkretnim vprašanjem pa: nikogar nisem napeljeval, da zapusti podjetje in se osamosvoji. Pri odločitvah glede sodelovanja z novo nastalimi pravnimi subjekti so me vodile najugodnejše ponudbe in izkazane reference. Glede očitka, da je Electa povzročila stečaje, pa bi dejal le tole: mnogim pridejo prav vse sporne okoliščine in dejstva v posamičnem poslu zato, da skrijejo ali minimizirajo svoje napake v vodenju podjetja."

Ali bodo medijsko izrečene vrednostne sodbe na vas vplivale tako, da boste odstopili kot predsednik Mercatorjeve uprave še pred skupščino delničarjev?

"Tega ne bom storil. Nadzorni svet in skupščina delničarjev imata v rokah vse instrumente za ukrepanje, če menita, da ne izpolnjujem svojih nalog in njunih pričakovanj v vseh pogledih. Obema in predvsem zaposlenim v Mercatorju bi rad dokazal, da smo s sodelavci sposobni uresničiti vse dolgoročno zastavljene cilje: Mercator bo postal evropsko primerljiva trgovska družba, dosegel v slovenskem prostoru 20% tržni delež, ustvaril načrtovani dobiček, zadovoljstvo delničarjev, zaposlenih in predvsem kupcev."

Kakšen človek ste pravzaprav, Zoran Janković? Se za razvpite Jankovićem, skriva še drugačen Janković?

"Pri poslih sem tak, kot sem povedal. Sicer pa sanjač, prepojen z energijo in elanom, ki me pripeljeta v razmišljanje, kako iz sanj v resničnost. Vedno hočem nekaj izboljšati in spodbuditi k sodelovanju. V odnosih z ljudmi sem zelo neposreden, odprt, ne govorim po ovinkih. Športno prenesem nizke udarce. Rad pohvalim in sploh rad motiviram ljudi. Zadovoljen sem, če s svojim delovanjem spodbudim ustvarjalni zagon sodelavcev in pozitivno razmišljanje tudi v najbolj črnih okoliščinah. Tak sem v službi, doma, v športu in humanitarnih dejavnostih."

NA OPISAN NAČIN Z MERCATORJEM POVEZAN ZEMLJAN

Mercator je na pisanje v Sobotni prilogi Dela z dne 5. septembra 1998 odgovoril, odgovor pa je bil objavljen prav tako v Sobotni prilogi v pismih bralcev dne 12.9.1998.

Mercatorjev odgovor objavljamo v celoti.

Na dveh straneh novinarskih navedb in utemeljitev "Zakaj Zoran Jankovič ne sme ostati prvi človek Mercatorja", objavljenih v sobotni prilogi Dela 5. septembra 1998, je moč prebrati vrsto "povezav na opisan način", ki vključujejo premise, da je prvi mož Poslovnega sistema Mercator, predsednik uprave Zoran Jankovič, na svoj položaj imenovan s pomočjo skrivnostnih in skrivnih sil in da svoj položaj izrablja za sanacijo lastne firme Electa. Na tej premisi temelji moralna ocena in poziv institucijam države, delodajalcem in glede na fenomen objave, celotni slovenski javnosti, da v obrambo poslovne morale in opomin vsem, s poslovno nemoralo stigmatiziranega Zemljana ustavi ali na kakšen drugačen način izbršuje z vodenja uprave Poslovnega sistema Mercator, d.d.

Skritih in skrivnostnih sil v zvezi z imenovanjem Zorana Jankoviča za predsednika uprave Poslovnega sistema Mercator, ni. Imenovan je bil na povabilo in s sklepom nadzornega sveta 2. oktobra 1997. Da izpolnjuje pogoje, ki jih določata zakon o gospodarskih družbah in statut delniške družbe Poslovni sistem Mercator, je razvidno iz dokumentacije v kadrovski službi družbe.

Biti, ostati ali postati prvi človek Mercatorja je vsekakor položaj, ki je zanimiv z vidika kakršnegakoli marketinga. Zato so domneve o botrih sprejemljive, vendar pa jih je treba eksplisitno dokazati, preden so razglašene urbi et orbi. Navsezadnje ima Mercator pravico do izkazane resnice, kdo je iz ozadja umestil njegovega prvega človeka. Namigovanje o botrstvu pred-

sednika države pri imenovanju Jankoviča za predsednika uprave, jemljemo kot eno izmed variacij na temo "kdo je s kom v sorodstvu, prijateljstvu, znanstvu," ki v medijskem prostoru zaživi kot "povezan na opisan način".

S "povezavami na opisan način" naj bi Electa, kljub strogim omejevalnim določbam v posebni pogodbi, sklenjeni med Jankovičem in nadzornim svetom (njeno vsebino je Miran Goslar pojasnil), pri stranskih vratih prišla do poslov v Mercatorju in se z njimi sanirala oziroma naj bi se domnevnega bankrota rešil Jankovič - zasebnik. Res je Electa v času Jankovičevega članstva v Mercatorjevem nadzornem svetu (od 30.5.1995 do 28.10.1997) korektno opravila prenovo 6 Mercatorjevih trgovin, v času Jankovičevega mandata v upravi pa je dokončala samo začeto prenovo samopostrežne trgovine na Fužinah. Nadzor nad deli je bil v rokah Mercator Optime. V zvezi s tem avtorjema priporočamo, da si ogledata 41. in 254. člen zakona o gospodarskih družbah in ju povežeta z registrirano dejavnostjo Poslovnega sistema Mercator, d.d.

Ko sta avtorja z namenom, da bi preverila zanesljivost svojih virov informacij za zgodbo, ki sta jo pripravljala, opravila razgovore tudi z Zoranom Jankovičem in Markom Umbergerjem, direktorjem investicij v Mercatorju - poteza je vredna nagrade Bratstva resnice, sta ostala na štirih primerih, ko so kot podizvajalci izvajalcev del "na opisan način z Electo povezana podjetja." Tako razvijeta in podpreta tezo o sanaciji Electe in zlor-

abi položaja predsednika uprave Mercatorja. Preverljiva in dokazljiva pa so naslednja dejstva: vse Mercatorjeve investicije (od 2.10.1997 do 31.8.1998 je Mercator prenovil ali na novo zgradil oziroma gradi več kot 35 objektov) so "na ključ", pri izbiri izvajalca pa kriterij najugodnejši ponudnik, kar pomeni: najnižjo ceno, jamstvo za izpolnitev pogodbe v dogovorjenem roku in kakovost. Izbira ponudnikov po navedenih kriterijih je v domeni posebne neodvisne komisije in ne uprave. Domena izbranega izvajalca pa je izbira njegovih podizvajalcev. To dejstvo avtorja sicer nakažeta, vendar, da bi zgodba "stala" in bila tudi s pravnega vidika varna, uporabljata "Povezave med PS Mercator, Electo in z Electo na opisan način povezanimi podjetji", jih grafično ilustrirata, pri čemer "povezovanje na opisan način" gradita na razprtijah v podjetjih, ki so v sporu z Electo in jih vtketa kot Jankovičovo navezo v domnevnih nečednostih pri investicijah Poslovnega sistema Mercator.

Trditev, da je Mercatorjev nadzorni svet zahteval, da člani uprave tudi z nakupom Mercatorjevih delnic potrdijo, da sta Mercatorjev poslovni rezultat per 30.6.1998 in razvojni načrt verodostojna, je iz trte zvita. Tega nadzorni svet dokazljivo ni nikoli zahteval. Pa tudi izjavi dveh navedenih članov nadzornega sveta, da nista seznanjena s pogodbo predsednika uprave, sta zaviti v meglo sprenevedanja, seveda, če sta to izjavo sploh dala. Naj ju spomnimo na sejo nadzornega sveta dne 13.11.1997.

Zgodbi ne manjka športni del: spon-

zoriranje Rokometnega kluba Krim Electa. Med sponzorji je tudi SGP Grosuplje, ki naj bi za Mercator prenavljalo trgovino v Ljubljani na Dunajski cesti. Izvedena domneva: Jankovič kot predsednik Mercatorjeve uprave pri vseh, ki imajo opraviti z Mercatorjem, pritiska na sponzoriranje kluba. Dokazljiva dejstva so nekoliko drugačna: objekt je Mercator kupil od SGP Grosuplje še pred Jankovičevim imenovanjem za predsednika uprave. Mercator ima okoli 4000 dobaviteljev.

Skratka, avtorja napišeta "stoječo" zgodbo, v kateri je Zoranu Jankoviču kot zasebnemu podjetniku prilepljena etiketa poslovnega nemoralneža, jo naslovita z bombastično trditvijo "Zakaj ..." in ponujata svoj odgovor "Zato, ..." z urednikovim neprikritim pozivom na čistko v Mercatorju s pristavkom, da je od nje odvisno, kako se bodo razvijali poslovni standardi in kultura v slovenskem gospodarstvu. Njegovo delovanje v Electi je moralno zavržno in jamstva, da tega ne počne v Mercatorju, ni.

K članku "Mojstri računovodske telovadbe" novinarka Božene Križnik pa bi dodali:

"Posebej pomembno za delničarje je dejstvo, ki izhaja iz revizorjevega poročila, da so v izkazih razkrita vsa dejstva in okoliščine, ki so pomembna in istočasno potrebna podlaga za

uspešno poslovanje družbe. Na osnovi dodatne obrazložitve revizorja je ugotovljeno, da gre v delu, ki se nanaša na prevrednotenje za opombo, ker sama cenitev v posameznih primerih ni povsem v skladu z računovodskimi standardi, vzrok pa je v nizu elementov, ki so z vidika različnih cenilcev različno upoštevani." (Stališče nadzornega sveta z dne 26.8.1998, objavljeno v Delu, 29.8.1998). Je nekredibilen tudi nadzorni svet?

Poslovni sistem Mercator je deležen razmeroma velike medijske pozornosti, ki ima kljub njegovim evidentnim uspehom pogosto negativno konotacijo. Na vsak dogodek in na vsakega človeka je moč gledati z različnih zornih kotov. Novinarska izbira, kot jo je s fenomenom objave in trditve "Zakaj Zoran Jankovič ne sme ostati prvi človek Mercatorja", ki hoče posameznika za vsako ceno prikazati kot nemoralnega "tycoona", ni zgolj sesuvanje posameznika, je grobo sesuvanje kredibilnosti Mercatorja v kar najbolj populistični maniri in dušebrižnost, ki smo jo poznali v preteklosti. Nekoliko globlje gledano pa vse skupaj pomeni, da si je medij prilastil pravice, ki gredo Mercatorjevim delničarjem. V čigavem imenu in interesu?

Mercatorjevi cilji so jasni: do leta 2000 postati po večini meril evropsko pri-

merljivo trgovsko podjetje, v slovenskem tržnem prostoru imeti 20% delež in se v kratki časovni prednosti usposobiti za prihodnost, ko bo boj za obstanek, ne samo slovenskih trgovcev, temveč tudi proizvajalcev, neizprosno hujši in brezobzirnejši od tega, ki smo mu v slovenskem vrtičku trenutno priča. Gledano v kontekstu slovenskega vrtičkarstva je članek, objavljen v sobotni prilogi Dela 5. septembra 1998 idealno izhodišče, da bo Poslovni sistem Mercator postal poligon za preskušanje moči in marketinških prijemov različnih opcij in lobijev. Vse to je ali bo veliko lažje, če se za ta cilj ubere preskušena stara pot; ko ni dokazov za malverzacije, se lotimo zgodb za moralno diskvalifikacijo. Nedokazano poslovno izprijenost prvega človeka povežemo z nedokazanimi nečednostmi v Mercatorju in s tem celoten sistem v podtonu prikažemo kot nekredibilen in ga ranimo do mere, da ne bo nevaren različnim vrtičkarjem, ker se bo ukvarjal sam s seboj in ne z uresničevanjem svojih načrtov. Medijska gonja na podlagi domnev, sklepanj in njihovih povezovanj v "stoječe" zgodbe sproža procese, ki bodo v posledici za Poslovni sistem Mercator pomenili gospodarsko škodo, ki jo bodo najbolj občutili delničarji, kupci in 9000 zaposlenih v Mercatorju. Ponovitve kriznih razmer si zdaj, ko smo jih presegli, v Mercatorju ne želimo več, še zlasti ne na podlagi prisile in pritiskov medijev. Instrumenti za upravljanje delniške družbe so več kot jasni.

Poslovni sistem Mercator, d.d.
Center za obveščanje
Vesna Bleiweis



ODLOČITEV ARBITRAŽE

Za presojo programa razreševanja presežkov delavcev, ki sta ga v začetku julija letos sprejela nadzorni svet Poslovnega sistema Mercator in svet delavcev obvladujoče družbe, je bila na podlagi 59. člena kolektivne pogodbe Poslovnega sistema Mercator d.d. ustanovljena arbitražna. Sklep arbitraže objavljamo v celoti.

"Arbitraža, ustanovljena zaradi razrešitve pravnega spora med sindikatom družbe Poslovni sistem Mercator d.d., ter podjetjem Poslovni sistem Mercator d.d., na temelju 59. člena kolektivne pogodbe Poslovnega sistema Mercator d.d., je v sestavi članov Kristina Antolič, Zdravko Hvala, Vera Aljančič, Aljoša Prajs ter dr. Zvone Vodovnik (predsednik), ob navzočnosti predstavnice predlagatelja Katje Galof ter Dragice Anžur kot zapisničarke, na svoji seji dne 23.7.1998

sklenila:

Arbitraža ugotavlja, da v okviru predloga predlagatelja, s katerim ta nasprotuje programu razreševanja presežkov delavcev z dne 9.7.1998 oziroma seznamu trajnih presežkov, ki ga je določila uprava delodajalca dne 7.7.1998 in ki je del programa, ni najti nezakonitosti.

Obrazložitev:

Poslovni sistem Mercator d.d., je na temelju organizacijskih sprememb v zadnjih letih, sprožil postopek ugotavljanja preseženih delavcev. V zvezi s tem je bila sprejeta odločitev o ugotovljenem številu in kategorijah presežnih delavcev, nato pa je bil v začetku julija 1998 izdelan program razreševanja presežkov. Zoper ta program, ki ga je svet delavcev sprejel 8.7.1998, je sindikat sprožil arbitražni postopek, vendar v svojem predlogu ni navedel dejstev in dokazov, ki bi kazali na eventualne nezakonitosti v izvedbi postopka. Na seji dne 23.7.1998 je predstavnica sindikata pojasnila, da je predlog za arbitražni postopek vložen zlasti zaradi razloga, ker se delodajalec ni opredelil do mnenja sindikata, ki ga je ta vložil v postopku izdelave programa, ker je bil med presežke uvrščen tudi sindikalni zaupnik in ker je delodajalec med presežke uvrstil tudi druge zakonsko zavarovane kategorije. Sindikat je bil obveščen o popolni vsebini programa šele 7 dni pred sejo. Takrat je postalo znano, kdo je uvrščen med presežke, z uvrstitvijo nekaterih oseb pa sindikat ne more soglašati.

Ob preučevanju predloga sindikata so člani komisije ocenili dokumentacijo, ki je na razpolago v zvezi z navedenim postopkom. Seznanili so se z zapisniško ugotovitvijo inšpekcije dela, ki v obravnavanem postopku ni našla ne-

zakonitosti. Ob analizi preostale dokumentacije ter obstoječih državnih in notranjih pravnih norm pa so člani arbitraže soglasno ugotovili, da vprašanje pravočasnosti ali nepravočasnosti predložitve programa sindikatu pred njegovim sprejemanjem ni pravno vprašanje, temveč vprašanje primernosti prakse in avtonomne pravne ureditve komunikacij med sindikatom in delodajalcem, zato v navedenem okviru ne more biti predmet odločanja arbitraže. Enako velja za vprašanje odgovora delodajalca v zvezi z mnenjem, ki ga je sindikat poslal organom delodajalca. Pri obravnavanju vprašanja seznama presežnih delavcev so člani ugotovili, da uvrstitev zavarovanih kategorij na seznam presežkov, ne pomeni kršitve predpisov, saj tem delavcem delovno razmerje ne more prenehati, dokler za to niso izpolnjeni vsi zakonski pogoji. Če so zavarovani s tem, da je za prenehanje potrebno njihovo soglasje, jim delovno razmerje ne bo moglo prenehati, če takšnega soglasja ne bo. V primeru sindikalnega zaupnika bo za izdajo sklepa o prenehanju delovnega razmerja potrebno soglasje sindikata. Če bo sindikat odklonil soglasje, bo o tem vprašanju mogoče odločiti v drugem arbitražnem postopku.

Predlagatelj nima pomislekov v uporabo vnaprej določenih kriterijev, po katerih je delodajalec ugotavljal presežke, zato arbitraža tega vprašanja ni posebej raziskovala. Iz vseh navedenih razlogov je arbitraža sklenila tako, kot je navedeno v izreku tega sklepa.

Predsednik:

dr. Zvone Vodovnik

Člani arbitraže:

Kristina Antolič
Zdravko Hvala
Vera Aljančič
Aljoša Prajs

UVAJANJE SISTEMA KAKOVOSTI V MERCATORJEVIH TRGOVSKIH DRUŽBAH

Enotno evropsko tržišče predstavlja pretnjo in izziv vsem gospodarskim panogam v naši državi. V Poslovnem sistemu Mercator, največji trgovski organizaciji v Sloveniji, se moramo prilagoditi novim razmeram tako, da bomo lahko uspešno tekmovali s prihajajočo konkurenco. Zato moramo kar najbolj poudariti obvladovanje kakovosti, kar pomeni, da moramo v procesu njenega zagotavljanja slediti večim ciljem in zahtevam.

Zahteve in cilji kakovosti

1. Zadovoljstvo kupcev
2. Stalna rast kakovosti
3. Kakovost na prvem mestu
4. Izločanje vseh napak
5. Zagotoviti sistem neprestanega vlaganja v znanje zaposlenih in posodabljanje opreme.

Zato se je uprava odločila, da uvede sistem obvladovanja kakovosti, ki bo zasnovan na mednarodnih standardih serije ISO 900.

Sistemi kakovosti v vseh trgovskih družbah poslovnega sistema bodo usklajeni tako, da bodo imeli:

- enake postopke za vodenje,
- enake postopke za podporo in
- postopke za obvladovanje procesov, ki bodo prilagojeni posebnostim njihovih lastnih procesov.

S tem bomo dosegli transparenten sistem vodenja v vseh družbah poslovnega sistema, hkrati pa bo razvoj potekal hitreje, kot če bi družbe sistem kakovosti uvajale posamezno

Za referenčni standard smo izbrali ISO 9001, s tem, da bo sistem kakovosti vseboval tudi naslednje postopke:

- postopek za merjenje zadovoljstva kupcev;
- postopek za merjenje zadovoljstva zaposlenih;
- postopek za ugotavljanje upravičenosti investicij.

Kakovost - dejavnik, ki vpliva na lojalnost kupcev

Cilj vsake organizacije je gospodarska rast. Torej tudi Mercatorja, ki je opredeljena z razvojnim načrtom do leta 2000.

Pričakujemo, da se bo še pred, še bolj pa po vstopu Slovenije v Evropsko Unijo, pritisk tuje konkurence na naše tržišče povečal. To bo vplivalo na Mercatorjev tržni delež, kar pomeni zmanjšanje zaslužka in tudi padanje vrednosti delnic.

Z uvedbo sistema kakovosti nameravamo izboljšati sistem

vodenja kakovosti. Ker je kakovost po našem mnenju dejavnik, ki bistveno vpliva na lojalnost kupcev, smo prepričani, da nam bo prav kakovost pomagala zadržati obstoječe tržne deleže in osvojiti nove. Zaradi opravljanja dela po zahtevi "naredi dobro prvič in vsakič", se občutno znižajo stroški poslovnih procesov.

Strategija

Trgovske storitve predstavljajo okoli 90% našega prometa, zato jih je treba opravljati na kar najvišji, s svetom primerljivi ravni. To pomeni, da moramo v celoti zadovoljiti potrebe, želje in pričakovanja kupcev, to pa doseči z nižjimi stroški, kot jih ima konkurenca.

Sistem kakovosti nam mora omogočiti:

- optimizacijo nabavnih kanalov;
- optimizacijo prodajnih kanalov;
- izboljšavo storitev.

Cilji

Cilji, ki jih omogoča sistem kakovosti :

- povečanje lojalnosti kupcev;
- izboljšanje zadovoljstva zaposlenih;
- izboljšanje zadovoljstva delničarjev in drugih nosilcev interesov;
- povečanje prometa;
- znižanje poslovnih stroškov.

Izpolnitev ciljev

Izpolnitev teh ciljev je v kakovosti, ki jo pričakuje kupec tako glede ponudbe prodajane blaga kot kakovosti storitve. Pri tem moramo dosegati superiorno produktivnost in prilagodljivost.

Superiorna produktivnost pomeni, da vse vire uporabljamo učinkoviteje in z manjšimi izgubami. Med vire uvrščamo tudi ljudi, materiale, opremo in informacije. Superiorna prilagodljivost pomeni, da so dostavni časi



krajši, odzivnost na spremenjene zahteve kupcev večja, sposobnost ponuditi kupcem več možnosti, ki ne povzročajo višjih cen od konkurence.

Procesi in viri

Procesi so aktivnosti, s katerimi poslovne resurse povežemo v celoto tako, da dosežemo čim višjo vrednost za kupca. Procesi med drugim vključujejo naslednje glavne aktivnosti:

- zaznavanje pričakovanj in želja kupcev;
- razvoj razvrščanja izdelkov in storitev, ki izpolnjujejo želje kupcev;
- razvoj storitev, ki izpolnjujejo in presegajo pričakovanja kupcev;
- vlaganje v vire, potrebne za osvojitve procesov in za doseganje visoke produktivnosti;
- razumevanje in planiranje procesov glede obsega, pretoka, odzivnosti in izbora možnosti.

Viri so ljudje, materiali, oprema, finančna sredstva in informacije, ki se uporabljajo v procesih za doseganje vodilnega položaja na trgu.

Metode

- strateško planiranje kakovosti;
- izvajanje PDCA principa vodenja sistema kakovosti;
- skupinsko delo;
- projektno vodenje razvojnih nalog.

Znanje

Znanje je posledica in pridobitev stalnih raziskav tržišča, usposabljanja in izobraževanja. Učinkovito uvajanje sistema kakovosti pomeni, da moramo v kratkem času usposobiti vse zaposlene za izvajanje postopkov sistema kakovosti. **Kakovost ustvarjamo ljudje in ne postopki in sistemi.** Vse člane kolektiva na vseh ravneh vodenja, je potrebno opremiti z ustreznimi znanji, ki bodo omogočila organizirano delo na razvoju sistema in pri izvajanju postopkov sistema kakovosti.

Stalno vlaganje in izboljšave

Stalno ekonomsko rast dosežemo samo s kombinacijo učinkov vlaganja v:

- znanje zaposlenih;
- tehnologijo (procesi, storitve, proizvodi);
- izgradnjo tržnih možnosti;
- učinkovito delo vseh zaposlenih. **Učinkovito delo pomeni narediti dobro prvič in vsakič.**

Vodenje projekta "Kakovost"

Sistem kakovosti bomo vpeljali v vseh trgovskih družbah Poslovnega sistema Mercator d.d. V ta namen smo oblikovali ustrezno organizacijsko strukturo za vodenje - **projektno skupino za razvoj in uvajanje sistema kakovosti.** Uprava Poslovnega sistema Mercator je imenovala **predstavnika vodstva za kakovost - člana uprave mag. Marjana Sedeja in svet kakovosti**, ki je kolegijski organ za usklajevanje aktivnosti s področja strateškega vodenja kakovosti. Vsaka družba je imenovala svojega predstavnika vodstva in člane svojega sveta kakovosti. Člani sveta kakovosti Poslovnega sistema Mercator so predsedniki svetov kakovosti v družbah. S tem je zagotovljen prenos odločitev oziroma komunikacij v zvezi s kakovostjo od uprave do vseh družb in obratno.

Za koordinacijo projekta v Poslovnem sistemu Mercator je bil imenovan **vodja projekta g. Božo Virant**, direktorji trgovskih družb pa imenujejo vodje projektov, ki bodo sodelovali pri razvoju postopkov sistema kakovosti.

K sodelovanju smo pritegnili svetovalca **mag. Andreja Trebarja**, ki bo nudil podporo pri razvoju, uvajanju postopkov in pri usposabljanju za kakovost.

Pred pričetkom projekta bo za vse člane projektne skupine strokovno usposabljanje za interne presojevalce, ki se bodo podrobno seznanili s serijo standardov ISO 9000 in tehniko presoje. V nadaljevanju bo projektna skupina izdelala poslovnik projekta in podrobni plan razvoja in uvajanja sistema kakovosti v vseh trgovskih družbah Poslovnega sistema Mercator.



MISLI GLOBALNO, DELUJ LOKALNO

V to misel lahko strnemo Mercatorjeve poteze na področju oblikovanja trženjske politike. Izhajamo iz Mercatorjevih ciljev, ki morajo dobiti vsebino v vsaki prodajni enoti. Te poslujejo in delujejo v različnih okoljih, ki se jim morajo prilagajati in tu se morajo Mercatorjevi cilji kar najbolj poistovetiti z lokalnimi značilnostmi - od nakupovalnih in prehranjevalnih navad, klime, geografskih značilnosti, ekonomskih prilik in drugimi podobnimi okoliščinami.

"Vsa ta dejstva upoštevamo pri oblikovanju marketinške strategije. Mercatorjev cilj je potrošniku kjerkoli v Sloveniji zagotoviti enak ali vsaj izenačen nakupovalni standard, standardizirano kakovost storitev, izbiro kakovostnih izdelkov po konkurenčnih, če ne celo najnižjih cenah. Zadnja tržna analiza nam je pokazala, da potrošniki v primerjavi z večjimi konkurenčnimi podjetji, v Mercatorjevih trgovinah zanesljivo lahko kupijo nekaj več kot 100 izdelkov po zajamčeno najnižjih

cenah. V oktobru bo teh izdelkov že 115. Tako "trajno nizke cene", ki jih oblikujemo skupaj s proizvajalci izdelkov in so enake v vsej Sloveniji, že postajajo zaščitni znak Mercatorjevih prodajal. Seveda pa tudi različne prodajne akcije, ki jih oglašujemo posebej. Posebej smo se posvetili izdelkom z Mercatorjevo trgovsko znamko, ki bodo konec leta na policah. Gre za skupine izdelkov, za katere sta našla skupni interes tako proizvodnja kot trgovina. To so kakovostni izdelki, ki

bodo posebej polnjeni v prepoznavno Mercatorjevo embalažo, obenem pa cenovno ugodni oziroma najcenejši," je uvodoma povedala direktorica Mercatorjevega sektorja za marketing **mag. Mateja Jesenek**.

"Če se hočemo potrošniku res kar najbolj približati in ga prepričati, da so nakupi v Mercatorju skladni z njegovimi željami in potrebami, se moramo nenehno prilagajati. Ambiciozno postavljeni cilji, ostanejo le črka na pa-

pirju, če jih s konkretno politiko ne udejanjamo v konkretnem okolju. Zato smo se posvetili tržnim analizam vsakega okolja in na njihovi podlagi "železni program" Mercatorjevih živilskih trgovin dopolnjujemo in prilagajamo z izbiro izdelkov, delovnim časom in seveda cenami. Naš tipični kupec je zaposlena ženska v najboljših letih, ki dnevno ali pa tedensko prevzame vlogo skrbnice "hladilnika" in shrambe. Nakup želi opraviti na enem mestu, v razmeroma kratko odmerjenem in strnjenem času, udobno ter predvsem kakovostno in cenovno skladno s svojimi potrebami, željami in tudi možnostmi. Pri tem zahteva in želi, da ji prodajalci postrežejo prijazno, da ji svetujejo, skratka, da se ji posvetijo, četudi tega posebej ne izrazi. Posodobljene Mercatorjeve trgovine so odgovor na zahtevo po udobnem, prijaznem in preglednem nakupovalnem okolju. Povsod je možna izbira več vrst plačilnih instrumentov, vse bolj se pri organizaciji dela in delovnega časa v trgovinah prilagajamo "špicam". Tako smo v koprskem

hipermarketu delovni čas med tednom podaljšali za eno uro, ker to ustreza kupcem. V Ljubljani bomo odprli prvo Mercatorjevo non stop, 24 ur odprto samopostrežbo. V naših trgovinah, predvsem prenovljenih, so "informacijski koticiki", kjer kupce vabimo, da "prispevajo" svoje ideje, želje, opozorila na pomanjkljivosti in podobno. Vsako kupčevo sporočilo vzamemo zelo resno in ga skušamo kar najbolj upoštevati, predvsem pa zelo resno jemljemo opozorila na pojave, ki kupca odvrtačajo od nakupa oziroma, ki ob nakupu povzročajo kakršnokoli nelagodje. Predvsem o slednjem se temeljito pogovorimo z osebjem trgovine. Naša storitev mora biti prepoznavna po kakovosti in tej bo v prihodnje posvečeno največ."

"Ker kupec kupuje tudi z očmi, mu je treba izdelke primerno predstaviti - ponuditi pravi izdelek na pravem mestu. Kako, s tem se ukvarja cela vrsta strok, ki jim s tujko zaokroženo pravimo "merchandising". S tega področja smo se največ naučili v koprskem hi-

permarketu. Pridejo nam prav tudi v drugih okoljih in tako temeljna spoznanja o pričakovanih kupcev, kje bodo našli izdelek, kako mora biti razpostavljen, na kaj je treba opozoriti kupca, da seže po njem, uveljavljamo pri vseh prenovah. Seveda prilagajemo tipu trgovine in lokalnim posebnostim. Mislim, da smo oboje posrečeno združili v številnih prenovljenih trgovinah."

"Že spomladi smo anketirali kupce in jih spraševali o zadovoljstvu z Mercatorjem. Anketa je istočasno tekla po vsej Sloveniji. Rezultati kažejo, da sta za naše kupce pomembni dejstva bližina prodajalne in prijaznost. To sicer ne čudi, saj je večina naših prodajalcev bolj li manj na podeželju, kjer je stik kupec prodajalec pristnejši. Kupci pogrešajo sodobnih trgovin in več znanja prodajalcev, ki delajo neposredno na strežnih linijah. V kratkem se bo v Mercatorjevih trgovinah pojavil "skrivnostni kupec", ki bo celovito ocenjeval kakovost storitev. Od reda in izbire na policah, urejenosti in obnašanja osebja, do tega, kako večji so naši ljudje pri blagajnah oziroma, kako poznajo plačilne instrumente in njihove bonitete - predvsem gre tu za kartico Mercator."

Mag. Jesenkova nam je v nadaljevanju pogovora nanizala celo vrsto podatkov, dobljenih iz analiz. Na osnovi mesečno spremljanih podatkov o cenah okoli 200 istih izdelkov pri konkurenci, je Mercator v ljubljanski regiji prepoznavno najcenejši. S trajno nizkimi cenami pa najcenejši v Sloveniji. Cene istovrstnih izdelkov primerjamo tudi s cenami v Avstriji, Italiji in na Hrvaškem in jih na osnovi tega prilagajamo v Mercatorju. Želimo, da bi kupna moč Slovencev ostala doma, želimo, da bi naši kupci slovenske izdelke kupovali po cenah, kot jih lahko kupujejo čez državno mejo. O tem se pogajamo z največjimi Mercatorjevimi dobavitelji. Rezultate teh pogajanj bodo najbolj "okusili" tisti, ki kupujejo oziroma bodo kupovali pri Mercatorju.

Vesna Bleiweis



Mateja Jesenkova





KUPCI SO OCENILI PONUDBO V MERCATORJEVIH PRODAJALNAH

Spomladi, natančneje v drugi polovici meseca aprila, smo pospešeno zbirali mnenja kupcev o Mercatorjevih prodajalnah. Kratek vprašalnik so našim kupcem razdeljavali prodajalci in prodajalke v več kot 500 prodajalnah po Sloveniji. S sodelovanjem kupcev v anketi smo zelo zadovoljni, saj smo zbrali 96.629 izpolnjenih anketnih lističev, kar je kar 10% vseh natiskanih lističev. V tujini kupci pri podobnih raziskavah manj sodelujejo.

Na odločitev kupcev, kje bodo nakupovali, vpliva vrsta dejavnikov, ki jih lahko strnemo v štiri glavne skupine:

- bližina prodajalne, dostop do prodajalne, parkirna mesta;
- pestra ponudba kakovostnih izdelkov v prodajalni;
- konkurenčne cene, ki ne smejo bistveno odstopati od ključnih konkurentov;

- prijaznost, dobra postrežba ter pomoč pri nakupih.

V našem kratkem vprašalniku smo kupce prosili, da ocenijo kakovost teh dejavnikov v Mercatorju in z analizo izpolnjenih vprašalnikov ugotovili, česa kupci najbolj pogrešajo v ponudbi najboljšega sosedu.

Rezultati nagradnega anketiranja

Iz analize vprašalnikov smo ugotovili, da kupci v glavnem dobro ocenjujejo Mercatorjeve prodajalne, saj so večini prodajalne všeč. Večina kupcev je na Mercatorjeve prodajalne že tradicionalno vezanih.

Iz podrobnejše analize posameznih dejavnikov in ocen kupcev smo ugotovili, da:

- so kupci zadovoljni s **prijaznostjo Mercatorjevih prodajalcev in prodaj-**

jalk, želijo pa si več pomoči pri izbi-
ranju in nakupovanju ter več nasvetov
v zvezi z izdelki, ki jih kupujejo;

-večina kupcev v Mercatorjevih prodajalnah nakupuje zato, ker so v bližini njihovih domov. V te prodajalne zahajajo že vrsto let, zaposlene dobro poznajo, natančno vedo, katere izdelke bodo našli v prodajalni in katerih ne. Ker so prodajalne navajeni, se vanjo vračajo ne glede na njeno **urejenost in prijeten izgled**. Mnenja o urejenosti in izgledu v prodajalnah so različna, v povprečju pa kar dobra. Kupci, ki so ocenjevali prenovljene prodajalne, so izražali zadovoljstvo glede urejenosti in izgleda prodajaln. Kupci, ki so v času anketiranja nakupovali v neprenovljenih prodajalnah, so opozorili na potrebno prenovno, povečanje prodajnega prostora in spremembo delovnega časa v prodajalnah, ki imajo deljen delovni čas;

- kot razloge, **zakaj se odločajo za**



nakup v Mercatorju, so kupci največkrat omenili bližino prodajalne in prijaznost zaposlenih v prodajalni. Ugotavljamo, da so cene pomemben dejavnik za izbiro prodajalne, a ne najpomembnejši. Kupec se vrača v isto prodajalno, v kateri ima pri nakupu možnost nekaj prihraniti. Večina kupcev si zaradi časovne omejenosti ne more privoščiti nakupa prehrabnih in ostalih izdelkov za gospodinjstvo v treh ali več različnih prodajalnah, vedo pa, da se cene v prodajalnah razlikujejo. Nekje je cenejši en izdelek, drugje pa drugi. V prodajalnih privabijo cenovno ugodne prodajne akcije ter izdelki s trajno nizkimi cenami, ker jim pomenijo prihranek pri nakupu.

Dobro izbrani izdelki za prodajne akcije in trajno nizke cene so magnet za kupce.

Kupci dobro poznajo trajno nizke cene, kar potrjuje veliko število pravih odgovorov na nagrado vprašanje. Kupce smo vprašali o povprečnem številu izdelkov s trajno nizkimi cenami in 76% kupcev je pravilno odgovorilo na nagrado vprašanje. K njihovega dobremu poznavanju je gotovo pripomoglo tudi spomladansko ogla-

ševanje sloganom **panike nobene - trajno nizke cene.**

Kaj moramo izboljšati

Težko je izpolniti želje vsakega posameznega kupca, ki obišče Mercator. Zelo pomembno za prihodnost pa je, da v čim večji meri upoštevamo vsakega kupca in poskušamo z njim ravnati tako, kot si želi. Z vsakim našim kupcem moramo vzpostaviti osebni odnos. To od nas zahteva pridobivanje novih znanj o tem, kako graditi in vzpostavljati prijateljsko e in dolgoročne odnose s skupinami ali pa s posameznim kupcem. Predvsem pa od nas zahteva več znanja oprodajanih izdelkih in njihovih proizvajalcev. K urejenosti in preglednosti prodajaln bodo še naprej prispevale prenove in blago, razporejeno na prodajnih policah po načelih merchandisinga.

Ohraniti stik s kupci

Kupci želijo sodelovati pri oblikovanju ponudbe in razvoju prodajalne v kateri kupujejo. Na to ugotovitev nas napotuje večina odgovorov. Z nagradno igro smo želeli vzpostavi-

ti stik s kupci, ki ga bomo ohranjali in namenom poglobljenega sodelovanja z njimi, ga bomo še nadgradili z različnimi drugimi oblikami. Pripravljamo bazo podatkov o naših kupcih z njihovimi točnimi naslovi. Na podlagi teh podatkov bomo pripravili projekte neposrednega oglaševanja, ki spodbuja zvestobo kupcev, povečuje njihovo zupanje ter zadovoljstvo.

Najboljše prodajalne

Anketne lističe smo analizirali tudi po prodajalnah. Katere so po ocenah kupcev najboljše prodajalne in v katerih prodajalnah so kupci izpolnili največ anketnih lističev, bomo objavili v naslednji številki časopisa.

Darja Kraševc

"PA SAJ JE ČISTO NOVA TRGOVINA"

Pisalo se je leto 1989, ko je Primarni center Fužine prvič odprl svoja vrata. 1100 kvadratnih metrov velika samopostrežba je navdušila ne samo prebivalce Fužin, temveč kar celo Ljubljano.

Trikrat zapored je bil Primarni center na Fužinah razglašen za najboljšo ljubljansko trgovino z živili. Toda čas povsod stori svoje, tudi v Primarnem centru je.

21. avgusta letos je Mercator tudi Ljubljani, s prenovo "staroste" med velikimi samopostrežbami, pokazal svoje resne namere postati prostorsko, kakovostno, cenovno in poslovno evropsko primerljiva trgovska družba.

Vhodna vrata so na dan otvoritve komaj zdržala pritisk kupcev. Gneča ni pojenjala skozi ves dan. Toda dobro utečena ekipa 22 sodelavk in sodelavcev **poslovodkinje Darinke Rot**, je suvereno obvladovala položaj.

Prvi nakupovalni dan v novi trgovini je za vse trgovce veliko manj naporen od dnevor pred otvoritvijo. Na enem koncu trgovine monterji še postavljajo police in blagajne, električarji še preverjajo napeljave, vihtijo se še metle in loščijo tla, na drugi strani trgovine pa se že polnijo police, namenjene nekaj tisoč izdelkom. Na njih morajo izdelki stati kot vojaki, po predpisanem vrstnem redu, vse mora biti nared za kupca tako, da bo kupoval predvsem z očmi. Skoraj 60 ton je skupna teža izdelkov, ki jih je fužinska ekipa prestavila s tovornjakov v dvigalo in z dvigala na police. Za to delo je porabila 5 dni - vsak dan pa več kot 12 ur. Ostremu poslovodkinemu očesu ni ušla nobena po-

drobnost. Na večer pred otvoritvijo je bila v trgovini "zlikana" vsaka gubica. In tudi kolektiv si je vzel čas, da je pričakal kupce kot se šika.

Darinki Rot - nagrajenki Mercatorja za leto 1997 gre vodenje največje Mercatorjeve samopostrežbe dobro od rok že skoraj deset let. V tem desetletju se sestav kolektiva ni bistveno spremenil. Večinoma se pomlaja z učenci, ki so del svojega praktičnega učenja trgovskega poklica "prestali" prav na Fužinah. "Veliko preglavic je bilo še zadnji dan pred otvoritvijo, ki so me spravljale ob živce. Toda glave v takih trenutkih ne smeš izgubiti. Histerija in napetost se hitro prenašata na sodelavce in rezultat je popolna zmeda, nered in nihče več ne ve, kaj naj počne, čas pa nekoristno teče. Zdaj je vse za nami, huda utrujenost bo minila in trgovski vsakdanjik bo stekel. Vsak na svojem mestu, vsak



Darinka Rot in Stanko Klemenčič-Saražin



Na Fužinah je poskrbljeno za ljubitelje kitajske kuhinje



Kolektiv največje Mercatorjeve samopostrežbe v Ljubljani in direktor maloprodajnega območja II. Rado Veselinovič

pri svojih zadolžitvah, vsi skupaj pa le za kupce," nam je povedala gospa Darinka, ki ni mogla skriti ponosa nad preurejeno in odlično založeno samopostrežbo in prav tako ne ponosa in zadovoljstva z delom, ki ga je opravila skupaj s sodelavkami in sodelavci.

Med veselimi obrazi je bilo videti tudi zelo zaskrbljenega. **Vodja operative maloprodajnega območja II. Stanko Klemenčič** se je nervozno gibal med policami in natančno preverjal še zadnje podrobnosti. "Vseh pet dni je preživel z nami in pomagal," mi je prišepnila ena od prodajalk. "Njega je najbolj skrbelo, ali bo res vse postorjeno v rokih in brez zapletov." In je bilo. Tudi zaradi njegove zavzetosti.

Direktor maloprodajnega območja II. v Mercator Trgovini Ljubljana, **Rado Veselinovič** je poudaril: "Prenova je veljala 135 mio tolarjev, pridobljenih je 100 kvadratnih metrov čistega prodajnega prostora - okoli 20.000 kupcev mesečno bo v trgovini našlo vse, kar potrebujejo za dnevno rabo, pa tudi tisto, kar jim bo "odrlo piko na jeziku". Kar najbolj se bomo potrudili prisluhnuti njihovim dodatnim željam in predlogom, pričakujemo pa, da bomo sedanji promet povečali za 10 do 15 %."

Predsednik Mercatorjevega nadzornega sveta **mag. Stane Valant** je sicer reden prejemnik vabil na otvoritve Mercatorjevih trgovin, praviloma pa si naše trgovine raje ogleda potem, ko že nekaj časa poslujejo. To pot je naredil izjemo. Zadovoljstva nad prenovljenim Primarnim centrom Fužine, ni skrival. Povedal je: "To, kar vidim na Fužinah me prepričuje v resnost Mercatorjevih namenov, da postane moderna, kupcem in zaposlenim prijazna trgovina. Če bo Mercator nadaljeval tako, kot je zastavil in kot je videti v tej trgovini, me za njegovo prihodnost ne skrbi. Nove oziroma prenovljene trgovine morajo prispevati tudi k izboljšanju delovnih pogojev za zaposlene, saj se ti odražajo v njihovem odnosu do kupcev. Zadovoljen kupec je jamstvo za boljše čase. Kolektivu čestitam k ureditvi trgovine z najboljšimi željami, da bi izpolnil pričakovane poslovne cilje, izvajalcem del pa za izredno kratek rok, v katerem so opravili zaupano jim delo."

Zoran Jankovič pa je pribil: "Dokazov, da bomo izpolnili razvojni načrt oziroma dosegli svoj cilj, je vsak dan več."

In komentarji kupcev? Strnjeni: "Pa saj je čisto nova trgovina! Ko bo Mercator še z večino izdelkov tudi najcenejši, bo resnično najboljši sosed. Velike izbire, prijaznosti in ustrežljivosti pa v tej trgovini že do sedaj nismo pogrešali."

Vesna Bleiweis

TUDI STAROTRŽANOM PRENOVLJENA TRGOVINA

Zgodovinski viri trdijo, da so se na območju Starega trga pri Ložu že v antičnih časih križale poti v različnih smereh. Trške pravice so imeli Starotržani že leta 1237, na bližnji Lož so jih prenesli nekaj več kot sto let kasneje. Pa so jih, kot kaže, 20. avgusta letos spet vzeli nazaj. Prenovljena Mercatorjeva trgovina v stanovanjskem objektu ob avtobusni postaji je opazno poživila okolje.



Starotrški kolektiv



Na zunaj in znotraj drugačna trgovina v Starem trgu

Kako tudi ne, saj je nekaj deset let stara trgovina že na prvi pogled dajala mračen, neprijazen videz.

"Nisem mislila, da bom pred upokožitvijo dočakala tako lepo trgovino. Eno samo veselje me je," je v značilnem starotrškem narečju v eni sapi povedala poslovodkinja gospa **Jelka Vanpelj**. "V tisti starini nisi imel nobenega pravega veselja. Kakorkoli si že postavljaj blago, da bi bolj pritegnilo kupce, vselej je bilo videti žalostno in zamorjeno. Danes pa pogledajte, koliko svetlobe, zraka. Kako čisto drugače je videti izdelke, kako so danes čisto drugačne videti moje sodelavke! Malo utrujene, ampak smejemo se pa vse. Upam, da bodo tudi kupci zadovoljni s prenovo in ponudbo, ki smo jo zelo popestrili. Danes imamo že ves

dan njihov mimohod. Postojijo pred vhodnimi vrati in si ogledujejo, kaj smo jim namenili. Ves čas prenavljanja so spraševali, kdaj ste rekli, da bo spet odprto? Tudi kupci s hrvaške strani so bili enako radovedni."

Za trgovino na deželi zares izredna ponudba - od svežega konfekcioniranega mesa, različnih mesnih izdelkov, delikatesnih solat, zamrznjenih živil, različnih vrst mleka, jogurtov in drugih mlečnih izdelkov, vrhunskega vina, do kozmetike uglednejših blagovnih znamk in konvektomata za peko svežega kruha oziroma peciva.

"Pa bo šlo vse to v prodajo?", sem vprašala brez namena, da bi podcenjevala zahtevnost kupcev. "V primerjavi s prejšnjo izbiro, je sedanja skoraj kot noč in dan. Mnogi ponujeni

izdelki bodo prestali "ognjeni krst". Če ne bodo šli v promet, jih bomo pač izločili, vendar si bomo prizadevali, da bomo prodali prav vse. Tudi na vasi so se navade in potrebe spremenile, zakaj jim ne bi sledili? Sicer pa ne računamo samo na domačine, temveč tudi na kupce iz Hrvaške, tako tiste, ki se dnevno vozijo na delo v Lož in tiste, ki imajo nakup pri nas v svojem "vikend paketu."

Stara trgovina je imela tudi oddelek s tekstilom, ki je sedaj nadomeščen z majhnim prodajnim prostorom, kjer prodajajo le perilo in vsakdanja lahka oblačila kot so enostavne halje, predpasniki, otroške trenirke in podobno. Od desetih zaposlenih se jih je šest usposobilo za upravljanje z elektronskimi blagajnami oziroma s POS siste-



Jelka Vanpelj

mom, predvsem pa dodobra spoznalo prednost in uporabnost podatkov, ki ji tovrstna oprema nudi za spremljanje poslovanja.

Ivanka Leskovec, direktorica malo-prodajnega območja IV. je pohvalila izvajalce del, ki so v 55 dneh trgovini naredi povsem novo podobo, podobo prijazne, funkcionalne trgovine, v kateri so poudarjeno našli prostor izdelki proizvajalcev iz Mercatorjevih vrst. Vrednost opravljenih del je 60 milijonov tolarjev.

Starotrški župan se je med prvimi odločil za simbolični nakup. Mu je bilo na obrazu videti zadovoljstvo, da imajo Starotržani daleč naokoli najlepšo in najmodernejšo trgovino. No, ja, kakšna manjša bi bila lahko tudi v Ložu, pa kaj se hoče, Stari trg je imel trške pravice sto let pred njim.

Vesna Bleiweis

PRODAJA POČITNIŠKIH OBJEKTOV NA HRVAŠKEM IN V SLOVENIJI

Najugodnejšemu ponudniku prodamo:

1. Crikvenica - Dramalj, apartma v I. nadstropju, v izmeri 38,00 m². Izhodiščna cena znaša 3.203.415,00 SIT;

2. Dajla - Novi grad, 1/5 stavbe, dve stanovanji, v izmeri 82,68 m². Izhodiščna cena znaša 2.217.035,00 SIT;

3. Terme Čatež, kontejner TH 30, objekt št. 56, v izmeri 34,11 m². Izhodiščna cena znaša 1.550.111,00 SIT, zemljišče je last Term Čatež;

4. Terme Čatež, počitniška hišica tipa V-37 "Marles" št. 132, v izmeri 30,01 m². Izhodiščna cena znaša 1.115.967,00 SIT;

5. Gornji grad št. 71, počitniško stanovanje, v izmeri 70,02 m². Izhodiščna cena znaša 3.824.987,00 SIT.

Razpisni pogoji :

- kupec je lahko le oseba, zaposlena v Poslovnem sistemu Mercator, ki se izkaže tudi s potrdilom o državljanstvu R Slovenije;

- pisne ponudbe morajo vsebovati predmet ponudbe, ponujeno ceno in plačilne pogoje; upoštevane bodo samo fiksne ponudbe, kar pomeni, da glede višine kupnine ni možno naknadno spreminjati ponudbe;
- odpiranje ponudb in izbor najugodnejšega ponudnika je komisijsko.

Za vse kupce veljajo enaki splošni pogoji, in sicer:

- prometni davek in stroške prenosa lastništva plača kupec;
- nepremičnine se prodajajo po načelu "videno-kupljeno",
- za nepremičnine v Republiki Hrvaški velja, da se jih prodaja s predpogodbo, kajti kupec bo pridobil lastniško pravico, ko bodo predpisi to dovoljevali;
- lastnik ni obvezen skleniti kupoprodajne pogodbe z nobenim od ponudnikov.

Pisne ponudbe pošljite do vključno 25. oktobra 1998 na Poslovni sistem Mercator, d.d., Dunajska 107, 1113 Ljubljana - Služba za upravljanje z nepremičninami, z oznako "Interna prodaja počitniških objektov", z navedbo zaporedne številke, na katero se ponudba nanaša. Ogled lokalov je možen po predhodnem dogovoru, kontaktna oseba je Janez Elikan, tel. 061-168-22-82 int. 399 ali 168-57-62.

TUDI TRGOVINE SO BILE NA POČITNICAH

V prodajno pustem počitniškem času smo se odpravili na potep po Mercatorjevih samopostrežbah in malce povprašali, kakšna je avgustovska podoba trgovine, kako in kaj se zdaj prodaja, če vročina vpliva na prodajni promet in še marsikaj.



Alenka Valenčar, poslovodkinja v Derčevi ulici



Anica Rusak, poslovodkinja na Celovški cesti

Najprej smo obiskali trgovino na **Derčevi ulici v Šiški**. Prijazna poslovodkinja gospa **Alenka Valenčar** me je lepo sprejela, ker pa je zaposlena računala za blagajno, sem raje poklepetala s prodajalko, gospo **Matejo Lučkič**. Ni bila preveč zadovoljna: "Promet je zelo slab. Julij in avgust sta čisto mrtva meseca." Povedala mi je, da se največ kupcev nabere dopoldan, ker so ljudje doma, pa tudi vročina še ni tako huda.

Kakšna pa je razlika med počitniškim in siceršnjim prodanim blagom?

"Zdaj prodamo največ pijač, predvsem gaziranih kot so Deit, Stil, Radenska. Večje je tudi povpraševanje po sladkarijah, čipsu, po časopisih in revijah." Seveda, ljudje imajo več časa za zabavo.

Pred kratkim so trgovino nekoliko polepšali in ji zamenjali police. A ko sem vprašala, če je obnova povečala število strank, so prodjalake samo zamahnile z roko in potožile, da ni nobene razlike, ne v videzu trgovine, ne pri kupcih. "O težavah in tegobah bi lahko govorile dva dni"; so zatrdile. No, toliko časa pač nisem imela. Vseeno pa sem izvedela, da jih najbolj skrbi slaba prodaja, ki sicer zadostuje za število zaposlenih, ne ustreza pa kvadraturi trgovine. Konkurenca je v Šiški res velika.

Kaj pa Mercatorjeva počitniška ponudba?

"Ko je naša trgovina še sodila k samostojnemu podjetju Grmada, je bilo na razpolago veliko prikolic, zdaj pa nimamo ničesar več. Mercatorjevi počitniški prostori so dragi in hitro zasedeni, zato ni tam od nas letos dopustoval nihče."

V samopostrežbi **nasproti kina Šiška** je bila strašna gneča.

To je sicer lepo in zaželeno, razen če ravno ne delaš novinarskega prispevka. Nekako mi je vseeno uspelo. S poslovodkinjo gospo **Anico Rusak** sva se skrili v pisarno in potem mi je pohvalno in natančno poročala o najbolj zaželenih izdelkih. Ob brezalkoholnih pijačah so to še deodoranti, razni stiki in razpršilci, sladoledi, zmrznjena in druga vnaprej pripravljena (panirana) hrana - (v pasji vročini se marsikomu ne ljubi kuhati) - francoske in druge solate, jogurti, mleko in mlečni napitki, slani siri za solate, zelo iskana pa je tudi konzervirana hrana (juhe, ribje pločevinke, ki na raznih taborjenjih pridejo tako prav). Skratka vse, kar je ta hip nujno potrebno.

Tudi tu se največ ljudi, predvsem starejših, nabere zjutraj, med 12. in 15. uro je velika luknja, potem pa spet.

"Avgusta so se dopusti zelo poznali, sploh v prvi polovici, saj trgovina stoji čisto med stolpnici in ljudi v tem času pač ni. Zdaj je že boljše, ker se bliža šola", si je gospa oddahnila.

Ko sem jo vprašala, če so sicer s poslovanjem zadovoljni, je hitro odkimala. "Zelo težko dosegamo zastavljene cilje. Konkurenca v Šiški je prevelika, preveč trgovin je na kupu. Tule zraven je kiosk s sadjem in zelenjavo, čez cesto je trgovina odprta vsak dan do 22. ure, poleg je še Bonboniera, malo naprej je Emona market ... Nekateri prihajajo po nakupe z listki. Točno imajo označeno, kje bodo kaj kupili, pa četudi gre za 3 tolarje razlike. Pri nas recimo kupijo mleko, ker ima trajno nizko ceno. To velja zlasti za starejše, ki imajo več časa."

Tudi poslovodkinji Anici se zdijo Mercatorjevi počitniški prostori predragi, in čudi se, da so vsi zasedeni. Potem pa so naju že začeli prekinjati ... Gospa Rusak je morala postoriti še cel kup reči ...

Nasproti Hale Tivoli čepi čisto majhna Mercatorjeva trgovinica. Tam sem srečala prodajalko gospo **Ano Šoba in vodjo izmene gospo Dragico Brodarič**.

"Promet je tule kar dober, razen julija in avgusta, seveda. Če je v Tivoliju kakšna prireditev, je kupcev več, kot na primer pred kratkim, ko so imele srečanje Jehove priče", sta povedali. Nobena ni bila na počitnicah v Mercatorjevih prostorih - "Meni se zdi predrago", je rekla Dragica. (Kje sem že to slišala?)

Samopostrežba **na Puharjevi ulici** v središču Ljubljane je, odkar je bila januarja letos prenovljena, čisto nekaj drugega. Prvi hip je sploh nisem prepoznala. Kam je izginil tisti neprijazni, temačni prostor? Police so zdaj lepo svetle in urejene - res je lepo. In kako se šele pozna pri prodaji! Poslovodkinja gospa **Bernarda Koprivnikar** mi je povedala, da je kupcev zdaj trikrat več! "Stranke smo obvestili, da trgovino na Štefanovi ulici zapiramo, in jih že vnaprej preusmerili sem", je pojasnila. "Od januarja mesečno zaslužimo 11 milijonov, prej pa samo tri." Kakšna razlika! Poleti prodajo največ pijače, osvežilnih napitkov, jogurtov in lahkih solat. "Prijetno sem presenečena, saj je promet tudi v dopustniškem juliju dober - prinesel nam je če z 10 milijonov. Mislila sem, da bo slabše."

In nazadnje sem le odkrila nekoga, ki je letoval z Mercatorjem. Poslovodkinja Bernarda je počitnikovala v Barbarigi. "Zelo mi je bilo všeč. Imeli smo apartma s kuhinjo, teraso, kopalnico in eno sobo. Res pa je bila plinska bomba prazna in okolico bi lahko bolj uredili. Prejšnja leta sem bila v Bohinju in prav tako zadovoljna."

Tudi trgovino **na Tržaški 37** so prenovili. Odprta je šele mesec dni in je tako imela manj težav s počitniško

(ne)prodajo. Preurejali so jo dva meseca. In kaj je novega?

"Večja hladilna tehnika, večja delikatesa in peč za kruh (a veste, kako lepo diši po trgovini ...). Razporeditev je popolnoma drugačne, čisto malo pa so jo tudi razširili," je povedal **poslovodja** gospod **Robert Drašler**. "Prenova je bistveno povečala promet, zanimivo pa je, da se zdaj bolj prodajajo nekateri drugi izdelki kot prej. Da ljudje kupujejo več zmrznjene hrane in mesa, je logično, zaradi večjih hladilnikov, vendar prodamo tudi več sadja in zelenjave, več čistil in pralnih praškov, čeprav smo vse to imeli tudi prej. Po drugi strani pa recimo stranke kupujejo bistveno manj piškotov", se čudi poslovodja. "Prvi kupci so tu že ob sedmih zjutraj, gneča pa se začne med 9. in 11. uro." Zdaj je priložnost, da tudi malo potožite, sem ga spomnila. "Zastavljeni cilji so previsoki. Kar se tiče prenove - manjka parkirni prostor. Blagajne stojijo preblizu skupaj, tako, da se morajo ljudje drenjati. Pa klimatske naprave so trapasto postavljene... Drugače pa smo zadovoljni." Na vprašanje, če je že dopustoval z Mercatorjem, je odgovoril "Če je pa vse že takoj zasedeno ..."

Torej: končni rezultat nedvomno kaže, da med prodanim blagom absolutno zmaguje pijača. Pa še to, da razen v samem središču mesta, povsod malce tožijo nad počitniškim ritmom. In da se prenova sto in stokrat izplača. Ampak zdaj bo bolje. September je tu, s tem pa tudi šola, služba in druge grozote. In seveda, polne samopostrežbe!

Ana Vogrinčič



Ana Šoba in mlada kupca - tudi majhna trgovina prav pride



Bernarda Koprivnik, poslovodkinja v Puharjevi ulici



Robert Drašler, poslovodja nedavno prenovljene trgovine na Tržaški 37



GALOP NA MLAKI

Tradicionalne 6. konjeniške galopske dirke so Kočevje spravile na noge. Množica, zbrana ob dirkališču na Mlaki, je z zanimanjem in seveda s stavami spremljala sposobnosti konj in jezdecev.

V nedeljo, 30. avgusta je Mercator Kmetijsko gospodarstvo Kočevje organiziralo tradicionalne konjske galopske dirke. Po besedah **direktorja Mercator Kmetijskega gospodarstva Kočevje Janez Žlindre**, v Kočevju zlepa ni prireditve ali drugega dogodka, ki bi izzvala tako množično zbiranje Kočevljanov in prebivalcev dugih krajev na Kočevskem.

V osmih dirkah so se na stezo pognali najboljši galopski konji, ki jih premorejo slovenski rejci. Pridružili so se jim tudi konji iz hleva St. Stephan, Adena Springs iz Avstrije. Vsakič, ko so iz padoka (prostora, kjer se konji in jezdec pripravljajo na dirko) pred gledalce pripeljali na ogled konje in jezdece, je množica vzvalovila in burno ocenjevala možnosti za zmago. Komentator dirke Stane Werbole je spodbujal k stavam ter z navajanjem uspehov v karieri posameznega konja in jezdeca pomagal k stavnim odločitvam.

Nagradni sklad za vseh osem dirk je znašal 2,260 milijonov tolarjev. V sklad so prispevali predvsem sponzorji, ki so tudi podeljevali nagrade, pokale, priznanja in praktične nagrade.

Konjeniški šport postaja v Sloveniji vse bolj priljubljena rekreacija, reja plemenitih konj pa vse manj amaterska in če hočete tudi vse bolj prestižna dejavnost. Kljub temu, tako ugotavljajo kočevski organizatorji dirke, smo še kar daleč od profesionalnih pogojev in razmer, da bi galopske dirke po vseh zahtevah lahko primerjali s profesionalnimi. Konjeniški šport zahteva veliko sredstev in Sloveniji se postavlja predvsem vprašanje profesionalnih trenerjev, džokejev (jezdecev), dirkalnih stez in podobno.

Za regularnost dirke so skrbeli mednarodno uveljavljeni sodniki Herbert Rippel, dr. Isabelle Copar in Mladen Ferle in vrsta drugih potrebnih služb. Zanimivo pa je, da so najplemenitejše konje vodili tudi tuji džokeji - profe-

sionalci. V primerjavi z mnogimi domačimi džokeji so ti profesionalci drobni, lahki, koščeni možje, ki po dirki, ko stopijo na tehtnico z jahalno opremo vred, komaj potegnejo čez 50 kilogramov. Obvladajo pa konja, taktiko in strategijo na dirkališču do potankosti. Iz konja in sebe znajo v zadnjih metrih iztisniti silovito energijo in vplivati na končni izid. To večino je zlasti pokazal Jean Piere Lopez, francoski džokej, ki je nastopal za Avstrijce na zadnji najtežji preizkušnji - 2400 metrih dolgi progi za triletne in starejše polnokrvne "angleže". Grešno bi bilo ne omeniti, da je v dirki za športne konje "B" na 1600 metrov dolgi progi zmagala **anglolipicanka Kiwi, ki jo je za barve Mercator Kmetijskega gospodarstva Kočevje oziroma KK Mlaka vodila Valerija Šubic.**

Vesna Bleiweis

PETDESET LET LITIJSKEGA ZADRUŽNIŠTVA

Sredi septembra je Mercator Kmetijsko gozdarska zadruga Litija praznovala 50 letnico. Marsikaj je povedati o teh preteklih letih, o težavah, o uspehih, o spodletelih in uresničenih načrtih, o dobrih in slabih straneh slovenskega združništva, ki v danih razmerah niso obšle tudi zasavskih združnikov.

Ob 50 letnici je Mercator Kmetijsko gozdarska zadruga Litija izdala drobno brošuro zadrugne zgodovine s pregledom razvoja vseh njenih dejavnosti.

Iz zapisnika o ustanovnem zboru zadruge je razvidno, da je bila zadruga ustanovljena 8. avgusta 1948. Da se ustanovitvenemu zboru morda ne bi zapisalo nekaj, kar v tisti čas ni sodilo ali pa ni sodilo v siceršnji družbeni koncept razvoja združništva, je zapisnik lepo tiskan obrazec z dnevnim redom (zgodovinsko najbolj zanimiva je zadnja točka 8 - slučajnosti). Nadalje, tako se ugotavlja v zapisniku, je zbor sklepčen, ker je pristonih 40 glasovalnih upravičencev. Tako se je menuda začelo v vsaki kmetijski zadrugi. Potem so minevala leta, včasih suha, pa spet nekaj boljših, zadruga se je prebila do današnjega dne. "Jako navkreber, vijugasto, težko, le z manjšimi izjemami pa nekoliko lažje," sta v uvodni besedi poudarila **direktor zadruge Vinko Košmerl in ustanovni član litijske zadruge Ignac Tičar.**

Na kratko lahko povzamemo desetletne preseke delovanja današnje zadruge. Prvih deset let sta prevladovala velik entuziazem in pripadnost članstva, zadruga se je okrepila predvsem na račun dohodka od gozdov. Drugo desetletje zaznamujejo setve intenzivnih sort pšenice in drugih poljščin, uvajanje načrtnega pitanja govedi in prve oblike kooperacije s kmeti. Na kmetijskem posestvu Grmače sta bila zgrajena hleva za 250 govedi, arondirano je bilo 40 hektarov zemljišč, zasajen 37 hektarov velik sadovnjak jabolk na Kresniškem vrhu. Združni gozdarji so zgradili vrsto gozdnih cest. Po izločitvi gozdarjev je šla zadruga

pot navzdol, 1966 je prenehal ukrep družbenega varstva, spet je šlo nekoliko bolje, ko je zadruga poiskala vire za preživetje v nekmetijskih dejavnostih - trgovini in gostinstvu.

V sedemdesetih letih se je družbeni odnos do kmetijstva bistveno spremenil. Začel se je proces preusmerjanja kmetij. Med 236 kmetijami, za katere so strokovnjaki ugotovili, da izpolnjujejo pogoje za preusmeritev v proizvodnjo mesa in mleka, se jih je kar 224 odločilo za preusmeritev. Obnovo kmetij je že v prvem letu po odločitvi začelo 25 kmetij. Tako je teklo vse do leta 1985, ko se je proces obnove kooperacijskih kmetij zaradi neugodnih kreditnih pogojev, praktično ustavil. Vseeno pa se lahko litijski združniki pohvalijo, da je bilo sredi osemdesetih let prenovljenih in preusmerjenih 400 kmetij. Z učinki investicij so v zadruzi več kot zadovoljni.

Zadruga je posebno skrb posvečala tudi lastni proizvodnji, predvsem mleka na živinorejski farmi Grmače. Hkrati pa skrbela ta razvoj maloprodajne trgovine in gostinstva kot dopolnilnih dejavnosti, saj zaradi disparitetnih cen osnovnih proizvodov, zadruga ne bi preživela. Pomembno vlogo v zadrugi ima tudi hranilno-kreditna služba.

In kaj o prihodnosti zadruge pravi direktor Mirko Košmerl?

"Pred zadrugo je novo in verjetno najzahtevnejše obdobje, ki bo glede na zdajšnje tržne razmere zahtevalo časa prilagojeno organizacijsko obliko. Sedanje gospodarske dejavnosti v zadrugi kot so trgovina, odkup lesa in druge bodo imele namreč eksistenčno pomembno vlogo pri zagotavljanju pogojev za razvoj primarne kmetijske dejavnosti. Pripravljamo se na pragma-

tične rešitve z namenom, da se zavarujemo pred morebitnimi motnjami. Seveda, če bodo ekonomski parametri tako odločitev podprli. Posebej pomembno je, da nas ustrezno spremljajo finančne institucije kot so Slovenska zadruga kmetijska banka, M banka in zadruga hranilno kreditna služba. Za nas so ključni in pomembni korektni odnosi z Ljubljanskimi mlekarnami, kot izključnim kupcem našega mleka, Litijsko mesarijo, kot glavnim kupcem živine ter s Poslovnim sistemom Mercator kot glavnim pogodbenim dobaviteljem trgovskega blaga. Njim velja naše posebno priznanje za sodelovanje z zadrugo."

Vesna Bleiweis



Mirko Košmerl



Obstoj in razvoj posestva Grmače je glede na mlad, usposobljen 22 članski kolektiv, zagotovljen. V dobršni meri pa odvisen od politike države oziroma njenega sklada kmetijskih zemljišč in gozdov kot lastnika obdelovalnih zemljišč, s katerimi posestvo gospodari in so zanj življenjskega pomena.

POSLOVNI REZULTATI 1997 IN PRVO POLLETJE 1998

Nadzorni svet Poslovnega sistema Mercator, d.d. je na 8. seji 26.8.1998 sprejel poročilo o revidiranih poslovnih rezultatih oziroma izkazih poslovanja za leto 1997. Sprejel je tudi informacijo o poslovnih rezultatih letošnjega polletja. V skladu s pravili in postopki poslovanja Ljubljanske borze vrednostnih papirjev in sklepom nadzornega sveta je Mercator javnost, predvsem pa delničarje seznanil o svojem poslovanju z objavo v Delu 29.8.1998. Dolžnost uprave je, da s poslovanjem seznanjeni organi soupravljeni oziroma zaposlene.

Zaposlene v Poslovnem sistemu Mercator, d.d. seznanjamo:

- s poročilom o opravljeni reviziji nekonsolidiranih in konsolidiranih letnih računovodskih izkazov za leto 1997;
- s poročilom o polletnem poslovanju v letu 1998;
- o drugih dejstvih, ki niso splošno znana in bi lahko pomembno vplivala na ceno delnic.

I. Pomembnejša pojasnila k revidiranim izkazom

Prevrednotenje osnovnih sredstev po zaključnem računu za leto 1997

Odločitev o prevrednotenju osnovnih sredstev temelji na ugotovitvah organov družbe ter pooblaščenih revizorske družbe, da so osnovna sredstva Mercatorja precenjena. Vzrok je predvsem neustrezna metodologija vrednotenja nepremičnin pri pripravi otvoritvene bilance v skladu z lastninskimi preoblikovanjem. Obenem ta precenjenost ni v skladu z računovodskimi usmeritvami, zapisanimi v naših in mednarodnih računovodskih standardih.

S celotnim postopkom realnejše cenitve vrednosti stalnih sredstev so bili predhodno seznanjeni vsi pomembnejši delničarji in upniki družbe in so ga podprli.

Novo vrednotenje osnovnih sredstev je opravil pooblaščen cenilec. V posameznih odvisnih družbah in v Poslovnem sistemu Mercator, d.d. je po prevrednotenju neodpisanih vrednosti nekaterih nepremičnin v bilančnih izkazih prišlo do zmanjšanja vrednosti nepremičnin v aktivni bilanci stanja ter kapitala v pasivi bilance stanja, v Poslovnem sistemu Mercator, d.d. pa še do zmanjšanja naložb v odvisne družbe. Bilančna vsota Poslovnega sistema Mercator, d.d. se je po cenitvi nepremičnin znižala za 11.852 mio SIT.

Prevrednotenje osnovnih sredstev je v pasivi bilance stanja Poslovnega sistema Mercator, d.d. vplivalo na znižanje kapitala, kar je glede na to, da je lastniški kapital praviloma dražji od dolžniškega, za družbo ugodno. Izkazane donosnosti kapitala bodo tako v naslednjih letih višje, višje pa bodo tudi izkazane donosnosti sredstev. S tem pričakujemo tudi uspešnejši dostop do cenejših finančnih virov doma in v tujini.

Poslovanje družbe v letu 1997

Izguba Poslovnega sistema Mercator, d.d. v letu 1997 znaša 15.025 mio SIT, nanaša pa se na:

- izgubo iz poslovanja v višini 7.305 mio SIT;
- izgubo iz financiranja v višini 6.249 mio SIT;
- izgubo iz izrednega poslovanja v višini 1.471 mio SIT;

Glavnino izgube iz poslovanja predstavlja amortizacija iz naslova prevrednotenja zgradb v znesku 6.354 mio SIT v Poslovnem sistemu Mercator, d.d.

Glavnino izgube iz financiranja predstavljajo izgube odvisnih družb v višini 5.398 mio SIT, ki izhajajo iz prevrednotenja nepremičnin v teh družbah. Poleg tega se izgube iz financiranja nanašajo še na visoke dohodke za obresti od najetih komercialnih in blagovnih kreditov, stroške zamudnih obresti za neplačani davek od dobička v letih 1994-1996 ter stroške prevrednotenja v lanskem letu odkupljenih lastnih delnic na tržno ceno.

Izguba iz izrednega poslovanja se nanaša na visoke izredne odhodke, ki so posledica odpisa nakopičenih izgub iz preteklih let, predvsem naložb v tujini in doma, izgube iz naslova popravkov terjatev do tujine in domačih kupcev itd.

S planom za leto 1997 so bili sicer predvideni izredni prihodki, ki bi izboljšali rezultat - tu omenjamo nerealizirane izredne prihodke iz naslova umika lastnih delnic v višini 1,9 mrd SIT zaradi stališča št. 17 Slovenskega inštituta za revizijo, objavljenega v januarju leta 1998, ki ne dovoljuje knjiženja takih transakcij v izkazu uspeha.

Mnenje pooblaščenega revizorja k izkazom za leto 1997

V zvezi z opravljeno revizijo nekonsolidiranega in konsolidiranega računovodskega izkaza za leto 1997 je pooblaščen na RFR Ernst & Young revizijska družba d.o.o. izdala naslednje mnenje:

Revidirali smo izkaz stanja družbe Poslovni sistem Mercator, d.d., Ljubljana, z dne 31.12.1997 ter z njim povezana izkaz uspeha in izkaz gibanja finančnih tokov za poslovno leto, ki se je končalo na isti dan. Za našete računovodske

izkaze je odgovorno posloводство podjetja. Naša odgovornost je, da izrazimo mnenje o njih.

Revidirali smo v skladu s temeljnimi revizijskimi načeli in mednarodnimi revizijskimi standardi. Po teh načelih in standardih smo bili dolžni načrtovati in izveti revidiranje tako, da bi si pridobili razumno zagotovilo, da računovodski izkazi ne vsebujejo pomembnejših napačnih prikazov. V okviru revizije smo preiskali dokaze, ki podpirajo zneske in razkritja v računovodskih izkazih. Ocenili smo tudi računovodske standarde in pomembnejše metode izkazovanja vrednosti v računovodskih izkazih, ki jih je uporabilo posloводство, ter ovednotili razkritja v računovodskih izkazih. Prepričani smo, da je opravljena revizija dobra podlaga za mnenje o računovodskih izkazih.

Družba je razvrednotila neodpisane vrednosti nekaterih nepremičnin (6.569 mio tolarjev) in zmanjšala naložbe v odvisna podjetja (5.283 mio tolarjev) zaradi razvrednotenja njihovih opredmetenih osnovnih sredstev, kar pomembno znižuje poslovni izid. Razvrednotenje sredstev je bilo opravljeno sočasno z njihovo polno revalorizacijo. Ocenjujemo, da je bila opravljena uskladitev v posameznih primerih potrebna.

V okoliščinah, ko se tržni položaj gospodarske družbe v primerjavi s predhodnim obdobjem ni bistveno spremenil in ni dvoma v nadaljevanje njenega poslovanja, menimo, da bi bila uskladitev neodpisanih vrednosti posameznih osnovnih sredstev na raven njihovih ocenjenih poštenih tržnih vrednosti primerna osnova v smislu slovenskih računovodskih standardov 1 in 13. Razvrednotenje neodpisanih vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev je bilo opravljeno na iztržljivo vrednost.

Razen ko gre za vpliv okoliščin, ki so navedene v prejšnjem odstavku, na obravnavane računovodske izkaze, ti po našem mnenju v vseh pogledih podajajo resnično in pošteno sliko finančnega stanja družbe Poslovni sistem Mercator, d.d., Ljubljana, na dan 31.12.1997 in izidov njenega poslovanja v letu, ki se je končalo na navedeni datum, v skladu s slovenskimi računovodskimi standardi.

Pripomba revizorja se nanaša na uporabljen metodo vrednotenja osnovnih sredstev. Zaradi poenostavitve postopka in gibanja prodajnih cen na nepremičninskem trgu, je bilo namreč prevrednotenje opravljeno na iztržljivo vrednost, ki je praviloma nižja od poštene tržne vrednosti, ki jo predvidevata računovodska standarda 1 in 13.

Za delničarje je pomembna ugotovitev, ki izhaja iz revizorjevega poročila, da so v izkazih razkrita prav vsa dejstva in okoliščine, ki so pomembna in istočasno potrebna podlaga za uspešno poslovanje družbe.

Stališče nadzornega sveta z dne 26.08.1998

Nadzorni svet se je seznanil s poročilom o opravljeni reviziji nekonsolidiranih in konsolidiranih letnih računovodskih izkazov za leto 1997 in je v delu, ki se nanaša na prevrednotenje sredstev ugotovil, da je bila s tem realizirana tudi njegova zahteva, da se zaradi interesov in koristi delničarjev opravi realno vrednotenje sredstev družbe. Opravljeno prevrednotenje v nobenem primeru ne pomeni

oškodovanja delničarjev Poslovnega sistema Mercator d.d. in pomeni popravo napak pri vrednotenju iz časa lastninskega preoblikovanja družbe. S celotnim postopkom realnejše cenitve vrednosti stalnih sredstev so bili predhodno seznanjeni vsi pomembnejši delničarji in upniki družbe in so ga podprli.

Posebej pomembno za delničarje je dejstvo, ki izhaja iz revizorjevega poročila, da so v izkazih razkrita prav vsa dejstva in okoliščine, ki so pomembna in istočasno potrebna podlaga za uspešno poslovanje družbe.

Na osnovi dodatne obrazložitve revizorja je ugotovljeno, da gre v delu, ki se nanaša na prevrednotenje za opombo, ker sama cenitev v posameznih primerih ni povsem v skladu z računovodskimi standardi, vzrok pa je v nizu elementov, ki so z vidika različnih cenilcev različno upoštevani.

Poslovanje družbe v prvem polletju 1998

V prvem polletju se je poslovanje družbe bistveno izboljšalo.

V prvem polletju je družba ustvarila 63% planiranega dobička za leto 1998 in glede na prodajne trende v drugi polovici leta, je realno pričakovati, da bo planirani dobiček presežen. Ustvarjeni dobiček sicer kaže umirjeno rast, kar je posledica zapiranja nedonosnih maloprodajnih enot in začasnega zapiranja donosnih enot zaradi prenov in posodabljanja.

Vrsta vsebinskih in organizacijskih posegov, poenotene poslovne funkcije in politika v vseh trgovskih družbah, obvladovanje stroškovne plati poslovanja, izkoriščanje sinergije velikega kupca, so najpomembnejši ukrepi, ki rezultirajo v poslovnem izidu prvega polletja 1998.

Poudarili bi, da je amortizacija edini pomembnejši strošek, ki ima hitrejšo rast od inflacije – konkretno indeks 115, v primerjavi z enakim obdobjem v letu 1997, kar zagotavlja znaten del sredstev za intenzivno naložbeno politiko.

II. Ostale aktivnosti

Seznanjamo vas tudi z nekaterimi aktivnostmi, ki so pomembne za uresničitev temeljnih ciljev družbe:

- postati evropsko primerljiva trgovska družba z zadovoljnimi kupci, delničarji in zaposlenimi ter doseči 20% tržni delež v trgovini v Republiki Sloveniji, in sicer:
- z uresničevanjem plana naložb prikazujemo vse pomembnejše v letu 1998 začete ali končane naložbe v trgovski dejavnosti Mercatorja;

Načrt kapitalskih povezav

- Javnost smo že seznanili o nakupu delnic družb KLAS, d.d., Maribor in MAKSIMA, d.d., Maribor, kjer je Mercator-SVS, d.d., Ptuj kupila nad 40% delnic teh dveh maloprodajnih družb, v postopku pridobivanja so preostale delnice.

- Načrt kapitalskih povezav temelji na naslednjih kriterijih: da gre za ekonomsko in poslovno zdrave maloprodajne družbe (brez pomembne lastne gosistične dejavnosti);

da gre za pokrivanje teritorija, kjer je Mercator premalo ali pa sploh ni prisoten; da je možna racionalna vključitev v Mercatorjevo korporacijsko kulturo.

- Po navedenih kriterijih so v Mercatorjevem načrtu kapitalskih povezav nakupi delnic nekaterih trgovskih družb. Poleg nakupa delnic pa so nekatere trgovske družbe izrazile interes za kapitalsko povezavo s Poslovnim sistemom Mercator d.d., na podlagi česar že potekajo ustrezne aktivnosti.

Sporazumno prenehanje kreditne pogodbe z EBRD

V decembru 1996 je EBRD odobrila Poslovnemu sistemu Mercator d.d. dolgoročno posojilo v višini 140 mio DEM (75 mio ECU) za razvoj maloprodajne mreže v Sloveniji. 60 mio DEM (32 mio ECU) je priskrbel EBRD, 80 mio DEM (43 mio ECU) pa konzorcij šestih mednarodnih bank: UBS (soorganizator sindiciranega posojila), Bayerische Vereinsbank, Dresdner Bank Luxembourg, Kreditbank, Creditanstalt in Société Générale.

Mercatorjevo novo vodstvo, ki je na tej funkciji od oktobra 1997, je delno spremenilo poslovno in finančno strategijo, vključno z izvedbo investicijskega načrta. Odločilo se je, da bo priskrbelo druge vire financiranja v obliki posojil od domačih bank, ki sedaj lahko zagotovijo finančna sredstva v ugodnejšimi roki in pogoji kot v preteklosti. Mercator zato računa, da se bo povečal delež dolgoročnih virov financiranja, ki jih prispevajo domače banke, glede na udeležbo tujih bank.

Zaradi teh spremenjenih razmer posojilo EBRD iz leta 1996 ni več najprimernejši finančni instrument za podjetje. Eden od temeljev, na katerih posluje EBRD je, da mora banka dopolnjevati zasebni sektor ter ne sme tekmovati ali izrinjati drugih virov financiranja. V primeru Mercatorja EBRD smatra, da njena vloga ni več dopolnilna.

Glede na to, je konzorcij bank, katerega organizator je EBRD, sklenil z Mercatorjevo privolitvijo prekiniti nadaljnje črpanje kredita, že črpani del pa bo predčasno odplačan oktobra 1998.

Projekt trajno nizkih cen,

V prodaji je 91 izdelkov dnevne potrošnje, s katerimi potrošnikom zagotavljamo, da jih pri Mercatorju kupujejo za 11-19 % ceneje kot pri konkurenci.

Projekt kakovosti po standardih ISO 9000

V trgovskem delu Mercatorja želimo vpeljati celovit sistem kakovosti.

Nakupi delnic

Uprava družbe ter uprave vseh Mercatorjevih trgovskih družb (skupaj 13 oseb) so v času med 23. in 27. julijem 1998 preko borzno-posredniške družbe kupile skupno 90.000 delnic družbe, kar izkazuje zaupanje vodilne ekipe v zastavljene cilje.

Začete in končane pomembnejše investicije v letu 1998

Zap. št.	Naziv projekta	Površina m ²		Predr. vrednost	Otvoritev
		Prodajna	Skupna		
I. NAKUPOVLNI CENTRI					
1.	Mercator center Koper*	8.000	12.800	4.230.000	julij 1998
2.	Mercator center Ljubljana**	10.400	15.000	4.180.000	avgust 1999
3.	Mercator center Maribor	1.970	2.540	620.000	november 1998
4.	Manjši hipermarket, Ptuj	1.300	1.850	458.000	november 1998
	Skupaj	21.670	32.190	9.488.000	
II. SUPERMARKETI - NOVOGRADNJE					
5.	SP P3, Ljubljana	334	525	203.900	april 1998
6.	SP Livada, Izola	455	723	211.000	december 1998
7.	Modiana, Hrastnik	249	283	15.000	april 1998
	Skupaj	1.038	1.531	429.900	
III. PRENOVE *** -					
A: Živilske trgovine					
8.	Zaključne prenove 12 trgovin	4.363	6.931	830.768	jun.-avgust 1998
9.	Prenove v teku 6 trgovin	1.806	2.939	383.443	julij-oktober 1998
B: Neživilske trgovine					
10.	Zaključne prenove 5 trgovin	4.223	4.828	93.013	april 1998
11.	Prenove v teku 2 trgovini	756	1.138	57.560	april 1998
	Prenove skupaj	11.148	15.836	1.364.784	
	Skupaj I., II. in III.	33.856	49.557	11.282.684	

Izkaz stanja PSM, d.d. na dan 31.12.1997 in 30.6.1998

v 000 SIT

Vrsta sredstev / obveznosti do virov sredstev	31.12.1997	30.06.98
A. STALNA SREDSTVA	50.671.787	54.609.519
I. Neopredmetena dolgoročna sredstva	752.043	460.186
II. Opredmetena osnovna sredstva	24.926.769	21.497.859
III. Dolgoročne finančne naložbe	24.611.370	31.939.372
IV. Popravek kapitala	381.605	712.012
B. GIBLJIVA SREDSTVA	13.520.575	13.279.781
V. Zaloge	6.153.959	58.811.383
VI. Dolgoročne terjatve iz poslovanja	157.629	189.466
VIII. Kratkoročne finančne naložbe	5.084.156	6.249.633
IX. Denarna sredstva	196.124	156.895
X. Aktivne časovne razmejitev	289.992	55.751
=L. SKUPAJ SREDSTVA	64.192.362	67.889.300
A. Kapital	45.586.581	48.629.877
I. Osnovni kapital	32.085.040	32.085.040
II. Vplačani presežek		
III. Rezerve	4.989.231	4.989.231
IV. Preneseni dobiček (izguba) prejšnjih let	- 849.636	-15.874.694
V. Revalorizacijski popravek kapitala	24.387.004	26.757.505
VI. Nerazporejeni čisti dobiček (izguba) posl.leta.	-15.025.058	672.795
Dolgoročne rezervacije	0	
B. Dolgoročne obveznosti iz financiranja	2.807.570	2.693.853
C. Dolgoročne obveznosti iz poslovanja	65.113	130.723
D. Kratkoročne obveznosti iz financiranja	5.575.798	7.817.521
E. Kratkoročne obveznosti iz poslovanja	9.738.454	7.902.637
F. Pasivne časovne razmejitev	518.846	714.689
SKUPAJ OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	64.192.362	67.889.300

Izkaz uspeha PSM, d.d. za obdobje od 1. januarja do 31. decembra 1997 in za obdobje 1. januar do 30. junij 1998

v 000 SIT

Vrsta prihodka oz. odhodka	I-XII 1997	I-VI 1998
A. Čisti prihodki iz prodaje	69.214.495	31.912.635
-B. Stroški prodanih količin	53.420.312	24.953.018
=C. KOSMATI DOBIČEK IZ PRODAJE	15.794.183	6.959.617
-D. Stroški uprave in prodaje	23.118.934	7.137.725
+E. Drugi prihodki iz poslovanja	19.632	10
=F. DOBIČEK (IZGUBA) IZ POSLOVANJA	-7.305.119	-178.098
+G. Prihodki iz udeležb v dobičku odvisnih podjetij	138.356	361.587
+H. Prihodki iz udeležb v dobičku pridruženih podjetij	187.971	
+I. Prihodki na podlagi deleža v dobičku drugih	2.208	2.174
+J. Prihodki iz obresti in drugih prihodki od financiranja	1.211.721	961.843
-K. Odpis dolgoročnih in kratkoročnih finančnih naložb	6.107.961	244.991
-L. Odhodki za obresti in drugi odhodki financiranja	1.680.753	435.799
=M. DOBIČEK (IZGUBA) IZ REDNEGA DELOVANJA	-13.553.577	466.716
+N. Izredni prihodki	1.095.050	277.748
-O. Izredni odhodki	2.566.531	71.669
=P. CELOTNI DOBIČEK (IZGUBA)	-15.025.058	672.795
-R. Davek iz dobička	0	0
=S. ČISTI DOBIČEK (IZGUBA) POSLOVNEGA LETA	-15.025.058	672.795

Izkaz finančnih tokov PSM, d.d. na dan 31. 12. 1997 in 30. 6. 1998

v 000 SIT

	31.12.97	30.06.98
Začetno stanje denarnih sredstev	312.301	206.322
Prihodki	71.869.433	33.515.997
Odhodki brez amortizacije in oblik.dolgoročnih rezervacij	-78.043.741	-31.791.154
NEPOPRAVLJENI ČISTI PRITOKI/ODTOKI PRI POSLOV. DEJAVNOSTI	-5.862.007	1.931.165
Spremembe obveznosti iz poslovanja	-2.823.017	-2.279.992
Spremembe terjatev iz poslovanja	2.527.579	-924.741
Spremembe pasivnih časovnih razmejitev	398.199	274.063
Spremembe aktivnih časovnih razmejitev	557.976	249.321
Spremembe zalog	529.312	662.582
POPRAVLJENI ČISTI PRITOKI/ODTOKI PRI POSLOV. DEJAVNOSTI	-4.671.958	-87.602
Spremembe neopredmetenih dolgoročnih sredstev	-14.915	330.963
Spremembe opredmetenih osnovnih sredstev	-4.459.605	3.673.054
Spremembe dolgoročnih finančnih naložb	8.656.933	-6.358.864
Spremembe kratkoročnih finančnih naložb	-1.048.440	907.275
Čisti pritoki/odtoki pri poslovni in invest.dejavnosti	-1.537.985	-1.535.174
Spremembe kapitala	-1.434.787	-1
Spremembe dolg.obveznosti iz financiranja	1.269.268	-259.711
Spremembe kratkoročnih obveznosti iz financiranja	1.899.627	1.951.782
KONČNO STANJE DENARNIH SREDSTEV	196.123	156.896

Konsolidiran izkaz stanja po SRS na dan 31.12.1997 in 30.6.1998

v 000 SIT

Vrsta sredstev / obveznosti do virov sredstev	31.12.1997 po prevrednotenju	30.06.98
A. STALNA SREDSTVA	51.615.917	57.122.912
I. Neopredmetena dolgoročna sredstva	950.947	658.024
II. Opredmetena osnovna sredstva	47.550.213	51.898.716
III. Dolgoročne finančne naložbe	2.733.152	3.854.070
IV. Popravek kapitala	381.605	712.102
B. GIBLJIVA SREDSTVA	26.759.635	26.743.148
V. Zaloge	14.264.295	15.111.943
VI. Dolgoročne terjatve iz poslovanja	9.020.197	9.681.888
VIII. Kratkoročne finančne naložbe	2.476.371	814.830
IX. Denarna sredstva	687.455	712.809
X. Aktivne časovne razmejitve	311.317	421.678
SKUPAJ SREDSTVA	78.375.552	83.866.060
A. Kapital	48.446.995	51.702.219
B. Dolgoročne rezervacije	1.081.486	1.126.455
C. Dolgoročne obveznosti iz financiranja	3.414.660	3.779.618
D. Dolgoročne obveznosti iz poslovanja	90.246	17.992
E. Kratkoročne obveznosti iz financiranja	7.541.807	10.104.396
F. Kratkoročne obveznosti iz poslovanja	17.208.411	15.874.592
G. Pasivne časovne razmejitve	591.947	1.260.788
SKUPAJ OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	78.375.552	83.866.060

**Konsolidiran izkaz uspeha po SRS za obdobje od
1. januarja do 31. decembra 1997 in od 1. januar do 30. junij 1998**

v 000 SIT

Vrsta prihodka oz. odhodka	I-XII 1997	I-VI 1998
A. Čisti prihodki iz prodaje	121.017.063	60.023.356
-B. Stroški prodanih količin	92.983.643	46.021.505
=C. KOSMATI DOBIČEK IZ PRODAJE	28.033.420	14.001.851
-D. Stroški uprave in prodaje	39.650.452	13.864.863
+E. Drugi prihodki iz poslovanja	64.309	37.689
=F. DOBIČEK (IZGUBA) IZ POSLOVANJA	-11.552.723	174.677
+G. Prihodki od financiranja	2.061.831	1.101.798
-H. Odhodki od financiranja	3.352.158	842.294
=I. DOBIČEK (IZGUBA) IZ REDNEGA DELOVANJA	-12.843.050	434.181
+J. Izredni prihodki	1.800.792	556.558
-K. Izredni odhodki	4.049.196	194.762
=L. CELOTNI DOBIČEK (IZGUBA)	-15.091.454	795.977
-M. Davek iz dobička	116.106	29.585
=N. ČISTI DOBIČEK (IZGUBA) POSLOVNEGA LETA	-15.207.560	766.392

Konsolidirani izkaz finančnih tokov po SRS na dan 31. 12. 1997 in 30. 6. 1998

v 000 SIT

Vrsta sredstev / obveznosti do virov sredstev	31.12.97	30.06.98
Začetno stanje denarnih sredstev	989.275	723.203
Prihodki	124.943.995	61.719.401
Odhodki brez amortizacije in oblik. dolgoročnih rezervacij	-124.828.505	-58.724.265
Davki od dobička	-116.106	-29.585
NEPOPRAVLJENI ČISTI PRITOKI/ODTOKI PRI POSLOV. DEJAVNOSTI	988.659	3.688.754
Spremembe dolg. obveznosti iz poslovanja	-231.598	-76.947
Spremembe kratkor. obveznosti iz poslovanja	-2.160.288	-2.228.656
Spremembe kratkor. terjatev iz poslovanja	2.198.826	-192.641
Spremembe pasivnih časovnih razmejitev	416.154	638.060
Spremembe aktivnih časovnih razmejitev	578.128	-94.173
Spremembe zalog	690.114	-105.904
POPRAVLJENI ČISTI PRITOKI/ODTOKI PRI POSLOV. DEJAVNOSTI	2.479.995	1.628.493
Spremembe neopredmetenih dolgoročnih sredstev	578.544	342.372
Spremembe opredmetenih osnovnih sredstev	-5.348.019	-3.963.051
Spremembe dolgoročnih finančnih naložb	2.330.292	-978.794
Spremembe kratkoročnih finančnih naložb	-873.743	1.790.312
Čisti pritoki/odtoki pri poslovnih in invest. dejavnostih	-832.931	-1.180.668
Spremembe kapitala	-688.858	-341.066
Spremembe dolgoročnih rezervacij	-249.199	-123.268
Spremembe dolg. obveznosti iz financiranja	758.094	187.396
Spremembe kratkoročnih obveznosti iz financiranja	1.700.350	2.170.415
KONČNO STANJE DENARNIH SREDSTEV	687.456	712.809

ZAVAROVANJE ŽIVIL V ZAMRZOVALNIKIH

Domače zamrzovalne naprave vseh vrst se jeseni polnijo. Smo preverili, ali bodo delovale tako, da ne bomo utrpeli škode in se za mnoge, z ljubeznijo in skrbjo pripravljene dobrote, končale žalostno. Če bo že škoda, si jo vsaj nekaj povrnimo z zavarovanjem vsebine naše hladilne skrinje ali druge naprave.



Predmet zavarovanja so živila in njihova embalaža, shranjena v zamrzovalnikih, ki niso starejši od 10 let ali če od zadnjega generalnega popravila niso pretekla več kot tri leta. Zavarovalni primer nastane v trenutku, ko so se začele kazati vidne poškodbe na zavarovanih živilih.

Zavarovanje krije uničenje ali poškodbo zavarovanih stvari zaradi:

- okvare na hladilni napravi, ki povzroči spremembo hladilnih pogojev;
- prekinitve električnega toka;
- uničenje ali poškodbo artiklov, zaradi okvare na hladilni napravi;
- zavarovanje krije samo gmotno škodo na zavarovanih artiklih, ne pa druge posredne škode ali izgube zaradi nastanka zavarovalnega primera;
- zavarovane so samo tiste stvari, ki

so navedene na zavarovalni polici ali obračunu, ki je del zavarovalne police.

Zavarovanje ne krije škode, ki nastane zaradi:

- naravne okvare živil, bolezni in plesni;
- trajnega vpliva in delovanje na živila, ki povzročata korodiranje in popolno ali delno uničenje embalaže shranjenih živil;
- izsušitve in izparevanja zamrznjenih živil;
- najavljene redukcije električne energije iz javnega odjema;
- prekinitve dobave elektrike zaradi neplačanega računa.

Zavarovalna vrednost in obračun škode:

Zavarovalna vrednost je njihova novonabavna vrednost na dan obračuna zavarovalnega primera, povečana za stroške priprave za zamrznitev in prevoza do kraja zavarovanja.

Škoda, ki jo krije zavarovanje, se obračuna v primeru uničenja, poškodbe ali delne izgube vrednosti živil. Pri uničenju živil in njihove embalaže se obračuna po zavarovalni vrednosti, na dan zavarovalnega primera.

Poškodba ali delna izguba vrednosti živil, se obračuna po znesku razlike med vrednostima poškodovanih živil pred nastankom zavarovalnega primera in po njem, upoštevajoč pri tem zavarovano vrednost živil. Škoda je omejena s tržno vrednostjo na dan obračuna, če je ta nižja od zavarovane vrednosti.

Ostanki uničenih ali poškodovanih živil ostanejo zavarovancu in se obračunajo po tržni ceni na dan obračuna zavarovalnega primera ter po stanju v kakršnem so bili takoj po zavarovalnem primeru.

Zavarovalnina

Zavarovalnica mora plačati obračunano škodo v celoti, vendar največ do dogovorjene zavarovalne vsote na prvi riziko.

Zavarovalnina, ki jo mora zavarovalnica plačati, se zmanjša za 10% (franšiza). Minimalna stopnja franšize znaša 150 DEM v tolarški protivrednosti in največja možna soudeležba je 9500 DEM. Možen je tudi odkup franšize. Če je nastal zavarovalni primer, mora zavarovalnica izplačati zavarovalnino v dogovorjenem roku, ki ne sme biti daljši od štirinajst dni od dneva, ko je dobila obvestilo o nastalem primeru.

Če je za ugotovitev zneska, ki ga je zavarovalnica dolžna poravnati potreben določen čas, začne ta rok teči od dneva, ko je bil ugotovljen znesek in obstoj obveznosti.

Tomaž Kutnar

HARMONIJA BARVITEGA RAZPOLOŽENJA V GALERIJ MERCATOR

Akademski slikar France Slana je bil gost naše galerije že leta 1995. Sredi letošnjega septembra so njegove stvaritve spet na ogled. Razstava bo odprta do 22. oktobra 1998.



Kritiško besedo o Slanovem likovnem ustvarjenju je v katalogu zapisala Nelida Nemeč.

"Kot neusahljiv vrelec se že skoraj pet desetletij dan za dnem porajajo čustvena razpoloženja, ki slikarja Franceta Slano spodbujajo k ponovnim podživetjem že davno videnega, občutnega in izraženega: kot bi se podobe iz preteklosti prebujale z jutrom, kot bi imaginacija želela postati sopotnica realnosti, kot bi naslikano hotelo zaživeti v novi izraznosti. Z novo barvo, z novo linijo, ki določa oblike in strukture, z novim videnjem ploskovitosti, ki ne upošteva prostorskih konstrukcij, z novimi formalnimi prijemi, ki iščejo svoje izvire v barvnem realizmu. Bivanje in minevanje. Ne da bi potegnil jasne ločnice med njima. Ne da bi prisegal samo na meditativnost ali racionalnost, na mističnost in čutnost. Slikarjeva misel išče v brezmejni globini nepozabnih doživetij, vtisov in spominov. Preteklo in sedanje. Tu je neizčrpen vir ustvarjalnega iskanja.

Ko je v začetku petdesetih let stopal v svet slikarstva, odkrival slikarske tehnike olja, akvarela, tempere, pastela in tuša, opredelil motivni svet, ki ga je najbolj vznemirjal, vzpodbujal in nagovarjal, ni slutil, da si je za nadaljnja desetletja postavil temeljne opredelitve, ki jim z veliko umetniško močjo in ustvarjalno energijo sledi vse do današnjih dni. Z radovednostjo in zanimanjem je odkrival nove stilne in vsebinske opredelitve, jih študijsko analiziral in primerjal, vendar ga tovrstna eksperimentiranja niso pritegnila."



**Nelida Nemeč in France Slana
v Galeriji Mercator**

France Slana se je rodil leta 1936 v Bodislavcih pri Ljutomeru, od koder se je družina preselila v Split. Aprila 1944 se je vključil v NOB, kjer je kot dober risar kmalu poslal član grafične tehnike. V ta čas segajo začetki Slanove umetniške poti. Prvič se je predstavil na razstavi slovenskih likovnih umetnikov na osvobojenem ozemlju v Črnomlju februarja 1945. Leta 1949 je diplomiral na Akademiji za likovno umetnost v Ljubljani pri prof. Gabrijelu Stupici. Od leta 1951 deluje kot svobodni umetnik.

Njegova prva samostojna razstava leta 1953 v Mali galeriji v Ljubljani. Od tedaj pa vrsta samostojnih razstav in udeležb na številnih razstavah slovenske in jugoslovanske umetnosti doma in v tujini.

Ukvarja se z gvašem, tempero, pastelom, risbo, tapiserijo in keramiko, v največji meri pa s slikanjem v olju in akvarelu.

Živi in dela v Ljubljani in na Krki.

Na razstavi v Mercatorjevi galeriji je na ogled 18 Slanovih del.



**Šopek
akvarel, 56x76 cm,
1998**

VIETNAM JE LAHKO TUDI TAK

Če jih dobijo, se tihotapcem v Vietnamu slabo piše. Tudi tistim, ki se peljejo z njimi ne kaže dobro. Pa vendar, ker drugega kot razmajanih in za tihotapljenje prirejenih starih "kišt" in luknjastih cest ni, popotnik tvega.

S tihotapci blaga v razmajanem avtobusu

Lang Son je majhna, prikupna vas v severozahodnem delu Vietnama. Popotniku ponuja mirno, brezčasno življenje, ovito v zeleno preprogo okoliških gozdov. Idilično podoba kraja dopolnjujeta bližnji podzemni jami. V eni je izviri zdravilne vode, ki ozdravi še tako trdovratno in zahrbtno bolezen. Tako vsaj pravi starodavno izročilo.

Čas teče tu počasneje, pravzaprav sploh ne teče. Da je temu res tako, sva spoznala čakajoč na odhod avtobusa proti Hanoju. Kljub za odhod določeni uri, se vozniku ni mudilo nikamor. "Ko bo avtobus poln, pa gremo", je bilo razbrati z njegovega obraza. Prihajali so novi in novi "pustolovščini" željni domačini. Potovanje z avtobusi po vietnamskih cestah je namreč pravo hazardersko dejanje in nikoli ne veš, kaj te čaka za naslednjim ovinkom. Niti najmanj nisva slutila, kaj nama bo prineslo naslednjih osem ur. Verjeli ali ne, toliko časa je najin avtobus potreboval za borih 146 km od Long Sona od Hanoja. No, ko že govorim o avtobusu naj povem, da je bil to pravzaprav v avtobusu podobno stvar preurejen predpotopni tovornjak. Sedeži oziroma lesene klopi so bili tako blizu, da nog tudi približno ne moreš stegniti. Potnikov in prtljage pa se nagnete toliko, da imaš občutek, da si sredi "tekmovanja za gnečo" za guinnessovo knjigo rekordov.

Končno na poti

Zloženi kot sardine in s prtljago, med katero ni manjkalo tudi perjadi in prašičev (podobno kot na Kitajskem), smo naposled le odrinili. A ne za dolgo. Po nekaj sto metrih, takoj ko smo zapustili vas, nas je ustavila prva "vaška" policija.

Tihotapstvo predstavlja v Vietnamu resen problem. V bistvu gre za neke vrste nacionalni šport, v katerega ljudi prisiljuje nevzdržen socialni položaj. Kljub izjemno strogim kaznim, ki se pogosto končajo z javno usmrtitvijo, razširjenost tihotapstva ne pojenja. Policijske kontrole so zato pogost pojav in ne redko se zgodi, da morajo potniki izstopiti, razložiti in pokazati vsebino prtljage. Nam se na srečo to ni zgodilo. Niti najmanj pa nisva slutila, da se peljeva z "garo", polno tihotapskega blaga.

Bolj, ko smo se bližali Hanoju, bolj se je avtobus nerazumljivo praznil. Ljudje so samo še izstopali, vstopil ni nihče. Malce začudena sva vprašala voznika, če sva na pravem

avtobusu. S pomirjujočim glasom in nasmeškom je dejal, da bomo kmalu na cilju in da je vse v najlepšem redu.

Začelo se je ...

V avtobusu nas je bilo le še nekaj. Postanek sredi ničesar. Začelo se je. Najprej so odvili deske na podu. Iz dvojnega dna so nato romala na dan v polivinilaste vreče zavita oblačila. Predpostavljam, da iz Kitajske, saj je Long Son oddaljen od vietnamsko-kitajske meje le slabih 20 km. Kdo bi si mislil, da je možno spraviti v dvojno dno avtobusa toliko trenirk, kavbojk, majic, pa bund in plaščev. Delo so opravljali neverjetno hitro, brez nasmeška. Dokler so raztovarjali tekstil, je bila stvar še zanimiva. Ko pa so začeli z odvijanjem stranskih desk in so se pokazali v bel papir zaviti manjši paketki, se je naivni nasmešek spremenil v resno zaskrbljenost. Droga? Spreletavati naju je začel rahel nemir. Preblisk. Koliko tujcev se je takole znašlo ob napačnem času in napačnem kraju ter kasneje nedolžno končalo za zidovi azijskih zaporov? Kaj, če se pojavi policija? Kako ji pojasniti, da nimaš nič pri tem? Midva bi bila sumljiva že s tem, da sva bila tujca in da sva prišla iz Kitajske. Spogledala sva se in nemo, kot še nekaj drugih potnikov, spremljala dogajanje. Lahko bi izstopila, a avtobus se je ustavil daleč stran od najbližjega naselja. Promet je tu sila redek. Bil je tudi že mrak, luči pa ni bilo videti nikoder. In tudi drugi potniki so potrpežljivo čakali. Čez čas smo se le odpravili naprej.

... in tudi predčasno končalo

Ob zadnjem raztovarjanju tihotapskega blaga smo morali avtobus zapustiti vsi. Rečeno je bilo, da je to zadnja postaja in da gremo naprej sami. Zagotovilo voznika, da je zadnja postaja Hanoj, se je izkazala za neresnično. Tudi preveč plačanega denarja (plačala sva za pot do Hanoja) nisva dobila nazaj. Glede na to, da je bila ura pozna, nisva imela dosti upanja za nadaljevanje poti. V vasici približno 20 km od Hanoja se je tako končala najina dogodivščina z vietnamskimi tihotapci, ki ima sicer srečen konec, končalo pa bi se lahko tudi drugače.

Na navzgor obrnjen palec, ki ga poznajo vsi vozniki, je ustavil kamion. Voznik je bil prava dobričina. Nekaj časa je delal celo na Češkem, tako da smo se za silo lahko sporazumeli. Ko sva mu povedala zgodbo o tihotapcih, nama je

dejal, da je to v Vietnamu nekaj običajnega in da se nama ni treba ničesar bati, če se bodo tovrstne prigode še ponavljale. Takšna in podobna doživetja bogatijo popotniško knjigo spominov in konec koncev, tudi v tem je čar popotovanj.

Še o vietnamskih avtobusih in vozniki iznajdljivosti

Vietnamski sistem avtobusnih linij je presenetljivo dobro razširjen in pokriva večji del vietnamskega ozemlja. Pravzaprav se je možno z avtobusom pripeljati skorajda v vsako še tako zakatno vasico. Tudi cene so neverjetno nizke. To je dobro.

Toda v čem se voziš? Že sam pogled na "avtobus" sproži vprašanje, kako se ta stvar sploh premika. Večina avtobusov je namreč izredno starih, veliko jih je že srečala Abrahama. To so predvsem avtobusi francoske izdelave. Kljub svoji častitljivi starosti in nenehni prenalozenosti, se ti muzejski primerki s povprečno hitrostjo okoli 30 km/h bolj ali manj učinkovito spopadajo z luknjastimi vietnamskimi cestami. Okvare so zato številne, a večinoma hitro odprav-

na policija ti ne bo kaj prida pomagal in lahko se le obrišeš pod nosom.

Zanimivost starih avtobusov jesistem hlajenja motorja. Ker so motorji stari, skorajda iztrošeni, zelo radi "zakuhajo". Da voznikom ne bi bilo treba ob "kuhanju" motorja ustaviti in doliti vodo v hladilnik, so si izmislili sila preprost a učinkovit sistem hlajenja motorja. Na strehi avtobusa (nad voznikom) je rezervoar s hladilno vodo, ki po cevi, speljani mimo voznikovega okna, počasi kaplja v hladilnik in tako sproti ohlaja motor. Na delu cevi, ki je v dosegu voznikovih rok je pipca, s katero voznik uravnava dotok vode v hladilnik. Ko se rezervoar izprazni, se ga napolni na eni od številnih obcestnih "vodnih" črpalk.

Svojevrstna znamenitost so tudi ceste. Luknja pri luknji, vzorec je neponovljiv tudi v švicarskem siru. Mostovi so, ali pa jih ni. Avtobus "pluje" čez vodo počasi, meter za metrom in se nekako skobaca na drugi breg.

Da prihaja avto, morajo vedeti vsi bližnji in daljni prebivalci. Trobljenje, vožnja s polnim plinom, zakon močnejšega. Biciklista malo odrineš, pogledaš, če se je pobral in nadaljuješ. Na prvo pomoč na cesti ni računati. Te v Vietnamu v času, ko sem ga prepotoval po dolgem in počez, še ni bilo.

Popoldanska obrt po vietnamsko

Na daljših razdaljah so v vozni red vključeni tudi obvezni postanki, katerih število je odvisno od dolžine poti in števila voznikovih sorodnikov, prijateljev... Voznik ponavadi ustavlja pri obcestnih okrepčevalnicah, s katerimi ima sklenjen dogovor. Ponavadi gre za "krčme" prijateljev, znancev ali celo sorodnikov. Za svoje poslovno sodelovanje je voznik nagrajen z brezplačnim obedom in manjšo provizijo. Vsekakor gre za zanimivo obliko tržne ekonomije a la Vietnam.

Primož Godler



ljene. Ponavadi jih odpravi kar voznik sam. Spleza pod avtobus, nekajkrat s stvarjo podobno mehanikarskemu orodju udari po delu, ki je zatajil in stvar zopet deluje. Kot bi bila vmes coprnija.

Poleg francoskih kraljujejo na vietnamskih cestah še ameriški (stari več kot 30 let), ruski (stari okoli 25 let) in novejši ceneni korejski avtobusi. Ruski in ameriški so bili v času vietnamske vojne namenjeni prevozu vojakov. Z mnogo preveč dodatnih sedežev in sveže barve, se je za silo skrilo sledove vojne vihre. Tudi za te avtobuse je značilna nizka povprečna hitrost, prenatrpanost, neudobnost, nezanesljivo delovanje in še bi lahko našteval.

Prtljaga lahko hitro dobi noge, čeprav je "varno" spravljena na strehi avtobusa. "Pomotoma" se zamenja tvoj nahrbtnik za staro bisago. Ko ugotoviš, da tvojega premoženja ni tam, kjer si ga nazadnje videl, ni več pomoči. Zbirokratizira-



KLASIKA - VEČNA, PA VENDAR VEDNO ZNOVA NOVA

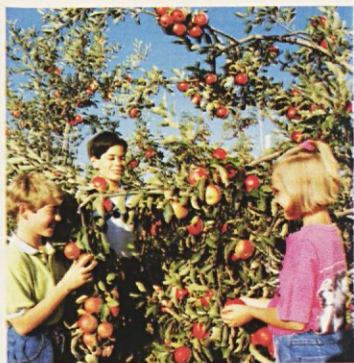
Zakladnica narave je neskončna. In med temi neskončnimi zakladi so tudi barve. Jesen je njihov čas in zato si tudi moda za to obdobje omisli ponavadi zelo naravne tone. Letošnji osnovni barvni skupini sta rdeča in siva. Rdeča v toplih tonih od opečne do vinsko rdeče, vse to pa v kombinaciji z olivno zeleno ter rumeno, ki seže od barve starega zlata pa vse do umirjenih kamel tonov. Drugo barvno skupino pa sestavljajo siva, ki je pravzaprav hit te sezone ter črna in bela. Barve prve skupine pa jo še dopolnjujejo v detajlih.

Tkanine so volnene, bogate, razkošne. Grobo tkanje ali vsaj moški videz tkanin je v ospredju. Med vzorci pa so tokrat zelo poudarjene črte - za ženske in za moške. Torej, vrača so klasika z veliko začetnico. Klasika je tudi v linijah - enostavne in čiste so. Dolžina ni posebej predpisana, čeprav je veliko zelo dolgih kril, ob vseh ostalih dolžinah, ki jih ženske prilagodijo svoji postavi. Enako je s hlačami, ki so najpogosteje cigaretaste, lahko pa se tudi rahlo razširijo in podaljšajo v zvon. In kot je ponavadi za hladnejše dni - še je veliko pletenin. Namesto bluze je pod jopičem tanek puli brez rokavov, namesto jopiča je lahko čezenj jopica v enaki barvi in enakem pletivu. Pletiva lahko dopolnjuje umetno ali celo pravo krzno. To pa je pogost dodatek na plaščkih in plaščih, ki so tokrat pretežno "kamelharji! - po barvi in če se le da tudi po tkanini iz kamelje dlake.

Skratka, enostavne linije, razkošni materiali in visoka obdelava, so značilni za to jesen. Ob čistih, enostavnih in elegantnih linijah in tkaninah pa je treba pretehtati tudi nakit in druge dodatke. Za pridih romantike bomo poiskale čipkaste ovratnike, potegnile perle iz predalov in kakšno zaponko, ki se spogleduje s starimi časi. Klasična eleganca je sicer zgovorno lepa sama po sebi, toda da bi ta lepota zaživela v polnem sijaju, ji moramo vdihniti nekaj svojega šarma, nekaj sebe ...

Lidija Jež





Zaščitite paradižnike pred morebitnim mrazom ali pa jih prej oberite. Zeleni paradižniki bodo lepo dozoreli na sončnih oknih, če pa jih daste dozorevat v zabojčke, položite mednje še nekaj večjih in zrelih plodov, da bodo zeleni bolj dozoreli.



Poberite radič, endivjo, glavno solato, fižol, kumare, cvetačo, vse vrste zelja, kolerabo, korenje in brokoli.



Sadite česen, zimsko solato, motovilec in špinačo za zgodnjo spomladansko porabo. Tudi rabarbaro lahko delite na več grmičev.



V cvetličnem delu vrta posadite čebulice lilij, zvončkov, narcis, krogusov in tulipanov. Sadite lahko tudi dvoletno pomladansko cvetje, kot so mačehe, spominčice in cekinčki.

Sobne okenske in balkonske rastline, ki so bile čez poletje na prostem, je potrebno počasi pripraviti na prezimovanje. Zato jih prenehamo dognojati, saj se mora bujna rast ustaviti pred začetkom zime.



Posodovke, kot so oleandri, lovorikovci in druge grmovnice, ki jih gojimo v posodah, pogosto napadajo kaparji. Pozimi jih je skoraj nemogoče zatirati, ker jih ne moremo zatirati s strupenimi pripravki. Zato jih zdaj nekajkrat poškopimo z ultracidom ali basudinom.



V poletnih mesecih so se na mnogih sobnih rastlinah pojavile pršice. Če jih ne bomo pravočasno zatrli, bomo imeli težave v pozni jeseni in pozimi. Takrat pa bo za škropljenje že prepozno.

Sedaj je tudi primeren čas, da pospravimo čebulice, ki so si na vrtu nabirale moči za cvetenje v zimskem času. To so tiste rastline, ki jih poleti pripravljamo, jeseni pa silimo za zimsko cvetenje (božični kaktus, amarilis, kala).





Preglejmo drevesa, ker se bliža obiranje. V tem času ptiči lahko naredijo ogromno škodo s kljuvanjem še ne dozorelih plodov. Zato je najboljšo, da tista drevesa, na katerih ptiči vsako leto naredijo veliko škodo, zavarujemo z mrežami. Na večjih drevesih zavarujemo posamezne veje, saj ne moremo poviti vsega drevesa.



Na suhih travnikih, poljih in jasah nabiramo liste ozkolistnega tropotca. Ugotovili so, da sveži sok iz tropotčevih listov močno zavira rast nekaterih bakterij, torej deluje antibiotično.



NAGRADNA KRIŽANKA

UMETNIŠKO DELO		PTICA PASTIRIČKA	TUJE M. IME (IZ ČRK. SORTA)	AMERIŠKA TENIŠKA IGRALA (CHRIS)	ČEVLJAR-SKO ORODJE	TEENAGER	ODISEJEV OTOK	ZLI DUH, HUDIČ					
VRSTA OPEKE													
VERDIJEVA OPERA													
PREŠEREN ČLOVEK									FRANC. POLITIK, OBŠOJEN VELEIZDAJE				
DALJNOGLED ZA OPAZOV. ZVEZD									IME FOTOGRAFA ŠTOVIČKA	LINIJA	ITALIJAN. NAFTNI KONCERN	ENOOKI VELIKAN IZ GRŠKE MITOLOGIJE (ZNAJ IZ ZGODB V ODISEJI)	
AMERIŠKI POLITIK, NOBELOVEC 1912. L.					M. IME (LJUBKOV.) LUNINA MENA								ŠPORTNI REKVIZIT
IRIDIJ		KRILO PRI ŠKOTSKI NARODNI NOŠI		ŠTEFAN NOVAK RISAR MAVEC			VRSTA STREŠNE KRITINE						
LAHKO-ATLETI							VEDEŽEVANJE PREBIVALKA LAŠČ						
VRSTA KRIVULJE											LOJZE ROZMAN KRAVJI GLAS		
VKLOPITEV						V LETU (LATIN.) MITOLOŠKO BITJE				SILA ITALIJ. PISATELJ (CARLO)			
SESTAVIL JOŽE PETELIN	ARABSKI ŽREBEC			RISBA ZIIIP	PAVEL ŠIVIC		MILANSKI ŠPORTNI KLUB	DUHOVNIŠKA NARAMNICA	POVEČEV. STEKLO NAŠ ČARODEJ (MIRAN)				
				SREDIŠČNA TOČKA PROJEKCIJE							IME CHAPLINOVE ŽENE	ZIMSKA PADAVINA	ULITA TISKARSKA ČRKA
				ŠEPAVOST (LJUDSKO)									
				ITALIJAN. FILMSKI REŽISER ("MRK")									
				KRAJ PRI GLINI NA HRVAŠKEM (IZ ČRK. LESKA)						STADION V BUDIMPEŠTI			
				DEL ORIENTALSKIH STATEV (IZ ČRK. KARTA)						NEKDANJI TURŠKI VELIKAŠ			

Rešitve pošljite do 20. oktobra 1998 na naslov: Poslovni sistem Mercator, Center za obveščanje, Dunajska 107, 1000 Ljubljana. Za pravilno rešitev križanke v prejšnji številki časopisa, nagrade prejmejo: Milena Artač, Žabnica 16, 1357 Notranje Gorice, Mojca Travnik, Peščenik 10, 1294 Višnja gora, Dušanka Vučko, Dolnja Bistrica 37 b, 9232 Črenšovci. Nagrade bomo poslali po pošti.

Ekstra deviško olivno olje

Plodovi so pobrani z dreves, ki živijo tudi tisoč let. Prebrane so stisnili na star, naraven način. In dobili so najboljše, kar rodi Mediteran - **ekstra deviško olivno olje**. Ekstra deviško olivno olje priljubljene znamke Cekin je izdelano iz prvovrstnih hladno stiskanih oliv. Z njim je vsaka jed boljša, koristnejša za telo in ugodno vpliva na človekovo zdravje. Ekstra deviško olivno olje Cekin je pravzaprav prvovrstna hrana, zelo zdrav priboljšek vsakega jedilnika.

CEKIN



NOVO, ŽLAHTNO OLJE
V DRUŽINI CEKIN

