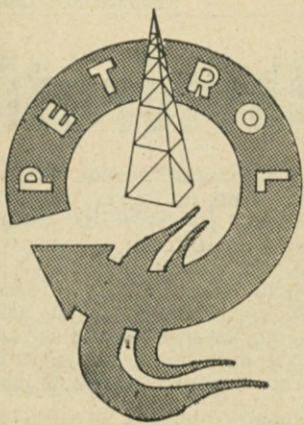




PETROL

GLASILO DELOVNEGA KOLEKTIVA PODJETJA

LJUBLJANA, SEPTEMBRA 1964

ST. 6

PETROL GLASILO DELOVNEGA
KOLEKTIVA. IZDAJA CENTRALNI
DELAJSKI SVET. IZHAJA OBČAS-
NO. UREDNIŠKI ODBOR: VINKO
BRENCIČ, JANKO KEŽAR, MILAN
SEMEČIČ. — TISKA TISKARNA
UČNIH DELAVNIC ZAVODA SGP
V LJUBLJANI

VOLITVE - ZRCALO Predlagana je sprememba zavesti delovnega kolektiva cen naftnih derivatov

Delovni kolektiv našega podjetja je pri volitvah organov samoupravljanja dne 15. junija 1964 pokazal zelo visoko stopnjo družbeno-politične zavesti in zrelosti v samoupravljanju.

To dokazujejo podatki o udeležbi volivcev ter o veljavnosti oziroma neveljavnosti glasovnic v posameznih delovnih enotah in v podjetju kot celoti, kar je razvidno iz naslednje tabele:

V celoti je udeležba pri volit-

vah znašala 90,8 %, od teh je bilo neveljavnih glasovnic samo pet ali 0,6 %.

Delovne enote Koper, Brežice, Dravograd in Kočevje so izkazale 100 % udeležbo, delovne enote Ajdovščina, Novo mesto, Ptuj in Murska Sobota pa skoraj 100 % udeležbo.

V dveh največjih delovnih enotah (Ljubljanska poslovalnica in uprava podjetja) pa je bila udeležba pri volitvah samo 87,3 %.

Delovna enota	Število volivcev	Število oddanih glasovnic	Število neveljavnih glasovnic	Število veljavnih glasovnic
Uprava podjetja	102	89	2	87
Ljublj. poslovalnica	189	165	—	165
Zalog	66	59	1	58
Postojna	51	48	—	48
Ajdovščina	40	39	—	39
Koper	19	19	—	19
Novo mesto	24	23	—	23
Brežice	22	22	—	22
Celje	58	55	1	54
Maribor sklad.	69	60	1	59
Ptuj	21	20	—	20
Murska Sobota	25	24	—	24
Dravograd	15	15	—	15
Kočevje	10	10	—	10
Maribor rafinerija	45	37	—	37
Delavnica Lj.	24	21	—	21
Avtopark Lj.	56	51	—	51
Skupno	836	759	5	754

Danes v naši državi prodajamo osnovne naftne derivate, tj. motorni bencin in plinsko olje po enotnih plafoniranih maloprodajnih cenah. Plafonirane cene določa in spreminja Zvezni izvršni svet.

Ta sistem velja praktično že od leta 1945. dalje; od takrat do danes so se spreminjale v povezavi s splošnim gibanjem gospodarstva samo cene, princip odrejanja cen pa je ostal isti vsa povojna leta. Ta sistem je bil uveden v času, ko je imelo trgovanje z naftnimi derivati zelo majhen obseg in se je prodaja odvijala v glavnem preko skladišč kot grosistična trgovina, dočim drobne prodaje spričo nerazvite motorizacije takrat praktično ni bilo.

Sistem enotnih maloprodajnih cen moremo danes oceniti za preživel, ker skriva v sebi skrajno nestimulativne elemente v pogojih današnjega gospodarjenja. V čem se odražajo slabosti sedanjega sistema cen naftnih derivatov?

Preden lahko odgovorimo na to vprašanje, je treba najprej omeniti, da prodajajo rafinerije kot prodajalci naftne derivate po določenih maloprodajnih cenah, in sicer feo železniška postaja kupca — običajno trgovskega podjetja. Za kritje stroškov prodaje enoten rabat v višini 8 % na prodajno ceno.

Prevozne stroške od velikih skladišč dalje do manjših in na bencinske servise plačajo trgovska podjetja iz dobljenega rabata. Tako se znajdejo v neenakopravnem in finančno mnogo slabšem položaju tista trgovska podjetja, ki morajo blago transportirati do

kupcev ali do bencinskih servisov na mnogo daljše relacije in po slabših komunikacijskih sredstvih.

Tak je položaj npr. pri Jugopetrolu v Kotoru, ki porabi za kritje transportnih stroškov od svojih večjih skladišč do kupcev in bencinskih servisov skoraj ves prejeti rabat, druge stroške prodaje in minimalno akumulacijo pa mora pokrivati iz dotacij.

Druga slabost sistema enotnih cen je v dejstvu, da plača danes mali potrošnik, ki kupi enkratno, recimo 20 litrov bencina, prav isto ceno kot veliki potrošnik, ki kupi dnevno po 10 in več ton istega blaga na istem mestu. Popolnoma jasno je, da so stroški prodaje v prvem primeru relativno mnogo večji kot v drugem, vendar se ti v sistemu enotnih cen pri kupecih ne odražajo prav nič.

Tretja slabost sistema enotnih cen je nestimulativen vpliv na gradnjo bencinskih servisov kot maloprodajnih enot. Če namreč računamo, da je treba z 8 % krivi najprej stroške vskladiščenja, pri manjkajo ter druge grosistične stroške na skladišču, plačati prevoz od skladišča do bencinskega servisa, ki je oddaljen tudi do 50 km in še več, potem lahko ostane od skupnega rabata za kritje stroškov bencinskih servisov v najboljšem primeru le 3 do 4 % rabata.

Iz raznih statističnih analiz je razvidno, da vse druge trgovske dejavnosti poslujejo z mnogo večjimi razlikami v cenah tako v trgovanju na debelo, kot v trgovanju na drobno.

Rešitev problemov, ki se pojavljajo zaradi sistema enotnih maloprodajnih cen je v uvedbi vsaj

delno ekonomskih cen za naftne proizvode. Pripomniti moramo, da popolne ekonomske cene zaradi zelo različnih transportnih stroškov, ki znašajo tudi 10 % od prodajne cene, sploh niso možne, ker bi potem morali prodajati bencin in plinsko olje na slehernem bencinskem servisu po različnih cenah. Ta razlika bi bila v nekem primeru sicer minimalna, vendar kljub temu ne bi pripomogla k urejenosti sistema. Ker poslujejo posamezni bencinski servisi tudi z različnim odstotkom ostalih prodajnih stroškov, pač z ozirom na obseg prometa, bi bila to v sistemu popolnoma ekonomskih cen že dva razloga za nastanek različnih cen v posameznih maloprodajnih enotah.

V komisiji poslovnega združenja trgovskih podjetij z naftnimi derivati so zaradi navedene problematike menili, da naj bi kot delno izboljšanje sedanjega sistema cen predlagali kompromisno rešitev. Njene glavne značilnosti bi bile naslednje:

1. Rabat, ki ga odobrava rafinerije, naj bi ostal v isti višini kot desletj in naj bi služil izključno za pokrivanje stroškov trgovine.
2. Cene na bencinskih servisih, torej v prodaji na drobno, naj bi bile za 4 % višje od cen v skladiščih, torej v prodaji na debelo.
3. Z ozirom na različne transportne stroške od proizvajalcev — rafinerij do grosističnih skladišč in do posameznih bencinskih servisov naj bi uvedli tako imenovane conske cene, ki bi upoštevale omenjene razlike v

(Nadaljevanje na 2. strani)

VLOGA PETROLA V LUKI KOPER

Pred kratkim je bilo ustanovljeno poslovno združenje »Industrijska cona Koper« v v Ljubljani, v katero se je včlanilo tudi naše podjetje. Glavni direktor našega podjetja tov. Jože Rožman je bil izvoljen tudi za predsednika tega poslovnega združenja.

Marsikdo izmed članov našega kolektiva se bo vprašal, kateri interesi narekujejo našemu podjetju, da se zanima za luko Koper in posebej za včlanjenje v navedenem poslovnem združenju.

Na prvo vprašanje je odgovor zelo jase.

Koprski luški sistem s sedanjim običajnim pretovornim prometom (v najkrajšem času bo dobil tudi povezavo z železnico, obstoja pa tudi predlog za gradnjo naftovoda Koper—Dunaj) bdpira nove in daljnosežne perspektive tudi našemu podjetju.

V luki Koper, ki ima industrijsko cono in prosto carinsko cono, načrtujemo velike investicije: rezervoarske kapacitete za bencine, plinsko olje in kurilno olje za skupno okrog 36.000 ton v prvi fazi (kar je

skoraj šestkrat več, kot znašajo rezervoarske kapacitete v Zalogu), nadalje instalacije (kotlarna, upravna zgradba, trafopostaja, itd.) in cevovode za pretakanje goriva z ladij v rezervoarje in iz rezervoarjev v železniške in avtomobilske cisterne za prevoz v zaledje. V tej zvezi bomo organizirali tudi službo tako imenovane bunkeriranja domačih in tujih ladij v koprski luki (oskrbovanje z gorivom).

Zaradi izvedbe teh velikih investicijskih nalog smo zainteresirani za delo tega poslovnega združenja in za članstvo v njem.

Naloge tega poslovnega združenja so namreč prav v tem, da uredi celotno industrijsko cono v luki Koper in organizira vse skupne servise tako, da bodo lahko podjetja v luki zgradila svoje obrate in potem poslovala s čim manjšimi stroški.

V tem primeru gre torej za novo obliko kooperacije med vsemi tistimi gospodarskimi organizacijami, ki hočejo sodelovati pri gradnji industrij-

Predlagana je sprememba cen naftnih derivatov

(Nadaljevanje s 1. strani)

transportnih stroškov. V tem primeru bi zaradi različnih transportnih stroškov prodajali bencin v Črni gori in na otokih po višjih cenah, kot, recimo, v Zagrebu ali Ljubljani, do koder so manjši transportni stroški sprito bližine rafinerij.

Opisani predlog pri odgovornih organih oblasti doslej še ni bil sprejet. Kljub temu pa je medtem prišlo do delne spremembe v rabatu. Predpisan je bil namreč povečan rabat za motorne bencine v višini 12 %, kar vsaj delno zboljšuje finančno stanje tistih

trgovskih podjetij z naftnimi derivati, ki imajo v svojem sestavu mnogo bencinskih servisov. Na teh servisih običajno prodajajo večje količine bencina, čigar stroški maloprodaje so najvišji.

Slej ko prej pa velja poudariti, da je to le korak v izpopolnjevanju sistema cen naftnih derivatov in s tem v zvezi tudi k ureditvi načina pokrivanja trgovskih stroškov. V bližnji prihodnosti bo sedanji sistem potrebno še bolj temeljito izpremeniti in vanj vnesti čim več ekonomskih elementov.

Milan Semenič

ŠE O NAŠIH ŠOFERJIH

Ob dnevu šoferjev je podjetje »Avtoobnova«, Maribor nagradilo našega voznika v Mariboru tovariša Franca PERNETA za doseženih 100.000 km brez generalnega popravila z ročno uro v vrednosti 21.000 din.

Vozilo Zastava 615 B (poltovorno) smo kupili leta 1958 in po prevoženih 16.000 km so originalni glavni ležaji »stekli«, kar je bil v tem času pri teh vozilih znan pojav. Podjetje »Avtoobnova«, Maribor je takrat vozilo generalno popravilo ter vgradilo njihove,

po lastni konstrukciji izdelane glavne ležaje. Do danes je vozilo prevozilo nad 116.000 km brez naknadnega generalnega popravila in je motor še vedno v sorazmerno dobrem stanju.

Sicer pa vsa vozila redno vzdržujemo ter sproti odpravljamo vse napake, kar je tudi delno prispevalo k temu uspehu.

To vozilo je skoraj ves čas upravljal tov. Franc Pernat, občasno pa tudi tov. Franc Zorko.

Ob tej priliki obema čestitamo in iskrena zahvala!

ZLATE ZNAČKE ČLANOM KOLEKTIVA

V prejšnji številki našega glasila smo objavili imena članov kolektiva, ki so dopolnili 10 let službovanja že konec aprila 1964. V današnji številki objavljamo imena članov kolektiva, ki bodo dopolnili 10 let službovanja tekom leta 1964.

Skl. Ajdovščina: Čermelj Franc, zaposlen od 15. 6. 1954; Jože Bratina, zaposlen od 1. 8. 1954; Marjan Bavčer, zaposlen od 1. 9. 1954; Ana Černigoj, zaposlena od 1. 9. 1954; Jože Rebek, zaposlen od 25. 10. 1954; Janko Gorjup, zaposlen od 23. 11. 1954.

Skladišče Brežice: Stanko Zorko, zaposlen od 1. 12. 1954.

Skladišče Celje: Franc Leskovar, zaposlen od 16. 9. 1954.

Skladišče Maribor: Marta Koren, zaposlena od 1. 7. 1954; Franc Hojs, zaposlen od 16. 8. 1954; Ivo

Lokar, zaposlen od 1. 9. 1954.

Skladišče Ptuj: Stefan Malek, zaposlen od 16. 7. 1954.

Skladišče Postojna: Stane Križaj, zaposlen od 1. 8. 1954.

Skladišče Murska Sobota: Slavko Svatina, zaposlen od 1. 12. 1954; Ivan Kerčmar, zaposlen od 1. 12. 1954.

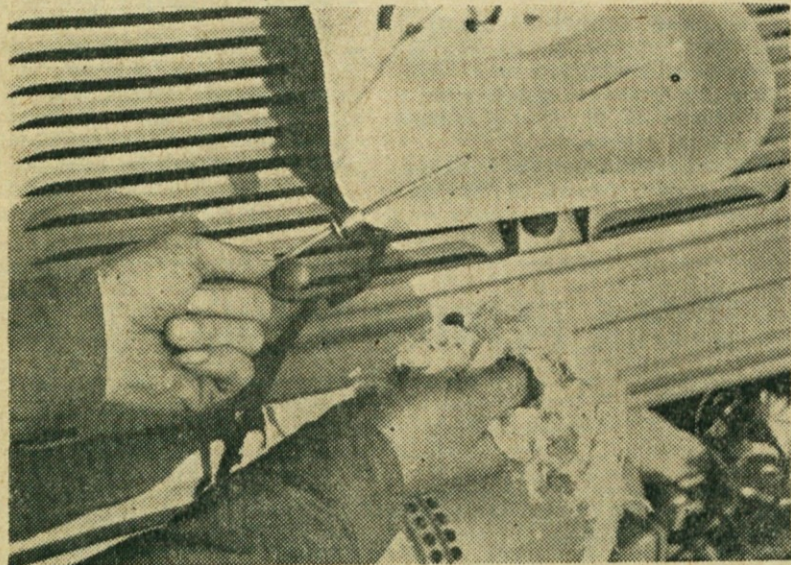
Skladišče Zalog: Stane Ogulin, zaposlen od 7. 6. 1954.

Rafinerija Maribor: Franc Lobnik, zaposlen od 5. 5. 1954; Stanko Herceg, zaposlen od 14. 5. 1954; Jože Železnik, zaposlen od 1. 12. 1954.

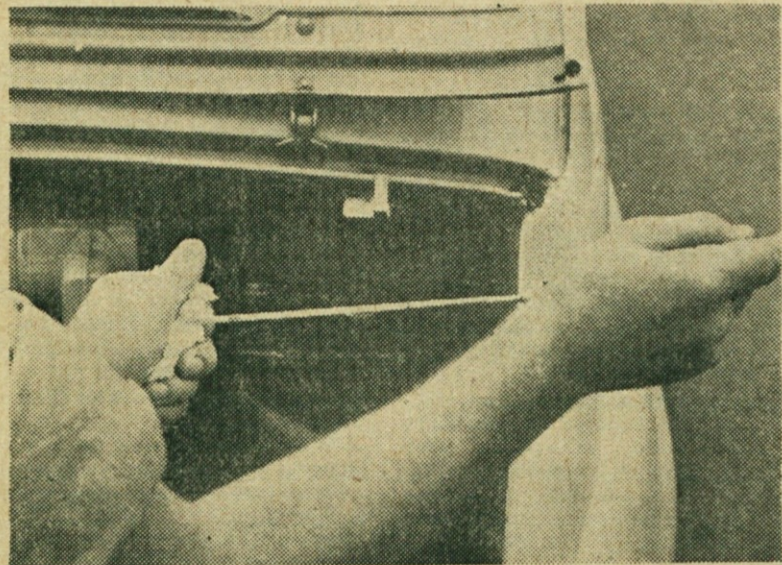
Poslovalnica Ljubljana: Franc Grm, zaposlen od 25. 5. 1954; Jernej Artač, zaposlen od 15. 7. 1954.

Uprava Ljubljana: Bogomir Tomažič, zaposlen od 15. 10. 1954.

Vsem navedenim tovarišem iskreno čestitamo!



Slika 1. Napačno!



Slika 2. Pravilno!

Raport iz negovalnice v Portorožu

Razvoj motornega vozila nam prinaša s seboj nešteto novih vprašanj, na katera morajo odgovorjati in jih urejati razne strokovne službe pri oblastnih organih, po specializiranih ustanovah in podjetjih. Pri nas je bil glede na ta razvoj v zadnjih letih storjen korak naprej v razvoju cestnega omrežja, z gradnjo sodobnih bencinskih servisov, raznih motelov, parkirnih prostorov itd. Mislim pa, da smo še pred par leti vsi tisti, ki smo potovali z avtomobili, najbolj pogrešali ob naših cestah več, dalj časa odprtih mehaničnih delavnic ter negovalnic.

V tem sestavku mislim spregovoriti o teh zadnjih z namenom, da bi kolektivom v podjetju, bodo v bližnji ali daljši bodočnosti prevzeli v upravljanje tovrstne objekte posredoval nekaj naših izkušenj. Danes stanje glede negovalnic ni več tako kritično, kot je bilo še pred par leti, ker so se izgradnje takih objektov lotila nekatera avtoservisi in avtoprevozniška podjetja in tudi naš Petrol.

Ko je DS sklenil, da naj bi se mi lotili te nove dejavnosti, nas je nemara vse skrbelo, kako bo šlo, ker s tako dejavnostjo res nismo imeli nikakršnih izkušenj. Tako je pred enim letom zrasla poleg bencinskega servisa v Portorožu še negovalnica za avtomobile v veliko zadovoljstvo tamkajšnjih motoriziranih Primorcev in kot zelo važna dopolnitev

vsej turistični dejavnosti. Kdor ima večkrat priliko slediti delu v negovalnici, bi lahko potrdil, kar sem prej omenjal, namreč, kakšno »veliko brezno« je tam, kjer teh še danes ni in kako veliko »žejo« smo v Portorožu s to negovalnico pogasili avtomobilistom. Avto je namreč predrag, da bi ga hladnokrvno zapuščali nečistega in ne-namazanega.

Portoroška pralnica je odprla vse dni v tednu, razen v ponedeljek popoldne (v času izven sezone). V njej sta bila do pred kratkim zaposlena dva pomožna avtomehanika, sedaj smo zaposlili še tretjega, ki pomaga delno tovarišu, ki je v jutranji izmeni, delno pa tovarišu, ki pride na delo popoldne. V prvih petnajstih dneh t. m. je dosegla 156.000 din prometa. Le-ta je bil v zimskem času za nekaj tisočakov nižji, pričakujemo pa, da bo v glavni turistični sezoni znatno višji.

Opravljajo vsa dela, ki spadajo k negi avtomobila, kot so: zunanje pranje, spodnje pranje, naftiranje, notranje čiščenje, mazanje itd. Lastniki vozil so z uslugami naplošno zadovoljni in se radi vračajo, ko jim »luže« in prah zamažejo vozilo. Ker lastniki pušajo vozila pred negovalnico je nujno, da imajo zaposleni šoferjski izpit, da ga zapeljejo oz. odpeljejo iz pralnice. Pri tem naj obvezno dajo na sedež pred volanom polivinilasto ali drugo prevleko, ker je kaj lahko pokvariti,

kar se z rokami naredi. Ravno tako je važno, da imajo zaposleni tudi dobro, po možnosti »šicar-sko uro«, da lastniku operejo vozilo za tisti čas, za katerega so se dogovorili. Slabo je, ker ob pralnici ni primerne sence za tista vozila, na katerih so bile opravljene vse delovne operacije, in ki pod vročim soncem čakajo na lastnika.

Ce mi ne bo kdo zameril bi tukaj rad našel priliko, da bi se pohvalil, kako smo jo »pogrun-tali«, ko smo za notranje čiščenje kupili sesalec za prah in se ta prav dobro obnese. Tudi tisti, ki so sestavili opremo za pralnico, so bili na mestu, res pa je, da bi lahko še malo pritisnili, da bi bilo še bolje. Če drugega ne, naj nam poslali vsaj vagon rezervnih tesnil, pa kakšno cev... No, zdaj sem pa res zadovoljen, ko mi je bila dana prilika, da sem jih malo pokritiziral.

Zaposleni v pralnici so lahko za lastnika avtomobila dragoceni svetovalci, ko ga opozarjajo na razne pomanjkljivosti pri njegovem avtomobilu. Večkrat se tudi zgodi, da opravljajo manjša popravila ali da opozarjajo na menjavo olja itd., kar lahko prepreči na vozilu večje okvare. Na ta način tudi pomožni avtomehanič lahko mnogo prispeva k ugledu našega podjetja. Kolektiv pa ne spozna to našo novo kategorijo zaposlenih in naj upošteva, da je njihovo delo težko in naporno.

Kaj moramo vedeti o kontroli olja v motorju

Bencinski servis je v prvi vrsti sicer prodajno mesto naftnih derivatov, vendar ne moremo zanikati njegovega tehničnega pomena in vloge. Pri oskrbi vozil ne gre le za to, da vozniki lahko nadaljujejo vožnjo s polnimi rezervoarji, ampak je treba poskrbeti tudi za druge stvari. Iz tega razloga kontroliramo hladilni sistem in zračnice ter poskrbimo za varnost vožnje s čiščenjem šip. Čeprav vsa ta dela v vsakodnevni govorici imenujemo usluge, le niso prave usluge, četudi jih opravljamo brezplačno. Usluge jih lahko imenujemo le s stališča kupca, medtem ko so za prodajalca v pretežni večini primerov izhodiščna točka za prodajo. Pri nudenju in opravljanju naštetih »uslug« ima namreč prodajalec najlepšo priložnost za ponudbo blaga, ki je vozniku vozila še potrebno.

Tako imenovana usluga za prodajalca torej preneha biti sama sebi namen, vendar pa je iz psiholoških razlogov koristna, da v zavesti kupcev obdrži svoj prvobitni karakter. Z drugimi besedami povedano: prodajalec naj »uslugo« spretno izkorišča za povečanje prodaje ustreznega blaga (krp za brisanje šip, sredstev proti zarositvi šip, Antifriz, ventilskih iglic in kapic), kupec pa naj smatra čiščenje šip, kontrolo zračnic in hladilnika za uslugo. Tako bo sta oba najbolj zadovoljna: kupec bo imel o bencinskem servisu dobro mnenje in njegovo vozilo bo strokovno vzdrževano, prodajalec pa bo na ta način nevsiljivo povečal prodajo.

Uvodoma smo namenoma ponaševanju uslug obšli eno najvažnejših in za prodajo najuspešnejših opravil: kontrolo olja v motorju; pač zato, ker bo v nadaljevanju govora samo o tem. Vsak naš proizvajalec ve, da je v program postrežbe voznika motornega vozila na bencinskem servisu vključena tudi kontrola olja. Na splošno pa se vse premalo upošteva razloge, zaradi katerih temu opravilu pripisujemo tolik-

šen pomen. Zato jih skušajmo razložiti in obenem utrditi kot načela, ki naj nas vodijo pri delu.

Za kontrolo olja še posebej velja, da s stališča prodajalca prvenstveno ni usluga kupcu, temveč strokovno-poslovni prijem kot izhodišče za ponudbo in prodajo. Tudi tedaj, ko do prodaje ne pride (če pri kontroli ugotovimo, da je stanje olja zadovoljivo) je opravilo sam še vedno strokovni prijem, kajti na kupca tudi v tem primeru učinkuje pozitivno. Na tem mestu je treba reči tudi to, da je važno ponuditi kontrolo olja na čimbolj primeren način. Pri tem prodajalec največkrat naredi napako! Ni namreč vseeno, v kakšnem tonu ponudimo to uslugo. Nezainteresirano govorjenje ne vodi k uspehu. Kontrola olja je treba nuditi na način, iz katerega kupec lahko ugotovi pomen tega opravila. Govoriti je torej treba v sugestivnem tonu.

Če za prodajalca kontrola olja izgublja značaj usluge, pa ga za kupca obdrži v vsej svoji širini. Kupcu samemu namreč tega dela ni treba opravljati, pomeni mu torej razbremenitev, pogosto pa mu je tudi izdatna pomoč zaradi njegovega pretežno nejasnega poznavanja maziva in njegove funkcije v motorju. Prodajalčevo dobro opravljeno delo vzbuja v kupcu zadovoljstvo in simpatije ter zaupanje do prodajalca. Vse to so pomembni psihološki čini-telji v poslovnem življenju in je potrošnikovo dobro mnenje potrditev prodajalčeve strokovnosti.

Iz prakse vemo, da vsaki ponudbi kontrole olja še ne sledi tudi dejansko izvajanje dela, oz. prodaje olja, ker pač kupec kontrolo lahko tudi odkloni. Za odklonitev sta predvsem dva vzroka: način, kako je prodajalec kontrolo ponudil (o čemer smo že govorili) in kupčevo trdno prepričanje, da je stanje olja zadovoljivo. Z odklonitvijo odpade vsaka možnost prodaje motornega olja. Če pa prodajalec vrhu tega kontrolo olja tudi opušča, so možnosti za

prodajo seveda še manjše! Zato se je treba ravnati po pravilu, da je kontrolo olja treba ponuditi res slehernemu kupcu ter na njegovo privolitev sugestivno vplivati. S tem se bo povečala številnost ugotavljanja in zato tudi količina prodanega motornega olja.

Pri opisovanju kontrole olja se ne moremo omejiti le na njen pomen glede na povečanje prodaje, ampak je treba spregovoriti tudi o praktičnem izvajanju dela. Vse prevečkrat še vidimo, kako nestrokovno nekateri prodajalci kontrolirajo olje in kako pomanjkljivi so njihovi postopki vse od odpiranja motornega pokrova, manipulacije s pripravami in tja do razgovora s kupcem. Če že ne takojšnji odstranitvi, naj vsaj zmanjšanju številnih napak pripomoreta današnji sliki:

Prva ponazoruje **nepravilni postopek**. Drža kontrolne palice ni pravilna. Olje odtoka čez oznako in tako ni mogoče ugotoviti gladine olja. Kaplja seveda tudi na motor, ker kontrolna palica ni uprta. Čistilne volne v roki je mnogo preveč. Glavna napaka pa je slej ko prej v tem, da se kupec ne more pravilno informirati in tako je izgubljen najmočnejši argument za ponudbo.

Na drugi sliki je prikazan **pravi postopek**. Drža kontrolne palice je ustrezna, količina čistilne volne je pravilna, kontrolna palica je trdno uprta, da ne more z nje kapljati olje, kupec pa ima lepo možnost, da se sam prepriča o stanju olja.

Ob koncu še to: olja ne kontroliramo brez kupca. Brez njegovega privoljenja namreč olja ne moremo doliti. Zato o stanju olja kupca obvezno obvestimo, najbolje tako, da mu vedno pokažemo kontrolno palico.

Če se bo vsak prodajalec zavedal pomena svojega dela in če ga bo pravilno opravljal, ne more izostati uspeh. To ne bo le uspeh celotnega kolektiva, ampak tudi — in predvsem prodajalčev uspeh.

Janko Kežar

Novice iz kolektiva

Novi organi upravljanja

Sistem samoupravljanja, ki je bil določen z novo ustavo, z novim zakonom o volitvah delavskih svetov in z našim prvim statutom, je bil v juniju 1964 v celoti uveljavljen v našem podjetju in v vseh delovnih enotah.

Pri volitvah dne 15. junija 1964 so bili izvoljeni delavski svet podjetja in sveti v vseh delovnih enotah, na prvi seji delavskega sveta dne 26. junija 1964 pa upravni odbor podjetja in razne stalne komisije.

Mirno lahko trdimo, da je samoupravljanje v našem podjetju steklo po novih tirnicah sproščeno in brez zapletljivosti.

Objavljamo novo zasedbo organov upravljanja:

Delavski svet podjetja

predsednik: Janez Šilar
namestnik: ing. Milan Košir.

Člani: Košir ing. Milan; Oblak Boris; Čerňič Mihaela; Boc Marjan (uprava podjetja); Šilar Janez; Jančar Jakob; Čičerov Stane (Ljubljanska poslovalnica); Grum Ivan; Gostinčar Dušan (Zalog); Muha Janko (Postojna); Čuk Leon (Postojna-Sežana); Čotar Rado (Ajdoščina); Gregorič Alojz (Ajdoščina—Nova Gorica); Srebotnjak Jernej (Koper); Mirtič Ciril (Novo mesto); Cerjak Martin (Brežice); Turk Nada; Zupanc Maks (Celje); Hojs Franc; Novak Herman; Lokar Ivo (Maribor); Zorec Alojz (Ptuj); Cimerman Anica (Murska Sobota); Bač Alojz (Dra-vograd); Rus Ivan (Kočevje); Zagradnik ing. J.; Miklošič Franc (Maribor-rafinerija); Mlakar Miha (Ljubljana-delavnica); Bojč Anton; Šiško Franc (Ljubljana-avtopark); Curk Jože (aeroservis Brnik).

Upravni odbor podjetja

predsednik: Jože Butala
namestnik: Vinko ing. Wernig

Člani:

Butala Jože, Čotar Rado, Gostinčar ing. Oton, Wernig ing. Vinko, Pelikan Rado, Zagradnik ing. Janez, Turk Milko in Trapečar Rudi.

Namestniki:

Jakob Jančar, Semenič Dušan, Šerbela Egon, Matjažič Stane, Vidmar Darinka, Vrhovec Janja, Cegnar Janez, Zuccato Vinko.

Svet delovnih enot

1. **Uprava podjetja:** Wernig ing. Vinko, Gostinčar ing. Oton, Culig Stjepan, Vrhovec Janja, Košir ing. Milan.

2. **Ljubljanska poslovalnica:** Čičerov Stane, Grosek Anton, Lobjoda Srečo, Artač Jernej, Bricelj Franjo.

3. **DE Zalog:** Comino Oto, Grum Ivan, Blatnik Stane, Peterca Cilka, Pavičič Justin.

4. **DE Postojna:** Grmek Milivoj, Luin Emil, Strel Leopold, Družina Anica, Rebec Silvo.

5. **DE Ajdoščina:** Srečko Košuta, Sever Jože, Bavec Kazimir, Petrič Edvard, Brus Alojz.

6. **DE Koper:** Klemše Bogdan.

7. **DE Novo mesto:** Mirtič Ciril, Grabenšek Ivanka, Razdevšek Zlatko, Plut Franc, Vardijan Karel.

8. **DE Brežice:** Šušterič Franc, Hervol Franc, Manček Rudi, Zorko Stanko, Zokalj Ivan.

9. **DE Celje:** Toplišek Milan, Breznik Stefan, Lah Ivan, Zupanc Maks, Juhart Jakob.

10. **DE Maribor-sklad:** Lauko Franc, Ferk Jože, Hojs Franc, Lokar Ivo, Radosavljevič Branko.

11. **DE Ptuj:** Zorec Alojz, Audič Kristina, Domiter Rozika, Rebernak Maks, Kukovec Marjan.

12. **DE Murska Sobota:** Svatina Slavko, Ciz Stefan, Benko Pavel, Kerčmar Ivan, Žilavec Franc.

13. **DE Dravograd:** Hvalec Anton, Nebrnik Leopold, Garmuš Leopold, Pogorevcnik Ivan, Žugelj Milka.

14. **DE Kočevje:** Turk Franc, Andeselič Matilda, Pirnar Anton, Rus Ivan, Majetič Anton.

15. **DE Rafinerija Maribor:** Miklošič Franc, Žigman Franc, Leopold Krepf, Arnuš Anton, Bezget Jože.

16. **DE Delavnica Ljublj:** Modic Anton, Mlakar Miha, Prešern Slavko, Marinič Viktor, Steblaj Jože.

17. **DE Avtopark Ljublj.** Erent Ivan, Drobnič Anton, Ferkulj Jože, Celec Evgen, Zgavc Franc.

O p o m b a : Prvo imenovani je predsednik DE, ostali so člani.

Komisije delavskega sveta

Novi statut podjetja predpisuje, da delavski svet imenuje določene komisije, ki opravljajo ustrezne posle iz pristojnosti delavskega sveta in tudi izdajajo odločbe, kakor tudi komisije, ki imajo samo nalogo, da strokovno



Novi Delavski svet Petrol med zasedanjem v sejni dvorani

obdelajo posamezno konkretno problematiko in o njej predložijo Delavskemu svetu svoje poročilo, da o njem sklepa.

Na prvi seji Delavskega sveta podjetja dne 26. 6. 1964 so bile izvoljene naslednje komisije:

Disciplinska komisija — predsednik: Rado Pelikan; člana: Stane Čičerov in Ana Preša; namestniki: Egon Šerbela, Stane Matjažič in Marija Vidič.

Upravni odbor počitniških domov — predsednik: Srečo Lobjoda; člani: Lado Franzot, Vinko Zuccato, Darinka Vidmar in Andreja Remiaš.

Centralna komisija za službo HTV — predsednik: ing. Milan Košir; člani: Anton Modic, Vinko Brenčič, Jože Šimenc in Jože Butala.

Komisija za varstvo žena, mladine in invalidov — predsednik: Mika Čerňič; člani: Francka Poljanec, Vinko Brenčič, Ela Grabnar in Franc Pavliha.

Stanovanjska komisija — predsednik: Janja Vrhovec; člana: Dušan Semenič in Janez Cegnar.

Ta komisija je pristojna le za delovne enote: uprava podjetja, Ljubljanska poslovalnica, delavnica avtopark in skladišče Zalog, sicer imenuje vsaka delovna enota svojo komisijo.

Komisija za sklepanje in odpovedovanje delovnih razmerij — predsednik: Janja Vrhovec; člana: Marjan Boc in Egon Šerbela.

Ta komisija je pristojna le za te-le delovne enote: upravo podjetja, delavnico in avtopark. Sicer pa vsaka delovna enota zase imenuje svojo komisijo za sklepanje in odpovedovanje delovnih razmerij.

NOVI ČLANI KOLEKTIVA

V ČASU OD 1. 5. do 31. 7. 1964

Poslovalnica Ljubljana: Andrej Gros, Tržič; Regina Zver, Lj.; Janez Baloh, Jesenice; Jože Gaspersič, Kranj; Janez Koselj, Jesenice; Mihael Košnjek, Kranj; Dimitrij Jevšnik, Lj.; Janez Perko, Lj.; Andrej Krč, Kranj; Izidor Glavač, Lj. (vsi prodajalci); Rozalija Sovinc, Lj.; Marija Vrhnjak Lj. (snažilka).

Uprava Ljubljana: Ing. Tone Tomšič, str. ing.; Peternej Aleš, str. ing.; Ana Preša, pravica; Malči Šetina, strojepiska; Janez Lipovec, kemotehnik; Ema Prošek, knjigov.; Ivan Zgajnar, knjigov.; Frančiška Zgonc, knjigov.; Vida Nemanič, snažilka; Milka Savič, snažilka.

Poslovalnica Koper: Josip Šterpin, Portorož, prodajalec.

Skladišče Zalog: Marija Djuraki, administr.; Marija Ilenič, administr.; Ilija Gluvič, Ivan Nimač, Sava Ikač, Rudolf Pavlič, Smil Nuhanović (vsi delavci); Marija Kovačević, snažilka.

Delavnica Ljubljana: Videgar Jože, Jože Župan, Stanislav Sebenik, Janez Škerjanc (vsi monterji); Janez Zrimec, pom. obratovodje delavnice.

Avtopark Ljubljana: Milan Menard, Jože Turšič, Ivan Petrovič, Jože Višnikar, Lucijan Skolaris, Franc Sajovic, Jože Baškovič (vsi šoferji); Maksimiljan Tišler, Alojz Perpar, Viktor Zibek (vsi spremiljevalci).

Skladišče Postojna: Feruci Zuletič, Andrej Lenassi, Sonja Gabrena (vsi prodajalci).

Raf. Maribor: Anton Krepek, kurjač; Ignac Kocmut, delavec.

Aeroservis Brniki: Franc Teran, Kne Andrej, Ivan Zorman (vsi trije gasilci).

IVANU JURCI V SLOVO

Knjiga tvojega življenja leži odprta pred menoj. Počasi jo listam:

Nekje med Vrhniko in Borovnico ti je tekla rana mladost. Oče ti je bil progovni čuvaj, po značaju trd marljiv, skromen, samotar. Vso skrb za družino je nosila mati, pomagal si ji ti, Ivan, kot prvorojenec. Takrat ti je bilo 13 let.

Prva svetovna vojna je minila. Napravil si izpit za čuvaja in služil na železnici, dokler nisi šel k vojakom. Čez dve leti si se vrnil domov; v družini je bilo tedaj 12 otrok. Nekoč, ko si prišel z dela, si našel pred hišo vse svoje bogastvo, znamenje, da se umakni, ker je že čas.

Zaprosil si za aktivno vojaško službo v Srbiji in služboval v pokrajini od Leskovca do bolgarske meje. Tudi podoficirski izpit si



napravil, se oženil dve leti pred drugo svetovno vojno in leta 1941 bežal z družino pred Bolgari v Banat in nato v Šabac. Začel si težko pot begunca; delal si po kmetijah, kot delavec v tovarnah in se vrnil v Slovenijo leta 1948. Vsa družina se je preselila s teboj v Zalog. Bil si sprva zaposlen kot pomožni uradnik na železnici, nato pa si prišel k Petrolu ter se zaposlil kot skladiščni delavec in tu ostal do svoje smrti — do 24. junija 1964. leta.

Dragi Ivan! Bil si nam ljub in drag; radi smo te imeli in nismo vedeli, da si rasel v tako težkih socialnih razmerah in da ti je že prva svetovna vojna prekrizala lepe življenjske načrte. Tudi za tvojo poznejšo bedo nismo vedeli. Pred nami si stal vedno tih in skromen, tovariški in zvest svojji službi in domu.

Bila ti je zemlja trda in svet mrzel! Naj ti bo sedaj lahka, počivaj v njej v miru, saj si ji bil vso svojo trnovo življenjsko pot zvest do zadnjega diha!

V. B.

Novi Upravni odbor našega podjetja med sejo



Pismo iz Crikvenice

Včeraj sem prispel z družino v naš počitniški dom v Crikvenico na desetdnevni oddih. Dež je curkoma lil vso pot od Ljubljane in tudi v Crikvenici je še deževalo, ko smo stopali iz avtomobila, čigar »jetniki« smo bili dobre štiri ure. »Jetniki« pravim zato, ker smo boljčali skozi mokra okenska stekla v dež in celo v meglo.

V domu nam je prijazni upravnik zaželel dobrodošlico. »Prišli ste en dan prezgodaj,« omeni mimogrede in pristavi, da to ni prvič. Vajen je reševati probleme ob takih prilikah. Kljub temu, da je čas za kosilo že minil, pa ne odidemo lačni od mize. Dom je bil polno zaseden, kljub temu nam upravnik obljubi, da bo že kako uredil za spanje. Sicer so pa tu tudi znanci, razpoložljive blazine in ležalni stoli. Za eno noč si človek res ne dela problemov, zlasti če je sam kriv; važno je, da se za nekaj ur nekam položiš, kot pravimo.

Ponoči sanjamo o lepem dnevu in soncu, ki pa ga zjutraj ni. Oblačno je. Nevihta, ki je divjala pred dnevi, je nanosila na ulice blato in precej ohladila ozračje, zato si po zajtrku ne zaželim kopanja, ker pač ni sonca.

NOVA DEJAVNOST IN NOV OBRAT PETROLA

Z dograditvijo novega moderne ljubljanskega letališča na Brniku pri Kranju je Slovenija dobila možnost za odlične letalske zveze z vsem svetom.

Edina letalska zveza s starega letališča v Mostah je bila z Beogradom in v sezoni še z Dubrovnikom, toda le z manjšimi potniškimi letali DC-3, ki so prepejale največ po 28 potnikov hkrati. Tako letalo je na teh relacijah porabilo kvečjemu do 800 litrov avio-bencina. Tako je bilo oskrbovanje z gorivom in mazivom precej enostavno. Naše podjetje je oskrbovalo ta letala s preurejeno staro avtomobilsko cisterno TAM, na kateri je bila montirana črpalka majhne kapacitete okoli 80—100 litrov na min.

Naše podjetje je bilo že med gradnjo novega letališča določen kot soinvestitor za izgradnjo skladišča z vso potrebno opremo za vskladiščenje in pretakanje goriv ter oskrbovanje avionov z gorivi in mazivi.

Znašli smo se pred povsem drugačnimi in novimi problemi kot na starem letališču, saj na novi betonski stezi, dolgi 2200 m in široki 40 m, lahko pristajajo veliki štirimotorni avioni težki preko 100 ton. Taki avioni porabijo veliko več goriva in tudi način polnjenja je povsem drugačen. Največ goriva porabijo avioni s turboreakcijskimi motorji, pa tudi samo polnjenje teh avionov je zahtevnejše.

Veliki štirimotorni avioni, ki priletijo večkrat tedensko iz Holandije, Švedske, Anglije in od drugih, napolnijo svoje rezervoarje s 5.000—10.000 litri avio-bencina, včasih pa celo več. Tako je prodaja avio goriv že presegla količino 500.000 litrov na mesec.

Če pogledamo še zahteve, da mora biti avion napolnjen s tolikšno količino goriva v pol ure, nekateri pa še prej, in da uporabljajo različni avioni 3 vrste goriv (100 in 115 oktansko ter gorivo za reakcijske motorje MG 1) in da morajo biti ta goriva popolnoma čista — delci pod 5 tisočink milimetra in brez vsake primesi vode — si lahko zamislimo, kakšna tehnična sredstva so potrebna za tako zahtevne naloge.

Že med gradnjo letališča so bili izdelani projekti za naš aeroservis; sestavili smo tudi seznam potrebne opreme; domače in tuje. Uvozna oprema, to je 2 specialni avtocisterni za polnjenje avionskih rezervoarjev (ki so v krilih letala pod tlakom, specialne prikolice-cisterne za oskrbovanje le-

Vsak si po svoje preganja čas, nekateri posedamo okrog mize za namizni tenis, ki je, ne vem iz kakšnega razloga, prišla ob pravo službo. Srečujemo se z znanci in neznanci. Kolektiv je velik, saj se res ne moremo vsi poznati. Prijeten pogovor steče med nami. Seveda se pogovarjamo tudi o svojem delu in o »Petrolu«, ki nas druži.

Pri mizi sedi tudi nekaj tovarišic — študentk, ki so bile med počitnicami zaposlene po naših servisih. Prijetno pripovedujejo o svojih dogodivščinah, ocenjujejo naše in svoje delo, medsebojne odnose, pa naj gre za sodelavce ali kupce. Tudi nekaj veselih doživetij, ki se zgodijo na servisih kljub resnemu delu kar mimogrede, so opisovale tako, kot bi jih pripovedoval Ježek. Pristrčno smo se jim nasmejali, saj so po humoristični ali satirični plati kar za »Pavliho«.

Tako nam je mineval dan za dnem v novih srečanjih in v veselih novih dogodivščinah in do včerajšnji neznanci so postali znanci. Vsakomur sicer po svoje, vsem pa v sončnem razpoloženju do dne, ko smo se poslovili in se z novimi močmi vrnili vsak na svoje delovno mesto.

»Dopustnik«

Počitniški dom na Krvavcu

Naš počitniški dom leži na južnem robu planine Jezerca v višini 1435 m. Zgrajen je bil konec meseca decembra 1959. Dom ima tri sobe, dve v zgornjem in eno poleg velike dnevne sobe v spodnjem delu doma. Za kuhanje je v gornjih dveh sobah na razpolago štedilnik, dočim ima dnevna soba za ogrevanje prostora velik lončen kamin, za kuhanje pa je na voljo v kuhinji plinski štedilnik na butan plin. Sobe in kuhinje so opremljene z vsemi potrebnimi kuhinjskimi potrebščinami (lonci, kozice, krožniki, skodelice, jedilni pribor itd.). Vsaka soba ima dve udobni ležišči — pograda z žičnimi vložki ter zadostnim številom toplih odej. V domu lahko prenočuje dvanajst oseb, za prehrano pa skrbi vsak sam.

Najenostavnejši dosotop do počitniškega doma je iz Ljubljane z avtobusom ali lastnim prevoznim sredstvom skozi Cerklje do spodnje postaje žičnice v Zanjivcu, kamor se pripeljemo v dobri uri (okoli 36 km). Od tu si v 17 minutah udobne vožnje na zgornji postaji žičnice v Gospincu. Od gornje postaje žičnice je po markiranem kolovozu do planine Jezerca, kjer stoji naš dom, 30 minut pešhoje skoraj ves čas v isti višini.

Peš pridemo v naš dom po naslednjih poteh:

Iz Cerkelj mimo vasi Grad skozi Stiško vas do Ambroža, dalje po kolovozu na planino Jezerca, kjer so pastirske kočice, v katerih dobiš v poletnem času mleko, sir in maslo — 2 in pol ure hoda.

Druga pot te pelje iz Stahovice po dolini Bistričice mimo vasi Zakal in mimo Ambroža (3 ure hoda).

Tretja pot pelje iz Kamnika oz. Tunjice do vasi Lanišče, po položni poti skozi majhen gozdiček do vasi Sidraž, dalje mimo cerkvice Sv. Lenarta do vasi Jagošče. Pot nadaljujemo mimo kmetije Vombergar ter mimo Ambroža ter smo v treh urah pri našem domu na planini.

Ali je lojalna konkurenca med trgovskimi podjetji z nafto in naftnimi derivati možna v sedanjih pogojih?

Morda ne bo odveč, če v našem glasilu napišemo nekaj o konkurenci med trgovskimi podjetji z nafto in naftnimi derivati, o njenem vplivu na razvoj trgovske mreže in trgovanje na splošno in o pogojih, v katerih se razvija ta konkurenca.

Vsekakor zdrava konkurenca prinaša družbi mnogo koristi, ko vpliva na kvaliteto in ceno proizvodov ali storitev, na pravočasno oskrbovanje potrošnikov in na nešteto drugih elementov, ki so pozitivni za razvoj gospodarstva in dvigajo narodni dohodek. V konkurenčni borbi morajo namreč podjetja, ki se je udeležujejo, stalno izboljševati svoje poslovanje, dvigati produktivnost in zniževati poslovne stroške s tem, da razpoložljiva sredstva čim bolj izkoriščajo. Kot potrošniki si najbrž take konkurence vsi želimo, žal, da moramo ugotoviti, da blagodejnih posledic vse premalo občutimo in pravo konkurenco v resnici pogrešamo.

Zadnjih nekaj let tudi v naši stroki občutimo konkurenčni boj in smo o tem izrekli že mnogo besed. Sprejeli smo ga kot vzpodbudo k boljšemu delu in smo tudi z večjim prizadevanjem celotnega kolektiva, čeprav s precejšnjo mištravami dosegli prav v dobi te borbe znaten napredek. Mislim, da ne pretiravam, če trdim, da smo na celotnem področju naše republike poskušali v okviru danih možnosti razviti maloprodajno trgovsko mrežo, ter smo to v glavnem tudi dosegli do takšne meje, kot jo zahteva tržišče.

Zdi se mi pa, da ta konkurenčna borba s stališča enotnosti tržišča in sprčo sedanjih najvišjih maloprodajnih cen bencina in plin-

S planine nad našim domom imamo lep in razsežen razgled, saj sega od južnega dela Savinjskih Alp preko posavskih gričev do Gorjancev, Gorskega Kotora, Istre, Nanosa, od celotne verige Julijskih Alp do gornje Savske doline, preko Karavank, obmejnega predela Kladvo do Jezerskega, Kočne in Grintovca.

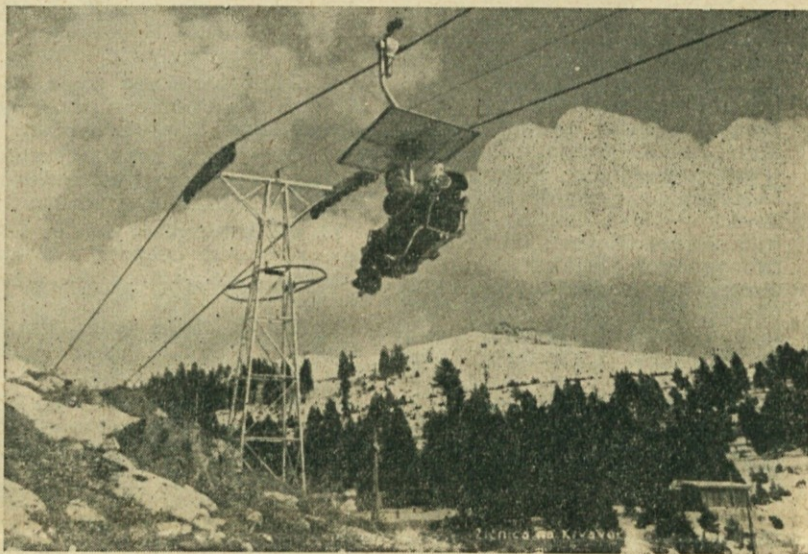
Iz počitniškega doma se lahko odpravimo na lepe in prijetne sprehode in ture: na vrh Kržišča (1647 m) v 45 minutah, na Križko planino (1494 m) v 15 minutah, k Domu na Krvavcu (1700 m) preko Križke planine v 45 minutah in še na vrh Krvavca (1853 m) v nadaljnjih 40 minutah. Do Cojzove kočice na Kokrškem sedlu (1791 m) mimo doma na Krvavcu, Velikega zvoha in pod Kalškim grebenom je 5 ur hoda. Od Cojzove kočice na vrh Grintovca (2858 m) si v slabih dveh urah. Na Koren (1999 m), od koder je izredno lep razgled na panoramo Kamniških planin, prideš preko Križke planine v dveh urah.

V zimskem času so tik za domom prekrasni tereni za smučanje tako za odrasle, kot za otroke. Najlepša sezona za smučanje je v marcu in aprilu. Za domom je tudi teren za sankanje. Za zimsko razvedrilo je v domu na razpolago več parov smučarjev ter dvojce sani. V večernih urah pa si lahko krajšas čas z raznimi igrami, saj so v domu na razpolago igralne karte, domine in druge igre.

V dolino se lahko vračamo po poteh, ki so bile navedene pri dostopih, spomladi pa je priporočljiv povratek preko planine Osredok do Stahovice, od tam pa z avtobusom do Ljubljane. Ta pot te popelje po predelu, od koder je izredno lep razgled in ki ima zelo bogato planinsko floro.

Če se želiš navžiti gorske lepote, čistega zraka in miru, potem se odloči, da boš vsaj del svojega dopusta preživel v našem počitniškem domu na Krvavcu.

L. F.



Zižnica na Krvavcu

skega olja ter pogojev formiranja dohodka ni zdrava in v sedanjih pogojih skrajno slabo vpliva na razvoj trgovske mreže. Ugotovimo, če je to resnično in zakaj je tako!

S predpisi je naša trgovina deklarirana kot trgovina na drobno. Trgovskega podjetja za promet z nafto in naftnimi derivati na debelo v Jugoslaviji torej ni. Vsi pa vemo, da se bavimo s trgovanjem na veliko in malo. Kot smo že rekli, so nekaterim vrstam blaga določene najvišje prodajne cene. Ali so določene tudi marže oziroma rabati za trgovino na debelo in na drobno? Niso!

Dobavitelj nam daje enoten popust pri blagu, ne glede na to, če ga prodamo preko skladišča ali na servisu, ali če ga odpremo direktno potrošniku. Vemo pa, da imamo najmanj stroškov pri direktni odpremi, nekoliko več pri prodaji preko skladišč, največ pa tedaj, ko prodajamo preko bencinskih servisov. Prav zaradi enotnih najvišjih prodajnih cen je bilo do sedaj v praksi, da smo z večjim zaslužkom pri prodaji preko skladišč in pri direktni prodaji krili večje stroške pri prodaji preko bencinskih servisov in si s tem ustvarjali bazo za razvoj podjetja.

Iz navedenega se lahko sklepamo, da se konkurenčna borba za kupca komaj pojavlja pri maloprodaji, pač pa se tekma pojavlja pri kupcih, ki jemljejo na skladiščih in pri tistih, ki se jim odpremlja blago direktno s skladišča dobavitelja, to je tam, kjer so stroški trgovanja najnižji. Zato je tudi tam konkurenčna borba najostrejša, s strani tistega pa, ki take prodaje doslej ni imel,

tudi najlažja in najuspešnejša. Konkurent lahko kupcu v obliki raznih popustov, kasaskontov ali drugih bonitet prepusti del rabata, ki ga je prejel od dobavitelja, pa bo še imel od tega korist. Pri tem bo seveda visoko cenjen od kupca in bo žel slavošpeve zlasti takrat, če mu prejšnji dobavitelj navedenih bonitet ni dal, ker jih je uporabljal za kritje stroškov in za razvoj maloprodajne mreže.

Prav s tega stališča, posebej pa še zato, ker trgovini z nafto in naftnimi derivati primanjkuje sredstev za njen razvoj in jo čakajo v neposredni bodočnosti še velike in odgovorne naloge, ki zadevajo celotno gospodarstvo, smatram, da je taka konkurenca škodljiva in morda celo umazana, če mislim na to, da jo v taki obliki omogočajo neurejeni odnosi, ki nastajajo zaradi določenih najvišjih maloprodajnih cen pri formiranju razlike v ceni, kot protivrednosti stroškov in dohodka, ki bi morala biti pri posameznih načinih prodaje različna.

Menim, da nezdrava konkurenca ne bo prenehala prej, dokler ne bo naši trgovini mogoče formirati razlike v ceni v zavisnosti od načina prodaje in dejanskih stroškov. Dokler tega ne bo, bo še nadalje konkurenčni boj šel v prid enega podjetja seveda v škodo drugega vse dotlej, dokler ne bo pri vseh konkurentih zdrknili zaslužek na minimum. Imamo morda v naši trgovski stroki sredstev preveč, je morda že tako urejena in na takem višku, da nam je taka konkurenca potrebna? Ne! Precej drugačna pa, zato tekmujejo drugače!

L. P.

M. K.