

Utrjevanje medsebojnih blagovnih tokov

Z vključitvijo novih delovnih organizacij v SOZD MERCATOR-KIT je popestrjena tudi raznolikost trgovine. Vključile so se predvsem proizvodne organizacije, v okviru katerih deluje trgovina, ki tudi ustvarja pomemben delež pri skupnem rezultatu.

Zaradi izredne pestrosti in različnega načina pridobivanja dohodka se je pokazala potreba, da sektor za blagovni promet organizira poslovne sestanke v nekaterih večjih organizacijah. Razgovori so bili opravljeni v M-KŽK Kranj, M-KŽK Mozirje, M-KŽK Krka Novo mesto, M-KŽ Metlika, in M-Ljubljanske mlekarne, TOZD Trgovine, ki se je medtem vključil v M-Rožnik.

Na sestankih so bile obdelane sledeče temeljne zadeve:

- dogovor o plasmanu proizvodnje DO oziroma KZ v trgovske organizacije v sozdu MERCATOR-KIT
- dogovor o plasmanu blagovne proizvodnje v sestavu MERCATOR-KIT v trgovsko mrežo posamezne DO oziroma KZ
- dogovor o vključitvi trgovskih organizacij na debelo v sestavu sozda MERCATOR-KIT v preskrbo trgovske mreže posameznih DO oziroma KZ
- uskladitev skupnih po-

godb z dobavitelji za trgovsko blago

– sodelovanje na področju skupne ekonomske propagande.

Analiza problematike poslovanja z naštetih vidikov je pokazala, da imamo vse možnosti, posamezne proizvodne probleme spraviti na minimum ali odpraviti, s pravilnim, dogovorjenim in organiziranim pristopom.

V nadaljnjem poslovanju moramo karseda povečati medsebojne blagovne tokove. To se mora odražati tudi v nabavi trgovine na drobno pri domačih grosističnih organizacijah. Zato je potrebno postopoma preusmeriti blagovne tokove od zunanjih na notranje grosistične organizacije. S tem bi zmanjšali odliv velikega dela dohodka, ki se sedaj ustvarja preko zunanjih grosistov. Veljati mora osnovno načelo, da morajo biti v celotni maloprodajni mreži sozda prvenstveno zastopani vsi izdelki iz proizvodnega programa proizvodnih organizacij v sestavu sozda vendar v načelu pod enakimi pogoji, ki veljajo za proizvode proizvodnih organizacij izven njega.

Vztrajati moramo na kakovosti izdelkov, pravočasnem naročanju in sprotnem razpečevanju blaga. To so odlike, ki imajo lahko bistveno prednost pred konkurenco.

Del pogovorov smo namenili tudi analizi kupoprodajnih pogodb z dobavitelji. Velja dogovor, da z vsemi večjimi dobavitelji, kjer imata poslovne odno-

Glasilo je namenjeno na naslov:

se vsaj dve organizaciji iz sestava sozda, dogovarja kupoprodajne pogoje sektor za blagovni promet. Glede na trenutno stanje na tržišču je tu vrsta nepravilnosti. Čutiti je pritisk proizvodnih organizacij z manj kakovostnim izborom, ki nudijo najugodnejše pogoje ipd. Toda to je »obdelava« drugEGA področja, ki ga je treba v bodoče tudi še razčistiti.

Razgovor se je pomudil tudi pri skupni ekonomski propagandi, enotnem označevanju trgovskih, proizvodnih in poslovnih prostorov. Želja vseh je, da

bi to čimprej uredili. Prijeten občutek dobi tudi potrošnik, ko ugotovi, da je to urejena organizacija z ustreznimi novimi lepaki, obvestili ipd.

Taki sestanki so zelo koristni, saj odstranijo čeri in ozka grla v poslovni informatiki. Namen in cilj obiska v posameznih DO oziroma KZ je bil, da kar najhitreje uvedemo v poslovno življenje naloge, ki smo jih sprejeli s samoupravnimi akti ob vstopu v SOZD MERCATOR-KIT. Cilji so jasni in opredeljeni v obliki znanih »7 stebrov sozda MERCATOR-KIT«.



Glasilo delavcev in združenih kmetov sozda Mercator - Kmetijstvo Industrija Trgovina

Leto XXII

Ljubljana, avgust 1985

št.: 7-8

Poslovni odbor M-Interne banke

Andrej Dvoršak

71 milijonov za pokrivanje izgub

Na zadnji seji poslovnega odbora Mercatorjeve Interne banke je bil sprejet osnutek pravilnika o poslovanju s hranilnimi vlogami. Osnutek bodo morale obravnavati vse članice Interne banke in poslovnemu odboru posredovati pripombe, ki jih bo obravnaval in vključil v predlog pravilnika, ki bo sprejet v drugi polovici septembra, na zboru Interne banke.

Poslovni odbor je obravnaval tudi predloge za naložbe, ki so bili opredeljeni že v letnem investicijskem načrtu. Vse predloge, ki so bili dani na seji, je poslovni odbor odobril, kar pomeni, da bo plan investicijskih del potekal v skladu s časovnim planom.

Še največ razprave je bilo o sredstvih, ki jih je Republiški rezervni sklad začasno, na od-poklic, vendar do konca leta, odstopil sozdu MERCATOR-KIT, oziroma njegovi Interni banki, kot prispevek k sanaciji in pokrivanju izgub družbeno usmerjene primarne kmetijske proizvodnje. Naša Interna banka je tako dobila 71.518.395,00 dinarjev.

Poslovni odbor M-IB je sklenil, da ta sredstva razdeli med pet članic našega sistema, ki so ob polletju imele večje izgube.

Na sami seji so uvrstili na dnevni red še dodatni točki – obravnavo osnutka Samoupravnega sporazuma o oblikovanju in uporabi prihodkov ter

razporejanja skupnega dohodka ter amandmaje k predlogu Samoupravnega sporazuma o temeljih srednjeročnega plana Mercator-Interne banke za obdobje 1986–90.

Sprejem Samoupravnega sporazuma o oblikovanju in uporabi prihodkov ter razporejanju skupnega dohodka interne banke je posledica nove organiziranosti sozda in hkrati prilaganje novemu zakonu o temeljih bančnega sistema.

Ta sporazum kot tudi amandmaji na sporazum o temeljih srednjeročnega plana pomenijo hkrati eno od osnov za učinkovitejše delo banke. Bistvena novost bo ta, da bo Interna banka sprejemala v depo vrednostne papirje, kar ji bo dalo možnost hitrejšega izkoriščanja in preskrbe s finančnimi sredstvi. Prav tako ji bodo ti akti omogočili nove oblike zbiranja hranilnih vlog občanov z izdajanjem hranilnih in nakupnih pisem.

Planske aktivnosti v polnem teku

Andrej Dvoršak

Stabilizacijski program zajet v planih

V letošnjem letu je veliko prizadevanj in dela strokovnih služb in delavcev sozda usmerjenih v pripravo planskih aktov. Razlog za to so zakonske obveznosti o izdelavi planskih aktov, kot so dolgoročni plan SOZD MERCATOR-KIT do leta 2000, srednjeročni planski dokumenti in letni planski dokumenti sozda.

Že aprila smo sprejeli dolgoročni plan SOZD MERCATOR-KIT do leta 2000, v katerem so začrtane vse temeljne razvojne usmeritve našega sozda do konca tisočletja. Te usmeritve sedaj skušamo konkretizirati v srednjeročnih planskih dokumentih – samoupravnem sporazumu o temeljih plana SOZD MERCATOR-KIT za obdobje 1986–1990 in srednjeročnem planu za isto obdobje.

S samoupravnim sporazumom o temeljih plana SOZD MERCATOR-KIT za naslednje srednjeročno obdobje določamo skupne temeljne cilje naše-

organizacije s svojimi tozdi in kmetijske zadruge s temeljnimi združnimi enotami, kot tudi delovna skpnost sozda, temelji na elaboratu o združevanju delovnih oranzacij in kmetijskih zadrug sozda Mercator in sozda KIT, dolgoročnemu planu SOZD MERCATOR-KIT do leta 2000 ter drugih temeljnih aktih sozda.

Poprejšnja obravnava osnutka tega samoupravnega sporazuma je bila do 15. avgusta. Sredi septembra pa bo izvršilni odbor delavskega sveta obravnaval pripombe in dopolnitve ter izoblikoval predlog, ki ga bo dal v določitev delavskemu svetu sozda. Delavski svet ga bo nato posredoval članicam, ki ga morajo sprejeti v oktobru.

V izdelavi je tudi prvo delovno gradivo srednjeročnega plana SOZD MERCATOR-KIT za obdobje 1986–1990. Po terminskem planu moramo ta dokument sprejeti do konca leta. Gre za konkretizacijo samoupravnega sorazuma o temeljih plana sozda. V srednjeročnem planu sozda bomo opredelili in konkretizirali razvojno in po-



– Veš, to je edini način, da delavce vključimo v razpravo o polletnem rezultatu poslovanja

slovno politiko za naslednjih 5 let.

Osnove za ta srednjeročni plan so predvsem analiza dose-danega razvoja in razvojnih možnosti sozda, elaborat o združitvi delavnih organizacij in kmetijskih zadrug obeh sozodov, samoupravni sporazum o združitvi v SOZD MERCATOR-KIT, samoupravni sporazum o temeljih srednjeročnega plana SOZD MERCATOR-KIT za obdobje 1986–1990, razvojne možnosti republike in države v letu 1986–1990 itd.

Pri delu pa nastopajo velike težave predvsem zaradi tega, ker nestabilne gospodarske razmere ne omogočajo realno načrtovanje gospodarskih tokov, še toliko težje pa je izdelati realni plan, ki bi bil obvezujoč in katerega neizvajanje bi lahko ustrezno sankcionirali. Zato skoraj vsi srednjeročni pa tudi dolgoročni plani pomenijo bolj želje in usmeritve, kot pa realne cilje, ki naj bi jih dosegli.

V našem sozdu planski dokumenti istočasno predstavljajo tudi realizacijo stabilizacijskega programa, kajti vse temeljne zahteve tega programa smo vnesli tudi v planske akte.

Vzporedno s planskimi aktivnostmi na nivoju sozda potekajo tudi planske aktivnosti v Mercator-Interni banki. Izdelan je predlog o samoupravnem sporazumu o srednjeročnem planu M-Interne banke za obdobje 1986–1990, v izdelavi pa je tudi srednjeročni plan M-Interne banke, ki mora biti sprejet do konca leta.

Na koncu moramo še opozoriti, da je treba do konca leta pripraviti in sprejeti letne planske dokumente za leto 1986, kar pa tudi v sedanjih gospodarskih razmerah ni tako lahka naloga.

Iz dela organov sozda

ga razvoja, urejamo medsebojne odnose, pravice, obveznosti in odgovornosti za uresničevanje dogovorjenih skupnih interesov in ciljev. Sporazum, ki ga bodo podpisale vse delovne or-

Poslovodni svet stozda

Andrej Dvoršak

Zgradili bomo poslovni center

Četudi sta srednjeročni in letni planski akt stozda izjemno pomembna dokumenta, nič manj pomemben za MERCATOR-KIT pa ni računalniško podprt informacijski sistem, o čemer so razpravljali člani poslovodnega sveta na četrti seji 10. julija, je pravi ton temu sestanku dala razprava o predlogu za gradnjo poslovnega centra stozda.

Po uvodnih poročilih direktorja M-IB Mihe Urbanije in predstavnika M-MT Aljoše Prajsa, ki sta pojasnila dosednji potek priprav, smo lahko slišali dokaj različna mnenja, med katerimi kljub vsemu ni bilo povsem odklonilnih.

Poslovni center MERCATOR-KIT je predviden ob Titovi cesti, nasproti Mednarodnega centra za sodelovanje dežel v razvoju. Ocenjena predračunska vrednost objekta skupaj z opremo in ob upoštevanju eskalacije cen za leto 1986 z indeksom 160 ter za leto 1987, ko naj bi bil objekt dograjen in vseljen, z indeksom 200, je 5,4 milijarde dinarjev.

Mercator-Mednarodna trgovina bo prispevala 59,90 odstotka, delovna skupnost stozda 15,42 odstotka in delovna skupnost Mercator Interne banke 13,2 odstotka. Narejen je že tudi osnutek razdelilnika sredstev, ki temelji na načelu sredstev za združevanje sredstev skupnega pomena.

Poenostavljeno povedano bo del sredstev za gradnjo poslovnega centra treba izdvojiti iz združenih sredstev, kar v bistvu ne pomeni dodatnih obremenitev članic stozda. Ker pa bodo ta sredstva predstavljala le manjši delež naložbe, je strah pred morebitnim izpadom s planom predvidenih investicij povsem odveč.

Gradnja poslovnega centra nujnost

Kot kažejo prvi izračuni, bomo ne glede na gradnjo centra lahko realizirali skoraj vse gospodarsko upravičene predvidene naložbe, le da bo pri nekaterih prišlo do krajšega časovnega zamika. Zato je tudi bojazen, ki jo je izrazil direktor M-KZ Stična Slavko Nemanič, češ, da so v stozdu KIT že združevali sredstva za podoben poslovni center, ki raste na Tolstojevi, in da sedaj ne bo volje ter denarja za drugega, povsem odveč. Predstavnik M-Ljubljanskih mlekar, dr. France Kervina pa je menil, da je gradnja poslovnega centra nujnost, vendar so za odločanje zanj potrebne dodatne informacije. Poudaril je, da se za gradnjo moramo odločiti, kajti če se ne bomo odločili danes, se ne bomo nikoli!

Prav tako se je za gradnjo zavzel še več drugih razpravljalcev, med njimi v imenu svojih kolektivov predstavniki Embe, Blagovnega centra, Nanoša, Modne hiše, KZ Bled in tako dalje. Njihove razprave lahko strnemo na skupni imenovalec, da je poslovni center stozda nujno potreben, saj sedanja razdrobljenost posameznih sektorjev in služb že resno ogroža poslovno učinkovitost. Tudi pomislek, da čas za gradnjo ni primeren, je brze trdne podlage. Čas nikoli ni bil primeren in zanesljivo je, da bo tudi vedno manj primeren, saj je težko verjeti, da se bo v petih ali desetih letih položaj gospodarstva oziroma trgovine bistveno izboljšal.

Razpravljalci so poudarili tudi to, da je MERCATOR-KIT, ki je edini med pomembnejšimi stozdi, ki še nima ustreznega poslovnega centra, vedno dajal

prednost investicijam svojih članic. Te so v preteklih letih uspele zgraditi in posodobiti mnogo svojih objektov. Po drugi strani je investicija sedaj ugodna tudi zato, ker bo večji del stroškov prevzela Mercator-Mednarodna trgovina, ki se je za gradnjo že odločila, ne glede na dokončno odločitev stozda. To pomeni, da bodo delovne skupnosti stozda, Interne banke in drugih delovnih organizacij, ki imajo sedeže v Ljubljani, lahko ob minimalnih stroških le prišle do ustreznih poslovnih prostorov.

Potrebnih več dodatnih informacij

V razpravo sta se ob koncu vključila tudi namestnik predsednika PS stozda Tone Mastnak, ki je med drugim poudaril, da celotna investicija predstavlja le 10 odstotkov vseh sredstev, ki jih bomo združevali v naslednjem srednjeročnem obdobju, medtem ko je predsednik PO Miran Goslar poudaril, da je v sedanjih časih akumulacija tako majhna, da brez

Iz dela organov stozda

združenih sredstev nihče ne bo mogel izpeljati nobene naložbe. Še enkrat je razčlenil vse razloge za in proti, nakar je pozval prisotne, naj se vsak posameznik opredeli do načrtovane gradnje, kajti, kot je poudaril, le z odkritim in poštenim dialogom bomo, ne glede na različnost stališč in mnenj, lahko razreševali perečo problematiko.

Po krajši razpravi je bilo sklenjeno, da bomo poslovni center gradili, vendar morajo strokovne službe pripraviti podrobne informacije o tej investiciji, sredstvih zanj in vsem drugem, kar morajo vedeti delavci članic, ko se bodo odločali, ali investicijo podprejo ali ne. Med prisotnimi člani poslovodnega sveta ni bilo nikogar, ki bi izrazilo nasprotovanje gradnji, zato so dosegli zelo visoko stopnjo soglasja, ki je nedvomno tudi potrebno pri tako občutljivem in pomembnem vprašanju.

Planski akti v javni razpravi

V nadaljevanju se je pomočnik direktorja M-IB, France Kastelic, opisal priprave za sprejem srednjeročnega in letnega planskega akta stozda. Pojasnil je tudi osnutek samoupravnega sporazuma o temeljnih plana SOZD MERCATOR-KIT za obdobje 1986-90. Člani poslovodnega sveta so predlagali nekaj dopolnitev ter priporočili, da se samoupravni sporazum posreduje v javno razpravo, sprejeli pa naj bi ga jeseni.

Svetovalec PO stozda za zunanjo trgovino, Boris Kofol, je zatem orisla osnutek samoupravnega sporazuma o oblikovanju sredstev za interne kompenzacije v stozdu. Predlagal je, naj bi se sklad, ki bi omogočil pokrivanje specifične rizike, napajal v najmanjši možni meri solidarnostno, večji del sredstev zanj pa naj bi združevali

po interesnem načelu. Sklad bi omogočil uspešnejše izvajanje skupne poslovne politike ter pokrivanje izpada dohodka, ki nastane pri poslovanju s proizvodi in storitvami širšega in dolgoročnega pomena za stozda.



Člani poslovodnega sveta so si pred sejo ogledali proizvodnjo slaščic v M-Konditor. Foto: Andrej Dvoršak

Računalništvu večjo veljavo

Direktor sektorja za AOP, Rudi Corn, je predstavil poslovodnemu svetu prvi osnutek predloga za oblikovanje računalniško podprtega informacijskega sistema stozda.

Z klužitvijo stozdov Mercator in KIT smo postali tako veliki, da nove organizacije ni več mogoče obvladovati brez ažurnih in točnih podatkov. Ti so osnova za vodenje in poslovno odločanje. Zato je sektor za AOP pripravil predlog za nakup nove računalniške opreme, ki bo omogočila oblikovanje, uvajanje in izvajanje računalniško podprtega informacijskega sistema. Rezultati bodo zlasti koristili vodilnim in vodstvenim delavcem pri poslovnem odločanju, pa tudi za obveščanje samoupravnih organov, družbeno političnih organizacij, kot tudi delavcem in kmetom, združenim v stozd MERCATOR-KIT.

Informacijski sistem stozda MERCATOR-KIT bo zasnovan na več popolnoma ali delno samostojnih informacijskih podsistemi. Posamezne službe in sektorji so že posredovali svoje potrebe. Ti so že vključeni v predlog, ostali pa morajo svoje želje še sporočiti sektorju za AOP. Delovne skupnosti stozda, ki jih bo v nadaljnjem oblikovanju predloga upoštevali.

Danes sektor za AOP DS stozda obdeluje podatke že 80 članic, trideset članic stozda daje podatke obdelovat računalniškim centrom izven sistema, ostale pa delajo še vse »ročno«. Računalniško podprt informacijski sistem je postal nujnost, saj le-ta omogoča uresničevanje skupnih ciljev. Žal pri nas računalnike, ki jih imamo, še nezadostno izkoriščamo, čeprav nam računalniški centri nudijo zelo široke možnosti uporabe in obdelave podatkov.

Tudi Center za obveščanje Mercatorja bo prenesel evidence in besedila svoje zbirke temeljnih dokumentov na računalnik. Z računalnikom PARTNER ter ustreznimi programi bomo pocenili proizvodne stroške in izločili kolikor mogoče vpliv tujih napak, ki sedaj nastajajo pri zunanjih storitvah, če ne upoštevamo prednosti, ki jih prinaša taka obdelava brez papirja.

KORŠ naj išče nove rešitve

Člani poslovodnega sveta so ob koncu seje svojo pozornost osredotočili na problematiko koordinacijskega odbora za šport in rekreacijo. Predsednik KORŠ, Miro Vaupotič, jim je pojasnil, da bi morali za potrebe rekreacije in športa letos v stozdu zbrati 2,7 milijona dinarjev, kar pomeni po 150 dinarjev na vsakega zaposlenega. Ker pa nekateri ozdi in kmetijske zadruge svojih obveznosti še niso izpolnile, se je zbralo le 2,23 milijonov dinarjev. Za zim-

ske MERCATORIADO in ostale akcije KORŠ-a je bilo porabljenega 1,3 milijona dinarjev, stroški poletne MERCATORIADE pa so bili 2,2 milijona dinarjev.

Za izvedbo celotnega programa koordinacijskega odbora za rekreacijo in šport v letošnjem letu (izvedba teniškega turnirja v Portorožu, planinski pohodi, seminar za organizatorje rekreativne dejavnosti, udeležba na športnih tekmovanjih medobčinskega in republiškega pomena) in pokrivanje manjka, ki je nastal po letni MERCATORIADI, bi KORŠ potreboval še 1,9 milijona dinarjev dodatnih sredstev, kar pomeni, da bi morale vse članice prispevati dodatnih 100 dinarjev na vsakega zaposlenega delavca v stozdu.

Predlog KORŠ-a za zvišanje prispevka s 150 na 250 dinarjev je poslovodni svet po krajši, a burni razpravi, sprejel, hkrati pa zahteval, naj KORŠ do prihodnjega leta skuša najti ustrežnejše rešitve, ki bodo omogočile kar najširšemu krogu delavcev srečanje in zblizevanje med seboj. S tem v zvezi je bila izrečena misel, naj bi SOZD organiziral MERCATORIADO oziroma DAN MERCATOR-KIT, podobno kot to počno v Iskri, kjer se zbere na takšnem srečanju 10 in več tisoč delavcev.

Tekstil, konfekcija

Franc Suhadolnik

Tekstilci pred sklepanjem pogodb za sezono pomlad-poletje 1986

Nakup tekstila in konfekcije ima poseben značaj. Pogosto so tako proizvajalci kot trgovci v zadregi: kakšna bo moda čez šest do osem mesecev, kakšna bo kupna moč trgovcev in končnih potrošnikov itd. V tem prispevku bomo skušali prikazati različna dejstva in ugibanja pred bližnjim ogledom kolekcij pri proizvajalcih ter olajšati odločitve v zvezi s sklepanjem pogodb za tekstilno blago za sezono pomlad-poletje 1986.

V mesecu septembru in še deloma oktobru poteka tako imenovano »zaključevanje« tekstilnega blaga za sezono pomlad-poletje. Po prikazu in ogledu posameznih kolekcij pri proizvajalcih ali na posebnih sejmih se trgovci odločajo za nakup blaga, ki bo čez dobrih 6 mesecev prišlo na prodajne police trgovin. Med blagovnimi skupinami je tekstil dohodkovno ena najzanimivejših. Ocenjujemo, da bo letošnja realizacija okrog 10 milijard novih dinarjev in bo prinesla okroglo 2 in pol milijarde dohodka. Ob že sedaj sorazmerno dobrih prodajno-plačilnih pogojih je to panoga, ki v stozdu Mercator-Kit lahko bistveno poveča dohodek. Z ustreznim ponudbo, izborom, kakovostjo in cenovno zanimivimi artikli lahko končnega potrošnika uverimo, da imamo v Mercatorju poleg vsega ostalega tudi tekstil – od najbolj modnih izdelkov, do galanterijskega blaga.

Začetek vsega tega dela se začne z omenjenimi sklepanji pogodb za blago. Odgovornost delavcev, ki zaključujejo blago za več kot pol leta vnaprej, je resnično velika. Vemo, da je moda muhasta kakor aprilsko vreme. Izkušnje imamo, da celo določena barva ali vrsta plašča in obleke grede bolje v prodajo v Mariboru kakor v Ljubljani ali Novi Gorici.

Izkušnje zadnjih nekaj let nas navajajo, da količinsko vse manj kupujemo na dolgi rok ter da se trgovci raje odločajo za dodatne nakupe v času sezone. Drag denar za obratna sredstva je streljal prenekaterega trgovca, da kupuje s preudarkom in omejene količine. Zelo težko je uskladiti posamezno kolekcijo npr. ženskih plaščev in moških oblek, ko posamezni partnerji pri ogledu kolekcije zagotavljajo, da nekega izdelka skorajda ne bo, ker bo šlo vse v izvoz, oziroma da ni dobiti dovolj metražnega blaga ipd. Vse te ugotovitve moramo jemati z »zadržkom«, predsem zaradi tega, ker se položaj v pol leta lahko bistveno spremeni in kar iznenada nastane dovolj velika ponudba izdelkov, za katere smo bili pri »zaključevanjih« (pogajanjih) seznanjeni, da jih ne bo.

Dober komercialist mora upoštevati nekaj temeljnih pogojev, ko se odloča za nakup. Pomembnejši vidiki so sledeči:

- analiza prodaje v pretekli sezoni
 - izdelava okvirnega količinskega plana nabave
 - ocena posameznih kolekcij (kroj, barva, cena)
 - prodajno-plačilni pogoji.
- Z ogledom posameznih kolekcij lahko zaokrožimo količinski plan nabave pri posameznem dobavitelju. Tu pride do odstopanj od okvirnega plana, ki smo ga prvotno pripravili. Nekateri proizvajalci ponudijo bogato izbiro lepih modelov, zato je normalno, da se ob upoštevanju ostalih pogojev tam pogodimo za večjo količino.

Glede na zmogljivosti tekstilne industrije, ki so nekajkrat predimenzionirane za potrebe celotne Jugoslavije, je pričakovati čedalje večji pritisk na trgovino. Tu pa odgovorni delavci pri pogodbah in drugih nakupih ne smejo nasedati obljubam o različnih ugodnostih, češ da bodo boljši prodajno-plačilni pogoji, da je blago ekskluzivno, da bo neprodano blago mogoče vrniti).

Splošno mnenje je, da bo količinsko tudi letos manj naročil kakor leto poprej. Težko je napisati število, ki bo ustrezalo vsaki trgovini. Glede na predvideno bolj umirjeno rast cen lahko ob upoštevanju navedenih pogojev predvidimo 15-30% manj naročil blaga.

Oblačila smo in jih bomo nosili. Želimo biti poceni in lepo oblečeni. Žal se moda spreminja vsako leto, kar povzroča precejšnje luknje v denarnicah. Vendar moramo modo jemati tudi z rezervo. Prisluhniti je treba željam in okusu potrošnika pa modnim težnjam ter izbrati srednjo pot. Mercator-KIT ima specializirane blagovnice za tekstil in tudi trgovine, ki imajo poleg vsega ostalega tudi še nekaj tekstila. To pomeni, da moramo zaradi izredne pestrosti trgovin imeti poslovne odnose z velikim številom proizvodnih organizacij, ki nam poleg visoko modnih artiklov nudijo tudi cenene tekstilne izdelke.

Zlepljenost vodstva in OO ZK je lahko tudi koristna

Andrej Dvoršak

V Blagovnem centru so z novim sistemom nagrajevanja uspeli povečati učinkovitost

Vasja Butina sodi med mlajše vodstvene oziroma vodilne delavce v našem sozdu. Po končani Višji upravni šoli je začel svojo pot v Mercatorju kot pripravnik v kadrovski službi DS SOZD. Napredoval je do v. d. direktorja splošno kadrovskega sektorja DS SOZD ter glavnega in odgovornega uradnika glasila Mercator. S politično aktivnostjo v kolektivu in izven njega je hitro padel v oči občinskim kadrovskim komisijam. Bil je izvoljen za namestnika sekretarja Občinskega komiteja ZKS Ljubljana Vič-Rudnik, kasneje je postal sekretar in se po šestih letih in pol, na lastno željo, vrnil v prejšnji kolektiv. Tokat za namestnika direktorja Mercator-Blagovnega centra.

V prejšnji številki je Franc Zdravec predlagal ravno Vasjo Butino za našega naslednjega sogovornika v rubriki Štafetni intervju. Hkrati mu je zastavil vprašanje o zlepljenosti vodstev OO ZK z vodilnimi in vodstvenimi strukturami v delovnih organizacijah. Zanimalo ga je, kaj tovariš Butina misli o tem...

»Reči moram, da sem malce presenečen nad vprašanjem. Največkrat slišimo o zlepljenosti političnih struktur in vodstva delovnih organizacij kot o negativnem pojavu. Mislim, da se moramo vprašati, v čem so negativnosti, če vodstva OO ZK in ozda dobro sodelujejo.

V normalnih razmerah to sploh ni noben problem. Gre za razmerje med vodilnimi delavci in vodstvom OO ZK ali, če poenostavimo, med direktorjem in sekretarjem. Zdi se mi povsem razumljivo, da tesno sodelujeta, saj se delo, ki ga opravljata, prepleta. Direktor vodi OZD in je odgovoren za poslovanje, sekretar pa vodi OO ZK. Kakšne pa so naloge Zveze komunistov, je povsem jasno opredeljeno v Ustavi. Skratka, zasledujeta iste cilje — izvajanje politike gospodarske stabilizacije, dobro poslovanje, pravilne investicije, razvoj samoupravljanja, nagrajevanje po delu in rezultatih dela, skupaj se borita proti gospodarskemu kriminalu itd.

Če pri reševanju teh vprašanj prihaja do skupnega dela in podpiranja ukrepov vodilnih struktur s strani OO ZK in obratno, je to lahko le koristno. Več takšne »zlepljenosti« bo, lažje bomo reševali nakopičene probleme.

Kadar pa vodstvo OO ZK podpira slabo delo direktorja, neorganiziranost, nepravilnosti in neizvajanje samoupravljanja, pa je »zlepljenost« zelo škodljiva in proti taki se moramo boriti vsi delavci, ne le člani ZK!

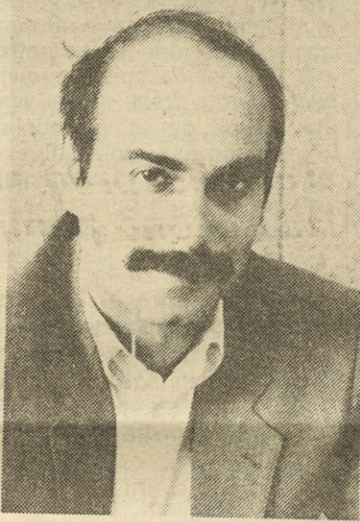
Med delom poklicnega političnega funkcionarja in gospodarstvenika so razlike. Se tudi vam dogaja, da vas znanci sprašujejo, kako se počutite sedaj, ko niste več »pomemben« občinski funkcionar?

»Da, tudi. Sprašujejo me, kje je lažje delo. Menim, da je težko tako delo političnega funkcionarja kot vodstvenega delavca v združenem delu, če le svoje delo pošteno opravlja. Vsekakor je bila večja obremenitev prej, ker je delo občinskega političnega funkcionarja brez urnika. Meni osebno se zdi »lepše« delati v združenem delu, v bazi, kot pravimo. Tu lahko sami kljub vsemu administrativno zelo učinkovito rešujemo pereča vprašanja. Imel sem srečo, da sem prišel v kolektiv, ki je bil vseskozi urejen in v katerem je samouprava na sorazmerno visoki ravni.«

Lani je Borba izvedla medrepubliško anketo o tem, kako delavci, neposredni proizvajalci, gledajo na nagrajevanje po delu, na kult dela in odnos do dela. V večini primerov so de-

lavci menili, da delamo premalo, a da smo tudi preslabo nagrajeni. O kultu dela in udarnikih pa so bila mnenja precej deljena. Kaj o tem menite vi?

»Nagrajevanje po delu je osnova, ki je izredno pomembna. Minili so časi, ko so ljudje delali le zaradi svojega prepričanja in idealov. Vrsto let smo nato zanemarjali materialno stimulacijo, kar se nam je maščevalo. Iz osebne izkušnje v Blagovnem centru lahko povem, da se s pravilnim nagrajevanjem de-



Vasja Butina — iz politike ponovno v združeno delo. Andrej Dvoršak

lavcev lahko hitreje pride do željenih rezultatov, kot pa s čim drugim.

Čas je tak, da realni osebni dohodki padajo oziroma rastejo počasneje, kot si želimo, zato je še težje izvajati nagrajevanje po delu. Kljub temu smo v Blagovnem centru to poizkusili, bolje rečeno, želeli smo se približati temu cilju.

Namen rubrike Štafetni intervju je omogočiti bralcem več medsebojnega dialoga pred javnostjo. Ni namenjena izpovedim in življenjepisu, ampak želi spodbuditi obravnavo žgočih vprašanj, ki zadevajo kar najširši krog. Vprašanja bodo naslovljena na tiste delavce, ki jih problem najbolj zadeva. To seveda ne pomeni samo vodilnih in vodstvenih. Rubriko bomo vzdrževali tako, da bo sedanji sogovornik predlagal naslednjega in mu zastavil vsaj eno ključno vprašanje, razgovor pa bo opravil naš novinar. Edini omejitvi pri vprašanjih sta: da je predlagani iz vrst članic sozda MERCATOR-KIT in da vprašanje ni žaljivo.

Sredstva, ki nam ostajajo za delitev, skušamo razdeliti po prispevku posameznika oziroma skupine. Prej smo imeli vsi »osnove« in osebni dohodek je bil odvisen od ovrednotenja delovnega mesta. Sedaj smo ubrali drugačen pristop, ki kaže kljub vsemu odporom dobre rezultate.

Na žalost smo še vedno zelo daleč od prave delitve po delu in rezultatih dela, saj je delitveno razmerje pri nas 1:3,2, kar ni v skladu niti z opredelitvami naše družbe. V Blagovnem centru kljub temu ocenjujemo, da je to razmerje v sedanjem trenutku, ko je že ogrožena socialna varnost delavcev, predvsem tistih z najnižjimi osebnimi dohodki, ki nimajo drugih virov zaslužka in so odvisni le od zaslužka v

delovni organizaciji, realno. Zato razmerja ne povečujemo. Delavci so to sami opazili in neredko je slišati pripombo: »Če ima direktor 9 milijonov, jih jaz ne morem imeti šest.«

V tem, kar pravite, je precej resnice, vendar se mi zdi, da se ne le pri vas, ampak tudi v drugih delovnih organizacijah vse bolj srečujemo s problemom uravnilovke. Ta je enako nestimulativna kot nenagrajevanje po delu in še zlasti prizadene uspešne, ustvarjalne delavce.

Jaz razlikujem dve vrsti uravnilovke. Prva je tista, ko izničimo razlike med odgovornostjo, strokovnostjo in zahtevnostjo posameznih del. Druga, bolj nevarna, o kateri manj govorimo, pa je tista, ko delavci na istih nalogah in delih, za dva do trikrat slabše rezultate dela, dobe enak osebni dohodek in je razlika le glede na minulo delo. To »ubija« voljo in prizadevanje delavcev, da bi več in bolje delali.

V Blagovnem centru smo skušali to odpraviti z novim načinom ugotavljanja delovne uspešnosti. Pri nas lahko dobi uspešen delavec, naj bo to skladiščnik, komercialist ali operater za zajemanje podatkov, še enkrat višji osebni dohodek od slabega delavca. Ocenjujemo, da je z novim načinom nagrajevanja dobljena prva bitka proti nedelu in uravnilovki, ki iz tega izhaja. Menimo, da je to eden glavnih vzrokov, da Blagovni center ni v takih težavah kot druge grosistične organizacije.

Kako so novi sistem nagrajevanja sprejeli delavci?

»Čeprav smo ta sistem nagrajevanja uvedli že pred enim

kolektivih, kjer imajo resnično izvedeno samoupravno organiziranost? Kako je s samoupravljanjem pri nas?

»Osnovni problem samoupravljanja je, da ga večkrat ne znamo pravilno definirati. Če mislimo, da je samoupravljanje sprejemanje tekočih poslovnih odločitev, od komercialnih do finančnih in tako dalje, smo v veliki zmoti. Zelo jasno moramo ločiti samoupravne odločitve od poslovnih. Če samouprava in poslovodstvo nista dovolj jasno opredeljena, lahko kaj hitro pride od nepravilnosti in napačnih odločitev.

Drugi problem samoupravljanja je informiranost delavcev. Ta je predpogoj za karksnokoli samoupravljanje. Z informacijo moramo delavcu vzbuditi zanimanje in ga motivirati za sodelovanje pri odločanju. Pri tem imajo zelo pomembno vlogo vodstva delovnih organizacij in družbenopolitičnih organizacij. Ta morajo ponuditi osnovno informacijo. Vendar vodilni delavci mnogokrat pozabljajo na našo dolžnost, da moramo razvijati takšne pogoje in razmere, ki bodo omogočali večje vključevanje in večjo motiviranost delavcev za samoupravljanje. Meni se zdi to zelo velik problem in v Blagovnem centru se trudimo, da bi ga rešili. Pri tem le delno uspevamo. Imamo tajnika samoupravnih organov, ki se skupaj z nami trudi, da bi k odločanju pritegnili kar največ delavcev.

Še vedno se v samoupravo vključuje le ozek krog, največkrat istih ljudi, medtem ko drugi nenehno stojijo ob strani. Kajpak vsi delavci niso enako zainteresirani za vključevanje v samoupravne tokove. Ugotavljamo, da so bolj zainteresirani tisti, ki so v celoti odvisni od rezultatov svojega delovnega kolektiva, manj pa tisti, ki imajo še druge vire dohodkov, bodisi od domače kmetije ali popoldanskega »fuša«. Ta problem ni samo naš, je splošen jugoslovanski in je opredeljen tudi v programih gospodarske stabilizacije.

O vsem, kar ste povedali, se mi zastavlja vprašanje o politični klimi v vašem kolektivu. Danes zjutraj sem v Delu prebral članek o izstopu iz sindikata stodvajset delavcev od 164 Verige v Lescah, ki so kot razlog izstopa navedli visoke dohodke občinskih političnih funkcionarjev. Nezadovoljstvo med delavci pa je, bolj ali manj prikrito, tudi drugod. Kaj so po vašem mnenju osnovni vzroki nezadovoljstva?

Politična situacija je zelo odvisna od trenutnih možnosti izplačil osebnih dohodkov in pri tem nismo mi nobena izjema. Kakšnih posebnih izpadov zadnja leta nismo imeli. Vendar je nenehno prisoten strah pred prihodnostjo, zlasti pri tistih delavcih, ki so vezani izključno na dohodek, ustvarjen v rednem delovnem razmerju. Na srečo smo letos po dolgih letih nad povprečjem glede osebnih dohodkov v slovenski trgovini. Mislim, da so ravno osebni dohodki in pa sorazmerno dobri odnosi v kolektivu vzrok za zadovoljivo politično situacijo.

Čeprav imate nadpovprečne osebne dohodke, tudi ti niso kaj prida, saj so nam znane razmere v trgo-

vini. Kadar pa delavec meni, da je za svoje delo premalo nagrajen, zgubi čut do družbene lastnine, začno se pojavljati kraje...

»Pri delu, kot je naše, se kraje kajpak pojavljajo. Lansko leto smo ugotovili štiri, letos že dve. Do kraja in tatov smo tu nepopustljivi. Za disciplinsko komisijo je prav vseeno, ali delavec ukrade kos mila ali blago milijonske vrednosti. Opažamo pa, da je med delavci odnos do kraje zadnje čase bolj popustljiv.

Imamo tudi zelo stroga merila do takoimenovanega kala, razbitja ali neupravičenega manjka blaga. V zadnjih dveh mesecih je okoli 40 delavcev zaradi ugotovljenega neopravičenega razbitja ali manjka blaga moralo povrniti škodo od 10 do 20% od vrednosti blaga oziroma svojih osebnih dohodkov. Tudi pri zaostrovanju odnosa do kala oz. manjka smo spočetka imeli dokaj odporov in negodovanja. Kasneje so delavci le spoznali, da je treba tudi na ta način izboljšati poslovanje in s pazljivim ravnanjem varovati družbeno premoženje. Nazoren je podatek, da se je po zaostrovanju zmanjšalo število »razbitih« steklenic piva za petkrat.

Med delavci se nenehno pojavlja vprašanje belih in modrih ovratnikov, tudi pri ugotavljanju materialne odgovornosti, češ da je običajno odgovoren le delavec v neposredni proizvodnji. V Blagovnem centru skušamo biti dosledni, čeprav je odgovornost po pisarnah precej težje ugotavljati in opredeliti. Vendar je tudi to mogoče, zlasti v komerciali, kjer se ugotovljene napake odražajo na osebnem dohodku posameznika in skupine. Primeri napak so sicer redki, nastanejo praviloma nehote. Za primer naj naveden delavko, ki je pomotoma napisala na blago staro ceno in ga je maloprodaja po tej ceni tudi prodala. Razlika je bila precejšnja in ko smo ugotovili krivca — referentko, je morala poravnati škodo iz lastnega žepa.

Kraj in odtujevanja družbene imovine je manj tam, kjer je ustrezna organizacija, kjer se postopke in nadzor dosledno izpelje in kjer so dosledni tudi vodilni in vodstveni delavci. Odkar poskušamo v Blagovnem centru vse to dosledneje uveljaviti, se je kalo tudi precej zmanjšalo in je precej nižje od povprečja v dejavnosti.

Tovariš Butina, kot veste, mora intervjuvanec našega »štafetnega intervjuja« predlagati novo »žrtev« in ji tudi zastaviti vprašanje. Koga predlagate vi?

»Doselej smo dogovarjali samo vodilni in vodstveni delavci, prepričan pa sem da so tudi drugi člani našega kolektiva zanimivi sobesedniki oziroma bi lahko povedali kaj zanimivega. Zato predlagam za naslednjega intervjuvanca traktorista Ivana Andrašca, ki je zaposlen v tozdu Posestva M — Ljubljanskih mlekar. Zastavljam mu naslednje vprašanje:

V sredstvih javnega obveščanja beremo o težavah v našem kmetijstvu, še posebej v živinoreji in pridelavi mleka. Skoro vse kmetijske organizacije združenega dela se otepajo z izgubami, ki letos stalno naraščajo. Zato mnogokje že razmišljajo o ukinitvah posameznih farm oziroma zmanjševanju osnovne črede molznic, kar naj bi zmanjšalo izgube. Tam, kjer se lahko, se preusmerjajo na poljščine, pridelava mleka pa naj bi slonela le na kmetu. Ivana Andrašca, ki je v Ljubljanskih mlekarnah že preko 20 let, sprašujem, kako je s tem pri njih? Zastavljam mu še eno vprašanje, kako so se on in njegovi tovariši vživeli v novi SOZD MERCATOR-KIT?

Iz računalniških centrov

Kaj pomeni črtasta koda
Sektor za AOP

Prešli na evropski sistem številčenja proizvodov

Mercatorjeve izvozno usmerjene proizvodne organizacije so izrazile potrebo po označevanju nekaterih svojih proizvodov z EAN številko. Zato se je SOZD MERCATOR-KIT vključil v jugoslovansko organizacijo za enotno številčenje artiklov široke potrošnje – JANA, po sistemu ENA, ki je kratica za european artikel numbering (evropsko oštevilčenje proizvodov). SOZD MERCATOR-KIT ima številko 7200.

Kaj je namen enotnega številčenja artiklov?

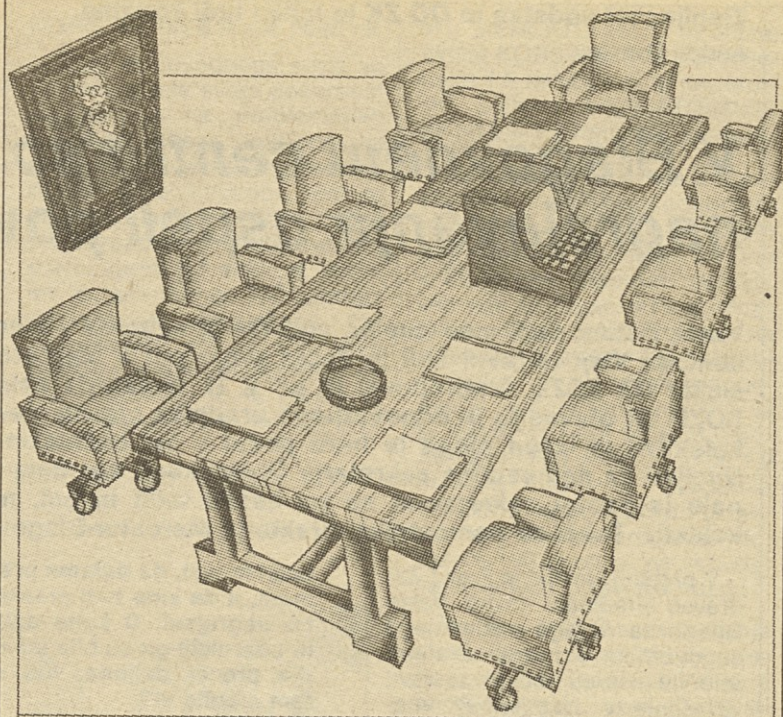
lažje in učinkoviteje sporazumevajo med sabo in s poslov-

nim in družbenim okoljem. Proizvajalec dodeli vsakemu svojemu proizvodu trinajstestno število v obliki strojno čitljivega simbola – paličaste kode. Koda se čita in se dekodira v trenutku prodaje v prodajalni. Postopek prodaje blaga se s tem zelo pospeši, podatki o prodaji so popolnoma natančni in zanesljivi. Uporabljajo se lahko za točno ugotavljanje skupnega



Predstavniki proizvajalcev in razpečevalcev blaga iz 12 evropskih držav so leta 1976 dosegli sporazum o sistemu enotnega številčenja proizvodov široke potrošnje in možnosti, da se številke v obliki simbola strojno odčitajo. Sistem se imenuje EAN.

Številčni sistem omogoča skupni standardizirani jezik, tako da se proizvajalci, trgovci na debelo in trgovci na drobno,



prihodka za vsak proizvod za točno vodenje zaloga blaga v prodajalni, za ugotavljanje povpraševanja po proizvodu, za ugotavljanje učinkovitosti reklame itd.

EAN sistem je bil sprva namenjen osnovnim potrošnim artiklom, to je tistim, ki se vsak dan prodajajo v velikem obsegu. Sistem je mogoče uporabiti za vse proizvode široke potrošnje (knjige, časopise, zdravila, plošče itd.). EAN sistem omogoča tudi, da se v prodajalni označujejo tisti proizvodi, ki so ob nastanku za to neprikladni (blago, ki se pred prodajo tehta – zelenjava, meso, sadje).

Kakšen je ustroj 13-mestnega števila?

Prve tri cifre so »EAN-PRE-FIKS«. Označujejo nacionalno združenje, ki je odgovorno za izdajanje števil (860 je oznaka za YU – jugoslovansko združenje za številčenje artiklov JA-

NA-EAN je dodelil JANA-i številko 7200). Preostalih pet cifer

dodeli proizvajalec svojim proizvodom. Zadnja, trinajsta cifra je potrebna zaradi računalniške kontrole ostalih dvanajstih cifer in jo dodeli sektor za AOP.

Primer EAN številke za M-EMBA-Benko proizvode: 8607200060013 860 7200 060013 JANA M-KIT Benko – kontrolna številka EMBA

Števila za posamezne proizvode in kontrolno cifro bo našim organizacijam dodeljeval sektor za AOP v DS SOZD Mercator-KIT.

Označevanje naših proizvodov z EAN-številom narekujejo izvozne zahteve držav, v katere izvažamo in ki uporabljajo EAN sistem.

Kongres inženirjev in tehnikov Jugoslavije
ing. Lojze Habjan

Gre predvsem za kakovost

Po dvajsetletnem presledku so se aprila 1985 sestali v Beogradu na svojem 7. kongresu tehniki in inženirji Jugoslavije. Preko 1200 delegatov in gostov je tri dni razpravljalo po sekcijah o perečih problemih tehniškega ter tehnološkega razvoja naše družbe.

V dvajsetih letih, kolikor je minilo od šestega do sedmega kongresa, smo doživeli izredno pomembne in velike spremembe. V razvoju znanosti in njenem tehnološkem izkoriščanju prihaja do zaključka ciklusa, ki je značilen po energetsko-materialni intenzivni tehnologiji in prehajamo do novega informacijsko ustvarjalnega pristopa. Problemi razvoja države, kot tehnološke spremembe v svetu, narekujejo nadaljnji radikalnejši pristop k načrtovanju in izvajanju sistema integralnega planiranja, strategije tehnološkega razvoja.

V kriznem obdobju je naloga inženirjev in tehnikov, da svoj delovni in ustvarjalni zagon usmerijo v proizvodnjo in razvojne naloge. Tehnologija, s katero razpolagamo, tehnološko znanje in sposobnosti, ki jih imajo delovni ljudje, je samo delno izkoriščena. Zato je naloga inženirjev in tehnikov, da v največji možni meri poskrbijo, da izkoristimo to, kar imamo, da tako preprečimo tehnološko zastaranje, z druge strani pa se na ta način ustvarjajo ekonomski in tehnološki pogoji za prevzem in razvoj novih tehnologij. Te aktivnosti mora družba

podpreti z ustreznimi ekonomskimi politiki.

Nezadostno izkoriščanje proizvodnih možnosti se kaže v kvaliteti proizvodov in storitev, kar je velika pomanjkljivost pri izmenjavi s svetom. Istočasno je proizvodnja pod možnostmi, ki jih omogočata razpoložljiva tehnologija in znanje. Svet je usmerjen v kvalitetno proizvodnjo in ne sprejema cenenergijskih proizvodov in storitev. Ker je kvaliteta predvsem funkcija uvajanja in spoštovanja sodobnih tehnoloških postopkov, imajo inženirji in tehniki nena-domestljivo vlogo in nalogo, da dvigajo kvaliteto proizvodnje. Cilj tega je boljše življenje in večja konkurenčna sposobnost na svetovnem tržišču. Kongres se je zavzel za opredelitev politike kvalitete, standarda, nenehnih raziskav, nadalje kvalitete ter usposobitve za vključevanje v mednarodne sisteme, medsebojnega priznavanja raziskav in atestiranja kvalitete.

Posebno je bila izpostavljena naloga, da morajo inženirji in tehniki Jugoslavije vzporedno z izkoriščanjem obstoječe tehnologije, razvijati lastne in prenašati tuje tehnološke rešitve. Znanstvena snovanja novih teh-

nologij pa narekujejo tudi raziskovalno delo v organizacijah združenega dela. Sodobni tehnični strokovnjak naj bi se vsakodnevno ukvarjal z inovacijskim delom in se usmeril k vrhunskim dosežkom kot so: mikroelektronika, mikroprocesorska tehnika, genetski inženiring, biotehnologija, robotika ter druge tehnologije, novi materiali in podobno.

Glede na to, da sodobni znanstveno tehnološki razvoj in moderno gospodarjenje temelji na vse večjem znanju, je znanje pogoj za reševanje kriznih in razvojnih problemov naše družbe. Znanje je potrebno nenehno povečevati in ustvarjati možnosti za njegovo izkoriščanje v procesu družbenega dela in odločanja. Znanje je bilo vedno pomembno, sedaj pa postaja še pomembnejše!

Proces znanstveno-tehničnega in tehnološkega informiranja naj postane del vsakodnevnih aktivnosti. To je predpogoj za vsako raziskovalno razvojno-inventivno delo, saj si brez informiranja ne moremo zamisliti kvalitetnega produktivnega dela za razvoj novih proizvodov.

Uvajanje in razvoj novih tehnologij izredno vpliva na način urejevanja medčloveških odnosov v delovnem procesu. Tradicionalne oblike odnosov se poridajo, kakor tudi hierarhija izgublja svoj pomen. Prednost dobivajo osebni stiki med podrejenimi in nadrejenimi, ki imajo za cilj hitro rešitev nastalega problema, na human način.

Izobraževanje inženirsko-tehniškega kadra je potrebno posodobiti v skladu s strateško opredelitvijo nadaljnjega razvoja. Velike možnosti obstajajo v racionalizaciji izobraževalnega

sistema ter dviganju kvalitete v celoti, pri čemer inženirji in tehniki vztrajajo na skupnih osnovah in programskih vsebinah vseh stopenj izobraževalnega sistema, izdajanju skupnih učbenikov, opravljanju letne prakse in pripraviškega staža, programiranju postdiplomskega študija, doktoratov, specializacije in raznih oblik stalnega izpopolnjevanja znanja. S tem bomo omogočili lažje gibanje in prehod strokovnih kadrov znotraj Jugoslavije. Večjo skrb je potrebno nameniti tudi planiranju strokovnih kadrov, kakor tudi ustreznim zaposlitvi, praksi, izpopolnjevanju doma in v tujini. Potrebno nam je znanje, ki bi ga že morali imeti, to je znanje voditi in uporabljati v procesu proizvodnje. Samoupravljanje brez strokovne pomoči v upravljanju ne more dati želenih efektov!

Zanemarjanje vloge tehnologije in tehnološki voluntarizem odločujočih sil družbe moramo izločiti iz skupne proizvodnje in družbene prakse. Znanstveni in znanstvenotehnološki razvoj gospodarstva mora postati ena izmed osnovnih nalog razvoja družbe v celoti. Družbeno valorizacijo dela inženirjev in tehnikov je potrebno uskladiti z družbeno delitvijo dela in principom nagrajevanja po delu skladno s prispevkom v družbeni produktivnosti.

Inženirji in tehniki Jugoslavije so se na 7. kongresu zavzeli za hitrejši razvoj in uvedbo naj-sodobnejše tehnologije in novih metod upravljanja, za prestrukturiranje gospodarstva in družbe, tako da bodo rezultati novi proizvodi in usluge, ki bodo konkurenčni na svetovnem trgu.



– A se ti ne zdi, da bi sedaj lahko pričela načrtno skupno delo

Mercator v Ljubljani

Mercator v Ljubljani

Do večjega dohodka z razširjeno ponudbo

Andrej Dvoršak

Nočni zajtrk hotela Ilirija

Tozd Hotel Ilirija je zelo razvejana organizacija. Vanjo sodijo gostilne Pri Kolodvoru, Jelen, Pri Gustelju, Majolka, Keršič, Katra, Hotel Bor Črni vrh, Motel Tikveš, Pizzerija Parma, bife Primorje in, kajpak, hotel Ilirija. Med temi gostilnami je nekaj takih, ki imajo zelo bogato tradicijo, a se zaradi znanih težav, ki peste gostince, nikakor ne morejo izkoptati iz povprečja.

Dvestošestdeset delavcev, od tega jih okoli 90 dela v Hotelu Iliriji, je v letošnjem prvem polletju ustvarilo 287 milijonov dinarjev celotnega prihodka (indeks 173) in 127 milijonov dinarjev dohodka (indeks 182). Imeli so 99,7 milijonov dinarjev čistega dohodka (indeks 181), za poslovni sklad so izdvojili 3,8 milijona dinarjev, medtem ko je bil povprečni osebni dohodek delavcev 41.000 dinarjev, oziroma 87 milijonov dinarjev (indeks 210) za osebne dohodek vseh delavcev v prvih šestih mesecih.

Zanimivo je, da v strukturi prodaje prevladuje pijača s 55 odstotki, oziroma je prodaja deset odstotkov več kot hrane. V Iliriji menijo, da je bolje imeti nekoliko nižje cene, a zato večji promet, lotijo pa se vsakega donosnega dela in pri tem niso prav nič izbirčni. Kuhajo malice za različne delovne organizacije, ponujajo dnevne menije, ki so v času našega obiska (v prvi polovici julija) stali v hotelu 380 dinarjev, v gostilni pa 280 dinarjev, medtem ko je bil naravni zrezek v hotelu 350 dinarjev, v gostilni pa 320 dinarjev.

Branko Polajner, direktor tozda, in Dušan Dolinar, njegov pomočnik, sta nam zatrdila, da so v zadnjem času poiskali in izkoristili vse notranje rezerve in da je nadaljnja donosnost poslovanja predvsem odvisna od vhodnih cen in obremenitev ustvarjenega dohodka. Glede na lansko leto so se »surovine«, ki jih uporabljajo za prehrano gostov, podražile za 67 odstotkov, družbene dajatve pa so narasle za 82 odstotkov, medtem ko so sami povečali lastne cene le za 35 do 40 odstotkov. Kljub temu pa je po besedah Saša Žabjeka, direktorja DO Mercator-Hoteli gostinstvo,

še vedno najpomembnejši tozd v okviru delovne organizacije, saj ustvarja kar 46 odstotkov prihodka. Tako bo letos Ilirija ustvarila 660 milijonov dinarjev prihodka, celotna delovna organizacija pa 1,5 milijarde dinarjev, seveda če bo vse teklo po zastavljenih načrtih.

Igor Hribar, vodja prodaje tozda, meni, da so za to vse možnosti, saj se trudijo, da izkoristijo prednosti, ki jih imajo pred drugimi ljubljanskimi hoteli. Pri tem jim ni nič pretežno. Trudijo se, da so zadovoljni poslovni partnerji in gostje. Do sedaj jim je to uspevalo, saj se pri njih ustavljajo tudi takšni gostje, ki so prvič prenočili v hotelu leta 1963, ko je bila Ilirija zgrajena.

Če pogledamo sestav gostov, vidimo, da je ta v zadnjem času slabši glede na tujce kot je bil pred leti, saj so tujci udeleženi le z 48 odstotki nočitev. Med njimi je zlasti veliko sovjetskih državljanov, ki imajo 10.000 nočitev letno. Sogovorniki v Iliriji so povedali, da so Sovjeti zelo disciplinirani gostje, vendar ne poznajo izvenpenzijske potrošnje. Na Črnem vrhu pa polnijo hotel od maja do septembra pretežno Nizozemci, medtem ko so Nemci v večini primerov le prehodni gostje.

V resnici je hotel Ilirija namenjen predvsem prehodnim gostom in poslovnežem. Nekoč so v njem prenočevale tudi športne ekipe, ki so prihajale na tekmovanja v Ljubljano, in mnogi športniki še danes najraje tu prenočujejo.

Letos je hotel Ilirija uvedel novost, od katere si njegovi delavci mnogo obetajo. Z nemško avtobusno agencijo TRD so se dogovorili, da bodo njihovim potnikom nudili večerje in zajtr-



Od leve: Dušan Dolinar, Branko Polajner in Igor Hribar se skupaj trudijo za uspešno poslovanje hotela Ilirija.

ke ob prihodu oziroma odhodu iz Jugoslavije. To ne bi bilo nič posebnega, če ne bi nemški turisti zajtrkovali že ob petih zjutraj ter večerjali med eno in tretjo uro ponoči, torej v času, ko so vsi drugi hoteli in gostilne zaprti. Nekoč je bil tudi hotel Ilirija – če izvzamemo nočni bar – a so morali gostinci v lovu na dohodek spremeniti svoje navade. Sicer pa so skoraj vse gostilne tega tozda odprte tudi ob nedeljah, kar je pravcata posebnost slovenske metropole.

A povrnimo se k nemškim turistom. Avtobusna agencija TRD organizira prevoze iz Hamburga in Dortmunda v Ljubljano. Turiste ne pobira le v teh dveh krajih, ampak ob vsej poti. V Ljubljani se nato srečajo avtobusi iz obeh smeri in v hotel se vsuje okoli 300 lačnih in žejnih Nemcev, ki jih stane zajtrk 6, večerja pa 10 mark. Potem, ko se najedo, se ponovno usedejo v avtobuse, tokrat vsak v drugega, ki jih odpeljejo v Istro oziroma v Split in Zadar. Ob vrnitvi se v hotelu Ilirija ponovno okrepčajo in presedajo v avto-

buse, ki peljejo proti Dortmundu oziroma Hamburgu.

Delavci hotela imajo zaradi tega deljen delovni čas, kar so z razumevanjem sprejeli, saj se zavedajo, da od prometa, ki ga bodo ustvarili, zavisi njihov osebni dohodek. Še največ problemov pri tem so imeli z nočnimi prevozi na delo, ker v zgodnjih jutranjih urah nimajo na voljo javnih prevoznih sredstev. A so tudi to rešili – s takšiji, kar je sicer znatno dražje, a se še vedno izplača.

Vodja prodaje Hribar meni, da je to naložba v prihodnost in da bodo vsi turisti, kadar se bodo sami vozili skozi Ljubljano, vedeli kje jih čakata prijazen natak in dobra hrana. Ilirija ni imela sreče samo s ponudbami, ki jih je poslala številnim nemškimi agencijam. Nudili so 3 do 4-dnevni vikend v Ljubljani z izletom na Bled, v Postojno ali Kostanjevico. Kaže, da za nemške turiste Ljubljana ni pojem, saj za take aranžmaje ni bilo nobenega zanimanja.

Zbliževanje trgovine s potrošniki

Andrej Dvoršak

S potrošniško kartico Mercatorja tri odstotke ceneje

Mercatorjeva delovna organizacija Rožnik je kot prva v Jugoslaviji uvedla takoimenovano potrošniško kartico. To je dokument, na katerega prodajalka potrošniku, ki kupi za več kot 5000 dinarjev blaga, prilepi znamkico za 150 dinarjev. Torej dobi kupec, ki kupi za 50.000 dinarjev, za 1500 dinarjev znamkic z značilno črko »M«, ki jih lahko vnovči pri naslednjem nakupu.

»Za uvedbo te kartice smo imeli osnovo v zakonu o združenem delu, zakonu o blagovnem prometu in zakonu o skupnem kreditnem sistemu v bančništvu. To je le eden od načinov, s katerimi se želimo še bolj približati kupcu,« nam je povedal Vukadin Nedeljković, ko smo ga povprašali o podrobnostih v zvezi s potrošniško kartico.

Drugi dve ugodnosti za kupce, ki ju nameravamo uvesti v Mercatorju, sta še: kreditiranje potrošnikov in zajemanje njihovih hranilnih vlog, kar nam zakon omogoča, seveda v določenih oblikah.

Resnici na ljubo povejmo, da je že ob sami zamisli prišlo do posameznih nasprotovanj. Da bi lahko zamisel uresničili, smo morali pripraviti samoupravni sporazum, ki so ga podpisale naše trgovske organizacije na eni strani in predsednik KO svetov potrošnikov Ljubljane pri Predsedstvu MK SZDL Ljubljana, na drugi strani.

»Mercator-KIT se je odločil za ta korak zato, da bo lahko njegova trgovina bolje odigrala svojo vlogo, kljub slabemu položaju, v katerem je že nekaj let. Želimo in moramo izpolniti svoje obveznosti do potrošnikov. To v sedanjih razmerah ni lahka naloga in kos ji bomo le s tesnim sodelovanjem z našimi strankami,« pravi tovariš Nedeljković.

Začasno smo kartice uvedli le v petih trgovinah, jeseni pa jih bomo najbrže razširili tudi na druge in dali kupcem možnost večje izbire blaga. Potrošniške kartice so vpeljali le v Ljubljani na Gregorčičevi 13, Mercatorjevi samopostrežni trgovini na Rakovniku, v samopostrežnici na Fužinah, v Savskem naselju in v samopostrežnici na Trgu komandanta Staneta.

Da je bila potrošniška kartica zadetek v polno, smo se lahko prepričali že prvi teden po njeni uvedbi, ko smo jih izdali okoli sto. V prodajalnah pravijo, da se zanimanje zanje iz dneva v dan veča, istočasno pa se povečuje število »mesečnih« nakupov, ki so prej že upadali. Na Gregorčičevi smo zvedeli, da se vrednost teh mesečnih nakupov giblje med 7.000 in 17.000 dinarji.

Prvi je o uvedbi naših potrošniških kartic poročal TV novinar in voditelj Branko Maksimović, ki je posnel oddajo za TV dnevnik ljubljanskega in beograjskega studija. Že dan za tem je o potrošniški kartici pisalo Delo, na prvih strani. V večini komentarjev potrošniško kartico ocenjujejo kot drzno, a dobrodošlo potezo, ki bo bolj koristila kupcu kot trgovini, menijo tudi, da je interes za takšno poslovanje obojestranski.



— Ne vem, ali je to konkurenca ali pa reakcija potrošnikov

ETA iz Kamnika uvaja nove proizvode

Andrej Dvoršak

Kumarice so včasih dokaj kisle

Dohodkovno najpomembnejši proizvod živilske industrije ETA iz Kamnika so bile kisle kumarice, ki so jih letno predelali in konzervirali od 2500 do 3500 ton. To smo zapisali v pretekliku, ker se Mercator-ETA že drugo leto zapored ubada z resnimi težavami zaradi izpada proizvodnje kumaric, ki tako kot lani tudi letos niso zrasle na plantažah Vojvodine in Slavonije.

»Lani je bila izredno slaba letina kumaric in v času sezone smo od predvidenih 2500 ton dobili le 800 ton. Zaradi tega smo pogodbene obveznosti uresničili le 30-odstotno, na domačem trgu pa je kumaric zma-

ocenjujejo, da bodo tudi letos predelali in konzervirali približno enako količino kumaric kot lani, to je 800 do 1000 ton. Do 6. avgusta so jih le 366 ton, še pred dvema letoma pa se je predelana količina v tem času gibala okoli 1500 ton.

Novi proizvodni programi

Na vprašanje, kaj so naredili, da bi ublažili izpad proizvodnje, je Alojz Franc odgovoril, da so povečali odkupno ceno za 200 odstotkov glede na lansko oziroma za 100 odstotkov glede na letošnjo pogodbeno. Tako je cena kumaric prve vrste dosegla že 80 dinarjev za kilogram. Na plantažah PPK Kutjevo v okolici Slavonske Požege so se odločili za postrno setev na desetih hektarjih, ki naj bi dala okoli 300 ton kumaric do sredine septembra, a le če bodo vremenski pogoji ugodni. Kombinacijo iz Slavonske Požege je ETI prejšnja leta dobavljal od 800 do 1500 ton kumaric letno, letošnja pogodbeno količina je



Zaskrbljeno gledajo delavke kamniške Ete, saj imajo kumaric komaj za vzorec, kar bo vplivalo tudi na njihove osebne dohodke.

tat. Skoraj 400-članski kolektiv je ob polletju imel 792,6 milijona dinarjev celotnega prihodka, dohodka 167,2 milijona oziroma za 20 milijonov manj kot v istem obdobju lani. Čisti dohodek je bil 126,4 milijone dinarjev. Tako za poslovni sklad niso mogli izdvojiti sredstev, ker jih pač ni bilo. Za obresti so v prvih šestih mesecih plačali kar 65 milijonov dinarjev, kar je le četrtino manj, kot so izdvojili za osebne dohodke. To pomeni, da obresti predstavljajo kar 18 odstotkov celotnega prihodka. To postane razumljivo, če vemo, da imajo v zalogah končnih izdelkov preko vsega leta

Direktor Alojz Franc pravi, da je v petnajstih skupinah, ki obsegajo okoli 160 različnih proizvodov, zelo veliko takih, po katerih je na tujem tržišču dovolj povpraševanja. Zato računajo, da bodo tudi v prihodnje še povečevali izvoz.

Ko spregovori o drugih načrtih, pove, da so letos pridobili dvoje novih odkupnih področij

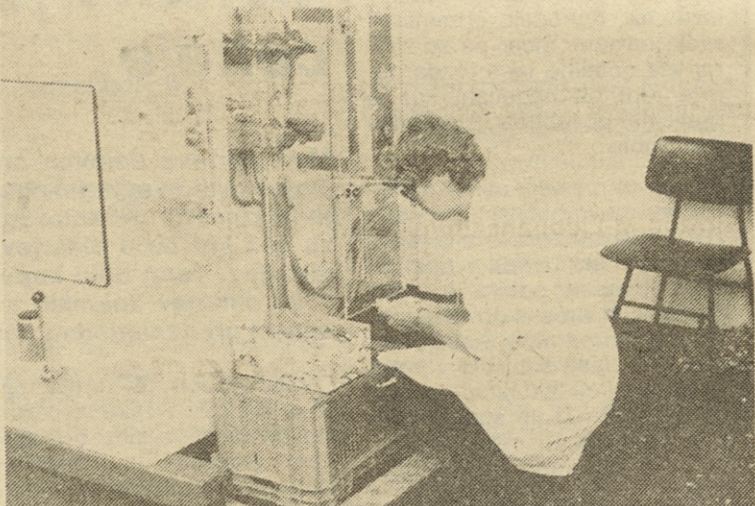
za kumarice – Bosansko Kraji- no, kjer MERCATOR-KIT združuje sredstva, ter področje Ptuj- ja. Menijo, da bodo ob normalnih letinah imeli v prihodnje dovolj surovin. Pravkar so se začeli dogovarjati z EMBO o novih proizvodnih proizvodih, ki bodo ob povečanem delikatesnem programu zaokrožili ETIN proizvodni program.



Ing. Alojz Franc, direktor Mercator Ete. Vse foto: Andrej Dvoršak

njkalo že januarja. Neobičajno je to, da se slaba letina letos ponavlja. V Vojvodini in Slavoniji se je razširila bolezen kumaric. V Vojvodini je uničila vse nasade v enem tednu, medtem ko je v Slavoniji opustošila okoli 70 odstotkov plantaž. Razširila se je tudi na Madžarskem. Menijo, da sta zanjo kriva mrzla pomlad in visoko nihanje med dnevnimi in nočnimi temperaturami. Ker je bolezen nova, tudi zaščitnega sredstva proti njej še ni bilo,« pojasnjuje problematiko kumaric in svoje delovne organizacije ing. Alojz Franc, direktor Ete.

Edina svetla točka je Slovenija, kjer je proizvodna na kumaričnih plantažah normalna, le da kasni tri tedne. Zato v ETI



V proizvodnjo so začeli uvajati proizvode v mini embalaži, za kar so nabavili tale stroj.

bila 600 ton, a je do 6. avgusta dobavil le 41 ton kumaric!

Položaj bodo skušali v ETI omiliti s povečanjem proizvodnje drugih vrtnin in gob ter uvajanjem novih proizvodov. Zlasti širijo program delikatesnih proizvodov – gob, artičok, oliv, namazov in mešanic raznih delikates v kozarcih. Uvedli so tudi program mini embalaže v vrečkah, ki so jih začeli polniti z gorčico in limoninim sokom, načrtujejo pa še kečap.

Od tega novega programa so si mnogo obetali, a je bil tržni nastop preslaboten. K uspehu zanesljivo ni prispeval reklamni film zanje, ki daleč zaostaja za reklamnimi dosežki vodilnih studijev za ekonomsko propagando.

Petina prihodka za obresti

Ker je ETA proizvajalec z izrazito sezonskim načinom proizvodnje, motnje v proizvodnji puste za seboj globoke brazde, ki se vlečejo iz enega leta v drugo. Lanskoletni polom s kumaricami je vplival v veliki meri na letošnji polletni rezul-

vezanih okoli 400 milijonov dinarjev.

Ker je lanska slaba letina kumaric vplivala tudi na letošnjo prodajo, ki je bila v prvem polletju za 20 odstotkov nižja, in ker tudi letos s kumaricami ne bo nič bolje, pričakujejo, da bodo ob koncu leta imeli okoli 350 milijonov dinarjev manjši prihodek, kot smo načrtovali. Dodatne težave jim ob tem povzroča hitra rast proizvodnih stroškov, od surovin do embalaže, ter energije, ki pa ne gre na račun povečanega obsega proizvodnje, ampak zgolj na račun hitre rasti cen.

Izvoz večji od uvoza

Še najugodnejše rezultate ETA ob polletju prikazuje z izvozom, čeprav njeni delavci tudi s temi niso povsem zadovoljni. Na konvertibilna tržišča so izvozili za 57,5 milijona dinarjev oziroma 37 odstotkov več kot v primerljivem obdobju lani. Istočasno pa so za 11 odstotkov zmanjšali uvoz, ki je znašal le 16,7 milijona dinarjev.

Drobna novost iz Mercator-Ete

Mile Bitenc

Limonin sok

V mini blazinasti embalaži, v podobni kot je gorčica, je kamniška Eta pred kratkim dala na trg tudi sok limone. To je naravni limonin sok, brez dodatnega sladkorja in konzervansov. Z njim lahko pokapamo dunajske zrezke, pripravimo limonado ali pa ga uporabimo namesto limone v čaju.

V prihodnje namerava Eta v novem pakiranju poslati v prodajo še ajvar, kečap in majonezo.

Akcije v COP še tečejo...

Mile Bitenc

Petek v Mercatorju

Začeli smo spomladi in takrat zatrdno sklenili, da bomo s to obliko pozornosti do dobaviteljev in potrošnikov nadaljevali. »Petek v Mercatorju« je dan, namenjen predstavitvam novih proizvodov, degustacijam in ugodnejšim nakupom.

V avgustu smo drugi petek namenili pokušini piva Premium, Pivovarne Union, ob tem postregli z mesnimi izdelki naše TMI iz Postojne (mortadela in izdelki iz piščančjega mesa), ter istočasno ponudili še novosti kamniške Ete – artičoke, mediteran narezek in limonin sok. Kupci oziroma pokuševalci so obenem lahko ponovno pokusili zelenjavne namaze, za katere je naša Eta dobila že zlata priznanja, tako kot postojnski mesarji za svoje salame.

Degustacija je bila dobro zasnovana in izpeljana – s strokovnimi napotki in pojasnili o posameznih izdelkih. Da bi pritegnili še več pozornosti, so nekateri dobavitelji pripravili tudi drobna presenečenja za kupce. Eta je za vsak kupljen proizvod dodala še blazinicico mini pakirane gorčice. Pivovarna Union je prav ob tej priložnosti pripravila v lični embalaži (setu) 6 steklenic Premium piva. Ob naku-

pu le-tega smo kupcu podarili še sedmo steklenico.

Vsi, ki smo sodelovali pri pripravi in izvedbi akcije »Petek v Mercatorju« smo zadovoljni, ti- sti pa, ki so se je udeležili, so bili nemare še bolj.

Ob akcijah v COP Celje stoji- jo ob strani ne le strokovne službe tozda Golovec, ampak tudi kolektiv trgovine in ne nazadnje aranžer, ki vabljivo pripravi izložbe in degustacijski prostor.

V času priprave tega sestav- ka pa smo se že pripravljali na naslenji »Petek v Mercatorju«. Ta je bil namenjen živ žavu pred trgovino: to pa pomeni ponudbo pečenic z žara, toče- nje laškega piva in obenem degustacijo najmočnejšega piva na svetu, Krpan. In ker se vse to dogaja prav v času posezon- skih razprodaj, naj bi pisane stojnice v pasaži s svojo ponudbo še popestrile vse doga- janje, ki ga je spremljala tudi glasba.

**Mercator
na Dolenjskem**

**Mercator
na Dolenjskem**

Nevzdržni delovni pogoji odbijajo mlade od nekdanj najuglednejšega poklica

Andrej Dvoršak

Bela moka stiških mlinarjev

Izmed treh obratov našega sozda, ki jih imamo v stiškem samostanu, ima zanesljivo najdaljšo tradicijo mlin. Današnji mlinarji vedo povedati le, da je nekoč bil to mlin na vodni pogon, bržčas zgrajen takrat kot samostan, saj ga najdemo že v zbirki bakrorezov barona Valvazorja. Po vojni je prešel v družbeno last. Danes je enota Pekarne Grosuplje in največji še delujoči mlin na Dolenjskem.

»Pred desetletji je bilo na Dolenjskem mlinov, kolikor si hotel. Z leti pa so jih ostareli mlinarji, ki so ostali brez naslednikov, počasi zapirali in danes se vrtita le še naš in oni v Zagradcu. Stiški mlin je bil vedno zelo pomemben, saj sodi med večje in zato ni čudno, da je predsednik vlade Ljudske republike Slovenije, Miha Marinko, 11. avgusta 1950 podpisal odlok, s katerim je prezidij LRS imenoval naš mlin za podjetje širšega družbenega pomena,« pripovedujeta povojno zgodovino mlinar Borut Čibej, direktor Pekarne Grosuplje, in mlinar Alojz Markovič, sedanji vodja obrata.

Kmalu po vojni je bilo v mlinu zaposlenih osem mlinarjev, ki so skrbeli, da se kolesa niso ustavila. Delali so v treh izmenah in mleli vse od ajde, ovsa, koruze in rži do pšenice. Tako je bilo tudi še potem, ko je okoli leta 1950 mlin postal »Mlinski obrat Stična«. A že prvega avgusta 1952 so ga preimenovali v »Občinski mlin Stična«.

Sledila je modernizacija. Leta 1954 je dobil zopet novo ime, »Valjšni mlin – Stična«. Na nekdanjo slavo danes spominjajo le še mogočni leseni stebri v mlinu, ki so jih že načeli črvi, in zapuščeno mlinsko kolo ter kup »ropotije« po skladiščih, ki ima že muzejsko vrednost. In ker sodi mlin v sklop samostana, nad njim skrbno bdi Zavod za spomeniško varstvo, kar pomeni, da bo mlin še naprej ostal takšen, kot je, in da ga ni mogoče kaj prida spremeniti oziroma posodobiti.

**Mercator
na Dolenjskem**

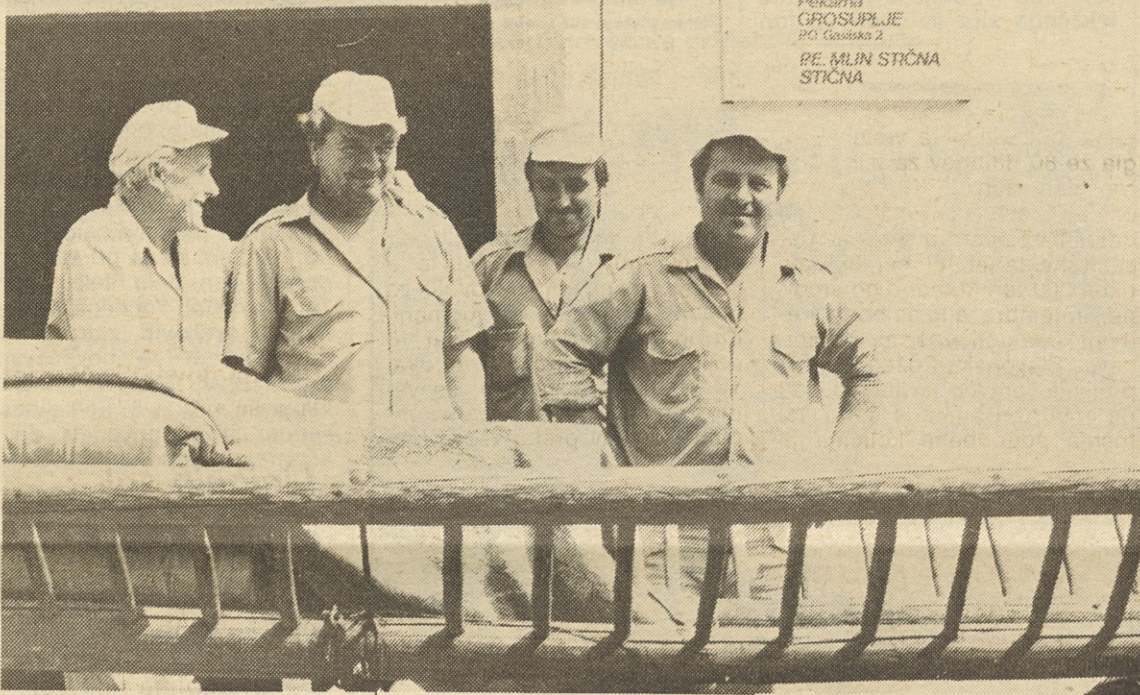
»Lani smo opravili prenovo. Zamenjali smo vso električno napeljavo in elektromotor ter uredili nov pogonski mehanizem. Istočasno smo postavili v kot mlinar še silos. Popravili in obnovili smo tudi pročelje. Vse v soglasju in pod skrbnim očesom varuhov naše kulturne dediščine,« naštevata Čibej in Markovič.

Ta obnova na žalost ni pravi tisoč strank. Do prvega julija letos jih je imel že 3.500, čeprav en mesec ni obratoval. Sicer pa poslujejo za stranke trikrat te-

densko, ostale dneve pa v dveh izmenah meljejo pražen fižol, riž, slad, praženo pšenico in

delke. Za sto kilogramov pšenice dobi 25 kilogramov bele moke, 40 kilogramov krušne moke in 32 kilogramov otrobov. Tri kilograme predstavljajo kalo. Kmetje so s tem zadovoljni, mlinarji pa tudi.

Pekarna Grosuplje moke iz tega mlina ne uporablja za svoje izdelke, čeprav je tehnični vodja, dipl. ing. Štefan Plankar,



Stiški mlinarji – kljub napornemu delu veseli in nasmejani.

»guma kačo« – nekakšen do-datek oziroma stabilizator za vino, za Kolinsko in Slovin. S temi storitvami, ki bi jih lahko še povečali, v pretežni meri pokrivajo stroške mlina. A še to ne v celoti!

Kmetje so do srede julija plačevali po 7,5 dinarja za mletje kilograma pšenice. Denar, ki se je s tem nabral, pa ni zadostoval niti za osebne dohodke delavcev. Že marca so izračunali, da bi bila gospodarna cena mletja enega kilograma pšenice 9,5 dinarja.

Ne glede na nedonosnost proizvodnje pa Pekarna Grosuplje, kateri se je stiški mlin priključil decembra 1977, ne namerava zapreti njegovih vrat. Pravijo, da bi potem kmetje ostali brez mlinarjev in da bi to dolgoročno bila večja škoda, kot pa je sedaj, ko poslujejo brez »dobička«.

Ker zaradi zastarelosti tehnologije mlin ne dosega izmeljave, kot jo dosegajo sodobni mlini, tudi ni potrebno, da upoštevajo odlok ZIS o izmeljavanju pšenice. Zato nimajo tipizirane moke. Poznajo belo moko, ki ustreza tipu 400, ki smo jo nekoč lahko celo kupovali v vseh trgovinah, krušno moko (tipa 900 do 1000) in otrobe. Tudi ostro moko lahko kupimo tu. Da, v mlinu lahko vsak, ki pride, tudi kupuje moko ali otrobe, ne glede na to, ali je sam pripeljal pšenico ali ne.

Kmetu, ki pripelje pšenico, to takoj zamenjajo v mlevske iz-

Sirarna M-Ljubljanskih mlekarn v Stični

Andrej Dvoršak

Dobri siri iz slabega mleka

Obrat M-Ljubljanskih mlekarn, ki je v sklopu stiškega samostana, ima kar bogato tradicijo. Razvil se je iz sirarne, ki jo je leta 1925 ustanovil pater Peter Rom. Ta je tudi napravil recept za sloviti stiški sir, ki je še danes tak kot pred 60 leti in menih na nalepki je verna podoba fotografije »očeta« stiškega sira.

Danes sirarna oziroma mlekarna v Stični daje kruh 17 delavcem, ki dnevno pretočijo 13 do 17.000 litrov mleka. Mleko dobijo od približno 2000 kooperantov M-KZ Stična in M-KZ Krka, TZO Suha krajina, Žužemberk. Le manjši del, okoli

600 litrov, ga dobijo z bližnje farme, ki je specializirana predvsem za prašičjerejo. 10.000 litrov mleka predelajo v sire, višek pa oddajo v Ljubljano. Poleg tega v postopku predelave nastaja sirotka – približno 10.000 litrov dnevno, ki jo po

850 let stiškega samostana

Letos praznuje stiški samostan 850-letnico. Poleg kartuzije Pleterje je za slovensko zgodovino in kulturo ena najpomembnejših cerkvenih ustanov. Danes je del samostana in njegovih nekdanjih posesti splošna ljudska last. Kjer so nekoč menihi imeli mesarijo, je danes Mercatorjeva delovna enota TOZD Mesoizdelki iz Škofje Loke. Kjer je pred šestdesetimi leti cistercijski menih Peter Rom ustanovil sirarno in jo vodil do leta 1958, je danes mlekarna in sirarna Mercator-Ljubljanskih mlekarn. Kjer je samostan verjetno že od ustanovitve imel vodni mlin, je danes valjčni mlin Mercator-Pekarne Grosuplje. Del nekdanjih njiv in pašnikov samostana pa sedaj upravlja naša prašičja farma. Skratka, v Stični so poleg kmetijske zadruge še štirje obrati našega sozda in o vsakem od njih je vredno kaj napisati. Odločili smo se, da tokrat predstavimo vse hkrati, da bi bralec dobil zaokroženo sliko o gospodarstvu v Stični.



Foto: Andrej Dvoršak

naredil več receptov za posebne vrste domačega kruha. Proizvodnja tega kruha bi bila upravičena le ob normalnih tržnih razmerah, saj bi ga sedaj pekli z izgubo, kajti cena kruha je enaka ne glede na to, ali je izdelana ročno ali strojno. Zato je tudi tržišče iz meseca v mesec siromašnejše za kakšno vrsto kruha, čeprav so se je potrošniki že navadili in je šla dobro v promet.



**V prihodnji številki:
Reportaža »85 ton kruha
čez dvoje rok« – o Marjanu
Vidicu – šoferju, ki nam
vsak dan pripelje naš vsak-
danji kruh**

cevovodu oddajo prašičji farmi.

»M-Ljubljanske mlekarnе so prevzele ta obrat ob koncu petdesetih let. Takrat je bil tudi obnovljen in proizvodnja sira je začela naraščati, saj v starih sirarskih kotlih, ki so bili iz lesa in bakra, ni bilo mogoče izdelati večjih količin kakovostnega sira. Izdelovali so ga ročno, proizvodnjo pa je vse do takrat vodil začetnik stiškega sirarstva pater Peter Rom. Sirarskih veččin se je naučil v Franciji, pri čemer je svoje učitelje prekosil. Čeprav so v Stični delali različne sire, med drugimi tudi gudo, ementalec, edamec, je sirarna zaslovela ravno po siru, katerega recepturo in tehnološki postopek je iznašel cistercijski menih. Pater Peter je vodil sirarno vse do začetka druge svetovne vojne, ko so mu okupatorji pomagali prepovedati nadaljnje delo. A ne za dolgo. Takoj po osvoboditvi je s svojim delom kljub temu, da je bil obrat nacionaliziran, nadaljeval, vse do leta 1958,« pripoveduje vodja obrata, Slavko Podraž, ki je svojo diplomsko nalogo posvetil prav stiškemu

Nadaljevanje na 8. strani

Sirarna M-Ljubljanskih mlekar v Stični

Andrej Dvoršak

Dobri siri iz slabega mleka

Nadaljevanje s 7. strani

siru in je patra Petra tudi osebnost zelo dobro poznal. Podržaj je v sirarni že od leta 1968.

Ko je prišel v sirarno, so na širšem območju kmetje dnevno oddajali le 8000 litrov mleka. Tudi modernizacija takrat še ni bila docela izpeljana. V resnici ni niti danes, saj še vedno uporabljajo kompresor, ki ga je kot pomoč jugoslovanskim otrokom po vojni daroval UNESCO in ki ga bodo letos zamenjali s sodobnejšim, prejšnjega pa oddali tehničnemu muzeju Bistra.

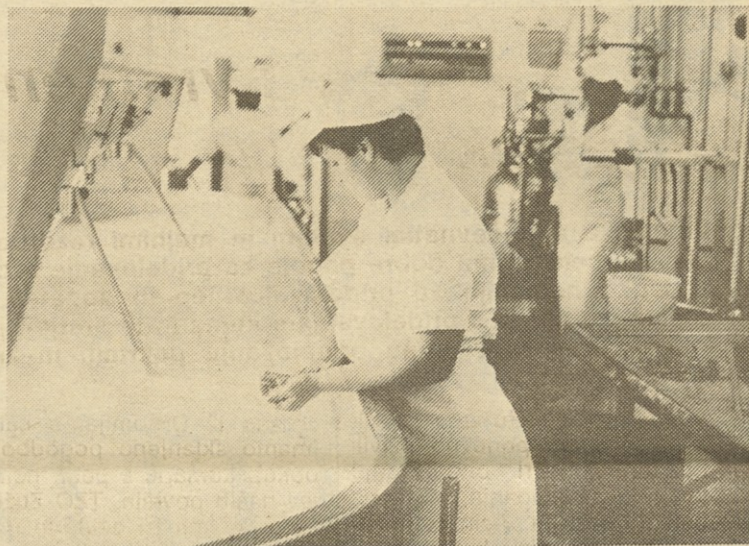
Slavko Podržaj ve povedati, da so z leti opustili nekatere vrste sira in da danes delajo le dve: posavca, ki ga proizvajajo na industrijski način in ki zori v plastični foliji, ter znameniti stiški sir, ki ga delajo tako, kot ga je začel delati beli menih, le da v prvi fazi proizvodnje uporabljajo 5000-litrsko banjo, opremljeno z različnimi mešali in orodji. To jim sicer znatno olajša delo, kljub temu pa stiški sir v nadaljnjih postopkih zahteva ogromno ročnega dela.

»Za izdelavo sira bi želeli imeti najboljše mleko, ne pa takšno, kot ga imamo sedaj,« poudarja Podržaj. »Mleko najprej pasteuriziramo in uravnamo maščobe na 2,9. Nato mu dodamo cepiva. Spremembo mleka v sir dosežemo z dodajanjem sirišča – encima, ki ga pridobivajo iz telečjih želodcev. To je prašek zelo neprijetnega vonja, ki ga raztopimo v vodi in dodamo mleku. Mleko se nato v 20 do 40 minutah spremeni v gosto maso, ki jo v sirarski banji obdelujemo s temperaturo in raznimi orodji toliko časa, da dobi določeno trdnost. To čvrsto be-

ljakovinsko maso nato oblikujemo v aluminijastih modelih, stiskamo in solimo. Rezultat je svež sir, neprijetnega vonja in okusa. Da postane takšen, kot ga poznajo kupci, mora zoreti od treh tednov do enega meseca na lesenih policah naših kleti.

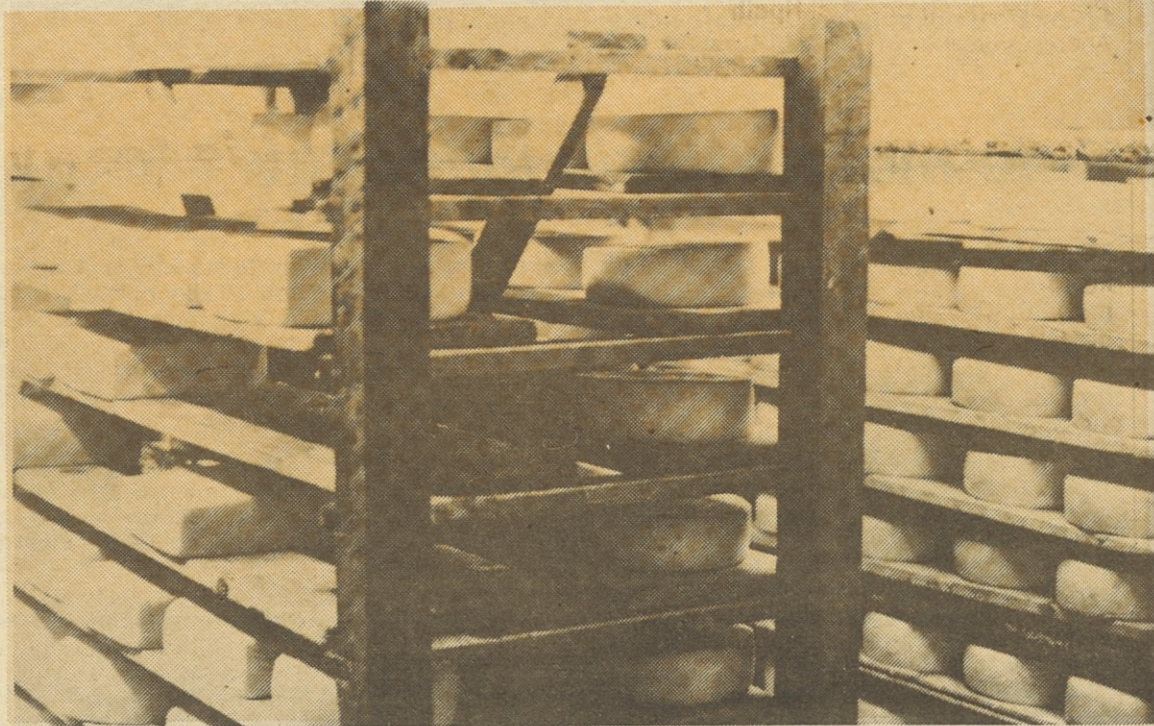
Od zorenja je odvisno, kakšen bo sir. Zorenje pa je odvisno od mikroklimske kleti. Svojevrstno aromo in okus mu daje prav ta. Kadarkoli klet pobelimi, s tem spremenimo mikroklimo in takoj se pojavi vrsta problemov. Sir med zorenjem desetkrat obrnemo in obrišemo z vlažno krpo. Preden gre v prodajo, ga zribamo s krtačami in toplo vodo,« razkriva skrivnosti stiškega sira Slavko Podržaj.

Mesečno naredijo 3 do 4 tone takšnega sira in okoli 26 ton



»Iz slabega mleka v 5000 litrski kadl pričaramo dobro osnovo za sir,« pravijo stiški sirarji.

Mercator na Dolenjskem



Hlebec stiškega sira morajo med zorenjem desetkrat obrniti. Foto: Andrej Dvoršak

Mercator na Dolenjskem

posavca. Prav lahko bi razmerje izboljšali v prid stiškega sira, vendar to ne bi bilo utemeljeno z dohodkom, saj imajo s posavcem mnogo manj dela, kajti, ko ga vzamejo iz solnice in zavijejo v folijo, je zanje delo končano, medtem ko se pri stiškem z obračanjem delo šele prične. Žal pri cenah ročnega dela ne morejo uveljaviti, zato se tudi ne odločajo za povečevanje proizvodnje. Njihova cena za kilogram sira je 571,50 dinarja, vendar moramo vedeti, da za kilogram sira porabijo približno 11 litrov mleka.

Ko smo se pogovarjali o problemih, ki tarejo sirarno, in načrtih, smo izvedeli, da imajo tako s cenami in neakovostnim mlekom, precej težav tudi s kadri. Kako jih ne bi imeli, ko pa

obrat dela 365 dni v letu in njegovi delavci ne poznajo prostih sobot? Poleg tega morajo dežurati tudi ob nedeljah in praznikih. Kljub temu že več let niso nobenemu izplačali niti ene same nadure, kajti nadure delavci raje izkoristijo v obliki prostih dni.

Pri svojih načrtih poudarjajo željo po ohranjanju izročila in hkratnem povečevanju proizvodnje. Sedanji prostori jim to niso omogočali, zato so se odločili za nakup dodatnega objekta in zemljišča v sklopu samostana, kjer je bil doslej lesni obrat. Prav tako pa bi želeli še bolj izkoristiti centralno skladišče M-Ljubljanskih mlekar, kjer lahko vskladiščijo naenkrat do 500 ton sirov. Sedaj zamenjajo v skladišču do 250 ton.

Stiška salama si sama utira pot

Andrej Dvoršak

Prodali bi lahko več kot narede

Tretji obrat v stiškem samostanu, ki ima na tabli značilno oznako našega sozda, je KŽK enota tozda Mesoizdelki iz Škofje Loke. Nekoč je bilo to samostojno Mesno podjetje s klavnico in lastnimi prodajalnami, a se je leta 1970 združilo s KZ Stična, devet let kasneje pa so njegovi delavci ugotovili, da bo zanje bolje, če se priključijo škofjeloškemu mesarjem.

Milan Lokar, sedanjí vodja DE Predelava Stična je v njej od samega začetka, polnih 34 let. Tudi tehnolog in vodja proizvodnje Valentin Verčič je tu le kakšno leto manj. Oba skupaj sta živa zgodovina razvoja mesarstva oziroma predelave mesa v Stični.

»Po vojni so morali kmetje nekaj let obvezno oddajati vso živino. Šele leta 1951 je bilo ustanovljeno Mesno podjetje, v katerem smo klali živino in predelovali meso v različne klobase, salame in drugo. V resnici je ta obrat zrasel na tradiciji nekdanje samostanske mesarije, ki je bila ustanovljena pred šestdesetimi leti,« se spominjata začetkov Lokar in Verčič.

Mesno podjetje je bilo ob ustanovitvi dokaj sodobno opremljeno. Strojne, ki so jih imeli tedaj, so uporabljali še celo desetletje.

Takratni stiški mesarji so bili podjetni možje. Na ljubljanski živilski trg so vozili kranjske klobase, ki so slovele kot ene

najboljših. Recept zanje kot tudi za znamenito stiško salamo pa so pripravili že cistercijanci. Poupraševanje se je večalo, s tem pa tudi proizvodnja. Obrat je zato doživel mnogo manjših premikov. V zlatih časih, kot pove Verčič, so zaklali letno 3.600 glav goveje živine. To je bilo natanko pred dvajsetimi leti, ko je bilo v Stični zaposlenih kar 80 mesarjev in drugih delavcev. Z leti je njihovo število padlo in danes jih je komaj 22. Pravijo, da je nove mesarje težko dobiti, ker je delo pretežno, delovni pogoji pa skoraj nevzdržni. Vendar so ti, ki so že ostali, zelo zavzeti za svoj posel in letno narede okoli 350 ton izdelkov, od tega 240 ton laške in stiške salame ter klobas.

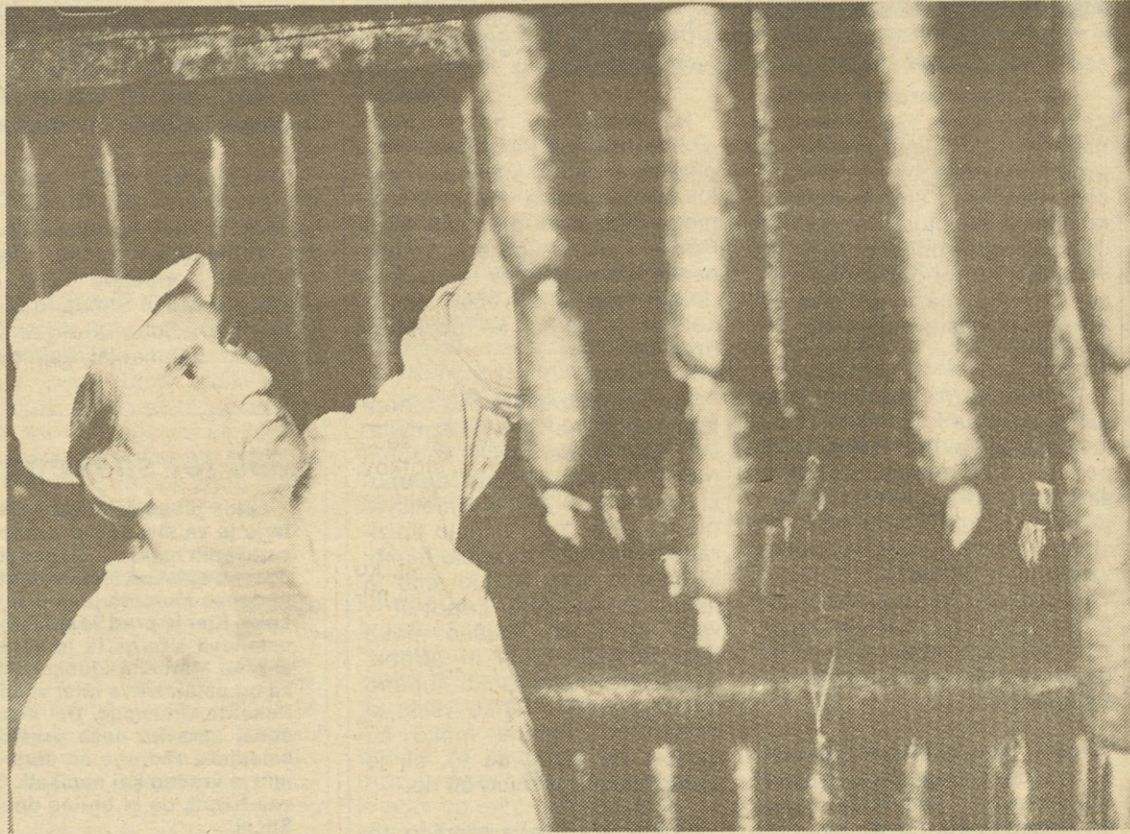
Čeprav je sestava stiške salame načeloma vsa leta enaka, vsebuje 60 odstotkov svinjine prve kategorije, deset odstotkov govedine in 30 odstotkov slanine, se njen okus le nekoliko spreminja. Tudi zaradi mesa, ki ga dobe stiški mesarji od matičnega podjetja v Škofji Lo-

ki. Ni mogoče primerjati industrijsko spitanih svinj in govedi s tistimi, ki so jih nekoč redili kmetje doma. Stiško salamo potem, ko jo narede, tri do štiri dni dimijo z dimom bukovih

drv, nakar 45 dni naravno zori v samostanskih kletih. To ji da značilni vonj in okus, za kar je lani prejela v Gornji Radgoni zlato medaljo za kakovost.

Stiški mesarji trdijo, da je poupraševanje po njihovih izdelkih še vedno večje od proizvodnje in da za zdaj še ne občutijo upadanja kupne moči potrošnikov. Menijo, da imajo ustrezen proizvodni načrt in bi z delno prenovo proizvodnih prostorov mogli precej povečati proizvod-

njo in morda tudi dohodek. Napisali smo »morda«, kajti zadnja leta je mesno-predelovalna industrija v hudih težavah. Cene mesa skokovito rastejo, cene mesnih izdelkov pa le počasi capljajo za njimi. Kljub vsemu v Stični menijo, da bo njihovo poslovanje še naprej donosno, kajti dobri hrani se ljudje le stežka odpovejo. Zato morda razmišljanja o posodobitvi in povečanju proizvodnje ter s tem boljših delovnih pogojih za delavce niso povsem odveč.



Vso salamo in klobase morajo mesarji znositi po ozkih stopnicah v dimnico in ko so primerno okajene zopet dol – v sušilnico. Foto: Andrej Dvoršak

Mercator na Dolenjskem

Mercator na Dolenjskem

Praščjereja Stična v škripcih

Andrej Dvoršak

Jim bo pujs Džeki pomagal iz težav?

TOZS Stična, praščjereja (iz sestava M-Ljubljanskih mle-karn) sodi med tiste članice sozda, ki imajo zadnje čase motnje v poslovanju. Ob polletju so imeli 21,7 milijona dinarjev izgube, ki jo bomo sami do konca leta težko pokrili. Kot poglavitni vzrok za izgube navajajo visoke obresti. Te predstavljajo v tozdu Stična, praščjereja kar 10 odstotkov celotnega prihodka, oziroma 30 milijonov dinarjev v prvih šestih mesecih.

»Naša farma je bila zgrajena pred 21 leti, samo posestvo pa je mnogo starejše. Osnova je bilo samostansko zemljišče, ostalo pa smo pridobili z arondacijo. Danes imamo 300 hektarjev zemljišč, primernih za intenzivno obdelavo. Sami obdelujemo le 250 hektarjev, ostalo dajemo v najem. Računamo pa, da bomo v dveh ali treh letih postopno prešli na obdelovanje celotnih površin,« na kratko predstavi farmo direktor Lojze Plantarič. Lani so farmo praščjev temeljito prenovili in povečali njene zmogljivosti za sto odstotkov – na 20.000 pitancev letno. Vendar pa obratujejo le z 80-odstotnimi zmogljivostmi, kar pomeni letno proizvodnjo 16.000 pitancev. Imajo še 400 glav pitane govedi in 50 krav molznic. Zlasti čredo govejih pitancev počasi zmanjšujejo, doslej že na 100 glav, kajti cenovna nesorazmerja so prevelika in reja nedonosna.

»Glavni razlog, da ne poslu-jemo s polnimi zmogljivostmi, je v pomanjkanju obratnih sredstev«, pojasnjuje direktor Plantarič. »Denar za živino, ki jo imamo privezano v hlevih, moramo najemati, obrestna mera pa za nas ni sprejemljiva, saj je obrat kapitala na naši far-mi komaj 1,7.

Po rentabilnosti se ne more-mo primerjati niti z zasebnim sektorjem, saj kmetje upora-bljajo lasten kapital in jih obre-sti še ne pritiskajo tako kot nas. Ker smo izkoristili že vse no-tranje rezerve, se postavlja vprašanje nadaljnjega poslova-nja. Stalno imamo okoli sto mi-lionov dinarjev posojil, saj ima-mo izredno velike zaloge. Te so se sicer nekoliko zmanjšale



Lojze Plantarič – direktor TOZD Stična – praščjereja.

Farma Stična

Povprečni osebni doho-dek 70-članskega kolektiva farme v Stični je bil ob polletju 37.605 dinarjev, kar je manj kot v drugih kmetijskih tozdi. Nizki osebni dohodki so vplivali tudi na motivacijo za delo. Kljub vsemu pa se delavci zavedajo, da bodo le z lastnim delom prebrodili motnje v poslovanju. To se že kaže pri proizvodnih uspehih oziroma produktivnosti, ki je precej boljša kot lani.

Farma Stična proda 60 odstotkov praščjev klavnici Jesenice, 20 odstotkov klavnici Šmartno pri Litiji, 10 odstotkov klavnici Škofja Loka in prav toliko klavnici M-Kmetijske zadruge Metlika. Praščje prodaja po ceni 300 dinarjev za kilogram žive teže. To ceno je sprejel poslovni odbor sovlagateljev, da bi na ta način zmanjšali izgubo.

glede na lansko leto in začetek letošnjega, ko so bili veliki zastoji pri prodaji. Zaradi njih je tedaj teža pitancev narasla na 110 kg oziroma 10 odstotkov nad normalo.

Lojze Plantarič je ob vseh teh problemih poudaril, da se je pri njih izguba po letu 1970 pojavila prvič lansko leto, po prenovi farme, ko proizvodnja še ni bila utečena, a so že morali začeti odplačevati najeta posojila. Ob pričetku rekonstrukcije so predvidevali, tako je bilo tudi zapisano v pogodbah, 3-odstotno obrestno mero, ki je sedaj narasla na 43 in več odstotkov.

Pred prenovo je bila farma v Stični po produktivnosti in proizvodnih dosežkih med najboljšimi v Sloveniji. Tudi sedaj, ko so začetne težave že skoraj mimo, so začeli uresničevati sanacijski plan, sprejet že lani. Direktor Plantarič in veterinar Mladen Molan pravita, da jim je uspelo zmanjšati porabo hrane (za en kilogram prirasta) od 4,16 kg lani na 3,74 kg ob letošnjem polletju. To pomeni 14 milijonov dinarjev prihrankov. Med proizvodnimi stroški pa

hrana predstavlja kar 75 odstotkov! Letos se je zelo zmanjšal tudi celotni izpad (pogin in prisilni zakol) od 26,3 odstotka, kolikor je znašal lani, na 17,8 odstotka v prvih šestih mesecih letos. Če vemo, da vsak novozvaljeni pujssek stane dva tisočaka, si lahko hitro izračunamo, kaj to pomeni pri 16.000 glav govedi. Na farmi pravijo, da bi donosnost lahko znatno zvišali tudi tako, da bi povečali proizvodnjo za 4000 praščjev, saj jim za to ne bi bilo potrebno zaposliti nobenega novega delavca. Istočasno pa uvajajo no-



Veterinar Mladen Molan z enim izmed prvih potomcev pujsa Džekija. Foto: Andrej Dvoršak

vo pasmo praščjev – križance različnih mesnatih pasem.

Veterinar Mladen Molan zelo ponosno pokaže zavaljenega pujsa Džekija, merjasca, ki so ga dobili s križanjem domače svinje in ameriškega plemenjaka. Džeki je sicer še mlad, a kot kaže, bodo tudi njegovi potom-

ci dosegali uspehe. Prav od teh je odvisno, kako hitro bo farma prebrodila sedanje težave. Če bodo na farmi sanacijski načrt še naprej tako dosledno izpolnjevali in če bomo v družbi našli ustrezne rešitve za kreditiranje kmetijstva, potem bodo rdeče številke kmalu izginile iz njihovih bilanc

M-KZ Krka povečuje pridelavo kumaric

Dipl. ing. Miro Škufca – M-KZ Krka

Kljub slabemu vremenu dober pridelek

Dolenjska z gričevnatim svetom in majhimi razdrobljenimi parcelami ima dobre pogoje za pridelovanje vrtnin, ki lahko pomenijo za pridelovalca lep in dodaten vir zaslужka. Ravno s pridelovanjem kumaric je storjen prvi korak k organiziranemu pridelovanju povrtnin in zelenjave.

V letošnjem letu smo na našem območju ponovno oživili kooperacijo pri pridelovanju kumaric za vlaganja, in to na osmih hektarjih. V zimskem času smo organizirali strokovne seminarje po vseh TZO naše zadruge. Za vse, ki so sklenili pogodbo, smo izdelali strokovna navodila s celotno tehnologijo pridelovanja.

Uvoženo seme »CAPIR« generacije FI je priskrbela tovarna

Belsad iz Črnomlja, s katero imamo sklenjeno pogodbo za odkup kumaric s petih hektarjev naših površin. TZO Žužemberk, ki ima tri hektarje nasadov, pa sodeluje z Mercator-Eto Kamnik.

Vsi, ki so se vsaj približno držali strokovnih navodil, bodo imeli kljub neugodnim vremenskim razmeram lep pridelek. Kmetje se navdušujejo nad to

vrtnino, motijo jih le odkupne cene, ki so prenizke in neusklajene s cenami ostalih poljščin.

Pri pridelovanju kumaric je dokaj ročnega dela, zato to vrtnino priporočamo le majhnim kmetijam s šoloobveznimi otroki, saj jim je to med počitnicami dodaten vir zaslужka za drage šolske potrebščine.

Odkup, ki se je pričel s 17. julijem, je potekal dvakrat tedensko, medtem ko je za kakovosten pridelek potrebno vsakodnevno pobiranje zrelih kumaric. V prihodnjem letu želimo pogodbene površine nasadov kumaric podvojiti, pogoj za to pa bo ustrezna odkupna cena.

Z Mercator-Kmetijskega zavoda Ljubljana

Inž. Jože Benec

Otvoritev skupnega pašnika Jarči hrib

Da meja oziroma lastnina nista najvažnejši, so dokazali kooperanti M-KZ Ribnica iz Velikih Poljan, ki so združili svoja zemljišča na Jarčem hribu. Nastal je kompleks s 30 ha zemljišč, na katerem se že od 20. maja pasejo plemenske telice.

Jarči hrib je planota nad Velikimi Poljanami v občini Ribnica, ki leži na nadmorski višini približno 650–700 metrov.

Do sedaj so se to površine zaraščale. Na negnojenih izčrpanih površinah je bilo mogoča le enkratna košnja manj vrednih trav in zeli. Jože Andoljšek, Alojz Andoljšek, Anton Drob-

nič, Janez Žužek in Andrej Gregorič, lastniki omenjenih površin, sicer kooperanti M-KZ Ribnica, so uvideli, da tako gospodarjenje na omenjenih površinah ne bo dalo kaj prida rezultatov. Porodila se je ideja o združitvi površin, ter ustanovitvi skupnega pašnika. Kmetom je na pomoč pri izvedbi te za-



misli priskočila tudi pospeševalna služba.

Pospeševalec Franc Klun je v sodelovanju z inž. Lužovcem Jožetom iz Kmetijskega zavoda Ljubljana naredil ureditveni načrt, s katerim so bila pridobljena tudi nepovratna republiška sredstva, ki se odvajajo za te namene. Že spomladi so začeli postavljati ograje in oblikovati črednike; tako so bile površine že 20. maja pripravljene sprejeti plemenske telice.

Tudi nenadna smrt enega od članov, dipl. vet. Andreja Gregoriča, enega od pobudnikov in delovnega člana skupnosti, ni zaustavila dela na pašniku.

Trenutno se na pašniku pase 28 plemenskih telic, ki so že v 3. obhodu po posameznih čredinkah.

19. julija je bil pašnik uradno odprt. Otvoritvi so prisostvovali tudi predstavniki: Sob Ribnica, vodstvo in pospeševalna služba, M-KZ Ribnica ter delavci M-Kmetijskega zavoda Ljubljana.

Hkrati z otvoritvijo smo delovno praznovali 60-letnico direktorja Kmetijskega zavoda Ljubljana, Naceta Lovšina.

Upamo, da bo primer na Velikih Poljanah prepričal kmete, ki imajo zemljo, a je sami niso zmožni obdelovati, da lahko le s skupnimi močmi pospešijo razvoj svojega gospodarstva. Le tako se lahko upro zaraščanju površin ter sami prispevajo delež v boju za kar najcenejšo, doma pridelano hrano.

Deževniki in čistejše okolje

Problem onesnaževanja okolja v Stični, tako kot na drugih podobnih farmah, še ni rešen. Imajo svoje lagune za zbiranje gnojevke, ki jo istočasno uporabljajo tudi za gnojenje. Žal pa je površin, primernih za gnojenje z gnojevko, premalo. Pred kratkim so nabavili od koprškega Studija MAK 50 legel kalifornijskih deževnikov, s katerimi bodo skušali rešiti problem onesnaževanja okolja, istočasno pa jim bo to predstavljalo nov vir dohodka, kajti humus bodo prodali Agrotehniko oziroma ga bodo izvozili. Tono humusa italijanski uvoznik sedaj plačuje od 250.000 do 400.000 lir, medtem ko je pri nas v prosti prodaji leglo kalifornijskih deževnikov med 15.000 in 250.000 dinarji. Kaže, da bo farma v Stični med redkimi zadrugami največja pridelovalka humusa in kalifornijskih deževnikov.

Mercator na Dolenjskem

So nizki osebni dohodki vzrok za slabe poslovne rezultate M-Standarda

Ljuba Sukovič

Spremenili bodo pravilnik o nagrajevanju

Po poročilu gospodarsko-računske službe o poslovanju v prvem polletju letošnjega leta v M-Standardu Novo mesto ugotavljamo, da so rezultati poslovanja prej slabi kot zadovoljivi.

Zaradi sprememb pri ugotavljanju in razporejanju celotnega prihodka, ki je v letošnjem letu bistveno spremenil obračunski sistem, so letos nepriemerljivi: dohodek, porabljena sredstva in akumulacija. V letošnjem letu se namreč med porabljena sredstva štejejo obresti od obratnih sredstev, bančne in SDK storitve in del stroškov delovne skupnosti sozda, kar je do konca leta 1984 bremenilo dohodek. Vse te spremembe, poleg porasta

cen, bistveno vplivajo na rezultate poslovanja.

Na podlagi statističnih podatkov, ki kažejo zvišanje cen življenjskih stroškov za 75 odstotkov več kot v istem obdobju leta 1984, ugotavljamo, da nismo dosegli nobenega fizičnega porasta, saj znaša realizacija v celoti le za 66 odstotkov več kot lani v istem obdobju, oziroma 1.802.051.261 dinarjev. To pomeni glede na plan 55 odstotkov, kajti pri planiranju smo upoštevali nižjo rast na račun

inflacije.

Celotni prihodek, ki vsebuje plačano realizacijo brez prodaje v lastne prodajalne in brez prometnega davka, povečan za izredne prihodke, znaša 1.453.656.615 dinarjev, kar pomeni, da je za 66 odstotkov večji od lanskega polletnega celotnega prihodka oziroma predstavlja 56 odstotkov letošnjega planskega celotnega prihodka.

Med porabljenimi sredstvi predstavljajo za M-Standard največjo obremenitev obresti od obratnih sredstev in razne druge storitve, kjer so se cene v večini primerov zvišale za 100 odstotkov in več. Pri višini

Mercator na Dolenjskem

obresti je treba poudariti, da so zaloge še vedno prevelike glede na količinska obračanja, ki so bili določeni za vsako obračunsko enoto posebej.

Dohodek, ki zaradi že uvodoma omenjenih sprememb ni primerljiv, je 121.309.537 dinarjev ali za 20 odstotkov večji kot lani v prvih šestih mesecih. Od tega smo dolžni po zakonu in sporazumih plačati različne datjate in obveznosti v znesku 25.497.133 dinarjev, tako da ostane čistega dohodka 95.812.404 dinarjev. Od tega zneska je potrebno izdvojiti: že izplačane akontacije OD, obvezni del po zakonu za rezervni sklad, stanovanjski sklad ter sklad skupne porabe, že izplačane obračunske razlike za osebne dohodke in za poslovni sklad.

Na zboru delavcev smo sprejeli naslednjo razporeditev čistega dohodka:

	dinarjev
– za osebne dohodke	80.825.431
– za stanovanjske potrebe	3.724.596
– za poslovni sklad	4.309.995
– za rezervni sklad	4.852.382

Ob dokončnem obračunu osebnih dohodkov je nastala večja razlika, tako da znašajo sredstva za osebne dohodke dejansko 84.217.244 dinarjev in ostane za poslovni sklad le 918.182 dinarjev.

Pri takšni razporeditvi čistega dohodka za osebne dohodke znaša povprečni neto osebni dohodek v DO Standard 30.354 dinarjev, kar je za 62 odstotkov več od istega obdobja lani, glede na povprečni osebni dohodek v letu 1984 pa je povprečni neto osebni dohodek višji za 31 odstotkov.

Tako ponovno ugotavljamo močno zaostajanje naših povprečnih osebnih dohodkov za povprečnimi osebnimi dohodki v republiki, ki so znašali približno 40.000 dinarjev.

Že ob pregledu poslovanja za prvo četrtletje je bil sprejet sklep, da bomo zmanjšali zaloge, nabavljali po ugodnejših nabavnih pogojih in s prizadevanjih slehernega delavca dosegli boljši rezultat, ki pa je osnova za višanje osebne dohodka, kajti od obljub o razbremenjevanju gospodarstva nimamo kaj pričakovati, ampak se iz meseca v mesec stopnjujejo višine obrestnih mer za posojila za obratna sredstva, ki dosegajo že 70 odstotkov, zamudne obresti pa celo 84 odstotkov.

Ugotavljamo, da je kljub boljšemu rezultatu drugega trimesečja, glede na prvo trimesečje letos stanje nezadovoljivo. Vse splošno nezadovoljstvo povzroča nizki OD, zato so samoupravni organi in DPO v M-Standardu že sprejeli sklep, da se v Pravilnik o osnovah in merilih za delitev sredstev za osebne dohodke vnese nekatere dopolnitve in spremembe. Poleg osnove ustvarjenega dohodka naj bi upoštevali še:

- ustvarjeni promet glede na število delavcev v posamezni enoti,
- obračanja zalog,
- sprememba omejitvene lestvice,
- sprememba razmerij za sklade za prodajalne,
- sprememba osnov in kriterijev za določanje vrednotenja poslovodij,
- omejitev oziroma planiranje zaposlenih glede na promet.



Zlata vina metliške vinske kleti

Andrej Dvoršak

Za vse vzorce dobili medalje

TOZD Vinska klet iz sestava M-KZ Metlika, je na letošnji ljubljanski vinski sejem poslala na ocenjevanje pet vrst svojih vin. Prav za vse je dobila častne diplome z medaljo, od tega tri velike zlate medalje, eno zlato in eno srebrno medaljo. To je uspeh in priznanje metliški vinski kleti, ki ga niti največji optimisti tega delovnega kolektiva niso pričakovali.

Ko so se odločali, katera vina naj pošljejo na ocenjevanje, so imeli pred seboj zlasti dolgoročne cilje, ki so tesno povezani s povečanjem izvoza in pridelavo vrhunskih ter kakovostnih vin.

Zadnja leta Belokranjci sade več Laškega rizlinga, ki so ga doslej uporabljali za namizno vino Belokranjec. V vinski kleti so menili, da je vino samo dovolj kakovostno, da bi ga lahko polnili v samostojnih steklenicah. Tako je nastal nov proizvod kakovostnega vina, polnjenega v 0,7 litrske steklenice, ki si je že takoj ob predstavitvi na trgu priboril veliko zlato medaljo mednarodne žirije Vinskega sejma. Zato bodo v bodoče tej sorti v Metliki namenili več pozornosti. Pa tudi trta laškega ri-

zlinga, je letošnjo zimo prestala bolje kot druge sorte.

Drug nov proizvod je belokranjski rose. Zanj so letos prejeli častno diplomu in srebrno medaljo. Prvič se je pojavil na trgu šele leta 1981. Pridelujejo ga v dveh kvalitetah. V litrski steklenici prevladuje grozdje žametne črnine, v buteljki pa modre frankinje. Nežen in dehteč vonj tega vina in svežine s poudarjeno kislino naredita to vino pitno predvsem v poletni vročini. Zanimivo je, da še vedno velika večina ljudi ne ve, da so roseji narejeni izključno iz rdečega grozdja s postopkom kletarjenja za bela vina. Zato imajo značilnosti obeh vrst in so sprejemljivi tako za pivce belega kot rdečega vina.

Dve veliki zlati medalji in zlato medaljo pa so naši kletarji

dobili še za tri vrste metliške črnine. Prvi dve za vrhunski razred letnika 1983 in arhivsko vino letnika 1979, zlato pa za metliško črnino – kakovostni razred letnika 1984.

Kot menijo Belokranjci, je metliška črnina še vedno najpomembnejše vino njihovega vinorodnega okoliša. Ker gredo zadnje čase rdeča vina težje v promet zaradi mode pitja belih vin, silijo naše pridelovalce vina v izpopolnjevanje tehnoloških postopkov priprave in zorenja metliške črnine.

Prepričani so, da bo le stalna kakovost zagotovila enakomerno prodajo njihovega najbolj znanega vina, ki ga prodajajo v treh kvalitetah. Kupec lahko izbira med metliško črnino kakovostnega razreda in celo take, ki je zavita v celofan, ki zaščiti kletno plesen, nastalo med staranjem.

V posebnem oddelku kleti, zaščitene z debelimi železnimi rešetkami in debelim slojem pajčevine, hranijo nekaj tisoč steklenic metliške črnine, ki z leti dobiva vse žlahtnejši okus.

Glede na problematiko okrog osebnih dohodkov smo direktorju Cirilu Jarnoviču postavili še dve kratki vprašanji in sicer:

Tovariš Jarnovič, kakšne so možnosti za povečanje akontacij za osebne dohodke glede na rezultat polletnega poslovanja?

Jarnovič:

Navedeni podatki o poslovanju in poslovnih rezultatih naše DO v prvem polletju letos niso zadovoljivi in so zaskrbljujoči. Zato ni mogoče razdeliti več denarja za osebne dohodke delavcev. Primerjalni podatki kažejo, da je v trgovinski dejavnosti v najslabšem položaju trgovina z živili in mešanim blagom, kar tudi prevladuje v naši DO. S predpisi smo še vedno skrajno omejeni pri pridobivanju dohodka, družba nam ne prizna kritja za nastale, znatno povečane stroške poslovanja (obresti, storitve, energija, družbene obveznosti). Vse to se seveda odraža na zmanjšanju ostanka dohodka za sklade in krepko zaostajanje osebnih dohodkov delavcev v primerjavi z drugimi.

Letošnja širša razprava o problematiki trgovine je ugotovila težave, s katerimi se srečujemo in nakazala smeri razreševanja, vendar premikov na boljše ni. Zboljšujejo se sicer odnosi med proizvajalci-dobavitelji in trgovino. V sedanjih težavah, s katerimi se srečuje proizvodnja, ugotavlja potrebo in pomen trgovine za plasma svojih izdelkov in zmanjševanje nakopičenih zalog izdelkov. Ker pretežno prodajamo živila in gospodinjne potrebščine, kjer smo z dohodkom administrativno omejeni, nam ta del ne more bistveno pomagati pri kompenzaciji stroškov, ki jih ne pokrivamo v celoti iz razlike v ceni živil in gospodinskih potrebščin.

Seveda se moramo obrniti tudi k sebi in sami narediti več, da bodo stroški poslovanja nižji. Obseg zalog blaga je v več primerih preobsežen in ni opravičen z doseženo realizacijo. Posledica tega so veliki stroški za obresti za obratna sredstva. Znatno zvišanje cen tujih storitev (vzdrževanje voznega parka, hladilnih sistemov in drugo) ter stroški za porabljeno energijo nam narekujejo skrajno tehtanje in omejevanje teh stroškov.

Mislite, da so nizki osebni dohodki vzrok za slabše poslovne rezultate v M-Standardu?

Jarnovič:

Navedene okoliščine ne dajejo možnosti, da bi usklajevali zvišanje osebnih dohodkov sorazmerno z zvišanjem v drugih dejavnostih. To povzroča, ob sedanjih stalni rasti življenjskih stroškov, nezadovoljstvo med delavci – posebej v trgovini. Tu je nujen premik in večje razumevanje družbeno političnih skupnosti. Ker je osebni faktor zelo pomemben v trgovini, pomeni primerno nagrajevanje delavcev tudi vzpodbudo in prizadevanje za boljše poslovne rezultate.

Mercator
na Gorenjskem

Mercator
na Gorenjskem

Uspeh znanstveno raziskovalnega dela v Kranju
Metka Sosič – TV Ljubljana

Krompir iz epruvete

Začenja se gradnja centra za hitro razmnoževanje in pridelovanje brezvirusnega osnovnega semena. Na delovni mizi v laboratoriju za fiziologijo in virusne bolezni krompirja, ki ga ima v Kranju Mercator-KŽK Gorenjske, TOZD Kmetijstvo Kranj, stoji steklena posoda, v kateri je shranjeno nekaj majhnih gomoljev krompirja. Na njej je bolj zares kot za šalo napisano »dete iz epruvete«.

Gre namreč za enega izmed nazornih dokazov, da je kranjskim strokovnjakom uspelo osvojiti najsodobnejšo, a izredno zahtevno metodo hitrega razmnoževanja osnovnega semena krompirja. Z zavzetim večletnim razvojnim in raziskovalnim delom so jo obvladali takon dobro, da jo lahko prenesejo iz laboratorija v poseben center, ki bo s pridobivanjem brezvirusnega osnovnega semena bistveno vplival na boljši pridelek krompirja pri nas.

Ta center bodo začeli v kratkem graditi v Šenčurju pri Kranju. Začetek rednega obratovanja napovedujejo za september prihodnjega leta, v letu 1988 pa naj bi ob polnem obratovanju že pridelal 350 ton osnovnega



V komori s skrbno uravnavanimi klimatskimi pogoji v štirih do petih tednih zrastejo iz potaknjenec drobne krompirjeve rastlinice. Foto: Gorazd Šinik

semena superelita. Zaposloval bo 12 delavcev. Postavitev bo predvidoma stala 443 milijone dinarjev. Poleg sozda Mercator-Kit in njegove DO KŽK Gorenjske bo pri tem sodeloval tudi sklad za intervencije v kmetijstvu občine Kranj. Semenarna Ljubljana in Helios Domžale pa bosta pomagala pri vračanju bančnega posojila.

M-KŽK Gorenjske se je že v preteklem obdobju uveljavil kot eden naših najpomembnejših pridelovalcev osnovnega semena krompirja. Vzgaja ga s skrbnim odbiranjem popolnoma zdravih rastlin na polju. Ves postopek – od rastline izbranke do

pridelka osnovnega semenskega materiala za nadaljnje pridelovanje semenskega krompirja za trg pa traja 6 let. V tem obdobju uspeh močno zmanjšujejo vremenske razmere in okužbe, ki se jim na prostem ni mogoče izogniti.

Nova metoda je časovno dvakrat krajša, rastline pa so ves čas razmnoževanja popolnoma obvarovane pred okužbami in neugodnimi vremenskimi vplivi. Tako je pridobljeno osnovno seme popolnoma zdravo, kar je eden od osnovnih pogojev za dober pridelek. Delo temelji na preprostem dejstvu, da je tudi krompir mogoče razmnoževati

s potaknjenci iz razrezanih zelenih delov rastline.

Po skrbnem testiranju in odbiranju povsem zdravega izvoznega materiala se razmnoževanje navadno začne s kaličem zdravega gomolja zbrane sorte. Razrežejo ga tako, da ima vsak delček očesce, ki ga vložijo v epruvete s hranljivo podlago. V komori s posebnimi klimatskimi razmerami čez 4 ali 5 tednov zrastejo drobne rastlinice, ki jih ponovno razrežejo in potaknejo. To ponavljajo toliko časa, da imajo zadostno število rastlin. Zatem njihove zakoreninjene dele prenesejo v rastlinjak, kjer ostanejo toliko časa, da obrodi prve gomolje – osnovni semenski material za nadaljnje pridelovanje semenskega krompirja na polju.

Tako metodo razmnoževanja semenskega krompirja v državah z razvitim kmetijstvom že veliko uporabljajo, v Kranju pa so morali samo dognati številne pomembne podrobnosti, predvsem o sestavi hranljivih podlag za posamezne sorte in o preprečevanju okužb.

Do sedaj so obvladali novo metodo razmnoževanja 14 do-

mačih in tujih sort, njihovo število pa bodo še povečali, saj razvojno raziskovalnega dela niso končali. Začeli so proučevati tudi podobne metode razmnoževanja drugih kultur, saj bi radi poskrbeli za to, da bi bile zmogljivosti centra enakomerno izrabljene vse leto, česar fiziološke zahteve krompirja ne omogočajo.

M-KŽK Gorenjske prihaja s svojim projektom v času, ko se vse bolj zavedamo, kako slabo je, da smo doslej v pridelovanju osnovnega semena na splošno posvetili premalo pozornosti. Zaradi tega smo v našem kmetijstvu močno odvisni od uvoza ali pa so naši pridelki zelo pičili. Z obratovanjem novega centra v Šenčurju pri Kranju vsakoletni uvoz osnovnega semena krompirja ne bo več potreben. Sortni izbor bo mogoče prilagajati končnim uporabnikom, mogoče bo uvajati nove sorte, ki praviloma zagotavljajo večji pridelek, seme bo mogoče redneje zamenjati, hektarski pridelek se bo povečeval, to pa pomeni tudi sorazmerno nižje cene in sproščanje njivskih površin za pridelovanje drugih poljščin.

Nova metoda je predvsem nepogrešljiva, kadar je zaradi množičnih obolenj ali drugih vzrokov na voljo zelo malo zdravih gomoljev zaželene sorte. V Franciji so iz enega samega kaliča pridobili v enem letu 800.000 rastlin. Šlo je za poizkus; v praksi taki rekordi niso potrebni, pa tudi predragi so, saj zahtevajo izredno velike zmogljivosti laboratorijev, rastnih komor in podobnega. V Kranju predvidevajo, da bodo za začetek vzgajali letno sto tisoč rastlin, kar bo zadoščalo potrebam po osnovnem semenu v naši republiki. Center pa je zasnovan tako, da ga bo mogoče še znatno razširiti.

Iz dela aktiva kmečkih žena in mladih zadrušnikov M-KZ Medvode

Mile Bitenc

Kmečka pojedina na ohceti

Na minuli kmečki ohceti v Ljubljani se je na svatovanju dobro jedlo in pilo in tisti, ki so pojedino pripravljali, so postavili na mizo tudi prave domače jedi. Toda še več dobrih domačih, že kar redkih posebnosti, si lahko dobil oziroma si jih privoščil na dveh stojnicah.

Aktiv kmečkih žena in aktiv mladih zadrušnikov Mercatorjeve Kmetijske zadruge iz Medvoda je za prenekaterega Ljubljančana ali drugega obiskovalca našega mesta pripravil pravo presenečenje. Na stojnicah so se kar same ponujale domače pötice – orehova, pehtranova, pa špehovka, domači flancati, suhe klobase z zaseko, štruklji in krljave kompot, pa lepo zapečeni, hrustajoči hlebci domačega kruha...

Res, stojnici sta se od dobrot šibili; in nisi si mogel kaj, da ne bi poskusil vsaj nekaj. »Korenjaki« so hvalili domače žga-

nje, gospodinje so se navduševale nad zapečenimi hlebci kruha in še več, kot so ga pojedle pred stojnicami, so ga odnesle domov. Takole, od 300 do 400 kilogramov so ga prodali, so mi rekli. Ne le cele hlebce kruha, tudi potice so ljudje radi kupovali za domov, pa prekajene domače klobase, zaseko in še kaj. Ponudba teh domačih jedi in pijač (tudi medicino in mošt so točili!) je bila pestra in vabljiva.

V pogovoru so mi dejali, da so ob takšni prireditvi letos prvi postavili stojnico in ponudili vse te dobrote in obenem potrdili, da je bilo kupcev veliko, da marsikdo rad seže po dobri domači kmečki hrani. Vse, kar so ponujali, so pripravile na svojih domovih kmečke žene in dela je bilo dva dni kar čez glavo, saj so kruh, potice in flancate, pa štruklje in špehovke dovažali sproti, da je bilo vse vedno sveže.

Zagotovo so »vžgali« – to je lahko opazil vsakdo, ki je ob kozarčku mošta zagrizel v domačo klobaso, si privoščil »culo« (črna kava z žgajem, pol klobase, kuhano jajce, kruh, vse pa zavito v domačo prtico) ali kaj drugega. Rekel sem že, da so bila simpatična dekleta in fantje za stojnicami tudi zadovoljni in zatrdili so, da bodo na takšen način še popestrili kakšno prireditev. Te so bili veseli, že pa se veselijo kmečkih iger, ki bodo na Vranskem.

Milan Knežević obiskal KŽK Gorenjske

Center za obveščanje

Manj pšenice kot lani

Kmetijsko-živilski kombinat Gorenjske sta sredi žetve obiskala Milan Knežević, predsednik republiškega komiteja za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano, ter Leo Frelih, predsednik Zadružne zveze Slovenije. Direktor kombinata Janez Tavčar in direktor tozda Kmetijstvo Anton Černe sta ju seznanila s pripravami na žetev in samo žetvijo ter nekaterimi drugimi deli v kombinatu.

Za letošnjo žetev so v KŽK Gorenjske imeli pripravljenih 7 kombajnov, kar je bilo dovolj za žetev na 523 hektarjih žit. Največ so imeli posejane pšenice, in sicer 226 hektarjev. Precej je bilo rži za pridelavo rženih rožičkov za farmaceutsko industrijo, skupaj 151 hektarjev. Poleg tega pa so imeli 146 hektarjev posejanih z ječmenom.

Kot ugotavljajo, je pridelek pšenice letos slabši kot lani, čeprav so opravili obsežnejša agrotehnična dela. Slabo vreme med klasenjem je očitno naredilo več škode, kot so predvidevali. Tako ocenjujejo, da je povprečni pridelek okoli 4000 kilogramov pšenice na hektar. Pri tem je treba upoštevati tudi to, da Gorenjska ni tako primerna za pridelavo pšenice kot na primer Prekmurje, zato so pridelki tod tudi ob ugodnem vremenu bistveno manjši. Vso pšenico kombinata so oddali podjetju Žito. Zrnje je bilo zaradi vročega vremena med žetvijo dovolj suho, tako da so

ga vozili od kombajnov naravnost v silose Žita. Bolje kot pšenica sta letos obrodila ječmen in rž.

V kombinatu si prizadevajo, da njive po končani žetvi ne bi ostale prazne in da bi zemljo kar najbolje izkoristili. V ta namen so letos še povečali obseg strniščnih posevkov. Z njimi so posejali več kot 200 hektarjev strnišč. Največ je oljne redkve (85 hektarjev) in krmilne ogrščice (40 hektarjev). Po daljšem času so se znova odločili za ajdo, ki je bila nekdaj značilna za gorenjska polja, a je z leti skoraj povsem izginila iz pridelave. V kombinatu so jo letos posejali na 20 hektarjih.

Pogovor je nanesele tudi na krompir, ki je glavna poljščina v kombinatu. Prav KŽK Gorenjske je namreč pri nas največji pridelovalec semenskega krompirja. Kot so povedali, letošnji pridelek krompirja dobro kaže. V povprečju bodo pridel-

lali okoli 18 ton krompirja za seme na hektar, skupaj pa okoli 3000 ton semenskega krompirja.

Predstavnika kombinata sta še povedala, da gredo h kroncu priprave za graditev centra za hitro razmnoževanje semenskega krompirja, ki ga načrtujejo v kombinatu. Prav sedaj to naložbo obravnavajo v Temeljni banki Gorenjske, ki bo pri graditvi sodelovala s svojim deležem kredita.



Če tule, kjer je bila notri moja praprapraprababica posadiva nekaj zelnjave, postaneva polkmeta in rešiva problem najine oskrbe.

Mercator na Gorenjskem

Mercator na Gorenjskem

Malokdaj zaidemo mednje

Stane Jesenovec

Odkrili še eno zasebno trgovino

V »Gorenjskem glasu« večkrat zasledim zapis o Mercatorjevih trgovinah. Zadnje dni julija je pisalo, da je slabo založena prodajalna v Kovorju in da bo očitno slabo preskrbo lahko rešil v naselju in njegovi okolici le zasebni trgovec. Devetega avgusta pa je bilo v foto vesti o novi zgradbi trgovskega centra na Deteljici v tržiški občini tudi zapisano: »Rdečim streham na drugi strani ceste se je na tej pridružila temno rjava. Le Mercatorjeva streha iz gladke pločevine na sredini kazi videz. Veliko lepši izgled bi imele enotne strehe, ki bi že od daleč obljubljale ugleden trgovski center.«

To je nevsakdanje približevanje temi tega prispevka, v katerem bo nastopila Antonija Kosmatin, zasebna trgovka iz Rafoč v domžalski občini. Osvetliti želimo le njen pogled na razmerje med prodajalcem in kupcem in posledično seveda učinek tega odnosa.

Antonija pred začetkom dela v svoji trgovini v vasi, ki je le nekaj kilometrov oddaljena od ceste Domžale-Trojane, ni imela neposredne trgovske prakse. Trinajst let je namreč delala v skladišču galanterije v Mercatorju. A mnenja krajanov o njenem nekaj več kot polletnem vodenju trgovine za okrog 500 prebivalcev potrjujejo, da ima čut za trgovsko delo.

Delovni čas: Zimski delovni čas od 8. do 12. in od 14. do 19. ure je v poletnem času razbila na tri dele, od 8. do 12., 14. do 15. in 17. do 20. ure. Tako omogoči nakup gospodinjam, ki so doma, delavkam, ki hitijo iz službe, in kmetom, ki se vračajo s polj in travnikov. Minut ne šteje, ker je vsak gost pomemben. Njegovo mnenje bolj kot denar, saj bi se ob neupoštevanju njegovih potreb in želja sprevrglo tudi v neugodno.

Ponudba: takoj: vse, kar je običajnega. Presenečen sem bil nad n. pr. bogato izbiro: sla-

doledov M-Ljubljanskih mle-karn, vložene zelenjave kamniške M-Ete in seveda vsem ostalim, kar potrebuje družina. Delavska na vasi in kmečka za svoje gospodinjstvo in delno za gospodarski del kmetije. Tudi zelenjava iz M-Sadja-zelenjave je redno na prodajni polici Antonijine trgovine. Sveža, prve kakovosti. Po načelu, bolje da zmanjka, kot da bi prodajala slabo ali pa si z odpadkom delala škodo.

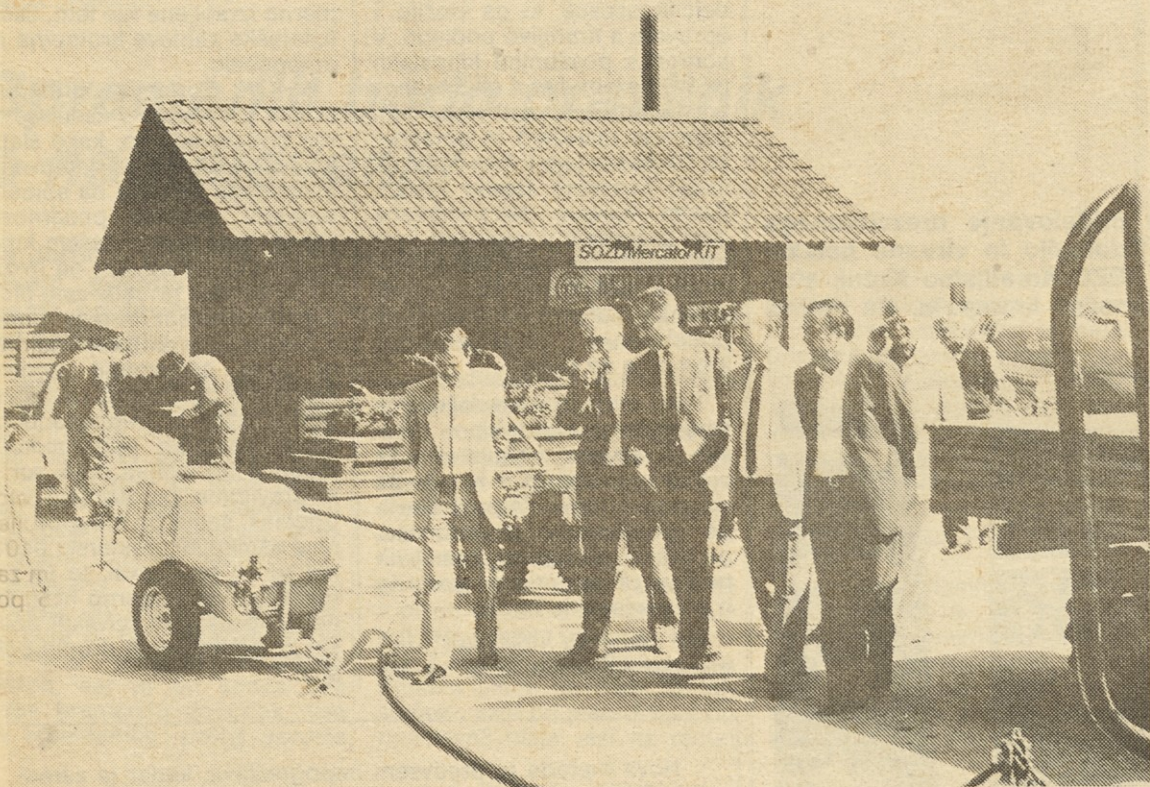
Po predhodnem naročilu v dveh ali treh dneh priskrbi prav vse. Kljub temu, da ob našem obisku še ni imela telefona. Tega so ji pred tem, ko je odprla trgovino, obljubili, a žal ta obljuba še ni izpolnjena. Zato so stroški poslovanja njene trgovine nekoliko večji, a upa, da bo kmalu lahko dvignila telefonsko slušalko v trgovini.

Dobava: vseh trgovin na debelo (Emona, Mercator, ABC), ki so ji pripravljene pripeljati blago. Tudi kruh ima redno v prodaji. Po prvih nejevnih sprejemanih let trgovinice se dobavitelji vse pogostje oglašajo v Rafočah.

Postrežba: Po mnenju krajanov taka, da bi si jo želeli v vseh trgovinah po Sloveniji. Predvsem pa trdno upajo, da bo trgovina za vedno ostala v tej lepi vasi.

Problemi: Radi bi primernejšo dostopno pot do trgovine in, seveda, telefon. Za obratna in osnovna sredstva so dobili posojilo s pomočjo občinske skupščine pri banki v Domžalah. Po tej plati problemov ni bilo in Kosmatinovi so hvaležni upravnim organom za vso pomoč.

Cilji: S prijazno, hitro in dobro postrežbo zadržati sedanje kupce in privabiti v trgovino tudi tiste iz obsestnih vasi. Ugotoviti še podrobnejše sezonsko ponudbo blaga, ki ga potrebujejo ljudje v tem kmečko-delavskem predelu domžalske občine.



Gorenjski sejem. Razstavni prostor Agromehanike so si ogledali tudi republiški funkcionarji.

Agromehanika, Contal in Preskrba — vsak zase

Lado Osredkar

V Kranju privlačen sejem za kupce

V Kranju so 9. avgusta odprli 35. mednarodni gorenjski sejem, ki je največja tovrstna sejemska prireditev doslej. Na njem je sodelovalo 663 razstavljalcev, od teh 76 iz Avstrije, ZR Nemčije, Italije, Švice in Danske. Samostojno se je predstavilo 156 domačih proizvajalcev, preko trgovskih in drugih podjetij pa 432. Posebej sta bili na sejmu zastopani še Koroška gospodarska zbornica in Zveza slovenskih zadrug na Koroškem.

Poletni gorenjski sejem nima ambicij nekakšnega elitnega ali specializiranega sejma, marveč je to predvsem velika trgovina s čim večjo izbiro in cenejšo ponudbo raznovrstnega blaga.

Na sejmu so sodelovale tudi članice sozda Mercator-KIT. Kot nam je povedal Bojan Gril, vodja PSC Hrastje, tozda Agromehanika iz Kranja, Mercator-KŽK Gorenjske razstavlja za delovni kolektiv celotni program traktorjev in priključkov zanje iz lastnega proizvodnega programa ter celotno izbiro strojev, škropilnih sistemov in drugih priključkov. Med njihovimi novostmi je nov program kulti-vatorjev različnih velikosti.

Karel Fučka, vodja sektorja 8 tozda Contal (M-Mednarodna trgovina) pa je dejal, da na 150 kvadratnih metrih razstavnih površin prikazujejo traktorje fendt in pasquali, motokultiva-torje pAsquali, motorni pre-klopnik in kosilnice benassi, molzne stroje rojyal ter priprave za prenos in sušenje sena znamke marwek. Po njegovi iz-javi je to bolj informacija za



Ivanka Kurnik — vsako leto vodi poslovanje tržišče Preskrbe iz Mercator-Rožnikar na Gorenjskem sejmu.

kupce in ne pričakujejo takojšnjega učinka.

M-Rožnikov tozda Preskrba iz Tržiča je od vseh naših organizacij, ki so sodelovale na sejmu, imela največ pokritih razstavnih površin — kar 300 kva-

dratnih metrov, kot nam je povedal direktor Marjan Gradišar. Zanje je ta sejem zelo pomemben, saj si od njega vsako leto obetajo kar precej zaslužka. Za letos so načrtovali promet v višini 15 milijonov dinarjev. Kupcem so ponudili pohištvo, belo tehniko in gospodinske aparate, z bifejem pa so se že drugo leto zapored vključili v sicer bogato gostinsko ponudbo sejma.

Za obiskovalce Gorenjskega sejma so poleg velike izbire blaga privlačne tudi nižje cene. Veliko gospodinskih strojev in aparatov je tokrat cenejših za 10 do 15 odstotkov, konfekciji in nekaterim drugim izdelkom pa so cene še bolj znižali. Naraščajoče zaloge v skladiščih in padanje kupne moči ljudi so naredili svoje in proizvajalce prisilili v to, da skušajo blago prodati po nižjih cenah.



VARUJTE OKOLJE IN PREBRANEGA NE PLJUNITE VEN KJER-KOLI!

Ne zahtevam gradov v oblakih, dajte mi raje solidarnostno stanovanje.

Ne verjemi vsega, kar ti kdo reče; morda ima posneto na kaseto.

Nimam kaj povedati, zato se bom prijavil k razpravi.

Včasih so dnevno objavljali poročila o onesnaženosti ozračja, danes pa objavljajo tečajne liste; učinek je isti, saj ljudem od obeh jemlje sapo.

Marko Bokal



Stiške salame sproti odvažajo iz sušilnice v trgovine – takšno je pač povpraševanje kupcev. Še prej na vsako prilepijo etiketo. Foto: Andrej Dvoršak

Za kvaliteto zaslužni vsi delavci

Jasim Mrkalj, M-KŽKG, TOZD Mesoizdelki

Zlate medalje škofjeloških mesarjev

Ves čas je v M-KŽKG, TOZD Mesoizdelki iz Škofje Loke prisotna skrb za vrhunsko kvaliteto, zato je dan poseben poudarek skrbni pripravi receptur.

V zadnjih 5 letih smo dobili vrsto priznanj za kvaliteto posameznih izdelkov. Nekateri izdelki so dobivali celo več let zapored zlate medalje za kakovost, kar kaže na stalnost kvalitete. V zadnjih petih letih se je nabralo kar devet zlatih, pet srebrnih in osem bronastih medalj, ki so jih dobili skoraj za vso paleto naših proizvodov. Najbolj nas razveseljuje to, da so izdelke ocenjevale komisije v različnih mestih in v različni sestavi od Novega Sada do Kranja.

Zlate medalje odraz vrhunske kvalitete

Za doseganje visoke kvalitete izdelkov morajo delavci Meso-

ocenjevanje, dobro pa so jih sprejeli tudi potrošniki.

Za ilustracijo zapišimo, da so ocenjevani izdelki samo lani na Radgonskem sejmu dobili dve zlati medalji. Med nagrajenimi izdelki je tudi **loški čebriček**, ki se odlikuje po zelo domiselni embalaži ter je že zato zanimiv za kupca, saj poleg kvalitetne vsebine dobi še zanimiv čebriček, ki vse bolj postaja značilen turistični spominek. Istega leta je z zlato medaljo bila nagrajena še šunka v črevu. Tudi gorenjska zaseka že vrsto let dobiva najvišja priznanja. To dokazuje zlata medalja iz leta 1981 in zlata medalja iz letošnjega leta.

Med izdelki, ki vrsto let dobivajo zlate medalje zasledimo še vikend klobaso, ki je že l. 1979 dobila zlato medaljo v Novem Sadu. Isto velja še za delikatesni želodec, ki je tudi prejel zlato medaljo, kakor tudi stiško klobaso, ki je dobila zlato medaljo letos v Gornji Radgoni.

Na zadnjem ocenjevanju v Gornji Radgoni je tozd Mesoizdelki dobil pet medalj za svoje izdelke, od tega zlato za stiško salamo, srebrno za domiselno pakirano suho klobaso v zaseki, poimenovano ZASE-BASA (pakirana je v leseni šatulji), in bronaste medalje za gorenjsko zaseko, vikend klobaso in suho domačo salamo.

Med izdelki, ki so v zadnjem času bili najbolj pogosto nagrajeni, so še pečeni pariški mesni sir, prekajena gnjat v mreži, delikatesni želodec, suha domača salama in stiška salama. Upoštevati moramo, da v tozd pred vsakim ocenjevanjem izdelkov vzamejo vzorce iz redne proizvodnje Jugoinspektovi delavci, in da se ocenjujejo ti vzorci?

Naštevane medalj nas ne sme zavesti zato moramo omeniti tradicionalno kakovostne izdelke kot so: slovenska klobasa, posebna, pečenice in kravice, ki so še kako cenjene pri potrošnikih. Pogosto je v sezoni popraševanje po teh izdelkih tako veliko, da ga ne moremo zadovoljiti.

Vse to kaže, da je v tozd Mesoizdelki stalno prisotna skrb za kvaliteto, znanje in tradicijo v vseh enotah predelave od Škofje Loke, Kranja do Stične. V prihodnje bo ta skrb posvečena vsem izdelkom in ne samo tistim, ki so najbolj pogosto nagrajeni. Ob posodobitvi predelovalnih zmogljivosti v Kranju, pričakujemo, da se bo povečala produktivnost in se izboljšala kvaliteta izdelkov.

Že sedaj smo v dolgoročne načrte zapisali, da moramo posodobiti strojno opremo, ki je zastarela. V planu do leta 2000 je predviden tudi dolgoletni sen škofjeloških mesarjev – izgradnja sodobnega predelovalnega obrata za gorenjsko regijo, ki bi ob sodobni hladilnici in prenovljeni klavnici, lahko bila zaključena sodobna veriga z izvoznim statusom. Tako bi lažje ustvarili dohodek, in se tudi bolj odločno usmerjali v izvoz končnih izdelkov.



mercator izbira panonija ptuj

Kristina Antolič – MIP Ptuj

Srečanje potrošnikov in delavcev MIP

Delovna organizacija Mercator-Izbira-Panonija Ptuj je na podlagi sklepa centralnega delavskega sveta organizirala v soboto, 17. avgusta 4. TRADICIONALNO SREČANJE POTROŠNIKOV IN DELAVCEV MIP na ploščadi pred Blagovnico na Ptuj.

Že beseda tradicionalno nam pove, da postaja srečanje vsakoletno. Kupce privablja ne samo na ploščad, marveč tudi bogato založene prodajalne. Takšno srečanje uvaža dobre in urejene poslovne stike med potrošniki in prodajalci oziroma delavci delovne organizacije na Ptuj.

S srečanju želimo nadoknaditi nekdanj priljubljene trgovske plesne in modne revije, pri čemer smo v letošnjem letu ob otvoritvi novega oddelka M+M (moda za mlade) v blagovnici modno revijo vnovič priredili. Znana mariborska modna kreatorica Pavla Mavrin je pred Blagovnico v času srečanja or-

ganizirala modno revijo, na kateri je prikazala svojo najnovejšo kolekcijo oblačil.

Ploščad je polna kot vsa leta doslej. Veselo kramljanje tako kupcev kakor prodajalcev ne poneha vse do jutranjih ur. Ob tej slovesnosti smo v delovni organizaciji podelili jubilejne nagrade 87 delavcem za 10 let, 19 za 20 let in 3 delavcem za 30 let delovne dobe ter 15 posa-

Mercator v SV Sloveniji

meznikom ZLATE ZNAČKE Mercatorja, ki jih vsako leto podeljujemo najzaslužnejšim delavcem za njihove izjemne uspehe pri delu, skladno s samoupravnim sporazumom o delovni organizaciji Mercator-Izbira-Panonija Ptuj.

Vsem jubilarantom in dobitnikom iskrene čestitke!

Ena več med preurejenimi

Kristina Antolič

Katera bo na vrsti?

Spet se je ena izmed prodajaln tozda Maloprodaja v sestavu DO M-Izbira Panonija Ptuj preoblekla v novo opremo ter spremenila svoj videz.

Na Srbskem trgu na Ptuj je prodajalna tekstilne stroke z 12. avgustom bogatejša. Zunanji videz je ostal povsem enak, ko pa vstopite čez prag prodajalne, se vam nehote korak ustavi. Verjeti ne morete, pravijo zaposlene, ki se jim je uresničila dolgoletna želja po prenovi.

V rekordnem času so delavci

vzdrževalne skupine tozda Maloprodaja opravili obnovitvena dela. Pridni in marljivi fantje so si za ta dosežek zaslužili vso pohvalo. Preureditvena dela z opremo so vredna skoraj 3 milijone dinarjev.

Katera prodajalna je sedaj na vrsti za preureditev, je težko napovedati. Med sedemdesetimi ena zanesljivo!



Takole je videti na novo preurejena in posodobljena prodajalna Zarja s samoizbirnim načinom prodaje.

Pregled dobljenih medalj v zadnjih letih

leto	zlata medalja	srebrna	bronasta
1979	delikatesni želodec vikend klobasa gorenjska zaseka	loški čebriček	prekajena gnjat
1981	loški čebriček gorenjska zaseka	vikend klobasa	stiška salama
1984	loški čebriček	gorenjska zaseka	pečen mesni sir vikend klobasa suha domača
1985	gorenjska zaseka stiška salama	zase-basa	vikend s sojo gorenjska zaseka

Nanosove
vestiNanosove
vesti

Kako poslovati v razmerah visoke inflacije realnih obrestnih mer

Franc Koščak

Namesto posojil — kapital proizvajalcev

Ko smo ob polletnih obračunih analizirali naše gospodarjenje, predvsem z vidika dolgoročne gospodarske stabilizacije, smo lahko ugotovili, da je naše gospodarstvo prešlo v zadnjih dveh letih dokaj težko fazo prilagajanja novim razmeram in da so bili na nekaterih sektorjih doseženi pozitivni premiki, obenem pa so se pokazali drugačni problemi, ki sedaj vplivajo na razvoj.

V tem času so ponekod uspeli stabilizirati proizvodnjo in izenačiti ponudbo ter povpraševanje, res da v dobršni meri tudi na račun skromnejšega standarda. Tako pomeni ta izenačitev realno osnovo za korak naprej, k delovanju resničnih ekonomskih zakonitosti na področju proizvodnje in potrošnje. Prebrodili smo kronično pomanjkanje posameznih proizvodov, ki se je posebno v trgovini odražalo kot neprestana potrošniška mrzlica, kar nam je povzročilo nemalo težav pri zadovoljevanju prevelikih potreb potrošnikov.

Po drugi strani pa se je v našem ekonomskem sistemu pojavil nov akuten problem — izredno visoka stopnja inflacije. Mislim, da je prav to dejstvo in pa izhodišče, da smo se odločili za politiko realnih obrestnih mer realni okvir, ki nam opredeljuje sedanji trenutek našega ekonomskega položaja in pogojev za gospodarjenje.

Se posebej so te predpostavke značilne in pomembne za poslovanje trgovske dejavnosti, zato se jim moramo čimprej prilagoditi. Računamo lahko, da nas bo ta visoka inflacija ter realne obrestne mere spremljali daljše obdobje zaradi česar se moramo »navaditi plavati«, če hočemo, da pri tekočem gospodarjenju ne bomo imeli težav.

V poslovanju trgovine se tako ekonomsko stanje in gibanja odražajo predvsem v izredno hitrem naraščanju nominalne vrednosti zalog, velikih potrebah po dodatnem kapitalu za obratne namene in seveda kot posledici tega, velikem porastu obresti kot stroška poslovanja. Ker je akumulacijska stopnja trgovinske dejavnosti še vedno izredno nizka, je nemogoče, da bi si dejavnost z lastnim denarjem sanirala rast zalog, ampak se je potrebno vedno znova zadolževati za ohranjanje tekoče likvidnosti.

Na ta način se ponavlja začarani krog: nominalna rast zalog in večje zadolževanje — večje obresti, manjši dohodek odnosno akumulacija, ki panogo ponovno potiska v ovdisnost od izposojenega kapitala. Zaradi takih gibanj, obresti v marsikaterem kolektivu že predstavljajo več denarja, kot ga namenjajo za netto ali celo brutto osebne dohodke in to mora biti opozorilni znak, da po taki poti ne moremo nadaljevati.

Tudi dodatni kvalitetnejši viri kapitala za obratne namene situacijo le za kratek čas omilijo, kajti inflacija deluje tako hitro, da se učinki cenejšega denarja hitro izničijo. Ker bodo opredeljeni okviri gospodarjenja daljši čas stalnica v našem razvoju, se moramo zavedati, da ne gre le za »preživetje leto ali dve«, da bo potem že bolje, ampak gre dejansko za to, da se dolgoročno prilagodimo pogojem gospodarjenja, ki nas bodo spremljali v naslednjem srednjeročnem obdobju.

Ta prilagoditev pa pomeni predvsem to, da poslujemo s kapitalom proizvajalcev oz. da uveljavimo tudi zakonsko opredeljeno načelo, da je družbeno koristno delo potrjeno šele takrat, ko se blago proda končnemu porabniku in se šele v tej fazi blago spremeni v denar. Tak pristop je še toliko bolj potreben v razmerah, ko si zaradi načina formiranja trgovskih marž, trgovina stroškov kapitala ne more vkalkulirati v ceno, kar proizvodnja lažje stori.

Če vzamemo opredeljena izhodišča za princip gospodarjenja v razmerah visoke inflacije in realnih obrestnih mer, potem lahko s kombinacijo koeficienta obračanja in plačilnih rokov vodimo tako poslovno politiko, ki bo stroške kapitala v veliko večji meri prenašala na proizvodnjo. Računati moramo, da trgovski zaslužek — marža zadošča le za normalne osebne dohodke in za pokrivanje osta-

lih tekočih stroškov z minimalno akumulacijo, ki je nujno potrebna za ohranjanje ustreznega nivoja razvitosti trgovske mreže.

Naše izhodišče gospodarjenja mora biti torej jasno. Gospodariti moramo po eni od v tabeli prikazanih kombinacij tako, da plačilni rok pogojuje koeficient obračanja ali pa obratno, koeficient obračanja pogojuje plačilni rok.

Naša prizadevanja morajo biti usmerjena v obe smeri in sicer, da si s komercialno politiko zagotovimo čim ugodnejši plačilni rok, odnosno, da si z racionalno organizacijo prodaje povečamo koeficient obračanja. Zavedati se moramo, da bo tudi proizvajalec pristajal le na take plačilne roke, ki bodo izhajali iz povprečnih ali najboljših koeficientov obračanja pri posameznem blagu, zato je potrebno vso skrb posvetiti prav boljši organizaciji pretoka trgovskega blaga in posodobitvi poslovanja. Pa tudi sicer iz tabele lahko vidimo, da z večanjem netto plačilnih rokov relativno vedno manj pridobivamo na koeficientih obračanja odnosno, da ob relativno enakem povečanju koeficienta, na primer 25 odstotkov pri koeficientu 6 pridobimo 15 dni plačilnega roka, pri 25-odstotnem povečanju koeficienta 3 pa 24 dni plačilnega roka.

Seveda je potrebno pri gospodarjenju upoštevati tudi druge proizvodne faktorje (ugodnosti, stroške, OD) vendar, če izhajamo iz predpostavke, da vse ostalo krijemo iz razlike v ceni, potem nam mora biti osnova prav princip, da poslujemo s tistim blagom s katerim dosežemo ustrezno kombinacijo plačilnih pogojev in koeficienta obračanja odnosno, da se tako organiziramo, da ob danih plačilnih pogojih dosegaмо ustrezen koeficient obračanja, kajti le na ta način bomo lahko dolgoročno parirali visoki inflaciji in realnim obrestnim meram, ki kot že rečeno, nas bodo spremljale daljši čas.

Nanosove
vesti

Paternost Sergej

Pravnik svetuje

Kakšen je postopek za ureditev sporne meje med dvema lastnikoma parcele?

Odgovor na to vprašanje najdemo v določilih Zakona o zemljiškem katastru (SRS št. 16/74) in sicer, da se meja med parcelama različnih lastnikov oziroma uporabnikov ugotavlja:

1. v mejnem ugotovitvenem postopku (upravnem postopku)
2. v sodnem postopku

Ad 1) V tem ugotovitvenem upravnem postopku, ki ga vodi občinski geodetski organ v sodelovanju prizadetih lastnikov oziroma uporabnikov in z njihovim soglasjem se ugotovijo in zakoličijo mejne točke na posestnih mejah parcele. Če se v tem ugotovitvenem postopku ne doseže soglasje med lastniki oziroma uporabniki glede posestne meje parcele, pokliče uradna oseba, to je geometer, ki vodi postopek prizadete lastnike, da v roku 30 dni sprožijo sodni postopek za ugotovitev posestne meje.

Iz teh določil sledi, da se brez soglasja sosedov v ugotovitvenem postopku ne more določiti meja in da je v takem primeru potreben sodni postopek.

Ad 2) V kolikor med strankami ni soglasja je za rešitev mejnih sporov pristojno le redno sodišče.

Sodišče rešuje mejne spore v nepravdnem postopku na predlog ene izmed strank.

Sodišče pri določanju meje ni vezano na meje iz podatkov obstoječega zemljiškega katastra, ker se lahko te v naravi bodisi zaradi drsenja tal ali pa dejanskega uživanja spremenijo. Zaradi tega sodišče določi sporno mejo ali na podlagi dokazane močnejše pravice, po zadnji mirni posesti ali pa po pravični oceni.

Kaj mora delavec storiti, če mu organizacija ne da soglasja za zamenjavo stanovanja, ki ga je prejel iz naslova delovnega razmerja?

Najprej nekaj splošnih določil iz Zakona o stanovanjskih razmerjih Ur. list SR, št. 35/82, ki v členih 21 do 25 govori o pravicah imetnika stanovanjske pravice.

Imetnik stanovanjske pravice lahko zamenja svoje stanovanje za stanovanje drugega imetnika stanovanjske pravice na stanovanju v družbeni lastnini.

Nosilec stanovanjske pravice pa ne more zamenjati stanovanja v naslednjih primerih:

1. če je katero od stanovanj, ki naj se zamenjajo, v hiši, ki se mora po odločbi pristojnega organa porušiti
2. če je tako stanovanje v hiši, za katero je vložena zahteva za razstitev
3. če je imetniku stanovanjske pravice odpovedano stanovanjsko razmerje
4. če gre za navidezno zamenjavo

Pogodba o zamenjavi stanovanj mora biti pismena, ker v nasprotnem primeru nima pravega učinka.

Predno se sklene pogodba o zamenjavi, morata nosilca stanovanjske pravice dobiti soglasje obeh stanodajalcev. Po določilih zakona ima stanodajalec pravico zavrniti soglasje za zamenjavo v primeru, če je stanovanje namenjeno le za osebe, določene v splošnem aktu o dodeljevanju stanovanj ali za osebe določene s splošnim aktom o dodeljevanju solidarnostnih stanovanj.

Stanodajalec mora v roku 30 dni od prejema zahteve za izdajo soglasja to soglasje izdati ali pa ga zavrniti. Prizadeti nosilec stanovanjske pravice, kateremu ni bilo izdano soglasje v navedenem roku ali pa mu je bilo soglasje s pismeno vlogo zavrnjeno, ima pravico zahtevati, v roku 15 dni od poteka roka za izdajo soglasja oziroma od dneva zavrnitve soglasja, pri sodišču združenega dela, naj ugotovi, ali ima predlagatelj pravico do zamenjave stanovanja.

Iz tega sledi, da mora delavec najprej zahtevati soglasje v lastni organizaciji in šele ko tu doseže svoje pravice, jo lahko uveljavlja pri pristojnem sodišču združenega dela.

Počitnice '85

Sergej Paternost

Počitniški dom Savudrija

Ker je čas počitnic spregovorimo o počitniškem domu v Savudriji in dopustnikih v 7. izmeni.

Že v srednjeročnem planu Mercator-Nanosa je bil sprejet program prenove in ureditve počitniškega doma v Savudriji. Z letnimi plani smo določili višino prispevka za posamezne tozde. Tako je sedaj realizirana prva faza programa. Tozdi so združili približno 3.500.000 di-

narjev, ki jih bodo uporabili za izgradnjo nadomestnega stanovanja družini, ki stanuje v drugem nadstropju počitniškega doma in tako pridobili 6 sob z 24 ležišči. Z vsakoletnim planom naj bi zbrali vsa potrebna finančna sredstva, da bi lahko Nadaljevanje na 15. strani

V naslednji tabeli je prikazana kombinacija netto plačilnega roka in koeficienta obračanja, pri kateri bi, teoretično gledano, ne rabili lastnega kapitala za poslovanje:

Povprečni netto plačilni rok	Potreben koeficient obračanja	Negativen vpliv plač. roka na koeficient
15dni	24,0	—
30 dni	12,0	50%
45 dni	8,0	33%
60 dni	6,0	25%
75 dni	4,8	20%
90 dni	4,0	17%
105 dni	3,4	15%
120 dni	3,0	11%

1 za vmesne plačilne roke se izračun opravi po istem principu.

2 zaradi enotnosti je izračun grajen na 360 dni za leto.

Počitnice '85
Sergej Paternost

Počitniški dom Savudrija

Nadaljevanje s 14. strani

opravili vsa adaptacijska in ure-
ditvena dela. Menimo, da je tak
pristop k ureditvi doma povsem
pravi in utemeljen.

Iz leta v leto se namreč pov-
praševanje po lastnih počitni-
ških zmogljivostih povečuje in
v naslednjih letih lahko priča-
kujemo še večje zanimanje za
letovanje v našem domu, saj je
cena za naše delavce zelo
ugodna, če jo primerjamo s ce-
nami v drugih gostinskih in za-
sebnih objektih. Prepričani
smo, da bo načrt v celoti ures-
ničen in da bomo v kratkem
imeli urejen počitniški dom. In
kaj pravijo naši delci, ki so v
njem letovali v sedmi izmeni?

Bernarda Korošec z možem
Bernardom – TOZD Trgovina
Rakek

S hrano v domu so zelo za-
dovoljni, niso pa zadovoljni s
prenočiščem. Imajo majhne
otroke in stanje v depandansi
doma v tako imenovanem »Šta-
la baru«, kjer je zelo vlažno in
ni sanitarij. Menita, da bi druž-
na z majhnimi otroki morala
imeti prednost v domu.

Marija Ivančič – TOZD Izbira
Postojna

S hrano v domu je v glavnem
zadovoljna. Glede spanja pa se
pritožuje, ker ni miru pozno v
noč zaradi avtomobilskega pro-
meta. Ima še več pripomb, ven-

dar meni, da je za tak denar
letovanje v redu.

Ivanka Štenta – TOZD Gro-
sist Postojna

V domu letuje že enajsto leto
in je v glavnem zadovoljna, saj
je spala že v vseh prostorih od
»Štala bara« do hišic v kampu
kot tudi v sobah doma. Hrana
je zadovoljiva, motijo jo le tuji
gostje, ki prihajajo v točilnico.

Krešo Ožbolt – direktor toz-
da Opskrba Čabar

Letuje v Savudriji že drugo
leto in meni, da je hrana v redu
pestra in zadostna, saj jo otroci
ne morejo pojesti. Drugih de-
lavcev njegovega tozda ni v Sa-
vudriji, ker so kupili tri prikoli-
ce, ki jih imajo na Rabu in na
Lošinjcu.

Na koncu smo povprašali za
mnenje še upravnika doma Mit-
jo Buda in kuharja Ivana Hitija.

Mitja Buda je že drugo leto
upravnik doma. Vsakodnevno
se srečuje z različnimi problemi,
vendar meni, da se mora človek
vedno znajti pa naj si bo pri
nabavi ali ob drugih priložno-
stih.

Ivan Hiti je prvo leto vodja
kuhinje v domu. V glavnem se
dobro počuti in ima dobre od-
nose z gosti kot tudi z obema
pomočnicama Emo Bajc in Tat-
jano Smrdel.

Za uspešno delo v kuhinji pa
bi potrebovali še eno hladilno
omaro za sadje in zelenjavo.



Ivan Hiti, kuhar v počitniškem domu v svojem elementu.



Krešo Ožbolt, direktor TOZD Opskrba Čabar se zelo dobro počuti v Savudriji.



Ivanka Štenta večkratna gostja v domu.

Nanosove vesti

Nanosove vesti



Marija Ivančič je v glavnem zadovoljna.



Mitja Buda, upravnik počitniškega doma v raz-
govoru z gosti.

Veterani Nanosa
Sergej Paternost

Ivanka Milharčič

Med veterankami Nanosa
je tudi Ivanka Milharčič, ki
je pri nas že od leta 1958,
ko se je zaposlila v takrat-
nem trgovskem podjetju
Nanos v Prestranku. Zače-
la je delati kot pripravnica
v finančnem knjigovodstvu
podjetja, kjer dela še
danes.

V razgovoru se spominja pet-
desetih let, ko so se na delo
vozili še s tovornjaki. Takrat so
imeli delavci v Nanosu deljen
delovni čas od 7. do 12. in od
13. do 16. ure. Kljub temu pa so
v času opoldanskega počitka
našli čas tudi za šport in rekre-
acijo. Ustanovili so žensko od-
bojgarsko ekipo, ki je tekmovala
na raznih sindikalnih špor-
tnih tekmovanjih in leta 1959
dosegla odlično tretje mesto v
občini Postojna. Ivanka bo tako
kot mnogi drugi veterani Nano-
sa svojo upokojevo dočakala
med nami.



Ivanka Milharčič, saldakontistka v DSSS, ki že polnih 27 let vztraja na delu pri Nanosu.



Odbojgarska ekipa »Nanosa« v letu 1959. Stojijo z leve proti desni: Binka Šorc, Joža Vilhar, Majda Blažič, Mira Žitko, Ivanka Milharčič in Slavka Volk.

Gibljev lesni podplat
A. Železnik – Dolenjski list

Kopitarna sledi času

V Kopitarni se je slednjič posrečilo nekaj, o čemer so
tamkajšnji modelarji sanjali desetletja. Izdelali so leseni
podplat, gibljiv v prstnem delu stopala. Znano je, da se
dosedanje cikle doslej niso pregibale pri prstih, tako
imenovani fleksibilni zgib pa bo poslej omogočal, da se
bo krog uporabnikov cikel še razširil, saj nekateri seda-
njih togih cikel niso mogli nositi. To novost bodo začeli
uporabljati prihodnje leto.



– Žal, nobene srečke ni več, niti loto listkov in športne napovedi –
veste ljudje so se vrnili z dopusta brez denarja

Mercator na Dolenjskem

Sicer se v tej najstarejši sev-
niški tovarni smelo lotevajo na-
ložbe v nove proizvodne pro-
grame v skupni vrednosti 225
milijonov dinarjev. Pri tem so
vključeni v mednarodno posoji-
lo IFC korporacije iz Washin-
gtona. Z novo naložbo bodo iz-
boljšali tehnologijo in delovne
razmere. Med večjimi posegi je
predvidena gradnja skladišča
za proizvodnjo lesene obutve in
pomožne službe.

V tovarni skrbno sledijo sve-
tovni tehnologiji. Za zanimiv iz-
vozni posel v Zvezno republiko
Nemčijo so pripravili troje pro-
gramov tako imenovane obutve
za prosti čas. Izbor so dopolnili
tudi s plutovinastimi podplati,
ki se prilagodijo stopalu. V pro-
izvodnjo pa so uvedli tudi pro-
gram antistatičnih podplatov za
uporabnike v bolnišnicah in ra-
čunalniških centrih.

Planske aktivnosti u punom jeku

Andrej Dvoršak

Stabilizacioni program u planovima

Ove godine su stručne službe i radnici SOUR-a u celini velik deo svojih radnih napora posvetili i pripremi planskih akata. Shodno zakonskim propisima moramo doneti Dugoročni plan SOUR-a MERCATOR-KIT za razdoblje do 2000-te godine, Srednjeročni plan za razdoblje 1986-1990 i godišnji plan za 1986. godinu.

Dugoročni plan SOUR-a doneli smo još u aprilu u kome su zacrtane sve najvažnije razvojne smernice našeg SOUR-a do kraja ovog veka. Sada nastojimo da te smernice konkretizujemo u srednjeročnim planskim dokumentima - Samoupravnim sporazumom o osnovama plana SOUR-a za razdoblje 1986-1990 i u Srednjeročnom planu za isto razdoblje.

Samoupravnim sporazumom o osnovama plana SOUR-a MERCATOR-KIT za naredno srednjeročno razdoblje utvrdićemo osnovne zajedničke ciljeve razvoja, međusobne odnose, prava, obaveze i odgovornosti za ostvarivanje dogovorenih zajedničkih ciljeva i interese. Sporazum, koji će potpisati sve radne organizacije sa svojim OOUR-ima i poljoprivredne zadruge sa svojim osnovnim združnim jedinicama kao i Radna zajednica SOUR-a zasniva se na elaboratu o udruživanju radnih organizacija i poljoprivrednih zadruga u SOUR Mercator i SOUR KIT, Dugoročnom planu SOUR-a MERCATOR-KIT za razdoblje do 2000-te godine i na drugim osnovnim aktima SOUR-a.

Prethodna rasprava o tom Samoupravnim sporazumu

obavljena je do 15. avgusta. Sredinom septembra Izvršni odbor Radničkog saveta SOUR-a razmatraće primedbe i predloge i utvrditi Predlog sporazuma koji će dati na razmatranje i usvajanje Radničkom savetu koji će ga potom dostaviti članicama koje bi trebalo da ga usvoje u oktobru.

Priprema se i prvi radni materijal za koncipiranje Srednjeročnog plana SOUR-a MERCATOR-KIT za razdoblje 1986-1990. Prema terminskom planu ovaj dokument treba da se usvoji do kraja 1985 godine. Tim dokumentom ćemo pobliže opredeliti razvojnu i poslovnu politiku za narednih pet godina i konkretizovati Samoupravni sporazum o osnovama plana SOUR-a.

Izrada Srednjeročnog plana zasnivaće se, pre svega, na analizi dosadašnjeg razvoja i razvojnih mogućnosti SOUR-a, elaboratu o udruživanju radnih organizacija i poljoprivrednih zadruga u oba SOUR-a, Samoupravnim sporazumom o udruživanju u SOUR MERCATOR-KIT, Samoupravnim sporazumom o osnovama Srednjeročnog plana SOUR-a MERCATOR-KIT za razdoblje 1986-1990 i na raz-

vojnim mogućnostima SR Slovenije i SFR Jugoslavije u narednih pet godina.

U radu na izradi ovih dokumenata javljaju se znatne teškoće pre svega zato jer nestabilna privredna situacija otežava realno sagledavanje budućeg razvoja a time i utvrđivanje realnih ciljeva i zadataka za čije bi se neizvršavanje mogle predvideti i primenjivati i sankcije. Usled toga će skoro svi srednjeročni kao i dugoročni planovi u većoj meri održavati želje i smernice razvoja, nego realne zadatke i ciljeve.

Sve najvažnije zadatke koji proizlaze iz Dugoročnog programa ekonomske stabilizacije ugrađićemo u planske dokumente našeg SOUR-a tako da će oni, u stvari, predstavljati i konkretizaciju stabilizacionog programa u tekućoj i razvojnoj politici svih članica našeg SOUR-a.

Uporedo sa planskim aktivnostima na nivou SOUR-a, odvijaju i planske aktivnosti u Mercator-Internoj banci. Pripremljen je Predlog samoupravnog sporazuma o Srednjeročnom planu M-Interne banke za razdoblje 1986-1990. Radi se i na izradi Srednjeročnog plana koji treba da bude donet do kraja ove godine.

Do kraja ove godine treba pripremiti i usvojiti i godišnje planske akte za 1986. godinu što u sadašnjoj privrednoj situaciji, takodje, nije tako jednostavan i lak zadatak.

Poslovni odbor M-Interne banke

Andrej Dvoršak

71,5 milijona za pokrivanje gubitaka

Na svojoj poslednjoj sednici je Poslovni odbor »Mercatorove« Internе banke usvojio Nacrt pravilnika o poslovanju sa štednim ulozima koji je dostavljen na razmatranje svim članicama M-Interne banke. O primedbama i predlozima članica detaljno će se razpravljati i na osnovu toga pripremiti konačni tekst Pravilnika koji će biti usvojen u drugoj polovini septembra na zasedanju Veća Interne banke.

Poslovni odbor je razmatrao i predloge za investiciona ulaganja koji su opredeljeni već u godišnjem investicionom planu. Svi podneti predlozi su usvojeni što znači da se realizacija programa investicionih radova odvija u skladu sa terminskim planom.

Najviše se razpravljalo o sredstvima koja je Republički fond rezervni ustupio SOUR-u MERCATOR-KIT odnosno njegovoj Internoj banci privremeno i na opoziv ali do kraja godine kao doprinos sanaciji i pokrivanju gubitaka u društveno usmerenoj primarnoj poljoprivrednoj proizvodnji. Na taj način Interna banka je dobila 71.518.395 dinara.

Poslovni odbor je odlučio da se ova sredstva podele na pet članica našeg sistema koje su u prvom polugodištu imele najveće gubitke.

Ima nešto važno

Na samoj sednici so na dnevni red stavili i Nacrt samoupravnog sporazuma o formiranju i upotrebi prihoda i rasporedjivanju zajedničkog dohodka i amandmane na Predlog samoupravnog sporazuma o osnovama Srednjeročnog plana M-Interne banke za razdoblje 1986-1990.

Donošenje Samoupravnog sporazuma o formiranju i upotrebi prihoda i rasporedjivanju zajedničkog dohodka Interne banke posledica je nove organizacije SOUR-a i ujedno prilagodjavanja novom Zakonu o osnovama bankarskog sistema.

Ovaj Sporazum kao o amandmani na Sporazum o osnovama Srednjeročnog plana predstavlja ujedno i osnov za efikasnije delovanje Interne banke. Najvažnija je novost da će Interna banka primati u depu ha rtije od vrednosti što će joj omogućiti brže korišćenje i bi-lje obezbeđivanje finansijskim sredstvima. Ovi akti će joj omogućiti i novi vid prikupljanja štednih uloga građana na osnovu emisije štednih i kupovnih pisama.

Poslovodni savet SOUR-a

Andrej Dvoršak

Dogovor kuću gradi

Za uspešno poslovanje i funkcionisanje SOUR-a »MERCATOR-KIT« od izuzetnog je značaja i informativni sistem zasnovan na savremenoj računarskoj tehnologiji. To je uverljivo pokazala i rasprava na sednici Poslovodnog saveta, na kojoj je bilo i rasprave o predlogu za izgradnju Poslovnog centra našeg SOUR-a.

U raspravi, koje je vodjena na osnovu izveštaja direktora M-IB Mihe Urbanija i informaciji predstavnika M-MT Aljoša Prajsa o dosadašnjim pripremama, čula su se različita mišljenja o ovom predlogu, ali niko nije izrazio potpuno neslaganje.

Prema predlogu, Poslovni centar MERCATOR-KIT trebalo bi da se sagradi na Titovoj cesti u Ljubljani, nasuprot Međunarodnog centra za saradnju država u razvoju. Prema predračunskoj vrednosti ceo objekat sa opremom, uz uvažavanje porasta cena za 60 odsto u 1986 i za 100 posto u 1987, trebalo bi da košta 5,4 milijarde dinara. Trebalo bi da objekat bude sagradjen i useljen već u 1987. godini.

Od ukupne sume potrebnih sredstava, Mercator-Međunarodna trgovina trebalo bi da obezbedi 59,9 odsto, Radna zajednica SOUR-a 15,42 i Radna zajednica Mercator-Interna banka 13,2 odsto. Nacrt učesća pojedinih finansijera zasniva se na principu udruživanja sredstava za ulaganja od zajedničkog interesa za SOUR. Uprkos rečenju, to znači da deo sredstava za izgradnju Poslovnog centra treba izdvojiti iz udruženih sredstava što, u stvari, znači da to ne bi pred-

stavljalo dodatno opterećivanje članica SOUR-a. Pošto je reč o manjem učešću ove investicije u ukupnim udruženim sredstvima, stoga je suviše svaki strah da bi to moglo poremetiti ostale planirane investicije.

Za izgradnju Poslovnog centra u raspravi su se zauzeli predstavnici EMBE, Blagovnega centra (Robnog centra), Nanosa, Modne hiše (Modne kuće), KZ Bled i drugih kolektiva. Njihova opšta ocena jeste da je izgradnja ovog centra neophodna pošto postojeća raspoređenost pojedinih sektora i službi već ozbiljno ugrožava poslovnu efikasnost SOUR-a. Izvesne primedbe da sadašnje vreme nije najpodesnije za izgradnju takvih objekata, nemaju čvrstu podlogu. Jer, teško je poverovati da će se u doglednoj budućnosti osetnije poboljšati opšta privredna situacija i steći idealni uslovi za slične poduhvate a, s druge strane, potrebe nalažu da se baš u toj situaciji preduzimaju i takve investicije, koje mogu doprineti uspešnijem i efikasnijem poslovanju a time i bržem izlasku iz trenutnih teškoća.

Učesnici u raspravi su naglašavali da je SOUR »MERCATOR-KIT« zasada jedini među

značajnijim SOUR-ima koji još nema odgovarajući poslovni centar pošto smo do sada davali prioritet ulaganjima u okviru pojedinih članica koje su proteklih godina uspele da izgrade i osavremene mnoge svoje kapacitete. Osim toga, predložena investicija je sada povoljna i zato pošto će veći deo troškova preuzeti Mercator-Međunarodna trgovina koja se za izgradnju već odlučila nezavisno od definitivne odluke celog SOUR-a. To znači da se pruža prilika radnim zajednicama SOUR-a, Interne banke i drugih radnih organizacija sa sedištem u Ljubljani da uz minimalne troškove dođu do odgovarajućih poslovnih prostorija.

Uključujući se u razmatranje predloga o izgradnji Poslovnog centra, zamenik predsednika PO SOUR-a Tone Mastnar je posebno naglasio da će čitava investicija predstavljati samo 10 odsto svih sredstava koja će se udružiti u narednom srednjeročnom razdoblju, a predsednik PO Miran Goslar da u uslovima tako skromne akumulacije niko ne može da realizuje neku veću investiciju bez udruživanja sredstava. Ponovno je obrazložio sve razloga za i proti predložene gradnje i pozvao prisutne da se javno izjasne o planiranoj gradnji, pošto se jedino otvorenim i konstruktivnim dijalogom bez obzira na razlike u stavovima i interesima, uspešno mogu razrešavati zajednički gorući problemi.

Na kraju je postignuta saglasnost da Poslovni centar treba sagraditi, da stručne službe moraju pripremiti detaljnu in-

formaciju o ovoj investiciji, o potrebnim sredstvima i svemu drugom, da bi članice imale potpun uvid prilikom definitivnog odlučivanja o toj investiciji.

Planski akti u javnoj raspravi

U nastavku sednice je pomoćnik direktora M-IB Franc Kastelic informisao o toku priprema za donošenje srednjeročnih i godišnjih planskih akata SOUR-a. Obrazložio je i Nacrt samoupravnog sporazuma o osnovama plana SOUR-a »MERCATOR-KIT« za razdoblje 1986-1990. Članovi Poslovodnog saveta dali su nekoliko predloga i sugestiju za poboljšanje predloženih akata i odlučili da se Nacrt samoupravnog sporazuma da u javnu raspravu da bi se mogao na vreme usvojiti, to jest na jesen.

Savetnik PO SOUR-a za spoljnu trgovinu Boris Kofol obrazložio je Nacrt samoupravnog sporazuma o formiranju sredstava za interne kompenzacije u SOUR-u. Predložio je da se fond, koji bi trebalo da omogućiti pokrivanje specifičnih rizika, u što manjoj meri napaja na principu solidarnosti, odnosno da se najveći deo sredstava obezbedjuje na principima interesnog udruživanja. Prvenstveno je zadatak fonda da obezbedi uspešnije sprovedenje zajedničke poslovne politike i pokrivanje gubitka dohotka na proizvodima i uslugama od šireg i dugoročnog interesa za ceo SOUR. I ovaj sporazum ćemo usvojiti na jesen nakon javne rasprave.

Korš — treba da traži nova rešenja

Članovi Poslovodnog saveta su svoju pažnju posvetili i problemima Koordinacionog odbora za sport i rekreaciju. Predsednik ovog odbora (KORŠ-a) Mirko Vavpotič je obrazložio da bi ove godine za potrebe rekreacije i sporta u SOUR-u trebalo prikupiti 2,7 miliona dinara, to jest 150 dinara na svakog zaposlenog. Pošto neki OUR-i i poljoprivredne zadruge svoje obaveze još nisu ispunili, zasada je prikupljeno svega 2,33 miliona dinara. Za zimsku Marcatoriadu i druge akcije KORŠ-a potrošeno je 1,3 miliona dinara a troškovi letnje Marcatoriade su iznosili 2,2 miliona dinara.

Za realizaciju celokupnog programa Koordinacionog odbora za sport i rekreaciju u ovoj godini (organizacija teniskog turnira u Portorožu, planinarski marševi, seminar za organizatore rekreativne delatnosti, učešće na sportskim takmičenjima međuopštinskog i republičkog značaja) i pokrivanje deficita koji je nastao posle letnje Marcatoriade, potrebno je još 1,9 milijona dinara dodatnih sredstava. To znači da bi sve članice morale da dodatno osiguraju po 100 dinara na svakog zaposlenog.

Posle kraće i burne rasprave, Poslovodni savet je prihvatio predlog KORŠ-a za povećanje doprinosa sa 150 na 250 dinara i ujedno zatražio od KORŠ-a da za narednu godinu pokuša da pronadje adekvatnije rešenje koje će omogućiti najširem krugu radnika da se međusobno susreću i zbližavaju. U vezi sa ovim čula se ideja da bi SOUR trebalo da Marcatoriadu odnosno Dan Mercatora organizuje slično kao što to praktikuje »Iskra« i kojom prilikom se okuplja i preko 10 hiljada radnika.

Ima nešto važno

Za mercatorovce van Slovenije

Organiziranje naročnine proizvodnje sadja, jagodičevja in vrtnin
Mitja Ponikvar

Privlačno za zasebne kmetije

V Mercator-Mednarodni trgovini, toz Slovenija sadje, potekajo v Hladilnici Zalog zaključna dela pri montaži strojev za predelavo sadja in vrtnin. Poskusna proizvodnja bo stekla predvidoma v jeseni letos, v letu 1986 pa naj bi že redno obratovali.

Z novo proizvodnjo v Hladilnici Zalog se povečujejo potrebe celotnega sozda po surovinah – to je po sadju in vrtninah za predelavo ter po jagodičevju. Tovrstna surovina je zelo občutljiva in ne prenese daljših prevozov. Zato bi bilo smotrno razviti proizvodnjo kar najbližje predelovalnim obratom.

Za predelavo v Hladilnici Zalog pridejo v poštev naslednji pridelki: jabolka – debelejšje sorte (premer 60–85 mm), višnje, jagode, maline, robide, črni ribez, brstični ohrovt, stročji fižol, grah, droben krompir (premer 40–50 mm), zravilna zelišča, gozdni sadeži.

Za pretežni del navedenih pridelkov so nedvomno vremenski in talni pogoji tudi v okolici Ljubljane,

kjer delujejo kmetijske zadruge, članice našega sozda. Ocenjujemo, da bi pomembne količine potrebnih pridelkov lahko pridobili na tem področju, seveda z organiziranim delom pospeševalnih služb.

Proizvodnjo naštetih pridelkov je smotrno organizirati izključno v zasebnem kmetijskem sektorju in to na kmetijah, kjer živi večje število ljudi, saj pobiranje pridelkov terja številne pridne roke. Za kmetije bi tovrstna proizvodnja pomenila tudi pomemben vir dodatnega dohodka. Proizvodnjo bi bilo mogoče organizirati tako, da bi številne kmetije del razpoložljivih površin namenile kulturam, ki dozorevajo druga za drugo, s čimer bi bilo zagotovljeno trajno delo in dohodek.

Smatramo, da večje plantaže ne pridejo v poštev, saj sezonskih delavcev ni več mogoče dobiti.

Navedenim pridelkom za potrebe Hladilnice Zalog je mogoče pridružiti še druge pridelke za potrebe M-Ete Kamnik (npr. kumare, repa, rdeča pesa, korenje) in za potrebe M-Embe (npr. surovine za čaje: kamilica, šipek, orehi, lešniki).

Organizacije združenih kmetov in njihove pospeševalne službe prosimo, da našo pobudo prouče in pridobijo mnenje zlasti na kmetijah. Ob tem je potrebno še tole opozorilo: proizvodnja bo moala biti konkurenčna. Predelava ne bo mogla za pridelke plačati visokih cen, kot jih je mogoče doseči na ljubljanskih ali drugih tržnicah!

V septembru bomo sklicali razgovor predstavnikov organizacij združenih kmetov ter predelovalne industrije.

Nove
brazde

Nove
brazde

Priročnik za traktoriste

Zveza organizacij za tehnično kulturo Slovenije je izdala knjižico »Priročnik za varno delo s traktorjem in traktorskimi priključki«, ki vozniku traktorja na 51 straneh nudi osnovno znanje, ki ga mora imeti za delo s traktorjem. Tu je zapisno vse: zakaj je vožnja s traktorjem nevarna in kako se lahko nevarnostim izognemo, kako naj vozimo po strmih terenih, kakšen je vpliv delovnih razmer in pridelovalnih postopkov na stabilnost traktorja, kako uporabljamo traktor za delo v gozdu in še

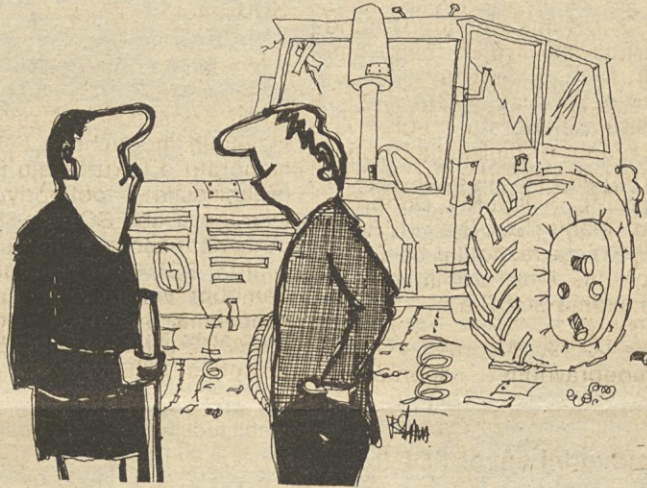
mnogo drugega.

Gospodar se za nakup knjižice verjetno ne bo odločil, kajti on »že vse ve in zna«. Najbrž pa nista tako poučena o traktorju njegov sin ali žena, ki ga tudi uporabljata. Zato bi o priročniku le veljalo razmisliti, še posebej zato, ker je priročnik resnično poceni. Stane le sto dinarjev. Kdor se bo odločil za nakup, naj pošlje izpolnjeno naročilnico in knjižico »Priročnik za varno delo s traktorjem in traktorskimi priključki« bo dobil po pošti na dom.

Naročilnica

Nepreklicno naročam izvod(ov) »PRIROČNIK ZA VARNO DELO S TRAKTORJEM IN TRAKTORSKIMI PRIKLJUČKI« po ceni 100 dinarjev za izvod. Moj naslov je:
priimek ime ulica

pošta
Izpolnjeno naročilnico pošljite na naslov: ZOTKS, Lepi pot 6 61000 Ljubljana



– Si slišal, vedno več je nesreč s traktorjem

Listi sladkorne pese lahko nadomestijo koruzo

Draga živinska krma, zlasti visoka cena koruze, je eden osnovnih vzrokov krize v živinorejski proizvodnji, ki traja že leto dni in je zdesetkala živinski fond, ugotavlja komentator Večernih novosti. Medtem ko je na jugoslovanskih njivah približno 3,5 milijona ton po ceni in kvalitetne živinske krme, iz katere bi lahko proizvedli 650 milijonov litrov mleka ali 100 tisoč ton mesa.

Gre za 3,5 milijona ton stebel in listov sladkorne pese, ki ostaja na približno 140 tisoč hektarih njiv. Čeprav je znano, da je to kvalitetna živinska krma, pa je, kot kaže, lažje krmiti živino z koruzo, kot pa ostanke sladkorne pese pobirati z njiv.

Na sestanku slavonsko-baranskih kmetijskih strokovnjakov v Kutjevu so poudarili, da 7,5 kilogramov stebel in listov sladkorne pese lahko nadomesti 1 kilogram koruze, iz enega hektara pa povprečno lahko dobimo 2,5 vagona teh odpadkov. – A. D.

- mačvanka 2 (1979) I, V
- jugoslavija (1980) I, V+O
- zvezda (1981) I, V
- una (1982) I, V
- košava (1983) I, V+O

Opomba: V = vzhodna Slovenija, O = osrednja Slovenija () – leto potrditve sorte, I, II, III = kakovostni razred

Nizija je résnica, zato naredijo divjad ter ptiči manj škode na posevkih.

Poznejše sorte z nižjo slamo imajo zahtevnejše rastne pogoje, zato jih priporočamo za boljše njive z dobro agrotehniko, medtem ko so poznejše sorte z višjo slamo prilagodljivejše (balkan, jugoslavija, una, košava), ter dajo bolj kakovostno moko, oziroma kruh.

4. Ozimni ječmen

Predvsem ječmen, kot pomembno krmno žito, je bil v

zadnjem času vse preveč zapostavljen, a ne od pridelovalcev, ki so pač uporabljali obstoječe sorte, temveč s strani strokovnjakov. Danes opažamo, da je bilo na tem področju v Sloveniji premalo narejenega, zato še vedno pridelujemo ječmen z nižjo rodno zmogljivostjo, kmetje pa večinoma uporabljajo »domače« seme.

Strokovna skupina za poljedelstvo za leto 1985/86 priporoča sledeče sorte ozimnega ječmena:

- PARTIZAN (4 reddec)
- NS 27 (6 reddec)
- NS 183 (2 reddec)
- NS 293 (2 reddec)
- ANTAR (2 reddec)

3. Ozimna rž

Pri rži smo se odločili samo za eno sorto: DANKO, ki se je pokazala kot najboljša.

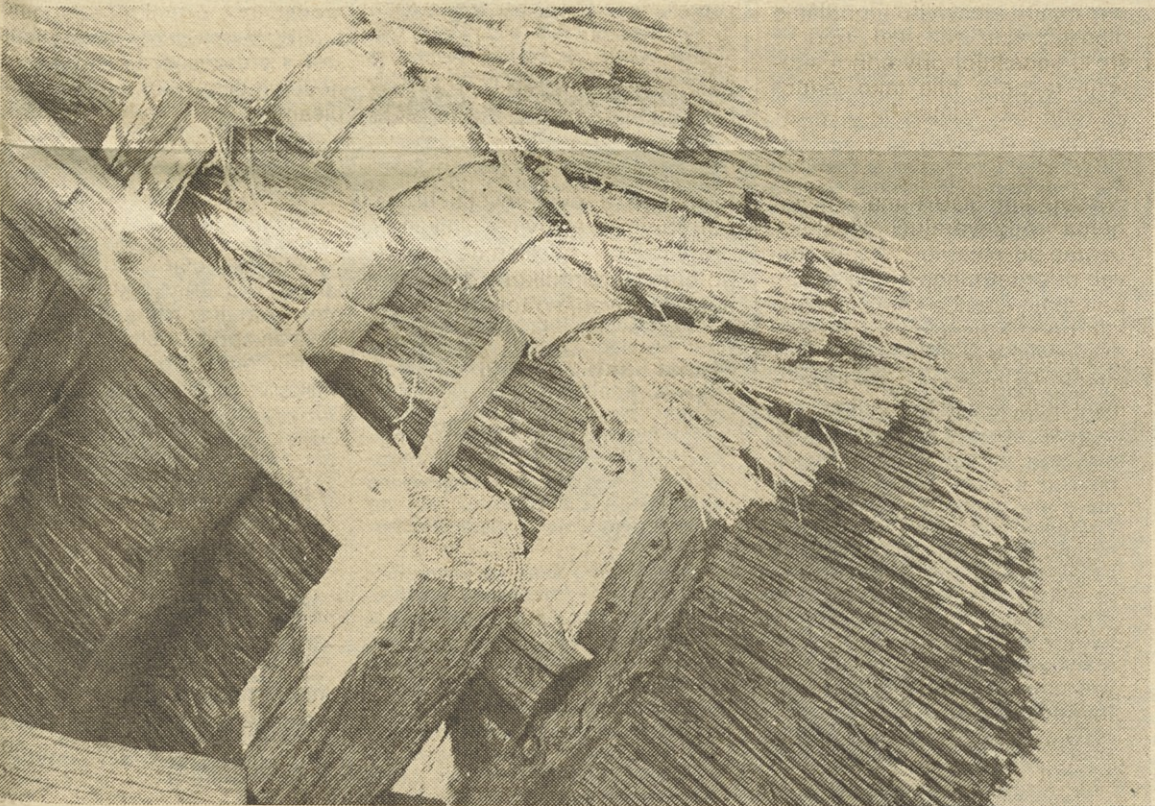


Foto: Andrej Dvoršak

Kaj naj sejemo

Inž. Jože Benec, M-Kmetijski zavod Ljubljana

Priporočeni sortni izbor ozimnih žit

Kljub temu, da v Sloveniji sejemo dokaj ozimnega žita, oziroma je v naši želji po samooskrbi s hrano pšenica postala eden od najvažnejših tržnih kmetijskih pridelkov, še vedno dosegamo nizke donose, ki komaj presegajo 3 tone na hektar v povprečju. Za izboljšanje tega stanja je nujno potrebno izboljšati agrotehniko pridelovanja ozimnih žit, ki vključuje: pravilno osnovno obdelavo zemlje, gnojenje, zatiranje plevelov, preprečevanje bolezni in škodljivcev, ter tudi setev visokorodnih sort.

V tem sestavku se želimo dotakniti prav te, na koncu omenjene postavke, in še pravočasno opozoriti pridelovalce na sorte, katere so se pokazale tako v dolgoletnih poskusih, kot v širši praksi kot najboljše med

približno 400, ki so trenutno vpisane v jugoslovansko sortno listo.

1. Ozimna pšenica

1.1. Rane sorte

Nižja slama:

- nizija (1979) I, V+O

- iskra (1983) I, V
- moslovka (1979) II, V

Višja slama:

- NS rana 2 (1975) II, O

1.2. Poznejše sorte

Nižja slama:

- superzlata (1978) III, V
- baranjka (1979) II, V
- dika (1980) II, V
- lonja (1980) II, V+O
- sana (1982) III, V+O
- zagrepčanka 2 (1983) III, V+O

Višja slama:

- balkan (1979) II, V+O

Počitnice niso le na morju

Za spremembo poskusite preživeti poletne počitnice pri nas, v zdravilišču Radenci. Ne bojte se besede zdravilišče. Naša zdravilišča so tudi letovišča. Zdravilišče Radenci niso le srčni in ledvični bolniki, niso le pitne kure in CO₂ kopeli. So tudi odprti in pokriti bazeni, igrišča za tenis, mini golf, deskanje, lokostrelstvo, jahanje, kegljanje, košarka, odbojka, kolesarjenje, sprehodi, izleti, ples, prireditve, različna hrana, vrhunska vina in predvsem ugodne cene.

Tako je treba za 7-dnevne počitnice, ki zajemajo 7 polnih penzionov, pregled pri zdraviliškem zdravniku, dve CO₂ kopeli, eno podvodno ali ročno masažo, neomejeno kopanje v hotelskem in letnem bazenu ter dopoldanski program vodne rekreacije odšteti

v hotelu Radin, A kategorija 19.425 din
v hotelu Radin, B kategorija 17.675 din
v Veliki terapiji 13.825 din

Cene se nanašajo na namestitev v dvoposteljni sobah. Doplačilo za enoposteljno sobo znaša 250,00

Ob letošnjem vinskem sejmu
Mile Bitenc

Devet medalj za Goriška Brda

Na področju Goriških Brd raste približno 2000 hektarov vinogradov in 400 hektarov sadovnjakov. Da so prav tu idealni pogoji za proizvodnjo visokvalitetnih sort vina priča že tisoč in več let stara tradicija pridelave najboljših vin.

Resničen napredek v pridelovanju grozdja in vina so dosegli v letu 1954 z izgradnjo Zdravilne vinske kleti z zmogljivostjo 45.000 hektolitrov. Zaradi izredno ugodnih pogojev se je na tem področju začela širiti proizvodnja grozdja in tako je bilo treba kapacitete kleti močno povečati; danes znašajo 185.000 hektolitrov.

Več kot polovico celotne proizvodnje predstavlja zlata rebula, sledijo pa sorte Tokaj – Friulano, Beli Pinot – Chardonnay in Sauvignon. Med rdečimi sortami prevladuje Merlot, sledita pa Cabernet in Biski rose.



din na osebo na dan. Če vam bo pri nas všeč, lahko počitnice podaljšate po dnevni ceni paketa.

Informacije in rezervacije: Zdravilišče Radenci, hotel Radin, 69252 Radenci, tel. (069) 73-331, telex: 35218 yu strci.

Naši dobavitelji

Za poletje iz Pivovarne Union

Milan Bitenc

Premium pivo

Ste ga že poskusili? Vam je všeč prijeten, poln okus, ste navdušeni nad privlačno embalažo? Pivovarna Union je s pivom Premium želela poznavalcem in ljubiteljem piva ponuditi nekaj več.

Na našem trgu smo že dalj časa pogrešali visoko kakovostno pivo, takšno, ki bi zadovoljilo še tako zahtevnega potrošnika in ljubitelja piva. Zdaj ga imamo: pivo Premium, s katerim se Pivovarna Union uvršča med evropske proizvajalce piva vrhunske kakovosti. Zvarjeno je iz izbranega slada, prijetno grenkoba pa mu daje znani savinjski hmelj.

Proizvodnja piva Premium je skrbno nadzorovana, pivo zori dlje in je zato dobro odležano. Ker pa je narejeno iz kvalitetnih naravnih surovin po posebnem tehnološkem postopku, ima bogatejši okus, polnejši in tudi traja dlje kot običajno pivo.

Naši dobavitelji

V Pivovarni Union pravijo, da je treba pivo Premium uživati tako, kot je pripravljeno: poznavalsko! Njegova aroma in prijetno grenki okus prideta do veljave le, če je pred pitjem počasi ohlajeno na pravi temperaturo, torej na 8 do 12°C.

Tako lahko pričakujemo, da bo novo Union Premium pivo našlo



svoj krog pivev – med poznavalci piva in tudi med onimi, ki imajo radi nekaj boljšega. Spoznali ga boste takole: polnjeno je v visoke, ozke stekleničke 0,33 l, ima privlačno in lepo oblikovano nalepko, pa tudi vratno etiketo – sam vrat stekleničke je ovit s srebrno folijo. Po vsem tem boste rekli, da je pivo Union Premium zares nekaj posebnega. Na zdravje!

Z naših polic

Zdravi – vitki – zagoreli

Hrana, človek in okolje neprestano vplivajo drug na drugega. Če se razmerje med njimi poruši, postane nezadovoljni s svojim življenjem, postavo, obrazom, postajamo nervozni in razdražljivi. Če hočemo, da bo naše življenje spet polno, mikavno in pestro, moramo poiskati vzroke, ki nam grene življenje. Stopimo na tehtnico in ugotovimo ali je naša teža normalna ali morda povišana. Poglejmo se v ogledalo, je naša koža zdrava ali je vnetja, suha, premastna; in kakšne so naše ustnice – so mladostne in prožne, ali so razpokane? So naše mišice napete ali ohlapne... Ko ugotovimo vzroke, začnimo z dejanji.

V grščini pomeni beseda DIETA – NAČIN ŽIVLJENJA. V prenesenem pomenu je dieta predpisan način prehrane za zdravega, bolnega in debeljučega človeka.

Osnovna življenjska hranila, ki jih vsebuje hrana, so: beljakovine, maščobe, ogljikovi hidrati, vitamini, minerali in voda. Vse te snovi delimo v energetske in neenergetske. Energetske so v prvi vrsti ogljikovi hidrati, škrob, sladkor, maščobe in beljakovine. Človek jih potrebuje za osnovne življenjske procese, za delovanje srca in pljuč, vzdrževanje telesne temperature... Čim več ima hrana energetskih snovi, tem večjo kalorično vrednost ima. Neenergetske snovi pa so vitamini, minerali in voda, ki skupaj z energetskimi snovmi gradijo in varujejo organizem.

Predstavljajo vam naš proizvod APIKAL. Obrok apikala vsebuje:

27,35% beljakovin
63,23% ogljikovih hidratov
1,82% maščob
7,60% vitaminov, mineralov.
Energetska vrednost takega obroka je le 407 kJ ali 97,1 kcal.

Skrupnost v jedi je še vedno najboljši recept za vitkost, vendar je hitrost hujšanja odvisna od strogosti diete in od ostopnje fizične aktivnosti posameznika. Bolniki s povečano telesno težo, ki so jih testirali na Kliniki za endokrinologijo in bolezni presnove, so ob dieti z 800 kcal dnevno in enem obroku Apikala v enem mesecu shujšali povprečno za 6 kg.

Tudi pri dieti mora biti hrana enakomerno porazdeljena čez ves dan. Strokovnjaki priporočajo pet obrokov na dan: zajtrk, dopoldanska malica, kosilo, popoldanska malica, večerja. Ugotovili so, da so pogosti manjši obroki bolj zdravi, ker ne preobremenjujejo prebavil in presnove. Pogosti manjši in pestri obroki preprečujejo razne bolezenske spremembe v organizmu, kot na primer poapnenje žil, sladkorno bolezen...

Priporočamo vam, da popoldansko malico nadomestite z vsebino ene vrečke Apikala, ki jo raztopite v 1,5 dl vode. Ker je naš proizvod obogaten s cvetnim prahom, bo en obrok dnevno ugodno vplival na vaše psihofizično stanje.

Tisti, ki bi se radi znebili odvečnih kilogramov, boste gotovo postali tudi bolj fizično aktivni. Začeli boste tekati po gozdnih stezah, plavati v bazenih ali morju, igrali boste

hp medex medex p.o.
Ljubljana, jugoslavija

tenis ali pa še bolj skrbno obdelovali vaš vrtiček. Pri vseh teh dejavnostih pa ne smete pozabiti na svojo kožo, ki potrebuje hrano, ki bo blagodejno vplivala na njeno presnovo.

Naši proizvodi ELANOSOL – krema s propolisom za sončenje, hidratna emulzija s propolisom po sončenju, pomada s propolisom za ustnice – vsebujejo propolis, ki blagodejno učinkuje na občutljivo kožo, preprečuje vnetja in sončne opekline.

Propolis je smola, ki jo čebele nabirajo na drevesnih poganjkih, z iglic smreke, jelke in bora. Temu dodajo še cvetni prah in vosek. Veliko uporabno in zdravilno moč propolisa so poznali že 300 let pred našim štetjem.

Kadar boste uživali moč sonca, ne pozabite zaščititi svoje kože in ustnic s ELANOSOLOM. Gladka, čista, napeta in zdravo zagorela koža je ponos vsake ženske, pa tudi moški so radi lepi, vitki in mladostni.

320 LET ZDRAVILIŠČA ROGAŠKA, ROGAŠKA SLATINA

Letos praznuje Zdravilišče ROGAŠKA, Rogaška Slatina 320-letnico obstoja. Glede na večnost je to trenutek, kot sami pravijo, za življenje neke generacije, nekega kolektiva pa je to častljiva starost.

Iz žrtvovanja, zanosa in ustvarjalnosti več generacij je zrastle čudovito, znamenito in ponosno Zdravilišče ROGAŠKA, Rogaška Slatina, kot sad narave in človeške ustvarjalnosti.

Ob tem njihovem jubileju so sodar Mercator-KIT izkazali posebno čast, saj so nam podelili PRIZNANJE za dolgoletno uspešno poslovno sodelovanje.

Naše sodelovanje z Zdraviliščem ROGAŠKA, Rogaška Slatina je dolgoletno in se več iz leta v leto. V letu 1985 namerava SOZD Mercator plasirati preko svojih grosističnih, maloprodajnih in gostinskih organizacij cca 1.900.000 steklenic DONATA, 950.000 steklenic mineralne vode TEMPEL in 250.000 steklenic mineralnih napitkov TRIMVIT.

Ob tej priliki čestitamo kolektivu Zdravilišča ROGAŠKA, Rogaška Slatina k visokemu jubileju ter se istočasno zahvaljujemo za dodeljeno priznanje sodar MERCATOR-KIT.

Tanja Habjan

Naši dobavitelji

Tipi-Top za čisto vse
Mile Bitenc

Predstavitev Konusa

Junija je bila v Delavskem domu v Ljubljani predstavitev Konusa s posebnim poudarkom krp za čiščenje iz družine Tipi-Top. Konus je naš dober poslovni partner, ki je prav s krpami prisoten malodane na vsakem prodajnem mestu. Strokovna predstavitev lahko pomeni le še korak k uspešnejšemu sodelovanju in seveda boljši prodaji.

Na predstavitev smoabili trgovske tozde iz sestava Mercator-Rožnika, posebej še Trgopromet Kočevje, vendar je bila udeležba kljub pravočasnemu povabilu slaba. Škoda, saj smo poleg Konusa povabili k sodelovanju tudi M-Eto z novimi proizvodi in Mercator-Mesno industrijo Ljubljana.

Kljub vsemu je bilo srečanje dobro pripravljeno in za udeležence koristno. Predvsem predstavitev programa Tipi-Top, ki so ga poudarili še posebni aranžmaji na prodajnih mestih ter več posebnih izložb v Ljubljani, Ribnici, Trzinu, Postojni in Ptuj.

Popravek

V prejšnji številki Mercatorja je bilo na 14. strani pomotoma napačno napisano ime športnega referenta M-Ljubljanskih mlekar. Namesto Lojze Rihterman bi moralo pisati Lojze Lihtenvalner.

Prav tako nam jo je škrt zagodel pri zadnjem delu njegove izjave, ko smo mu pripisali stavek, naj bi Mercatoriado predstavili v september, ko je vreme bolj stabilno, kar je izjavil nek drug anketiranec. Za napako se tovariš Lihtenvalnerju opravičujemo.

Uredništvo

Predstavljamo

Lek sprašuje:
Mile Bitenc

Poznate hay?

O Lekovih proizvodih iz družine hay smo že pisali in jih tudi predstavili. Tokrat ponovimo, da to kolekcijo sestavljajo dezodoransi v spreju in sticku, tekoče parfumsko milo in parfumska voda. Vsi izdelki se med seboj dopolnjujejo, dobijo pa se v štirih čudovitih vonjih, pod imeni Divji mošus, Zeleni veter, Majski cvet in Čar orienta.

Tekoče parfumsko milo hay je bolj higiensko od klasičnega mila, saj potrebno količino tekočega mila enostavno iztisnemo iz plastenke (pri klasičnem milu se nanj kaj rade »obesijo« bakterije). Reakcija tekočih toaletnih parfumskih mil hay je v območju pH vrednosti kože, kar je bistvena prednost pred klasičnimi mili, saj z uporabo tekočega mila hay varujemo kožo rok in telesa pred izsušitvijo. Tekoče milo hay je polnjeno v 230 gramске plastenke, katerih vsebina zadostuje za približno 150 umivanj rok.

Spoznajmo »lasno kozmetiko« Ilirije-Vedrog
Mile Bitenc

Recept – družina novih šamponov

Zadnjič smo v naši rubriki pisali o utrjevalcu, tokrat pa je nekaj vrstic namenjenih negi las oziroma umivanju s šamponi Recept. Trije so in vsak ima svoj namen, enako kot tudi lotion proti prhljaju.

Recept šampon proti prhljaju ima vgrajeno novo, zelo aktivno substanco ZPY in s tem zagotavlja učinkovito odstranjevanje prhljaja. Priporočljivo je, da si v začetku kure umivate lase dvakrat na teden, kasneje pa enkrat. Po umivanju las uporabite Recept lotion proti prhljaju, ki vsebuje novo kombinacijo zelo aktivnih substanc, ki odstranjujejo prhljaj in preprečujejo njegovo nastajanje. Ekstrakt ginsenga poživlja lasišče. Recept lotion enakomerno vmasirajte v lasišče in nato lase posušite. Recept lotion las ne masti in učinkuje do naslednjega umivanja.

Recept korektivni pH šampon je namenjen predvsem utrujenim, bar-

vanim, prepariranim, suhim in poškodovanim – lomljivim lasem. V Recept korektivni pH šampon vgrajena puferna substanca vrača, regulira in vzdržuje fiziološko pH vrednost las in lasišča, ki je potrebna za zdravo rast las. V šampon je vgrajen tudi aktivni polimer LR 30 M, ki lase regenerira, krepi in ščiti njihovo strukturo.

Recept šampon za mastne lase ima vgrajen poseben herbalni kompleks, ki deluje blagodejno na lasišče. Naravne učinkovine umirjajo delovanje žlez lojnic in zmanjšujejo prekomerno maščenje las. Zaradi izredne miline ga lahko uporabite kadarkoli je potrebno.

Kozmetika NARTA
ILIRIJA – VEDROG

Mercatorjev mozaik

Razstava v Mercator Turistu

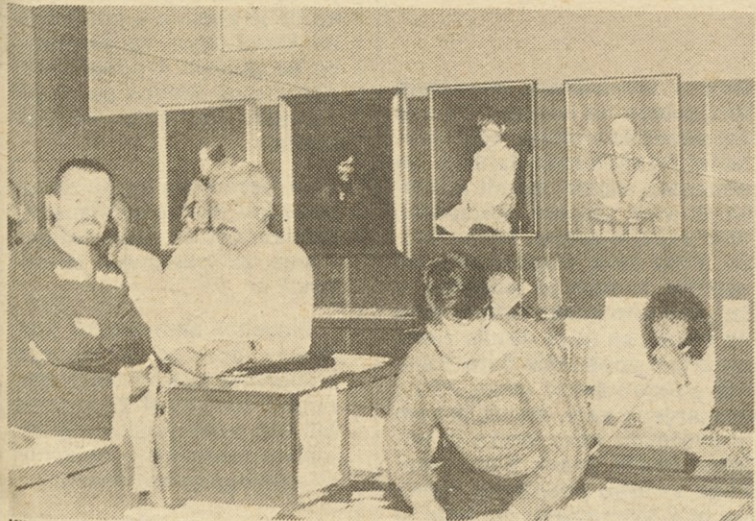
V poslovalnici Mercator Turista v Tavčarjevi ulici se vedno nekaj dogaja. Delavci poslovalnice se zavečajo, da je koristno stranki poleg prijazne besede in turističnih uslug ponuditi še kaj. Zato so lokalček spremenili v mini galerijo, ki je na široko odprla vrata različnim priznanim umetnikom.

Letošnje poletje je bilo v znamenju portretov akademskega slikarja Vladimirja Pirnata, slikarja in ilustratorja, ki je razpet med troje tematik. Znan je kot odlični portretist, eden najboljših, pravijo, kot slikar fantastičnih krajin in svojevrstnih atmosferskih stanj, ki se odigravajo med grozljivo samotnim pasom tal in nedoumljivim nebom. »Med realizmom njegovih portretov in fantastiko krajin je pomem-

bnava vez – izjemno slikarsko znanje in svojevrsten način slikanja, ki ilustrirajo resničnosti stopnjuje do tiste meje, ko ni več meja med prostorom na sliki in prostorom, v katerem se gibljemo,« je zapisal kritik Ivan Sedaj o umetniku Pirnatu.

Kar zadeva portrete, da se zna Vladimir Pirnat živeti v »dušo« portretiranca, jo potegniti iz njega in prenesti na platno. Mojster je še posebej pri upodabljanju otrok, ki se zde, kot da bodo zdaj zdaj stopili s platna.

Vladimir Pirnat (prvi levo) je v Mercator Turistu poleg portretov otrok predstavil tudi nekaj podob znanih kulturnih delavcev, med njimi tudi Branka Hofmana in Vitomila Zupana.



Kljud otvoritvi delo v poslovalnici M-Turista ni zastalo. Foto: A. D.



Med udeleženci srečanj s koroškimi Slovenci v Avstriji je pogosto tudi poslovodkinja Marija Odar iz M-Rožnika, TOZD Trgovina

Mercatorjevci Po poteh Domnove čete

Stane Jesenovec

V iskanju povezave

Vedno so zanimiva vstopanja na ozemlje, na katerem živijo koroški Slovenci v Avstriji. Poti, ki vodijo k rojakom, je več, kot bi si mislil neopoznavalec. Prav vsi iz matične domovine imamo možnost, da izberejo najkrajšo med njimi, da bi bili lahko prijazno sprejeti pri rojaki.

Članom aktivna Gašperjeve bralne značke iz našega sodra se je tokrat po mejnem prehodu Homec ponudil v pogled in pohodni preizkus vzhodni del Koroške nad Pliberkom. 6. spominski pohod »Po poteh Domnove čete« na Komelj, v nedeljo 14. julija, je bila manifestacija, ki je omogočila pohodnikom neposreden stik z domačini na močvirnih osamelih kmetijah, pa tudi preizkus slastnega, pristnega domačega kruha, mošta, soka in žganja ter odkrivanje izrazitih značilnosti njihovega delovnika. Zaključila se je s spoznanjem, da naši rojaki skrbno gospodarijo na hribovskih kmetijah in da vedo, da je le klena kmetija zvesta opora narodnostnemu razvoju. Pohodniki smo šli povprek, skozi gozdove, po pašnikih, polnih lepe živine. A, če so znali in še znajo kljubovati pritisku narod-

nega sovražnika, je mednje vnesel precej strahu »kislil dež«, ki boleče rjavi njihove košate gozdove in jih sili, da bodo drevesa padla prej kot v ekološko nenačeti okoljih. In še bolj jih motri vprašanje: »Bodo še zrasla nova?«

Zakaj smo v ta zapis o spominskem pohodu vpleli tudi te gospodarske sestavine? Tudi, ker te žal tudi načenjajo enotnost slovenskega političnega gibanja in tako gre do na roko njihovim nasprotnikom. Zato je bil razumljiv in potreben zelo jasen in opredeljujoč poziv predsednika Zveze slovenskih koroških organizacij, da ne smejo podleči nekaterim glasovom, naj bi se Slovenci tudi gospodarsko ločili. Nasprotno, menil je, da morajo najti prav vse oblike povezave z demokratičnim delom večinskega naroda.

V nastopanju, kulturnem in političnem, pa so koroški Slovenci vse bolj samozavestni, kleni in ostrji. Prav bi bilo, da bi vsi, ki smo iz Slovenije prisostvovali tej slovensosti na Komlju, nekaj tega prvobitnega slovenskega duha prenesli tudi na naša tla.

Mercatorjev mozaik

60 let Milana Tatalovića

Andrej Dvoršak

Življenje je posvetil dvema gospodarjema: Armadi in Mercatorju

»Moj oče je bil napreden človek in kot tak je v stari Jugoslaviji imel vedno težave z žandarji. Ti so bili stalni gostje naše hiše. Očeta so pretepali pred vso družino, večkrat so ga tudi zaprli. Ko sem ga skušal braniti, so pretepli še mene. Tako sem spoznaval »pravico« buržoaznega režima, »začne svojo pripoved Milan Tatalović, ki je pred petnajstimi leti prišel v Mercator kot referent za ljudsko obrambo in ki te dni praznuje svojo šestdesetletnico ter še več drugih jubilejev.

Tovariš Tatalović je bil rojen v siromašni kmečki družini v Drežnici v Gorskem Kotarju. Kot mlad fantič je sanjaril o tem, kako bo nekoč šival čevlje in delal škornje. A njegove sanje in vajeniško dobo je prekinila druga svetovna vojna.

Takoj po kapitulaciji stare Jugoslavije se je pridružil vrstnikom, ki si zbirali orožje ter se skrivali pred ustaši, ki so v Drežnici začeli pobijati Srbe.

»Junija 1941 sem bil sprejet v SKOJ in dobil nove, še bolj zahtevne naloge. Hotel sem oditi v partizane, pa me Partija ni pustila, češ da sem premlad in bolj potreben terenu. Pol leta sem še vzdržal kot terenec, ko pa je postalo prevročje, sem marca 1942 prijel za puško in se pridružil borcem, s katerimi sem delil dobro in slabo do konca vojne.«

Borec Milan Tatalović je kaj hitro pokazal, da za Titovega partizana niso tako pomembna leta, ampak

da je bolj pomembno, kaj nosi v srcu. V njegovem se je prepletala hrabrost z ljubeznijo do domovine in zvestobo Partiji, v katero je bil sprejet leta 1943. Istega leta je bil izvoljen za političnega delegata svojega voda, nato je postal pomočnik komisarja čete, kasneje pa tudi sam komisar. Ob koncu vojne je imel čin poročnika in je bil komisar bataljona.

Mercatorjev mozaik

Boril se je skoraj po vsej Jugoslaviji, a največ v Liki, Gorskem Kotarju, na Dolenjskem in še nekaterih drugih krajih Slovenije.

»Vojna se je zame končala v Ilirski Bistrici, kjer sem bil tudi ranjen. Zelo sem ponosen, da sem

prelival kri za Slovenijo, v kateri sem preživel vse povojno obdobje. Služboval sem v Kopru, Ilirski Bistrici, Novem mestu, Postojni in v Ljubljani.«

Tovariš Tatalović po vojni ni sleskel uniforme, ampak je svoje življenje povezal z življenjem in razvojem Jugoslovanske ljudske armade. Najprej je končal šolanje, gimnazijo in dveletno vojno šolo v Beogradu ter kasneje še vojaško akademijo. Dosegel je čin podpolkovnika. Na lastno željo so ga ob koncu šestdesetih let upokojili.

Navajen dela se ni mogle sprijazniti z mirnim življenjem upokojenca, zato si je hitro našel zaposlitev v nogometnem klubu Olimpija. Ta mu ni ustrezala in kmalu zatem je prišel v Mercator, kjer pred njegovim prihodom kakšnih večjih aktivnosti na področju ljudske obrambe ni bilo. Zapišemo lahko, da je prav Tatalović tisti, ki je največ prispeval k njenemu razvoju v našem sodru.

»Mirno lahko rečem, da sem v svojem življenju služil le dvema gospodarjema: Armiji in Mercatorju. Ponosen sem na oboje, kajti tako v Armiji, kot v Mercatorju sem našel čudovite tovariše, s katerimi je užitek sodelovati; ki so mi bili vedno pripravljeni pomagati in so imeli polno razumevanje za težave, s katerimi sem se srečeval,« je dejal Milan Tatalović na srečanju, ki so mu ga ob njegovem jubileju priredili sodelavci.



V spomin

Bogomir Pintarič

Cesta je iz našega kolektiva iztrgala Bogomira Pintariča

V kratkem življenju mu ni uspelo izpolniti prav veliko želja, a zanesljivo eno med največjimi – postati voznik. Ni se mu uresničilo čisto tako, kot je želel – veliko potovati, videti nove kraje in ljudi, doživeti.

Vedeli smo, da je rad vozil, da je delo opravljal dobro in z veseljem. Zdaj vemo, da zadnjič ni mogel opraviti vsega svojega dela, ker ga je sodelavec poprosil, naj mu pomaga. Zdaj vemo, da je spretno rešil vozilo, tovor in morda življenje, ko je počila zračnica. Zdaj vemo, da so ga v trgovinah imeli radi, rad je ustregel, bil je vever in prijazen. Zdaj vemo, da je vsakomur rad pomagal, v službi sodelavcem, prijateljem ali domačim.

Vemo tudi, da je hotel oditi, da ga je nemirni duh gnal dalje, da je iskal delo. Zaželel si je morja, te široke ceste brez konca in kraja, ki bi, kot je morda razmišljal tisto popoldne, ko se je vračal iz Pule, bolj uresničilo njegove želje.

Le smrt, grozljiva v svoji krutosti in nepojmljivosti, mu je lahko to preprečila, vsem nam pa je vsekala globoko rano, ki jo žge bolečina. Težko se bo zacelila, težko bo pozabiti in živeti brez Bogomira. Ostal bo spomin lep, in svetel.

Delavci Blagovnega centra

Glosa

J. Mrkalj-Kadmus

V »bokalčku« je lahko motno vino

Ne vem ali naj ostanem cinik ali satirik ali obdelam »reklo«, ki bi hotelo biti aforizem tako kot ga sam dojamem ali naj izveni puhlo tako kot je, v vašem in našem glasilu v zadnji številki. Mogoče preveč osebno in čustveno ter jugoslovansko berem to puhlico – bodico okrog preštevanja Slovencev in neslovencev v Sloveniji ampak vseeno se mi zdi da »bokalčkova« misel diši po prekajenem.

Tudi sam sem aforist in se zavzamam za svobodo oblikovanja satiričnih puščic do najbolj bodeče čistote, in vseeno me tisti prvi »stavček« nekako žuli, da spregovorim. Naravnost tistega priveska v srbohrvaščini ali hrvaški srbsščini je plehka in zahojena.

Menim, da je dosti resnih pomislekov, da bi se spustil tako podzemno in utiral pot nacionalizmu skozi klice po čistosti republike, ki je moja druga ožja domovina. Bolj bi bil za tisto, kar nudimo delavcem iz drugih republik razen dela in minimuma za življenje. Koliko kulturnih dobrin jim damo in omogočimo, da zaužijejo razen »Sportskih novosti« in sumnjive estrade vsake toliko.

Tu sem na slovenskem že 20 let in dostikrat občutim to breme, biti »tujec« v svoji domovini. Mogoče je tudi prilika, da v našem in vašem

glasilu o tem spregovorimo, saj je tudi v naših DO, SOZD Mercator, dosti delavcev iz drugih republik. Verjemite mi, da nisem zarukani »bosanderos« in gledam na prisotnost delavcev iz drugih republik dosti bolj kompleksno kot to vidi omejeni rahločutni aforistični nadmož. Toliko v premislek in še enkratno branje tiste puhlice, ki ni v čast našemu in vašemu glasilu.

P. S.: Na podobno puhlico na Jesenicah sem morda pregrbo in dokaj cinično odgovoril enemu od varuhov čistosti nacije na naslednji način. Citiral sem Petanov aforizem:

Slovenec je slovenku slovenka – zato je tudi nataliteta majhna.

Tovariški pozdrav in brez zamere.

J. Mrkalj-Kadmus,
Podlubnik 153
64220 Škofja Loka

Marko Bokal

Glosa o glosi

Žal moram ugotoviti, da so okusi različni in da vsakemu vsako vino ne »paše«, še posebej, če ga spiže cel bokal in mu ni dovolj le kozarček.

● Zakaj taka reakcija stanovskega kolega iz humorističnih strani slovenskih časopisov?

● Zakaj meni, da »rahločutni aforistični nadmož« piše le »plehke in zahojene stavčke«?

● Zakaj vznurja pri bralcih s svojimi razlagi in pozivom k ponovnemu branju puhlice, strasti, ki to niso, in citira Petanov aforizem, ki ga ni potrebno brati dvakrat?

● Zakaj po dvajsetih letih kot »tujec« v svoji domovini ne najde zanjo ene lepe besede?

Verjetno so to vprašanja, ki bodo vznurila pisca k ponovnemu branju puhlice in tega članka ter bo njegova reakcija še hujša od te prve ter bo napisal glosu h glosi o glosi.

Predlagam mu, da ga raje spiže en kozarček na moj račun in da ne išče več dlake v jajcu, ker je tam »menda« ni, ter ga kot član uredniškega odbora pozivam, da namesto pretakanja, po njegovem motnega vina, natoči v »naše in vaše« glasilu nekaj čistih aforizmov. Pa brez zamere.

KORŠ bo upošteval želje in predloge

Jure Jež

Mercatoriada lahko tudi drugače

Pravilnik o organizaciji in izvedbi letne Mercatoriade, športnih iger delavcev in združenih kmetov ter upokojenih delavcev SOZD Mercator-KIT pravi v 3. členu, da športne igre – »Mercatoriada« prirejamo zato, da razvijamo in širimo šport in telesno kulturo, ter omogočamo spoznanje, srečanje in sodelovanje med delavci, združenimi kmeti in upokojenimi delavci SOZD Mercator-KIT.

Letne športne igre delavcev SOZD MERCATOR-KIT so prerasle v eno najmnogičnejših športno rekreativnih prireditev v naši republiki, tako po udeležbi (do 2000 ljudi), kakor tudi po programu (11 športnih panog). To pa je povezano z velikimi problemi pri organizaciji prireditve, kakor tudi z velikimi finančnimi sredstvi, ki spremljajo to prireditev.

Dosedanja praksa je bila, da se je prireditev selila iz kraja v kraj (Krško, Ribnica, Portorož, Ptuj, Postojna), letos je bila prvič v Ljubljani. Prvič so bila tudi vsa tekmovališča na enem mestu, kajti Športni park Kodelje-

vo ima vse objekte za izvedbo tako velike in masovne prireditve.

Pokrovitelj 9. letnih športnih iger SOZD MERCATOR-KIT je M-KŽK Gorenjske. Mercatoriada bo torej v Kranju, kjer pa na enem mestu ni mogoče organizirati in izvesti tako obsežnega programa športnih tekmovalj, zato razmišljamo o drugačni organizaciji letne Mercatoriade.

Prosimo, razmišljajte tudi vi!

Pošljite svoje predloge referentu za družbeni standard in rekreacijo, Emonska 8, 61000 Ljubljana.

Pohod na Kamniško sedlo in Brano

Ljuba Suković

Največ Dolenjcev – ostali »spe«

Planinsko dejavnost smo začeli uvajati v delo KORŠ-a že lani oz. predlani, zato je bilo sklenjeno, da s to obliko dela nadaljujemo, kljub skromni udeležbi pri začetnih korakih.

Razlogov za skromno udeležbo je več, med drugim tudi dopusti in kadrovske vprašanje, ki pa je bilo med tem časom tudi že rešeno. Da bi to dejavnost v okviru KORŠ poživili, je planince vzel v roke član Korša, Matjaž Kandus iz M-Embe, ki je nosilec aktivnosti. Pomagali naj bi mu tudi ostali člani tega športno rekreativnega odbora sozda MERCATOR-KIT.

Tako je bilo zapisano že v majski številki časopisa Mercator. Vendar je naš Matjaž ostal edini med vsemi, ki je bil vedno pripravljen sodelovati in na razpolago planincem, ki smo želeli kot člani družine Mercator planinariti. Večinoma se zberemo vedno isti – največ je Dolenjcev oziroma Dolenjk, le kje ste ostali Mercatorjevi planinci?

Poudarim naj, da je udeležba precej odvisna od informiranja v DO in tozidih in od aktivnosti posameznih športnih referentov v delovnih organizacijah in tozidih, kar lahko trdim iz lastnih izkušenj. Organizator za šport in rekreacijo DO ali tozda mora biti vsaj v začetku vedno prisoten, ker posamezni delavci sami težko najdejo stik s športnim referentom sozda. Stiki pa morajo biti stalni zaradi boljšega informiranja o delu KORŠ. Tudi delo športnega referenta sozda je lažje, če delavci posameznih delovnih organizacij dobe informacijo pri svojem organizatorju za šport in rekreacijo, le-ta pa nato prijave, oziroma ostale informacije posreduje in dobi na sozdu. Zato mislim, da bi se organizatorji za šport in rekreacijo v DO in tozidih morali malo bolj zavzeti tudi za takšno obliko dela, ki je bila doslej v programu KORŠ malce zastavljena.

Priznati moram, da sem morala v začetku napisati precej obvestil in zavrteti precej telefonskih števil, da sem vzbudila zanimanje za planinarjenje med našimi delavci. Napredek se že

pozna, saj me sodelavci, zdaj že sami kličejo, ko dobijo po prodajalnah obvestilo o organiziranih pohodih v hribe, da o Mercatoriadi, tako letni kot zimski, sploh ne govorim. Toliko za uvod, zdaj pa k planinskim pohodom, ki so bili letos že organizirani.

V nedeljo, 23. junija je bil organiziran izlet na Blegoš (15620 m) nad Škofjo Loko. Zaradi slabega vremena so se planinci premislili in ostali doma, tako da se je na vrh Blegoša odpravil Matjaž Kandus sam.

Desetega avgusta pa smo se končno le zbrali, v začetku nas je bilo 12, in se podali na Kamniško sedlo, od tu pa na 2253 m visoko Brano. Zbrali smo se v Ljubljani, kot je bilo dogovorjeno in se nato v nabito polnem avtobusu odpeljali do Kamniške Bistrice. Tu smo vzeli pot pod noge in po štirih urah hoje, prišli do koč na Kamniškem sedlu (1884 m), od koder nas je vseh 8 malce utrujenih po krajšem počitku in okrepčilu krenilo naprej na 2253 m visoko Brano. Nahrbtnike smo pustili na Kamniškem sedlu da smo bolj nemoteno lezli v hrib in premagovali vse višje vzpetine.

Spremljala nas je lepo, sončno, a ne prevroče vreme, pod nami pa so se po Kokrškem sedlu podile bele meglice. Po krajšem strokovnem predavanju Matjaža Kandusa smo se Matjaž, Milka, Roman, Anka, Jožica, Karmen, Lenka in jaz vrnili v dolino. Sestop smo srečno zaključili na Kamniškem sedlu, kjer je bil pozabljen tudi Ankin strah pred globino.

Ob 17. uri smo bili ob izviru Kamniške Bistrice, od koder smo se prijetno utrujeni, z avtobusom odpeljali proti Ljubljani. Pohod na Stol 17. avgusta je odpadel.

Prvi Mercatorjev vzpon na Triglav pa bo ravno v času izida časopisa, zato o tem v naslednji številki.

Merkatorčku na pot

Sivo jutro se nam kuja.
Iz oblakov dež rosi.
Kaj naj lepega ponuja
dan, ki se tako rodi!

Mamica mi čaj naliva.
Nič lepo se ne drži:
»Daj, no, da ne zamudiva,
pozna sva in čas beži!«

To mi že močno preseda.
Vse bezlja nekām, hiti!
A se mami sploh zaveda,
da je v službi cele dni!

Kakšne neki so zadeve,
ki pomembne so tako,
da kar skoraj cele dneve
tam držijo mamico?!

»Luštna in velika družba.
Ji Mercator je ime –
to je mamicina služba.«
Ona mi tako pove.

»Kot začaran stroj deluje
ki načara vse stvari.

Vse, kar mamica kupuje
v tisti službi se dobi.

Mleko, kava in klobase,
stroji, čevlji, svinčniki,
in na poljih žito rase,
sadje vsepovsod zori.«

To je super čira – čara!
Kot v deželi pravljici!
Tisto, česar kdo ne mara,
se v tej službi ne dobi!

Mamica je zatrdila,
da to še začetek ni.
Da mi bo vse razložila,
kaj se v tistem M godi.

Za vse majhne modrijane,
ki se pisati uče,
za še manjše cicibane,
ki po vrtcu se pode.

Za vse tiste, ki jezijo
zjutraj se, ko jih bude
mame, očki, ki hitijo
delat v tiste pravljice.

Dragi otroci!

Mercatorjeva družina postaja vsak dan večja. In tudi časopisov, ki imajo na prvi strani napisan velik oranžni M, roma čedalje več na vse konce naše dežele. Pa smo razmišljali v uredništvu, da bi bili morda veseli, če bi v listu, ki so ga doslej prebirali odrasli v vaši družini, našli tudi kaj zase. In ker se pričinja šolsko leto, je to krasna priložnost, da naš list tako popestrimo.

Seveda pa odrasli ne moremo vedeti kar tako, kaj vas najbolj zanima in kaj vam bolj uga. O nekaterih stvareh še sploh nismo razmišljali, veliko pa smo jih že pozabili. Zato bi nam bilo v veliko pomoč, če bi nam vi svetovali. Lahko bi nam kaj napisali, tisti, ki ste večji

dela s svinčnikom, poskusite svoj prispevek narisati. Če vas kaj posebno zanima, nas vprašajte! Pri vseh modrijanih, ki jih poznamo, bomo zbirali podatke in vam skušali odgovoriti. Med vami je gotovo veliko večjih. Tiste prve hrepeneče misli zapišite in nam jih pošljite! In še pred eno veliko težavo smo se znašli, ko se je utrnila zamisel o taki popestritvi lista. Kako naj poimenujemo stran, ki bo namenjena vam. Morda bi nam vi svetovali kako sveže in prijetno ime?! Veseli bomo vsakega vašega prispevka. Končno je v Mercatorjevem listu to nekaj čisto novega in bomo skupaj lažje zaorali ledino.

Čao-bav!
Meta

Gašperjeva bralna značka

Center za obveščanje

Število članov narašča

V začetku poletja so v M-Ljubljanskih mlekarnah že drugič podelili bralne značke Karla Prušnika-Gašperja. Podeljenih je bilo 13 bronastih in 24 srebrnih značk. Ob tej priliki je bilo poudarjeno, da bralci »Gašperjeve bralne značke« postajajo pobudniki za najraznovrstnejše oblike pomoči matičnega naroda koroškim Slovincem na kulturnem, gospodarskem in društveno-družabnem področju, skratka pri širjenju živih vezi matičnega telesa z našo narodno skupnostjo na avstrijskem Koroškem.

Karel Prušnik-Gašper se je v zgodovino slovenskega naroda zapisal kot eden izmed voditeljev koroškega partizanstva. Bil je prvi in dolgotrni predsednik Zveze koroških partizanov v Celovcu, prav tako pa si je s svojim peresom utrl pot v številne domove, ne le slovenske, ampak tudi drugih narodov. Njegova knjiga »Gamsi na plazu« je doživela že štiri ponatise v slovenščini, prevedena pa je tudi v nemščino in srbohrvaščino. To je tudi osnovno berilo za Gašperjevo bralno značko, vabilo in klic mlademu rodu, da se bo ob branju in študiju domoljubne, družboslovne literature o Koroški in koroških Slovincih zavzelo nabiral znanje in vednost o zgodovinski poti in usodi slovenske narodne skupnosti na Koroškem.

Gašperjeva bralna značka se je

kot gibanje začela širiti pred tremi leti. Že v dveh letih je bilo podeljenih 1.121 bronastih in srebrnih značk. V Ljubljanskih mlekarnah je bil ustanovljen aktiv Gašperjeve bralne značke že leta 1983. Tega leta je bilo v tozdu Trgovine podeljenih 44 bralnih značk predvsem članom osnovne organizacije ZSMS. Gibanje se je hitro širilo in danes šteje ta aktiv samo v Ljubljanskih mlekarnah več kot 2.300 članov. Še posebej pomembno je, da se bralna značka ne širi le med mladino, ampak tudi med odraslimi. Slovesnost, ki je bila v prostorih Ljubljanskih mlekarn na Tolstovej ulici ob podelitvi značk, naj bi bila vzpodbuda za pridobitev novih članov v kolektivih oziroma sindikalnih in mladinskih organizacijah sozda MERCATOR-KIT.

Bronasto bralno značko Karla Prušnika-Gašperja so prejeli:

Snežana OBRADOVIČ
Ida FLIS
Vida DROVENIK
Neži DROVENIK
Majda MAGUŠAR
Jerca ŽVAB
ing. Marko GLAŽA
Marija PELHAN
Dragica KUHELJ
Metka TOMŠIČ
Marina VIDMAR
ing. Tone MASTNAK
Nevenka ZALOKAR

Srebrno bralno značko Karla Prušnika-Gašperja pa so sprejeli:

Marija ODAR
Helena ČEPON
Milena PAVLIN
Marija BANŠIČ
Miro KRANJC
Marija MLINAR
Jožica SKUBIC
Alenka VOVK
Jožica SELAN
Jože KOŽELJ
Jasna KOŽELJ
Boris PODOBNIK



Planinci, kje ste?

KORŠ je v letošnjem letu pripravil program planinskih pohodov, ki je bil objavljen v 5. številki našega glasila. Vendar je udeležba na teh pohodih slaba. Za pohod na Nanos se je prijavilo 7 udeležencev, zato smo morali najeti avtobus odpovedati, enako se je zgodilo s pohodom na Mojstrovko, za katerega so se prijavili 4 udeleženci, pohoda na Blegoš pa so se udeležili le trije delavci sozda.

Je temu kriva organizacija pohodov, morda preslaba informiranost ali zgolj nezanimanje za planinsko dejavnost?

Slovinci smo narod planincev, gore so del našega nacionalnega simbola in planinska dejavnost bi morala biti tudi eden poglavitnih temeljev rekreativne dejavnosti vsakega posameznika.

Teniški turnir v Portorožu

KORŠ organizira že drugi teniški turnir, ki bo 21. in 22. 9. 1985 v Portorožu.

Predtekmovanje bo izvedeno v dveh kategorijah

- moški posamezno
- ženske posamezno

Prijavite se lahko športnemu referentu, telefon (061) 221-038, najkasneje do 12. 9. 1985, kjer dobite tudi vse nadaljnje informacije.

Udeležence turnirja opozarjamo, da vse stroške razen najemnine igrišč in organizacije krijejo sami.



Glasilo delavcev in združenih kmetov sozda Mercator - Kmetijstvo Industrija Trgovina

Glasilo delavcev in združenih kmetov sozda Mercator-KIT, n. sub. o., Ljubljana, Emonska 8. Izdaja Center za obveščanje SOZD Mercator-KIT. Uredništvo: Aškerčeva 5, 61000 Ljubljana. Odgovorni urednik in novinar, tel. 221-044, tajnica redakcije 218-522, int. 74. Ureja uredniški odbor v sestavi: Kristina Antolič, Marko Bokal, Marko Glažar, Jože Kirm, Meta Malus, Sergej Paternost, Alenka Por, Ljuba Suković in Mirko Vapotič.

Odgovorni urednik: Jaro Novak. Novinar: Andrej Dvoršak. Tehnični urednik: Dušan Lajovic. Tiska ČGP Delo Ljubljana. Glasilo prejemajo delavci, združeni kmetje, učenci in upokojeni sozda Mercator-KIT. Izhaja zadnji petek v mesecu. Naklada 16.000 izvodov. Po mnenju pristojnega republiškega organa je glasilo oproščeno temeljnega davka od prometa proizvodov.