



Celje - skladišče
D-Per

III 19/1990



1119900824,3

COBISS •

MERX VESTNIK

Glasilo delavcev sestavljenega podjetja Merx

Številka 3 – Leto X – Marec 1990

Merx, sestavljeno podjetje sestavljajo: Avto Celje, Aviotehnika Celje, Blagovni center Celje, Dravinjski dom Slovenske Konjice, Gostinstvo in turizem Celje, Gostinsko podjetje Ravne na Koroškem, Kmetijska zadruga Celje, Kmetijska zadruga Laško, Kmetijska zadruga Slovenske Konjice, Korotan Ravne na Koroškem, Kozjak Radlje ob Dravi, Izbera Laško, Jelen Slovenske Konjice, Jelša Šmarje pri Jelšah, Lipa Šentjur, Meja Šentjur, Mlinsko predelovalno podjetje Celje, Mesarstvo Jurij Šentjur, Moda Celje, Potrošnik Celje, Potrošnja Zagorje ob Savi, Prodaja Šostanj, Resevna Šentjur, RTC Golte Mozirje, Savinja Laško, Savinja Mozirje, Špiš Šentjur, Teko Celje, Tok Šentjur, Toper Celje, Trgovsko podjetje Radeče, Turist Nazarje, Zdravilišče Dobrna, Zila Slovenj Gradec. Izhaja enkrat mesečno. Ureja uredniški odbor: Jana Mladenović, glavna in odgovorna urednica; člani: Danica Dosedla, Zdenka Mažgon, Darinka Oset, Zdenka Žimšek. Tehnični urednik: Marjan Ivanuš, ČZP Enotnost, Ljubljana, Dalmatinova 4. Naslov uredništva: Merx, sestavljeno podjetje, ul. 29. novembra 16, 63000 Celje — telefon (063) 21-352. Rokopisov in slik ne vračamo. Po sklepu republiškega komiteja za informiranje je Vestnik Merx oproščen plačevanja davka, sklep št. 421-1/72. Tiska tiskarna Ljudska pravica, Ljubljana.

Delavski svet Merxa bo zasedal desetega aprila

**Osrednja točka
dnevnega reda
bo razvojno-
poslovna politika**

Za deseti april se pripravlja sklic seje delavskega sveta Merxa, kjer se bo predvsem opravila verifikacija mandata delegatom novega sestava delavskega sveta.

Na tej seji bodo obravnavali tudi razvojno-poslovno politiko za letošnje leto poslovnega sistema Merx, odločalo se bo o razpisu del in nalog poslovnega odbora, sklepalo o organiziranosti del splošnega dela v Merxu, sestavljenem podjetju. Na dnevnem redu pa bodo še nekatera druga vprašanja. Več o tej seji si boste lahko prebrali v naslednji številki glasila.

Prav tako boste lahko v naslednji številki glasila prebrali več o seji poslovnega sveta Merxa, ki je bila prav v času izdelave in tiskanja glasila, 26. marca. Osrednja točka dnevnega reda je bila problematika likvidnostnih razmer, obravnavali pa so tudi oceno rezultatov gospodarjenja v letu 1989 za sozd Merx in gradivo o organiziranosti del splošnega dela v Merxu, sestavljeno podjetje.

Prizadevanja za sanacijo likvidnostnih težav

**Največje težave v Turistu
in Savinji Laško**

V poslovnem odboru Merxa, sestavljenega podjetja, si močno prizadevajo za sanacijo likvidnostnih težav pri posameznih članicah, še posebej pri tistih, ki imajo občasno ali stalno blokiran žiro račun.

Zato si semkaj s finančno organizacijo in Merxovim razvojnim inženiringom prizadevajo za premagovanje likvidnostnih težav tam, kjer so prehodnega značaja, s sezonskimi ali drugačnimi vplivi. To so predvsem podjetja RTC Golte, Teko, Avtotehnika in Toper.

V bolj kritičnih primerih, kot sta Turist in Savinja Laško, pa poslovodni odbor poskuša optimalno speljati stečajne postopke.

Zelo veliko truda je bilo v času novega organiziranja vloženega tudi v pridobivanje sredstev iz republike za sanacijo poslovne prizadetosti zimskošportnih središč, kot so RTC Golte in obveznosti iz preteklega obdobja za GTC Kope.

Časopis radovednih in nezadovoljnih



Nov vodni skuter

*Na sedmi strani
objavljamo razpis štipendij
za šolsko leto 1990/91*

Na ribniku v Ložnici pri Žalcu je Avtotehnika pripravila promocijo novega vodnega skuterja, ki ga bodo skupaj z OZ Prekmurka iz Murske Sobotice v kratkem poslali na naše tržišče.

Izdelek je plod konstruktorjev Stanka Žižka, ki je oblikoval lupino iz poliestra in Pavla Božiča, ki je predelal in vgradil Tomosov motor 48 ccm. Možno pa bo vgraditi še močnejše motorje. Prva večja predstavitev bo na letošnjem sejmu Alpe Adria v Ljubljani, maja pa naj bi bili skuterji v trgovinah. In še cena: 29.900 dinarjev.

Pred seboj imate že tretjo prehodno številko Merxovega Vestnika; prehodno zato, ker moramo imenovati nov uredniški odbor, ker moramo dokončno domisliti in uresničiti nov (svoj) koncept časopisa. Prav je, da sodelujete pri nastajanju novega koncepta, saj je časopis predvsem vaš. V uredništvu se bomo zelo zavzemali, da bo prehodno obdobje čim krajše, prehodne številke čim boljše.

Časopis postane zanimiv, ko postane kritičen, kritičen pa postane takrat, ko omogoči nezadovoljnim, da svoje nezadovoljstvo javno zapišejo. Nezadovoljstvo je pogoj napredka, gonilna sila razvoja in garancija uspeha. Zato je vaše nezadovoljstvo dragoceno, mi pa bomo ravnali z njim spoštljivo in diskretno. Želimo postati časopis nezadovoljnih: pišite, s čim, s kom, in zakaj ste nezadovoljni, kdo in kdaj bi moral prispevati k zmanjševanju vašega nezadovoljstva, saj je nezadovoljstvo razlika med zelenim in dejanskim.

Časopis je tudi časopis radovednih. Pišite, kaj želite izvedeti – zagotovili vam bomo strokoven in pošten odgovor, če bomo le slutili, da odgovor utegne zanimati širši krog bralcev. Potešite radovednost drugih – pišite o vsem, kar bi lahko zanimalo tudi druge.

Časopis je možnost za uveljavitev ljudi, idej in proizvodov. Naj velja, da ne pišejo le tisti, ki nimajo kaj povedati. Sodite med tiste, katerih glas se sliši le do naslednjega hierarhičnega nivoja ali med tiste, ki jih nihče ne posluša in nima razumevanja za vaše predloge? Pišite! V sestavi bomo poskušali uveljaviti drugačne predloge, nove ideje in drugačne ocene.

Časopis naj izkoristi vodstvo podjetja, da delavce seznani s poslovno politiko, da jih prepriča o pravilnosti te ali one odločitve, da argumentira in pojasni posamezne ukrepe, da jih informira.

Časopis naj izkoristijo tudi komercialisti. Merxov Vestnik prejema veliko število ljudi po Sloveniji, nekaj izvodov pa gre tudi široj po Jugoslaviji. Tako si lahko komercialisti v Vestniku zagotovijo minimalnem, skoraj simboličnem plačilu, propagando svojih izdelkov in si s tem vsekakor ustvarjajo dobro ime podjetja.

Časopis naj izkoristita tudi naša Banka in njena zadnje čase vse bolj popularna in zanimiva hranilna služba, ki ima najvišje obresti tako za vloge na vpogled kakor tudi za vezane vloge...

Za vse, ki boste sodelovali, nekaj opozoril. Bodite kratki – plačujemo le kvaliteto. Redkokdaj bomo objavili prispevek, daljši od 60 vrstic ali dve tipkani strani. Uredništvo si pridržuje pravico do posegov v tekst. Seveda pa bomo pri tem pazili, da ne bomo spreminjali vsebine sestavka. Anonimne prispevke bomo objavili le izjemoma in sicer, če bodo to zelo resne stvari, če bo v tekstu dovolj argumentov in dokazov. Neavtorskih prispevkov (gradiva, nastala po službeni dolžnosti) ne bomo honorirali.

Merx ima trideset naložbenih zahtevkov

Vsi postopki za pridobivanje sredstev FNP in sredstev za razvoj

V tem času potekajo intenzivna dela za usklajevanje razvojno investicijskih programov pri naših članicah, predvsem pa tam, kjer so angažirana sredstva FNP – sredstva za skladnejši razvoj manj razvitih območij Slovenije – in sredstva za razvoj.

Pogoje za pridobitev sredstev za skladnejši razvoj manj razvitih območij Slovenije imajo naše članice v šestih občinah, zato so priprave na te naložbe široke, vnaprej pa je treba iz izkušenj preteklega leta ra-

čunati na to, da so ta sredstva omejena in da bo v okviru 30 naložbenih zahtevkov Merxa, sestavljenega podjetja, na republiškem IS odobrenih le določeno število.

Pri tem imajo tudi pomembno vlogo sredstva za razvoj, saj z direktnim učinkom pri financiranju naložbe po posebnem kriteriju tudi omogočajo izvajanje nekaterih naložb s sredstvi za skladnejši razvoj manj razvitih območij Slovenije.

Trenutno so sklenjeni vsi postopki za pridobivanje teh sredstev

in za sredstva za skladnejši razvoj manj razvitih območij Slovenije bodo znane možnosti do konca marca, za sredstva za razvoj pa predvidoma do konca aprila.

Tudi z drugimi viri sredstev tečejo priprave za nekatere naložbe, vendar letos v manjšem obsegu.

Izjaja pa se večje število manjših naložb, revitalizacij in notranjih ureditev, kar je gotovo pozitivno v tem zahtevnem obdobju z malo možnostmi za razširjeno reprodukcijo.

Zakup hotelskih zmogljivosti v Dobrni Špik Šentjur

Novi programi za izvoz

Če vam zdravje veliko pomeni, potem si že dandanes zagotovite v Zdravilišču Dobrna prostor, ki ga boste lahko uporabljali v prihodnje.

V Zdravilišču Dobrna zelo veliko investirajo v razvoj tega turističnega centra, vendar s tem niso zadovoljni. Njihove razvojne ambicije so usmerjene širše v dograditev in revitalizacijo zdravilišča, katerega kulturna dediščina je velika in jo kaže ohraniti.

Sočasno se pripravljajo tudi aktivnosti za izdajo obveznic v vrednosti 1.500.000,00 DEM ki bodo šle v obtoč od 17. maja do 30. junija tega leta.

Naj povemo še to, da bodo obveznice za delavce Merx, sestavljene podjetja s predvidenim plačilom v teh obrokih.

Na kakšen način bodo v Zdravilišču Dobrna poskušali realizirati svoje razvojne ambicije, nam je nekaj več povedal Žare Frančeskin, ki je pripravil predlog časovnega zakupa hotelskih kapacitet v Zdravilišču Dobrna.

»Da bi skupaj hitreje realizirali program razvoja Zdravilišča Dobrna, smo pripravili predlog, v katerem je opredeljenih več oblik sodelovanja. Menim, da je najbolj zanimiva oblika zakupa trajne nastanitve zmogljivosti s strani delavcev, individualnih domačin in tujih gostov.

In za kaj gre? Zakupnik oziroma delavec si s svojim vložkom oziroma denarjem lahko že danes zagotovi prostor v Zdravilišču Dobrna za opredeljeno število let. Mislim, da bo najbolje, če povem kar primer. Z vložkom 2000 DEM oziroma 14.000 dinarjev si lahko zakupnik oziroma delavec zagotovi 166 prenočitev v Zdravilišču Dobrna, ki jih razporedi za obdobje 13,5 let, torej vsako leto dvanajst dni v enoposteljni sobi. Povrnjenemu vložku v 13,5 letih lahko delavec v nadaljnjih 6,5 letih iztrži dobiček – obresti



oziroma izkupiček od prodanih prenočitev, kar v tem primeru znaša 936 DEM oziroma ustrezno protidinarsko vrednost. Z vložkom 10.000 DEM oziroma 70.000 dinarjev pa si lahko vsak zakupnik oziroma delavec že danes zagotovi 833 prenočitev za obdobje 13,5 let oz. 61 dni v letu v enoposteljni sobi oziroma dvakrat po 30 dni v dvoposteljni sobi na leto. Obresti v tem primeru pomenijo 4058 DEM oziroma ustrezno protidinarsko vrednost.

Pravica časovnega zakupa pa je seveda prenosljiva. V ceno prenočnine niso zajete hrana in medicinske storitve, ki se plačajo posebej. Pa še to: najmanjši vložek je 2000 DEM oziroma

14.000 dinarjev, navzgor pa vložek ni omejen. Če v posameznem letu svoje pravice zakupnik ne izkoristi, lahko v dogovoru z Zdraviliščem Dobrna te kapacitete proda drugemu, zakupnik pa je upravičen do izkupička od prodane postelje. Zdravilišče Dobrna si pri tem zaračuna le stroške servisa.

To je bilo nekaj primerov za posameznika, medtem ko podjetjem predlagamo tudi zakup postelje, katere cena znaša 47.500 DEM oziroma ustrezna protidinarska vrednost in jo je z zakupom mogoče upravljati vse leto. Podjetje lahko uporabi prenočnine za izvajanje preventivnega zdravljenja in oddiha zaposlenih delavcev ali pa za iz-

vajanje turistične dejavnosti, če kapacitete proda naprej agenciji, sama pa si iz prenočnine zagotovi ustrezn dohodek.



Kaj je novega v Merxovem marketingu

V prvih treh mesecih letošnjega leta, v novi obliki organiziranosti Merxa kot celote in marketinškega sektorja, je bil dan poudarek predvsem sklepanju pogodb oziroma sporazumov o poslovnem sodelovanju za to leto z vsemi dobavitelji, za katere so Merxov marketing pooblastila družbena podjetja, naj zanje sklene dogovore.

Po oceni Merxovega marketinga so bili v primerjavi z lanskim letom doseženi pri večini dobaviteljev še superrabati, kar pa bo seveda odvisno od količine oziroma vrednostnega prometa.

Tako kot v preteklih letih bo Merxov marketing tudi letos sproti obveščal družbena podjetja o posameznem dogovoru oziroma o sklenitvi dogovora. Povedali pa so nam, da bodo že na začetku aprila vsem družbenim podjetjem posredovali katalog vseh sklenjenih dogovorov v okviru Merxa, sestavljene za podjetja.

V tem času, ko se je Merxov marketing dogovarjal s posa-

meznimi dobavitelji, so se dogovorili tudi za posamezne akcijske prodaje, ki naj bi jih realizirali prek celega leta po posameznih mesecih. Trenutno teče akcijska prodaja proizvodov Opekarne Ljubčana.

Zelo veliko si je Merxov marketing prizadeval tudi na področju pridobivanja sredstev FNP in sredstev za ekonomsko propagando.

Seveda pa pri vsem tem marketing ni pozabil na pospeševanje prodaje lastne proizvodnje, predvsem jajc, mesnih izdelkov in mesa ter delovnih zaščitnih sredstev.

Tekoče, brez zastojev, so opravljali tudi dela na področju reprodukcijskega materiala za kmetijstvo, predvsem koruze, pesnih rezancev, umetnih gnojil in zaščitnih sredstev.

V Merxovem marketingu pa se skupaj z Merxovim razvojnim inženiringom pripravljajo tudi na dva bližajoča sejma, na katerih se bo predstavil Merx,

sestavljeno podjetje, v novi obliki organiziranosti. To sta spomladanski in mednarodni sejem v Zagrebu ter kmetijski sejem v Gornji Radgoni.

Kako bomo organizirani

Na poslovodnem odboru Merxa, sestavljenega podjetja je v razpravi tudi predlog o organiziranosti in ugotavljanju materialne podlage za opravljanje del splošnega dela v Merxu, sestavljenem podjetju. Tu gre za tisti del nalog, kjer ni možno ugotavljati po samoupravnem sporazumu neposrednih kriterijev financiranja.

V tem predlogu, ki je trenutno v razpravi na poslovodnem svetu, je že opredeljeno število izvajalcev, število del in stroški ter variante, kako bi to delo članice plačevale.

Spremembe in dopolnitve SaS o povezanosti v Merx

Vnesle se bodo v končni program

V pripravi so nekatere spremembe in dopolnitve Samoupravnega sporazuma o povezanosti v Merx, sestavljenega podjetja, ki so pripravljene na temelju dveh vzrokov.

V postopku registracije Merxa, sestavljenega podjetja, je registrsko sodišče predlagalo nekatere manjše dopolnitve in spremembe. Zahtevana je bila samo ena večja dopolnitev in sicer natančnejši opis predmeta poslovanja. Ne glede na te pripombe je registrsko sodišče na podlagi sprejetega sporazuma (brez popravkov) registriralo

Kljub temu, da se je začetek gradnje obrtne cone v Šentjurju zaradi nekaterih nerazumevanj prestavil v april, pa v ŠPIK Šentjur ne počivajo. Prav sedaj delajo na šestnajstih novih programih v obrtni coni, od tega je ne-

kaj tudi izvozno usmerjenih, skupaj z Ekonomsko fakulteto iz Ljubljane, Ekonomsko fakulteto iz Maribora, Strojno fakulteto iz Maribora in še nekaterimi večjimi podjetji.

Podpisovanje pogodb s podjetji je končano

S prvim aprilom bomo delali po novem

Z Merxovimi povezanimi podjetji poteka trenutno pospešeno vsebinsko dogovarjanje o obsegu in načinu izvajanja skupnih opravil, ki jih za področje trženja, razvoja in financ opravlja Merx, sestavljeno podjetje.

Vsi ti medsebojni odnosi se določajo s pogodbami in sicer je v njih za vsako področje opredeljeno, katera dela se bodo pre-

nesla na Merx, sestavljeno podjetje in kako jih bodo izvajali ter kako se bodo pokrivali stroški teh dejavnosti.

Podpisovanje pogodb za posamezna področja je v sklepnih fazi, tako da bodo Merxovi Banka, Marketing in Razvojni inženiring s prvim aprilom že delali po pogodbah oziroma sporazumu.

Marec – mesec potrošnikov

Marec je posvečen potrošnikom, še posebej pa 15. marec, ki ga je OZN razglasila za svetovni dan potrošnika in njegovih pravic. Zato so se v tem mesecu vrstile razne aktivnosti, od posvetov in okrogle mize o varstvu potrošnikov do testiranja izdelkov, tečajev, ocenjevanja

dobrih prodajal in podobno.

Ker je trgovina tista dejavnost, ki je v neposrednem dnevnem stiku s kupcem, so se tudi delavci v Merxovih prodajalnah ta mesec še posebej potrudili za višjo kulturo postrežbe in za bolj korekten odnos do potrošnika.

svetu Merxa, sestavljenega podjetja, registrsko sodišče predlaga, da se ustanoviteljstvo, predmet poslovanja, odgovornost v pravnem prometu in upravljanju finančne organizacije natančneje uredi v tem Samoupravnem sporazumu o povezanosti v Merx, sestavljenega podjetja.

Vse preostale poslovne relacije med ustanoviteljicami finančne organizacije, način poslovanja, formiranje skladov in drugo pa se uredi s pogodbo ali sporazumom med finančno organizacijo in ustanovitelji.



Zadnja seja zбора banke

Zasedali so organi Interne banke

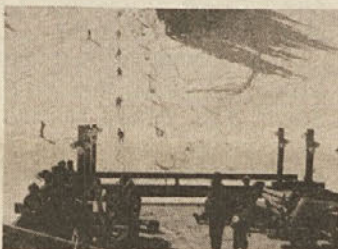
V tem mesecu je imela Finančna organizacija Merx kar tri seje svojih organov. Tako je bila najprej 8. marca izredna seja poslovnega odbora finančne organizacije, na kateri so obravnavali spremembo sklepa o višini obrestnih mer in tarif, poročilo o popisu sredstev in njihovih virov ter potrdili poročilo centralne inventurne komisije. Obravnavali so tudi predlog oziroma spremembe pravilnika o materialnih in drugih poslovnih stroških.

Devetnajstega marca je bila redna seja poslovnega odbora, na kateri so obravnavali poslovno poročilo interne banke za

lansko leto in dosežen poslovni rezultat ter predlagali gradivo in datum za sklic 5. rednega zbora interne banke – zadnja seja.

Ta zbor je bil prav v času tiskanja glasila, 22. marca. Osrednja točka pa je bila sprejem zaključnega računa interne banke sozda Merx za poslovno leto 1989 in pregled veljavnih obrestnih mer in tarif v finančni organizaciji Merx.

Več o poslovnem rezultatu za lansko leto bomo napisali v naslednji številki, ki bodo znani tudi rezultati poslovanja za lansko leto za sozda Merx. Ti pa so v tem trenutku še v izdelavi.



Merxove trgovine s tekstilom imajo nov delovni čas

Se trgovci prilagajajo kupcem?

V Merxovih trgovskih podjetjih Moda, Teko in Potrošnik so se odločili za nov delovni čas, ki velja že od 12. marca dalje. V

Cenejša živila

V zadnjem času, tako so nam povedali v Merxovem marketingu, se tudi trgovina z živili vse bolj vključuje v akcijo zniževanja cen. Za ta korak se je odločila predvsem zato, ker se je prav v zadnjem mesecu močno krepil val kupcev oziroma nakupov v sosednjih državah. S tem želi tudi trgovina z živili prispevati svoj delež k temu, da bi se cene v naših prodajalnah znižale.

In na kakšen način: v marketingu so nam povedali, da je pri spevek trgovin z živili v tem, da so za določene proizvode pričeli zaračunavati nižje marže. Nekoliko se je v to zniževanje vključila tudi proizvodnja.

Ob vsem tem pa še vedno opažamo, da cene naših, predvsem živilskih proizvodov, še vedno presegajo cene v sosednjih državah. Ugotovili smo, da na to vplivajo visoke carinske davke in zelo visoki prometni davki oziroma davki na promet. Kaže pa, da bi morale biti ob odprtih mejah carinske stopnje in davčne obremenitve izenačene, saj bo v nasprotnem primeru stalno prihajalo do odliva kupcev.

Pomagajmo Goltem

Nakup vrednostnih kuponov – predprodaja kart, ki se obrestuje

Vsem ljubiteljem smučanja v Merxu in vsem delavcem, ki se radi vračajo na Golte tudi poleti, predlagamo nakup vrednostnih kuponov, s katerimi bi vsi ljubitelji GTC Golte na ta način pomagali pri sanaciji likvidnostnega položaja tega centra, ki ga je že tretje leto zapored obiskala zelena zima.

Vrednost izdanih kuponov bo znašala 3.000.000 dinarjev. Najnižji zmesek – vrednost kupona bo 1.000 din. Obrestna mera kupona bo znašala 30 odstotkov. Značilnost predprodaje kuponov pa je v tem, da se

obresti in glavica ne vračajo, temveč se po izračunu njene vrednosti po obdobju petih let – glavice in obresti – takoj ob nakupu kupona že izplača glavica (vložek) in obresti za pet let v obliki smučarskih kart.

Zato je prednost za kupca vrednostnega kupona več kot ugodna. Če ob nakupu si bo vsak delavec Merxa, ki se bo seveda odločil pomagati Goltem, zagotovil 2,5-krat cenejšo vozovnico. Število let-teh bo odvisno od vrednosti kupona, ki jih bo vsak kupec lahko uporabil

50 odstotkov prvo leto in ostalih 50 odstotkov že po enem letu. Sicer pa bodo vozovnice veljale pet let, v primeru slabih zim pa tudi dalj.

Da bo vse to, kar smo napisali lažje razumljivo, si pogledimo primer.

Če bo delavec Merxa kupil kupone za 1.000 dinarjev, si bo zagotovil že ob nakupu kupona 18 enodnevnih smučarskih vozovnic, vrednih ob izdaji že danes 2.500 dinarjev. Če pa bo delavec Merxa kupil kupone za 5.000 dinarjev, si bo s tem zagotovil 89 enodnevnih smučarskih kart, vrednih že danes 12.500 dinarjev.

V to ceno enodnevnih vozovnic pa je vključena tudi nočna smuka in umetni sneg, če bodo še v naprej tako slabe zime.

Pa še to: sestavni del kupona so taloni in se izdajo ob nakupu kupona in so vnovčljivi za smučarske vozovnice pri blagajni na spodnji postaji RTC Golte v Žekovcu.

Kupone s taloni, ki predstavljajo število enodnevnih kart, seveda glede na vrednost kupona, boste lahko kupili takoj, ko bodo stiskani; sedaj se pripravlja grafična oblika tega kupona, v vseh Kompasovih poslovalnicah, na sedežu podjetja RTC Golte in seveda na sedežu Merxa, sestavljenega podjetja.

Takoj ko bodo vrednostni kuponi za pomoč Goltem pri sanaciji likvidnostnega položaja stiskani, jih bomo objavili tudi v glasilu Vestnik, in še enkrat ponovili pogoje, da se boste lažje odločili. Že sedaj pa vam lahko napišemo, da je to izredno zanimiva naložba denarja, še zlasti za ljubitelje bele zime.



Hranilništvo v Merxovi Finančni organizaciji

Najprej moramo opozoriti na nove zvišane obrestne mere v marcu

VLOGE NA VPOGLED	33 %
VEZANE VLOGE	
nad 1 mesec	35 %
nad 3 mesece	37 %
nad 6 mesecev	39 %
nad 12 mesecev	41 %

Če imate na vpogledni vlogi vsaj 21.000,00 din več kot 6 mesecev, vam za celotno vlogo pripadajo 38 % obresti. Obresti vam bomo obračunali in pripisali ob koncu meseca, v katerem je poteklo 6 mesecev.

Poslovanje se je glede na obvestilo v prejšnji številki že precej razširilo. Poslujemo že na Ravnah na Koroškem ter Zili Slovenj Gradec. Aprila pa bomo poslovali že v Avto Celje, Avtotehniko in v Modji Celje.

Ni pa tudi več daleč čas, ko bomo odprli blagajno na Muzejskem trgu 7 v Celju. Vsem imetnikom hranilnih knjižic Merxove Finančne organizacije s celjskega območja bo s to pridobitvijo ob delavnikih omogočeno hranilniško poslovanje ves čas.



Novo – najnovejšje iz Avta Celje

Osební avtomobili in dostavna vozila Ford

Osrednja planska usmeritev podjetja Avto Celje v letu 1990 je priprava novih prodajnih programov, seveda tako, da se spoštuje interna delitev dela v sestavljenem podjetju.

Vsi novi prodajni programi bodo zasnovani na tehle temeljih:

– lasten uvoz in prodaja za konvertibilne dinarje,

– zagotovitev celovite ponudbe in oskrbe z nadomestnimi deli ter garancijskim vzdrževanjem v lastnem ali pogodbenem servisu,

– možnost nakupa po sistemu staro za novo.

Danes vam želimo predstaviti prvi takšen program – to so avtomobili ford.

Vsi avtomobili ford, ki jih Avto Celje vključuje v svoj prodajni program, so izdelani po najnovejših zahtevah Evropa 92.

Avto Celje vam torej omogoča, da z avtomobili ford brezskrbno pričakujete 1. januar 1992.

Še tole – takšne forde pri nas prodaja le Avto Celje.

Ponudba obsega modele FIESTA, ESCORT, ORION, SIERRA in SCORPIO v izvedbi limuzina, kombi, kabriolet; z benzinskim ali dieselskim motorjem in tudi s pogonom 4 x 4, skratka, vse možne variante. Prodajamo kombibuse in furgon TRANSIT. Vsi bencinski motorji so opremljeni s katalizatorjem ter prirejeni za neosvinčen bencin – Avto Celje tako z vašo odločitvijo o nakupu takšnih avtomobilov želi prispevati svoj delež k čistejšemu in zdravemu okolju.

Avtomobile ford lahko naročite z najrazličnejšo dodatno opremo, kot so npr. zavorni sistem ABS, okno na strehi, okrasje karoserije, aluminjska platišča in drugo.

Posebej poudarjamo, da lahko dokupite garancijo za drugo in tretje leto ter da smo organizirali pogodbeni servis v Celju.

Če boste kupili avtomobil ford vam jamčimo, da se boste z avtomobilom brezskrbno vozili, za vse drugo bomo poskrbeli v

Avto Celju s pogodbenim servisom.

Za lažjo odločitev, kateri avtomobil je najboljši, preberite odgovor, ki ga je na eni izmed novinarskih konferenc povedal Henry Ford I:

»Najboljši avtomobil je nov avtomobil.«

Za vse tiste, ki jih predstavitev avtomobilov ford še ni dovolj spodbudila, pa dva nasveta:

1. Oglejte si avtomobile ford, ki jih bomo razstavili v avtomobilskem salonu v Celju in v Titovem Velenju.

Vprašanja po telefonu

Kartica teko

V uredništvo glasila smo prejeli več telefonskih klicov. Imetniki kartice teko so nas zaprosili, da v glasilu Vestnik objavimo odgovor, zakaj se s kartico ne more več kupovati na prehranbenem oddelku? Za odgovor smo zaprosili Mirka Hutinskega, vodjo blagovnice Teko, ki nam je povedal naslednje:

»Odprava plačila s karticami teko na prehranbenem oddelku, ta je v pritličju blagovnice Teko, je samo začasna. V to nas je primorala trenutna likvidnostna situacija v našem podjetju in pa roki plačila za živila, ki so od osem do dvainvajset dni. Glede na to, da smo imeli prav na tem oddelku največji promet s karticami in da se ta trenutna ukinitvev tudi zelo pozna pri prometu na tem oddelku, si tudi mi želimo, in upamo, da bomo lahko v najkrajšem času ponovno obvestili vse imetnike kartice teko, da lahko z njo znova kupujejo tudi živila.«

Naj povemo še to, da v zgor-

bilskem salonu v Celju in v Titovem Velenju.

2. Počakajte na naslednjo številko Merxovega Vestnika, v kateri vas bomo seznanili z naslednjim programom, ki je v pripravi.

Informacije in prodaja: Avto Celje, Avtomobilski salon Ipavčeva 21,

Telefoni 31-919, 34-865 in 33-521, in Titovo Velenje, Partizanska 3, telefon 851-060, Avtomobilski Ahtik Marjan Celje, Trnovlje 102, telefon 31-844.

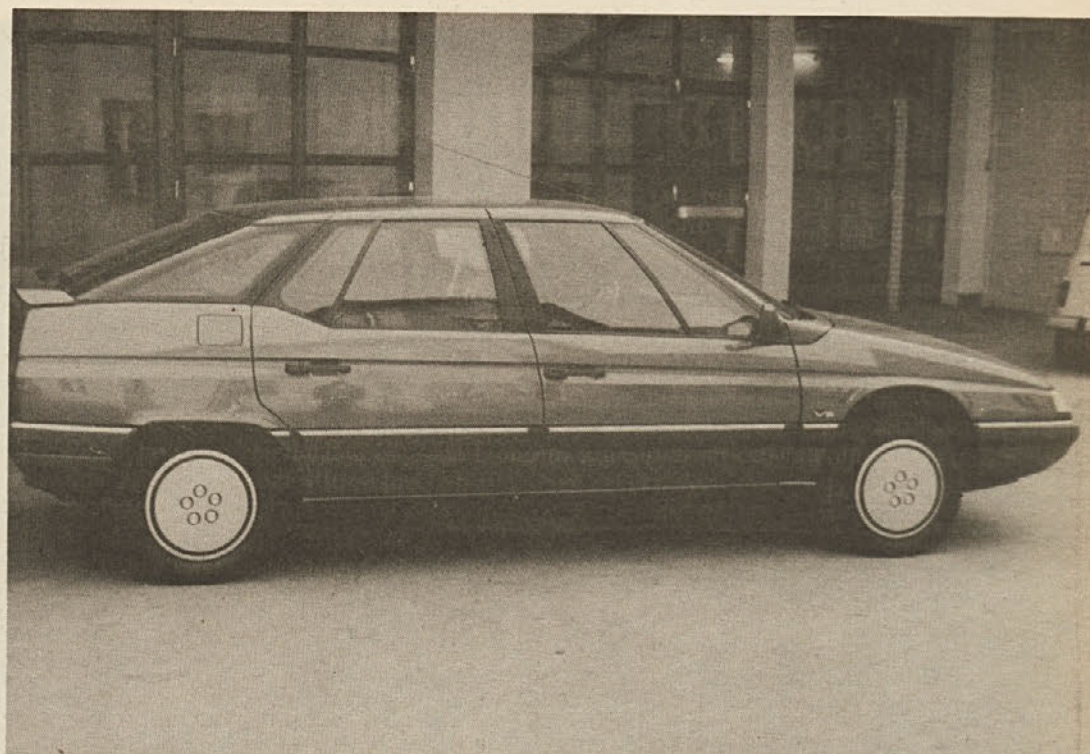
nji etaži, poleg oddelka ženske konfekcije, pripravlja podjetje Teko presenečenja za vse svoje obiskovalce. Uredili bodo krojaški servis za vsa popravila ku-

Treba se je odvaditi hoditi na mesta, ki se jih s hojo ne da doseči. Treba se je odvaditi govoriti o zadevah, ki se jih z govorjenjem ne da odločiti.

Treba se je odvaditi misliti o problemih, ki se jih z mišljenjem ne da rešiti.

(Brecht)

pljenih oblačil in manjši oddelček za mlade, kjer boste lahko kupili predvsem uvoženo blago iz Italije: od obleke, obutve do raznih modnih dodatkov.



Vozilo XM

Kupite ga lahko v Avtotehnik

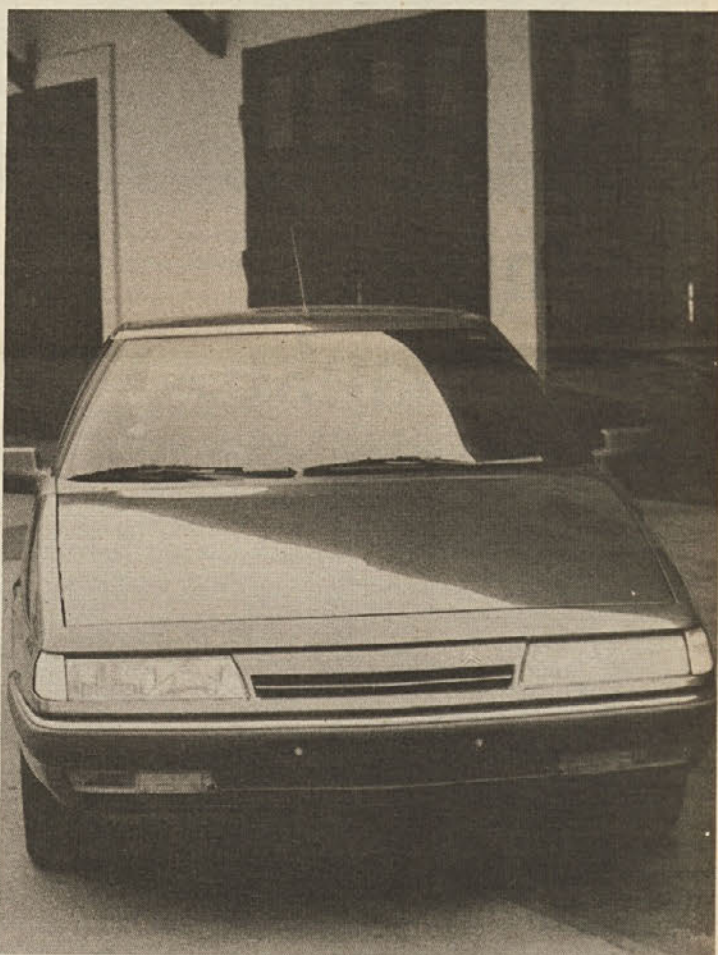
Pred kratkim je Avtotehnika predstavila najbolj luksuzni avtomobil na svetu, Citroenovo vozilo XM. Za leto 1989 je bilo to vozilo proglašeno za najboljšo vozilo sveta in je pred uvrstitvijo v svetovni rekord imelo prednost kar za 25 točk.

Vozilo je že v prodaji, lahko ga kupite v različnih izvedbah. Razlikujejo se predvsem po kubaturi motorja. Lahko se odločite za 2000 kubični motor z elektronskim vbrizgavanjem ali pa za 3000 kubični motor.

Tudi oprema vozila je prvovrstna. To vozilo ima zavorni sistem ABS, vgrajen najmodernejši radijski sprejemnik, klimatske naprave, elektronsko re-

Kot so nam zagotovili v Avtotehnik, že v najkrajšem času pričakujejo novo različico vozila XM je 30 dni, za štirivaljni XM pa do 60 do 90 dni.

In kakšne so tovarniške cene? Od 338.000 dinarjev do 466.000 dinarjev, odvisno od tipa, oblike in opreme.



Avtotehnika nudi za nakup avtomobila ugodne kreditne pogoje na šest mesecev (tel. 38-511 ali 37-131), nadalje nakup avtomobila staro za novo, kratke dobavne roke in še bi lahko naštevati. Vse, kar vas zanima v zvezi z nabavo Cimosovih vozil, škode, golfov, renaultov, pokličite po telefonu in dobili boste vsa pojasnila.

guliranje ogledal in sedežev, centralno zaklepanje in električno dviganje vseh šip.

Prodajanje ali marketing

Za vsako podjetje je prodaja usodna oziroma odločilna funkcija. Zato ji ponavadi tudi dajejo največji pomen. Marsikdaj pa prodajo zamenjujejo s pojmom marketing. Vendar je sodobni marketing nekaj več kot sama prodaja; v bistvu precej več. Obravnava različna področja, ki se začnejo že z raziskavo trga, nadaljujejo s tržnim načrtovanjem, s pripravo najrazličnejših akcij; izvajanje teh akcij in spremljanje njihove učinkovitosti. Zdaj šele pride neposredno prodajanje in na koncu nadzor nad vsemi navedenimi področji marketinga.

Če tako gledamo na marketing, potem seveda ne more biti razmišljanje, da je prodaja tista, ki bo rešila podjetje, seveda ne more biti razmišljanje, da je prodaja tista, ki bo rešila podjetje, seveda, če ne bomo naredili vseh prejšnjih akcij in prejšnjih aktivnosti, da bi prodajo uspešno aktivirali. Prav zamenjava

pojmov prodaje in marketinga pripelje marsikatero podjetje do nerazumevanja sodobnih prodajnih tokov.

Bilo bi koristno, da se s pojmom trženja ali marketinga seznanijo vsi, ki imajo opraviti s prodajo. Če hočejo uspešno prodajati, morajo trgovci dobro poznati trg, svoje kupce in razmere na trgu. Tu mislim predvsem na konkurenco, cene, druge ponudnike, povpraševanje, želje in potrebe kupcev in podobno, skratka – cel niz tržnih situacij, brez katerih dober poznavalec ne more več uspešno delovati.

Pojem sodobnega trženja se v naših podjetjih zelo težko uveljavlja, ne glede na to, ali gre za trgovino ali proizvodnjo. Redkokateri organizacije so pri nas sprejele tržni koncept kot svoj koncept poslovanja. Po navadi prevladuje ali prodajni koncept, to pomeni, da je pač prodajanje bistveno, kar sicer tudi je. Ampak brez vseh že naštetih aktiv-

nosti ni uspešno, ali gledano dolgoročno, ne bo uspešno.

Drugo, kar moram omeniti, je dejstvo, da se marsikatero podjetje še vedno ravna po proizvodni koncepciji: tisti, ki so zadolženi za prodajo, morajo prodajati. Takšna koncepcija je uspešna le tedaj, ko gre za pomanjkanje blaga ali za monopol proizvajalca na trgu; ne more biti pa uspešna v konkurenčnih tržnih razmerah.

Prav gotovo lahko pričakujemo v spremembi gospodarskih razmer spremembo tudi v tržnih, in sicer v škodo ponudnikov, ker jih bo vedno več. Tisti, ki bodo hoteli uspeti, bodo morali biti bolj tržno naravnani, poznati bodo morali trg in se mu prilagajati. To v bistvu pomeni, da bi morali vedeti, kaj ta trg hoče, kaj potrošniki želijo, potrebujejo, pričakujejo od ponudnikov in se temu s svojo prodajno in proizvodno dejavnostjo prilagoditi.

TRIBE TEMELJNI VIDIKI VSAKEGA TRŽNEGA NASTOPA

Kupcu je treba v tržnem nastopu zagotoviti:

– zadovoljiti njegovo potrebo,

– proizvod za zadovoljitev potrebe mora biti dovolj kakovosten,

– konkurenčnost proizvoda za primerno zadovoljitev potrebe se pri kupcu potrdi predvsem v ceni izdelka.

Prodaja je končna faza, ki jo hočemo doseči – z vsemi že naštetimi dejavnostmi in poddejavnostmi. Vedeti je treba, da se s prodajo v modernem marketingu proces prodaje še ne konča. Sodobno trženje zazna tudi tako imenovane postprodajne storitve. Tu spremljamo, kako smo zadovoljili potrošnika, dobimo povratno informacijo, na osnovi česar se potem odločamo za delovanje vnaprej. To je pravi tržni prijem.

Trgovci in novi dinarji

Prehod s starih na konvertibilne dinarje je največ preglastic povzročil trgovcem, ki so morali tako rekoč čez noč zavesti opraviti s staro inflacijsko valuto, ki je niso mogle več registrirati niti blagajne.

Sicer pa moram reči, da trgovcem novi dinarji pravzaprav prinašajo olajšanje. Poslovanje bo odslej enostavnejše. Le da bi dinar ohranil svojo vrednost, kajti že samo misel na nedavne inflacijske čase je za trgovce, ki so morali nenehno spreminjati cene, pri tem pa smo kupci ves

– »Potrošnik ni kak neznan bedak. Potrošnik je vaša žena.«

David OGILY

– »Izkušnje so beseda, s katero ljudje poimenujejo napake, ki so jih zgrešili v preteklosti.«

Oscar WILDE

gnev ob podražitvah valili le nanje, kot neprijetna mora, ki je ne bi radi doživljali nikoli več.

MERX

PRODAJNO-SERVISNA DELOVNA ORGANIZACIJA

AVTOTEHNIKA

Bežigradska 13

63000 Celje

– IMV
– CIMOS
– ŠKODA
– WARTBURG
– IDA OPEL
– TAS VW

Telefon (063) 37-131

Slovo je vedno težko

Upokojitev je ena izmed prelomnic v našem življenju, še zlasti pa za tistega delavca, ki je vseh 35 let preživel v istem delovnem okolju.

To je bila naša Silva Pavlin, ki se je kot 17-letno dekle zaposlila v izdelovalnici bonbonov v KOLONIALIH ŽIVILAH. Še danes se spominja izredno težkih delovnih razmer, vendar pravi, da je šlo. V času svoje zaposlitve je opravljala različna dela in naloge, nič ji ni bilo težko. Rada je hodila na delo, ker so se razumeli, drug drugemu pomagali. Kljub težkemu delu pa naša Silva skriva leta in s pravim veseljem govori o razvoju podjetja, saj so se delovne in

vnemnega opravljanja naloženih nalog so se ji sodelavci zahvalili s skromnim darilom. Bila je tako ganjena, da ni našla besed, le njene solze so povedale vsem vse, kar je imela namen povedati.

Teden za tem se je ob dnevu žena zbrala druga družinica, družinica delavcev v PE proizvodnja, kjer se je poslovila tudi dolgoletna delavka tega delovnega okolja Vera ROTAR. Rodila se je v Libojah, v rudarski družini, v kateri je bilo 8 otrok. Najprej si je poiskala delo v tamkajšnji keramični tovarni, nato pa se je v letu 1962 zaposlila v poslovnici 4-kratnega tozda Grosist kot delavka v embalarici. Vse



Silva Pavlin

življenjske razmere za delavce izboljšale na vseh področjih. Tudi v tem ni videla nič posebnega, ko se je prilagodila dvozmenskemu delu, čeprav se je vozila iz Laškega. Opraljala je namreč dela in naloge šifriranja. Pri delu je bila izredno vestna in marljiva.

Ko me je poklicala in me prosila, naj se tudi sama udeležim njenega slovesa, mi je bilo težko pri srcu, saj tisti hip nisem pomislila na njeno slovo, temveč, kje dobiti fotoaparata in jo slikati, da bo imela spomin na sodelavce, kjer je praznila skoraj vse življenje. In spomnila sem se njenih misli: Kar želiš, hočeš, tudi zmoreš. Natanko ob dogovorjeni uri sem se javila z aparatom v roki in bila presenečena, saj je bila zbrana vsa družina sektorja, kjer je bila Silva zaposlena, kar pomeni, da so jo imeli radi.

V zahvalo za 36 let odgo-

do upokojitve je opravljala dela in naloge pakiranja blaga. Ne samo da je bila pri delu pridna in vestna, bila je tudi družbenopolitično in samoupravno aktivna, saj je bila članica IO OO ZS, tozda in DO, članica komisij, delegatka splošne delegacije za skupščine SIS in ZZD. Za marljivo opravljanje delovnih dolžnosti in družbenopolitično ter samoupravno aktivnost je v letu 1984 prejela tudi plaketo sozda Merx.

Obema se zahvaljujemo za dolgoletno marljivo delo ter jima želimo še veliko zdravjih in srečnih let v krogu svojih družin ter da bi se rade vsako leto vračale na že tradicionalno srečanje upokojencev.

Obe pa bi se radi zahvalili za darilo ob odhodu v pokoj svojim sodelavcem ter obenem zaželeli še veliko poslovnih uspehov.

ak



Vera Rotar

Pogovor z direktorjem gostinskega podjetja

»Smo optimisti« pravi Drago Horvat

O težavah v gostinstvo-turistični dejavnosti smo v našem glasilu že velikokrat pisali. Tako že menda vsi vemo, da je to dejavnost, ki ne ustvarja nobene akumulacije, da imajo njihovi delavci osebne dohodke, ki ne dosegajo republiškega povprečja in še bi lahko naštevali. Pa naj bo dovolj, kajti danes želimo s tem člankom vlti v to dejavnost tudi nekaj optimizma, ki nam ga je dal na nedavnem pogovoru direktor podjetja Gostinstvo in turizem Celje Drago Horvat.

»Že dobri dve leti, odkar sem v tem okolju, torej med gostinci, se skupaj z njimi trudim, da bi izboljšali ponudbo, kajti za mene je to še vedno osnovni pogoj za dobro delo v tej dejavnosti. Prizadevamo si, da bi goste, ki so v Celju in okolici, ponovno pridobili z boljšo kakovostjo. Mislim, da nam je to deloma že uspelo, potrebno pa bo vložiti še veliko naporov, kajti če hočemo biti resnično kvalitetni, potem moramo vse naše objekte tudi modernizirati. Vanje nismo skoraj nič vlagali že dobrih osem let, zato so stvari dotrajane.

Na specializacijo ponudbe v naših lokalih ne morete računati. Imamo pač takšen tip lokalov, hotele, motele, restavracije, kjer bo šla že nekdanja klasika naprej. Poskušali bomo z različnimi predstavami narodnih jedi, v zadnjem času pa skušamo tudi goste navaditi na to, da bi konzumirali naše specialitete. Gre za tako imenovano akcijo »danes vam priporočamo«. S tem poskušamo gosta spodbuditi, da kdaj poskusi tudi še kakšno drugo jed in ne samo standardne zrezke.

Poseben poudarek kvaliteti ponudbe pa smo dali v hotelu Merx, ki je bil včasih v Celju nosilec vsega družbenega dogajanja in je dolga leta imel svoje stalne goste. Te želimo danes ponovno pridobiti, pa ne samo s tatarskim biftekom, po katerem je hotel Merx še vedno najbolj znan, ampak tudi z nekaterimi drugimi potezami, ki jih moramo ponuditi gostu, če hočemo, da se bo še vrnil k nam in da bo za tisto, kar je plačal, dobil kva-

litetno storitev. Tu miskim predvsem na večjo izbiro kvalitetnih vin, sprejetju gosta pri vratih, spremljanje gosta med bivanjem v lokalu in nato tudi spremljanje do garderobe, mešanje solat pred gostom pripravljanje raznih jedi pred gostom in še bi lahko naštevali. Upam, da bomo to z leti tudi dosegli. Mislim, da je nekaj k večji kva-

liteti pripomogel tudi sedanja način nagajevanja delavcev v naši panogi, kajti le ta je odvisen od tega, koliko pač kdo prispeva. Mislim, da moramo biti optimistični, kajti če bomo le malo spremenili odnos do gosta in samo kulturo postrežbe, se nam obetajo tudi v tej panogi boljši časi. To nam potrjuje tudi podatek, da smo vendarle po

dolgotrajnem minusu oktobra lani prišli vendarle na pozitivno ničlo. Seveda so nam pri tem pomagale tudi obresti, toda pri nas smo navajeni skromno živeti in ne tarnamo, smo torej optimisti. Najbolj pa me, osebno, veseli dejstvo, da so delavci vendarle enkrat spoznali, da je njihov osebni dohodek odvisen le od rezultatov njihovega dela.«

Proizvajalcem se sploh ne mudi

Da bi se cene vendarle spustile z višin, kamor jih je spravil inflacijski orkan, si ne želijo le kupci, ampak tudi trgovci, ki so se že zdavnaj naveličali očitkov, da so za nenehno dražitev krivi le oni in ker je v trgovinah vsak dan vse manj kupecev.

Sredi tega meseca smo se obrnili na nekatere Merxove trgovce in jih povprašali, kdaj bomo lahko kupovali ceneje in za koliko.

Skoraj vsi odgovori so si bili enaki, zato smo jih strnili v tale prispevek.

Stvari se spreminjajo tako rekoč iz dneva v dan, toda ceniki, ki jih prejemo te dni, so domala skoraj vsi brez izjeme z novimi, seveda višjimi cenami. Povišanja so kar občutna in trgovci ne vemo, kako jih bodo lahko potrošniki sprejeli, ko pa vemo, da so plače tako rekoč razmrznjene. Res je, da nekateri proizvajalci najavljajo znižanje cen svojih izdelkov. Znižale so se že tudi na primer cene kruha in moke, toda vse skupaj je le simbolično popuščanje brez učinka.

Če se malo sprehodite po tekstilnih prodajalnah, vas bodo cene, saj stane Murin ženski prehodni kostim 3.500 dinarjev, kaj kmalu napotile domov. Zakaj so pri vsaki novi pošiljki blaga cene vse višje, smo vprašali trgovce? Preprosto so dejali, da ponudba še ni presegla povpraševanja, skladišča niso pretirano polna in torej ne čutijo potrebo po znižanju, trgovci pa

tudi ne moremo vplivati na ceno. Prvič že zaradi tega, ker smo finančno prešibki, da bi si na svojo pest lahko dovolili znižanje cen, kajti naše marže so, to smo zapisali že nešteto krat, tako skromne, da si iz njih ne moremo kovati dobička. Razvoju pa bi vendarle morali slediti, pa tudi zanj ni denarja nikoli na pretek.

S proizvajalci sklepamo vsakoletne pogodbe, in to nekako v prvem četrtletju, vendar pa cena izdelka ni predmet teh pogodb in nanjo nimamo kdo ve kakšnega vpliva. Proizvajalec najpogosteje določi ceno svojega izdelka, trgovina pa k tej doda še svojo maržo, čisto pa proizvajalec določi maloprodajno ceno in odredi delež trgovine v obliki rabata.

Tako je na primer marža nas

trgovcev živilske stroke 17-odstotna in jo nikakor ne moremo primerjati z deležem, ki si ga zaslužijo recimo avstrijski trgovci živilske stroke (34 %). Ob takšni marži smo večno obsojeni na podpoprečne plače in razvojno stagnacijo.

Da bi vendarle tudi trgovina prispevala k znižanju cen, si bomo v bodoče močno prizadevali, da bomo zalagali svoje trgovine s cenanim, vendar še vedno kakovostnim blagom. Skrbno bomo odbirali blago in sestavljali ponudbo. Znižanja še naprej ne bodo mogoča brez dogovora s proizvajalci, ker za to preprosto nimamo denarja.

Le če bomo nameravali močno znižati lastne zaloge kakega izdelka, bomo cene znižali na lastno pest.«



Toplega vremena so se najbolj razveselili otroci, zato ni čudno, da so največje vrste prav pri sladoledu

Letos bodo zaprli tri prodajalne

Prizadevajo si za nov delovni čas

S preoblikovanjem Jelše Šmarje iz delovne organizacije v podjetje ni bilo večjih težav, zato so že kar na začetku leta v tem podjetju začeli izpolnjevati tri pomembne naloge, ki so si jih delavci zadali za izboljšanje

oziroma obsega poslovanja. Tiste prodajalne, za katere bodo analize pokazale, da dolgoročno niso perspektivne, bodo pričeli počasi opuščati. Tako bodo že v letošnjem letu zaprli tri manjše trgovine z mešanim blagom in v privatnih objektih. Gre predvsem za trgovine v oddaljenih krajih, ki bi jih bilo potrebno nujno obnoviti. Ker pa podjetje Jelše ne misli vlagati v obnovo teh trgovin, niti nima več interesa za ta območja, se je pač odločila za ukinitve. S selekcijo bodo nadaljevali tudi v prihodnje.

V Jelši si zelo prizadevajo, da bi imeli nov delovni čas. Pripravljen je imajo obširen elaborat, v katerem so opredeljene vse variante in možnosti. Prav tako so že začeli poskusno z deljenim delovnim časom v poslovalnici Rog v Šmarju in v poslovalnici Turist v Rogaški Slatini. Po besedah direktorja Marjana Babiča pa so že sedaj ugotovili, da ne

bodo mogli predpisati enotnega deljenega delovnega časa za vse njihove enote, ki jih imajo danes že petdeset. Deljen delovni čas bo predvsem odvisen od okolja, v katerem je posamezna enota. Sami trgovci nad deljenim delovnim časom niso preveč navdušeni in trdijo, da bi tako padel promet najmanj za 30 odstotkov. Toda vodstvo podjetja počasi pelje deljeni delovni čas naprej, v kratkem ga bodo uvedli v blagovnici v Rogaški Slatini za vse oddelke, razen za živila, postopoma in argumentirano. Kajti če bi deljen

delovni čas uvedli v vseh enotah, bi ta trenutek v podjetju Šmarje bilo odveč 50 odstotkov prodajalcev. Tega pa si v Jelši Šmarje vsekakor ne želijo, ampak poskušajo priti do potrebnega števila kadrov z naravno selekcijo.

Tretja pomembna naloga, ki jo bodo poskušali izpeljati v tem letu v Jelši Šmarje pa je izgradnja marketa v Podčetrtku, kajti Podčetrtek je še edini kraj na območju Jelše, ki še nima ustrezne trgovine, kljub temu, da je na tem območju dosti kupne moči, še posebej je bo veliko ob hitro razvijajočem se turističnem kraju Atomskih Toplicah.

Za izgradnjo marketa je pripravljena že vsa dokumentacija, vse do gradbenega dovoljenja, in v podjetju Šmarje upajo, da bo še marca padla odločitev o uporabi sredstev za FNP, ki je osnova, da se lahko to naložbo sploh prične.

Delavci Jelše Šmarje združujejo 1,5 odstotka od neto osebnega dohodka za razvoj počitniških zmogljivosti. Od tega denarja so že kupili dva apartmaja na morju, prav sedaj pa se odločajo še za tretjega v gorskem svetu.

kvalitete in ponudbe v njihovih poslovnih objektih, hkrati pa tudi dosegati boljše rezultate in večje osebne dohodke.

Prva naloga, ki pa ima dolgoročni značaj, ugotovitev rentabilnosti posameznih trgovin

Izmed vseh objektov je bilo poslovanje najbolj kritično v Štajerskem hramu. Razmišljali so že, da bi ga dali v najem, ko se je z nekaterimi kadrovskimi rešitvami in novimi programi poslovanje nenadoma izboljšalo in danes se enota že posluje pozitivno.



Biograd na moru

Razpis letovanja

Tudi v letošnjem letu organiziramo letovanje v počitniškem domu v Biogradu na moru. V tem domu vam nudimo

10-dnevno letovanje s polnim penzionom. Bivanje vam nudimo v privatnem sektorju, v sobah II. kategorije.

Cene in termini desetdnevnega letovanja

Izmena	od	do	cena
I.	21. 6.	30. 6.	1.750,00
II.	1. 7.	10. 7.	1.900,00
III.	11. 7.	20. 7.	2.000,00
IV.	21. 7.	30. 7.	2.200,00
V.	31. 7.	9. 8.	2.200,00
VI.	10. 8.	19. 8.	2.000,00
VII.	20. 8.	29. 8.	1.900,00
VIII.	30. 8.	8. 9.	1.750,00

Turistična taksa je 7,00 din na dan.

Otroci do 7. leta takse ne plačajo.

Otroci do 4. leta s souporabo postelje brez hrane plačajo 225,00 din.

Otroci od 4. do 12. leta plačajo 70 % polnega penziona, če naročijo polovičen obrok, ne pa polnega penziona.

Organiziran je tudi prevoz z avtobusom na relaciji Prevalje-Biograd na moru in nazaj.

Cena prevoza znaša 280,00 din na osebo.

Vse cene so zajamčene za vplačila do 31. 5. 1990.

Rok za prijavo je zaradi izrednega povpraševanja samo do 15. aprila 1990.

Delavci, ki so zaposleni v Merxu, sestavljenem podjetju, imajo tudi možnost obročne poravnave – na 4 obroke – če bo njihovo podjetje dalo garancijo, da bo znesek v celoti poravnal.

Prijave izpolnite na priloženem obrazcu na naslov:

Gostinsko podjetje

»Kozjak«

62360 Radlje ob Dravi

Mariborska 8

Najmanj deset dni pred letovanjem bo gost prejel napotnico za letovanje. Tistim, ki se bodo odločili za prevoz v Biograd z našim avtobusom, bomo posredovali tudi rezervacijo sedeža v avtobusu.

Ob morebitni odpovedi letovanja bomo zaračunali dejanske stroške, razen v primeru, če prijavljenec dobi drugega uporabnika ali je odpovedal letovanje zaradi višje sile. V tem primeru bo plačal samo manipulativne stroške.

Preberite...

Vsebine in rešitve v načrtih niso le stvar predpisov

Organizacije združenega dela imajo v obrambno-zaščitnih pripravah družbe pomembno mesto in vlogo, saj s svojo dejavnostjo v miru zagotavljajo možnosti za razvoj materialne osnove družbe, s tem pa tudi temelje sistema SLO in DS. Ozdi kot subjekti sistema SLO in DS organizirajo in izvajajo lastne obrambne priprave za delo v miru, izrednih razmerah in v vojni.

Vsebinska priprava izhaja iz njihovega mesta in vloge v splošno ljudski obrambni vojni. Celoten koncept obrambnih priprav se v miru izvaja z izdelavo, ažuriranjem in izvajanjem načrtov SLO.

V obrambnih načrtih določajo ozdi ukrepe in postopke za organiziran prehod z mirnodobnih razmer na delo v vojni.

Vsebinska in izdelava obrambnih načrtov je določena z odlokom o enotni metodologiji in kazalcih, z navodilom za izvajanje odloka in ustreznimi predpisi republik in pokrajin.

Priprave za izdelavo obrambnega načrta

Obrambni načrt oziroma rešitve v njem morajo temeljiti na natančno določeni (glede na vrsto in obseg proizvodnje – storitev) nalogi v vojni, oceniti ogroženosti in možnosti delovanja v takih razmerah, pa tudi glede na materialne, kadrovske in druge možnosti ozda v času njegove izdelave.

Opredelitev vojne naloge se določijo s samoupravnim sporazumom in dogovorom med subjekti načrtovanja in na podlagi nalog, ki jih ima DPS. Zaradi izpolnitve vojne naloge (proizvodnja, storitve v miru) in možnosti za preusmeritev proizvodnje v vojni morajo ozdi izdelovati obrambne načrte. Obrambne načrte o prenehanju z delom v vojni izdelujejo tisti ozdi in delovne skupnosti, ki v miru proizvajajo tisto, kar ni v interesu obrambe, in tiste, ki nimajo možnosti za preusmeritev proizvodnje, ki je v obrambnem interesu, kar se določa z družbenim dogovorom, ki ga sprejme ZIS oziroma po dogovorih, ki jih sprejmejo IS republik in pokrajin. Po potrebi je mogoče te dogovore sprejemati tudi na ravni občin.

Ozdi, ki prenehajo delati v vojni, se določijo z vojnimi predpisi. Določbe vojnih predpisov, s katerimi se ureja delovanje gospodarstva in družbenih dejavnosti v vojni, so osnova za način organiziranja tistih ozdov, ki nadaljujejo z delom v vojni. Določbe teh predpisov je potrebno vgraditi v mirnodobne in vojne samoupravne splošne akte ozdov. Oblika organiziranja in delovanja v vojni mora biti prilagojena možnim vojnim razmeram in sicer:

- kadar je ozd izpostavljen udarom iz zraka ali verjetnemu subverzivno-diverzantskem delovanju;
- če so kraj in zmogljivosti ozda ogroženi z delovanjem z zemlje, morja ali zraka;
- če je ozd na začasno zasedenem ozemlju.

Rešitve o obrambnih načrtih morajo izhajati iz ocen ogroženosti in možnosti ter pogojev delovanja v teh razmerah.

Priprave za izdelavo obrambnih načrtov v ozdu zajemajo:

- izdelavo programa dela za izdelavo in ažuriranje obrambnega načrta;

- kazalce potreb in možnosti načrtovanja proizvodnje, samoupravno sporazumevanje in ogroženost (zagotovitev vojne naloge);

- oceno pogojev in možnosti za delovanje v vojni;

- izvleček iz obrambnega načrta DPS.

Program dela za izdelavo in ažuriranje obrambnega načrta vsebuje naloge, ki jih je potrebno opraviti, izvajalce določenih nalog ter roke opravil. Ta načrt sprejme delavski svet, vodja obrambnih priprav pa nosilec nalog, zajetih v programu.

Smisel izdelave delovnega programa je, da se dela loti načrtno in da se za izvajalce določi najbolj strokovne kadre iz ozda.

V programu dela za izdelavo in ažuriranje obrambnih načrtov višjih oblik združevanja (delovne in sestavljene OZD) je potrebno določiti obveznosti in naloge temeljnih oziroma delovnih organizacij. Pri določanju rokov je potrebno v programih dela delovnih in sestavljenih organizacij združenega dela zagotoviti, da vse aktivnosti v pripravah in izdelavi obrambnih načrtov najprej stečejo v temeljnih oziroma delovnih ozdih, angažirati pa je potrebno kadre vseh prizadetih organizacij in delovnih skupnosti.

PISMA BRALCEV

Prosim, da objavite mojo pohvalo in pripombo v našem glasilu Vestnik.

Najprej bi rad kot dolgoletni delavec Merxa, sedaj sem upokojenec, in kot velik ljubitelj in igralec šaha pohvalil Boža Štucla in podjetje Blagovni center za zelo uspešno izvedbo hitropoteznega prvenstva Slovenije v šahu, ki je bilo 24. februarja v jedilnici podjetja Blagovni center.

Mnogi šahisti iz Savinjske doline, od koder sem tudi sam doma, pa tudi iz drugih krajev Slovenije in Hrvaške so ob odhodu dejali: »Želim si še več takšnih turnirjev v Celju pod pokroviteljstvom podjetja Blagovni center in vodjem organizacije Božom Štuclom. Resnično smo bili vsi navdušeni, kar priča tudi lep obisk na turnirju.

Dovolite mi, da se kot igralec še enkrat zahvalim prek našega glasila organizatorju Blagovnemu centru v imenu vseh nastopajočih za res odlično organizacijo in prosim, da mojo zahvalo prenesete vsem, ki so pri šahovskem turnirju pomagali in sodelovali.

Naj na koncu pisma napišem še eno pripombo. Sem invalidski upokojenec Tkanine in sem zelo ogorčen, ker ne prejemam več glasila, odkar sem se upokojil. Mislim, da to ni prav, kajti to mi je bila še edina vez z mojim bivšim podjetjem, pa tudi s sistemom Merx. Tako sem bil vsaj malo na tekočem, kaj se dogaja. Zelo rad sem tudi reševal križanke in prebiral nasvete za vsak dan, pa tudi na pravno prakso nisem pozabil. Žal ne vem, kaj je vzrok temu, zakaj nismo upokojenci, ki smo vložili toliko dela v naše firme, več deležni glasila.

Naj na koncu vsem ženam v Merxu in še posebej pri Tkanini želim vse najboljše ob dnevu žena in veliko zdravja, vaš do nekdaj, do-

kler sem ga še dobival, zvesti bralec Vestnika in šahist, pa lep prisrčen pozdrav

Jože Grobelnik
Vrbje 97/a
63310 Žalec

Spoštovani tovariš Jože!

Veseli smo bili vašega pisma, še posebej so nas razveselile vaše misli, da ste nas, dokler ste seveda prejemali glasilo, zelo radi prebirali.

In zakaj ne prejmete več glasila? Nekatera vodstva posameznih podjetij, tu mislim predvsem na direktorje, se pač odločajo po svoje, in se informiranju odpovedo, ne da bi se zavedli, kako potrebno je včasih za vsakega posameznika, še posebej pa za naše upokojence, ki kar čez noč po dolgoletnem delu in izčrpanosti postanejo pozabljeni. Mislim, da je skoraj vsak naš upokojenec vložil toliko dela in truda, da si zasluži vsaj enkrat na mesec glasilo Vestnik, ki je, kakor ste ugotovili sami, še v marsikaterem okolju edina vez med upokojenci in podjetji. Mislim, da to tudi ne bi smel biti takšen strošek, če pogledamo, da je februarška številka glasila stala 3,30 dinarjev, torej je na leto to 36,30 dinarjev.

Ena izmed takšnih delovnih organizacij je bila tudi Tkanina, iz katere izhajate. Njihovi upokojenci niso prejemali glasila. Tako so se pač odločili drugače, danes ne bi mogli več prejemati glasila Vestnik, kajti delovna organizacija Tkanina se po razcepitvi v dve podjetji ni odločila za vstop v Merx, sestavljeno podjetje. Zato smo se v uredništvu odločili, da vam bomo to številko poslali na dom brezplačno kot našemu dolgoletnemu zvestemu bralcu. Pa oglasite se še kaj!

Veliko šahovskih uspehov
vam želi uredništvo

GOSTINSKO PODJETJE
»KOZJAK« RADLJE OB DRAVI

PRIJAVA ZA LETOVANJE

Podpisani(a)

Zaposlen(a)

Stanujoč(a)

Pošta

se prijavljam

za letovanje v počitniškem domu

v izmeni, v času od do
po objavljenih pogojih.

1. Letovali bomo naslednji (popisati vse osebe, ki bodo letovale):

Zap. št.	PRIIMEK IN IME	Sorodstveni odnos	Datum rojstva
----------	----------------	-------------------	---------------

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Zakonec je zaposlen pri:

Za letovanje navedenih članov naročam postelj.

3. V Biograd na moru želim potovati z avtobusom v vaši organizaciji in mi rezervirajte

..... sedežev.

4. Posebne želje glede rezervacije sobe in sedeža v avtobusu ter plačila stroškov letovanja:

.....

.....

.....

V dne 1990

Podpis prijavitelja:

.....



Iz pravne prakse

Alternativno določanje obvezne šolske izobra- zbe

Dosedanji akt o razvidu del in nalog določa za posamezna dela in naloge alternativno stopnjo šolske izobrazbe. Ali bo nova pravna ureditev omogočala določanje alternativne stopnje izobrazbe in ali bo možno manjkajočo izobrazbo nadomeščati s pridobljenimi delovnimi izkušnjami oziroma s preizkusom znanja?

Zakon o temeljnih pravicah iz delovnega razmerja (Uradni list SFRJ, št. 60/89) ne pozna določbe, ki jo je opredeljeval 3 odst. 124. člena zakona o združenem delu (preč. bes. Uradni list SFRJ, št. 11/88) in po kateri je imel pri alternativno določeni strokovni izobrazbi prednost tisti kandidat, ki je imel višjo stopnjo strokovne izobrazbe. Zakon tudi ne pozna z delom pridobljene delovne zmožnosti, kot jo še vedno opredeljuje 2. alineja 20. člena zakona o delovnih razmerjih (Uradni list SRS, št. 24/83, 5/86, 18/88).

Niti zvezni niti republiški zakon o delovnih razmerjih ne opredeljuje načina določanja stopnje šolske izobrazbe v aktu o razvidu del oziroma nalog, zato je to vprašanje avtonomna pravica vsake organizacije. Samo tam, kjer zakon ali drug predpis določa zahtevano stopnjo strokovne izobrazbe, se seveda upošteva stopnja, ki je do-

ločena z državnim aktom.

Menimo, da tudi kolektivna pogodba ne bo prepovedovala možnosti alternativnega določanja stopnje šolske izobrazbe, razen za določena izjemna delovna mesta.

Novi zakon o delovnih razmerjih naše republike očitno ne bo več predpisoval vsebine razvida del oziroma nalog, tako kot to velja po 19. členu sedanjega zakona o delovnih razmerjih. Menimo, da bo imela organizacija široke možnosti avtonomije pri urejanju delovnih mest glede zahtevnosti oziroma pogojev, ki jih bodo morali izpolnjevati delo na določenih delovnih mestih. Zvezni zakon sicer ne pozna več nadomeščanja zahtevane strokovne izobrazbe, saj govori o tem, da je delavec razporejen na delovno mesto, ki ustreza stopnji strokovne izobrazbe za določeno vrsto poklica, njegovemu znanju in zmožnosti. Definicijo strokovne izobrazbe bo moral opredeliti in to povsem na novo novi republiški zakon o delovnih razmerjih. Tudi ta ne bo poznal možnosti »nadomeščanja manjkajoče šolske izobrazbe«, saj delovno pravico ne bo več upoštevalo tako imenovane z delom pridobljene delovne zmožnosti. Zakon pa bo moral rešiti vprašanje ustreznosti strokovne izobrazbe za tista delovna mesta ali tiste poklice, za katere ne obstaja šolsko izobraževanje, ali na katerih je dan večji poudarek na delovne izkušnje oziroma zmožnosti.

Tako bo v bodoče odpadla potreba po preizkusih o izpolnjevanju pogoja delovne oziroma zmožnosti. Tako bo v bodoče odpadla potreba po preizkusih o izpolnjevanju pogoja delovne zmožnosti, s katero naj bi se nadomeščala šolska izobrazba oziroma manjkajoča šolska izobrazba.

Z dela za določen čas – v redno delovno razmer- je

Vprašanje:

Na prosto delovno mesto učitelja za telesno vzgojo je bil v osnovni šoli sprejet kandidat v delovno razmerje za določen čas. Zaradi nejasnosti pri financiranju je bil vprašljiv obstoj delovnega mesta, ki je povezano z obstojem celodnevne osnovne šole. Med letom so se razmere spremenile in podani so pogoji za sklenitev delovnega razmerja za nedoločen čas.

Ali na šoli lahko sklenejo delovno razmerje z delavcem, ki je v delovnem razmerju za določen čas, ne da bi uvajali postopek, ki velja za sprejem novih delavcev?

Odgovor:

Delavec, ki je sklenil delovno razmerje za določen čas na podlagi oglasa, ima v primeru, če se začasno poveča obseg dela v organizaciji, pravico skleniti delovno razmerje za nedoločen čas. Tako pravico ima delavec, ki je sklenil delovno razmerje za nedoločen čas. Tako pravico ima delavec, ki je sklenil delovno razmerje za določen čas zaradi povečanega obsega dela v organizaciji (5. odst. 36. člena zakona o delovnih razmerjih, Uradni list SRS, št. 24/83, 5/86, 18/88).

V konkretnem primeru je delavec sklenil delovno razmerje za določen čas na trajnem delovnem mestu in sicer ne zaradi povečanega obsega dela, ampak zato, ker obstoj delovnega mesta ni bil trajno zagotovljen in

organizacija ni tvegala delovnega razmerja za nedoločen čas, ker bi se soočila s presežkom delavcev.

Ker so se spremenile razmere, obseg dela pa se ni spremenil, ni podan pogoj v smislu navedenega zakonitega določila, zato bo morala osnovna šola objaviti prosto delovno mesto, delavec pa bo imel možnost enakopravno kandidirati z sklenitvijo delovnega razmerja za nedoločen čas.

Program za izvajanje delovne prakse s praktičnim poukom za smer prodajalec

Zavod SR Slovenije za šolstvo bo založil Izvedbeni program za izvajanje delovne prakse s praktičnim poukom za smer prodajalec (IV. stopnja zahtevnosti). Cena programa bo predvidoma 72,00 din. Vse zainteresirane članice naj pošljejo naročilnico za to publikacijo na Splošno združenje trgovine Slovenije. Na osnovi prijav bo določena višina naklade in končna cena publikacije.

Izobraževanje je nujno potrebno

Izobraževanje smo vključili v proces razvoja z osnovnim namenom in ugotovitvijo, da je znanje osnova vsemu razvoju. V tem obdobju je to še toliko pomembnejše.

Prizadevamo si, da bi čim hitreje organizirali širši izobraževalni proces za vse delavce Merxa, pa tudi izven, predvsem zato, da bi sistematično usposobili delavce na vseh ravneh za drugačno poslovanje, predvsem pa spremenili miselnost da se mora podjetništvo odražati na vsakem našem koraku, predvsem na delovnem mestu in da lahko vsak zaposlen enako prispeva svoj delež pri razumevanju sedanjega pristopa k gospodarjenju in pri učinkovitosti dela.

Zamislili smo si, glede na izkušnje iz prvega polletja, predvsem pa v novi izobraževalni sezoni, da s predavanji in s seminarji damo tudi v izobraževalnem procesu naš prispevek k izboljšanju poslovnosti in tudi z izobraževanjem pospešujemo tiste aktivnosti, ki si v procesu razvoja družbenih podjetij sledijo in so za takšno ustvarjanje sistema nujno potrebne.

Tako je nujno poleg vsega funkcionalnega izobraževanja usposobiti delavce za pravilno pojmovanje lastnine, pravilno dojemanje produktivnosti, modernizacijo poslovnih procesov z računalniki, in splošnih podjetniških interesov v poslovanju.

Vsemu temi pa se tudi prilagaja program izobraževanja v izobraževalnem centru, ki iz meseca pridobiva več slušateljev in se je predvsem v zadnjem mesecu potrdil kot pravilna usmeritev, ki jo je potrebno še z dodatnim usklajevanjem v interesu vseh širiti.

Slovenija

Potrošnja Zagorje se je odločila, da Vestnika ne bodo več prejeli vsi delavci

Vodstvo podjetja Potrošnja Zagorje nam je poslalo dopis, v katerem nam sporoča, naj Vestnika ne bi pošiljali več vsakemu posamezniku, ampak le skupno 20 izvodov, ki jih bodo poslali v posamezne prodajalne.

Ali je ta rešitev najboljša in ali je res bila potrebna takšna odločitev vodstva Trgovskega podjetja Potrošnja Zagorje ob Savi, ne nameravamo širše ko-

mentirati, a je po naši presoji odločitev le prenatrjena in kar težko je verjeti, da je dokončna.

Doslej je Potrošnja Zagorje prejela kar precej več izvodov glasila, čeprav tudi do sedaj njihovi upokojenci niso bili deležni te majhne vsakomesečne pozornosti, kar je kar zajeten kup, ki se bo, iztrgan iz naklade, močno poznal pri ceni enega izvoda. Večja je namreč naklada

glasila, manjša je cena. Zato bo najverjetneje podjetje Potrošnja Zagorje na manjše število naročnikov plačala višjo ceno za en izvod in v končnem računu ne bo veliko prihranila.

In še to: vse članice novega Merxa, sestavljenega podjetja, so ostale naročnice skupnega glasila, in to v takšnem obsegu, kot so ga imele že v sozadu.

Razpis kadrovskih štipendij za leto 1990/91

poklic oz. program	stop- nja za- htevn.štipendij	število
BLAGOVNI CENTER CELJE		
prodajalec	IV	5
ekon. komerc. tehn.	V	2
ekonomist-komerc. dejavnost	VI	2
dipl. ekonomist – zun. trgovina	VII	2
dipl. ekonomist – komerc. dejavnost	VII	2
DRAVINJSKI DOM SLO KONJICE		
mesar	IV	1
prodajalec	IV	4
komerc. tehnik	V	1
ekonomski tehnik	V	3
ekonomist	VI	1
GOSTINSTVO IN TU- RIZEM CELJE		
kuhar	IV	2
natakar	IV	2
GOSTINSKO PODJE- TJE RAVNE/KOR.		
kuhar	IV	3
natakar	IV	3
GOST. PODJETJE KO- ZIAK RADLJE		
kuhar	IV	1
natakar	IV	1
TP IZBIRA LAŠKO		
mesar	IV	1
prodajalec	IV	5

JELŠA ŠMARJE PRI JELŠAH

mesar	IV	1
prodajalec	IV	4
kuhar	IV	2
natakar	IV	2
komerc. tehnik	V	1

KMETIJSKA ZADRU- GA LAŠKO

mesar	IV	2
kmet. tehnik	V	2

TP KOROTAN RAV- NE/KOR.

prodajalec	IV	3
------------	----	---

DKP MEJA ŠENTJUR

kmetovalec	II	3
dipl. ing. kmet.	VII	1

MESARSTVO JURIJ ŠENTJUR

mesar	IV	6
ekonomist	VI	1

MLINSKO PREDELO- VALNO PODJETJE CE-pek LJE

IV	2-obrat Rog. Slatina
IV	2 – obrat Hrastnik-Zagorje
IV	2
V	1
IV	2

TP MODA CELJE

prodajalec	IV	2
------------	----	---

TP POTROŠNJA ZA- GORJE

prodajalec	IV	3
------------	----	---

TP PRODAJA ŠO- ŠTANJ

prodajalec	IV	3
------------	----	---

TP RESEVNA ŠEN- TJUR

mesar	IV	1
prodajalec	IV	3

TOK ŠENTJUR

kmetijec	IV	5
kmetijski tehnik	V	4

TOPEL CELJE

konfekcionar – tekstilij	IV	5
--------------------------	----	---

TRGOVSKO PODJE- TJE RADEČE

mesar – sekač	IV	1
prodajalec	IV	3
ekonomski tehnik	V	1
ekonomist	VI	1

ZDRAVILIŠČE DOBR- NA

kuhar	IV	1
natakar	IV	1

TP ZILA SLOV. GRA- DEC

prodajalec	IV	2
------------	----	---

Prijave za razpis kadrovskih štipendij morajo prosliti vložiti do 15. julija.

Kandidati morajo prijaviti oz. vlogi (obrazec DZS SPN-1 Vloga za uveljavljanje socialnovarstvenih pravic) priložiti:

- potrdilo o vpisu v šolo
- overjen prepis oz. fotokopijo zadnjega šolskega spričevala oz. potrdilo višješolske ali visokošolske organizacije zduženega dela o opravljenih izpitihih
- potrdilo o premoženjskem stanju družine in številu družinskih članov, ki živijo v skupnem gospodinjstvu (izdaja oz. potrjuje ga davčna uprava in matični urad pri skupščini občine)
- potrdilo o dohodkih staršev v preteklem koledarskem letu: navedeni morajo biti vsi dohodki iz delovnega razmerja, iz kmetijstva, iz obrti in dohodki iz dela v podaljšanem delovnem času in drugih virov. Če so starši upokojenci, priložijo odrezek od pokojnine za mesec december 1989.

Šport in rekreacija

Zaradi vedno večjega zanimanja za planinsko dejavnost v Merxu, vam v našem vestniku posredujemo okvirni program planinskih izletov in gorskih pohodov planinske sekcije Avto Celje.

MAREC: Gora Oljka 31. 3. 1990.

APRIL: Koča na Dobrči pri Trziču, skupne hoje 4 ure
(avtobus, 14. 4. 1990)

MAJ: Koča Škofjeloškega odreda na Blegošu, skupne hoje 5 ur (avtobus, 12. 5. 1990), Lisca, skupne hoje 4 ure (z vlakom do Brega, 12. 5. 1990)

JUNI: Koča na pianini Razor, skupne hoje 4 ure (avtobus, 9. 6. 1990), Gorski pohod: Robanov kot, Korošica, Ojstrica, Planjava, Kamniško sedlo, Okrešelj, Logarska dolina – dvodnevni pohod (avtobus, 23. 6. 1990)

JULIJ: Pohod na Mangart (2644 m) 4 ure hoje v obe smeri
(avtobus, 14. 7. 1990)

AVGUST: Jalovec (2645 m)

Kdor želi postati član planinske sekcije Avto Celje, mora plačati članarino, da bo imel vse ugodnosti pri vseh planinskih dejavnostih planinske sekcije Avto Celje. (100,00 din)

Tudi letos bomo v Merxu organizirali avgusta dvodnevni gorski pohod na Triglav. (12. 8.–13. 8. 1990, nedelja–ponedeljek.) Prijave bomo sprejemali do konca maja na naslov: Slavko Lisec, Merx, Ul. 29. nov. 16, 63000 Celje. Celo ten program ter stroške pohoda bomo objavili na začetku junija.

Prijatelji planin in narave, v **soboto, 21. 4. 1990, bomo organizirali 2. Merxov pohod**, Celje–Celjska koča–Tolsti vrh–Svetina–Štore–Celje. **Odhod ob 8. uri** izpred stare avtobusne postaje v Celju. Vse informacije dobite po telefonu 063/21-352 (Slavko Lisec). Torej, vidimo se na pohodu.

Udeleženci pohoda bodo dobili značko trimčka planinca.



Planinsko društvo Celje obvešča svoje člane, da lahko plačajo članarino za leto 1990 (45,00) vsak dan od 8.-12. ure (razen ponedeljka in sobote) ter ob četrtnih od 14. do 16. ure v pisarni društva, Stanetova 1, Celje.

Slavko Lisec

ASANA

**uživajte ob pitju kakovostnih
aromatiziranih pravih čajev**

**MIERX**

Rešitev nagradne križanke

Vodoravno: NAMAKANJE,
ERATOSTEN, VIVECA, LN,
ESEN, LEAR, ISTRA, SAN,
ITAKA, NATO, ATI, BA-
RON, GRANATA, ONATAS,
KANTILENA, LOMONO-
SOV, ETEN, KAMČATKA,
ANITA, TRIS, LOSOSI, RIL,
SANA, IGLA, NASTAVEK,
NAT, KAREL, ALAR, PRA-
HOVO, MONADA, ENDO,
OLA, EK, ARAD, NEMCI,
PATINA, KI, FE, MANON,
RÖK, ADENAUER, TARIM,
PERL, SLOVENSKA
PUSTNA MASKA, KURENT,
TNALA, ANASTAS

3. nagrado 80 din dobi Lucija Jožica VUK, 63000 Celje, Trubarjeva 53/a

4. nagrado 50 din dobi Igor HORVAT, 63000 Celje, Ljubljanska c. 68

Nagradni razpis za to številko

1. nagrada 150 din
2. nagrada 100 din
3. nagrada 80 din
4. nagrada 50 din

Vsi, ki boste hoteli s svojimi rešitvami priti v boben za žrebanje nagrad, pošljite rešitev križanke v zaprti kuverti in seveda z vašim naslovom, na naslov uredništva, najkasneje do 15. aprila 1990.

Na kuverto obvezno napišite: Nagradna križanka.

Uredništvo

