

Potuha s pokrivanjem izgub

Ljubljana, 24.2.1987 — delegati delavskega sveta so se odločili, da se izguba pokrije vsem organizacijam, ki so poslovno leto 1986 končale z izgubo. Izguba bo pokrita na način, ki ne bo prizadel nobene od organizacij sanatorij. Komisija za ugotavljanje ekonomske in družbene smotrnosti investicij je dobila poslovnik o svojem delu, sozd pa novo podpredsednico poslovnega odbora za splošne ekonomske in organizacijske zadeve.

Bolj kot samo dejstvo, da izgube so in da jih je treba pokriti, je delegate motil splošen položaj kmetijstva. Vse izgube so namreč nastale v kmetijskih organizacijah, predvsem tistih, ki se ukvarjajo z živinorejo. Komisija za pregled sanacijskih programov je za vse štiri temeljne organizacije ugotovila, da pretežni del razlogov za rdeče številke tiči izven vplivnosti samih organizacij. Skupaj ugotovljena izguba tozov Živinoreja (M-KZ Črnomelj), Posestva (M-Ljubljanske mlekarne), Govedoreja (M-KG Kočevje) in Poljedelstvo-meso (M-Agrokombinat) znaša 931.670.707 dinarjev. Pokrita pa bo iz sredstev rezerv, ki jih morajo ozdi po zakonu nameniti v občinske in republiški sklad skupnih rezerv ter iz istovrstnih sredstev poslovnih partnerjev sozda. Izgube bodo pokrite s sanacijskimi krediti s petletnim rokom vračila in 12-odstotno obrestno mero. Toda vrnimo se k uvodni ugotovitvi — splošnemu položaju kmetijstva, ki sta ga v enostavnem in vsem razumljivem jeziku naslikala združena kmeta, delegata Kmetijske zadruge Črnomelj in Kmetijske zadruge Stična.

Stane Modic je dejal, da je pokrivanje izgub kmetijskim organi-

Iz dela organov sozda

zacijam v sestavi velikih sistemov samo voda na mlin tekoči politiki oblikovanja cen kmetijskih pridelkov in slepcev celotne družbe, da »socialne« cene teh pridelkov ne ogrožajo eksistence družbeno in zasebno organizirane proizvodnje. Dejstvo je, da se kmetije siromašijo in da se kmetovanje opuša celo na usmerjenih kmetijah, v katere je bilo vloženega veliko denarja, truda, volje in ljubezni. Nepriznavanje cene kmetovega dela ne siromaši samo kmeta, slej ko prej bo osiromašilo celotno družbo. Kmet si sicer ne bo privoščil štrajka zaradi zahtev po boljši plači, opuščal pa bo vse tisto, kar zanj ni donosno, ustvarja pa relativen socialni mir.

To za družbo kot celoto ni koristno, zato je treba na izgube pokazati in jih javno predstaviti z vsemi njihovimi vzroki in posledicami. Politiki ni treba dajati potuhe s pokrivanjem izgub, temveč od nje terjati stremitev in sanacijo celotnega kmetijstva ne glede na njegovo organiziranost.

»Čudno«, je dejal Franc Smolej, »da za kmetijstvo v dolgih letih nismo našli pravega zdravila, čeprav za njegovo kronično bolehanje že dolgo vemo. Nikoli za stanje ne najdemo odgovornega. Trenutno so izgube pokazale samo družbeno organizirana gospodarstva, kmetijske zadruge ne, kar kaže na to, da je zasebno organizirana proizvodnja, po domače kmet, edini solidni partner samo zato, ker izgube svoje ekonomije ne sme prikazati. Ne samo ta delegatska razprava na zasedanju, temveč tudi vse ostale, ne bodo rešile vprašanja izgub niti položaja kmetijstva, če bodo »čebelice« oblikovale sklade za pokrivanje izgub tudi zato, da se bo politika lahko izmikala resnosti stanja. Ne glede na vse, pa »scagat ne smemo«, je razpravo nekoliko optimistično končal delegat.

Tudi predsednik poslovnega odbora SOZD, Miran Goslar v oceni delegatske razprave in politike do oblikovanja cen kmetijskih pridelkov in tretmaja politike do kmetijstva nasploh, ni skrival nezadovoljstva in poudaril, da v danih in pričakovanih razmerah pač ne moremo biti optimisti. Glede samih izgub in njihovega pokrivanja pa je menil, da gre za sredstva, ki so itak cesarjeva, le da bodo uporabljena za sanacije znotraj sistema in zato je njihovo združevanje neboleče za vsako organizacijo. Seveda pa bi izgube v primeru, da bi jih pokrivali na račun substance, obravnavali povsem drugače.

Komisiji za ugotavljanje ekonomske in družbene smotrnosti investicij je s poslovnikom naloženo, da mora v 14 dneh odgo-

Glasilo je namenjeno na naslov:



Glasilo delavcev in združenih kmetov sozd
Mercator — Kmetijstvo Industrija Trgovina

Leto XXIV

Ljubljana, marec 1987

št.: 3

voriti na zahtevo investitorja za oceno predloženega investicijskega programa oziroma naložbe.

Razpisna komisija je svoje opravila — delavski svet je soglasno potrdil njeno izbiro in predlog za imenovanje ter za podpredsednico poslovnega odbora SOZD za splošne ekonomske in organizacijske zadeve imenoval dipl. oec. Enriko Germ-Metlika, ki so jo predvsem trgovci do sedaj poznali kot sekretariko Splošnega združenja trgovine SR Slovenije.

Še eno zasedanja čaka delegate tega mandata, ki so prvič sestavljali najvišji samoupravni organ sozda MERCATOR-KIT. In še pred dokončnim iztekom njihovega mandata si upamo trditi, da so delo opravili dobro, da so mnogokrat brez ovinkarjenja povedali, kaj skupnega jih žuli v sozdu, kako si to skupno lahko razlaga vsak po svoje, vendar pa našli skupni jezik za vse in za vsako posamezno članico. Za prvi mandat pa, ko smo se še bolj otipavali, je to dober kažipot v prihodnost.

Sklepi, sprejeti na 15. zasedanju delavskega sveta SOZD — 24.2.1987

1. Delavski svetu ugotavlja, da sta planska akta SOZD MERCATOR-KIT in njegove Delovne skupnosti za leto 1987 soglasno sprejeta.

2. Vsem organizacijam združenega dela, ki so poslovno leto 1986 končale z izgubo, se izguba pokrije v izkazani višini iz sredstev rezerv, ki bi jih članice sozda morale po zaključnem računu nameniti v občinske in republiški rezervni sklad, ter iz sredstev, ki so jih v ta namen združili poslovni partnerji sozda. Izguba se pokrije:

— Mercator-Ljubljanske mlekarne, tozdz Posestva, v višini 104.050.480 din. Oblika: sanacijski kredit. Vir: rezervna sredstva tozdz. Pogoji: rok vračila 5 let, obrestna mera 12 %.

— Mercator-KZ Črnomelj, tozdz Živinoreja, v višini 36.065.227 din. Oblika: sanacijski kredit. Vir: rezervna sredstva tozdz. Pogoji: rok vračila 5 let, obrestna mera 12 %.

— Mercator-Agrokombinat, tozdz Poljedelstvo meso, v višini 442.500.000 din. Oblika: nepovratna sredstva v višini 150.000.000 din iz sredstev rezerv SOZD, ki so se o tem posebej sporazumele, razlika do polnega zneska izgube pa s sanacijskimi krediti poslovnih partnerjev.

— Mercator-Kmetijsko gospodarstvo Kočevje, tozdz Govedoreja v višini 349.000.000 din. Oblika: sanacijski kredit. Vir: do višine 259.000.000 din sredstva rezerv tozdz, razlika 90.000.000 din sanacijski krediti poslovnih partnerjev sozda. Pogoji za prvi del: rok vračila 5 let in 12 % obrestna mera.

Delavski svet SOZD dovoljuje, da se ob eventuelno manjkajočih sredstvih za pokritje izgube v tozdu Govedoreja kot sanacijski kredit uporabijo tudi sredstva rezerv SOZD v višini največ 101.881.604 din, z rokom vračila do 31.12.1987 in 60 % obrestmi.

Delavski svet SOZD sprejema poslovnik o delu komisije za ugotavljanje družbene in ekonomske smotrnosti investicij SOZD MERCATOR-KIT.

4. Na podlagi predloga in izbire razpisne komisije delavski svet imenuje za podpredsednika poslovnega odbora SOZD za ekonomske in organizacijske zadeve tovarišico Enriko Germ-Metlika, dipl.oec.

Poslovni dosežki SOZD MERCATOR-KIT v letu 1986

(začasni podatki)

ELEMENT	1985	1986	indeks 86/87
Celotni prihodek	274.135.640.607	568.152.905.218	207
Porabljena sredstva	242.369.305.834	293.764.354.835	204
Dohodek	31.807.588.224	74.462.544.330	234
Del ČD za osebne dohodke	15.942.527.134	38.809.912.005	243
Del ČD za poslovni sklad	4.066.382.336	7.282.382.019	179
Del ČD za rezervni sklad	1.143.785.041	2.767.515.309	242
Izguba	603.297.701	1.025.616.941	170

Nekateri posamezni elementi iz bilance

Prihodki od obresti	5.237.467.878	12.338.930.114	236
Obresti za kredite za obr.sred.	9.503.513.335	16.279.753.997	171
Obresti za kredite za osnov. s.	555.234.727	1.226.424.894	221
Amortizacija po pred. stopnjah	3.024.628.199	5.573.829.363	184
Amortizacija - pospešena	401.897.227	3.257.016.189	810

Ob zaključku redakcije za to številko glasila nismo mogli dobiti dokončnih podatkov, ki pa ne bodo bistveno drugačni.

Gradivo z analizo poslovanja, ki ga bodo prejele članice in njihovi delegati, bo prineslo končne podatke in tudi ugotovitve, ki bodo vsebovali tudi oceno gospodarjenja. Povzetke analize bomo objavili v naslednji številki.

Marko Glažar

Odbor za družbeni standard daje pobudo

Drago Arhar

Lahko bi bolje izkoriščali ugodnosti za letovanje

Odbor za družbeni standard, ki deluje v okviru sozda MERCATOR-KIT, danes v svojih domovih nudi dopustnikom sledeče prostore:

- 70 ležišč v počitniškem domu Dajla,
- 5 stanovanj skupno 25 ležišč na otoku Cresu,
- 1 stanovanje v Kaninski vasi v Bovcu z desetimi ležišči.

Zmogljivosti pa bi lahko bolje izkoristili.

Lastniki omenjenih kapacitet so pasamezni tozdi in delovne skupnosti, ki imajo prednost pri uporabi ugodnosti.

Ugodna lega in urejenost počitniških zmogljivosti sta nudili prijeten dopust številnim delavcem našega kolektiva. Ugotavljamo tudi, da je bila večina letovalcev zelo zadovoljna z uslugami.

Osnovni in pglavilni problem ostaja v prvi vrsti izkoriščenost zmogljivosti. Ob analizi prejšnjih

let, posebej še za leto 1986, ugotavljamo, da je izkoriščenost le 70 — 90 dni v letu, razen v Kaninski vasi v Bovcu, kjer se sezona nekoliko podaljša in znaša 120 — 150 dni v letu.

Proste zmogljivosti smo letos v domu v Dajli reševali s ponudbo uslug zunanjim ponudnikom in tako povečali zasedbo na 110 dni. Večja zasedenost je vplivala tudi na boljši finančni obračun za preteklo leto.

V letošnjem letu sicer računamo na zasedenost 120 dni, vendar to še vedno ne zadošča. Zmogljivosti bi lahko znatno bolje izkoristili.

Zaradi dobre organiziranosti ima največje možnosti počitniški dom v Dajli.

Če naštejemo le nekaj prednosti, ki so najpomembnejše za podaljšanje sezone letovanja:

— lastno centralno ogrevanje doma in s tem možnost podaljšanja sezone v hladnejše dni;

— v preteklem letu odprti, komaj 4 km oddaljeni novi hotel z zimskim bazenom;

— ugodna lega za ogled mnogih kulturno zgodovinskih znamenitosti na območju Istre;

— izhodišče za morebitni izlet po Jadranu in v tujino z ladjo.

Vse te prednosti bi morali v prihodnje bolje izkoristiti, predvsem izven sezone.

Ob tem se postavlja tudi vprašanje večjega vključevanja oziroma uporabe ugodnosti s strani naših bivših sodelavcev — danes upokoencev. Zato bi se bilo smotrno lotiti organiziranega letovanja upokoencev. Veliko je takih, ki nimajo lastnega prevoza, potovanje z javnimi prevoznimi sredstvi pa predstavlja dodaten napor. Z majhnimi stroški bi lahko organizirali skupen prevoz tja in nazaj ter po možnosti tudi v samem kraju bivanja. Razmisliti bi bilo treba tudi o organiziranju kluba upokoencev, v okviru ka-

terega bi potem lahko prirejali letovanja in s tem omogočili našim nekdanjim sodelavcem cenejši oddih, kar bi se nedvomno obrnilo v zadovoljstvo vseh.

Dodatna oblika za temeljitejšo izkoriščanje zmogljivosti bi bila lahko večje vključevanje v letovanje socialno ogroženih delavcev, delavcev z nizkimi OD in zdravstveno šibkih delavcev. V sodelovanju z ostalo ponudbo (zdravstveno) bi lahko zadovoljili vse potrebe, ki jo ti ljudje potrebujejo.

Želimo, da predvsem izvršni odbori šindikata razmislijo o omenjeni zamisli in jo v okviru možnosti posameznih organizacij tudi uresničijo. Prav je, da se vsak vložen dinar tudi v družbeni standard kar najbolje izkoristi

Varčevalci izgubljajo

Jože Kirm — M-KZ Krka, Novo mesto

Zadružna HKS izpolnjuje svoje poslanstvo

V torek 24. februarja sta zasedala zbor delegatov in izvršilni odbor Zadružne hranilno-kreditne službe Novo mesto. Med drugim sta obravnavala in sprejela poročilo o delu službe in zaključni račun za leto 1986 ter plan za leto 1987.

Zadružna HKS je v letu 1980 ustanovila enajst članic z namenom, da bi zagotovile bolj učinkovito zbiranje hranilnih vlog združenih kmetov in delavcev ter z zbranimi denarji omogočile potrebna sredstva za proizvodnjo in investicije v kmetijstvu.

Zadružna HKS je v vseh teh letih naglo napredovala in je v celoti izpolnila pričakovanja ustanoviteljic. Število vlagateljev se je povečalo na več kot 6000, vloge pa so konec leta 1986 dosegle znesek 365.689.017 dinarjev.

Celotno kreditiranje združenih kmetov, pogodbenih skupnosti in delavcev za gradnje hlevov, gospodarskih poslopij, za mehanizacijo, plemensko živino, stanovanjsko gradnjo in druge namene se odvija preko HKS. Poleg lastnih zbranih sredstev dodeljuje HKS tudi iz drugih virov pridobljena sredstva.

Služba po potrebi zagotavlja obratna sredstva tudi temeljnim organizacijam — članicam HKS, tako da so te ob vsakem času likvidne.

Služba zaposluje 6 delavk. Da je lahko evidenca o stanju vlog in kreditov vedno na tekočem, so nabavili dva računalnika Partner. V tem mesecu je služba dobila tudi nove prostore.

Ostanek dohodka služba vsako leto porazdeli članicam glede na obseg poslovanja in udeležbo pri ustvarjenem dohodku.

Delegati so na zboru ugotovili,

da so postali pogoji za varčevanje skrajno neugodni. Zaradi padanja vrednosti dinarja varčevalci izgubljajo namesto da bi pridobivali. Zaradi visokih obresti se je tudi zmanjšalo povpraševanje kmetov po posojilih za naložbe.

Z namenom, da bi zaustavili neugodne tokove, so delegati sprejeli nekatere predloge služ-

be, ki naj bi omogočili, da bi zadružna hranilno-kreditna služba postala kar najbolj učinkovit denarni servis združenih kmetov in delavcev.

Služba naj bi med drugim vodila tudi tekoče in žiro račune, opravljala plačilni promet za varčevalce in zbiral prosta sredstva tudi od društev, skladov in skupnosti.

V sozdu EMONA tako, kako pa pri nas

Stane Jesenovec

Projekt : kakovost

Čeprav s samim srečanjem z novinarji 12. februarja niso povsem sledili temu projektu, pa so predstavniki EMONE — od tozđov do sozda — nanizali resnično nekaj bolečih in presenetljivih dejstev, ki so dala predstavnikom sredstev javnega obveščanja dovolj idej za temeljitejšo obravnavanje dogajanja v kmetijstvu, proizvodnji, trgovini, turizmu in še predvsem na dinarsko-deviznem področju.

Če strnemo več predstavitev problematik iz vseh preje navedenih gospodarskih panog, v celotnem sklopu EMONE, pa prav gotovo tudi drugje, predstavlja osnovni problem vsega delova-

nja človek. Kako nevhaležno je že to spoznanje, je izredni slikovito povedal direktor tozda Supermarket, ki je dejal: »V dobi računalništva se bojujejo s težko rešljivim problemom, kako dobiti snažilko, ki zna dobro očistiti blagovnico ali proizvodni prostor!« Njegov kolega iz tozda Maksimarket pa je pridal, da skušajo pri delavkah v trgovini vpeljati vsaj tri osnovne reke v razmerju s kupcem: »Dober dan«, ko kupec vstopi, »Nasvidenje«, ko odhaja in »Hvala! Nasvidenje«, če je bil kupec v pravem pomenu besede.

Za to neuradno geslo 40-letnice sozda EMONA: »Kakovost proizvodov in storitev« razlagajo v najširšem pomenu besede. Tudi v tem, da naj bi tja do 45-letnice zmanjšali število polkvalificiranih in kvalificiranih delavcev in delavk ter povečali število zaposlenih s srednjo, višjo in visoko izobrazbo. Izjemno pozornost pa bodo namenili stalnemu strokovnemu izpopolnjevanju vseh zaposlenih.

Če preskočimo od človeka k splošnim gospodarskim pogojem, je najbolj tepeno v tem času turistično gospodarstvo. Napovedujejo leto »rdečih števil« v tej

gospodarski panogi. Vzrokov je več. Cene vstopnih materialov so tako podivjale, da n.pr. hotelski zrezek ne more več tehtati 20 dag, ampak pičlih 10 dag. Devizni sistem Juoslavije je n.pr. samo agencijo Globtuor prikrajšal za 1 milijardo (novih) dinarjev, celoten turistično-hotelski blagovno izvozni kompleks EMONE pa za 2,5 milijard dinarjev. Vse to pa predvsem zato, ker poslujejo s konvertibilnimi sredstvi. Tak položaj je privedel že do tega, da se nad turistično-hotelskimi storitvami pritožujejo celo gostje iz ČSSR.

Tretje generalno spoznanje, ki velja n.pr. še posebno močno za prašičerejo (lhan in druge farme) pa je, da v bodoče ne smemo več pobirati nepreverjeno tuje spoznanje, ampak da moramo zaupati domačim strokovnjakom. Velike prašičje farme po svetu niso vpeljane, tudi zaradi varstva okolja. Pri nas ugotavljamo, da povzročajo upravljalcem farm in okolici težke probleme in v EMONI že razmišljajo, da bi se le naslonili na kmete — rejce prašičev — in da bi skušali uveljaviti manjši tip farm, ki bi ga bilo mogoče obvladati v vseh negativnih lastnostih.

Kako pa je s kakovostjo?

Trgovci ugotavljajo, da kupci segajo po boljših oblačilih, obutvi, prehrambenih in drugih izdelkih in, da jim n.pr. redno ostaja tako imenovani »delavski kruh«,

medtem ko specialnih vrst kruha ni težko prodati.

Da pa je kakovost edina rešitev našega gospodarstva, dokazujejo tudi rezultati Tovarne močnih krmil, ki je kot edina v Jugoslaviji znatno povečala proizvodnjo in prispela že do skoraj magične količine 93 tisoč ton, medtem ko so druge tovrstne živilske tovarne morale zmanjšati proizvodnjo za 20 do 70 odstotkov. Uspeh pripisujejo sodobni tehnologiji mešanja naravnih sestavin, strogi notranji kontroli kakovosti in neprestanim izboljšavam v tehniki in tehnologiji: od sprejema surovin do izdaje močnih krmil.

To je nekaj določenih ugotovitev o nekaterih delih stanja v SOZD EMONA. Spoznanj, s katerimi se prav gotovo srečujejo tudi naši kmetje, delavci živilske industrije, trgovci na debelo in drobno, organizatorji in finančniki. Ker pa po zagotovitvi predstavnikov EMONE zelo dobro sodelujejo z našo sestavljeno organizacijo, bo prav gotovo pri doseganju nacionalno gospodarskih ciljev potreben skupen preverjen in odločen nastop, da se bodo najrazličnejša popačena gospodarska razmerja spet vrnila v normalne kolesnice.

Mercator na Dolenjskem

Mercator-Mednarodna trgovina, TOZD Slovenija sadje, ZT Ljubljana, Titova 66, bo v letu 1987/88 za svoje enote v Iraku in Libiji potrebovala:

KV natakraje z znanjem angleškega jezika

KV trgovce z znanjem angleškega jezika

KV kuharje

PK kuharje

perice likarice — tudi moške

skladiščne delavce

Za vse je zaželen vozniški izpit in znanje tujega jezika.

Vloge pošljite na gornji naslov.

Contal — Steklo

Andrej Dvoršak

Izvoz, izvoz, izvoz...

Tozd Contal iz Mercator-Mednarodne trgovine je bila to neznatna zunanjetrgovinska organizacija, ki se je ukvarjala predvsem z uvoznimi in zastopniškimi posli. Bolehala je za kroničnim pomanjkanjem obratnih sredstev, težavami s skladiščnimi prostori in neizoblikovanim dolgoročnim programom. Danes je drugače...

Anton Naglič, v.d. pomočnika direktorja tozda pravi, da je k ozdravitvi najbolj prispeval pristop Contala k Mercator-Mednarodni trgovini. Hitro po vključitvi so v Contalu našli pravilno usmeritev, ki so jo potrjevali uspehi, izraženi v poslovni bilanci. Tozd se je kadrovsko okreplil in izvoz je začel dobivati vse pomembnejše mesto v njem, prej uvozno usmerjenem poslovanju. V krajšem času so dosegli uravnoteženje in pokrivanje uvoza z izvozom.

Ob tem so obdržali še zastopstva in v zadnjem času jih še bolj utrjujejo ter dopolnjujejo. Potrošniki poznajo predvsem njihova zastopstva s področja aku-stike in kmetijskih strojev, kar pa še zdaleč ni vse. Poleg zastopstev so v Contalu razvili še nove, vzporedne programe na področju notranje trgovine, birotehnike in birotehnike kot tudi široke potrošnje. Vse to se med seboj prepleta in dopolnjuje.

S svojo ponudbo tozd Contal ne pokriva le slovenskega, ampak celotno jugoslovansko tržišče, za kar ima po vsej državi razširjena predstavništva, servise in skladišča.

Skupno je v njem zaposlenih 155 delavcev, ki so v zadnjih letih izjemno povečali promet in z njim ustvarjeni dohodek. Na to kažejo indeksi, denimo dohodka, ki je za obdobje 1986/85 kar 225. Vendar pa se vsi v Contalu zavedajo, da jim čas, v katerem živimo, ni naklonjen, bolje rečeno, ni naklonjen izvozu na zahtevna tržišča, kar se odraža v nestimulativnih zakonih. Zato se še bolj trudijo, da bi obdržali v rokah tiste izvozne tokove, ki so jih že obvladali, in si pridobili še nove. Pri tem ugotavljajo, da imajo celo v okviru sozda še precej velike možnosti, kajti mnogo članic bi lahko usmerilo svoj izvoz oziroma uvoz preko njih, kajpak ob enakih pogojih, kot jih ponujajo drugi. Da bi jih seznanili z vso pestrostjo svojega poslovanja, prirejajo poslovni teden, v katerem bodo predstavili za sedaj še neizkoriščene možnosti medsebojnega sodelovanja in svoj celoten program. Istočasno bodo skušali uresničiti enega izmed svojih ciljev — dohodkovno udeležbo članic sozda na njihovi ustvarjeni realizaciji ter jim tako pod še bolj ugodnimi pogoji ponudili poslovno sodelovanje.

Podobne usmeritve

Zelo podobno razmišljajo tudi v bivšem tozdu Steklo, ki se je s januarjem letos združil s Contalom. Iz dveh tozдов je nastal novi, večji Contal — Steklo.

Bivši direktor tozda Steklo in sedanjí v.d. pomočnika Contal — Steklo, Agenor Lončar, vidi v sami združitvi velike možnosti za uresničevanje načrtov in usmeritev, ki si jih je vsak posebej načrtoval že pred združitvijo, in so si bili podobni.

Steklo je največja grosistična organizacija za steklo, porcelan in keramiko, v zahodnem delu Jugoslavije. Domačemu trgu posreduje pomemben del proizvodnje, vseh steklarn, s katerimi imajo trajne poslovne odnose — to pa so skoraj vse v državi.

V svojem programu imajo vse tisto blago, ki ga potrebujejo gospodinjstva v kuhinji in jedilnici in gostinski obrati, razen tega pa še širok izbor gradbenega materiala, od stekla do keramičnih ploščic in sanitarne keramike. Imajo tudi štiri lastne trgovine, dve v Ljubljani, po eno pa v Kopru in Kranju.

Domače blago dopolnjujejo z uvoženim, predvsem porcelana iz vzhodnih držav.

Steklo je tudi pomemben izvoznik, zlasti na konvertibilna tržišča, kjer so lani ustvarili 14 milijonov izvoza.

So najpomembnejši slovenski izvoznik kristala, stekla za razsvetljavo in embalažnega stekla.

Izvoz skokovito povečujejo od 1 milijona dolarjev pred petimi leti na 14 lani. Za letos načrtujejo že 15 milijonov dolarjev izvoza na konvertibilna tržišča. V minulih petih letih so ustvarili kar polovico vseh izvoznih poslov v dejavnosti nemetalov.

Trgovina Rakek izplavala iz izgub

Andrej Dvoršak

Povečali količnik obračanja zalog

V zadnjih štirih letih je bil tozd Trgovina Rakek ob vsakem periodičnem obračunu v ospredju — zaradi izgub. Ko smo pred natanko letom dni govorili z njegovim direktorjem Maksom Sterletom, je dejal, da je bilo leto 1985 zadnje, zapisano z rdečim črnilom. Zagotovil nam je, da bo prihodnje leto njegov tozd posloval brez izgube. Obljubo je držal. Tozd Trgovina Rakek je lani po dolгих letih zopet uspela ustvariti akumulacijo — 4 odstotke ustvarjenega dohodka!

»Kot sem rekel: izgubo je povzročalo pomanjkanje lastnih obratnih sredstev. Ko je bil v okviru Mercator-Nanosa rešen ta problem in odplačana posojila za gradnjo cerkniške blagovnice, smo lahko začeli normalno poslovati,« pravi Maks Sterle. Pri tem poudarja, da so vsi Nanosovi tozdi združili sredstva rezervnih skladov v začetku preteklega leta pri njegovem tozdu, kot preventivo za pokrivanje izgub. Finančna služba delovne organizacije jim je poiskala »cenejša« posojila pri zavarovalnicah, poslovnih skupnostih itd.

»Istočasno smo uspeli povečati še količnik obračanja zalog v blagovnici Cerknica za celih 25 odstotkov glede na leto poprej,« pojasnjuje Sterle, oziroma na 12. To je velik napredek, saj je bil količnik ob začetku poslovanja blagovnice komaj 6,5! Takšen obrat jim je uspel s preusmeritvami, reorganizacijo poslovanja in zavestjo vseh delavcev, da je le od njih odvisno, ali bodo izplačali ali ne. V Železnini v Cerknici so opravili selekcijo zalog, iz prodaje so izločili dohodkovno nezanimive programe ter preuredili blagovnico v Starem trgu, v kateri so istočasno prilagodili prodajni program potrebam kraja in izločili vse, kar se je prej dolgo ča-



Agenor Lončar, v. d. pomočnik direktorja v tozdu Contal-Steklo

Izvoz je tudi njihova dolgoročna usmeritev in prav na tem stičišču so se popolnoma ujeli s Contalom. Drugi cilj Stekla je, da počasi spremeni strukturo prodaje, v kateri danes še prevladujejo končni izdelki. Radi bi povečali prodajo kemikalij in repromaterialov za industrijo, kar jim bo omogočilo bolj stabilno poslovanje tudi ob povečanju krize in padcu kupne moči potrošnikov, ki ne bodo mogli dolgo slediti naraščanju cen. Za ponazoritev samo podatek, da se je poljski jedilni pribor v štirih letih podražil

za desetkrat!

Računajo, da bo prestrukturiranje v korist kemikalij (za njihovo proizvodnjo in dodelavo bodo usposobili stari obrat Dekorja v Šiški), potekalo uspešno. To jim zagotavljajo že sedaj močne vezi z industrijo, ki ji nudijo kompleten servis pri oskrbi tovarn, od nabave strojev do rezervnih delov za investicijska vzdrževanja in repromaterialov, tako iz uvoza kot domačih.

Po drugi strani pa uspešno plasirajo proizvodnjo vseh teh

V lanskem letu je tozd Contal ustvaril 13,9 milijarde dinarjev celotnega dohodka, indeks 176, od tega 1,8 milijarde z izvozom. Imel je 874,9 milijona dinarjev dohodka, indeks 133, medtem ko je njegov čisti dohodek znašal 502,4 milijona dinarjev, indeks 125. Povprečni mesečni osebni dohodki so bili 144.925, za akumulacijo pa so namenili 4,6 odstotka ustvarjenega dohodka.

tovarn, s katerimi poslovno sodelujejo na domačem in tujem trgu. Direktor Lončar meni, da bodo pri tem sedaj, po združitvi s Contalom še uspešnejši, saj bodo svojo prodajno mrežo, ki so ji postavili trdne temelje, le še dopolnili. Enako velja za Contal.

Za boljše predstavbo, kaj Steklo pomeni v svoji branži, še podatek, da je v njej, v vsej državi, zaposlenih 5000 do 6000 delavcev. V Steklu jih je 188. Celotna dejavnost ustvari 35 milijonov izvoza, od tega steklo 14 milijonov.

Neverjetni indeksi Trgovine Rakek

Celotni prihodek TOZD Trgovina Rakek je bil lani 2,9 milijarde dinarjev, indeks 228, ustvarili so 353,6 milijona dinarja dohodka indeks 510,4 (!) in 230,6 milijonov čistega dohodka, indeks 780 (!!!). Povprečni neto mesečni osebni dohodek delavca je bil 87.218 dinarjev indeks 244, obresti za obratna sredstva pa so znašale 134 milijona dinarjev ali 4,3 odstotke celotnega prihodka. Za lažjo primerjavo še podatek, da so za bruto osebne dohodke delavcev porabili 190 milijonov dinarjev.



Maks Sterle

sa valjajo po skladiščih. Tako so že v nekaj mesecih dobili povrnjenih 20 milijonov dinarjev, kolikor so vložili v preureditev blagovnice.

Istočasno so skušali povečati prodajo z najrazličnejšimi prodajnimi akcijami. Bile so usmerjene tako, da so pritegnile tudi kupce

izven občine, saj je kupna moč domačih potrošnikov precej nizka, zaradi znanih težav Bresta.

»Zelo strogo smo spremljali tudi vse stroške, od poštne do elektrike in kurjave. Vsak od nas se je zavedal, da lahko nekaj prispeva k odpravljanju motenj v poslovanju in tako smo s prihranki, ki se zde na prvi pogled malenkostni, uspeli na koncu kar precej zmanjšati stroške,« trdi Maks Sterle.

Zanimivo je, da so bile v minulih letih težave s kadri, lani pa se je prvič pokazalo za delo v trgo-

vini zanimanje, ki je bilo večje od potreb. Tozd je dobival prošnje za zaposlovanje prodajalcev, a jih je moral odklanjati, kajti skrbno pazijo, da je število izenačeno s poslovnim uspehom. Več pozornosti so namenili usposabljanju že zaposlenih delavcev, tako da so jim dodelili štipendije za študij na raznih stopnjah izobraževanja ter jim omogočili študij ob delu.

Nove delavce so zaposlovali le v gostinski dejavnosti in uspelo jim je pritegniti dobre kuharje. Sterle pravi, da so uspeli izboljšati gostinske storitve, a še vedno ne v taki meri, kot želijo. Rezerve so še pri strežbi. To smo lahko opazili ob pustnih norčijah vrlih »Butalcev«, ko smo na njihovi »telepatski« skupščini morali kar pre dolgo čakati na natakara; ta je povsem pozabil na bogato ponudbo kuhinje, da smo se deli le ob pijači.

Zelo pohvalno je, da so v cerkniški blagovnici v tistih karnevalskih dneh živeli s krajem in je bila njihova restavracija zato tudi središče vsega dogajanja. Blagovnica je bila odprta celo v nedeljo; tisti dan so prodali kuhinjo, dnevno sobo in spalnico, da o manjših nakupih ne govorimo. Zato ni čudno, da je delež blagovnice v prodaji blaga tozda kar 30-odstoten, medtem ko je v strukturi ustvarjene marže kar 42-odstoten.

Boljše delo pa slabši rezultati
Andrej Dvoršak

Kljub povečani storilnosti in boljši organizaciji govedoreja prinaša izgubo

»Od štirih organizacij, ki so lansko leto v sozdu MERCATOR-KIT zaključile z izgubo, so kar tri takšne, katerih pretežna dejavnost je govedoreja, in le ena, kjer imajo farmsko rejo prašičev. Ob tem ne smemo prezreti dejstva, da so imeli težave tudi drugod (na Gorenjskem, v Litiji, itd.), kjer so problematiko izgub pri priraji mleka in govedoreji reševali v okviru lastnih delovnih organizacij še pred oddajo zaključnega računa,« nam je dejal Slavko Glinšek, predsednik komisije za pregled sanacijskih programov, sicer pa podpredsednik PO SOZD za kmetijstvo.

Na izgube so vplivali zaostreni pogoji gospodarjenja, tehnološka zaostalost naše proizvodnje, naravne nesreče in ponekod tudi subjektivni dejavniki. Položaj te gospodarske panoge se je v zadnjih dveh letih še poslabšal in tam, kjer nimajo ob živinoreji še druge proizvodnje, skorajda ni mogoče zaključiti poslovnega leta brez rdečih števil. Zlasti to velja za Mercator-Kmetijsko gospodarstvo Kočevje, ki je imelo kar 349.000.000 dinarjev izgube.

Janez Žlindra, direktor DO, in Slavko Glinšek sta si bila enotna v oceni, da je kriza, zlasti na Kočevskem, že blizu vrha in da iz nje brez ustreznih sistemskih rešitev ni izhoda. Ugotavljata, da so poslovni rezultati zadovoljivi, če upoštevamo le fizične kazalce proizvodnje, niso pa zadovoljivi iztržki za njihovo proizvodnjo.

V M-KG Kočevje se je povečala mlečnost ob istočasnem zmanjšanju porabe koncentratov močnih krmil, zmanjšal se je odstotek poginov — skratka povečala se je produktivnost, istočasno pa se položaj DO iz meseca v mesec slabša, kar v zdravi ekonomiji ni logično. Pri nas je! Mleko se draži znatno počasneje kot vhodni materiali in stroški poslovanja, po drugi strani pa na organizacijo pritiskajo še obresti, ki v celotnem prihodku predstavljajo kar 22,6 odstotka, oziroma okoli 300 milijonov dinarjev.

Zelo podobne ugotovitve veljajo tudi za tozdr Posestva M-Ljubljanskih mlekarn, M-KZ Črnomelj, tozdr Živinoreja in ne nazadnje za M-Agrokombinat Krško, tozdr Poljedelstvo meso (prašičjo farmo).

Vsi skupaj so pridelali 931.670.707 dinarjev izgub, ki bodo pokrite večinoma s sredstvi v okviru sozda. Izdelani so bili tudi ustrezni sanacijski programi, ki naj bi prispevali k trajnejšim rešitvam, ki bodo tem organizacijam omogočale nemoteno poslovanje.

Sanacijski program za M-KG Kočevje je bil izdelan že lani. Predvideva revitalizacijo in tehnološko prenovu, ki naj bi dolgoročno rešila nekatere najbolj pereče probleme kočevske govedoreje.

Predvideno je opuščanje družbene proizvodnje na tistih površinah, ki ne omogočajo rentabilnega poslovanja in ki so teže dosegljive s sodobno mehanizacijo. Istočasno bodo skušali izboljšati organiziranost, zlasti kooperacije in izboljšati tehnologijo predelovanja in konzerviranja živalske hrane za kar bo potrebno zagotoviti nove silose. Več pozornosti bo namenjeno tudi zaposlovanju ustreznih kadrov, ker sedanja kadrovska struktura ni zadovoljiva. To nameravajo doseči z bolj vzpodbudnim nagrajevanjem strokovnjakov v proizvodnji in z njihovim stalnim izpopolnjevanjem ob delu.

Kaže, da so prav v kadrovske sestavi še velike možnosti za premagovanje sedanjih težav, kar kažejo rezultati posameznih obratov, ki so zelo neizenačeni.

Podobno, toda v manjšem obsegu velja to tudi za tozdr Posestva in M-KZ Črnomelj, tozdr Živinoreja, kjer so že predvideni ukrepi, kako odpraviti tehnološke težave — izboljšati osnovno krmo in reprodukcijo.

Tozdr Poljedelstvo meso M-Agrokombinata, ali po domače prašičja farma, je med našimi izubarji edina, katere panoga lani ni bila v kakšnih posebnih škripcih. Zato so ekonomski rezultati na drugih farmah, ki jih imamo v sozdu, zadovoljivi. Da je krška farma padla med rdeče številke, je več vzrokov. Farma se še vedno ukvarja s težavami dokončne izgradnje in usposobitve za proizvodnjo.

Povečati prodajo rib v Ljubljani
Andrej Dvoršak

Avstrijci pojedjo trikrat več rib kot Ljubljčanani

Sredi januarja v tistih najbolj sneženih dneh, je bil v M-Blagovnem centru sestanek direktorjev ozdov, ki so nosilci preskrbe mesta Ljubljane. Od 20 vabljenih jih je bilo kar osem iz Mercatorja. Na sestanku, ki ga je vodil Marjan Rajnar, predsednik mestnega komiteja za preskrbo, trgovino in kmetijstvo, so razpravljali o aktualnih nalogah na področju preskrbe in akciji za povečanje prodaje rib.

Predsednik Rajnar je direktorje seznanil s pripravami za zasedanje Skupščine mesta,

Precej časa so namenili tudi razpravi o akciji, kako povečati prodajo rib v Ljubljani. Znano je, da Ljubljčanani poje letno komaj 4 kilograme rib, medtem, ko jih Avstrijec 14 kilogramov. Zato sodi med prednostne naloge povečanje prodaje rib. Žal so vse dosežanje akcije nekako zamrle, ribiči sami (Droga Portorož, Laguna) pa ne znajo svojega blaga ustrezno plasirati in tudi nimajo marketinških služb, ki bi skrbele za prodajo.

Boris Debeljak iz Droge je dejal, da bodo natisnili majhno knjižico receptov, ki jo bodo delili potrošnikom ob nakupu rib, skušali pa bodo s široko akcijo vplivati tudi na prehrabene navade občanov. Zaradi tega se že povezujejo z JNA, kot pomembnim potrošnikom, ki bo v kasarne vpeljala več ribjih obrokov, kar je konec koncev tudi ceneje od mesnih. Obregnil se je tudi ob pisanje tiska o osličih, v katerih so ličinke. Menil je, da bi enako lahko pisali o češnjah, saj so tudi v njih črvi, pa se zaradi tega nihče ne zgraža. Menil je še, da naj bi bil v vsaki družini enkrat tedensko na mizi obrok, pripravljen iz rib. Že sedaj ugotavljajo, glede na prodajo, da se ta ob petkih precej poveča, kar kaže

Koliko izgube je kdo imel

Največjo izgubo smo za beležili v M-Agrokombinatu, tozdr Poljedelstvo meso, v znesku 442,5 milijona dinarjev. Sledi M-KG Kočevje, tozdr Govedoreja v višini 349 milijonov dinarjev, medtem ko je tozdr Posestva M-Ljubljanskih mlekarn s 104 milijoni dinarjev izgube na tretjem mestu. M-KZ Črnomelj, tozdr Živinoreja, je imel nakaj nad 36 milijoni dinarjev izgube.

Realno se je izguba lani glede na leto 1985 zmanjšala, ne bremenijo je več obresti za posojila za sovlaganje (tudi za usposabljanje zemljišč v Sremu). Težave so nastopale predvsem zaradi neustrezne izvedbe projekta EMONA INŽENIRING-a, ki je po sedanjih ocenah »kriv«, da je farma za okoli 90 centimetrov prenizko postavljena, kar povzroča vdor meteorne vode v kanalizaci-

jo in zaradi tega prehitro polnenje lagun za gnojevko.

Farma tudi ne more zagotoviti pravočasnega transporta razredčene gnojevke na predvidena polja, zlasti ob večjem deževju. Zato so že lani pripravili nekatere izboljšave, ki jih bodo naredili letos in z njimi odpravili probleme.

Zgradili bodo dodatno, tretjo laguno za gnojevko, uredili sistem namakanja z gnojevko in pripravili tako imenovano suho laguno, kar naj bi omililo težave.

Farma lani tudi ni poslovala s polno zmogljivostjo, saj je bila zasedena le 50-odstotno. Vzrok za to je prepočasna oskrba s plemenskimi živalmi. Tudi kadrovska zasedba še ni takšna, kot bi želeli, zato prevladuje mnenje, da bo farma lahko v najkrajšem času izplavala iz težav. Temu v prid govore tudi rejski dosežki, ki so zadovoljivi in le za malenkost zaostajajo za slovenskim povprečjem. K temu je precej pripomoglo delo posebne komisije, ki je skozi vse minulo leto stalno spremljala poslovanje farme in opozarjala na pomanjkljivosti, ki jih je opažala, tako da so jih na farmi sproti odpravljali.

Letos bo farma polno zasedena, rešen bo problem transporta gnojevke na polja, s polno kadrovske zasedbo pa bodo izboljšali tudi proizvodne rezultate. Istočasno jim bodo sredstva za pokrivanje izgube omogočila boljše finančno poslovanje, saj se sedaj zaradi pomanjkanja denarja otepajo z obrestmi, ki še bolj načenjajo njihov dohodek in bremenijo proizvodno ceno. Ta je bila po izračunih za prvo polletje 1986 višja od proizvodne cene na preostalih dveh Mercatorjevih prašičjih farmah ravno za toliko, kot so znašale obresti in večja amortizacija.

En moški čevelj in dve vezalki za sto litrov mleka

Za 1000 litrov mleka je bilo moč kupiti v predstabilizacijskem letu 1980 kar 995 kilogramov krmne mešanice, 2.167 kilogramov gnojila KAN ali 486 litrov nafte. V istem letu ste lahko dobili za 100 kilogramov klavniškega goveda 600 kilogramov krmne mešanice, 1.287 kilogramov gnojila KAN ali 289 litrov nafte.

Pet let zatem, 1985. (za lansko leto so podatki še slabši) ste dobili za enako količino mleka le še 719 kilogramov krmne mešanice, 1.415 kilogramov gnojila KAN ali 445 litrov nafte. Za 100 kilogramov klavne živine ste dobili v tem letu 471 kilogramov krmne mešanice, 851 kilogramov gnojila KAN ali 268 litrov nafte. Indeksi se gibljejo od 65 do 93. Izračunano je tudi, da ste morali za traktor leta 1980 oddati 18.610 litrov mleka ali 3.133 kilogramov klavne govedi, leta 1985 pa že 22.611 litrov mleka ali 3.757 kilogramov klavne govedi.

Če brskamo še naprej, ugotovimo, da ste za sto litrov mleka lahko leta 1980 v maloprodaji dobili 1,85 moške srajce ali 263 kilogramov cementa ali 1,73 kilograma prave kave, medtem ko ste leta 1985 za enako količino mleka dobili le še 1,29 moške srajce, 200 kilogramov cementa, 143 kilograma prave kave ali en moški čevelj in »dve vezalki«!

na znana dogajanja in pobude, ne smemo pričakovati nikakršne popustljivosti s strani vojske.

V letošnjem letu nameravajo v Ljubljani pričeti še z eno akcijo — ocenjevanjem izložb, ki bo trgovcem omogočila, da svoje aranžerske dosežke pravilno ovrednotijo in ki naj bi prispevala k lepšemu videzu mesta.

Ob koncu sestanka je Marjan Rajnar izročil Radu Šintlerju, ki s 1. februarjem odhaja v pokoj,

zahvalo mesta Ljubljane. Šintler je tako postal prvi meščan, ki je prejel to listino.

»Rado Šintler, ki je lani dobil tudi nagrado sozda in ki je trideset let v Mercatorju ter 15 let na čelu M-Blagovnega centra, si to priznanje nedvomno zasluži, je v priložnostnem govoru dejal Rajnar, ob tem pa je poudaril tudi pomen Mercatorja, kot pomembnega preskrbovalca mesta.

Marjan Rajnar, predsednik Mestnega komiteja za preskrbo, trgovino in kmetijstvo (levo) in Jože Javornik, sekretar SiS za preskrbo mesta Ljubljane, n na seji v Blagovnem centru Mercator-KIT.



Ptujčani razvili sodelovanje z malim gospodarstvom

Kristina Antolič — MIP Ptuj

Organizirano poslovanje s kooperanti

V okviru MIP, tozda Veleprodaje Ptuj, posluje PE Kooperacija s sedežem v Mariboru, Gosposvetska 13 do 15 in na Ptuj, Slovenski trg 6 b. V letu 1987 načrtujejo realizacijo za 5,8 milijard dinarjev.

V zadnjih letih se je poslovno sodelovanje z obrtniki hitro razvijalo in doseglo velik razvoj, ki se kaže predvsem v velikem povečanju števila kooperantov.

Kooperanti so v glavnem s ptujskega in mariborskega območja. Da bi pritegnili k sodelovanju večje število obrtnikov Ljubljanskega območja je v načrtu ustanovitev PE Kooperacije v Ljubljani. Sedež je predviden na Emonski 8.

Kooperacija ni organizirana kot obrtna zadruga, vendar pa po vsebini delovanja ni bistvenih razlik.

Osnovne naloge PE Kooperacije so: organiziranje kooperacije z zasebnimi proizvajalci, z materialom tozda, vse pa na podlagi zakonskih predpisov. Način in oblika povezovanja sta opredeljena s Pravilnikom o izvajanju proizvodne kooperacije s samo-

Mercator
v SV Sloveniji

stojnimi obrtniki tozda Veleprodaje Ptuj v sestavi Mercator-Izbire Panonije Ptuj, s katerimi je urejeno operativno in materialno finančno poslovanje poslovnih enot PE Kooperacije v Mariboru in na Ptuj. Ukvarja se z organiziranjem proizvodnje, sodelovanja s samostojnimi obrtniki, ki združujejo svoje delo in nekatera materialna sredstva v tozdu Veleprodaje ter izdelujejo obrtne polizdelke in izdelke za tozda z delov-

nimi sredstvi, ki so bosidi njihova lastnina bodisi lastnina tozda. Izdelujejo sami ali z drugimi obrtniki v proizvodni verigi in z osnovnim izdelavnim materialom ki jim ga dobavlja tozda za izdelavo naročenih polizdelkov oziroma izdelkov na podlagi posameznih pogodb o proizvodno poslovnem sodelovanju, v skladu z že omenjenim pravilnikom, z internimi akti tozda oziroma DO ter z drugimi veljavnimi zakonskimi predpisi.

Delovanje je usmerjeno na raziskavo tržišča, kjer običajno tozda nastopa skupaj z obrtniki, sklepa samoupravne sporazume in pogodbe z dobavitelji repromateriala in kupci izdelkov. Tu gre tudi za nabavo reprodukcij-

skega materiala; financiranje založ, nastopanje na sejnih (Celje, Beograd, Gornja Radgona), propagiranje izdelkov in uslug ter dogovarjanje z izvozniki o izvozu.

Hitro razvijanje dejavnosti je povezan tudi z nekaterimi problemi, predvsem nakupom repromateriala. Težave so pri financiranju zaloga, saj specifične vrste obrti oziroma proizvodov ne prenesejo velikih obremenitev. To so tiste vrste oziroma proizvodi, kjer predstavlja material velik delež v ceni izdelka, in tiste vrste obrti, kjer je postopek izdelave daljši.

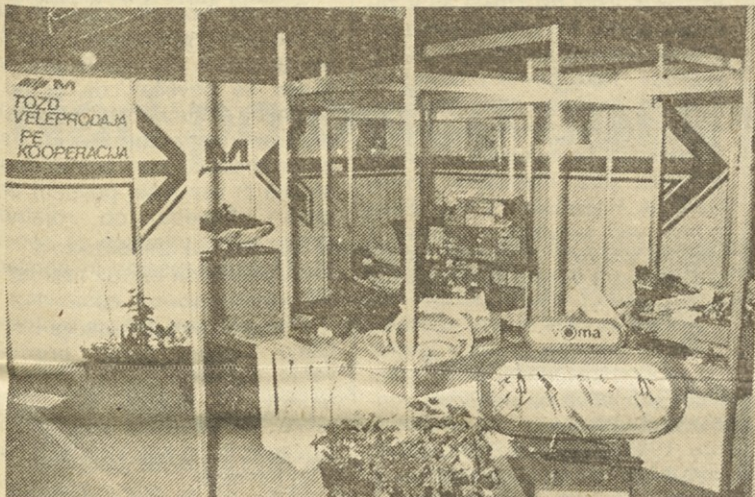
Sodelovanje z zasebnimi obrtniki, ki nudijo svoje izdelke industriji in trgovini, pa tudi izvozu, obsega naslednje:

- predelava, dodelava in obdelava kovin in polizdelkov,
- izdelava raznih strojev, naprav in priprav ter nadomestnih delov,
- proizvodnja tekstilnih izdelkov (delovnih in zaščitnih plaščev in oblek, predpasnikov in podobno),
- proizvodnja izdelkov iz usnja, gume, gumiranega platna in PVC,
- predelava plastičnih mas in proizvodnja izdelkov iz teh mas,
- proizvodnja embalaže iz valovite lepenke in druge papirne embalaže vseh vrst, formatov in kakovosti ter grafičnih izdelkov,
- izdelava raznih kovinskih ogrodij, zlasti še nosilnih in drugih konstrukcij,
- opravljanje specializiranih gradbeno-obrtnih storitev preko pooblaščenih gradbenih izvajalcev,
- proizvodnja blaga trgovske stroke, parfumerijske in kozmetično blago,

Jadranka Štručl



Kooperacija uspešno nastopa na sejmih



Znanje tekmovalcev je bilo dobro

Janez Gorše — M-KZ Ribnica

Mladi in kmetijstvo v Ribnici

Deset skupin mladih z Ljubljanskega področja se je konec februarja zbralo v Ribnici.

Po pozdravnem govoru predsednika Izvršnega sveta občine

Ribnica, Petra Levsteka, so si ogledali dve usmerjeni kmetiji:

Gorjupovo na Gornjih Podpoljanah in Lesarjevo na Gorenjski cesti v Ribnici. Poseben vtis so mladi prinesli z Gorjupove domačije, zaradi velike črede kobil in

žrebet. Tudi prijazni domači so poskrbeli za prijetno vzdušje. Po vrnitvi v Ribnico so se zbrali v DO Riko in po ogledu proizvodnih dvoran in proizvodnega programa so jih gostitelji povabili na kosilo.

Dekleta in fantje so bili čedalje bolj napeti, saj se je v domu JNA začel pisni del tekmovanja. Vprašanja so sestavili predstavniki Kmetijskega zavoda in sekretar MS ZSMS. Teme, na katere so odgovarjali, so bile:

- Higiena pri domačem zakolu, predelavi in skladiščenju mesa
- Zamrzovanje živil in jedil
- Odgovornost rejca pri razmnoževanju domačih živali in podatkov o razmnoževanju domačih živali
- Živalske kužne bolezni in njihovo preprečevanje
- Setev in oskrbovanje posevkov in obdelava tal
- Škodljivci v zemlji in njihovo zatiranje
- Higijensko pridobivanje mleka

Izidi prvega dela tekmovanja so bili presenetljivi, saj so se skoraj vse skupine dokaj dobro odrezale.

Okrogla miza je bila napovedana po končanem pisnem delu

— proizvodnja blaga trgovske stroke, barve, laki, kemikalije in potreščine,

— proizvodnja blaga trgovske stroke, galanterijska in sejmar-ska blaga in igrače,

— gradbeni material in drugo. Izdelke, proizvedene v kooperacijski proizvodnji, prodajajo na debelo.

V sredstvih javnega obveščanja na veliko poudarjamo potrebo po drobni obrti, saj smo uvideli, da razvoj te dejavnosti, ki je sposobna slediti razvoju tehnike in tehnologije na lastno pobudo, z lastnim znanjem in sposobnostmi ter iznajdljivostjo, ublaži odvisnost industrijske proizvodnje od uvoza in od predrage malarijske proizvodnje.

Predvsem iznajdljivost, prilagodljivost in zanesljivost kooperantov so okoliščine, zaradi katerih prihajajo iz najrazličnejših proizvodnih organizacij iskat pomoč in sodelovanje, bodisi za posamezne bodisi celo za serijske izdelke, ki so potrebni za dopolnitev ali celovito industrijsko proizvodnjo.

V PE Kooperaciji na Ptuj je dipl. oec. Jadranka Štručl, v kratkem pogovoru povedala, da v enoti planirajo letos promet v višini dveh milijard dinarjev.

Sklenjenih imajo 140 dolgoročnih pogodb o poslovnem sodelovanju z obrtniki — kooperanti. Pretežni del poslovnega sodelovanja je na zaključnih gradbenih delih, kot so ključavničarska, kleparska in pleskarska dela, napejlava vodovoda in centralnega ogrevanja. Med ostalim je še drobna kovinska galanterija.

Razmišljajo o reorganizaciji oziroma organizaciji TOK-a, saj je v tem smislu delavski svet tozda Veleprodaje že sprejel pobudo in imenoval komisijo, ki naj bi pripravila elaborat o upravičenosti organizacije v takšno obliko.

tekmovalja. Teme so bile dokaj široko snovane in razprava o pokojninskem in invalidskem zavarovanju, agromelioracijah in komasacijah je stekla. Kar premalo je bila tista ura in pol, kolikor je bilo časa na razpolago.

V TVD Partizan je bila nato še zaključna prireditev z zaključnim delom tekmovanja. Kot že velikokrat, so ribniški humoristi poželi ob nastopih buren smeh in ploskanje. Le tekmovalci so se bolj resno držali. Kako tudi ne, saj je bila želja po čim boljši uvrstitvi velika. Pa tudi nagrade, ki so jih prispevale posamezne delovne organizacije v občini in tudi zunaj nje, so vabile.

Po končanem uradnem delu tekmovanja je zmagala skupina z Vrhniko, druga je bila iz občine Ljubljana Vič-Rudnik, boj za tretje mesto pa se je nadaljeval med ekipama Logatca in Ribnice. In tu so se Ribničani odrezali, saj so po več krogih le premagali ekipo Logatca.

Ribniško ekipo so sestavljali: Mitja Rigler iz Praproč, Vinko Levstek iz Hudega konca, Marinka Marolt iz Pustega Hriba.

Mladim so se obrazi razjasnili ob zvokih ansambla »Maj«, ki so vabili na ples. Družabno srečanje je trajalo dolgo v noč. Mladi združniki in aktiv kmečkih žena so poskrbeli, da ni zmanjkalo dobrot iz kmečke kuhinje.



15. sednica radničkog saveta

Vesna Bleiweis

Pokrivanje gubitaka — u čije dobro?

Ljubljana, 24.2.1987. godine — delegati radničkog saveta doneli su odluku da se gubitak pokriva svim organizacijama, koje su poslovnu 1986. godinu završile s gubitkom. Gubitak će se pokriti na način koji neće pogoditi nijednu od organizacija — sanatora. Komisija za utvrđivanje ekonomske i društvene racionalnosti investicija dobila je poslovnik o svom radu, a SOUR novu potpredsednicu poslovnog odbora za opšte ekonomske i organizacione poslove.

Više nego činjenica da gubici postoje i da će morati da se pokriju, delegatima je smetao opšti položaj poljoprivrede. Do svih gubitaka je, naime, došlo u poljoprivrednim organizacijama, pre svega onim koje se bave stočarstvom. Komisija za pregled sanacionih programa je za sve četiri osnovne organizacije utvrdila da se pretežni deo razloga za crvene brojeke nalazi van uticaja samih organizacija. Zajedno utvrđen gubitak OOUR-a Živinoreja (M-KZ Črnomelj), Posestva (M-Ljubljanske mlekarne), Govedoreja (M-KG Kočevje) i Poljedelstvo meso (M-Agrokombinat) iznosi prema prvim ocenama 931.670.707 dinara, a biće pokriven iz sredstava rezervi koje OOUR-i moraju namenti u opštinske fondove i republički fond zajedničkih rezervi, te iz istovrsnih sredstava poslovnih partnera SOUR-a. Gubici će se pokriti pomoću sanacionih kredita s petogodišnjim rokom vraćanja i 12 % kamatnom stopom. Ali, vratimo se uvodnoj konstataciji — opštem položaju poljoprivrede kojeg su u jednostavnom i svima razumljivom jeziku naslikali udruženi poljoprivrednici Poljoprivredne zadruge Cerknica i Stična.

Stane Modic je rekao da je pokrivanje gubitaka poljoprivrednim organizacijama u sastavu velikih sistema samo voda na mlin tekućoj politici formiranja cena poljoprivrednih proizvoda i zaslepljivanje celokupnog društva, kako »socijalne« cene tih proizvoda ne ugrožavaju ni egzi-

Ima nešto važno

stenciju društvene i privatno organizovane proizvodnje. Činjenica je da se poljoprivrednici osiromašuju i da se poljoprivreda ostavlja čak na usmerenim poljoprivrednim gazdinstvima, u koja je bilo uloženo mnogo para, truda, volje i ljubavi. Nepriznavanje cena rada poljoprivrednika ne osiromašuje samo seljaka, već će — prije ili kasnije — osiromašiti celokupno društvo. Poljoprivrednik neće ići u štrajk za bolju platu, ali će prestati da radi sve ono što za njega nije unosno, a stvara relativan socijalni mir.

Sve to za društvo kako celinu nije korisno, stoga treba pokazati na gubitke i predstaviti ih javnosti sa svim njihovim uzrocima i posledicama. Politikom pokrivanja gubitaka ne sme ići u susret opštoj politici već od nje treba tražiti istrežnjenje i sanaciju celokupne poljoprivrede, bez obzira na njenu organizovanost.

»Čudno,« rekao je Franc Smolej, »kako za poljoprivredu u dugim godinama nismo pronašli pravi lek, iako nam je njega hronična bolest već dugo poznata. Odgovorno lice za nastalo stanje nikada se ne može naći. Momentalno su gubitak pokazala samo društveno organizovana gazdinstva, dok poljoprivredne zadruge nisu, što ukazuje na to, kako je

privatno organizovana proizvodnja, jednostavno rečeno, pojava vrednik, jedini solidan partner samo zbog toga, što ne sme da prikaže svoje gubitke. Ne samo ta delegatska diskusija na sednici, već i sve ostale, neće rešiti pitanja gubitaka, ni položaja poljoprivrede, sve dok »pčelice« formiraju fondove za pokrivanje gubitaka i zato da bi se politika mogla izmicati ozbiljnosti stanja. Bez obzira na sve, ne treba baciti pušku u kukuruz,« optimistički je delegat rekao na kraju.

I predsednik poslovnog odbora SOUR-a Miran Goslar u ocenjivanju delegatske rasprave i politike formiranja cena poljoprivrednih proizvoda i odnosa politike prema poljoprivredi opšte, nije skrivao nezadovoljstvo i naglasio da u datim i očekivanim uslovima svakako ne možemo biti optimiste. U pogledu samih gubitaka i njihovog pokrivanja smatrao je da su u pitanju sredstva, koja su ionako careva, samo da će se koristiti za sanacije unutar sistema, stoga je njihovo udruživanje bezbolno za svaku organizaciju. Ali, kada bi se pokrivali na račun substancije, onda bi se tretirali sasvim drugačije.

Komisiji za utvrđivanje ekonomske i društvene racionalnosti investicije u poslovniku postavljen je zadatak da u roku 14 dana mora dati odgovor na zahtev investitora za ocenu predloženog investicionog programa, odnosno investicije.

Konkursna komisija je izvršila svoj zadatak — radnički savet jednoglasno je potvrdio njen izbor i predlog za imenovanje te za potpredsednicu poslovnog odbora SOUR-a za opšte ekonomske i organizacione poslove imenovao dipl.oec. Enriku Germ-Metlika koju su, pre svega trgov-

ci, poznavali kao sekretarku Opšteg udruženja trgovine SR Slovenije.

Još jedna sednica očekuje delegate ovog mandata, koji su prvi put sastavljali najviši samoupravni organ SOUR-a MERCATOR-KIT. I još pre isteka njihovog mandata imam snagu da tvrdim

da su zadatak izvršili dobro, da su često bez ustezanja izneli, šta ih sve skupa muči u SOUR-u kako ono »zajedničko« može svako da tumači na svoj način, ali su ipak našli zajednički jezik za sve i za svaku pojedinu članicu. A za prvi mandat, kada smo se tek »opipavali«, to je dobar putokaz za budućnost.

Ob 15-letnici Veleblagovnice Beograd

Mile Bitenc

Dnevi slovenskih proizvajalcev

Veleblagovnica v Beogradu praznuje letos svoje petnajsti rojstni dan. Ob tem želi, da se z njo poveseli še kdo. Seveda se to kupci, ki jih je spet iz dneva v dan več.

Takšen jubilej ne sme kar tako mimo, so dejali in ob tem mislili na razne akcije, namenjene potrošniku. Prva bo stekla že v začetku aprila, ko pripravljamo vrsto degustacij slovenskih proizvajalcev. Tako bomo v tednu od 6. do 11. aprila na pokušinah ponudili izdelke lastne proizvodnje, obenem pa še nekatere prizvode Medexa, Žita, Pivovarne Union, Dane in Radenske. V tem času bomo več izdelkov prodajali z večjimi popusti in kupce na razne načine tudi presenečali z nagradami.

Da so tovrstne akcije v Beogradu močno zaželjene, pove množična udeležba na podobni, vendar le dvodnevni akciji v novembru 1985. Zdaj smo predstavili posameznih proizvajalcev in

proizvodov namenili več časa, kar lahko pripomore k še boljšemu uspehu.

Seveda moramo povedati tudi to, da bomo predvsem v tem času ponudbo slovenskih proizvajalcev še povečali, da bomo v prodajo vključili M-Ljubljanske mlekarne in da bo tudi videz samopostrežbe, kjer bodo degustacije in vse hiše, povsem drugačen. Seveda, ob rojstnem dnevu petnajstletnice se spodobi, da jo polepšamo in pomladimo.

Ne bo pa to edina akcija ob jubileju. Jeseni bomo pripravili večjo nagradno akcijo »15 let, 15 tednov, 15 nagrad«, pa modne revije, predstavitev posameznih izdelkov, in še kaj. Vendar o tem kdaj kasneje!

Zaključci, usvojeni na 15. sednici radničkog saveta SOUR-a — 24.2.1987

1. Radnički savet SOUR-a zaključuje da su planski akti SOUR MERCATOR-KIT i njegove razdne zajednice za 1987 godinu saglasno usvojeni.

2. Svim organizacijam udruženog rada koje su poslovnu 1986. godinu završile gubitkom, se gubitak pokriva u iskazanoj visini iz sredstava rezervi, koja bi članice SOUR-a morale po završnom računu doznati u opštinske i republički fond rezervi, te iz sredstava koja su u tu svrhu udružili poslovni partneri SOUR-a.

Gubitak se pokriva na sledeći način:

— Mercator-Ljubljanske mlekarne, OOUR Posestva, u visini 104.050.480 dinara. Oblik: sanacioni kredit. Izvor: rezervna sredstva OOUR-a. Uslovi: rok vraćanja 5 godina, kamatna stopa 12 %.

— Mercator-KZ Črnomelj, OOUR Živinoreja, u visini 36.065.227 dinara. Oblik: sanacioni kredit. Izvor: rezervna sredstva OOUR-a. Uslovi: rok vraćanja 5 godina, kamatna stopa 12 %.

— Mercator-Agrokombinat, OOUR Poljedelstvo meso, u visini 442.500.000 dinara. Oblik: bespovratna sredstva u visini 150.000.000 dinara iz sredstva rezervi OOUR-a, koji su o tome doneli poseban sporazum, a razlika do punog iznosa sa sanacionim kreditima poslovnih partnera SOUR-a.

— Mercator-Kmetijsko gospodarstvo Kočevje, OOUR Govedoreja, u visini 349.000.000 dinara. Oblik: sanacioni kredit. Izvor: do visine 259.000.000 dinara sredstva OOUR-a, razlika 90.000.000 dinara sanacioni krediti poslovnih partnera SOUR-a. Uslovi za prvi deo: rok vraćanja 5 godina, i kamatna stopa 12 %.

Radnički savet SOUR-a dozvoljava da se prilikom eventualnog nedostatka sredstava za pokriće gubitaka o OOUR-u Govedoreja kao sanacioni kredit koriste i sredstva rezervi SOUR-a, u visini do 101.881.604 dinara, a rokom vraćanja do 31.12.1987. godine i 60 % kamatnom stopom.

3. Radnički savet SOUR-a usvaja poslovnik o radu komisije za utvrđivanje društvene i ekonomske racionalnosti investicija SOUR MERCATOR-KIT.

4. Na osnovu predloga i izvršenog izbora konkursne komisije radnički savet imenuje za potpredsednika poslovnog odbora SOUR-a za opšte ekonomske i organizacione poslove drugaricu Enriku Germ-Metlika, dipl.oec.

Verbalni konf delikti

Srp in kladio dasta slutiti, da so ljudje včasih delali.

Veliko besed rodi elementarno nesrečo.

Smo na poti, ki nam je tudi vrhovodci ne zavidajo.

Če smo res zamudili zadnji vlak za lepšo prihodnost, potem vsaj ne čakajmo več na peronu.

Kakšna hinavščina zvezne administracije; najprej so nam predpisali kako moramo živeti, potem pa so nam voščili srečno Novo leto.

Marko Bokal

Odbrala Jerica Hudorovac

V premislek

»... ilirske, jugoslovanske in vseslovanske iluzije se v naši zgodovini pojavljajo vselej po porazih ali v trenutkih politične desorientacije, in sicer pri tistih plasteh, ki so bežale pred demokratičnim pritiskom množic. Kadar pa je prišlo v burnem poletu do izraza čustvovanje slovenskih ljudskih množic, tedaj so gesla rasla iz slovenstva, iz samobitnosti slovenskega naroda«

Sperans
Prva izdaja Slovenskega
vprašanja

»Res je, da Bleiweis nikakor ni bil sposoben duhovno se gibati v nevarnem svetu poezije, fantazije in avanture. Zato pa se je z lahkoto in visoko strokovnostjo gibal v poljedelstvu, veterinarstvu in prosveti. Sodobni Bleiweis pa se ne spoznajo na Orfeje kaj šele na rogato živino.«

Če natanko premislimo našo preteklost, sedanost in pomislimo na prihodnost, ki iz obeh izvira, nikakor ni pretirano, če rečemo, da smo začeli zgodovino kot proseliti, da jo živimo kot oportunisti in da jo bomo zaključili v letu 2000 kot novo ilirski konvertiti.«

»Ne pozabimo, da sta bila Karl Marx in doktor Janez Bleiweis vitez Trsteniški sodobnika. Prvi je pripadal revoluciji in njeni demokraciji, drugi pa konstitucionalni reformi in parlamentarni demokraciji. Oba pa sta bila Evropejca in kot takšna strastna nasprotnika azijskih (in arabskih) despotov in njihovih režimov.«

Bojan Štih:
Heretični kenotaf nekemu
idejnozgodovinskemu vrednotenju

Na Črnem vrhu se (ne)svetli
Center za obveščanje

Potrebna je celovita zasnova razvoja

Črni vrh nad Idrijo se v zadnjih letih počasi prebija med zanimivejšje turistične točke na sončni strani Alp. Nedvomno ima za to dokaj zaslug tudi hotel Bor iz sestava Mercator-Hoteli gostinstvo, oziroma prizadevni člani tega številnega kolektiva. V zadnjem času je bilo v obnovo hotela vložena precej denarja, toda, kot kaže, bodo potrebna še dodatna vlaganja, če hočemo na Črnem vrhu razviti turizem v polni meri.

Na to kaže pismo KS Črni vrh, ki ga ima na svoji mizi **Metod Škrjanec**, direktor DO Mercator-Hoteli gostinstvo. V njem ga krajani brez nepotrebnega ovinkarjenja sprašujejo, koliko denarja namerava MERCATOR-KIT vložiti v razvoj njihovega kraja oziroma izboljšanje turistične ponudbe. Zahteve so velike, a gledano s strani opazovalca, ki Črnega vrha in njegove problematike ne pozna, precej samovoljne, brez jasne zasnove in tržnih raziskav.

Mnogo takšnih naložb pa je v preteklosti že doživelo klavrn propad.

V naši hotelsko gostinski organizaciji menijo, da je Črni vrh zelo zanimiva točka za razvoj turizma in bodo kajpak po svojih močeh prispevali k uresničevanju sprejete razvojne politike. Imajo pa nekaj pomislekov, ki jih ne gre zametavati...

»Pred časom je bila na Občini Idrija med nami, (predstavniki sozda in DO), ter predstavniki občine razgovor, na katerem smo skušali opredeliti skupne interese na Črnem vrhu. Imamo jih veliko, zato smo imenovali delovno komisijo, ki naj bi pripravila program dela in izdelala pro-

gramske zasnove razvoja, na osnovi katerih bi potem »gradili« turizem v tem kraju,« pripoveduje Škrjanec.

»KS Črni vrh je sicer že dala predlog za izgradnjo smučišča, ki pa ga mi ocenjujemo kot nezadosten, kajti samo smučišče je premalo. Njihov predlog je lahko le del celotnega razvoja tega območja, ki mora biti zanimivo skozi vse leto, ne le pozimi.

Zato smo predložili predlog Samoupravnega sporazuma o temeljnih plana razvoja območja Črni vrh nad Idrijo za obdobje 1987/90. V tem času bi pripravili podrobne programske zasnove, na osnovi katerih bi potem določili prednostne naloge in aproksimacijo potrebnih sredstev ter nosilce razvoja. Zelo pomembno je namreč vprašanje, kdo bo pri tem projektu sodeloval, kajti gostinstvo samo, naj gre za hotel Bor ali celotni MERCATOR-KIT,

ni sposobno s sedanjo akumulacijo izpeljati tako obsežnega projekta. Vanj se morajo vključiti vsi, ki najdejo v njem svoj interes.

Mercator-Hoteli gostinstvo želi, da bi v programskih zasnovah razvoja ob zimskem turizmu bil narejen širši turistično gostinski koncept, medtem ko krajevna skupnost želi rešiti le trenutni položaj, kar je dolgoročno gledano vprašljivo.

Kljub temu pa smo v prvi fazi oživiljanja zimskega turizma že nabavili teptalec snega, pri čemer smo dobili vso potrebno finančno pomoč pri Iskri — Idrija rotomatika in Kolektorju Idrija pa tudi sozdu MERCATOR-KIT.

A to je le kaplja v morje. Vprašanje, ali bomo probleme reševali delno in se obnašali kot gasilci, ali celovito, je še vedno odprto.

Tozdr Idrija in DO Mercator-Hoteli gostinstvo sta v zadnjem

času v vzdrževanje hotela Bor vložila veliko denarja. Investirali smo v novo gradnjo teniških igrišč, ki sodijo k sodobnemu turizmu, ter v druge akcije, ki so pomembne za popestritev naše gostinske turistične ponudbe. Žal brez sodelovanja in sovlaganja drugih gospodarskih organizacij, zlasti občinskih in področnih, ne vidimo hitrega izhoda iz sedanjega položaja na Črnem vrhu. Za sedaj sta pripravljenost za sodelovanje pokazali le Iskra in Kolektor.

V razgovorih, ki smo jih imeli s predstavniki gospodarstva idrijskega območja, vidimo, da med njimi obstaja pripravljenost za sodelovanje, vendar, kot kaže, brez programskih podlag in vsaj približne računice nihče ne bo ugriznil v jabolko. Zato se bo potrebno dogovoriti za postopen razvoj in za obseg sodelovanja posameznih organizacij pri dogovorjenih projektih. Kdaj bo to uresničeno, je vprašanje, na katero si nihče ne upa odgovoriti. Morda tudi zato, ker na predlog Samoupravnega sporazuma o temeljnih plana razvoja Črnega vrha, ki smo ga poslali že decembra, do marca (razen Iskre in Kolektorja) še nismo dobili odgovora.

Zbor članic aktiva kmečkih žena

Iz glasila AKŽ »Naš kruh«

Nad polovico časa izobraževanju

Kot običajno smo se po enoletnem delu tudi ob koncu preteklega leta zbrale na zboru članic aktiva kmečkih žena pri temeljni organizacije koooperantov Mercator-Agrokobinata Krško. Osnovni nalogi sta bili pregled dela iz preteklega leta in plan za naprej.

Presegle smo plan, smo lahko ugotovile. Bilo je več napravljenega, kot smo predvidevale. Pa pogledajmo:

OSEBNA HIGIENA in HIGIENA STANOVANJA je bil vabljen naslov predavanja z dobro udeležbo v februarju.

NA TRIGLAVSKA JEZERA smo se odločile in organizirale vožnjo in hojo v juliju.

NA MADŽARSKO smo se odpeljale in tudi srečno vrnile v septembru. To je bil zanimiv ogled kmetijstva onkraj Mure, do Blatnega jezera. DAN V LJUBLJANI pa je bil organiziran za tiste, ki niso bile pri Madžarih. Ljubljana ima napreč tudi zanimivosti, ki jih ne vidimo, ko hodimo tam po opravkih.

GINEKOLOŠKI PREGLEDI so bili že tradicionalni, organizirani večkrat, tako je bila nudena možnost udeležbe večini članic. Lepo število, 148 udeleženk, naj se v tekočem letu še poveča. Bilo je odkritih nekaj primerov, potrebnih takojšnjega zdravljenja.

»Neplanirano« smo sodelovalne na prireditvah:

JEZIKOVA NEDELJA na Pohorju

VINSKA TRGATEV NA SREMIČU in

GOSTINSKO TURISTIČNI ZBOR na Bledu, kjer smo po uspeli pogostitvi turističnih in gostinskih delavcev, v duhu martinovanja in z razstavo miniaturne kmečke lese s suhim sadjem, kot spominka, prejele zlati plaketiti z dipolomo.

Prihodek iz gospodarskih prireditvev smo uporabile, za pokrivanje dela stroškov za organizirane izobraževalne in družabne dejavnosti.

PLAN ZA LETO 1987

Temeljna usmeritev: nad polovico časa izobraževanju, ostalo kulturi, rekreaciji in prireditvam, ki naj dajo denar za izpeljavo ostalih dejavnosti.

Naslovi predvanj:

HIGIENA MLEKA, PREHRANA KRAV in REJA PRAŠIČEV ZA DOMAČE POTREBE.

PRIDELOVANJE SADJA IN VRTNIN ZA POTREBE DRUŽINE. NAJPOGOSTEJŠE BOLEZNI, PREPREČEVANJE IN ZDRAVLJENJE.

Predavali bodo strokovni delavci kooperacije o »boleznih in zdravju« pa dr. Hvala.

Potovanja

EKSKURZIJA V VIPAVSKO DOLINO IN ČEZ MEJO. To bo osrednje potovanje strokovnega značaja, z ogledom obsežnih melioracij in vinske kleti v Vipavi, zatem preko meje, kjer bomo videli Furlanijo in Doberdob.

Za članice, ki ne bomo imele potnih listov ali pa se ne bodo

odločile za omenjeno potovanje, bo organizirana smer

RIBOGOJNICA PRI BREGANI IN PLITVIČKA JEZERA. Tudi to potovanje bo bogato z zanimivostmi in lepotami.

PRIREDITEV ZA RAZVEDRILLO z družabnim srečanjem kmetov in tistih, ki živijo od hrane, ki jo daje kmetijstvo. Naslov še ni znan. Morda bo ena od besed »veselica«, kraj pa nekje v okolici Kostanjevice.

Če bi vse to poznali kupci

Stane Jesenovec

Od sončnega Povardarja do burjave Postojne

21. januarja je bila v opoldanskem času restavracija hotela Ilirija v Ljubljani polno zasedena. Zakaj? Prav nasproti vstopa v ta osrednji del hotela je bilo mogoče videti, kako bogata je lahko ponudba naših vinogradnikov, mesarjev, pekov, mlekarjev, slaščičarjev, oljarjev in pripraviljalcev vložene zelenjave ter drugih prehrabnih izdelkov. Ogledna miza je bila bogato obložena in lepo urejena. Ker pa vsi ne smejo piti vina, je bilo mogoče videti, potem pa tudi pokusiti, novo pijačo na osnovi mineralne vode.

Ker je bil uvod le panožno opredeljen — ste opazili, da nismo niti enkrat napisali proizvodnja ali proizvajalci — naj sedaj lepo po vrsti, tako kot je razpredal »pravo čira-čara Mile Bitenc, nanizano, kdo je kaj predstavil in zakaj?

Osrednja pozornost je bila namenjena makedonskim vinogradnikom in kršim vinotrščem. Na razstavi mizi in seveda tudi med pokuševalci je bilo mogoče videti belo vino Negotinka in rdeče Stobi. S točno opredeljenim poreklom ZIK Povardarje Negotino in M-Agrokombinat Krško. Ta makedonski kmetijsko-živilski kombinat ima ogromne vinograde za namizno grozdje in grozdje, iz katerega pridobijo letno do 3.500 vagonov ali 35 milijonov litrov vina. Ker nimajo dovolj polnilnih zmogljivosti, in ker krški vinotršci dobro poznajo okus slovenskega potrošnika vina, so se

odločili, da pod vodstvom enologa Darka Marjetiča donegujejo tako vino, ki bo ugajalo potrošnikom vina v Sloveniji, in ki bo primerno tudi za brizganec. Pohvaliti velja prodajalce iz Krškega, da so oblikovali lični nalepki v slovenščini. Kot smo lahko slišali na predstavitvi, je maloprodajna cena teh vin brez prometnega davka 404 oziroma 479 dinarjev. Podatelj velja za tozdr Golovec.

Drugi sklop je zajemal mesne izdelke iz M-Mesne industrije Ljubljana, M-KŽK Gorenjske, tozdr Mesoizdelki Škofja Loka in M-Nanos, tozdr TMI Postojna. Ljubljanci so med drugim prikazali in napovedali svoje izdelke Bajsi, Ham-Ham in pleskavico v manjših zavitkih, tako da bodo na voljo tudi posameznikom in gospodinjstvom in ne le gostinskimi obratom in okrepevalnicam. Škofjelochani so se predstavili z novo podobo, ki so jo obli-

kovali na ličnem prospektu, ter žal na znatno manj (tiskarsko) posrečenem plakatu. Postojnčani so ob že nekajkrat nagrajeni mortadeli opozorili nase z dietetskima izdelkoma PIPIKA in KODAK. Že imeni razložita, iz kakšnih osnovnih tvarih sta ta nova proizvoda.

Da je mogoče tudi mesne izdelke ponuditi na vabljen način — to pa ni veljalo le za te — so dokazali kuharji in natakarji hotela Ilirija.

Ker smo že omenili druge izdelke in če jih navežemo na skupen izvoz — krave mlekarice — navedimo, da so iz kranjske mlekarne ponudili v pokušino sira kamber in gauda ter skuto na različne načine, med drugim tudi kot polnilo slane skutine torte.

Brez mleka, masla in drugih mlečnih izdelkov ne more narediti okusnega slaščičarskega ali pekovskega peciva Zmajčkov butik izvrstnih slaščic v Ljubljani. Iz njegovih delavnic na Koprski cesti so pripeljali torte, potico, marmeladni lincer in druge drobnejše dobrote. Nič manj pa se niso izkazali peki iz Grosuplja, ki so presenetili s čebulnim kru-

hom in pekovskim pecivom imenovanim sadni grizljaj.

Morda bi morali M-Eto Kamnik uvrstiti nekoliko preje v ta zapis, a njihovo vloženo zelenjavo, njihove ketčape in druge živilske produkte, ki pomagajo narediti vsak obrok bolj slasten, že vsi poznamo in redno kljub nekoliko višnji ceni v primerjavi s podobnimi izdelki iz drugih republik, segamo po njih.

In še dve tekočini morata najti mesto v poročilu z zanimive predstavitve novosti naših živilskih delovnih in temeljnih organizacij in njihovih sodelavk. Prva je sončnično olje special Cekin iz tozdr Tovarna olja Oljarica iz Kranja, druga pa dietetska pijača brez kalorij ŠUM, ki jo pripravlja Radenska. Obe imata določene prednosti v primerjavi z dosedanjimi izdelki. Olje special se ne prežge in je zato bolj zdravo, ŠUM pa nima kalorij in je v bistvu Radenska z okusom limone ali pa ananasa in oranže.

Na predstavitvi v Hotelu Ilirija so sodelovali ponudniki in povpraševalci. Temeljito so pokusili vse, kar je bilo na razpolago in prav gotovo strokovno — kot trgovci in potrošniki — ocenili, kaj morajo naročiti za svoje številne trgovine. Kako pa bodo vse to sprejeli kupci? Bodo, če bodo opisani in imenovani izdelki držali stalno kakovost, in če jih bo vedno dovolj na razpolago.

Za propagando 2,4 odstotka iz bruto dohodka

Alenka Medved — M-Konditor

Povabilo na potovanje skozi svetlobo

Skupina propagandistov, delavcev v marketingu in aranžerjev, ki je v organizaciji Putnika iz Ljubljane obiskala sejem EUROSHP v Düsseldorfu, je bila povabljen tudi na ogled veleblagovnice KARSTADT in na obisk aranžerske službe v njej.

»POTOVANJE SKOZI SVETLOBO« je slogan, s katerim vabijo svoje kupce v novo urejene prostore. Blagovnico KARSTADT so preuredili lansko jesen in arhitekti so se potrudili, da so jo rešili težkega gondolskega in visokega regalnega pohištva. Sredino blagovnice, ki v tlorisu meri 80 x 100 m prodajne površine, so odprli v galerijo s tekočimi stopnicami, katero skozi stekleno kupolo na strehi osvetljuje dnevna svetloba. Poleg dnevne svetlobe je v njenih šestih etažah vsak kotiček osvetljen s sistemom novih svetil — 12 W reflektorskimi žarnicami.

Iz blagovnice so izginili vsi tipski pohištveni elementi, arhitekti so jo opremili z elementi, prilagojenimi zahtevam posameznega blaga. Vse je nizko, najvišje police segajo do višine 150 cm, dolge težke gondole so zamenjali lahki majhni otočki, med katerimi se kupec sprehaja. Ves čas, ko ste v blagovnici, imate občutek, da ste na lepo urejeni tržnici, kjer vam prodajalci nudijo izbrano, aranžirano blago.

Tako lahko v kletni etaži poskusite kozarček šampanjca, si na »Bazarju« nabavite sveže sadje in zelenjavo z vsega sveta, poskusite in kupite sir. Ponudba je res bogata. Vseposod je tudi čutiti skrbno roko prodajalke; ta je aranžirala bela, rjava, pobarvana, debela in drobna kokošja jajca v velike pletene košare, v manjše pa prepeličja, zopet posebej so zavita in nezavita račja jajca. Ves čas prodajalka ureja svoje police, seveda pa je tu tudi zato, da svetuje.

Vsaka vrsta blaga je po svoje osvetljena. Svetila niso samo na stropu, majhni reflektorčki so na policah, celo v košarah pod jajci jih najdemo. Ker Nemci varčujejo z energijo, uporabljajo za osvetljevanje nove sisteme svetil, ki so zelo premišljeno nameščena ravno tam, kjer najlepše osvetljujejo blago.

Enak občutek svetlobe in butične ponudbe imate v Karstadtu v vseh šestih etažah.

Za celovito urejanje veleblagovnice skrbi skupina 45 arhitektov, aranžerjev, grafikov, dekoraterjev in tekstopiscev. Povabili so nas na obisk v svoje delovne prostore. Tu se nizajo ateljeji, foto in grafični studiji, dekoratorske delavnice, tiskarski prostori — vse v logičnem zaporedju. Delovni pogoji so izredno dobri: veliki, svetli prostori z dnevno svetlobo. Opremljeni so z vsemi delovnimi pripomočki: risalnimi deskami, montažnimi mizami, računalniki za postavljanje besedil za različna obvestila, sito — in offset tisk; delavnice so opremljene z vsemi potrebnimi stroji za obdelavo različnih materialov: lesa, plastike, papirja...

Vsako leto približno dvanajstkrat spremenijo vso dekoracijo v veleblagovnici. Dekoracija v izložbah in v blagovnici je seveda usklajena. Tako že sedaj načrtujejo dekoracijo za Novo leto, torej vsaj za deset mesecev vnaprej.

Od bruto osebnega dohodka namenja vodstvo veleblagovnice 2,4 % sredstev za propagando. Del teh sredstev združujejo z ostalimi 125 veleblagovnicami, za medijsko reklamo in skupne ak-

cije, del pa uporabijo za financiranje dejavnosti v stavbi. Povedali so nam, da so prav tako omejeni pri porabi sredstev za postavitev posameznih izložb in da proti koncu leta morajo včasih postaviti dekoracijo z manjšimi stroški, kot so načrtovali, ker zmanjka sredstev.

Ko smo jih povprašali, kako izšolajo delavce, so nam povedali, da se arhitekti, fotografi in grafiki šolajo na ustreznih šolah, dekoraterje in aranžerje pa izobražuje ob delu. Njihov sistem je urejen tako, da otroci dokončajo desetletno osnovno izobraževanje, nato pa s testiranjem ugotovijo, ali imajo dovolj ustvarjalnih sposobnosti za opravljanje dela aranžerja ali dekoraterja. Takoj jih vzamejo v uk v svojo delavnico. Štiri dni v tednu hodijo redno na delo in se ob delu praktično izobražujejo za poklic. En dan v tednu pa hodijo v šolo, kjer v treh letih pridobijo potrebno teoretično znanje. Na koncu opravi seveda preizkus znanja — postanejo aranžerji ali dekoraterji. Seveda so še možnosti za napredovanje v stroki. Tako lahko po nekaj letih prakse in dodatnega izobraževanja dosežejo tudi visoko kvalifikacijo, ali pa se usmerijo v povsem nove poklice oziroma stroke.

Ob koncu obiska so nam podarili ličen vodič po veleblagovnici, naši aranžerji pa so jim povedali, da jim zavidajo pogoje dela, ki si jih pri svojem delu želijo tudi pri nas.

Ob prazniku dneva žena

Mile Bitenc

Gora presenečenj v Miški

»Miška, ta pa res zna, ta pa preseneti«... so dejali mnogi, ki so bili tam v petek, 6. marca. In res, Miška je od jutra do večera izkazovala pozornost predvsem obiskovalkam. Pred vrati je bil dan žena in Miška na to ni pozabila.

Prijeten lokalček v centru Ljubljane je gostoljuben in simpatičen vsak trenutek. Ni jim odveč prijazna beseda, nasmeš, ni jim težko ponuditi ne tega, ne onega. Človek lahko razmišlja takole: majhen lokalček z ogromno ponudbo, kako to zmorejo? Volja, ki jo imajo je zanesljivo drugačna, kot denimo v mnogih drugih bifejih. Vedo, da so tam zato, da ustrezijo in vedo, da so lahko boljši in uspešnejši, če ponudijo več. Dvajset vrst palačink je za njih čisto nekaj običajnega.

In kljub vsem tem pisanim vsakdanjim stvarim, so v mozaik svoje ponudbe želeli dodati nov kamenček: presenečenje ženskam ob njihovem prazniku. Že dva dni prej so na to opozarjale reklame na radiu in v Miški. Bila je še lepše urejena in okrašena kot sicer in na petek, 6. marca, je veliko srce, ki je viselo izpod stropa, sporočalo: ob vašem prazniku — z iskrenostjo: Slovin, Dana, Pionir, Miška.

Vsaka obiskovalka je tisti dan nazdravila s kozarčkom šampanjca, kivia ali drugega koktejlja, ob tem dobila še prvi spomladanski cvet, čokoladni bombon in čestitko.

Ponovno uvajajo Japonci

Povzeto po International Herald Tribune

Klasične trgovine z »osebno« strežbo

V času, ko se je zdelo, da klasičen način prodaje, kjer se je trgovec posvetil vsaki stranki posebej, v večini Zahodnih držav izumira, je tak način postrežbe doživel nov razcvet na Japonskem.

Na takšno postrežbo Japonci ne gledajo kot na luksuz, temveč kot na bistveno sestavino, potrebno za poslovni uspeh posameznega podjetja oziroma gospodarstva na splošno.

Zahodnjaki, ki običajno deželo vzhajajočega sonca, se kar ne morejo navaditi na uslužnost, prijaznost in ustrežljivost japonskih trgovcev, ki svojim strankam posvečajo izredno pozornost.

Blagajniki v samopostrežnih trgovinah imajo ob sebi še dva ali tri pomočnike, ki strankam pomagajo zložiti kupljeno blago na tekoči trak in potem v vrečke ter jim ga nato pomagajo odnesti do avtomobila. Pri tem trgovine tekmujejo med seboj, katera bo kupcu dala boljšo in lepšo embalažo, nekatere gredo celo tako daleč, da v posebne alu vrečke predvidene za prenos zamrzne hrane vstavijo led, ki omogoči, da se kupcu živila med potjo domov ne odtajajo.

Prodajalne z akustiko, denimo televizorji, vedno pošljejo k stranki domov, ob nakupu televizorja, še tehnika, ki ji ga priključi, prav tako tudi takrat, ko kupi glasbeni stolp. Če karkoli ni zadovoljivo, bo tehnik takoj odnesel nazaj v trgovino in prinesel drugo. Prodajalci avtomobilov obiskujejo svoje kupce in jim prinašajo domov kataloge z novimi modeli, jim posredujejo nove modele za testno vožnjo, medtem ko jim mehaniki nudijo nadomestni avto za čas, ko je njihov v popravilu.

Tudi ni nobenih omejitev pri dostavah na dom: od videofilmov, oblek iz kemične čistilnice, prehrabnih izdelkov, do izpo-

sojenih oblek, itd. Japonski frizerji često stranki ob striženju las glavo tudi zmasirajo, in to mnogokje predstavlja čisto normalno uslugo. Če stranki med striženjem snamejo očala, jih istočasno očistijo, preden jih zopet vrnejo!

Marketi imajo po dva do trikrat več zaposlenih, kot je to običaj v Združenih državah in v mnoge strankam niti ni treba vstopiti, saj jim vse, kar žele prinesejo domov, ter jim tako prihranijo nakupovalni čas. Tako se lahko doma v miru odločijo, izberejo kar žele in potem kupijo. Trgovci se tudi nič ne hudujejo, če stranka nič ne izbere in morajo vse blago vrniti, a običajno se to ne dogaja, kajti vsak prodajalec, ki stranki dostavi blago je dovolj vešč, da jo prepriča, da se odloči za nakup.

Kajpak takšne postrežbe ni povsod, zlasti ne v podjetjih, ki so v državnih rokah, kjer je za služek zaposlenih bolj ali manj »zagotovljen«.

Vendar pa ima tak »osebni« način postrežbe tudi svoje senčne strani. Japonci, ki imajo smisel za podrobnosti, so ga razvili do perfekcionizma. Vsako stranko obravnavajo popolnoma enako, kar je v bistvu popolno razosebjevanje potrošnika in ob čemer zbledi ves tisti šarm, ki ga »osebna postrežba« ima na prvi pogled. Dogodi se celo to, da ob vsej »osebni« pozornosti osebje hotela še po mesecu dni nima

pojma, kdo ste, kaj ste in ne pozna vaših osebnih navad, ob vsem tem pa je neznansko vljudno in ustrežljivo ter vas kar naprej zasipa z drobnimi vljudnostmi in pozornostmi.

Vsekakor je japonski način postrežbe kot nekakšno lepilo, ki povezuje poslovne tokove. Stalne stranke so najpomembnejši cilj, bolj pomemben, kot sam dobiček, ki pa se mu na njihov račun trgovci ne odrekujejo. »Postrežba nekaj stane, a le na tak način si pridobiš stranko, ki je za ustrezno uslugo pripravljena tudi več plačati.«

Kajpak so na prvi pogled usluge in postrežba zastoj, kar pa ni res. Vsaka ženska, ki vam domov prinese kupljeno hrano, vsak moški, ki vam jo ob pultu zavije, vsak nasmeš in poklon, je vračunan v ceno izdelkov, kar je poglavitni vzrok za visoke cene. Po drugi strani pa na tak način Japonci znižujejo nezaposlenost, kajti ekonomisti so ugotovili, da je na ta način možno zaposliti vojsko ljudi, ne da bi hkrati morali povečevati davke, kar je s psihološkega stališča manj boleče kot visoke cene, ki to omogočajo.

Vendar pa so nekatera podjetja začela razmišljati tudi, kako bi lahko, ob enaki kakovosti postrežbe konkurirala z nižjimi cenami. To je možno le z zmanjševanjem števila zaposlenih in večjo produktivnostjo. Nekatera so šla celo tako daleč, da so ob vходу zamenjala dekleta, ki se je vsaki stranki priklonila in ji zaželela dobro počutje, z avtomatom, ki prav tako vsakemu, ki vstopi začeli (»jirašajmase« — dobrodošli ali ob odhodu »sayonara« — nasvidenje. Zlobneži trdijo, da stranke razlike sploh ne opazijo, so pa vesele pozornosti podjetnika.

priredil: A.D.

Pripis

Če bi se v naši trgovini zgodilo kaj podobnega, kar so si izmislili Japonci, bi verjetno na poslovnem svetu slišali pripombo, da se je poslovodji zmešalo. Takšna je naša miselnost. Niti ne pomislimo, da trgovina ni brezosebna izmenjava blaga in denarja, ampak precej več. Kaj — to so vedele nekdanje generacije »neusmerjenih« trgovcev, ki so morale skrbeti za kupce, če so hoteli izboljšati poslovni uspeh. Morda ne bi bilo napak, če bi ob vse manjši kupni moči današnjih potrošnikov trgovci zopet začeli razmišljati, kako bi jih pritegnili, ne le z napisi »UGODNO« ali »AKCIJSKA PRODAJA«, ampak tudi s prijaznostjo in »osebno postrežbo«...

in Pionir s svojimi vabljenimi sladkarijami.

Dekleta v Miški tisti dan niso utegnile nazdraviti; dela je bilo preveč. A se zato niso pritoževale — vesele so bile, tako kot tudi šef, Izidor Potočnik, da je Miški uspelo vabljivo zamisel tudi uresničiti.



Novosti vrhniškega hotela

Andrej Dvoršak

Nekdanji gostje se vračajo v Mantovo

Za toz d Mantova z Vrhniko (v sestavu Mercator-Hoteli gostinstvo Ljubljana) je značilno, da je lani za propagando porabil 455 odstotkov več denarja kot v letu 1985 — skupno blizu štiri milijone dinarjev. Bil je to vložek v prihodnost, kot pravi Ivanka Gunstek, vršilka dolžnosti direktorice. Z uspešno reklamo v različnih medijih so uspeli pritegniti nove goste in zadržati stare, kar se je odrazilo na številkah v zaključnem računu.

Indeks celotnega prihodka je 219,5. Podobni, le za kakšno desetinko drugačni so tudi indeksi dohodka in čistega dohodka. Za akumulacijo pa so namenili 4,99 odstotka dohodka, medtem ko je bil povprečni mesečni osebni dohodek zaposlenega 105.000 dinarjev. Za temi suhoparnimi podatki se skriva veliko dela in prizadevnosti kolektiva, ki stalno išče novih poti do gostov — v zadnjem času uspešno.

Kot sta nam povedali direktorica Ivanka Gunstek in tajnica samoupravnih organov Mira Malbašič, ki ob konicah poprime tudi za vsa druga dela, so lani za-

čeli pripravljati nove programe. Pokazali so se komercialno uspešni. Organizirali so srbsko kuhinjo, ki jo bodo ponovili v drugi polovici letošnjega marca. Pri organizaciji sodelujejo z gostinci iz Bajine bašte.

Tudi nanovo odprt disko nad Močilnikom se je izkazal za dobro naložbo, k čemur je pripomogla reklama v lestvici slovenskih diskotek. Tu je še posebna akcija — lanska obletnica otvoritve hotela Mantova, ko so z uspešno degustacijo uspeli privabiti nazaj domače, vrhniške goste. Postavili so tudi poletni točil-

ni pult pred hotelom, kar se je izkazalo kot dobra zamisel.

V predpustnem in pustnem času so organizirali vrsto predpustnih plesov, na katerih so izbirali »princeso plesa« in »taglavenega«, na zaključni prireditvi pa »kraljico plesa«. Še posebej je uspel ples malih mask, ki je presenetil vse odkraja. Toliko otrok in staršev kot tokrat v Mantovi še ni bilo. A ni bilo čisto navadno otroško rajanje. Popestrili so ga z igrkami in presenečenji, ki so se skrivala v krofih. Kdor je v krofu našel v folijo zaviti dinar, ga je lahko zamenjal za »cekin«, na rajanju v Močilniku pa so za nagrado imeli torte. Tudi vsaka 50. pizza in vsak 30. krof sta bila med pustovanjem zastoj.

Ni čudno, da so zadnje čase »razprodani« in da Vrhničani vse pogostejše zahajajo v svojo Mantovo. Kolektiva pa ti začetni

uspehi niso uspavali in že načrtujejo nove zanimivosti. Dogovarjajo se z vrhniškimi gospodinjami, da bi organizirali teden domače kuhinje, na katerem bodo razstavili domače jedi, tipične za Vrhniko, in jih istočasno tudi ponudili gostom. Pripravile jih bodo Vrhničanke po svojih receptih. Ta prireditev bo konec aprila. Če jim bo uspelo, bodo v Mantovi organizirali še tečaje kuhanja jedi, ki jih bodo vrhniške gospodinje ponudile na tednu domače kuhinje. Drug tečaj bo namenjen uporabi soje v naši prehrani, ki ga bo vodila Marinka Furlan, njen mož, agronom, je vzgojil sojo, ki zelo dobro uspeva v našem podnebju. Tečaj bodo organizirali v Močilniku, ki v zadnjem času postaja pomembno središče družabnih dogajanj.

Začelo se je pred časom, ko je bivši direktor Slavko Česen raz-

poslal šolam pisma in jih povabil na izlete v Močilnik. Akcija je uspela, tako da se v zadnjem času izleti običajno zaključijo v Močilniku. Prav te dni so v njem imeli seminarje za ravnatelje osnovnih šol, kar bo zanesljivo pritegnilo novi rod učencev k izviru Ljubljane.

Zamisli delavcem Mantove ne zmanjka, pripravljeni pa so zanje tudi kaj narediti in ne čakajo, da se bodo uresničile brez njihovega truda.

Še ena zanimivost: varčevalci M-Interne banke lahko v Mantovi dvigajo ali vlagajo svoje prihranke 24 ur na dan, brez prekinitev, ob tem pa jim ob katerikoli uri v Mantovi postrežejo s toplim napitkom in prigrizkom, kar je dokaj neobičajno za našo hotelsko ponudbo. Pravijo, da je s tem kar precej stroškov in dela, a tudi na ta način si utirajo pota do novih gostov in večjega zaslužka.

Iz tozda Maloprodaja

Kristina Antolič — MIP Ptuj

Načrti Ptujčanov pri vlaganju v naložbe

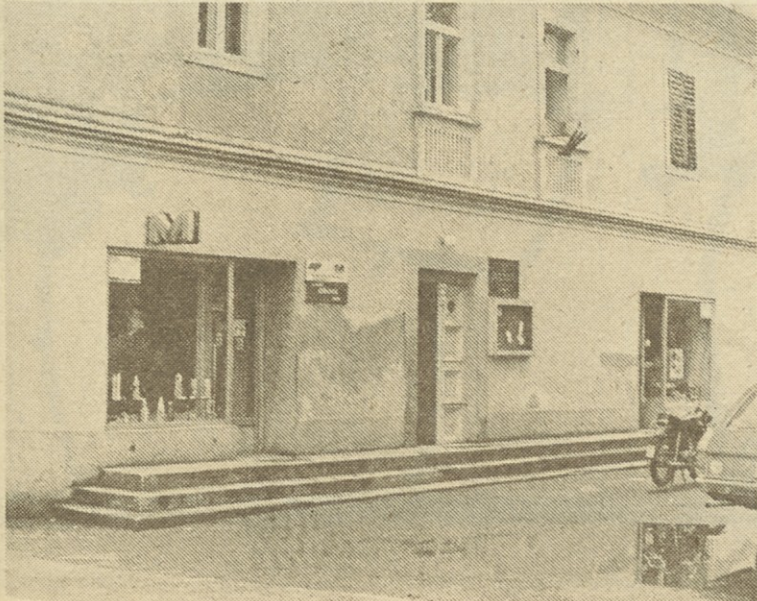
V gospodarskem načrtu za leto 1987 MIP je toz d Maloprodaja zapisal, da bodo v plan investicijskih vlaganj vključili finansiranje osnovnih sredstev, preureditev in modernizacijo poslovnih enot in nabavo osnovnih sredstev.

Pri investicijskih vlaganjih v osnovna sredstva načrtujejo razširitev PE Markovci v velikosti 300 kvadratnih metrov, s predračunsko vrednostjo 180 milijonov dinarjev. Temu je potrebno dodati, da je pri razširitvi kot vir finansiranja udeležena KS Markovci s svojimi sredstvi.

Novogradnja samopostrežbe v Hajdini v velikosti 300 kvadratnih metrov je načrtovana delno z bančnimi sredstvi, saj je osnovna preskrba prebivalstva ena od prednostnih nalog v planu Kreditne banke Maribor. Predračunska vrednost za to naložbo znaša 200 milijonov dinarjev.

Predvidena je tudi razširitev zmogljivosti za prodajo gradbenega materiala na Ptuj s površino 700 kvadratnih metrov. Predračunska vrednost je 315 milijonov dinarjev.

Prodajalna MIP v Cirkovcah



Mercator v SV Sloveniji

Pri navedenih naložah je dana možnost uporabe združenih sredstev sozda, saj so vsi planirani investicijski objekti vključeni v Plan SOZD MERCATOR-KIT.

To pa še ni vse. V tozdu Maloprodaja načrtujejo v tekočem letu preureditev večjega števila poslovnih enot v mestu in na podeželju. Skupna predračunska vrednost je predvidena v višini 36,5 milijonov dinarjev. Potrebna denarna sredstva bodo črpana iz stroškov investicijskega programa.

EUROSHOP — Düsseldorf 1987

Alenka Medved

Vzori načrtovane ponudbe

Vsaki dve leti se v Düsseldorfu na sejmu EUROSHOP srečajo razstavljalci in obiskovalci z vsega sveta. To je največji sejem v Evropi za reklamo, prodajne pristope in dekoracijo. Tu razstavljajo opremo prodajnih prostorov, opremo sejmov, hladilne in klimatske naprave za potrebe trgovcev in opremo novih prodajnih mest, osvetlitev prodajnih prostorov, obračun naročila in kontrolo prodaje, transportnih sredstev, informativno dejavnost, komunikacije, neonske reklame, mobilne prodajalne in prodajne kamione.

Po teh vidikih je bil približno tudi urejen sejem v šestnajstih ogromnih halah. Trije dnevi so komaj zadostovali za natančen ogled vseh razstavnih prostorov, tudi zato, ker je bilo zelo težko priti do najbolj zanimivih informacij in prospektov. Razstavljalci so se pogovarjali samo s potencialnimi kupci. Veliko samozaveštv v nastopu je bilo treba uporabiti, če ste hoteli priti do najboljših.

Poleg sejma so bili v tem času tudi štirje kongresi:

mednarodni forum arhitektov za potrebe trgovine,

mednarodni forum za postavitve sejmov,

mednarodni forum za trgovino in industrijo in

mednarodni forum za marketing.

Po površnem ogledu sejma prvi dan, se je bilo treba odločiti, kam boste usmerili svoje zanimanje, da bi dobili najnujnejše informacije in spoznanja, ki bi najbolj koristila pri delu.

Ker se Mercator-Konditor s svojim ZMAJČKOVIM BUTIKOM IZVRSTNIH SLAŠČIC načrtno usmerja v gradnjo novih in obnovo obstoječih slaščičarn, sem se seveda zanimala za rastavo in ponudo opreme za takšne lokale.

Med množico manjših razstavljalcev, ki ponujajo sisteme za opremo gostinskih in trgovskih lokalov, so bili prisotni tudi veliki sistemi proizvajalcev, ki so na sejmski prostor postavili celotne prodajalne. Vstop na njihov prostor je bil prost. Tu ste si lahko ogledali, kako takšni prodajni prostori delujejo v svojem vsakdanu, saj so na njih prodajali tu-

di jedačo in pijačo. Na svoji ogromni razstavni površini so imeli zelo domiselno razporejene ljudi, ki so vsakega obiskovalca takoj ocenili. Od njih je bilo namreč odvisno, ali so hoteli navezati stik ali ne. Če so ocenili, da niste zanimivi, so vas vpisali v register in obljubili, da bodo prospekte in informacije poslali po pošti.

Takšno obravnavanje me je izvalo, da sem se načrtno podala na tri največje razstavne prostore:

Prvi je bil AICHINGER, marketinška agencija, ki skrbi za ureditev slaščičarn in kavarn, opremljajo pa tudi delikatese in veletrgovine. Zlasti so specialisti za opremo prehrabnih trgovin. Potem ko sem predstavila SOZD MERCATOR-KIT in v okviru nje ga Konditor, me je njihov agent predstavil direktorju, ta pa predstavniku biroja, g. Ranneggu iz Avstrije. Povedali so mi, da prevzemajo ves marketing. Seveda so na začetku raziskave trga, konkurence, potrošnika proizvodnega programa... Od rezultatov zavise vse odločitve: idejni načrt, tehnologija dela, ponudbe, notranja oprema, investicijska sredstva, finančna konstrukcija, stil prodajnega prostora, delovni čas, zaposlovanje in izobraževanje delavcev... Njihovo delo se zaključi s propagandno akcijo — predstavijo nanovo odprtega prodajnega prostora javnosti in na koncu, po enem letu, z raziskavo, ki pokaže, kako se je prodajno mesto vključilo v tržišče.

Celotna usluga stane okoli 25.000 DM za tekoči meter opreme (všteta je prodajna vitrina in polica za njo). V ceno je vključena tudi oprema prodajnega prostora z velikimi diapozitivi v veli-

kosti oca 30 x 40 cm, na katerih kupcu ponudite izdelke in oprema hladilne vitrine s prodajnim pultom, kjer takoj pod zgornjo polico, prav tako z diapozitivi predstavljajo na primer različno okrašene torte po naročilu, v velikosti 6 x 9 ali 9 x 12 cm. Tam so tudi cene za posamezne izdelke ipd.

Po ogledu njihove slaščičarne sem ugotovila, da pri opremi uporabljajo standardne elemente (hladilne naprave, ki jih sicer lahko kupite tudi pri konkurenci), pri čemer je njihova skrb močno posvečena dekoraciji ter dodatni osvetlitvi prodajnih polic z novimi sistemi poceni svetil z rumeno svetlobo. Seveda dajejo naročniku tudi garancijo za uspešno poslovanje in takšno investicijo, ki mu prinaša dobiček.

Poslovili smo se tako, da so me obložili s prospekti, tako da sem jih prosila, da mi dajo samo tiste, ki pridejo v poštev pri opremi slaščičarn.

Stiki z ostali agencijami so bili takoj, ko sem v roki držala katalog Aicingerja, zelo enostavni. Morala sem načrtno odbirati firme, ki so me zanimale zaradi kataloga. Tako sem kontaktirala tudi s predstavnik Dule, Ketelsa in GWS SHOP EQUIPMENTS.

Tridnevne vtise s sejma je težko zbrati v kratkem sestavku, zlasti zato, ker se človek ves čas zaveda, kako avstroogrsko še delamo in razmišljamo pri nas doma in da se zaradi tega zaoznanek za Zahodom vsak dan povečuje.

Recept učenja je zelo enostaven: učiti, kopirati, izboljševati! Japonci ni sram hoditi po sejmu in s fotografskim aparatom »krasti« razstavljalcem ideje. Vedo, da morajo preživeti, zato se na svetovni trg prodajajo smelo, brez predsodka. Čeprav jim očitajo, da kopirajo, se danes ravno zaradi tako načrtovanega dela že pred Evropo. In kje smo mi?

Poslovni rezultati 1986

Edita Žiberna — DS M-Nanos

Nerealne obresti pripomogle k uspehu

V letu 1986 so se prvič v zadnjih nekaj letih nekoliko izboljšali pogoji poslovanja trgovine, kar se je odrazilo v realnejši politiki oblikovanja deležev za pokrivanje stroškov trgovine. Razlika v ceni se je občutno izboljšala predvsem v trgovini z živili na debelo in drobno. Zaradi pomanjkanja lastnih virov za pokrivanje osnovnih in obratnih sredstev je vplivala pozitivno na poslovanje M-Nanosa oziroma tozgov v njenem sestavu, tudi nerealna obrestna mera. Poleg ugodnejših pogojev poslovanja trgovine pa smo v M-Nanos nadaljevali z notranjim ukrepanjem za izboljšanje storilnosti, gospodarnosti in donosnosti.

Fizični obseg prodaje trgovskega blaga se je v letu 1986 povečal za 11,5 odstotka, na zaposlenega pa za 5,8 odstotka. Tak porast smo dosegli zaradi pričetka obratovanja novih in obnovljenih poslovalnic (Splošna preskrba Jagodje v Izoli, Market v Postojni, Splošna preskrba v Hrenovcih in Zoretičih na reškem področju, dve poslovalnici v Portorožu ter Blagovnica v Starem trgu), usposobitve nove pakirne linije v tozdu TMI Postojna ter pakirnega stroja v tozdu Sadje Dekani Koper. Seveda je k večjemu fizičnemu obsegu prodaje pripomoglo tudi stalno organiziranje raznih akcij pospeševanja prodaje v raznih krajih, kjer so Nanosove poslovalnice. Fizična rast prodaje trgovskega blaga na zaposlenega je naraščala precej počasneje kot v znesku, ker na novo aktivirane naložbe še niso dajale ustreznega učinka in ker so bile nekatere aktivirane komaj proti koncu leta.

Gospodarnost poslovanja tozgov M-Nanosa se je v letu 1986 izboljšala tako, da povprečna letna stopnja rasti v zadnjih šestih letih ostaja 0,5 odstotka. Boljša gospodarnost izhaja iz hitrejše rasti čiste razlike v ceni od rasti prodaje, zaostajanja obresti za kredite od rasti celotnega prihodka zaradi nerealne obrestne mere, hitrejšega obračanja zalog trgovskega blaga in pridobivanja posojil z nižjo obrestno mero od splošne zaradi 20 odstotkov zaostajanja čistih trgovinskih materialnih stroškov od rasti celotnega prihodka. Zaradi vsega tega je naraščal dohodek v letu 1986 47 odstotkov hitreje od rasti celotnega prihodka. Na zaposlenega pa je porasel nominalno za 46,7 odstotkov.

Donosnost poslovanja se je kljub večjim investicijskim vlaganjem v letu 1986 še nadalje povečala za skoraj 30 odstotkov. V letu 1986 smo vložili v našete investicije okoli 850.000.000 dinarjev (od tega preko 90 odstotkov lastnih sredstev). Če primerjamo donosnost poslovanja v letu 1986 z doseženo v letih 1981 in 1982, ko smo začeli ukrepati in se prilagajati zaostrenim pogojem poslovanja, ugotavljamo, da dosegamo v letu 1986 več kot še enkrat toliko dohodka na 100 din povprečno uporabljenih poslovnih sredstev kot v prvih dveh letih preteklega srednjeročnega obdobja. K takim rezultatom pripomore poleg že omenjene hi-

skega blaga. Zaloge so se v letu 1981 obrnile 6,6-krat, v letu 1986 pa 11,7-krat, kar pomeni, da se je obrat v šestih letih skrajšal za 23,5 dni.

Kljub velikim investicijskim vlaganjem smo v letu 1986 z doseženimi rezultati uspeli povečati delež akumulacije v celotnem prihodu iz doseženega 0,65 odstotkov v zadnjih treh letih srednjeročnega obdobja na 0,84 odstotkov v letu 1986. Delež akumulacije v dohodku pa je ostal v letu 1986 7,8 odstotkov, kot je znašal tudi v letu 1985.

Osební dohodki so v letu 1986 naraščali 8,2 odstotka počasneje od rasti dohodka, s

skupno porabo pa 5,6 odstotka. Povprečni čisti osebni dohodek na zaposlenega je bil 103.773 dinarjev, oziroma indeks 127 več kot v letu 1985. Ob upoštevanju porasta življenjskih stroškov (95,9 odstotkov) ugotavljamo, da so osebni dohodki porasli v analiziranem obdobju realno za okoli 16 odstotkov.

Plan prodaje trgovskega blaga, celotnega prihodka in porabljenih sredstev smo v letu 1986 presegli za 11 do 13 odstotkov, osebnih dohodkov, čistega dohodka in ostanka čistega dohodka pa za 26 do 27 odstotkov.

V letu 1986 so vsi tozdi M-Nanosa poslovali pozitivno. Ostan-

ki čistega dohodka so znašali 598.877.000 dinarjev in smo jih razporedili:

poslovni sklad
rezervni sklad
sklad skupne porabe
drugi nameni

156.790.000 din
189.634.000 din
211.605.000 din
40.848.000 din

Iz analize lahko zaključimo, da smo v letu 1986 dosegli zadovoljive rezultate, kljub temu, da smo v tem letu vložili precej lastnih sredstev v razširitev in posodobitev maloprodajnih in proizvodnih zmogljivosti.

Nanosove vesti

trejše rasti dohodka od celotnega prihodka tudi še nadaljnje povečevanje obračanja zalog trgov-

Pravnik svetuje
Sergej Paternost

Osnove in merila na delavskem svetu

Ali je v skladu z zakonom in ustavo sklep, ki ga je sprejel delavski svet, s katerim je povečal število točk za nekatera dela in naloge?

Po izrecnem določilu 463. člena Zakona o združenem delu je predpisano, da delavci odločajo z referendumom o osnovah in merilih za delitev sredstev za osebne dohodke in za skupno porabo.

Ker gre v konkretnem primeru za povečanje osebnega dohodka za posamezne delavce, je sklep delavskega sveta nezakonit, ker bi o tem moral biti razpisan referendum.

Nanosovci na 10. Mercatoriadi

Letos se je 10. jubilejne zimske Mercatoriade udeležilo veliko število delavcev Nanosa. Tako so z enim avtobusom pripotovali na Roglo delavci obalnih TOZD z drugim pa delavci Notranjske.

Ugotavljamo, da je bila udeležba na letošnji Mercatoriadi rekordna. Slabo je, da so odpovedali udeležbo nekateri tekmovalci, predvsem delavci tozda Oskrba iz Čabra, kar je vplivalo na dosežek Nanosa kot celote v skupni uvrstitvi. Posebno pozornost zasluži **Jernej Bombač — Nejče**. Letos praznuje 60-letnico in se namerava upokojiti. Mercatoriade in sploh tekmovanja v smučarskih tekih se je udeležil prvič v življenju in s tem dokazal, da se tudi v pozni življenjski dobi da z voljo marsikaj doseči za ohranitev zdravja.

Žal pa je usoda neizprosno posegla v naše športne vrste in presekala nit življenja našega priljubljenega športnika in sodelavca **Dušana Arka — Duleta**, prav na tekmovalstvu v veleslalomu živlcev Slovenije, potem ko je na

Mercatoriadi na Rogli dosegel prvo mesto med veterani in se udeležil tekmovalstva živlcev v reprezentanci Mercatorja.

Sergej Paternost



Jernej Bombač — Nejče na zimski Mercatoriadi na Rogli. Letos praznuje šestdesetletnico rojstva in namerava v zaslužni pokoj.

Udeleženci desete jubilejne Mercatoriade na Rogli z notranjskega predela Mercator-Nanosa.



Dušan Arko (levo) s sotekmovalcem Tonetom Petkovškom na deseti Mercatoriadi na Rogli, ki pa je bila za Dušana, žal, zadnja, saj ga je smrt doletela na tekmovalstvu živlcev Agroski v Kranjski gori.

Nanosove vesti

Pometamo pred svojim pragom

Preveč nas ne sprašujte!

V Mercatorjevi trgovini na Fužinah (TOZD Golovec) so dobili volno. Zanj je bilo veliko zanimanja.

Nakupovalka: Prosim, ali mi lahko poveste, koliko približno bi je morala kupiti za žensko jopico?

Prodajalka (lakonično): Ja ne pletem.

Se zgodi...

V Mercatorjevi blagovnici pri avtobusni postaji v TRŽIČU. V vrsti pri svetlo-lasi blagajničarki je tudi upokojenka s košarico.

— Joj, oprostite, pri tem zavoju mi je padla cena dol!

— Bodite srečni, gospa. V tej deželi ste najbrž edini, ki je doživel padec cene.

Iz statistike osebnih dohodkov

Vir: Informacije splošnega združenja za trgovino

V trgovini na drobno znatno nižje povprečje

Zavod SR Slovenije za statistiko je zbral podatke o osebnih dohodkih, ki so obdelani na osnovi obrazcev RAD-1 od vseh organizacij in skupnosti na območju SR Slovenije. Zajeti so povprečni osebni dohodki na zaposlenega delavca (poln, krajši ali skrajšani delovni čas ter delo prek polnega delovnega časa). V podatkih niso zajeta nadomestila za bolezen nad 30 dni, prav tako niso upoštevani otroški dodatki, dodatki za prevoz na delo in ločeno življenje ter prejemki iz sklada skupne porabe (regres za letni dopust in prehrano na delu).

Iz prikazanih rezultatov je razvidno, da osebni dohodek zaposlenega delavca v trgovini na drobno kljub višjemu indeksu v primerjavi z zaposlenim delavcem v gospodarstvu dosega v letu 1986 le 95 odstotkov (v 1985 letu 91,1 odstotek) poprečnega osebnega dohodka zaposlenega delavca v gospodarstvu, v trgovini na debelo pa ima zaposleni 8,2

odstotka višji osebni dohodek od zaposlenega delavca v gospodarstvu.

Podatki o osebnih dohodkih, ki jih objavlja Zavod SR Slovenije za statistiko, niso primerljivi s podatki, ki jih prikazuje Služba družbenega knjigovodstva, in bodo dosegljivi kasneje.

Center za obveščanje

	Povprečni mesečni čisti osebni dohodek na delavca v din		Indeks
	Ø I-XII-1985	Ø I-XII-1986	Ø I-XII-86 Ø I-XII-85
SKUPAJ	54.967	122.460	222,8
Gospodarstvo	53.711	118.839	221,3
Industrija	52.614	114.961	218,5
TROGIVNA SKUPAJ	54.877	123.132	224,4
- trgovina na drobno	48.921	112.931	230,9
- trgovina na debelo	58.112	128.554	221,2
- zunanja trgovina	76.432	160.151	209,5
Negospodarstvo	61.692	141.857	230,0

Murphy-jev zakon

VSE, KAR SE LAHKO SKAZI, SE SKAZI

Izreki o posledicah

Murphy-jevega zakona:

- Nič ni tako lahko, kakor se zdi.
- Vsaka stvar vzame več časa, kakor se zdi.
- V primeru, ko se lahko pokvari več stvari, se bo pokvarila tista, ki bo povzročila največ škode.
- Če se neka stvar lahko pokvari na štiri načine in ste vse štiri možnosti pravočasno odkrili in preprečili, se bo takoj pojavila peta možnost.
- Vse stvari same od sebe težijo od slabega na slabše.
- Ko se lotite nečesa, se vedno pokaže, da je še prej treba opraviti nekaj drugega.
- Vsaka rešitev kot nove probleme.
- Nič ni varno pred bedaki, ker so bedaki tako iznajdljivi.
- Narava je izvir skritih slabosti.
- Tudi tisto, kar se očitno ne more skaziti, se skazi.

Murphy-jev zakon termodinamike:

Stvari se skazijo hitreje pod pritiskom.

Ettore-jev pojav:

Druga vrsta se pomika hitreje.

Zakon izbirne težnosti:

Predmeti padajo v smeri največje škode.

Fowler-jeva opazka:

Edina nepopolna stvar v naravi je človek.

Aksiom G.Cole-a:

Skupna inteligenca na planetu je konstantna; prebivalstvo narašča.

Katz-ov zakon:

Ljudje in narodi ravna jo razumno šele, ko so izčrpane vse druge možnosti.

Segal-ov zakon:

Človek z uro vedno ve, koliko je ura.
Človek z dvema urama ni nikoli povsem prepričan.

Parkins-ova aksioma:

Uradnik želi povečati število podrejenih, ne pa tekmecev.
Uradnik ustvarja delo drugim uradnikom.

Četrti Parkins-ov zakon:

Število zaposlenih v vsaki skupini narašča neodvisno od količine dela.(ZA4)(SA52) Peti Parkins-ov zakon:

Če obstaja način, kako zavleči pomembno odločitev, ga dobra birokracija vedno najde.

Pjotr-ovo načelo:

Posameznik pleza po kadrovski lestvici, dokler ne doseže svojega praga nesposobnosti.

Izreki o posledicah:

1. Sčasoma bo vsako mesto v kadrovski piramidi zasedeno s človekom, ki je za to mesto nesposoben.

2. Delo opravljajo tisti, ki še niso dosegli svojega nivoja nesposobnosti.

Pjotr-ov skriti postulat:

Vsakdo začne na nivoju sposobnosti.

Pjotr-ova dialektika:

Vsaka sposobnost že vsebuje zametke nesposobnosti.

Pjotr-ovo pravilo ustvarjalne nesposobnosti:

Ustvarjajte vtis, da ste že dosegli nivo nesposobnosti.

Drugi Chisholm-jev zakon:

Če vse teče, kot je treba, se bo nekaj pokvarilo.

Posledici:

1. Tudi, ko že ne more biti slabše, se pokažejo nove možnosti.

2. Če se zdi, da se stvari obračajo na bolje, ste očitno nekaj spregledali.

Issawi-jeva zakona o napredku:

1. O smeri napredka:

Večina stvari se razvija enakomerno na slabše.

2. O poti k napredku:

Bližnjica je najdaljša razdalja med dvema točkama.

Drugi Scott-ov zakon:

Šele, ko smo napako odkrili in jo odpravili, se pokaže, da je bila napaka drugje.

Posledica:

Po odpravi napačne napake je nemogoče vzpostaviti prejšnje stanje.

Lowery-ev zakon:

Če se zatakne — pritisnite močneje. Če se polomi, je bi že skrajni čas za nabavo novega.

Drugi zakon Wyszowsky-ga (zakon optimizma):

Vsako stvar je mogoče spraviti v tek, če se dovolj dolgo ukvarjamo z njo.

Schmidt-ov zakon (zakon pesimizma):

Vsako stvar je mogoče pokvariti, če se dovolj dolgo ukvarjamo z njo.

Horner-jev zakon leve roke:

Izkušnost je premo sorazmerna količini uničenega orodja.

Weinberg-gov pristavek:

Strokovnjak je človek, ki se

zna izogniti majhnim napakam na poti do velikih polomij.

Sattinger-jev izrek:

Aparati delujejo mnogo bolje, če jih priključimo.

Golubchik-ov zakon planiranja:

Nemarno načrtovano delo traja trikrat dlje od predvidenega časa, skrbno načrtovano delo traja samo dvakrat dlje.

Westheimer-jev obrazec:

Predvideni čas dobimo tako, da čas izdelave pomnožimo s faktorjem dva in preidemo na naslednjo večjo časovno enoto.

Primer: Predvideni čas za enourno delo je dva dni.

Prvi Fingal-ov zakon:

Če poskus poteka v redu, je očitno nekaj narobe.

Drugi Fingal-ov zakon:

Znanstveni poskusi morajo biti ponovljivi — vedno se morajo ponesrečiti na enak način.

Tretji Fingal-ov zakon:

Ko je zadeva zavožena, jo z vsakim poskusom izboljšanja poslabšamo.

Fett-ov pristavek:

Nikoli ne ponavljajte uspelega eksperimenta.

Young-ov zakon:

Vsa velika odkritja so nastala po pomoti.

Pristavek:

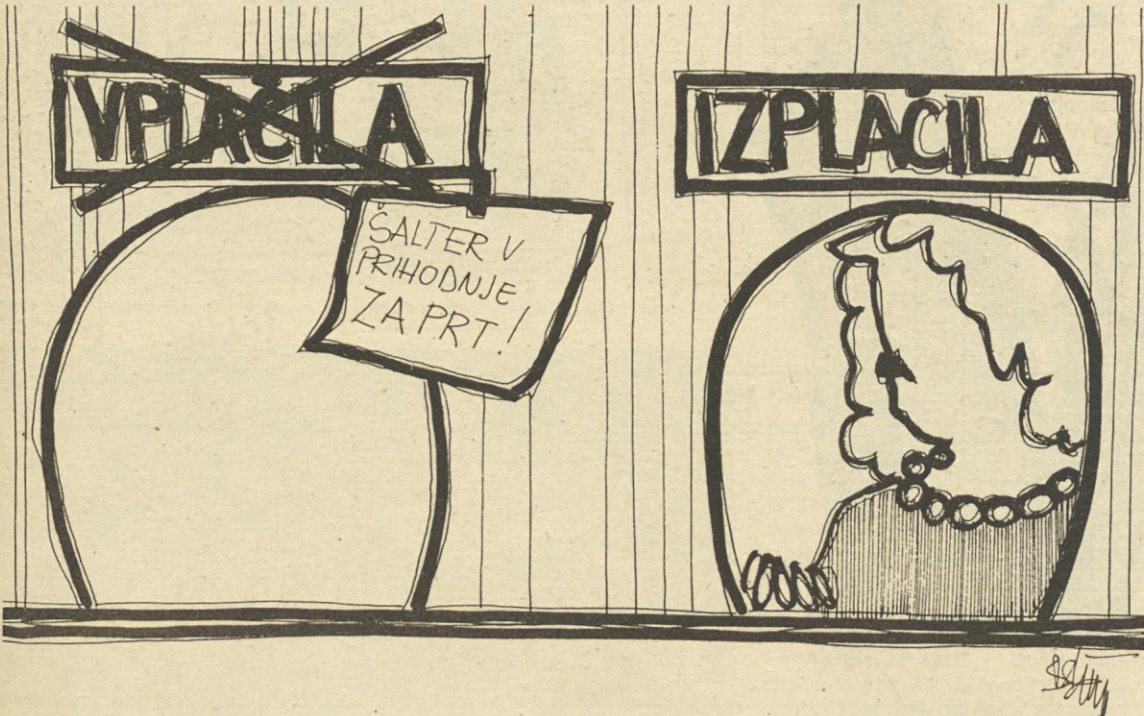
Kolikor več denarja je na razpolago, toliko dlje je treba čakati na pomoto.

Vail-ov aksiom:

V vsaki skupnosti si delo samo poišče najnižji nivo.

Pard-ov postulat:

Vse prijetne stvari v življenju so bodisi kaznive, bodisi nemoralne ali pa redijo.



Strokovnjak M-Kmetijskega zavoda Ljubljana svetuje
Ing. Metod Marolt

O krmljenju goveje živine z UREO

Ureja ali sečnina je pri nas znana kot dušično umetno gnojilo. Vsebuje 40 odstotkov dušika, ki je v urei v armidni neorganski obliki. Tak je strupen za vse živali. Govedo pa lahko s pomočjo mikroorganizmov v vampu spreminja amide v beljakovine.

Živali dajemo 2 do 3 dag uree na dan na vsakih 100 kg žive teže, vendar jo moramo na ureo počasi navajati. Prvi dan naj dobi 1 dag, drugi dan 2, tretji dan 3 dag itd., dokler 15. dan ne dobi 15 dag. Ko so se mikroorganizmi, ki pretvarjajo amide v beljakovine, po petnajstih dneh v vampu že dovolj razmnožili, lahko dajemo 500 kg težki živali 10 do 15 dag čiste uree. Iz 15 dag uree se v vampu ustvari 30 dag beljakovin, iz katerih dobimo, če

odštejemo vzdrževalno krmo, 6 litrov mleka. Do ene tretjine potreba po beljakovinah krijemo z ureo.

Ureo pokladamo v obliki mešanice, sestavljene iz 5 kg koruznega zdroba in 1 kg uree. V 1 kg mešanice je 16,6 dag čiste uree oziroma 39 dag beljakovin in 75 dag škrobnih enot. 500 kg težka žival lahko dobi na dan 1 kg mešanice, ki zadostuje za tvorbo 7,5 litra po beljakovinah in 3 litre po škrobnih enotah.

Mladim živalim, lažjim od 180 kg, uree ne smemo pokladati, ker imajo še preslabo razvito mikrofloro v vampu in bi prišlo do zastrupitve. Pitanci v prosti reji, ki imajo na voljo krmo ves dan in jedo vsake tri ure oziroma 5 do 6 krat na dan, pojedjo, brez nevarnosti zastrupitve, 2-krat večje količine uree.

Ureo lahko dodajamo tudi silažni koruzi ob siliranju in sicer 0,5 odstotkov ali 5 kg na tono koruzne silaže. Tako dosežemo, da se količina beljakovin v silaži podvoji. Iz 5 kg uree nastane 10 kg beljakovin, to je 1000 dag ali dekagram na kilogram silaže. Ta-

ko vsebuje koruzna silaža nekaj nad 2 dag beljakovin, namesto 1 dag brez dodatne uree.

Ureo enakomerno dodajamo silaži samo s pomočjo posebnega dozatorja, ki ga montiramo na silokombajn. Silažna koruza mora biti v voščeni zrelosti, sicer bi bilo v mlečno zreli koruzi preveč soka, ki bi z odtokanjem v nižje sloje silosa povzročil preveliko zgostitev uree v silaži. Tako silažo, v kateri je 0,5 odstotkov uree – 10 dag v 20 kg – lahko krmi- mo živino le, če smo jo prej pripravili na krmljenje z ureo, sicer bo prišlo do zastrupitve.

Krava kilogram uree v vampu pretvori v 200 dag, iz katerih, če ima dane genetske osnove, lahko da okoli 40 l mleka. Za primer navajamo obrok, ki ga sestavimo iz 20 kg koruzne silaže brez dodatka uree, 8 kg srednje dobrega sena in 1 kg mešanice in uree. Tako sestavljen obrok vsebuje za 14 l mleka beljakovin in

12 litrov po škrobnih enotah. Enak obrok brez kilograma mešanice uree in koruze zadostuje le za 5 l mleka po beljakovinah in za 9 l po škrobnih enotah.

Konjem, prašičem in mladi živini, lažji od 180 kg, ter sestradanim živalim uree ne smemo dajati! 30 do 60 minut po pokladanju uree ne smemo napajati živine. Ureo moramo pokladati v suhem stanju, v suhe jasli in to polovico obroka zjutraj in polovico zvečer. Da ne bo treba čakati z napajanjem, oziroma, da živali ne bodo takoj pile, kjer imamo napajalnice, pokladajmo mešanico u ureo v začetku krmljenja.

Če pride do zastrupitve z ureo, razredčimo 2 litra kisa, kupljenega v trgovini, v 6 litrih vode in dodamo 75 dag sladkorja. Polovico (4 l) tako pripravljene mešanice s sondo vlijemo govedu v prebavni trakt, ostalo polovico pa po dveh do treh urah.

Pri tehtanju in mešanju uree ravnamo kot s strupom. Previdnost naj ne bo odveč!

Brez njih ni pridelka
Iz časopisa »Svet čebel«

**Nove
brazde**

Čebele — dragocene opraševalke

V Združenih državah Amerike čebele prinašajo dolarje svojim lastnikom tudi tako, da jih ti spomladi postavijo v nasade, kjer ob nabiranju medu in cvetnega prahu opravljajo pomembno vlogo opraševalk. Celo določeno je, koliko panjev je potrebnih za posamezno kulturo na hektar in kolikšno odškodnino oziroma nadomestilo mora farmar plačati čebelarju, ki je po drugi strani dolžan skrbeti za primerno močne družine. O kakšnem škodljivem škropljenju ni niti govora!

Profesor M. D. Levin je temu vprašanju namenil del pozornosti in z objavo rezultatov izzval pravi šok. Nihče ni pričakoval, da je vrednost čebel kot opraševalk v ameriškem poljedelstvu in sadjarstvu tako izjemna.

Levin je izračunal (v USA dolarjih), kakšna je vrednost opraševanja za posamezne vrste pridelkov, ki jih je razdelil v več skupin:

1. pridelki, ki potrebujejo neposrednega opraševalca — čebelo (n. pr. jabolka, sončnice, limone, pomaranče, mandeljni);
2. pridelki, ki jih dobimo iz semen, ki je neposreden rezultat čebeljega opraševanja (asparagus, zelje, korenje, čebula);
3. pridelki, ki so indirektno odvisni od čebeljega opraševanja (živina — govedo, prireja mleka — 10 odstotkov celotne vrednosti je odvisno tudi od čebeljega opraševanja).

Celotna vrednost pridelkov, ki jih je proučeval profesor Levin, je bila leta 1980 skoraj 19 milijard dolarjev, bi bila še znatno večja, če bi zajel tudi druge, manj pomembne pridelke, kot denimo buče in ajdo. V istem obdobju je bila vrednost čebeljih pridelkov — medu in voska komaj 140 milijonov dolarjev. To pa je že razmerje, ki kaže, da se izplača čebele gojiti, četudi od njih ni neposredne koristi — medu, voska, propolisa itd. Svoj obstoj opravičijo že z opraševanjem kulturnih rastlin!

Vendar pa čebele medarice niso edini insekti, ki prispevajo k opraševanju, v raziskavo zajetih rastlin. Pomembno vlogo pri opraševanju v Združenih državah Amerike, še zlasti na severozahodni obali Pacifika, imajo tudi druge vrste čebel, kot denimo *Megechile rotundata* in *Nomia melanderi*, ki sta nepogrešljivi pri opraševanju lucerne oziroma nemške detelje.

Kakorkoli že, zaključuje profesor Levin, monokulture, intenzivno poljedelstvo in druge moderne oblike kmetovanja so nepo-

sredno odvisne od čebel. Zatorej je pridelek boljši tam, kjer se zavedajo pomena opraševanja in skrbijo za ustrezno število čebeljih družin, kar ne velja le za Združene države ampak za poljedelstvo in sadjarstvo povsod po svetu.

Bee World 2/86 prevedel: Andrej Dvoršak



naravno biološko gnojilo
prinaša v zemljo življenje in rodovitnost

Navodilo za uporabo:

Sobne in balkonske rastline

Zemlji dodamo 10–15 % BIOPEDA zmešamo in dobro zalijemo. Mesečno dodamo 1–3 jedilne žlice BIOPEDA in dobro zalijemo.

Travniki

Površino pred setvijo potrosimo z 200–250 g/m² BIOPEDA in zalijemo. Površino spomladi in jeseni dognjimo z 100–150 g/m² BIOPEDA in zalijemo.

Zelenjava, cvetje in zelišča

Pred setvijo ali sajenjem potrosimo površino z 150–200 g/m² BIOPEDA in zalijemo.

Drevje, sadno drevje, grmičevje in vinska trta

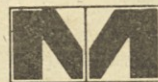
Prvo sajenje: izkopano zemljo zmešamo z 20 % BIOPEDA in dodamo koreninam

ter dobro zalijemo. Spomladi in jeseni: v območje korenin posipamo 200–250 g/m² in dobro zalijemo.

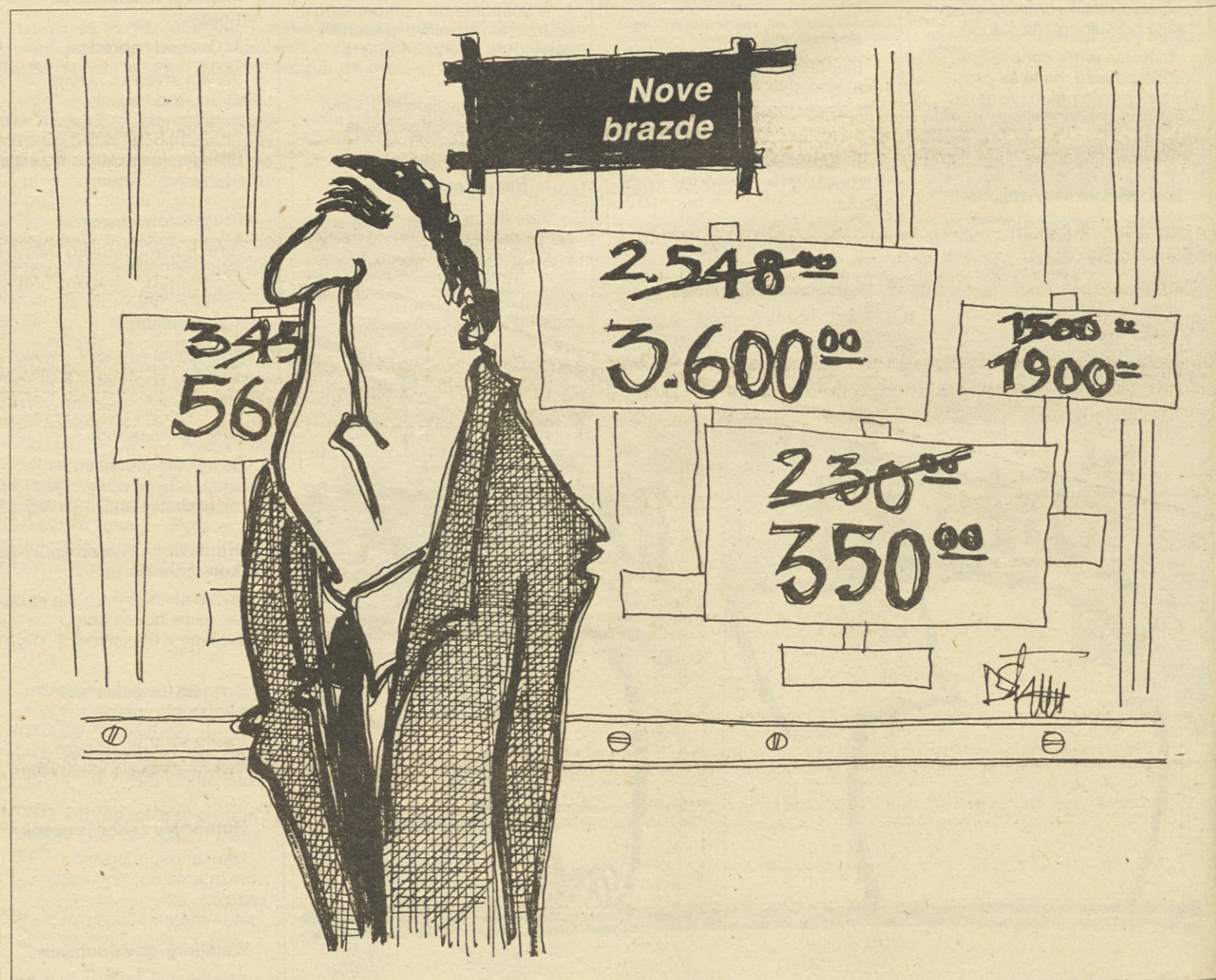
Navodilo za uporabo:

Novo organsko gnojilo je namenjeno dognjevanju rododendronov, azalej, vrtnih borovnic, ciklam in afriških vijolic. Uporabljamo ga za dognjevanje vseh rastlin, ki potrebujejo kislo reakcijo zemlje (pH od 4–4,5). Dognjemo lahko spomladi in poleti. Pri uporabi ga ne moremo predozirati. Uporabimo ga lahko tudi za direkto sajenje rododendronov, azalej, vrtnih borovnic, ciklam in afriških vijolic.

Proizvajalec:



Zgornjesavinjska
kmetijska
zadruga Mozirje



Premalo propagande za nove proizvode

Maja Otrin — dipl. tehnolog, M-Ljubljanske mlekarne

Pričenja se sezona sladoleda

V sladoledarni Mercator-Ljubljanskih mlekar se že z vso vsmo pripravljamo na najbolj vroče dneve v poletni sezoni, ko povpraševanje po naših izdelkih preseže zmogljivost obrata.

Pripraviti je treba srednje velike izdelke (n.pr. Planico), ki jih po namembnosti imenujemo družinske sladolede. Vsak čas bomo pričeli s pospešeno proizvodnjo drobnih izdelkov, kot so sladoledi na palčkah. Ves čas pa proizvajamo tudi gostinske sladolede — 4-litrške banjice in 4-litrške lonce. Drobnii izdelki so namreč izrazito sezonski in jih proizvajamo v glavnem le od marca do septembra, v času največje prodaje in tudi zato, ker te sladolede proizvajamo na stroju, ki ima edini zaenkrat še zadovoljivo kapaciteto proizvodnje. Ostale drobne proizvode (n.pr. kornete), delamo že nekaj mesecev, žogice pa smo naredili čez zimo, da smo zapolnili »mrtvo« sezono saj je to počasno, polročno delo. Skratka, da naredimo vsaj večino potrebnega sladoleda, proizvajamo sladoled celo leto, razen kratkega remonta, kadar servisiramo ključne stroje.

Ta sladoled nato skladiščimo po raznih zamrzovalnicah in damo drage denarce za njihovo najemanje in uporabo. A prav nam je, če pa nismo tako pаметni kot so bili nekdaj v Butalah in so si kaj razširili, če je bilo premajhno. Naša sladoledarna in skladišče — zamrzovalnica, se ne povečata niti za centimeter. Verjetno zato, ker vanje vstrajno tiščijo drugi oddelki z istimi željami. Ker je pač tako, se stroji ne ustavijo in v častitljivi starosti kar

lepo sopihajo, ob stalni prisotnosti »mož v modrih oblekah« z orodjem v rokah. No, te »može« poznamo po večini naših tovarn, tako da jih ni treba posebej opisovati. Ker s proizvodnjo drobnih izdelkov — na palčkah (lučka, ježek, deserti...) pričnemo pospešeno proizvodnjo sladoledov, moramo začasno zgostiti dodatno delovno silo, ki je najštevilčnejša v juliju in avgustu, ko pridejo na počitniško delo dijaki in študentje.

Koliko sladoleda bi bilo potrebno pripraviti za bližajočo sezono ne moremo točno napovedati. V glavnem je vreme najvažnejši dejavnik za prodajo sladoleda, po dosedanjih izkušnjah večji kot pa debelina denarnice. Zato je pri napovedi prodaje in proizvodnje sladoleda edino merilo proizvodnja in prodaja v pretekli sezoni. Ta je bila po količini (kilogramih) proizvedenega sladoleda rekordna do sedaj, medtem ko je bilo po komadih rekordno leto 1983, kateremu smo se lani za las približali.

Zaradi svojih biološko visoko vrednih sestavin (laktoza, beljakovine...) je sladoled hrana, kar vedno poudarjamo na predavanjih, ki jih prirejamo za gostinske in druge šole, ki delajo na področju prehrane. Na ta način želimo sladoled vpeljati v redno dnevno prehrano prebivalcev. Le tako lahko širimo kulturo prehrane, ki je pri nas že na precej visoki stopnji.

Sladoledi, ki jih proizvajamo v M-Ljubljanskih mlekarnah

- zavitki za drobnoprodajo**
- sladoled na palčkah: lučka, ježek, tom, desert mandarina, tropikal, kivi in višnja
 - korneti: vanilija, čokolada in lešnik
 - smetana: ledenka
 - žogice
 - mali lonček

- zavitki za družine** — zaklopnice: otočec in planica
- rolada: mala
 - politrski lonci: krem sladoled, sladoled za diabetike
 - mala banjica: en liter — sedem okusov: pestacija, čokolada, vanilija, jagoda, malaga, tropikal in kivi

- zavitki za gostišča**
- 4-litrski lonci, 4-litrške banjice

Iz priloženih diagramov je razvidno, da pretežni del proizvodnje in prodaje odpade na drobna pakiranja, ki se prodajajo izključno v vročih poletnih mesecih. Takrat so najbolj iskani mali izdelki, kot so lučke, ježki, korneti in žoge. Počasi, vendar zanesljivo se v zimskih mesecih le dviguje poraba zimskih sladoledov kot so planica, lonci in rolade.

Za boljšo primerjavo podatkov na diagramih so vzeti podatki proizvodnje od leta 1979 do lani.

Iz diagramov je razvidno, da proizvodnja in prodaja zadnja leta počasi naraščata. Upajmo, da bomo imeli lepo vroče poletje. Na to smo se pripravili z novite-

269 kmetij živi samo od kmetovanja

Iz glasila AKŽ

Šolanje prevzemnikov kmetij

Po določitih zakona bo v bodoče vsak prevzemnik kmetije moral imeti poklic kmetovalca oziroma kmetovalke — gospodinje. Ta poklic si bo lahko vsakdo pridobil na osnovi opravljenega in zaključenega programa izobraževanja za kmetovalca, oziroma kmetovalko.

Prav zato nameravamo že v letošnjem letu organizirati prvi le-

tnik tega izobraževanja za vse, ki bodo kmetijo prevzeli in tudi za tiste, ki so že lastniki kmetij, pa te izobrazbe še nimajo. Program izobraževanja poteka dve leti. V vsakem letniku udeleženci poslušajo skupno 370 ur izobraževalnega programa, od tega 225 ur teoretičnega in 145 ur praktičnega izobraževanja. Predmetnik vsebuje nekaj splošnih predmetov kot so slovenski jezik, matematika, naravoslovje, družboslovje, in seveda tudi strokovne predmete, kot so poljedelstvo, sadjarstvo, vinogradništvo, kmetijski stroji in podobno.

Prav gotovo je ta oblika izobraževanja koristna, predvsem pa potrebna. Izobrazbena raven kmetovalcev je žal tako nizka, da tudi to ovira hitrejšo napredovanju v pridelavi hrane. Programi

to kornet s sadnim topingom (polnilom) in upamo, da bosta deserta na palčkah, z okusom kivi in tropikala, ki sta lani na koncu sezone zagledala luč sveta, lepo sprejeta pri potrošniku.

Pri ugotavljanju, kateri sladoledi so najbolj iskani, smo ugotovili, da so to sladoledi, ki so v našem proizvodnem programu že 10 let. To so planica, otočec, korneti, ledenka, lučka in ježek. K omenjenim sladoledom se pridružuje le en novejši proizvod, to je desert mandarina na palčki.

Šprašujemo se po vzrokih, zakaj potrošnik ne posega bolj po novitetah? Morda je premalo reklame, premalo obveščanja potrošnikov, premalo posluha za njihove želje?

Neredko smo vezani na materialna sredstva, ki so nam skopo odmerjena, vezani na prostorske omejitve in predpise, ki nam onemogočajo uvoz novih linij in s tem širjenje proizvodnje ter razvijanje novih izdelkov.

In tako smo v začaranem krogu težav od proizvodnje do skladišč — zamrzovalnic.

Telefonist M-Ljubljanskih mlekar tretji na evropskem prvenstvu

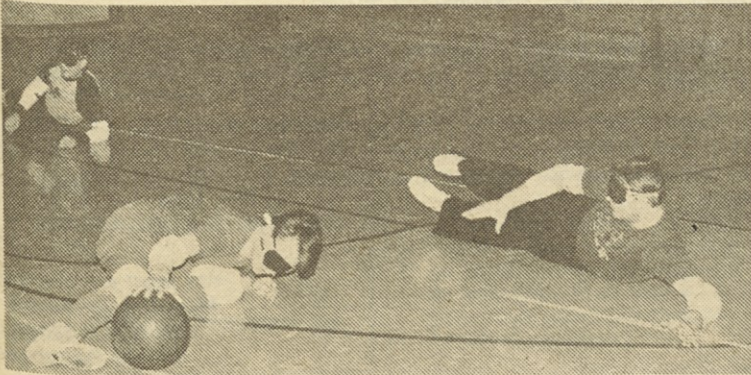
Andrej Dvoršak

Martinova zveneča žoga

Martina Fišerja pozna vsak, ki večkrat telefonira v ali iz Mercator-Ljubljanskih mlekar. Večina ga pozna le po glasu, kajti Martin je telefonist, skrit našim očem v svoji mahni, danes že zastareli telefonski centrali ob vratarnici na Tolstojevi.



Takole trenira Martin (prvi desno) skupaj s tovariši, s katerimi dosega najvišja mesta v igri z zvenečo žogo.



Sodi med najbolj priljubljene telefoniste v sozdu, mnogi pa ga poznajo tudi kot odličnega športnika, kar je nedavno dokazal na evropskem prvenstvu slepih in slabovidnih v tekmovalstvu z zvenečo žogo v Berlinu. Njegovo moštvo je osvojilo tretje mesto, kar niso mačje solze.

Zveneča žoga ali roll ball je širši javnosti dokaj neznana igra. Trije slepi tekmovalci morajo braniti devet metrov širok gol, na katerega drugi trije mečejo 2,2 kilograma težko žogo, ki se mora kotaliti po tleh in pri tem oddajati značilen glas. Le posluh in refleksi odločajo o uspešnosti obrambe. Igra je v Sloveniji dobro razvita, saj ima skoraj vsako mesto svojo ekipo.

Martin je začel tekrovati pred petnajstimi leti, ko je prišel v Ljubljano in v M-Ljubljanskih mlekarnah postal telefonist. Kaj mu gre bolje od rok, je težko reči. Oboje ga veseli in, kot sam pravi, še dolgo bo metal zvenečo žogo ter sedel v telefonski centrali. Želi si le, da bi okolje imelo morda malce več posluha za njegovo športno dejavnost, za katero ob prostem času žrtvuje, enako kot vsi drugi slovenski tekmovalci v tej panogi, tudi precej lastnega denarja. Vso opremo si morajo namreč kupiti sami — družba jim plača le prevoz na turnirje, a se še pri tem kdaj pa kdaj zatakne.

Iz naših pesmaric

Heli Zech

JUTRO V AVTOBUSU

Ura tik-taka, že se mudi, sleherni potnik na postajo hiti. Zunaj ga čaka tema in mrz, v šal si ovija brado — obraz.

Gibi so hitri vsem se mudi, z mislimi večina še v postoji leži. Nekaj je takih, ki se ne zavedo, da pravzaprav res v službo gredo.

Bliža se mesec junij in Dan Mercatorja, z njim pa tudi nastop ustvarjalcev z vseh področij umetniške in umetelne dejavnosti. Iz M-KŽK Gorenjske se je z verzi oglasil Heli Zech. Objavljamo eno njegovih.

Ko najde si prostor se stisne v kot, ter dremajoč dalje odhaja na pot. Nič njim ni mar kaj se dogaja, vsakdo od njih sam zase ostaja.

Ves še odsoten prihaja v službo, ko prva mu kava dela zdaj družbo. Ej, ti, tovariš kako reven si ti, ko se človek v tebi tako pozno zbudi!

Pakirani lincer z marmelado

Alenka Medved — M-Konditor

Igrača za otroke in šolarje

ZMAJČKOV BUTIK IZVRSTNIH SLAŠČIC je kupcem znan predvsem po svežih slaščicah in pekovskem pecivu. Kar tretjina Zmajčkovih izdelkov ima rok trajanja 24 ur. Daljši ko je rok trajanja, manj izdelkov iz Zmajčkovega butika boste našli na policah. Proizvodnja popolnoma svežih izdelkov je vedno problematična, zato je vselej dobrodošla receptura za izdelek, ki ima rok trajanja vsaj sedem dni. Da bi začeli razmišljati o proizvodnji takšnega izdelka, je odločilno, da ne vsebuje nobenih zdravju škodljivih sestavin. Eden takšnih izdelkov je LINCER Z MARMELEDO.

Narejen iz pšenične moke, maščobe, sladkorja in marelične marmelade in traja nezapakiran sedem dni. Trajanje se močno podaljša, če ga zavijemo v celofansko folijo in dodatno zaščitimo z lično kartonsko embalažo.

Pakirani lincer smo kupcem predstavili prvič v decembru, v ličnem prenosnem kartonu. Prodajalka naj karton odpre in postavi na polico poleg ostalih piškotov. Lincer lahko postavi na stojnico poleg blagajne ali na zgornjo polico vitrine, v kateri prodajate slaščice.

Če ste lincer že prodajali ste najbrž tudi doživeli, da so vas otroci prosili za prazni prenosni karton. Podarite jim ga, v njem otroci radi hranijo svoje igrače, večji pa šolske zvezke in deklice garderobo za punčke.

Če radi pletete, vam svetujemo, da karton odnesete domov. Vanj shranite pletilke, volno in pletenje.

Iz malih škatlic lincerja si otroci zidajo hišice, naredijo vozičke ali pa izrežejo smešna očala.

Tako smo, čisto na koncu, prišli do izredno okusnega piškota — LINCERJA Z MARMELEDO, ki se kar stopi v ustih. Ponudimo ga kot sladico ob čaju, obložena s sladko smetano pa kot sladico po nedeljskem kosilu. Iz najdljiva gospodinja ga bo uporabila za pladenj, na katerega bo servirala vanilijevo kremo, vse obložila s sadjem in prelila z želejem ter okrasila s smetano. Pustite domišljiji prosto pot, kupite lincer in se z njim igrajte v kuhinji, škatlico pa podarite otrokom.

J.Mrkalj-Kadmus

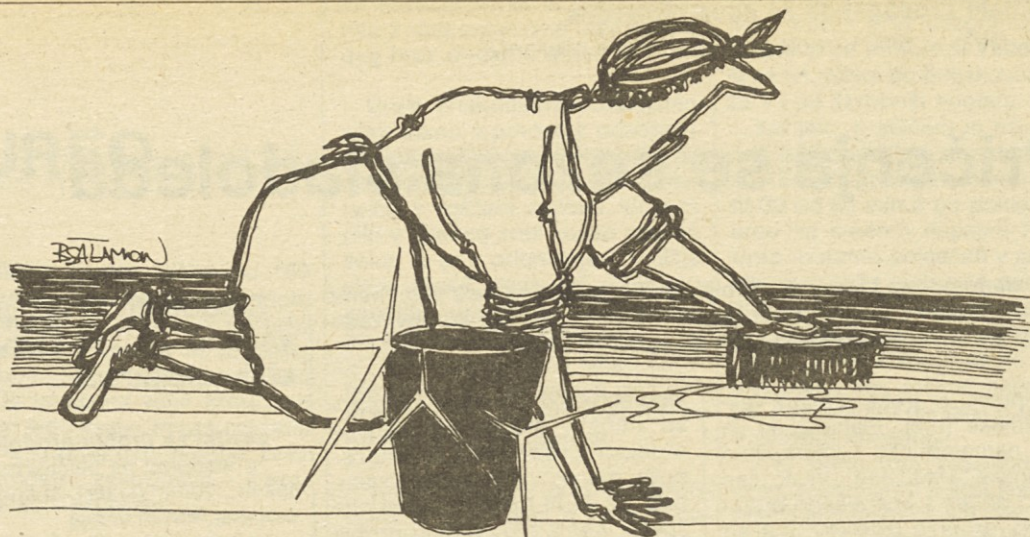
Aforizmi

Samo ob praznem koritu so vsi prašiči enakopravni

Življenje piše humoreske s tragičnim koncem

Nič, kar je živalskega, mi ni tuje

Šele ko so me zajahali, sem začel rezgetati



— Letos bom pa mojemu Francu čisto zares rekla, da želim biti emancipirana...

Razmišljanja po 8. marcu mednarodnem dnevu žena

Današnja sodobna, zaposlena in družbeno angažirana žena velikokrat doživlja krize in strese, ki so moškim, že po naravi fizično močnejšim, skoraj odtujene.

Na delovnem mestu mora skrbeti za nenehno izpopolnjevanje svojega znanja, saj jo sicer čas prehiti. Kot družbeno angažirana je skoraj vsaka ženska tudi delegatka in če se hoče vključevati v samoupradni proces, mora brati, poslušati in odločati...

Drugi poklic opravlja kot gospodinja in mati. Prenekatera žena lahko z gotovostjo potrdi, da je vse to lahko le na pol — več skoraj ne zmoremo! Otroci s polovično funkcijo matere niso zadovoljni. Radi bi, da bi bile mamice na razpolago ves njihov prosti čas, od jutra do večera, tako kot nekoč, ko je mati imela resnično vlogo matere, saj je bila doma, brez službe in je moral oče kot glava družine prislužiti denar za vso družino. Takrat se je očetom lahko reklo »glava družine«. Danes, ko tudi žene služimo denar za družino in poleg tega doma brezplačno gospodinjimo, saj nam standard gospodinjske pomočnice ne dopušča, pa očetu več ne moremo reči »glava družine« v pravem pomenu besede.

Ob dnevu žena prenekateri moške in sodelavci vsaj enkrat v letu na vsa usta hvalijo svojo ženo in sodelavko in jim čestitajo. Tem »enkrat-na leto-pozornim-in-dobrotljivim-možem« bi morale glasno povedati, da želimo pozornosti in razumevanja skozi vse leto. Ker pa smo ženske raje »tiho«, si verjetno tudi same zapiramo vrata, ki so nam na vseh področjih široko odprta.

Nekoč so bile zelo iskane gospodinjske pomočnice in dobro ste jim morali plačati. Danes, ko smo žene zaposlene, gospodinjskih pomočnic pa ni več, lahko rečemo, da zaposlena žena dvakrat prisluži denar. Res je, da smo dobile vrtce, celodnevno varstvo otroka, tehnične pripomočke v gospodinjstvu, a kaj, ko smo spričo vseh opravil od jutra do večera mnogokrat v letu zelo utrujene. Otrokom ne moremo prisluhniti tako, kot so naše mame nam.

In kakšna je funkcija žene, ki mora biti na koncu koncev možu tudi dobra ljubica, sicer si kaj hitro najde nadomestek?!

Presneta reč je — biti ženska, žena, mati v tej atomski dobi!

Moj znanec Franček iz podeželja trdi, da si še vedno ne more predstavljati ženske brez metle in motike.

Ljubi Franček, danes žena vozi avto, traktor, se ukvarja s športom in hoče biti enakopravna možu! A verjemi, Franček, poleg vse naglice in tehnologije ženska kmalu več metle in motike ne bo poznala. Ob motiki pa se utrušiš manj kot na kakem sestanku, na katerem nimaš več kaj povedati, ker je bilo že vse napisano in odločeno.

Ali pa na delu, ko nas kak razjarjen in brezčuten šef tu in tam nadere, da potem ne vemo, če še sploh obstajamo. Ob takih trenutkih si verjetno ženske celo zaželimo motike in lepe, s krompirjem posejane njive v okopavanje.

In kaj bi še zapisala o vlogi mamice? Ko bi se možje zavedali, kaj vse moramo mamice za otroka postoriti, čemu prisluhniti, in kako zelo si želimo več časa za naše otroke, ne bi le čestitali ob DNEVU ŽENA, mapak poskrbeli, da bi več časa za otroke tudi bilo!

Potem tudi ne bi bilo toliko mladoletnih prestopnikov: tatičev, narkomanov, alkoholikov, saj vsi vemo, kaj pomeni pomanjkanje materine ljubezni!

In če bi imele več časa tudi za moža, bi bilo v naši družbi manj zakonskih brodolomov, saj možem ne bi bilo treba iskati ljubice.

Taka so mora razmišljanja PO DNEVU ŽENA! Se strinjate vsaj malo z mano, ljubi sodelavci in možje?

Posvečajte svojim ženam in sodelavkam skozi vse leto več pozornosti, razumevanja in tovarštva, saj enkrat na leto ni dovolj.

Čeprav nam bo DNEVU ŽENA pozorno čestitate in kupujete darila in tudi radi pritisnete kak topli poljubček na lice, v srcu še vedno ostaja razočaranje, tegoba in utrujenost, ki se je nabrala med letom!

Vas lepo pozdravlja
Maruška Jauševc,
Mercator-Sloga,
Gornja Radgona



Kartonske škatlice in zabojček za lincer so lahko sestavni deli igrače ali kar mala knjižna omarica. Poziral je Rok. Foto: Jaro Novak



ZMAJČKOV BUTIK										ZMAJČKOV BUTIK																		
PRED-ČRKA	POLJSKA CVETL.	ALOJZ TAVČAR	SKUPINA PTIC	ČOP MATIJA	GLAVNICA	OSEB. ZAMEK	VZHOD	DRUGA ČRKA	PAKET (množ.)	DRAČ KAMEN	VEZNIK	SLAVIST (PAVLE) 1900-1974	M	VREDN. PAPIR	4. SA. MOGL.	ZALIV NA ŠKOTSK.	GRADB. MATER. IAL	15. ČRKA	ZMAJČKOV BUTIK									
KOZAS- KI POVELI													NE ZDRAV KOBALI						ZMAJČKOV BUTIK									
KALITI		TONA		FOSFOR ZA ŽETNE	KISIK ERZEN RATAEL							FRANC. NOVINAR (ALBERT) SRČNA SLABOST							ZMAJČKOV BUTIK									
3. SAMO GLASH.	SEVER POVRŠ. MERA	DELI NJIVE	WOMO PRITAT- GOS											SOVJET. SKLADAT. VLADIMIR (1911-1982)	TUJE Z. IME				ZMAJČKOV BUTIK									
SE IME- TINA																			ZMAJČKOV BUTIK									
BURKA																			ZMAJČKOV BUTIK									
POLMER	USTJE PIHALA VSTA SO. GLASH.																		ZMAJČKOV BUTIK									
POTEN- TILLA ERECTA																			ZMAJČKOV BUTIK									
TRAVES LAČA P. GRKIH																			ZMAJČKOV BUTIK									
DUŠIK	OGLTIK																		ZMAJČKOV BUTIK									
AVT. OZN. ITALIJE																			ZMAJČKOV BUTIK									
VODIK																			ZMAJČKOV BUTIK									
REMOU- LUS																			ZMAJČKOV BUTIK									
AMPER	GORSKI RESEVAL ČOLN	KARTŠKI IRRAZ	KRAJNSKA TEKSTILNA TOVARNA	WONGOL. VLADAR	SOVJET. PLESALKA PAVLOVA	NESTO V SRBIJI DARILO													ZMAJČKOV BUTIK									
ULIČNA ZAPREKA																			ZMAJČKOV BUTIK									
ARANŽIR. CVETLICE																			ZMAJČKOV BUTIK									
NEWTON ISAAC																			ZMAJČKOV BUTIK									

Nagradna križanka

ZMAJČKOV BUTIK IZVRSTNIH SLAŠČIC

To pot je naročil nagradno križanko Mercator-Konditor, Zmajčkov butik izvrstnih slaščic, ki bo med 5 nagrajencev razdelil po 3 pakete lincerja. Rešitve pošljite, skupaj s kuponom na tej strani, do 17. aprila 1987 na naslov uredništva.

Izid žrebanja nagradne križanke »TOZD Preskrba Tržič Železnina«

Med pravnimi rešitvami smo izžrebali 5 nagrajencev:

1. Ida Bensa, upokojenka, Rojčeva 26, 61000 Ljubljana
2. Mirjam Ceranja, M-Modna hiša, DSSS, Oražnova 12, 61000 Ljubljana
3. Stane Jamnik, M-KŽK Gorenjske, TOZD Oljarica, Britof 27, 64000 Kranj
4. Julijana Kozole, M-Preskrba, Poslovalnica 5/a, 68270 Krško
5. Jožefa Jemc, upokojenka, Bilečanska 2, 61000 Ljubljana

Nagrajencem bomo nagrade poslali po pošti.

Prosimo, ne pošiljajte osebnih zahval in oglasov!

Uredništvo glasila prosi bralce, naj ne pošiljajo osebnih zahval in oglasov, ker jih glede na zasnovo časopisa in število potreb po tem ne moremo objavljati – vsaj dokler ne spremenimo koncepta glasila!

Hvala za razumevanje

Kupon za pošiljanje križanke

Ime in priimek

Točen naslov delovnega mesta (DO ali TOZD, mesto in ulica)

Izpolnjeni kupon priložite rešitvi križanke, na ovojnico pa obvezno pripišite »Nagradna križanka«, sicer rešitve, čeprav bo pravilna, pri žrebanju ne bomo upoštevali.

Ob aranžerski akciji Oljarice

Mile Bitenc

»Oljnate« nagrade razdeljene

Akcija za najlepše urejene izložbe na temo olje CEKIN SPECIAL je za nami. Razpisali smo jo v prvi letošnji številki Mercatorja; o njej smo povedali in povabili k sodelovanju na veliki degustaciji v hotelu Ilirija. To je bila tudi posebna točka na aranžerskem sestanku vseh aranžerjev in propagandistov sozda v Radencih. In uspeh? Klavno – bi lahko rekli – so se odrezali. Kot da je večini na tej »oljnati« akciji spodneslo.

S tovrstnimi akcijami želimo poudariti lastno proizvodnjo oziroma izdelke. Možnosti imamo za to v Mercatorju več kot dovolj, saj se upravičeno lahko ponasamo z daleč največjo prodajno mrežo. A vse tako kaže, da tega nočemo izkoristiti. Kako naj bi si po vsem tem razlagali tako slab odziv na akcijo? Naj ne bo izgovorov, da klasičnih izložb ni. Primer za to, kako je mogoče to odlično urediti tudi tam, kjer ni klasične izložbe, je trgovina tozda Dolomiti na Dolenjski cesti v Ljubljani. Z malce iznajdljivosti in z malo truda je biro Škrli »pričaral« simpatično izložbo, ki je vedno tudi lepo urejena.

Mi smo, seveda v dogovoru z Oljarico, razpisali nagrade. Te so

Nagradna izložba v trgovini na Rakovniku (Dolenjska cesta)



kot nekakšen dodatek za delo, za trud, te nagrade so konec koncev neka oblika pozornosti. Resnici na ljubo, dandanes, pri teh cenah, niti ni tako malo, če dobite za nagrado karton (16 steklenic) olja. Pa je nekdo omenil, da se za takšno »plačilo« ne splača delati izložbe.

Komisija, ki smo jo sestavljali Milan Novak iz tozda Oljarica, Marko Bokal iz sektorja za blagovni promet in jaz, si je vse prijavljene izložbe seveda ogledala. Žal smo to opravili v enem dopoldnevu, ker je bilo prijav zelo malo. Mimogrede smo ugotovili drugo, skoraj nerazumljivo stvar: v izložbi olje CEKIN special, na prodajnih policah pa v veliki večini pravi butik drugih olj, le tega ne.

No, akcija je končana in rezultati so tu. Komisija je bila enotnega mnenja, da je bila najlepša, najbolj domiselna, učinkovita in hkrati najbolj elegantna izložba tista, ki jo je v tozda Dolomiti naredil Miro Škrli. To je torej prva nagrada, drugo pa si je uspela »priboriti« Zorka Groboljšek iz poslovalnice »Keramika« (tozda Steklo) v Natorjevi ulici v Ljubljani. Ni sicer aranžerka, je poslovodkinja trgovine, vendar je v zelo posrečeno celoto uspela »ujeti« olje, razno zelenjavo, posodo, in kot dodatek umetniško sliko s sončnicami. In to je tisto, kar smo tudi želeli – da se v akcijo vključijo tudi tisti, ki bi to radi naredili, a niso aranžerji. Tretjo nagrado smo prisodili izložbi v ljubljanski Modni hiši. Pripravila sta jo Marjeta in Marko.

Dobro mnenje smo imeli tudi o ostalih izložbah, ki so bile pripravljene. Naj tisti, ki niso prvi, drugi ali tretji, ne bodo užaljeni. Tudi njihove izložbe so bile lepe, dobre, a so jih drugi z več domisljivostmi in ne čisto stereotipnimi postopki prekosili. Pri izložbah, ki sta jih napravili Kristina in Tadeja (tozda Golovec), so nam bili vseč predvsem domiselni slogani o olju. In dogovorili smo se, da pri nagrajevanju tudi na njiju ne pozabimo, prav tako ne na Zvoneta iz tozda Savica.

Žal smo ob koncu akcije izvedeli, da so bile izložbe za olje Cekin special tudi druge, a nam tega ni nihče povedal. Sicer pa so pravila igre zahtevala, da svoje sodelovanje čisto uradno prijavite.

Kdaj in kje bomo nagrajencem nagrade izročili, bomo sporočili pismeno. Vsem se zahvaljujemo za sodelovanje!

Nazdravimo z novo vrsto piva

Mile Bitenc

Pils Original iz Uniona

Pivovarna Union iz Ljubljane je pred dnevi poslala na trg prve količine nov vrste piva, ki so mu dali ime PILS ORIGINAL. UNION PILS ORIGINAL je posebna vrsta piva, ki ga odlikujejo žlahtna aroma znanega savinjskega hmelja, poln okus in zlato rumena barva. V Pivovarni Union so ga zvarili po svojem izvirnem postopku.

Nova vrsta piva se za razliko od ostalih (izjema je pivo Premium), ponaša tudi z razkošnejšo opremo. To je bolj luksuzna velika nalepka in hrbtna nalepka, na kateri so popisane lastnosti piva in v stanjol papir ovit vrat steklenice z zaščitnim znakom Pivovarne Union.

V Studiju za ekonomsko propagando imamo lične plakate za UNION PILS ORIGINAL, ki so na voljo aranžerjem, da z njimi opremijo prodajna mesta.



Glasilo delavcev in združenih kmetov sozd 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: Kardeljeva 17, 61000 Ljubljana. Tel. 215-173.

Ureja uredniški odbor: Kristina Antolič, Marko Bokal, Marko Glažar, Jože Kirm, Suzana Modrijan, Sergej Paternost, Alenka Por, Marjeta Potočnik, Ljuba Suković in Miro Vaupotič. Glavni in odgovorni urednik: Jaro Novak.

Novinar in fotograf (nepodpisane slike): Andrej Dvoršak.

Tehnični urednik: Matjaž Marinček. Tiska ČGP Delo Ljubljana.

Glasilo prejemajo delavci, združeni kmetje, učenci in upokoenci sozda Mercator-KIT. Izhaja zadnji petek v mesecu. Naklada 18.600 izvodov.

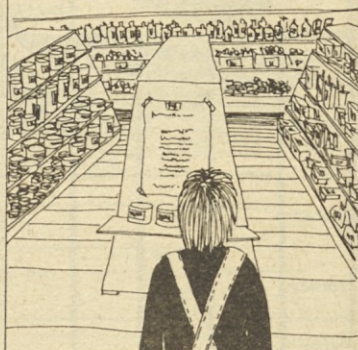
Po mnenju pristojnega republiškega organa je glasilo oproščeno temeljnega davka od prometa proizvodov.



VEDNO, KADAR ME POŠILJA V TRGOVINO, MI MAMICA NAROČA:



„VZEMI ČEKAR, DA NE BOŠ KUPOVAL VREČK!“



VZEMI TORBO, V ČEM PA BOŠ PRINESEL!“



KOT DA BI LAHKO ŠEL ČLOVEK..



„BREZ ČEKARJA V TRGOVINO!“

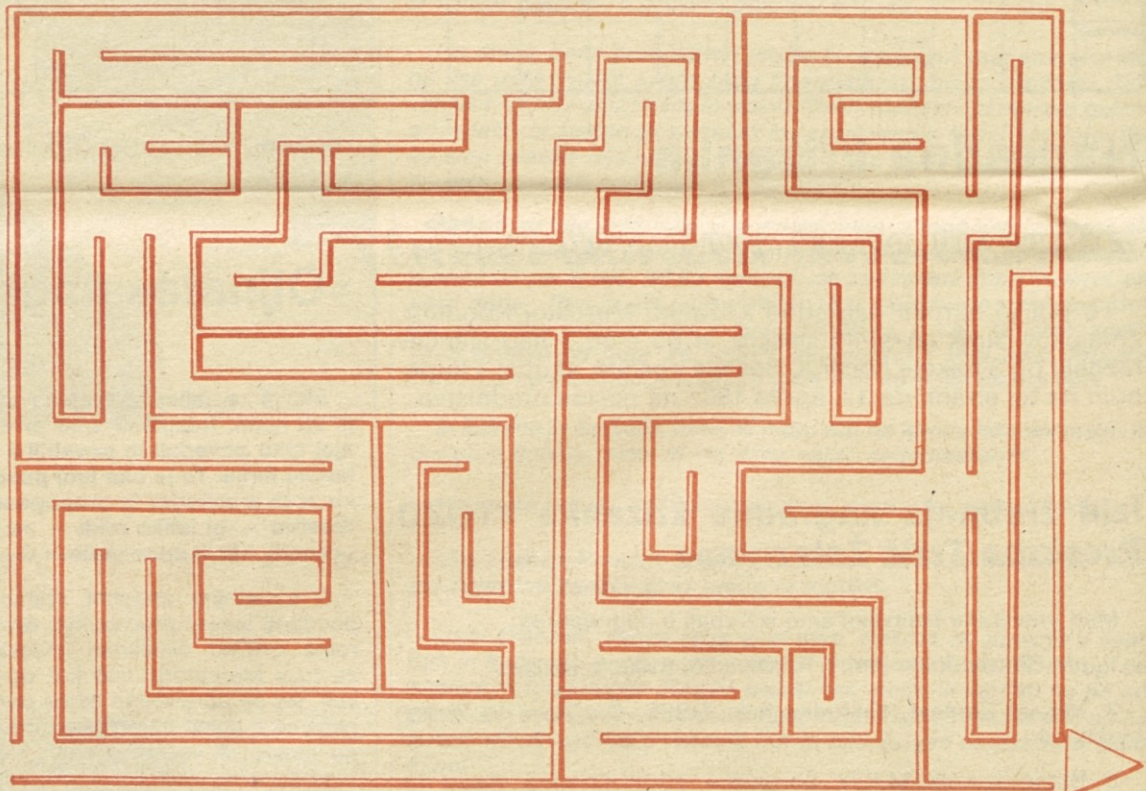


Dragi majhni, večji in še večji Mercatorjevega lista,

Merkatorček ima vse dvorišče prepleteno z blodnjakom. Igra se pragozdove, puščave in drugačne privlačne in skrivnostne igrice, zato tudi nagrado za uganko skrije ponavadi na konec kakega tistih hodnikov. Zadržajte pravilno pot in nagrada, ki tiči pri izhodu, bo morda vaša.

Merkatorčkova nagrajenka je tokrat Saša Gnezda, Za gradom 6, 65280 Idrija. Merkatorček ji bo nagrado poslal po pošti.

Čao bav
Meta



110 kilogramov kave za Aleša

Družina Krajšek iz Radeč je bila v avtu, na poti iz Maribora domov, ko je bilo žrebanje »Podarim-dobim«. Še preden so odklenili vrata, so že slišali zvonjenje telefona, ki je potem zvonil še ves večer. Znanci in prijatelji so jim sporočili, da je njihov nadebudni Aleš, ki hodi v četrti razred, zadel 110 kilogramov kave.

»Sam sem si želel kamion, a bo tudi kava dobra. Kilogram jo bom nesel tovarišici v šolo, deset jih bomo obdržali doma, ostalo pa prodali,« je pojasneval Aleš, direktorju M-Embe, Borisu Vaupotiču, ko je z mamo in očetom prišel po kavo.

Kartice za žrebanje kupuje mama, izpolnjuje pa jih Aleševa sestra Jerneja. Za vsako žrebanje kupijo štiri, pošljejo pa jih v sredo ali četrtek pred žrebanjem. Doslej so jih kupovali bolj »za hec«, pred tokratnim žrebanjem pa so vsi v družini imeli občutek, da bodo nekaj zadeli, toda kaj?

Družina Krajšek ima v Radečah drevesnico in trsnico ter se preživlja s prodajo sadik sadnega drevja in vinske trte. To je stara družinska tradicija in drevesnica deluje že sedemdeset let. Ker je poleti veliko dela, si lahko dopust privoščijo le pozimi, ko gredo na smučanje. Zato tudi z veseljem podpirajo slovensko smučarijo.

— A.D.

