

CENA 10 DIN

LETNA NAROČNINA 250.—
DIN. — TEKOCI RAČUN
PRI KOMUNALNI BANKI
V LJUBLJANI ŠT. 60-KB-
5-2-307 S POSEBNO OZ-
NAKO: ZA »NAŠO SKUP-
NOST«.

SKUPNOST

O nekaterih problemih tržišča in organizacije notranje trgovine

ODGOVORI TOVARIŠA EDVARDA KARDE-
LJA NA VPRAŠANJA »NAŠE SKUPNOSTI«

Vprašanje:

«Kakšno je vaše mnenje o ukrepih, ki jih je treba
storiti za stabilizacijo tržišča v letu 1956?»

Odgovor:

Predvsem bi želel, da razčistimo vprašanje o ukrepih. Nekateri namreč mislijo, da stabilizacijo tržišča lahko dosežemo samo z določenimi organizacijskimi ukrepi ali spremembami v našem gospodarskem sistemu, vse drugo pa — zlasti investicije — pa lahko ostane po starem. Menim, da so take vrste težav danes najbolj škodljive. Če bi delali v duhu teh težav, ne bi rešili nobene naših ekonomskih težav, pač pa bi prav gotovo zabredli globoko v birokratizem. Posamezne spremembe v sistemu in razni organizacijski ukrepi so kajpada neobhodni; le-ti pomenijo proces stalnega razvijanja in spopolnjevanja našega sistema in bodo brez dvoma znatno pripomogli k ureditvi stvari. Toda, te spremembe le niso odločilne.

K STABILIZACIJI TRŽIŠČA BODO DOPRINESLI PREDVSEM EKONOMSKO-POLITIČNI UKREPI, A ŠELE V DRUGI VRSTI ORGANIZACIJSKI

Ukrepi, ki bodo zares odločilno prispevali k stabilizaciji tržišča, spadajo v prvi vrsti v področje naše ekonomske politike, a šele v drugi vrsti v področje organizacijske in to predvsem v toliko, da bi določeno ekonomsko politiko lahko v polni meri izvajali in da bi onemogočili nekatere negativne pojave, ki nam jih kažejo izkušnje. Spremembe v naši ekonomski politiki, ki naj pripeljejo do postavljenega cilja, so bile določene na razširjeni seji Izvršnega komiteja ZKJ in na Plenumu SZDL Jugoslavije. Mislim, da je v teh ukrepih bistveno zlasti naslednje:

1. Omejitev obsega skupnih investicij in natančna kontrola z vsemi potrebnimi organizacijskimi in administrativnimi ukrepi, da ne bi preseglji planiranega obsega.

2. Postopna sprememba strukture investicij, ki bo vskladila odnos med bazično industrijo in kmetijstvom

IZ VSEBINE LISTA

M. J.: Industrija ob začetku leta

Dragoš Stanković: Investicije in regresij v kmetijstvu

Neda Božinović: Porast proračunske potrošnje

Pavle Kovač: Oblike in metode v delu delavskih svetov in upravnih odborov

Drago Gizdić: Nekatera opažanja o svetih pri ljudskih odbori na Hrvaškem

*** Dohodki in izdatki v soc. zavarovanju

*** Prekomorski blagovni promet

Ljubisav Marković: Storitnost dela



ter industrijo za široko potrošnje in ki bo, naslonjena na domače surovine, vzpodbujala zlasti razvoj proizvodnje za izvoz.

3. Določena politika izvoza in uvoza, ki bo upoštevala potrebe neprestanega in sistematičnega maksimalnega napore za povečanje izvoza in za njegovo vskladitev s potrebami notranjega tržišča v tem smislu, da zagotovi, naj si bo z notranjo proizvodnjo ali pa z uvozom neobhodni sklad potrošnega blaga za stabilnost tržišča na tistem nivoju cen, ki ga dopuščajo naše objektivne možnosti.

4. Bistveno zaviranje izvlečenja nove delovne sile z vasi ob pravilnem izkoriščanju in razdelitvi obstoječe delovne sile v industriji. Danes je obstoječa delovna sila večja kakor pa so stvarne potrebe v proizvodnji, s čimer se ne samo povečuje denarni pritisk na sklad potrošnega blaga, temveč se otežuje tudi borba za večjo produktivnost dela.

5. Vsestranska varčevanje in boljše izkoriščanje sredstev in delovne sile, aktivnejša borba za večjo produktivnost dela, kateri je treba prilagoditi tudi naš plačni sistem, sodelovanje med podjetji, ki bo pripomoglo k boljšemu izkoriščanju kapacitet in hitrejšemu povečanju sklada potrošnega blaga, kakor tudi drugi podobni ukrepi, kar vse ima v glavnem za cilj mobilizacijo neizkoriščenih in večjih izgubljenih rezerv, ki so v naših proizvodnih kapacitetah.

6. Intenzivnejša orientacija k razvijanju kmetijstva in večjemu investiranju v kmetijstvu, v prvi vrsti k tistim ukrepom in investicijam, ki lahko v najkrajšem času dajo rezultate.

7. Vskladiti — kolikor je največ mogoče v naših sedanjih pogojih — materialne odnose med mestom in vasjo, in

8. Izvajati maksimalno varčevanje v proračunih, socialnih dajatvah itd. ne v smislu pritegovanja ali zmanjševanja obstoječih pravic naših delovnih ljudi, ki nimajo nikakršnih drugih dohodkov razen od svojega dela v tovarni ali uradu, temveč v smislu zmanjšanja družbenih dajatev tam, kjer imajo posamezniki tudi druge dohodke.

BOLJŠA DRUŽBENA IN STROKOVNA KONTROLA BO OKREPILA MEHANIZEM SAMOUPRAVLJANJA

K vsemu temu bi želel dodati še nekaj. Ni nam potrebno menjati katerega koli načela, na katerih gradimo naš družbeni in gospodarski mehanizem. Toda potrebna nam je vsekakor intenzivnejša, boljša in bolj kvalificirana družbena in strokovna kontrola nad za-

konitostje izvrševanja predpisov od zgoraj navzdol. Samoupravne pravice naših družbenih organov in ves naš demokratični mehanizem ni treba z ničemer okrniti, toda z ustrežajočim kontrolnim upravnim mehanizmom moramo zagotoviti to, da bo vsak organ in vsak posameznik lahko izkoristil svoje pravice in vršil svoje obveznosti samo in izključno v tistem okviru, ki mu ga priznava zakon, predpisi in gospodarski plan. Pri tem bo treba v nekaterih področjih okrepiti naše strokovne upravne organe, ne v pogledu njihove splošne vloge in položaja v naši družbeni strukturi, pač pa prvenstveno v pogledu kadrov in strokovne kvalifikacije, instrumentov in organizacije itd., da bi bili zares sposobni vršiti svoje naloge. Z natančno zagotovitvijo zakonitosti in določenih materialnih okvirov, kakršne maksimalno dovoljujejo naše sedanje možnosti, bomo samo okrepili mehanizem našega socialističnega demokratizma.

To so osnovni ukrepi, ki naj prispevajo k stabilizaciji našega tržišča. Seveda pa se morajo potruditi vsi naši družbeni organi kakor tudi naše politične organizacije in vsi naši zavedni državljani, ne pa samo zvezni izvršni svet, da bomo te ukrepe zares izvedli.

REORGANIZACIJE NA HITRO ROKO V TRGOVSKI MREŽI BI BILE ŠKODLJIVE

Vprašanje:

Znano nam je, da ste imeli pred nedavnim razgovor s predstavniki Zveze trgovinskih zbornic, ki so vam razložili svoje poglede na nekatera vprašanja naše notranje trgovine. Ker to vprašanje naše delovne ljudi zelo zanima, vas prosimo, da nam na kratko poveste vaše mnenje.

Odgovor:

To vprašanje je tesno povezano s predhodnim. V zadnjem času so v mnogih naših okrajih začeli z nekakšnimi preneženimi »reorganizacijami« v trgovini, ki nam prinesejo lahko samo škodo. Gre za težnjo, da se samostojne poslovalnice mehanično vključijo v velika trgovska podjetja in to do take mere, da v nekaterih primerih lahko govorimo o vračanju na stara monopolistična, birokratska trgovska podjetja. S takimi podjetji pa smo imeli v nobenem primeru ni treba dovoliti, da se znova pojavijo. Kot utemeljitev navajajo, da bo taka »reorganizacija« pripomogla k stabilizaciji tržišča, zmanjšala »navijanja« cen, olajšala kontrolo in borbo proti nepravilnostim in kriminalnim pojavom v trgo-

vini, ki so baje posledica samostojnosti poslovalnic. Menim, da nobena teh utemeljitev ne drži. Prepričan sem, da taka »reorganizacija« ne bo pripomogla k rešitvi nobene postavljenih nalog. K stabilizaciji tržišča bodo odločilno prispevali tisti ukrepi, o katerih sem govoril v odgovoru na vaše prvo vprašanje, ne pa monopolistična trgovska podjetja, v katerih bi gospodarila — kakor je to bilo poprej — birokratizem in administrativno poslovanje. Po drugi strani pa aparati podjetja tudi ne bodo zagotovili kontrole nad pravilnostjo poslovanja, pač pa spopolnjevanje vseh oblik naše družbene kontrole, finančne, trgovske inšpekcije, potrošniških svetov itd. kakor tudi večja skrb organov ljudskih odborov za trgovsko mrežo sploh.

UKINITEV SAMOSTOJNOSTI POSLOVALNICE PRITRGA VEZ MED PRODAJALNO IN KOMUNO

Res je, da moramo spopolnjevati organizacijski mehanizem trgovine in se boriti proti pomanjkljivostim in nepravilnostim v poslovanju, ki nam jih vsakodnevno odkriva praksa. Ena izmed slabosti naše trgovske mreže je tudi njena razdrobljenost, ki zavira njen tehnični napredek. Zaostala, razdrobljena trgovska mreža je draga. Potrebujemo konec koncev moderna in velika trgovska podjetja s široko mrežo prodajal, ne zato, da bi reševala probleme, ki sem jih poprej omenil, ker teh problemov s tem ne bomo avtomatično rešili, temveč zato, da bi poslovala hitro, ceneno, kulturno v interesu ter pod kontrolo potrošnikov. Ta podjetja pa bodo moderna in ekonomsko opravljena samo tedaj, če bodo razpolagala vsaj z minimalnimi tehničnimi sredstvi, s tovornimi avtomobili in drugimi prevoznimi sredstvi, s skladišči, hladnicami, delavnicami itd., kakor tudi z visoko kvalificiranim strokovnim kadrom. Samo pod takimi pogoji lahko računamo, da bodo velika trgovska podjetja dala tisti rezultat, ki ga pričakujemo, t. j. hitrejši in cenejši blagovni promet.

Razen tega kažejo omenjene sedanje negativne reorganizacijske težnje tudi take slabosti, ki posegajo neposredno v naš družbeni sistem. Mehanična centralizacija in ukinitve vsake samostojnosti prodajal znotraj podjetij vodi k prekinitvi vsake vezi med trgovsko mrežo in komunjo; še več, vodi k popolnoma nepravilni razdelitvi dohodka iz trgovine, ker ves dobiček odteka preko centrale podjetja. Zato ni nič čudnega, če se hkrati s tako »reorganizacijo« že javljajo v nekaterih občinah težnje, da bi izgnali s svojega področja vsako »tujce« podjetje in vzpostavili v svojih mejah »svoje« trgovino. Ta pojav je zelo škodljiv, vendar pa je popolnoma logična posledica nepravilne in škodljive smeri, o kateri sem govoril. Če bi dovolili afirmacijo takih teženj, bi razbili enotnost našega tržišča in podžgali vsakršne lokalistične težnje.

V prvi vrsti moramo močneje in bolj neposredno zainteresirati naše kommune in prebivalstvo sploh za razvoj trgovske mreže, za njeno poslovanje, za organizacijo oskrbovanja. To pa je nemogoče, če pretiramo vsako ekonomsko vez med prodajalno in komunjo, ali posameznim državljanom potrošnikom.

S SPAJANJEM POSLOVALNIC REZ USTREZAJOČE TEHNIČNE OPREMLJENOSTI NE MOREMO JSTVARI RITI SODOBNEGA PODJETJA

Iz vsega tega izhajata po mojem mnenju predvsem dva zaključka. Prvi je ta, da se naši trgovski mreži ni treba razvijati po nekaterih administrativnih in praktičnih kriterijih, niti ne po nekaterih mehaničnih tehnokratskih konstrukcijah in shemah, temveč po stopnji njene tehnične opremljenosti in s prvenstveno nalogo: približati se čim bolj potrošniku-državljanu ter v popolnoma odrejenih okvirih omogočiti njegov vpliv na njeno poslovanje, naj si bo neposredno ali pa po ljudskem odboru občine.

Z mehaničnim sestavljanjem slabo opremljenih poslovalnic ne bomo dobili modernih trgovskih podjetij. Kakor ne moremo iz nekaj mehanično sestavljenih primitivnih čevljarjskih obrtnih delavnic dobiti modernega industrijskega podjetja, tako tudi ne moremo z navadnim združenjem nekaterih trgovin ali sličnih poslovalnic ustvariti sodobnega trgovskega podjetja. Nasprotno, dobili bi samo slabo kvalificiran administrativno-birokratski aparat, ki je za tako primitivno trgovsko mrežo nepotreben in jo samo podražuje. V čem pa bi naj bila taka zaostala in birokratizirana podjetja bolj sposobna preganjati nepravilnosti v delu, kakor pa naš inšpekcijski in upravni aparat?

Torej je prvenstvena naloga ljudskega odbora na področju trgovske mreže po mojem mnenju, prvič, v naporih za tehnično izboljšanje trgovine z investicijskim vlaganjem, to je v materialnih sredstvih in kadrih in drugič, v tem, da doseženemu tehničnemu nivoju prilagodimo tudi organizacijo mreže. Vsekakor je perspektiva v velikih sodobnih trgovskih podjetjih s široko mrežo prodajal — za vrsto takih podjetij imamo že danes pogoje — toda mehanično združevanje brez ustrezajočih tehničnih sredstev ne more privedi do ničesar drugega, kakor do birokratiziranja trgovine, do podražitve trgovskih uslug in do zmanjšanja možnosti družbene kontrole.

Sedaj se mnogi kolektivni samostojnih poslovalnic upirajo vključiti v velika podjetja. Ne dvomim, da je ta odpor dostikrat izraz določenih egoističnih teženj. Toda šestokrat je ta odpor tudi upravičen. Če samo-

stojna poslovalnica ne more od podjetja pričakovati ničesar drugega kakor »direktive«, »vodstvo«, kontrolo, in knjigovodstvo, tedaj je to podjetje zares nepotrebno, ker se vsa ta vprašanja lahko rešijo na drugačen, neposrednejši in cenejši način. Toda če pa poslovalnice lahko pričakujejo od podjetja ugodnejše pogoje za poslovanje, ker bodo skupno lahko iskoriščale razna tehnična sredstva, ki jih posamično ne bi mogle niti nabaviti niti vzdrževati, tedaj bo delovni kolektiv v poslovalnici presneto zainteresiran, da pride v sestav podjetja. Tam pa, kjer ni tehničnih pogojev za ustanovitev večjih podjetij, ni treba siliti k združevanju poslovalnic, temveč je treba z drugačnimi sredstvi zagotoviti pravilno vodstvo in kontrolo njihovega poslovanja. Da je treba to kontrolo okrepiti, pa je izven diskusije.

NEKAJ SAMOSTOJNOSTI ZA VSAKO POSLOVALNICO!

Drugi zaključek, ki izhaja iz vsega, kar sem povedal, leži v dejstvu, da tu sploh ne gre za alternativno: podjetje ali samostojna poslovalnica. V organizaciji naše trgovske mreže morata brezpogojno ostati kot izhodna točka dve načeli: prvo, da se prepreči ustvarjanje birokratskih, monopolističnih podjetij, in drugo, da mora vsaka prodajalna, pa naj bo samostojna ali v sestavi podjetja, imeti določen minimum samostojnosti. Ta minimum samostojnosti mora zagotoviti delovnemu kolektivu stimulacijo in biti protiutež monopolističnim težnjam v podjetju, ki peljejo v stagnacijo, mora pa tudi omogočiti neposredno materialno vez med trgovsko mrežo in komunjo ter prelivanje ustrezajočega dela dobička, ki prihaja do izraza v trgovini, v komunjo, oziroma v korist državljanov potrošnikov. V našem sistemu se trgovska mreža in posamezne trgovske poslovalnice lahko razvijajo in normalno izvršujejo svoje naloge na tržišču samo pod pogojem, če se za njihov razvoj zainteresirani tudi delovni kolektivi ustrezajočih poslovalnic, kakor tudi občina, kjer trgovina posluje in podjetje, v katerega sklopu poslovalnice delajo.

Torej je za vsako poslovalnico ali prodajalno, ne glede na to, ali je v sestavi podjetja ali pa samostojna, neobhodno, da ima samostojen finančni obračun, ki ga lahko vodi tudi v okviru enotnega knjigovodstva podjetja — po tem obračunu, oziroma po svoji rentabilnosti pa mora izvrševati tudi svoje finančne obveznosti do občinskega ljudskega odbora, ne glede na to, ali te obveznosti izplačuje sama, ali pa vodi knjigovodstvo in obračun ter vrši izplačila za njo podjetje. Podjetje mora vsekakor zagotoviti določene sklade za delo in spopolnjevanje ter razvijanje mreže, toda le-te je treba določiti s pravilnikom in samo na tak način, ki ga predvidevajo zvezni predpisi.

Občine ne bi smele odobravati nikakršnega spajanja v trgovini, če niso zagotovljena ta načela.

POSLOVALNICE S PAVŠALNIM OBRACUNOM

Posebno vprašanje so trgovske poslovalnice s pavšalnim obračunom. Gre za čisto majhne, v glavnem branjevske prodajalnice z enim ali dvema uslužbenecema. Zvezni predpisi so v takih primerih dovolili pavšalni obračun, meneč, da je za sedaj pri tako primitivni obliki trgovske poslovalnice — dokler je ta še neizbežna — težko najti boljše rešitev. Toda v naši trgovski mreži imamo velik odpor proti tej obliki. Očitajo ji, da uslužbenec v takih poslovalnicah dosti zasluži, da se bavijo s špekulacijo in da se v njih ustvarja miselnost privatnih trgovcev.

Ni dvoma, da je ta kritika pavšalnih poslovalnic v precejšnji meri opravičena in da te ne morejo biti nikakršna trajna organizacijska oblika v naši trgovski mreži, vsaj ne na sedanji način.

Toda tudi tu ne moremo najti rešitve v enostavnih administrativnih odlokih. Teh malih poslovalnic ne moremo ukiniti, ker je naša trgovska mreža že itak premajhna. Tudi nima smisla tako poslovalnico mehanično vključiti v kakšno podjetje, ki nima tehničnih sredstev za njeno oskrbovanje, ker bo podjetje imelo mnogo slabše kontrole nad delom take prodajalne, kakor pa jo ima aparat ljudskega odbora. Torej bi prehitra ukinitve takih oblik, brez ustrezajočih ekonomskih in tehničnih pogojev, privedla samo do zoževanja še tako ozke trgovske mreže in do povečanja stroškov poslovanja v trgovini. Eno, kakor tudi drugo bi škodovalo potrošnikom. Torej morata biti tudi tu kriterij tehnična opremljenost trgovskih podjetij in potreba potrošnikov.

Sploh pa se mi zdi, da v kritiki mnoge pretiravamo. V pogojih kolikor toliko stabilnega tržišča bo vsaj malo dober gospodarski aparat ljudskega odbora mogel precej točno ugotoviti možni dohodek v takih poslovalnicah in pravilno določiti pavšalno obveznost ter jo popravljati po izkušnjah in rezultatih kontrole. Če pa delavci v taki poslovalnici z boljšim delom zasluži nekaj več, kakor pa znašajo povprečni zaslužki delavcev v trgovini, pa spet ni nič strašnega, zlasti ne, ker ima ljudski odbor vedno vse možnosti, da z novo pogodbo stvar popravi.

VLOGA POTROŠNIŠKEGA SVETA

Vprašanje: Med činitelji družbene kontrole v trgovini se po pravici postavljajo na prvo mesto potrošniški svet.

To je nova ustanova samoupravljanja delovnega ljudstva, kaže pa, da je še precej tavanja, to tem prej, ker je Uredba o trgovski dejavnosti postavila samo splošne okvire, v praksi pa še nimamo dovolj izkušenj. Ali bi nam lahko povedali svojo oceno naporov, ki smo jih dozdaj vložili na tem področju?

Odgovor:

Res je, da je v pogledu potrošniških svetov še dosti tavanja. Zlasti močan odpor je — po mojem mnenju neopravičen in v nekem smislu egoističen — v sami trgovski mreži. Ta odpor izhaja spet nasprotno predloge v vrstah potrošnikov. Pojavljajo se namreč predlogi, da bi državno trgovsko mrežo pustili takšno, kakršna je, da pa naj bi organizirali potrošniške zadruge, kar bi po mojem mnenju pomenilo korak nazaj. Tudi glede pristojnosti potrošniških svetov so še nejasnosti in pretiravanja. Nekateri potrošniški sveti kažejo težnje, da bi prevzeli vlogo tržne inšpekcije. Drugi menijo, da leži rešitev v tem, da bi odredili cene in se mešali v vsakodnevno operativno trgovske poslovalnice, kar je seveda škodljivo in nedopustno. Potrebno bi bilo zares čim prej s podrobnejšimi zveznimi predpisi določiti pristojnosti in dolžnosti potrošniških svetov, njihov odnos do organov delavskega samoupravljanja v trgovski poslovalnici in sploh delokrog ter vsebino njihovega dela. Menim, da bi se ti predpisi in sploh naši ukrepi v pogledu potrošniških svetov morali zasnovati na naslednjih osnovah:

Prvič, potrošniške zadruge nam niso potrebne, ker je naša trgovska mreža podružbljena, toda potrošniški sveti kot splošno načelo v naši trgovini, bi morali imeti podobno vsebino in metodo dela, kakor jo imajo potrošniške zadruge, s tem da so v svojem delu omejeni in usmerjeni z družbenimi plani in predpisi;

drugič, sveti bi se morali zasnovati na načelu določene materialne zainteresiranosti potrošnikov, po denarni vrednosti kupljenega blaga v določeni prodajalni, po podobnih načelih, ki veljajo za potrošniške združništvo;

trečič, potrošniški sveti bi morali imeti določen vpliv in vpliv na razpolaganje z investicijskimi in drugimi družbenimi skladi v trgovski mreži;

četrtič, ne bi se smeli mešali v tekoče poslovanje niti vršiti neposredne kontrole ali inšpekcije, toda morali bi imeti pravico, da od časa do časa zahtevajo od delavskega sveta, da jim omogoči vpogled v finančno stanje podjetja oziroma prodajalnice ter razpravo o tem, nadalje pravico, da zahtevajo od finančne ali tržne inšpekcije pregled poslovanja in da dostavijo ljudskemu odboru občine svoja opažanja in predloge.

Te pristojnosti v začetku ne bi smele biti prevelike. Praksa bo dala določene izkušnje, ki bodo pokazale, če je treba iti širše v tem pogledu. S takim sistemom bi izkoristili vse pozitivne elemente potrošniškega združništva, a bi vendar ostali na enotni družbeni trgovski mreži.

UDELEŽBA POTROŠNIKOV PRI DOBIČKU

Načelo, da potrošnik sodeluje pri dobičku svoje trgovske poslovalnice nikakor ne pomeni kakršnega koli omejevanja potrošnika, da bi nabavil tam, kjer je cenejša in boljše blago, boljše in kulturnejša postrežba, niti da je potrošnik kakor koli administrativno vezan na določeno poslovalnico. Toda če postavimo kot načelo, da je udeležba potrošnika pri dobičku poslovalnice, kjer kupuje, odvisna od višine njegovega računa v tej poslovalnici — in razume se v okviru gospodarskega plana ljudskega odbora — tedaj bo potrošnik vsekakor pripravljen, da čim manj menja poslovalnice, kjer kupuje, s tem pa tudi zainteresiran, da čim več pripomore k vsestranskemu izboljšanju poslovanja te poslovalnice. Če bi takšna poslovalnica predvidevala za svoje stalne potrošnike potrošniške knjižice in določeno, z zakonom dovoljeno, prednost pri nabavi artiklov, za katere vlada včasih pomanjkanje, tedaj bi na ta način vsekakor imeli več reda v trgovini in bi znatno omejili tudi tiste škodljive psihoze, ki včasih pred našimi prodajalnami po nepotrebnem povzročajo »repe« in druge motnje. Smašram, da bi samo taki stalni potrošniki morali sodelovati pri izvolitvi potrošniškega sveta. Samo pod takimi pogoji bi potrošniški sveti postali ekonomski družbeni organ, kakršnega potrebujemo.

Postavlja se vprašanje, kje naj osnujemo potrošniške svete: pri prodajalnah ali pri podjetjih? Menim, da bi bilo treba kombinirati oboje v odvisnosti od trgovske panoge. Toda ni treba iti takoj na široko fronto. Treba je začeti tam, kjer je problem najbolj pereč, pozneje, po določenih izkušnjah pa gremo lahko dalje. Problem je sedaj vsekakor pereč na področju trgovine z živili. Tu bo treba potrošniške svete vsekakor osnovati, pri prodajalnah in pri podjetjih.

Ponekod so pohiteli z izvolitvijo potrošniških svetov, ne da bi sploh poprej razčistili omenjena načelna vprašanja. Takšni sveti so bolj politična kakor pa ekonomska organizacija. Ne verjamem, da od njih lahko pričakujemo kaj prida koristi, in ljudski odbori se tu ne bi smeli zaleteti. Ti pojavi pa kažejo, da je treba pohiteli z izdajanjem podrobnejših predpisov, ki bodo uredili vso to materijo. Naši zvezni in republiški strokovno-upravni organi kakor tudi trgovske zbornice pa bi morali tudi bolj sistematično sodelovati z ljudskimi odbori in družbenimi organizacijami pri konkretnih organizacijskih ukrepih na tem področju.