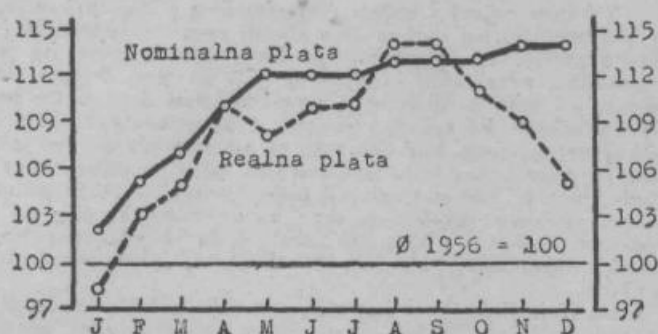


NOMINALNE IN REALNE PLAČE



Indeksi nominalne in realne plače delavcev v letu 1957
(Osnova: povprečje 1956 = 100)

Nominalne plače (denarni znesek plač) so naraščale vse lansko leto tako, da so bile v letnem povprečju delavske plače za 11 odstotkov višje kakor l. 1956, a plače uslužbencev za 15 odstotkov.

Povprečne urne plače (letno povprečje)

	1956	1957	indeks
Delavci	48,2	53,3	110,6
visokokvalificirani	72,1	81,9	113,6
kvalificirani	52,6	59,0	112,2
priučeni	44,0	47,9	108,9
nequalificirani	39,5	42,7	108,1
Uslužbenci	56,0	63,0	112,5
z višjo izobrazbo	82,6	101,5	115,6
s srednjo izobrazbo	54,9	62,0	112,9
z nižjo izobrazbo	43,1	46,7	108,4
pomožni	37,6	40,5	107,7

Ti podatki kažejo povišanje plač v gospodarstvu, obratnih po tarifnih postavkah.

Povečanje skupnih mesečnih prejemkov delavcev in uslužbencev v gospodarstvu pa je znatno večje.

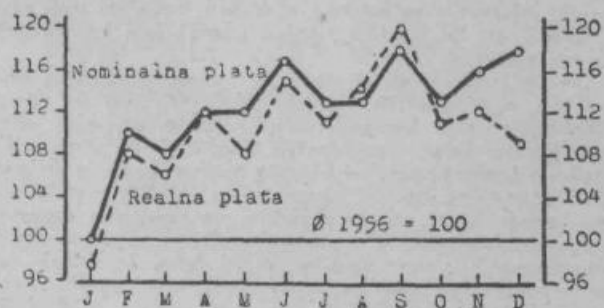
Skupni mesečni prejemki (letno povprečje)

	1956	1957	indeks
Delavci	10.520	12.490	118,7
visokokvalificirani	16.460	20.250	123,0
kvalificirani	11.360	13.550	119,5
priučeni	9.260	10.650	114,8
nequalificirani	7.870	9.090	115,4
Uslužbenci	13.440	16.770	124,8
z višjo izobrazbo	20.780	26.320	126,7
s srednjo izobrazbo	12.470	15.460	124,0
z nižjo izobrazbo	9.500	10.860	116,8
pomožni	8.050	9.200	114,5

Povečanje skupnih prejemkov iz delovnega razmerja je potemtakem znašalo za delavce 19, a za uslužbence 25 odstotkov.

Zvoljenjski stroški so se v povprečju povečali za približno dva odstotka, torej znatno manj kakor prejemki. Če upoštevamo samo redne prejemke po tarifnih pravilnikih, so se realne plače povečale lani za približno 10 odstotkov (to je z redno plačo so lahko plačali 10 odstotkov več blaga in uslug), realne plače delavcev pa za nekaj nad 10 odstotkov.

Indeksi nominalne in realne plače uslužbencev v letu 1957



ORGANIZIRANJE PROMETA S KMETIJSKIMI PRIDELKI

Nedavno je bilo končano zelo obsežno in zapleteno delo v zvezi s proučevanjem organizacije tržišča s kmetijskimi pridelki in določanjem načel, po katerih bi se ta organizacija najuspešneje izboljšala. Mnoga izmed teh načel so bila podarjena že prej, težilo pa se je za tem, da bi ta vprašanja ne reševali posamezno, temveč da bi stvar proučili vsesestransko, v celoti, da bi tako prišli do zaokroženega sistema, ki bo prav tako v največji meri v skladu z vsem gospodarskim sistemom in mehanizmom.

Načela, ki so bila sedaj formulirana, še niso dobila oblike predpisov in zato jih še ne moremo jemati kot dokončne odločitve. Vsi važnejši čimtelji v upravi in družbeno gospodarskih organizacijah: državni sekretariat za blagovni promet, sekretariat za kmetijstvo in gozdarstvo, Glavna zadruga zveza, Zveza kmetijsko gozdarskih zbornic in Zveza trgovinskih zbornic pa so že povedali, da z njimi popolnoma soglašajo (razen nekaj manj važnih posameznosti). Tu so prav tako vključena splošno sprejeta stališča o trgovini s kmetijskimi pridelki, ki so bila v zadnjem času pogosto obravnavana v javnosti.

Dolga in draga pot blaga

Ena izmed slabosti, ki so prišle najbolj do izraza, je bila preveliko število posredovalcev med pridelovalci in potrošniki. Blago prehodi večinoma naslednjo pot: od kmetovalca preko zadruge, poslovne zveze, enega ali dveh veletrgovinskih podjetij (a včasih tudi še agencije) pa preko nadrobno prodajne organizacije do potrošnika.

Kakor so pokazale ankete, prodajo kmetijske zadruge pridelke takole:

	v Srbiji	v Makedoniji
veletrgovini in poslovnim zvezam	67 %	77 %
trgovini na drobno	5 %	2 %
v svojih prodajalnah	4 %	5 %
drugim	24 %	18 %

Tisti del prometa, ki ga opravlja več posredovalcev, je očitno mnogo večji kakor tisti, pri katerem se blago prodaja neposredno nadrobno prodajnemu omrežju ali neposredno potrošniku v lastnih prodajalnah.

Tako zapletena pot blaga od pridelovalca preko raznih posredovalcev do potrošnika se je izkazala kot zelo draga, toliko dražja, ker so bile pri vsakem izmed teh posredovalcev razlike med nabavno in prodajno ceno precej velike zaradi nezadostne tehnične opremljenosti, umetnega povečanja povpraševanja, majhnega števila sposobnih ljudi v trgovini in drugih razlogov, ki jih bomo še omenili.

Naj navedemo, kako so se po podatkih izvedenih anket gibale razlike med nabavno in prodajno ceno v letu 1957 (v odstotkih):

	v Srbiji	na Hrvaškem	v Sloveniji	v BiH
pri zadrugah	11,6	10—15	19	25
pri poslov. zvezah	10,2	10—35	14—20	15,3
pri veletrgovini	12,5	10—36	16,5	12,9
v nadrobni prodaji	16,5	10—30	20,5	18,2

S takimi razlikami v ceni se je blago, ki je šlo na primer v Srbiji preko zadruge, poslovne zveze, veletrgovine in trgovine na drobno do potrošnika, na tej poti podražilo za približno 60 din na vsakih 100 din. Da pa bi imeli še popolnejšo predstavo, pa moramo vedeti, da je šlo blago pogosto preko dveh in tudi več veletrgovinskih podjetij in da so se v prometu včasih pojavljale s svojo provizijo tudi agencije, tako da je včasih proizvajalec dobil za blago 100 din, potrošnik pa je zanj plačal 200 in več dimarjev.

Odkup smo prenesli na zadruge večinoma v prvi polovici l. 1956, tedaj pa smo tudi odpravili največ odkupnih postaj. Kaže, da je ta prenos odkupa na zadruge šel tedaj nekaj hitreje, kakor je bilo glede na organizacijske, kadrovske in druge možnosti zadrug potrebno. Tako se je dogajalo, da zadruge pogosto niso same neposredno odkupovale nekaterih proizvodov (živine, nekaterih vrst šadja in zelenjave), temveč so pravico do odkupa za neko nadomestilo prepuščale drugi gospodarski organizaciji. Same so prevzemale najpogosteje tiste pridelke, za katere sta bili zagotovljeni prodaja in visoka marža.

V takih primerih zadruge očitno niso težile predvsem za opravljanjem zelo važnega posla v prometu, temveč za ustvarjanjem zadrugne akumulacije. Take težnje dejansko odtegujejo pozornost in sile zadruge od njihove najvažnejše naloge — pospeševanja kmetijstva in namesto, da bi akumulacijo dosežale s pospeševanjem proizvodnje, zadruge to edino upravičeno pot zapostavljajo in si prizadevajo, da bi povečale svoj zaslužek v prometu. Namesto da bi prispevale k stabilizaciji tržišča, jo otežkočajo.

Take težnje imamo tuptam tudi sedaj, zadnji ukrepi, vsekakor pa tudi bližnji ukrepi v organizaciji tržišča, pa jih bodo znatno onemogočili.

Poslovne zveze imajo sedaj v prometu večinoma enake funkcije kakor veletrgovina in se zato pogosto kažejo samo kot še en odvečen posrednik, ki se včasih tudi neposredno vsili (nekateri zveze so postavljale zadrugam pogoje, da jim bodo pomagale pri kreditu ali pri dobavi kakšnih materialov le, če bodo svoj promet opravljale preko zvez). Iz tega so izvirale tudi druge slabosti: usmerjanje h konjunkturnim proizvodom, k velikemu zaslužku itd.

Največ slabosti pa se je vendarle pojavljalo v veletrgovini; ni imela stalnih in trdnih zvez s proizvodnjo, pogosto je kupovala od primera do primera. Pri tem je težila za posli z najmanjšim tveganjem in največjim zaslužkom, nekatera trgovinska podjetja so trgovala med seboj in pogosto zapostavljala preskrbo prodaje na drobno.

S prometom s kmetijskimi pridelki se v naši državi razen veletrgovinskih podjetij ukvarja 85 zunanjetrgovinskih podjetij in 12 agencij s svojimi 54 poslovnimi odseki, v celoti praktično 54 agencijskih enot, ki so skrbele za promet, včasih pa tudi prispevale k ustvarjanju umetnega povpraševanja in k verižni trgovini.

Kar se tiče prodajnih organizacij na drobno, je znano, da je omrežje prodajalnih majhno in slabo opremljeno, posebno pa v prometu s kmetijskimi pridelki. Na eno prodajalno sadja in zelenjave odpade približno 7000 mestnih prebivalcev, na prodajalno mesa in mesnih izdelkov približno 5000, na prodajalno mleka in mlečnih izdelkov 2700 prebivalcev. Podobno je tudi s skladiščnim prostorom.

Za zdaj obstojajo tudi še kmečki trgi za prodajo na debelo. Njihova vloga se postopno zmanjšuje, v prometu z živino pa je še velika (v Srbiji tretjina prometa z živino in polovica prometa z drobnico).

Kmečki trg za prodajo na drobno obsega malone tretjino tržnih presežkov, pri čemer smo industrijske sirovine izvzeli. Medtem ko je omrežje prodajalnih šibko, imajo ti trgi še vedno velik pomen za preskrbo, povzročajo pa tudi precej težav, ker vpliva nanje vsaka ovira pri dovažanju blaga (slabo vreme, zaposlenost kmetovalcev s kmetijskimi deli itd.). Tu je razen tega nihanje cen najmočnejše.

Končno pa imamo, za zdaj en sam, moderen grosistični trg, in to v Zagrebu.

Načela organizacije prometa

Sprejeto je bilo stališče, da mora biti kmetijska zadruga temeljna organizacija v prvi fazi prometa s kmetijskimi pridelki ali odkupu, kakor smo se navajeni izražati. Vsaka zadruga bi lahko odkupovala samo na svojem področju, izjemoma pa od drugih organizacij, na grosističnih trgih ali na kmečkih trgih na debelo pa samo za potrebe svojih članov ali za lastno predelavo.

Okrajne zadrugne organizacije bi bile zadolžene, da usposobijo zadruge tudi za prevzemanje tistih pridelkov, ki jih za zdaj ne morejo prevzemati.

Trgovinska in industrijska podjetja bi po tej zamisli ne mogla sama kupovati neposredno od kmetovalcev. Predlagajo, da bi v tem pogledu dopustili nekateri izjeme na področjih, kjer zadrug ni, ali pa dokler še niso sposobne prevzemati nekaterih vrst pridelkov, o tem pa doslej še ni bilo doseženo soglasje.

Poslovne zveze morajo v prihodnje delati samo kot agenti ali komisionarji kmetijskih zadrug in bi jih v skladu s tem samo povezovale z drugimi organizacijami ter jim pomagale, da prodajo svoje pridelke. Zato bi dobivale dogovorjeno provizijo, najvišji dopustni odstotek te provizije, preko katerega bi ne smeli iti, pa bi bilo mogoče določiti.

Za morebitne druge usluge (klasiranje, pakiranje, prevoz, vskladiščenje) bi dobila poslovna zveza od zadrug nadomestilo. Trgovina na debelo se znatno zoži. Predvsem ostanejo tri

oblike veletrgovinskih podjetij: za preskrbo, za posredovanja in specialna.

Veletrgovinska podjetja za preskrbo bi obstajala samo v potrošniških središčih in bi oskrbovala samo nadrobno trgovinsko in gostinsko omrežje, velike potrošnike (bolnišnice in podobno) ter obrt. Z drugimi veletrgovinskimi, industrijskimi in izvoznimi podjetji ne bi več mogla poslovati.

Podjetja za posredovanje bi imela poseben položaj, njihov smoter bi bil zagotoviti redno prevzemanje in vskladiščenje blaga, redno preskrbo, prevzemanje blaga, za katerega obstojajo zjamčene in varstvene cene (žito!). Njihovo posredovanje bi bilo posebno tako, da bi kupovala blago, ko ga ni mogoče prodati na tržiščih, in ga izročala v promet, ko bi se čutilo pomanjkanje.

Specialna podjetja bi se ukvarjala s prometom z določenimi proizvodi (na primer s kožami in volno).

Trgovino na drobno bi morali znatno okrepiti, posebno pa število in opremljenost prodajalnih. Kjer koli je mogoče, bi se morale močnejše detajlistične organizacije oskrbovati neposredno od zadrug, brez posredovanja veletrgovine. Težili bomo k pospeševanju večjih podjetij in veleblagovnic, vzporedno s tem pa bomo izkoristili tudi druge raznovrstne oblike: prodajalne s samopostrežbo, pavšalni obrati (kjer še ni pogojev za močnejše organizacije), kioski, potovalne prodajalne, prodaja sadja in zelenjave po kolonijalnih in delikatesnih trgovinah, posebno pa prodajalne kmetijskih organizacij.

Kmečki trg na debelo bo še naprej imel neko vlogo, posebno v prometu z živino. Ta vloga se bo zmanjševala vzporedno z razvojem grosističnih trgov.

Izvozna in industrijska podjetja ne bodo mogla kupovati na kmečkih trgih na debelo, druga pa bodo dolžna kupovati pod enakimi pogoji, pod katerimi kupujejo tudi zadruge in plačevati prispevek skladu za pospeševanje kmetijske proizvodnje.

Grosistične trge bi organizirali v vseh važnejših središčih. Kot prodajalci bi tu nastopale zadruge in druge kmetijske organizacije, veletrgovinska podjetja, poslovne zveze pa samo kot agenti in komisionarji.

Agencije postanejo večinoma odveč, ker prevzamejo njihovo vlogo poslovne zveze. Njihovo delo bi revidirali (posebno delo njihovih poslovnih odsekov) in podvrgli strogim kriterijem, pogojem in kontroli.

Pri taki organizaciji prometa s kmetijskimi pridelki računamo z nekaterimi ukrepi, ki bi prispevali k delovanju tega sistema in sploh k napredku prometa.

Poseben pomen pripisujemo predhodnemu sklepanju pogodb kot trdnega in načrtnega povezovanja proizvodnje in potrošnje. To bi opravljali pred začetkom proizvodnje. S tem v zvezi je izdelava bilance proizvodnje in potreb tržišča ter kritje rizika v primeru znižanja cen.

Zunanjetrgovinska in industrijska podjetja bi lahko kupovala kmetijske proizvode le na podlagi sklenjenih pogodb.

Bilance bi izdelovale trgovinske zbornice in te bi kot orientacija služile tako trgovskim organizacijam kakor raznim proizvajalcem.

Za kritje rizika trgovinskih organizacij bi ustanovili sklade iz prispevkov teh organizacij samih, delno pa eventualno tudi iz sredstev komune. Kar se tiče proizvajalcev samih, je znano, da so jim zjamčene za nekateri proizvodje minimalne cene, to zavarovanje proti riziku pa bi bilo potrebno razširiti. Tako se računa s tem, da bi pri poslovnih zvezah ustanovili iz prispevkov proizvajalnih organizacij sklade za kritje eventualnih izgub zaradi znižanja cen ali slabe prodaje.

Prodajne cene proizvajalcev bi usmerjali z dogovorom med zastopniki proizvajalnih organizacij (zadrugnih zvez, kmetijsko gozdarskih zbornic) in potrošniških organizacij (trgovinska, industrijska in zunanjetrgovinska zbornica). V primerih, ko bi prišlo do nesoglasij ali pa nerealnega dogovora o cenah, bi lahko na določen način posredoval državni organ.

Prav tako se razpravlja o možnosti, da bi se za maržo veletrgovinskih podjetij določili neki kriteriji in možnost vpliva ljudskih odborov ali pristojnih organov.

Vsi ti ukrepi težijo predvsem za tem, da bi se preskrba in promet s kmetijskimi pridelki v prihodnje razvijala organizirano, proučeno, bolj načrtno in redneje, brez bojazni pred morebitnimi tveganji, a potemtakem tudi z več sigurnosti, zatem pa, da se bodo prodajne cene oblikovale bolj v skladu z dejanskimi stroški prometa in gospodarsko bolj upravičeno.

V tej smeri bodo vsekakor vplivali tudi predpisi o evidenci in nadzorstvu nad cenami kakor tudi uredba o reguliranju razmerij v zvezi z razdelitvijo čistega dohodka gospodarskih organizacij.