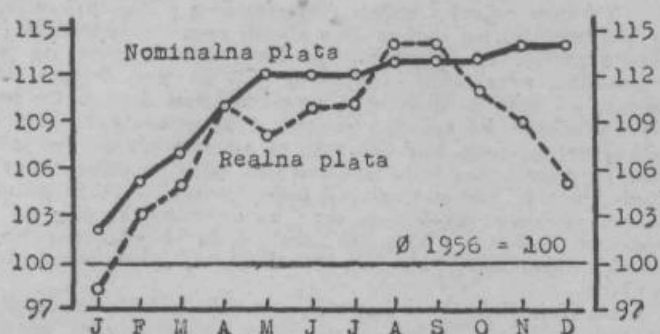


NOMINALNE IN REALNE PLAČE



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 13 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
nekokvalificirani	39,5	42,7	108,1
Uslužbenci	56,0	63,0	112,5
z višjo izobrazbo	82,6	101,3	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, obratno po tarifnih postavkah.

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

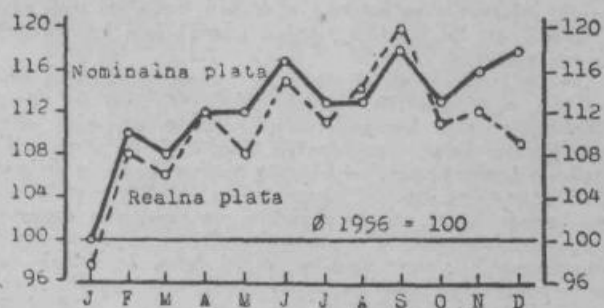
Skupni mesečni prejemki (letno povprečje)

	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
nekokvalificirani	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	114,3

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

Življenjski 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 vsestransko, 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 činitelji 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 zadruga, 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 zadruga pridelke takole:

	v Srbiji	v Makedoniji
veletrgovini in poslovnim zvezam	67 %	77 %
trgovini na drobno	5 %	2 %
v svojih prodajalnah	4 %	3 %
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	13,3
pri veletrgovini	12,5	10—36	16,3	12,9
v nadrobni prodaji	16,3	10—30	20,5	18,2

S takimi razlikami v ceni se je blago, ki je šlo na primer v Srbiji preko zadruga, 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 predstavbo, 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 dinarjev.

Odkup smo prenesli na zadruga večinoma v prvi polovici l. 1956, tedaj pa smo tudi odpravili največ odkupnih postaj. Kaže, da je ta prenos odkupa na zadruga šel tedaj nekaj hitreje, kakor je bilo glede na organizacijske, kadrovske in druge možnosti zadrug potrebno. Tako se je dogajalo, da zadruga 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 najpogostejše tiste pridelke, za katere sta bili zagotovljeni prodaja in visoka marža.