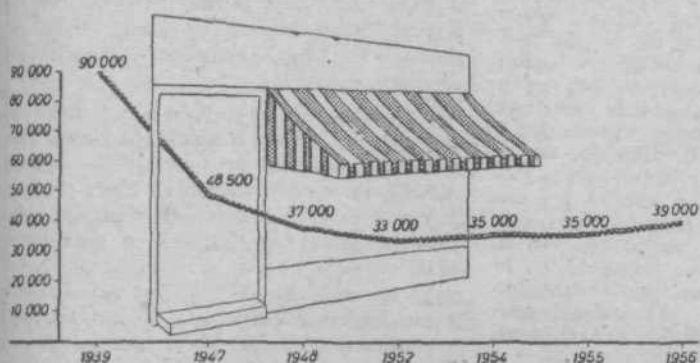


O NEKATERIH AKTUALNIH TRGOVINSKIH PROBLEMIH

Objavljamo nekaj vprašanj s tega področja zaradi njihove aktualnosti in pomena za uspeh pri prizadevanju, da bi uredili tržišče in izboljšali preskrbo. Problem razvoja trgovinskega omrežja postaja letos še očitnejši, ko se kljub dobri letini cene kmetijskih pridelkov v večjih potrošniških krajih še vedno ne znižajo pod lanske cene.

Glavni problem nadrobne trgovinskega omrežja je splošno znan: majhno število prodajal. Pred vojno jih je bilo v državi približno 90 tisoč, sedaj pa jih je manj kakor 40 tisoč. Res je, da so prodajalne v povprečju večje, to pa ne more nadomestiti zmanjšanja števila, posebno če upoštevamo stalno povečanje prometa. Zlasti se to opazi v velikih mestih, kjer se je število prebivalcev skoraj podvojilo. Tako omrežje prodajal ni sposobno prevzeti in prenesti do potrošnika vseh razpoložljivih količin blaga, posebno kmetijskih pridelkov in ne nudi možnosti za popoln razvoj konkurence.

ŠTEVILO PRODAJALN



Iz grafikona je razvidno, da se je število prodajal v povojnih letih stalno zniževalo vse do l. 1952. Od tedaj se začel ponovni vzpon, tako da je spet nekoliko preseženo število iz l. 1948. Porast pa je še vedno prepočasen. (V l. 1954 in 1955 niso vštete tržne stojnice podjetij.)

Tip podjetja za nadrobno prodajo

Tipi nadrobno prodajnih podjetij za naše sodobne razmere še niso razviti in ustaljeni. Med drugim imamo malo močnejših podjetij za prodajo na drobno, ki bi imela dovolj tehnične opreme in bi bila sposobna povezati se tudi neposredno s proizvajalci, da bi z organizacijo, strokovnostjo ter izkoriščanjem tehničnih sredstev zniževala stroške prometa. Prav tako je še malo veleblagovnic in specializiranih podjetij.

Po drugi strani ne morejo biti majhne trgovinske organizacije rentabilne niti za družbo niti za sebe, če poslujejo prav tako kakor večja podjetja. Majhni obrati lahko delujejo samo po drugačnih, preprostejših predpisih in z bolj preprosto organizacijo. Za take obrate je v večini primerov najsrečnejša rešitev pavšalni obračun, posebno, ko gre za promet s kmetijskimi pridelki. Toda prav pavšalnih obratov imamo zelo malo, čeprav ni zato nobenih zakonskih ovir. Kaže, da gre tu pogosto za pomanjkljivo skrb, tu pa tam pa tudi za odpor zaradi ozkih fiskalnih (to je davčnih) ali drugih interesov.

Preširoko veletrgovinsko omrežje

Medtem ko je trgovinsko omrežje v prometu na drobno preozko, je v prometu na debelo v zadnjih letih preširoko. To ima vrsto negativnih posledic: povečanje stroškov, drobljenje blagovnih skladov, nepotrebno posredovanje v prometu itd. V prejšnji številki smo objavili (na 14. strani) članek o monopolističnih pojavih na tržišču, ki se je večinoma nanašal na veletrgovino. V tej številki objavljamo podoben članek o verižni trgovini, v katerem je nekoliko bolj široko opisana tudi naloga veletrgovine kot posrednika.

V nekem obsegu bo veletrgovina tudi v prihodnje potrebna za promet in preskrbo. To bodo najbolj pogosto močnejša in specializirana podjetja, ki bodo povezovala širša področja in omogočala nadaljnjo povečanje izbire blaga ob znižanju stroškov.

Proizvajalci v nadrobni prodaji

V l. 1954 je bilo v državi 6477 prodajal kmetijskih zadrug. V l. 1955 se je njihovo število zmanjšalo na 5812, a v letu 1956 na 5366. Bilo jih je torej za 1111 manj kakor l. 1954. Ta pojav je vreden pozornosti. Ne moremo ga tolmačiti kot prizadeva-

nje zadrug, da bi se bolj ukvarjale s svojim najvažnejšim poslom — organizacijo proizvodnje, ker so se hkrati druge oblike zadržnega prometa povečale (odkup). Tako zanemarjanje najuspešnejšega povezovanja zadrugnikov-proizvajalcev neposredno s potrošniki je neopravičljivo.

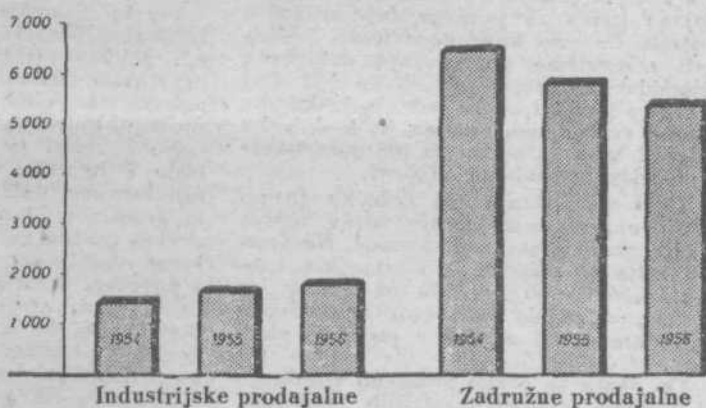
Kaže, da je na to močnejše vplivalo tudi angažiranje zadrug in zadrugnih zvez v odkupu, kjer zadrugne zveze včasih monopolizirajo odkup in usmerjajo v tej smeri napore in v takih primerih same zavirajo nastop zadrug in na potrošniškem tržišču. V nobenem primeru ne bi smeli dopustiti, da popuška iniciativa za odpiranje zadrugnih prodajal.

V nasprotju s takim gibanjem prodajal kmetijskih zadrug in njihovih zvez število prodajal industrijskih podjetij stalno narašča: od 1.385 v letu 1954 na 1742 v letu 1956. Čeprav lahko to označimo kot uspeh in napredek, vendar je tudi sedaj število teh prodajal majhno in počasi narašča v primerjavi z dejanskimi možnostmi, posebno v primerjavi s tistimi, ki še niso izkoriščene; da bi več industrijskih proizvajalcev skupaj odprlo prodajalne.

Investicije v trgovino in odgovornost zanje

Sodobna organizacija trgovine terja kot nujen pogoj tehnično opremo. V tem pogledu je bilo doslej le malo storjenega, posebno v trgovini z živilskimi izdelki, kjer so naprave za skladiščenje, manipuliranje in prevoz blaga najbolj potrebne. To vpliva tako na založenost kakor tudi na cene.

INDUSTRIJSKE IN ZADRUŽNE PRODAJALNE



Naglo opazimo popolnoma nasprotno gibanje: število industrijskih prodajal v zadnjih letih raste, število zadrugnih pa se znižuje. Razen tega, kar smo v zvezi s tem že povedali v besedilu, lahko dodamo, da bi lahko komune veliko prispevale za povečanje števila prodajal kmetijskih zadrug in industrijskih podjetij, če bi posebno skrbelo zato, da jim zagotovijo prostore in druge pogoje poslovanja.

Da bi se položaj popravil, bi bilo potrebno, kakor računajo, letos in prihodnja leta vložiti povprečno vsako leto v trgovino nad 20 milijard din. Ta sredstva bi predvsem vložili v zgradbe za skladiščenje, vzdrževanje in prevoz kmetijskih pridelkov na trge na debelo in v prodajalne.

Ze po sami naravi teh investicij je potrebno, da tako iniciativa kakor sredstva zanje izvirajo predvsem iz komun in iz samih trgovinskih organizacij, čeprav bo pri najvažnejših investicijah sodelovala tudi zveza oziroma ljudske republike. Zato so tudi komune in trgovinska podjetja ali njihovi organi upravljanja odgovorni, da bodo vsa razpoložljiva sredstva pravilno izkoriščena in da bo dosežen z njimi največji možni napredek v trgovini.

Zvezni izvršni svet je pripravil za diskusijo v ljudski skupščini poročilo in predloge o perspektivnem razvoju trgovine. Najdoločnejše in najbolj avtoritativne smernice o tem razvoju bo dala skupščina, v njih pa bodo nedvomno zajeti tudi problemi organizacije trgovinskega omrežja in označena pota za njihovo reševanje.

M. J.