

Odločni koraki v izvoz

Ko ob koncu decembra začnemo razmišljati o načrtih v novem letu, tudi gospodarstveniki delajo bilance in načrtujejo svoje bodoče naloge.

Ce leto 1980 označimo kot leto stabilizacije in kot leto, v katerem je veljal poudarek čimbolj uravnoteženi trgovinski in plačilni bilanci, potem je vsekakor zanimivo izvedeti, kako so se nekatere šišenske vodilne delovne organizacije vključile v te tokove. Naše sogovornike smo povprašali, kako so zadovoljni z letošnjimi izvoznimi in nasploh zunanjetrговinskimi rezultati in kaj pričakujejo na mednarodnem trgu v letu, ki začinja novo desetletje dvajsetega stoletja.



ZORAN KOS, Pivovarna Union:

»Od letošnje proizvodnje piva - 840.000 hektolitrov smo ga zvarili - smo na tuji trg prodali 27.000 hektolitrov. To se zdi sicer na prvi pogled zanemarljivo majhna količina, vendar pa je treba ob presojanju tega podatka vedeti, da smo leta 1976 izvozili komaj 1.500 hektolitrov piva in da smo torej naš izvoz v zadnjih letih izredno povečali. Konkurenca na svetovnem trgu je izredno ostra, zato je potrebno vložiti velike napore, da bi dosegli ugodne prodajne rezultate. Nekatera mednarodna priznanja za kakovost, ki smo jih dobili v zadnjem obdobju in ki potrjujejo stalno kakovost naših izdelkov, so nam veliko pripomogla k prodoru na svetovni trg. Za zdaj izvažamo šele v tri države - Avstrijo, Italijo in ZDA, poskušali pa se bomo uveljaviti tudi na drugih trgih. Podatek, da vsak Dunajčan letno popije štiri steklenice Union piva, je za nas spodbuden in ohrabrujoč, saj nam obeta, da bomo tudi drugod dosegli takšne uspehe.

Skušamo prodreti tudi na tržišče tako imenovanega tretjega sveta, vendar ne s prodajo končnih izdelkov, pač pa s celotnim inženiringom za nekatere projekte in skupaj s proizvajalci opreme za pivovarne. Prav tako si prizadevamo za izvoz predelanih odpadnih surovin pri proizvodnji piva, kot so pivski kvas in tropine. Letos smo prvič izvozili tudi večjo količino pekovskega kvasa v NDR, obstajajo pa možnosti za razširitev tega sodelovanja.

Izvoz je za Union nujno potreben, saj si na ta način zagotovimo potrebne devize za nakup rezervnih delov. Na tujem trgu dosegamo ceno, ki je enaka naši lastni ceni. Devalvacija dinarja bi nam sicer lahko prinesla ugodnejše rezultate, vendar pa na tujem trgu ne moremo nastopiti z »dumping« cenami, ker nam to ne dovolijo združenja proizvajalcev piva v posameznih deželah. Zato razen stalne kakovosti zelo veliko pozornost namenjamo videzu embalaže in etiketam na steklenicah.

Tudi v letu 1981 bomo naš izvoz skušali čimbolj povečati, končni uspeh pa bo precej odvisen od različnih dejavnikov, ki odločilno vplivajo na naše poslovanje. Toda če vemo, da bomo v Jugoslaviji v naslednjem obdobju veliko pozornost posvetili proizvodnji hrane, potem mislim, da bi tudi Union moral tu najti svoje mesto. Dohodkovno povezovanje s proizvajalci surovin je že dalo prve ugodne rezultate, v prihodnosti pa naj bi bili še boljši.



STONE POTOČNIK, Agrostroj:

»Agrostroj je svojo perspektivo razvoja videl v povečanem izvozu in zato ob letošnji izrazito izvozni usmerjenosti jugoslovanskega gospodarstva ni imel večjih težav. Letos smo izvozili za dobrih 287 milijonov dinarjev naših izdelkov in to predvsem v socialistične dežele, članice SEV. Zataknilo se nam je pri izvozu na Poljsko, ko je šlo za vezano trgovino in smo zaradi gospodarskih težav Poljske realizirali le približno tretjino predvidenega posla. No, letošnji izpad smo prenesli v plan za prihodnje leto in upamo, da bomo uresničili podpisane pogodbe. Zaradi pretiranega naraščanja cen reprodukcijskega materiala, predvsem aluminija, ki je naš osnovni material, smo imeli precejšnje težave, saj so cene aluminija pri nas rasle mnogo hitreje kot na svetovnem trgu.

Načrtujemo, da bomo prihodnje leto povečali naš izvoz za najmanj šest odstotkov v primerjavi z letošnjim letom. Razen na že uveljavljenih trgih bomo skušali odločnejše korake narediti tudi na tržiščih v nekaterih državah v razvoju. Odpirajo se nam ugodne možnosti za prodajo naših izdelkov v Libijo, Alžirijo, Maroko, Gano, Kenijo, Nigerijo, Kuvajt...



HENRIK BRATKOVIČ, Litostroj:

»Letošnji plan izvoza bomo presegle za 30 milijonov dinarjev, tako da bo naš celotni izvoz znašal okrog 460 milijonov dinarjev, uvozili pa smo za 180 milijonov dinar-

jev. V strojogradnji je treba proizvodnjo in prodajo načrtovati na precej daljši rok, kot v nekaterih drugih panogah industrije, saj je proces proizvodnje dolgotrajen in gre večinoma za proizvodnjo za znanega kupca.

Litostroj se je v vseh letih svojega delovanja skušal čimbolj uveljaviti na tujih trgih. Samo podatek, da smo izvažali v več kot 50 dežel na svetu, govori, da smo dosegli resnično dobre uspehe.

V letu 1981 bomo izvozili za 640 milijonov dinarjev naših izdelkov. Povečanje se na prvi pogled zdi izredno veliko, vendar je treba vedeti, da je ta plan povsem realen, saj gre za že sklenjene pogodbe in torej ni bojazni, da načrta ne bi izpolnili. V prihodnjem letu bodo izdelki z oznako Litostroja potovali v SZ, CSSR, Poljsko, ZRN, Italijo, Svico, Irak, Venezuelo, San Salvador... Vsekakor bi bili izvojni rezultati Litostroja še precej bolj ugodni, če bi na licitacijah dobili nekatere posle, za katere smo izredno konkurenčni s svojimi cenami. A kaj nam pomagajo nizke cene, ko pa na primer Japonci ali Zahodni Nemci ponudijo izredno ugodne kreditne pogoje in si tako kljub višjim cenam, kot so naše, zagotovijo posel. Naša obratna sredstva so namreč premajhna, da bi se lahko spustili v boj z našimi konkurenti tudi v dajanju kreditnih ugodnosti. V zadnjem času je Jugoslovanska izvozna banka pokazala več zanimanja za naše probleme, vendar pa je znano, da ima tudi ta banka premajhen kapital za potrebe jugoslovanskih izvoznikov.



JANEZ NEBEC, Dekorativna:

»Letos smo izvozili za 95 milijonov dinarjev izdelkov na konvertibilno področje in za 150 milijonov dinarjev na klirinško področje.

Razni ekonomski ukrepi Jugoslavije med letom so izredno močno vplivali na naše poslovanje. Devalvacija dinarja nam je sprva prinesla izredno ugodne rezultate, toda sedaj smo spet v položaju, ko moramo na konvertibilnem področju prodajati naše izdelke po ceni, ki je nižja od naše lastne cene. To pomeni, da zdaj jemo tisto, kar smo ustvarili takoj po devalvaciji. Do takšnega položaja je prišlo zaradi izrednega povečanja cen reprodukcijskih materialov.

Izvoz je za nas nujnost, saj si tako zagotovimo potrebna devizna sredstva za uvoz. Toda ob tem je treba vedeti, da mi za lastne potrebe potrebujemo le 55 milijonov deviznih sredstev, ostale devize pa odstopimo našim dobaviteljem reprodukcijskega materiala. Tako moramo na primer Ohišu iz Skopja za vsak kilogram »malona« poleg dinarske cene plačati še po en ameriški dolar, ki ga Ohiš porabi za nakup materialov iz uvoza.

Kljub vsem težavam pa bodo naši letošnji poslovni rezultati ugodni. To dejstvo velja pripisati tudi temu, da je produktivnost v naši delovni organizaciji zelo visoka in je

ob obstoječi tehnologiji nemogoče doseči bistveno boljše rezultate. Produktivnost bi bilo mogoče povečati le z uvedbo še modernejše tehnologije in nakupom najmodernejše opreme, vendar pa je to v sedanjih ekonomskih razmerah neuresničljivo.

V letu 1981 načrtujemo izvoz v vrednosti 120 milijonov dinarjev na konvertibilno področje in enako vrednost kot letos na klirinško področje. Program smo zastavili dokaj smelo, zavedamo se, da ga bo izredno težko uresničiti, toda prepričan sem, da bomo tudi tokrat našli najustreznejše rešitve, da bomo zastavljene cilje tudi uresničili.



JANEZ LESKOVEC, Donit:

»Naše proizvodne zmogljivosti smo v letošnjem letu izkoristili v polni meri. Naše izdelke izvažamo v vso Evropo, v Južno Azijo, v Severno in Južno Ameriko, medtem ko načrtujemo obsežnejši prodor na tržišča dežel tretjega sveta do leta 1985. Čeprav so naše proizvodne zmogljivosti izkoriščene do takšne mere, da nimamo več nobenih rezerv, pa načrtujemo, da bomo v prihodnjem letu povečali naš izvoz za 22 odstotkov. To bomo dosegli z boljšim izborom izdelkov, ki jih bomo prodajali na tuje, saj bomo skušali v večji meri prodajati tiste izdelke, pri katerih dosegamo ugodnejše cene.

Donit sodi med tiste delovne organizacije, ki so se obvezale, da bodo letos povečale svoj izvoz nad planiranimi količinami. To nam je tudi uspelo, vendar pa smo zaradi tega morali nekoliko priviti pipe za prodajo na domačem trgu. Prodaja dodatnih količin na tujih trgih nam ni predstavljala posebnih problemov, saj smo znan proizvajalec z razvito prodajno mrežo, toda to je imelo negativne posledice na domačem trgu. To pa hkrati pomeni, da so naše proizvodne zmogljivosti premajhne, zato bomo v naslednjem letu skušali razširiti zmogljivosti za proizvodnjo tesnitov in filtrov, pri proizvodnji tehničnih laminatov pa bomo skušali uvesti tudi modernejšo tehnologijo, ki naj bi nam omogočila, da bi na tujih trgih dosegali ugodnejše finančne rezultate pri prodaji teh izdelkov.«



JANEZ SBIL, Color:

»Letošnji jugoslovanski ekonomski ukrepi so nas prisilili, da se bolj intenzivno zač-

nemo ukvarjati s prodajo naših izdelkov na tuja tržišča, saj smo si le tako lahko zagotovili potrebna devizna sredstva za uvoz reprodukcijskih materialov. Povpraševanje po naših izdelkih je v Jugoslaviji izredno in nismo imeli nikakršnih problemov pri prodaji na domačem tržišču, razen tega pa smo na domačem trgu dosegali višje cene, kot jih na tujem, čeprav tudi na tujem trgu ne prodajamo pod lastno ceno. Izvozili bi lahko še več, vendar bi se to odrazilo na domačem trgu, ker bi bila založenost z našimi izdelki premajhna. V letošnjem letu smo izvozili za 11,4 milijona dolarjev izdelkov, predvsem v Sovjetsko zvezo, pa tudi v NDR in nekatere druge dežele.

Zaostreni pogoji gospodarjenja pa nas sili v še agresivnejši nastop na tujih trgih. Dogovarjamo se z nekaterimi kupci iz zahodnoevropskih dežel za prodajo naših izdelkov, vendar še nismo sklenili dokončnih dogovorov. Načrtujemo, da bomo v letu 1981 izvozili za 15,2 milijona dolarjev naših izdelkov.

Uresničitev tega plana pa bo v veliki meri odvisna tudi od možnosti uvoza. V zadnjem letošnjem četrtletju smo morali zmanjšati proizvodnjo, ker nismo mogli uvoziti zadostnih količin reprodukcijskih materialov, ne vemo pa še, kako bo z uvozom v prihodnjem letu. Tudi pri nakupu domačih surovin imamo težave, saj skoraj vsak dobavitelj zahteva, da mu odstopimo del deviz, ki jih dobimo z izvozom, pa drugi strani pa so

bili tudi izdelovalci surovin prisiljeni izvažati, kar se pozna na založenosti domačega trga, ko pogosto nismo mogli kupiti potrebnih surovin.

Devalvacija dinarja nam je prinesla sicer trenutne uspehe, toda po drugi strani so se podražili tudi uvozni materiali, tako da je bil končni učinek majhen.

Če bi hoteli iz teh odgovorov poiskati neki skupni imenovalec, potem lahko zapišemo, da pravzaprav nismo slišali nič posebno presenetljivega in novega. Tisti, ki so se že pred zaostritvijo ekonomskih odnosov s tujino usmerili v izvoz svojih izdelkov, so tudi letos dosegli ugodne rezultate, vsi drugi pa so morali začeti izvažati, če so hoteli priti do potrebnih deviz za uvoz. Hkrati se je pokazalo, da so možnosti za izvoz še precejšnje, seveda pa se ob tem pojavlja vprašanje, kako se bo to povečanje izvoza odrazilo na založenost domačega trga. Visoka in hitra rast cen reprodukcijskih izdelkov zmanjšuje konkurenčno sposobnost izvoznikov, po drugi strani pa je slišati tudi trditve, da sedanji tečaj dinarja ni realen, kar neugodno vpliva na prizadevanja izvoznikov.

Kljub vsemu pa v vseh delovnih organizacijah v prihodnjem letu načrtujejo dokaj visoke stopnje rasti izvoza in hkrati zagotavljajo, da bo prodaja na tuje trge dobila še odločnejšo podporo.

France Kmetič
Foto: Franci Rozman

Priprave na III. kongres samoupravljalcev

Poudarek bistvenim vprašanjem

(vb) Na zadnji seji predsedstva OS ZS Ljubljana-Siška so na predlog izvršnega sveta kluba samoupravljalcev obravnavali eno od najpomembnejših točk dnevnega reda (poleg dogovora z delegati za 2. konferenco ZSS) — to so priprave na III. kongres samoupravljalcev.

Namen te točke dnevnega reda je bil predvsem v tem, da se prisotni na kratko seznanijo s pripravami na kongres ter se okvirno dogovorijo, kako se bo OS ZS Ljubljana-Siška in s tem vse osnovne organizacije zveze sindikatov v združenem delu v občini vključile v te priprave.

III. kongres samoupravljalcev, ki bo potekal z delovnim naslovom »Združeno delo v boju za samoupravni in družbenoekonomski razvoj« od 16. do 18. junija 1981, je izpolnitev oziroma uresničitev pobude tovariša Tita, podane v novoletni poslanici 1979/80.

Namen kongresa je predvsem osvetliti in obravnavati ključna vprašanja in vzroke, ki pogojujejo nastajanje težkega gospodarskega položaja ter celo nazadovanje samoupravnih odnosov. Zato na kongresu ne bo smela biti prisotna široka paleta vprašanj, s katerimi se srečujemo ta čas v naši družbi, ampak se bo potrebno usmeriti na bistvena vprašanja.

Kongres bo moral biti kritično ustvarjalen in se usmeriti predvsem na vprašanja odločanja delavcev v združenem delu o pridobivanju in delitvi dohodka, samoupravnega povezovanja in združevanja na podlagi

ČESTITKI

Zveza društev upokojencev občine Ljubljana-Siška želi vsem članom 17 društev upokojencev srečno, zdravo in uspehov polno novo leto 1981.

*

VSEM KOROŠKIM MAISTROVIM BORCEM, PROSTOVOLJCEM, BORCEM ZA SEVERNO MEJO 1918—1919 ŽELIMO SREČNO, ZDRAVO NOVO LETO 1981.

Poverjenišтво občine Ljubljana-Siška

dohodka ter problematiko delovanja delegatskega sistema.

Pomembno je tudi to, da potekajo priprave na izvedbo kongresa tik pred kongresoma zveze komunistov in zveze sindikata. Kongres samoupravljalcev bo moral še bolj intenzivirati in konkretizirati tematske okvire, ki bodo v žarišču razprav na obeh kongresih.

Na podlagi razprave prisotnih je bil sprejet sklep, da bodo takoj na ustrezen in kvaliteten način informirali o pripravah na kongres vse osnovne organizacije zveze sindikatov, da se bodo aktivno in s svojimi prispevki vključile v priprave na kongres.

Nova oblika informiranja in sodelovanja

Koristno srečanje

»Podružbljanje družbene samozaščite in varnostnih ukrepov je tudi obojestransko informiranost o varnostnih razmerah«, je poudaril Ivo Samec, načelnik UNZ Ljubljana-mesto ob obisku v delovnem kolektivu Pivovarne UNI-ON, ki so se ga poleg komandirjev postaj milice v Ljubljani udeležili tudi Jože Steh, predsednik OK ZKS Ljubljana-Siška, Franc Dejak, predsednik skupščine občine Ljubljana-Siška in Silvo Kozlevčar — načelnik oddelka za zatiranje kriminalitete in drugi gostje.

Ogledali so si proizvodne obrate in se seznanili z uspehi in problemi pri proizvodnji piva in pekovskega kvasa, z delovnimi in življenjskimi razmerami zaposlenih ter načrti za prihodnje obdobje.

Gostje so nosilce poslovnih, samoupravnih in družbenopolitičnih funkcij 600-članskega kolektiva seznanili na svoji letni konferenci z varnostnimi razmerami in možnostmi sodelovanja pri zatiranju in preprečevanju vseh oblik kriminalitete, pri večjem varovanju družbenega premoženja, boljši prometni varnosti, preskrbi prebivalstva in podobno.

Najpomembnejša pa je ugotovitev, da taka srečanja mnogo prispevajo k boljšemu razumevanju vloge in dela organov za notranje zadeve in nadaljnjemu podružbljanju varnostnih zadev.

Zoran Kos