

Modno oblikovani izdelki v izvoz

TOZD Galant, delovne organizacije Tekstil, spada z okoli 140 zaposlenimi med manjše šišenske kolektive, vendar je znan in cenjen med kupci usnjenih izdelkov doma in v tujini. V Galantu že dolgo izdelujejo usnjeno galanterijo, predvsem ženske modne torbice. Odkar pa so vključili še »Čevljarstvo Šentvid«, izdelujejo tudi ročno izdelane usnjene ženske čevlje. Ker je njihova proizvodnja v glavnem ročna, polmanufakturna, vendar zaradi tega izredno kvalitetna, spadajo po kvaliteti svojih izdelkov v najvišji razred domačih galanteristov.

Tovarna Galant je na nedavnem sejmu usnja, obutve, usnjene konfekcije in galanterije v Zagrebu dobila dve priznanji, kar je bilo novo potrdilo, da so Galantovi izdelki po modnih trendih med vodilnimi v Jugoslaviji. V Zagrebu so dobili priznanje »Zlata torbica« za celotno kolekcijo in statuo UKIM (udruženja kreatora i modelara Jugoslavije) po izboru potrošnikov za žensko torbico. Oblikovalka nagrajene kolekcije (čevlji, pas, torbica) je Lučka Rojc, ki je šest let zaposlena v Galantu, od tega pa se štiri leta ukvarja z oblikovanjem izdelkov iz usnja. Preden se je začela ukvarjati z oblikovanjem, je bila modelir — izdelke iz usnja je sestavljala po že narejenih skicah. Sedaj pa skice riše sama in da bi bili njeni izdelki čim boljši, se ukvarja še z raziskavo materialov, spremlja modne tokove, barve in modele. Modo spremlja v glavnem po raznih modnih revijah, barve »svojih« modelov pa uravnava po modni barvni karti, ki jo vsako leto določi kongres evropskih modnih oblikovalcev. Seveda pa samo spremljanje mode po revijah ni dovolj, zato se običajno pada v Milano na sejem galanterije MIPEL, ki sicer ni odprt za običajne obiskovalce. »Že sam izlet v Milano se izplača,« pravi Lučka Rojc, »saj imam tudi v milanskih trgovinah kaj videti. Milano je modno središče, Italijani pa so največji strokovnjaki za galanterijo v Evropi in med največjimi v svetu.«

V Galantu proizvajajo predvsem ekskluzivne izdelke iz usnja, ponudbo pa poskušajo dopolniti in uskladiti še v sodelovanju z ostalimi tekstilnimi tozdi v sklopu delovne organizacije. »Mislim, da je naša usmeritev popolnoma pravilna,« pravi Edo Veselko, direktor Galanta, »našo kvaliteto potrjujejo tudi zunanja tržišča«. Galant je lani izvozil kar 43 odstotkov celotnega fizičnega obsega proizvodnje. Na žalost pa so bili finančni učinki izvoza precej manjši, saj so

v Galantu pogosto za izvoz samo dodelali izdelke. Domače cene usnja so namreč več kot 2-krat višje od svetovnih, vzrok za to pa je v izredno visokih cenah surovih kož. Tuji trgi seveda ne priznajo težav naših klavnic, zato bo moral Galant za nadaljnje povečanje izvoza usnje začasno uvažati, ga obdelati in izdelke potem izvoziti.

Kljub težavam z domačimi surovinami je Galant lani v primerjavi z letom poprej za več kot 4-krat povečal izvoz, dohodek pa je bil večji za 86 odstotkov. Galant bo še naprej veliko pozornost posvečal izvozu, saj so zmogljivosti jugoslovanske galanterijske industrije prevelike in domači trg premajhen. Ob tem ima Galant tudi določene uvozne potrebe, zato je izvoz nujen. »V tujini bi resda lahko več prodali, če bi bili bolj konkurenčni s cenami. Vendar se na zunanjih tržiščih Galant srečuje z izredno močno konkurenco cenenih proizvajalcev usnjene galanterije iz držav Daljnega vzhoda. Ravno zato si je izbral svoj prostor na policah tujih trgovin s kvalitetnimi, modno oblikovanimi izdelki, za katere lahko postavljajo tudi vedno višje cene.

Marjan Lacić

Obnavljanje in gradnja domov v Medvodah

(bp) Organizacije združenega dela in krajevne skupnosti na območju Medvod so se dogovorile in zapisale v planske dokumente, da bodo ozdi združevali del sredstev za gradnjo in obnovitev tukajšnjih kulturnih ter telesnokulturnih objektov. Sredstva bodo združevali po zaključnih računih iz skladov skupne porabe.

Pred dnevi so se predstavniki krajevnih skupnosti dogovorili tudi za prednostni vrstni red obnovitvenih del na objektih, ker bodo ozdi že po letošnjih zaključnih računih izločili del sredstev za te namene. Dogovorili so se, da ima prednost dom Svobode Medvode, kjer je treba obnoviti dvorano, ki je v precej žalostnem stanju. V domu bodo letos zamenjali stole in hkrati popravili tlake ter strop v dvorani. Predstavniki ovdov in krajevnih skupnosti upajo, da bo del sredstev, potrebnih za obnovitev dvorane, prispevala tudi kulturna skupnost.

V medvoški Sori dobro delajo

Izdelke približati kupcem



(kr) V Slovenijalesovi tovarni Sora iz Medvod je lani 116 zaposlenih delavcev ustvarilo skoraj 800 milijonov dinarjev skupnega prihodka. Zaradi upadanja prodaje na domačem tržišču so v drugem polletju povečali izvoz in tako uspeli na zahodnih tržiščih prodati za skoraj pol milijona dolarjev izdelkov. Doseženi poslovni rezultati jih uvrščajo v sam vrh lesne industrije pri nas, imajo pa težave z likvidnostjo, saj morajo dobaviteljem poravnati obveznosti v 30 dneh, za svoje izdelke pa dobijo plačilo v 110 dneh, za najete kratkoročne kredite pa morajo plačevati visoke obresti.

V letošnjem letu načrtujejo skupni prihodek 1,5 milijarde dinarjev, kar bodo dosegli z delno zamenjavo opreme v proizvodnji, za kar so najeli mednarodno posojilo. Nove tehnološke možnosti jim omogočajo dopolnjevanje proizvodnega programa — tudi z maloserijsko proizvodnjo, zadali pa so si tudi večje izvozne obveznosti.

V samih tovarniških prostorih bodo uredili prodajni salon, kjer bodo kupcem na voljo vsi njihovi izdelki. Kupcem želijo na enem mestu nuditi več kot drugod (servis, dostava na dom), zato pričakujejo dobro prodajo ter nadaljnjo uveljavitev na trgu.

NAŠI KLICAJI!!!

Kje so meje?

V predvolilnem obdobju smo slišali in prebrali številna razmišljanja in razglabljanja o nalogah, ki nas čakajo v prihodnjem, tako kratkoročnem kot srednjeročnem obdobju. Veliko globokoumih misli je bilo povedanih in zapisanih, a če lahko povem svojo oceno, potem mi je bila najbolj všeč tista, ko je komentator zapisal približno takole: povsod v svetu veljajo največ tisti politiki, ki znajo ukrotiti inflacijo, kajti ljudem se zdi to najhujša nadloga. Ali ne bi torej tudi pri nas pričakovali, da bodo novoizvoljeni delegati najprej skušali obzdati to nadlogo našega gospodarstva in sploh vsega življenja, saj smo edini otok v Evropi, ki se spopada in sooča z veliko stopnjo inflacije? Tako se je vprašal pisec, odgovora pa ni ponudil.

A seveda se tako ni vprašal samo kolumnist, pač pa si podobna vprašanja zastavljamo še mnogi, tudi tisti, ki smo jim izkazali zaupanje in pred katerimi, če lahko vulgarno zapišem, je ta nevhvaležna naloga. Nehvaležna zato, ker je še kako dobro znano, koliko energije smo že porabili za boj proti inflaciji, pa ne, da uspeha ni, temveč je neuspeh čedalje večji, tako da bi že skoraj verjeli, da je inflacija kot zmaj v pravljici, ki mu odsekajo eno glavo, a namesto nje zrastejo tri nove. Če lahko parafraziram, bi zapisal, da smo dobili protinflacijski program, namesto zmanjšanja pa smo dobili še večjo stopnjo inflacije. To zgovorno dokazujejo podatki, ki so bili objavljeni isti dan kot prej omenjeno razmišljanje o boju proti inflaciji. Da so bile cene na drobno namreč v februarju v primerjavi z januarjem višje za 5,6 odstotka, v primerjavi z lanskim februarjem pa za 78 odstotkov.

Kje so pravzaprav meje, bi se lahko vprašali. Odgovor je sila preprost: meja očitno ni! In če sitnarimo naprej, zakaj jih ni? Zato, ker smo pri nas pravi mojstri, da vse naredimo na pol in tako je tudi s ceno politiko. Prav malo je bilo namreč storjenega, da bi v delovnih organizacijah cene oblikovali po ekonomskih načelih, pač pa jih postavljamo stihijno. To pomeni, da v večini organizacij lahko oblikujejo cene svojih izdelkov tako, kot se jim zdi, oziroma tako, da z višjimi cenami ustvarjajo tudi višji dohodek, namesto da bi se do njega dokopali z večjo produktivnostjo oziroma gospodarnostjo poslovanja. Možnost za tako početje daje jugoslovanski trg, ki je močno zaprt za konkurenco od zunaj z različnimi protekcionističnimi ukrepi, še bolj pa seveda z devizno zakonodajo. V vsesplošnem pomanjkanju deviz ni niti najmanj možnosti za uvoz blaga široke potrošnje — razen prek kompenzacijskih poslov. Proizvajalci tudi niso obremenjeni s konkurenco na notranjem trgu, kajti če blaga ne morejo prodati in imajo izgubo, je dobro znano, kako je s socializacijo izgub in tako vsak dobi svoj delež.

Veliko je bilo besed o nesorazmerjih med cenami posameznih izdelkov. Direktor zveznega zavoda za cene Živko Pregl je pred kratkim izjavil, da vseh nesorazmerij ne bo moč odpraviti s podražitvami »podcenjenih« izdelkov, pač pa tudi z regresii, subvencijami in drugimi podporami. Kot prvo je zvezni izvršni svet dodelil regres za umetna gnojila, a je seveda veliko vprašanje, če bodo kmetijski pridelki zato kaj cenejši. V enem prejšnjih zapisov v tej rubriki so bili navedeni podatki o obsegu kmetijske proizvodnje, zato lahko upamo, da regres za gnojila pomeni le začetek uredničenja znanega pravila, da je v nestabilnem gospodarstvu treba najprej zagotoviti stabilnost kmetijske proizvodnje. A kaj, ko smo že tolikokrat upali!

Aleš Prodan