

Po sprejetju zakona o podjetjih (SFRJ 77/88) z novelo (SFRJ 40/89) je zaznan intenziven proces ustanavljanja novih majhnih podjetij tako družbenih kot zasebnih in mešanih. Kot ustanovitelji se v pretežni meri pojavljajo podjetni mladi strokovni kadri, ki svojih zamisli niso uspeli oz. mogli uresničiti v obstoječih podjetjih ali pa njihovo delo ni bilo ustrezno nagrajevano, pa tudi taki (področje dejavnosti 070), ki v svoji lastni firmi vidijo garancijo za dobro naložen kapital.

Težko je napovedati, kako se bo to podjetništvo v občini razvijalo. Dejstvo pa je, da se nekaj glede tega vendarle premika.

PREDLOG PREDLAGATELJA

Začasni kolegijski poslovodni organ podjetja Utensilia predlaga delegatom skupščine občine Ljubljana Vič – Rudnik, da poroči o opravljenem delu od 1. 9. do 31. 12. 1989 obravnavajo in sprejmejo.

**ZAČASNI KOLEGIJSKI
POSLOVODNI ORGAN UTENSILIE**

STALIŠČE IZVRŠNEGA SVETA

IS podpira prizadevanja ZKPO in na Poročilo o izvajanju ukrepa družbenega varstva v družbenem podjetju Utensilia v šestih mesecih nima pripomb.

IZVRŠNI SVET

POROČILO

**o delu začasnega kolegijskega
poslovodnega organa Utensilia, Tovarna
tekstilnih potrebščin, p.o, v obdobju 1. 9.
1989 do 31. 12. 1989**

1. UVOD

V obravnavanem obdobju se je ZKPO srečeval s številnimi problemi, ki izvirajo iz težkega poslovnega položaja Utensilie, obenem pa skušal zagotoviti temelje poslovanja na novih – bolj zdravih osnovah.

2. SPLOŠNA PROBLEMATIKA

Težko likvidnostno situacijo, katere posledice se odražajo na vseh področjih, smo skušali reševati v dogovoru z banko (LB–GB) in drugimi upniki. Kljub pomoči IS Sob Ljubljana Vič–Rudnik, pa pri banki nismo bili deležni nikakršnih olajšav. Banka nam je bila pripravljena nuditi finančno pomoč (priloga obveznosti, izvozni krediti, novi krediti) vendar šele po odplačilu zapadlih obveznosti, česar pa seveda brez odprodaje tovarne na Rudniku nismo sposobni. O zamrznitvi obveznosti ali o njihovi pretvorbi v vlogo v podjetje nismo bili pripravljeni razmišljati.

Tako smo z veliko težavo zagotavljali tekočo likvidnost in poslovali brez blokade do trenutka, ko je zapadla anuiteta za investicijo (15.12) v znesku 17 MRD din. To je povzročilo blokado žiro računa, ki pa smo jo z lastnimi tekočimi prilivi prekinili v prvih dneh januarja. Istočasno smo uspeli izplačati osebni dohodek za december.

Postopek odprodaje je v teku. Z interesi (bolj in manj resnimi) se dogovarjamo o realizaciji nakupa v različnih oblikah. Čeprav smo želeli zaradi odplačila anuitete vsaj del prodaje realizirati pred potekom leta, pa nam to ni uspelo. Sodimo, da je glavni razlog predvsem v pričakovanju novih ukrepov ekonomske politike, ki so bili ves čas napovedani. Obenem pa morajo potencialni kupci razčistiti tudi možnosti opravljanja svoje dejavnosti na dani lokaciji, kar pa ni kratek proces. Glede na to, da smo glavna kratkoročna bremena – anuiteto za investicijo odplačali, smo si pridobili čas in nam s prodajo ni treba hiteti. Načrtujemo, da bi jo realizirali v začetku II. kvartala leta 1990.

Z bivšo matično organizacijo DO Avtomontaža smo poravnali medsebojne obveznosti iz poslovnih razmerij. Sporazum o delitvi skupnega premoženja med bivšimi TOZD DO Avtomontaža bo po zagotovilih vodstva DO pripravljen za podpis v prvem četrtletju leta 1990.

Pridobili smo potencialnega soinvestitorja za izgradnjo Poslovnega centra Grba na zemljišču Utensilie na Pokljukarjevi ulici. Če bodo dogovori uspešni, bomo v začetku 1990 leta pristopili k postopku za njegov izgradnjo. Išče nove proizvodne programe. Nosilni proizvodni program Utensilie bo tudi v bodoče

proizvodnja lesnih in kovinskih utensilij. Ob tem pa želimo zaradi popolnejše izkoriščenosti proizvodnih kapacitet oblikovati tudi nove proizvodne programe, ki naj bi zaposlili tudi del presežka delovne sile. V teku je izdelava investicijske študije za – po dosedanjih spoznanjih tržno zelo zanimiv proizvod. Pri razvojnem projektu sodelujemo še z dvema družbenima podjetjema in zasebniki. V teku so pogovori z italijansko firmo o izdelavi njihovega izdelka.

Poizkusili smo z razpisom izdelkov za kooperacijo, ki naj bi jih izdelovali delavci, sedaj zaposleni v Utensili. Odziv je bil slab. Prizadevanja v tej smeri bomo nadaljevali.

Investicijski projekt rešujemo v dveh smereh: valjarna in lučalnica. Valjarna je praktično v polnem zagonu, tečejo pa tudi pogovori o sovlaganju za dopolnitev opreme in o oblikovanju družbe z omejeno odgovornostjo. Projekt lučalnic poskušamo razreševati z reševanjem problematike cen vhodnih materialov in s kompletiranjem asortimana ponudbe. Potrebno bo dodatno investiranje v orodje, kar pa vsekakor sodi razvoj kovinskega programa utensilij. Doseganje svetovne cene, čemur smo se že približali, nam bo omogočilo prodajo v izvoz, s tem pa tudi realizacijo namena investicije.

Pripravili smo strategijo poslovanja, ki je v :

- proizvodni program so utensilije
- izvoz: 2/3 proizvodnje
- razvoj popolnega servisa (prodaja, izobraževanje, servisiranje)
- razvoj kovinskega programa v smeri čim celovitejšega programa utensilij po možnosti pa tudi rezervnih delov za statve (ob sodelovanju večjega proizvajalca statve)
- informatizacija poslovnih procesov
- ekonomsko utemeljen organizacijski razvoj v smeri organizacijskih oblik, ki omogočajo učinkovito kapitalsko upravljanje poslovanja (razne družbe in ustrezne povezave)
- razvoj novih poslovnih programov

3. TRŽNA PROBLEMATIKA

Lotili smo se ustvarjanja celostne podobe podjetja, ki temelji na:

- kakovosti
- cenah
- intenzivnih stikih s kupci in dobavitelji
- prilagajanje proizvodnje potrebam trga.

Obiskali smo 95 odstotkov vseh kupcev v Jugoslaviji. Stopili smo v stik s firmami v tujini, ki trgujejo z utensilijami. Prizadevamo si odpraviti nezaupanje do Utensilije, ki izvira iz preteklega sodelovanja, kar pa je seveda dolgotrajnejši proces.

Večje kupce smo povabili na obisk v Utensilo, kar naj bi se v bodoče dogajalo dvakrat letno. Rezultati so pozitivni: odnosi so boljši, sklenjenih poslov je več, z nekaterimi strankami v smislu ekskluzive.

Pripravili in sprejeli smo novo likovno podobo Utensilije (znak, prostopeki, katalogi).

Izvoz se povečuje. V zadnjih šestih mesecih (v Utensiliji deluje izvozno uvozni oddelek štiri mesece) smo imeli 1.050.000 \$ izvoza (v prvem polletju 1989 750.000 \$). Sodimo, da bodo efekti resnejšega dela na tem področju resnično opazni šele v letu 1990.

Srbska blokada nam je povzročila določene težave. Ta trg predstavlja 20 odstotkov našega domačega trga, polet tega pa nam dolgujejo 500.000.– din.

Pričeli smo s podpisovanjem pogodb za leto 1990.

4. TEHNIČNO TEHNOLOŠKA PROBLEMATIKA

Izvedena je bila selitev proizvodnje na lokacijo v industrijski coni Brdo. Fizični obseg proizvodnje smo v zadnjih treh mesecih leta 1989 kljub selitvi in temu, da je bilo določeno število delavcev na izrednem dopustu, povečali za 6 odstotkov glede na predhodno tromesečje.

Opredelili smo proizvodni program tako, da smo lahko pričeli z razpisovanjem kooperacijskega dela na domu.

5. ORGANIZACIJSKO KADROVSKA PROBLEMATIKA

Število zaposlenih se je zmanjšalo.

31.dec. 1988 317 zaposlenih

30.jan. 1989 316 zaposlenih

31.dec. 1989 287 zaposlenih

Zmanjševanje zaposlenih je posledica fluktuacije pa tudi vodnih disciplinskih postopkov. Osebnih dohodki so se realno za spoznanje dvignili, še vedno pa so precej nizki.

Povprečni osebni dohodek junij 1989 (izplačilo 20.7.) 3.260.000 (319,6 DEM), povprečni osebni dohodek december 1989 (izplačilo 11.1.1990) 2.553,80 (354,8 DEM).

Pri oblikovanju mase za osebne dohodke smo izhajali iz načela, da masa ne sme presegati 45 odstotkov mesečne realizacije, kar še zagotavlja pozitivno tekoče poslovanje in da so izplačila v skladu s pozitivnimi predpisi. Oblikovan je bil nov sistem nagrajevanja, ki zagotavlja ustrežnejše nagrajevanje kreativnih delavcev, pa tudi možnost upoštevanja pogojev na trgu delovne sile.

Pri njegovi realizaciji pa smo v zadnjem času začasno upoštevali tudi socialne korektive. Opravljeno je bilo konstituiranje podjetja, priglasili pa smo tudi zunanje trgovinsko dejavnost.

6. ZAKLJUČEK

V naslednjem obdobju bo tržišče dela na operacionalizaciji strategije v letu 1990 in kvalitetni pripravi zaključnega računa za leta 1989.

V naslednjem poročilu bomo lahko predstavili dejanske poslovne rezultate v letu 1989 in realne podatke o premoženju, ki bodo temeljili na inventurah, izvedenih v mesecu decembru, in usklajevanih podatkih o obveznostih in terjatvah. Navajanje kakršnih koli števil bi bilo v tem trenutku, ko še ne poznamo računovodskih predpisov, zgolj ugibanje.