

# Priprta vrata na tuje

**Jugotekstil impeks je specializirana zunanjetrgovinska organizacija, ki je lani izvozila za 157 milijonov dolarjev izdelkov proizvodnih delovnih organizacij. Več izvažajo kot uvažajo: kar 57 odstotkov dejavnosti odpade na izvoz. In ker je prav nujna povečanega izvoza v čedalje težavnejših razmerah vsem na ustih, je bil pogovor z generalnim direktorjem delovne organizacije dr. Antonom Hrastljem, ki je odprl razgled skozi ozko priprta vrata na tuje trge, neizbežno zanimiv.**

»Katera področja prevladujejo pri vašem izvozu?«

»Pretežni del našega izvoza je usmerjen na trge s konvertibilnim načinom plačevanja. V celoti dosegamo na tem področju 79,2 odstotka vsega izvoza. Vključene so tudi dežele v razvoju, iz katerih prihaja plačilo v konvertibilnih valutah. Praktično ni države v Zahodni Evropi, kamor ne izvažamo. V deželah v razvoju imamo že drugo leto zapovrstjo najvišje indekse porasta izvoza in to predvsem v naftne dežele (Irak, Libija, Iran, Saudova Arabija, šekati in emirati). Takih uspehov letos ne bomo več dosegli - predvsem zaradi vojne v Iraku. Tudi v Libiji ne pričakujemo enakega obsega kupčij.

Lani smo izvažali po strategiji tako imenovanega kapilarnega izvoza. To pomeni, da smo navzoči na večjem številu tujih trgov, kar je ugodno, ker si povsod prisoten in kot firma ne predstavlja nekaj pomembnega na trgu. Firme tako tudi ne prizadenejo toliko omejitveni ukrepi držav, kamor izvažajo svoje blago.

»V poslovanju se gotovo srečujete s težavami?«

»Na prvem mestu bi omenil recesijo na večini tujih trgov, kjer se pojavljamo. Pričakovali smo sicer, da bo že v sredini lanskega leta prišlo do sprememb v povpraševanju, da bo prišlo do oživljanja gospodarstva... To se žal ni uresničilo. Poglavlje zase je domače tržišče, kjer povpraševanje ni bilo umirjeno. Pravo divjanje cen je seveda zmanjšalo konkurenčno sposobnost jugoslovanskega izvoza. Nemalo težav je povzročilo zapiranje delovnih organizacij v meje družbenopolitičnih skupnosti, kar ovira normalne povezave med njimi, recimo tkalnic in predilnic s konfekcijami. Nosilci takih zapi-

ranj niso ozdi, temveč bolj organizirani družbenopolitičnih skupnosti. Zunanjetrgovinski in devizni sistem sta se tudi zelo počasi prilagajala spreminjenim okoliščinam. Konkretne rešitve je bilo malo, še tiste, ki so bile ponujene, so bile le začasne.

»Prizadevanje za zmanjšanje uvoza je eden glavnih ciljev v sedanjih zaostrenih gospodarskih razmerah?«

»Lani smo občutno zmanjšali uvoz. Dosegli smo le indeks 86 ali v absolutnem znesku 115 milijonov dolarjev. Doseženi rezultat je le navidezno dober, ker opažamo, da se z zniževanjem uvoza zmanjšuje tudi izvoz, kar pa nam kaj kmalu lahko škoduje. Tako ne moremo poslovati v nedogled. Uvažamo predvsem s klirinškega območja (kar 49,6 odstotka), torej imamo dokaj ugodno strukturo.

»Kakšni pa so na osnovi povedanega načrti za bodoče?«

»V začetku leta smo računali na 13-odstotno zvišanje izvoza v dolarjih. Med letom pa smo ugotovili, da bi lahko z boljšo organiziranostjo in motiviranostjo delavcev ta odstotek dvignili mogoče (celo) na 19 do 20. V prvih štirih mesecih smo dosegli indeks 119, v dinarjih še znatno večji. Kako doseči tako ambiciozne načrte? Predvsem tako, da bomo politiko kapilarnega izvoza (navzočnost na dosedanjih 50 trgih) dopolnili s politiko koncentriranega izvoza na ključna tržišča Jugotekstil impeksa.

No, izbrali smo 16 ključnih trgov in zanje izdelali tudi kratke napovedi dela: 16 trgov bomo obdelovali bolj načrtno kot preostalih 35 trgov. Znani so nosilci posameznih dejavnosti. Imamo tudi petletne načrte poslovanja s temi trgi. Seveda pa smo že

razpravljali tudi o tem, kako naj uresničimo zastavljene cilje.

Nadaljnje napredovanje na tujih trgih omogočajo tudi podjetja in poslovne enote v tujini, ki jih odpiramo v glavnem skupaj z drugimi delovnimi organizacijami. Število teh poslovnih enot bomo letos še povečali, saj smo trdno prepričani, da iz Ljubljane ni mogoče voditi uspešne poslovne politike na mednarodnem tržišču. V večini držav bi s samostojnim nastopom ne mogli popolnoma zaposliti našega predstavnika, zato se odločamo za skupen nastop z drugimi firmami, kot sem že omenil. Tako v Nemški demokratični republiki poslujemo s Koteks tobusom, v Sovjetski zvezi s Slovenijalesom, v Združenih državah Amerike s Koteks tobusom itd. Jasno je tu še kopica nalog. Predvsem mislim na dežele v razvoju, s katerimi je menjava v zadnjih dveh letih zelo hitro naraščala. Gre za aranžmajske pristope, ker pač ugotovljamo, da ne moremo trajno izvažati, če hkrati tudi ne kupujemo. Seveda ne le v okviru naše DO, marveč z drugimi komplekturnimi organizacijami. Če mi izvozimo tekstil, lahko kakšna druga organizacija uvozi nek drug proizvod. Letos bomo poizkušali izpeljati vsaj en od skupno 10 izvoznih projektov, kolikor jih sicer imamo v obdelavi. Pripravljeni so predvsem za afriške države, vendar jih je težko uresničiti, če upoštevamo dejstvo, da afriške države nimajo denarja. Zlasti države zahodne, vzhodne in severne Afrike pa se še vedno zanimajo za nakup naše tekstilne tehnologije in tekstilne opreme. Ne smemo prezreti še organizacije proizvodnje v Julonu skupaj z uvozom in izvozom, ker je ta letos povečal zmogljivosti kar za petkrat.

»Kako dalje glede na znani vrstni red poravnavanja dolgov naše države?«

»Vso prednost imajo anuitete tujini pred lastno produkcijo. Sedaj je edina izvozna spodbuda vsota deviz, ki jo lahko uporabiš za surovine, sicer bi stala proizvodnja. Prodaja na domačem trgu je dohodkovno bolj zanimiva.

Proizvodnim delovnim organizacijam bi morala ostati več kot polovica ustvarjenih deviz. Če ne gre drugače, naj bi prihranili pri kakšnih drugih izdatkih, kajti brez 50 odstotkov deviz utegne priti tudi do večjih in daljših zastojev v proizvodnji. To pa bo konč-

no spet negativno vplivalo na izvoz. Zdaj pa ostane izvoznikom le okrog 28 odstotkov ustvarjenih deviz. Brez izjeme bi morali dajati devize tisti industriji, ki ima sorazmerno hiter priliv, in ne taki, ki bo izvozno uspešna šele čez desetletje ali več. FRANC CAPUDER

## TOZD KANALIZACIJA

### Iskanje donosnejših del

**Dokaj nagla urbana rast Ljubljane v preteklih letih je hkrati razvila tudi obsežno omrežje kanalizacije. Danes le-to meri že približno 700 kilometrov.**

Takšna »kilometražna« je nedvomno trd oreh za tiste, ki jim je zaupana skrb za njegovo vzdrževanje. Velja povedati, da poglaviti problem ni zgolj dolžina omrežja, pač pa tudi njegova starost, saj v občini Center znaša že okroglih 60 let. To seveda zahteva večje vzdrževalne izdatke.

»Denarja je premalo že za vzdrževanje, kajti dohodek, ki nam ga navrže kanalizacija, je razmeroma majhen. Moram povedati, da je kvaliteta tega dohodkovnega vira odvisna od urbanizacijskih specifičnosti. Za Ljubljano pa velja, da je redko pozidana, torej prostorsko zelo razpršena, kar zmanjšuje izkoriščenost kanalskih zmogljivosti in s tem »rentabilnost«, je dejal Jože Kolar, direktor tozda Kanalizacija Ljubljana.

Težave te dejavnosti so v tem letu znatno večje, kajti poslovno bilanco so poslabšale nove amortizacijske stopnje, ki znašajo kar za okoli 80 odstotkov več kot prej. Glede na težaven gospodarski položaj - polletje jim je namreč prineslo izgubo - so se odločili, da finančni položaj med drugimi ukrepi izboljšajo z večjo aktivnostjo v posrskih dejavnostih, ki so dohodkovno bolj učinkovite (storitve, ki jih financirajo naročniki sami, torej ne komunalne skupnosti).

Poseben problem predstavlja zmanjševanje števi-

la delavcev za nekatera ključna opravila. Nadaljevanje takih fluktuacijskih težav utegne kmalu povzročiti resne zastoje v njihovi dejavnosti.

»Sicer pa razmere v naši dejavnosti nimajo samo svoje temne plati. Če se primerjamo z nekaterimi drugimi jugoslovanskimi mesti, lahko ugotovimo, da naše kanalizacijsko omrežje vendarle še razmeroma zadovoljivo deluje. Nima mo na primer večjih poplav, ki so pogostna značilnost druge. Vemo namreč za vzročno-posledično zvezo med mestnimi poplavami in slabo kanalizacijo,« je razložil naš sogovornik.

Pohvalijo se lahko tudi s tem, da so v povojnem času povečali kanalizacijsko omrežje za šestkrat, kar pomeni, da so talnico kar dobro zavarovali pred onesnaženjem. Posrečilo se jim je »zbrati« vse kanale, ki so prej končali v Ljubljani, in jih speljati na mesto bodoče centralne čistilne naprave.

Kar zadeva financiranje dejavnosti, poudarjajo v tozdu predvsem pomen objektivnih »kvalitet«, ki naj bi jim povečale dohodek. Poleg večje lastne storilnosti omenjajo tako načrtovanje urbanizacije, da bi dosegli ustrezno zazidalno gostoto, kar je, kot smo že omenili, bistven dejavnik rentabilnosti kanalizacijskega omrežja.

JK

## V KARTONAŽNI TOVARNI

### Manj surovin in naročil

**Če skušamo na grobo povzeti nekatere najznačilnejše, najbolj izstopajoče tegobe našega gospodarstva v tem času, potem lahko, sodeč zlasti po glasovih, ki prihajajo iz industrije, postavimo v sam vrh lestvice probleme v zvezi z zagotavljanjem surovin in reprodukcijskega materiala. V marsičem so ti problemi težje obvladljivi kot drugi, kajti sedanja splošna surovinska kriza je neposreden odraz neustreznega strukturnega razvoja našega gospodarstva v preteklih letih, ki je dolga leta vse preveč zemarjalo domače možnosti in se opiralo na takrat še dosegljiv uvoz. Preobrat je marsikoga našel nepripravljenega in mu zagrozil s surovinskimi »kratкими stiki«.**

Približno podobno se je razpletal (bolje zapletal) gospodarski položaj v verigi lesno-papirnih proizvajalcev in predelovalcev in v tem »vrtincu« se je znašla tudi Kartonažna tovarna Ljubljana.

»Letos smo z osnovno surovino zelo slabo preskrbljeni. Že doslej je bilo nekaj kritičnih trenutkov, ko smo bili prisiljeni sicer za krajši čas ustaviti proizvodnjo, za konec leta pa kaže, da bomo s surovinami še večkrat

na tesnem. Naši dobavitelji - kar 70 odstotkov jih je iz drugih republik - zmanjšujejo dobavljene količine, ker se regionalno zapirajo, poleg tega pa imajo tudi precejšnje proizvodne obveznosti, ki jih stežka zmagujejo. Zaradi takšnih razmer smo v prvi polovici leta zabeležili za pet odstotkov manjši obseg proizvodnje v primerjavi z enakim lanskim obdobjem,« je predstavil značilnost gospodarskega položaja Kartonažne tovarne Ljubljana

na predsednik njenega delavskega sveta Mirko Kavčič.

»To pa ni edini vzrok za manjšo proizvodnjo. Za naše izdelke je bilo tudi manj naročil, kajti očitno je, da so se uporabniki naših izdelkov odločili varčevati, posebej pri embalaži. Lahko rečemo, daje na manjšo proizvodnjo vplivala še slaba kakovost surovin, tako da se nam je izmet kljub močnejšim prizadevanjem, da bi bil le-ta manjši, celo povečal.«

Ob vseh teh težavah v proizvodnji je seveda razumljiv neugoden finančni položaj delovne organizacije. Če so še pred časom sodili med tiste, ki so se lahko pohvalili z uspešnim poslovanjem, so se zdaj pridružili veliki skupini tistih, ki nihajo na robu rentabilnosti in izgub. Formula poslovne neuspeha je že običajna: skok cen reprodukcijskega materiala presega presegle vse druge. Cene so mu namreč presegle resolucijske okvire, medtem ko so njihovi izdelki dobili novo, za 8 odstotkov višjo ceno šele junija. Tako so po prvih šestih mesecih imeli za 10 odstotkov večji prihodek, ostanek čistega dohodka pa skoraj za polovico manjšega kot ob lanskem polletju.

V Kartonažni so se zato odločili okrepiti vrsto gospodarskih aktivnosti. Omenjajo zlasti uvajanje novih proizvodnih programov, s katerimi bodo lažje našli pot do kupca. Bolj kot kdaj prej čutijo potrebo po intenzivnejšem dohodkovnem povezovanju, saj so sedanje razmere v veliki meri posledica slabih dohodkovnih odnosov. Zaradi devizne odvisnosti so prisiljeni povečati si svoj prostor na tujem trgu, čeravno se zavedajo, da to ne bo preprosta naloga. Glavna ovira je, da imajo za tuje kupce za sedaj še premalo zanimivo proizvodnjo, tudi ne dovolj kakovostno (zaradi slabih surovin), neprijetno dejstvo pa je še to, da tuji trg prizna le 30 do 50 odstotkov cene na domačem trgu.

Ob tem, tesno povezanem nizu težav in problemov ostane le malo prostora za tisti del poročila o poslovanju, ki bi mu mogli dati bolj optimistično oceno. Upajo, da bo še naprej veljalo staro nepisano pravilo, ko je tudi v nekoliko slabših razmerah v preteklih letih nekaterim tozdom uspevalo zelo dobro gospodariti. Tudi v prihodnje naj bi bilo nekaj teh, ki se bodo držali na površju in omilili slabo gospodarsko sliko celote. JK