

Kako izvažamo, kako bomo izvažali?

Premalo surovin

Ena izmed temeljnih gospodarskih nalog, ki jo moramo uresničiti, je čimvečji izvoz blaga in storitev na konvertibilno področje. Zvezni izvršni svet je pred mesecem sprejel dodatne ukrepe za pospeševanje izvoza, poleg tega pa je tudi devalviran dinar za dvajset odstotkov, kar bo pripomoglo k boljšemu dohodkovnemu položaju izvoznikov.

O tem, kakšne izvozne rezultate so dosegli v letošnjem letu, kakšna so njihova pričakovanja do konca leta, s kakšnimi težavami se ubadajo in kaj so prinesli novi ukrepi za pospeševanje izvoza in devalvacija, smo povprašali predstavnike nekaterih šišenskih delovnih organizacij.



JANEZ SBIL, Color, Medvode: »V prvih devetih mesecih letošnjega leta smo glede na usklajen plan izvoza na konvertibilni trg v okviru Samoupravne skupnosti Slovenije za ekonomske odnose s tujino SISEOT izvozili 94 odstotkov načrtovanih količin izdelkov. V primerjavi s prvimi devetimi meseci lanskega leta se je naša prodaja na konvertibilno tržišče povečala za 24 odstotkov oziroma smo izvozili 200 ton barv več kot v enakem lanskem obdobju. V oktobru smo izvozili toliko, da smo popolnoma uresničili desetmesečni načrt konvertibilnega izvoza, do konca leta pa se bo naš izvoz še povečeval, tako da bomo že v novembru preseglji začrtan plan v okviru SISEOT.

Takšne učinke smo lahko dosegli, ker smo v letošnjem letu začeli nekatere nove, predvsem kompenzacijske posle. Gre za dolgoročno sodelovanje, zato tudi v prihodnjem letu lahko pričakujemo nadaljnje povečevanje izvoza. Največ izvozimo v vzhodnoevropske dežele s konvertibilnim načinom plačevanja, v države Bližnjega vzhoda in v Italijo.

Novi ukrepi zvezne vlade, še posebej devalvacija dinarja pomeni za nas precejšnje obremenitev, saj še vedno več uvozimo kot izvozimo, ukrepi pa so ugodni predvsem za izvoznike. Hkrati pa je to tudi spodbuda za nas, da skušamo še bolj povečati izvoz, čeprav se zavedamo, da bo v naši gospodarski panogi zelo težko doseči popolno pokritost uvoza z izvozom, kajti to je sposobnih le nekaj tovarn barv na svetu. Večina naših surovin je namreč iz tujine, hkrati pa je to industrija, ki zalaga predvsem domači trg.

Ob vsem tem naj dodam, da je naš uvoz v okviru plana SISEOT.«



JANEZ LESKOVEC, Donit, Medvode: »V Donitu izvažamo osem temeljnih organizacij združenega dela. TOZD Tesnit izvozi okrog tri četrtine svoje proizvodnje, en TOZD okrog 55 odstotkov, eden približno polovico svoje proizvodnje, štiri temeljne organizacije pa se počasi prebijajo na mednarodni trg. Problemi, s katerimi se ubadajo naše temeljne organizacije pri izvozu blaga, so zelo različni.

TOZD Tesnit se mednarodno tržišče počasi zapira. Dosedanji kupci že zmanjšujejo naročila, zato se trudimo, da bi z bolj prodornim nastopom osvojili nove trge. Hkrati vpeljujemo izdelke, ki ne vsebujejo azbesta, ki onesnažuje okolje, zato je marsikje prepovedana uporaba azbestnih izdelkov.

V TOZD Filtri in laminati imajo velike težave zaradi pomanjkanja surovin, ob tem pa imamo naročila od vseh večjih izdelovalcev avtomobilov (Talbot, Citroen, Renault, Volkswagen). Zaradi pomanjkanja surovin kasnimo z dobavami oljnih filtrov, ob tem pa se moramo zavedati, da vlada v svetu velika konkurenca in da so zmogljivosti izdelovalcev večje kot potrebe. Predvsem nam manjka pločevine, saj je domača premalo kakovostna in zato ne ustreza. Zato imamo velik izpad v proizvodnji, dobili pa smo tudi že nekaj reklamacij zaradi kakovosti naših izdelkov.

Težave so tudi z zračnimi filtri. V nove avtomobile ne vgrajujejo več klasičnih filtrov, temveč ploščate, da je prostor okrog motorja boljše izkoriščen. Če hočemo slediti zahtevam kupcev, moramo uvoziti novo opremo, vendar smo tu že krepko v zamudi zaradi uvoznih omejitev.

Tudi pri izdelavi laminatov se ubadamo z velikim pomanjkanjem materialov, zato ne moremo kompletirati pošiljk in kupci čakajo na dobave po štiri do pet mesecev. Nekateri so se naveličali in odpovedali naročila. Trenutno sicer še ni težav pri prodaji laminatov na tuje, toda če ne bomo imeli surovin, bomo izgubili trg, na katerem se je Donit najprej uveljavil.

TOZD Pletilnica, ki plete žične in plastične mreže, ima zelo ozko tržišče. Tako je Romunija kupila le polovico načrtovanih izdelkov zaradi svojih likvidnostnih težav.

TOZD Fenolit izdeluje svoje izdelke na podlagi fenola, vsi pa vemo, kako slaba je preskrbljenost s tem izdelkom. Pred dvema leti smo si začeli prizadevati za večjo prodajo fenolnih smol na tuje in to se nam sedaj obrestuje, saj jih prodajamo v ZRN in na Bližnji vzhod. Toda zaradi pomanjkanja fenola naše dobave kasnijo za nekaj tednov, kar seveda pri kupcih, ki natančno tempirajo dobave, povzroča negotovanje.

V prvih desetih mesecih letos smo izvozili za 322 milijonov dinarjev izdelkov na konvertibilno tržišče in tako 83-odstotno uresničili plan, ki smo ga sprejeli v okviru SISEOT. Do konca leta ne bomo uresničili plana SISEOT, temveč ga bomo izpolnili okrog 85 odstotno, morda kakšen odstotek

več, če bomo v okviru novih predpisov lahko uvozili surovine in potem povečali izvoz. Ko smo izvedeli za možnost uvoza surovin zaradi izvoza izdelkov, če je vrednost uvoza manjša kot polovico izvozne cene, smo si začeli prizadevati za uvoz surovin za izdelavo filtrov, kajti prav tu smo v največjem zastanku. Toda v enem mesecu se vsega zastanka ne da nadoknaditi. Letos smo imeli lepe možnosti, da bi preseglji plan izvoza, saj smo imeli kupce za naše izdelke, naše proizvodne zmogljivosti pa smo maksimalno izkoristili v času, ko smo imeli surovine. Zaradi nerednih dobav so kupci postali nezaupljivi in pošteno se bomo morali potruditi, da bomo spet pridobili kupce, kar bo zahtevalo veliko truda in naporov. Če se bo v letu 1983 spremenil delež deviz, ki ostanejo izvoznikom, bo Donit lahko povečal svoj izvoz za okrog 15 odstotkov.«



JANEZ NEBEC, Tovarna dekorativnih tkanin, Ljubljana: »Plan izvoza na konvertibilno področje za letošnje leto smo si zastavili zelo visoko, saj smo načrtovali, da bomo izvozili za 135 milijonov dinarjev izdelkov. Zaradi pomanjkanja surovin smo imeli velike težave, vendar smo s prizadevnostjo vseh zaposlenih v prvih desetih mesecih letošnjega leta 95-odstotno uresničili kumulativni plan izvoza. Sedaj si prizadevamo, da bi izkoristili še zadnje možnosti, da bi v polni meri izpolnili načrt izvoza. V to nas silijo tudi potrebe po deviznih sredstvih, kajti zgolj 24-odstotni delež deviznega priliva, ki ostane izvozniku, nam ne zadošča za uspešno urejanje dohodkovnih odnosov v reprodukcijski verigi.

Za širšo družbeno skupnost bi bilo bolj koristno, če bi tovarne blazinjenega pohištva prodale na tuje več izdelkov, saj bi bilo tako vložnega več dela kot če mi izvažamo tkanino. Toda ker izdelovalci pohištva ne izdelujejo dovolj kakovostnih izdelkov za zahtevno mednarodno tržišče, izvažamo tudi tkanine.

V naši tovarni smo nadomestili surovine iz uvoza z domačimi, ki pa jih primanjkuje, kajti tudi izdelovalci surovin izvažajo več kot bi bilo smotno, zato zmanjka surovin za domače kupce. Dekorativna za vsak dolar uvoza izvozi za 2,6 dolarjev svojih izdelkov. Surovine, ki jih dobimo doma, niso kakovostne, kajti to so surovine, ki jih proizvajalec ne more prodati na tuje. Zato se morajo naši strokovnjaki in delavci posebej truditi, da dosežejo čimboljši izplen. Tuji poslovni partnerji nam zagotavljajo, da s tako organizacijo dela, kot jo imamo, opremljenostjo in dizajnom lahko s kakovostjo naših izdelkov konkuriramo najboljšim proizvajalcem iz razvitih dežel. Ne moremo pa konkurirati s cenami, kajti cene osnovnih surovin so pri nas za okrog 30 odstotkov višje kot v Zahodni Evropi. Medtem ko zaradi recesije cene na svetovnem trgu padajo, pri nas rastejo. Dekorativna bi lahko na tuje prodala več izdelkov, če bi imela zadosti surovin.

Dekorativna bo letos prodala na tuje okrog 2 milijona kvadratnih metrov blaga, kar predstavlja okrog 20 odstotkov naše proizvodnje, kar pa pomeni le 15 odstotni delež v celotnem prihodu, ki bo letos znašal okrog 1,85 milijarde dinarjev.«