

V OZD, KLJUB TEŽAVAM TREZNI PRISTOPI IN RAZMIŠLJANJA

# V letu 1983 naj se predpisi umaknejo ekonomskim zakonom

II. del

## IZ HOJE

V Hoji računajo, da prihodnje leto ne bo lahko, celo poudarjajo, da bo težko. Predvsem jih skrbi to, da niso jasni in znani gospodarski instrumenti, ki bodo veljali in se tako niti ne morejo prilagoditi, vse načrtovanje pa je grajeno na sedanjih razmerah. Vsaka sprememba pa pomeni seveda bistveno drugačne razmere in to lahko poruši načrtovanje. Kaj vsebujejo še neodprti paketi ni znano in resolucija za celotno državo tudi v bistvu ni znana. Zato je njihovo načrtovanje v bistvu le interni plan, ki ga bodo morali kasneje prilagajati. Skrbijo jih možni administrativni posegi in predpisi, ki bi dušili trg in povzročili težave.

## Tujci zbijajo cene

Hojini delavci so letos dvignili produktivnost za 5 odstotkov, finančno pa so v Hoji glede na inflacijo povečali svojo realizacijo za 15 odstotkov. Izvoz na konvertibilno področje je za 40 odstotkov večji. Hoja pa se srečuje na tujem z velikimi težavami, saj jim kupci zbijajo cene. Utemeljiti sta v glavnem dve: devalvacija pomeni za Hojo doma več denarja in zato naj spusti cene in nazadovanje gospodarstva v deželah kupcev. Zaradi recesije se zahodni trgi zapirajo vedno bolj in zato čakajo Hojo znatne težave. Kljub temu, da bi lahko firma prodajala doma, saj so izdelki iskani, pa vztrajajo na usmeritvi v inozemstvo.

Na klirinško področje je Hoja izvozila letos za 25 odstotkov več kot lani, uvoz s tega področja pa so celo zmanjšali za 4 odstotke, tako da je indeks

no, torej tudi z meddržavnimi odnosi. Izpad ameriškega trga je kriv, da bodo v Vinocetu prodali letos na tuje le nekaj med 70 in 80 odstotki tistega kar so načrtovali. Sedaj skušajo nadoknaditi zamujeno, vendar ne bodo uspeli v celoti. Kljub temu pa so uspehi opazni, saj so v mesecu novembru prodali v ZDA in Kanado več kot prej tri mesece skupaj. Na osnovi te oživitve načrtujejo v Kolinski tudi Vinocetovo gospodarjenje v letu 1983 in to dokaj optimistično. Realna osnova za tak načrt je v tem, da imajo proizvodnjo prvega tromesečja že prodano. Seveda pa je ob tem še nekaj »če«.

Vinocet izvažata pretežno žvečilne gumije za katere pa so potrebne uvožene surovine. Doma surovin zanje ni in tudi kakšnih izgledov za to, da bi jih začeli izdelovati doma ni. Pred petimi leti bi bila mogoče takšna naložba še možna, sedaj pa zanesljivo ne. Ta uvozna odvisnost pa pomeni to, da bo moral Vinocet dobivati potrebno »bazo« za žvečilne gumije, saj sicer ne bo izvoza.

Za proizvodnjo potrebujejo približno za 1,2 milijona dolarjev vrednosti tako imenovane »baze«, ki predstavlja v žvečilni gumiji količinsko petino žvečke. Če bodo Vinocetu predpisi omogočili uvoz te surovine bodo lahko izvozili precej več denarja kot letos. Devize, ki jih potrebuje Vinocet si bodo v tovarni zagotovili delno sami s svojim izvozom, delno pa z združevanjem deviz v okviru celotne Kolinske. Kljub izvozni usmerjenosti namreč Vinocet ne zmore sam pokriti uvoza, saj je odstotek združevanja deviz za skupne potrebe previsok in Vinocetu ostane premalo. Če bi se predpisi spremenili, potem bi bilo v Vinocetu deviz več in bi si morda tudi sami zagotovili potrebno.

kost. Kis je namreč zaradi visokih transportnih stroškov in nizkih cen skorajda nemogoče prodajati kamorkoli dalj od »lastnega praga«. Zato v Vinocetu nimajo načrtov, da bi izvažali kis, čeprav bi ga tudi prodali na tuje, če bi se ponudila ugodna prilika.

Z novim letom pa v viškem Vinocetu ne bodo več delali Kolexa. Ta proizvod (gre za mesne začimbe) bodo odstopili brezplačno bratskemu tozdu v Slovenjgradu, kamor bodo prenesli tudi stroje. Izdelovanje Kolexa je predstavljalo v proizvodvi Vinoceta le pet do šest odstotkov, saj so ga naredili le 200 ton. Za slovenjgraški TOZD pa bo ta program dragocen.

## IZ UTENSILIE

Avtomontažin TOZD Utensilia je posloval uspešno in brez večjih težav do letošnjega junija, ko so začeli veljati novi predpisi o devizah. Ti predpisi so povzročili Utensilii niz težav in tudi zaustavljanje posameznih delov proizvodnje. Vsa izvozna usmerjenost pri tem ni pomagala, saj je bil delež deviz, ki so jih morali po zakonu oddati le prevelik. Zaradi junijskega odloka se je na primer ustavila grebenarna, ki izdeluje grebene za izvoz. V tovarni so morali sproti premeščati delavce k izdelovanju tistega za kar so imeli material in na tiste delovne procese, ki so pač v danem trenutku lahko tekli, ker so bile možnosti za to.

## Presegli plan izvoza

Le izrednim prizadevanjem kolektiva Utensilie gre zasluga, da vse te motnje niso pahnille firme za nekaj let nazaj. Brez dvoma je lep uspeh, da so v Utensilii dosegli letos za 15 odstotkov večji celot-

ničke, udarne ročice, Utifel plošče, letvice za cevke, letvice za čolničke, sušene letvice Utilon itd. »

V Utensilii zatrjujejo, da se leta 1983 ne boji-jo, če bodo lahko ohranili zase polovico deviz, ki jih dobijo za prodajo na tujem. V tem primeru bodo lahko nemoteno delali in tudi izvažali.

## IZ ŽIČNICE

Direktor Žičnice SILVO KOMAN zatrjuje: »Plan, ki smo si ga zastavili za letos bomo dosegli. Za prihodnje leto pa so naši načrti še smeješi in to predvsem za prodajo na tuje. Zaradi izvoza bo sicer nekaj manj naših izdelkov na domačem trgu, vendar je to v bistvu skladno s sedanjim povpraševanjem, ki je manjše kot je bilo prej: Manjše zanimanje je posledica naložbenih omejitev in zato moramo prodajati v izvoz. Ker se je to oboje ujelo računamo, da ne bo težav.«

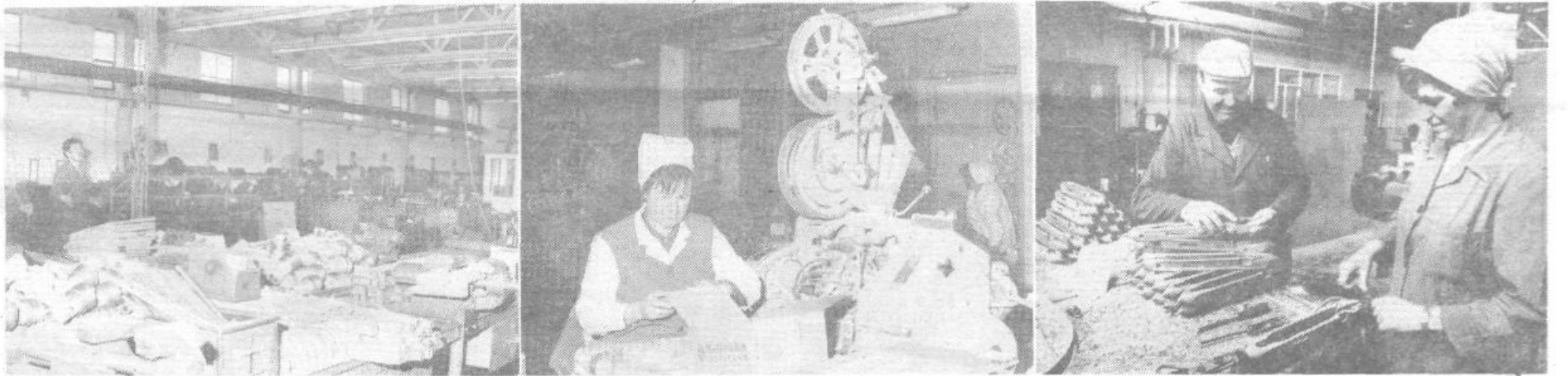
Kolektiv Žičnice bo na tujih tržiščih nastopil s ponudbo dveh povsem novih strojev, ki jih izdelujejo v tej tovarni. Prvi stroj je za izdelovanje zobobrebecev, drugi pa za izdelovanje palčk za mlečni sladoled - lučke. Ta drugi stroj je v bistvu večnamenski, saj je mogoče izdelovati z določenimi prilagoditvami na njemu tudi lamelni parket in še kaj. Oba stroja sta za tuje kupce zanimiva in tudi cena, ki so jo dosegli na tujem je dobra. Ta dva stroja bosta znatno povečala izvozne možnosti.

## Zobobrebeci in palčke iz ostankov

Stroj za izdelovanje zobobrebecev zmore 30.000 kosov na uro. Izdeluje rezane trikotne zobobrebe in ne strugane, ki so bolj razširjeni. Oba stroja uporabljata lesne odpadke in sta zato še toliko bolj zanimiva. Stroj za izdelovanje palčk za lučke iz odpadkov lesa pomeni bistven prihranek pri proizvodnji teh palčk. Takšen stroj bi morali kupiti tudi domači proizvajalci, ki sedaj režejo te palčke iz furnirja kar je seveda bistveno dražje.

Kar bo ostalo pri obeh strojih še kot ostanek pa je mogoče stisniti v brikete in je tako lesna masa izkoriščena do konca.

Omenjena stroja sta rezultat razmišljanj slo-



96. Uvoz s konvertibilnega področja pa je bil večji za pet odstotkov v primerjavi z letom 1981.

## Izvoz preslabo spodbujamo

V Hoji ocenjujejo, da so izvozne spodbude še vedno premajhne in da prihajajo z velikansko zamudo. Izvoz se zaradi tega dohodkovno ne splača, vendar se kolektiv Hoje zaveda potreb naše celotne družbe po izvozu. Pri proizvodnji pa povzroča težave Hoji nabavljanje nadomestnih delov za stroje.

V januarju, februarju in marcu v Hoji ne bo težav z zasedenostjo strojev, saj imajo za vse tri mesece že naročila in sklenjene pogodbe. Računajo, da tudi kasneje ne bo težav.

Hoja prodaja na tuje lesno galanterijo (predvsem obešalnike), precej je tudi lesne opreme, ki jo tudi montirajo in v Polhovem Gradcu izdelujejo po naročilu okna in stavbno pohištvo, kar gre tudi na tuje. Pri tem se Hoja povezuje z drugimi proizvajalci v državi.

## IZ KOLINSKE - TOZD VINOCET

### Naše žvečke so drage

V Kolinski TOZD Vinocet, ki izdeluje žvečilni gumi in kis gledajo sedaj precej bolj optimistično v leto 1983, kot so še pred kratkim. Vinocet je imel namreč letos občutne težave, saj so krepko zaostajali za planom. To zaostajanje je bilo celo za polovico in vse je kazalo, da bodo končne številke zelo slabe. V mesecu novembru pa se je položaj spremenil, ker se je spet odprlo ameriško tržišče kamor prodajajo žvečilni gumi. Ameriški trg je bil za Vinocet letos lep čas nedostopen in to ne po Vinocetovi krivdi, temveč je šlo za omejevanja s strani ZDA, ki pa so bila pogojena politič-

## Težje do domačih surovin kot do uvoženih

Delavci Vinoceta morajo prodajati na tuje po dvakrat nižji ceni kot velja doma. Če bi kdo pričakoval, da je zato žvečilni gumi Kolinske na tujem trgu poceni, se je zmotil. Kljub dvakrat nižji ceni kot je doma, je ta žvečilni gumi na tujem trgu za njihove pojme še vedno mnogo predrag.

Zato izvažajo z izgubo.

Kljub temu pa je Vinocet zaradi domačih cen eden najakumulativnejših TOZD v Kolinski. V prihodnjem letu bo delež Vinoceta še toliko pomembnejši, saj je v tem času začela proizvajati nova proizvodna linija žvečilnega gumija. Ta naložba v povečanje proizvodnje žvečk bi morala sicer obroditi sadove s tem, da bi začela delati že v marcu ali aprilu, vendar so se dela zavlekla. Naložba pomeni izdelovanje dveh vrst žvečilnih gumijev: soft in polnjeni žvečilni gumi. Vseh žvečk bodo naredili v Vinocetu v prihodnjem letu 950 ton, torej enkrat več kot letos. To pomeni, da bodo lahko v kolektivu več prodali na tuje, če se ne bodo tamkajšnji trgi spet umetno zapirali.

»Pri teh načrtovanih proizvodnje upoštevamo sedanje razmere in po naših ocenah ne bi smelo prihajati do zastojev. Računamo, da bo izdelovanje teklo normalno in da resnejših težav, vendarle ne bo. Bojimo pa se kako bo z domačimi surovinami, saj so z nakupom le teh večje težave, kot z nakupom uvoženih. Kot zveni to paradoksalno, je to res in je posledica pretrganosti vezi na domačem trgu. To pa bi morali seveda urediti mi sami doma, vendar na ekonomskih osnovah, ne pa administrativno,« pravi LOVRO UŠENIČNIK, vodja plansko analitske službe Kolinske.

V Kolinskem TOZDU Vinocet so prodali letos v ČSSR nekaj kisa, vendar je bila to malen-

ni prihodek. Ne to ni vpliv cen! Cene Utensilie so ostale nespremenjene in so za omenjeni odstotek resnično povečali proizvodnjo. V prihodnjem letu pa računajo glede na cevke in čolničke, da bodo naredili še pet odstotkov več kot letos in to verjetno v fizičnem obsegu. Marsikaj je odvisno seveda od predpisov in administrativnih posegov. V Utensilii načrtujejo v prihodnjem letu tudi 1 odstotek večjo zaposlenost.

Letošnji rezultati tega kolektiva so lepi. Celotni prihodek bo ob koncu decembra 370 milijonov dinarjev. Več kot 36 odstotkov vse proizvodnje so prodali na tuje. Na konvertibilni trg pa je šlo skoraj 27 odstotkov vse proizvodnje. To so seveda podatki v denarju, po fizičnem obsegu pa je Utensilia dosegla prodajo 15 odstotkov vsega narejenega na konvertibilni trg. Izvoz je vreden 1,999 milijona dolarjev, po srednjeročnem planu pa so si zadali kot cilj izvoziti za 1,990 milijona dolarjev. To pomeni, da so plan presegli pri izvozu.

Utensilia pa potrebuje nujno 50 odstotkov deviz, ki jih zasluži na tujem, če naj izvažata kot je doslej. Brez takšnega deleža namreč ne morejo delati, ker morajo marsikaj uvoziti. Izvoz pa je za Utensilio dohodkovno zelo zanimiv, saj na tujem dosegajo boljše cene kot doma.

## Čolničke prodajajo na Jutrovo

LOJZE SLABE iz komerciale Utensilije nam je povedal, da bodo tudi v letu 1983 ohranjali tradicionalne poslovne partnerje v tujini. »Izvažamo na Bližnji vzhod v Iran, Irak in Egipt, v Evropi pa v Veliko Britanijo, ZRN, ČSSR in DDR. Tja prodajamo izdelke, ki jih potrebuje tekstilna industrija za svoje stroje. Izvažamo predvsem grebene, lučalnice z očkami za tkalne stroje, aluminijaste tkalne liste, lamele, mikelnike, cevke, čol-

venskih inovatorjev. Izumitelji so prodali licenco za stroje v Švicco in švicarski kupec licence je naročil izdelovanje teh strojev pri Žičnici.

Za izdelovanje obeh strojev potrebuje Žičnica 70 odstotkov domačih surovin, drugo pa je uvoženo. Tistih 30 odstotkov, ki jih nimamo doma se nanaša predvsem na pnevmatiko, ki je pri nas nimamo ali pa ni ustrezna zahtevnim zahodnim normam. Zato pnevmatiko Žičnica uvažuje in vgrajuje v izdelke za izvoz. Verjetno pa se bo v prihodnjem letu odločil za začasni uvoz teh pnevmatik. Če bodo pri tem težave, bodo poslali tujim kupcem izdelane stroje in bodo kupci sami dopolnili stroj s tem, da bodo montirali pnevmatiko. Takšen način pa bo le izhod v sili.

Tudi v letu 1983 nameravajo v Žičnici nadaljevati z dosedanjim izvozom, ki je usmerjen pretežno v ZRN. Tja prodajajo lesno obdelovalne stroje in rezkarje.

## Stroj za velike gume

Vodja kadrovske službe Žičnice JOŽE PERKO pravi, da se bodo trudili ohraniti nivo zaposlenosti v firmi kljub manjšemu povpraševanju na domačem trgu. Kljub vsemu izvozu bo za Žičnico zelo težavno vprašanje zaposlovanje vseh delavcev, če bodo naložbe v Jugoslaviji še naprej tako drastično upadale. Naročila bodo namreč še bolj usahnila kot so že in to lahko povzroči težave.

Zato so v Žičnici pripravili za prihodnje leto še nekaj novosti. Mednje šteje kombiniran mizarški stroj in stroj za montažo in demontažo gum naj-večjih dimenzij. Poskusni primerki teh strojev že obratujejo in to z uspehom. Z novimi proizvodi računajo v Žičnici, da bodo nadomestili izpad dosedanjih naročil in da bodo lahko zaposlili vse zmogljivosti polno.

MILOVAN DIMITRIČ