

TRDNO NA SVOJIH NOGAH

(Nadaljevanje s 1. strani)

Nujna je večja povezava OZD s ciljem, da bi dosegli večji dohodkovni učinek v izvozu. Ukrepi tekoče gospodarske politike pa so: oprostitev pri davku iz dohodka, možnost hitreje nominalne rasti sredstev za osebne dohodke, združevanje manjših sredstev za hitrejši razvoj gospodarsko manj razvitih republik, prednostno oskrbovanje proizvodnje s strani SIS materialne proizvodnje.

Več kot 55 odstotkov sredstev za kreditiranje selektivnih namenov bo usmerjeno v kreditiranje izvoza, tretjina razpoložljivih sredstev za nove investicijske naložbe bo namenjeno kreditiranju izvoznih programov.

Prve ocene so torej ugodne. Natančni podatki bodo kmalu znani. Tako bomo lahko tudi v številkah zapisali o uspehih in neuspehih posameznih organizacij združenega dela.

IVO BREČIČ

● IMP DO LIVAR VIKTOR KOLEŠA, IVANČNA GORICA

Pomemben prispevek delovne organizacije k zunanjetrgovinski bilanci občine Grosuplje

Delovna organizacija LIVAR, ki je v sestavi SOZD IMP, je v slovenskem, jugoslovanskem pa tudi mednarodnem prostoru vse bolj prisotna s svojimi izdelki. To so ulitki iz sive, modularne litine, barvastih kovin ter armature za različne pretočne medije. Približno 700-članski kolektiv iz Ivančne gorice se je s svojim dosedanjim uspešnim delom in hitrim razvojem prebil v sam vrh slovenskega in jugoslovanskega livarstva. Pri tem smo svoje izdelke uspeli plasirati na zahtevna zahodnoevropska tržišča, v zadnjem času pa se vse bolj uveljavljamo tudi na Bližnjem vzhodu, predvsem v Iraku.

Poslovno leto 1982 je za nami. V delovni organizaciji LIVAR pa v tem trenutku pregledujemo in ugotavljamo uspešnost dela v preteklem letu. Ocenjujemo, da bomo leto 1982 zaključili zelo uspešno z vidika vseh ekonomskih kategorij. Res je, da bo plan presežen le za nekaj odstotkov, vendar je potrebno poudariti, da je bil tako visok, da dober rezultat zagotavlja že njegovo doseganje. Tako predvidevamo, da bo dosežen indeks celotnega prihodka 144, indeks dohodka 137, indeks čistega dohodka 152, ter indeks poslovnega sklada 190.

Ze v septembru 1982 so samoupravni organi obravnavali smernice plana temeljnih organizacij in delovne organizacije LIVAR za leto 1983. V začetku decembra (9.12.1982) je bila organizirana skupna seja družbenopolitičnih organizacij, samoupravnih in poslovnih struktur našega kolektiva, na kateri smo razpravljali in se dogovarjali o bodočih planskih načrtih ter izrješevanju zastavljenih nalog in obveznosti. Konec meseca decembra (29.12.1982) pa so potekale seje delavskih svetov temeljnih organizacij in delovne organizacije, na katerih so delegati po razpravi sprejeli plan za leto 1983. Iz povedanega je razvidno, da je bila na vseh področjih zastavljena široka aktivnost za uresničitev nadaljnega razvoja delovne organizacije LIVAR.

V letu, ki se je pravkar izteklo, smo bili priče najrazličnejšim administrativnim ukrepom, s katerimi celotna družba želi izboljšati ekonomski položaj Jugoslavije zlasti njen zunanjetrgovinski primanjkljaj. V resoluciji o politiki izvajanja družbenega plana občine Grosuplje za obdobje 1981—1985 v letu 1983 je opredeljeno, da bomo izvoz na konvertibilno področje v občini povečali realno za 18 odstotkov, v planu delovne organizacije LIVAR pa znaša ta številka 18,7 odstotka. Zato smo povprašali glavnega direktorja delovne organizacije LIVAR Valentina Mendževca o vplivu ukrepov ZIS na poslovanje delovnega kolektiva LIVAR; kako je z mnogokrat omenjenimi olajšavami, ki naj bi jih bili deležni izvozniki na konvertibilna tržišča; o uspehih in problemih, s katerimi se kolektiv srečuje pri izvozu; o mestu LIVAR-ja kot izvoznika in njegovem pomenu za občino Grosuplje in SOZD IMP; kako bo z založenostjo s surovinami v letu 1983 ter katere so glavne rezerve, ki jih je potrebno aktivirati, da bomo načrtovane planske obveznosti v letu 1983 uspešno izvršili?

»Na zvezni ravni je bilo v letu 1982 sprejete marsikaj novega, kar bistveno vpliva na gospodarjenje, vendar je potrebno omeniti, da je bila naša delovna organizacija v preteklosti vedno stabilizacijsko naravnana. Pri tem nam daje veliko prednost status izvoznika. Vsi ti ukrepi so bili sprejeti za večji izvoz, stimulativni pa so za tiste OZD, ki ne izvažajo. Zato lahko ocenimo, da nas ukrepi niso bistveno prizadeli, saj izvažamo 3,5-krat do 4-krat več kot uvažamo. Menimo tudi, da je 30 odstotno razpolaganje z deviznimi sredstvi v preteklosti zadoščalo za uvoz najnujnejših surovin in rezervnih delov. Če pa želimo nadomestiti nekatere iztrošene strojne kapacitete, bomo ob veljavni devizni zakonodaji tudi mi imeli nekaj težav.

V zadnjem času se o izvoznih premijah govori vsepovsod in pri nekoliko slabše informiranih prevladuje mnenje, da so izvozne stimulacije zlasti premije že dosegle previsoko raven. Potrebno pa je poudariti naslednje: za izvoz na zahod prejemamo izvozne premije od 9 do 11 odstotkov, za izvoz v nerazvite dežele, kjer je tudi konvertibilno plačilo, pa 23 odstotkov. Pri obračunavanju izvoznih premij se upošteva tečaj ZIS, ki je bistveno nižji od realnega. Poleg tega premije prihajajo z veliko zamudo, saj trenutno Narodna banka Slovenije dolguje izvoznikom premij v vrednosti 5 milijard din, samo nam pa preko 15 milijonov. Nismo prepričani, da nam bo do zaključnega računa uspelo te premije dobiti, zato ocenjujemo, da bo ta del sredstev izpadel iz dohodka. Menimo, da je to nepravilno do izvoznika, kajti izvozne premije niso poklon družbe izvozniku, temveč so sestavni del izvoznih kalkulacij. Zato bi bilo prav, da bi za zamujena plačila prejeli obresti. Dogaja pa se ravno obratno, da nam Narodna banka izstavi menico, ki se ne da eskontirati. Tako mora izvoznik plačevati obresti za lastni kapital.

Poleg že naštetih nekaterih težav, ki izvoznike močno obremenjujejo, pa je potrebno izpostaviti še nekatere druge slabosti, ki so nenehno prisotne. Delovna organizacija LIVAR se z izvozom vključuje v Zahodno Evropo (Zahodna Nemčija, Nizozemska, Avstrija). Znano je, da imajo te dežele nizko stopnjo inflacije (4 di 6%) to pomeni, da tudi cene ne rastejo hitreje od inflacije, temveč celo padajo. Na Splošnem zdru-

ženju črne in barvaste metalurgije je bil izdelan izračun, da, v primeru, če bi želeli izvoziti brez izgub, bi moral znašati realen tečaj dinarja 80 din. To pomeni, bi morala biti zadnja devalvacija dinarja približno 40% s predpostavko, da se cene surovin ne bi spremenile. Vse pogodbe, ki bodo podpisane s tujimi partnerji pa bodo bazirale na cenah iz leta 1982, in bodo ostale nespremenjene najmanj v prvem polletju 1983. pri tem pa je kaj malo upanja za spremembo tudi v drugi polovici leta.

K celotni problematiki, ki spremlja izvoznika, je potrebno poudariti tudi težave z reprodukcijskimi materiali. Zahodni kupci niso občutljivi samo na kvaliteto in ceno, temveč tudi na strogo dogovorjene roke dobav, le-ti pa so dostikrat odvisni od oskrbe z osnovnimi strateškimi surovinami. LIVAR je izvoznik, ki v osnovi uporablja pretežno jugoslovanske surovine. Takih izvoznikov v Jugoslaviji ni veliko. Ob koncu lanskega leta je bil sprejet Zakon po katerem so izvozniki, ob predhodnem soglasju sekretariata za zunanjo trgovino oproščeni deviznega združevanja in sicer za federacijo 20,9%, za republiko pa 15,9%. To so prav gotovo pomembne olajšave, saj na ta način izvoznik razpolaga skupaj z okoli 56,8% ustvarjenimi devizami. Delovna organizacija je Zveznemu sekretariatu za zunanjo trgovino že predložila vso potrebno dokumentacijo in tudi prejela soglasje oziroma sklep o oprostitvi združevanja sredstev, vendar zaradi pomanjkanja tolmačenj, Narodna banka Slovenije le-tega ne more uresničiti in tako izvoznik tudi tu ostaja prazen rok. Vedno bolj je zaskrbljujoč problem, ki povzroča nelikvidnost izvoznikov, to pa je nelikvidnost poslovnih bank, ki neopravičeno zadržujejo devizna plačila. Posledica tega je, da izvoznik ostaja daljše obdobje brez deviz, dinarskega priliva in izvoznih premij.

Kljub vsem tem najrazličnejšim težavam in problemom delavci kolektiva z optimizmom gledamo v leto 1983. Optimizem pri tem nam vliva tudi sedanja založenost s surovinami, ki zagotavlja pokritje v celotnem prvem tromesečju tega leta. Surovinsko bomo pokriti pretežno z domačimi surovinami poleg tega že sedaj vemo, da bomo morali približno 15% primanjkljaj pokrivati z uvozom iz Sovjetske zveze. Nekoliko bolj vprašljiva je energetska bilanca, ki je nepokrita, zlasti to zadeva električno energijo, plin, koks in nafto. Glede koks bomo stanje reševali z lastnim uvozom, izven energetske bilance, kar smo storili tudi v preteklosti. Nemočni pa smo pri ostalih energetskih virih.

V planu delovne organizacije je zapisano, da načrtujemo v letu 1983 za 18,7 odstotka večji izvoz na konvertibilno območje. Tako tudi v tem letu ostane v naši zunanjetrgovinski bilanci glavni kupec firma Siemens iz zahodnega Berlina. Z njimi je že podpisana pogodba v višini 3 milijone mark. Z nizozemsko firmo Keystone bomo predvidoma prve dni januarja podpisali pogodbo za izvoz programa armatur v višini 1,6 milijona guldnov. V istem obdobju pričakujemo obisk predstavnika zahodnonemške firme Ludemann in Jansen, s katerima imamo dogovor za izvoz kompletnih armatur v vrednosti več kot milijon mark.

Nekaj kupcev — Rohrich (Avstrija), Finex (Z. Nemčija), Speck (Z. Nemčija) — imamo na področju ulitkov in armatur. Z njimi načrtujemo posle v vrednosti več kot milijon mark. V teku so razgovori s Holandsko

firma Vicon iz Amsterdama o izdelavi specialnih ulitkov za poljedelske stroje v vrednosti 2 milijona guldnov.

V deželah Bližnjega vzhoda, zlasti v Iraku, smo bili v preteklem letu dokaj uspešni, saj smo prodali za prek 1 milijon dolarjev izdelkov. Pri tem bomo v prvem polletju tega leta prav tako dobavili še za približno 1 milijon dolarjev svojih proizvodov. Preko sarajevske organizacije UNIONINVEST pa nadaljujemo razgovore o dodatni dobavi ulitkov za približno 500 tisoč dolarjev. Ko govorimo o deželah Bližnjega vzhoda je treba poudariti oziroma opozoriti na akcije, dolgoročnejšega značaja. Gre za Alžirijo in Egipt, kjer se odpirajo velike možnosti za prodajo naših proizvodov. V tej zvezi bomo v aranžmaju Ferimporta razstavljali naše izdelke na sejmu Kairu.

Iz vsega dosedaj povedanega sledi, da bomo na konvertibilno tržišče izvozili za nekaj manj kot 5 milijonov dolarjev, medtem, ko predvidevamo uvoziti s konvertibilnega področja le za približno 700 tisoč dolarjev. Tako bomo zunanjetrgovinsko bilanco izboljšali iz razmerja 1:4 v letu 1982 na razmerje 1:6, v korist izvoza v letu 1983. Ko govorimo o izvozu, moramo omeniti tudi izvoz na vzhod, kjer načrtujemo izvoz za približno 2 milijona dolarjev ulitkov iz siviga liva in aluminija.

S skupnim izvozom, ki ga predvideva plan delovne organizacije (približno 7 milijonov dolarjev), bo kolektiv povečal izvoz za približno 32 odstotkov in bo tako ustvaril preko 60 odstotkov vsega izvoza občine Grosuplje. Tako bo dan pomemben prispevek k zunanjetrgovinski bilanci naše občine. Delovna organizacija LIVAR pa prav tako predstavlja tudi v SOZD IMP okoli 50 odstotkov celotnega blagovnega izvoza. Pri tem je zanimivo tudi to, da predstavlja izvoz Livarja na konvertibilno tržišče približno 50% vsega livarskega izvoza Slovenije, medtem ko je ta odstotek za Jugoslavijo okoli 10 odstotkov.

Da bomo vse načrtovane naloge izvršili, bo potrebno aktivirati notranje rezerve, med katere prištevamo: povečanje fizičnega obsega proizvodnje in s tem tudi izvoza, znižanje odstotka izmeta in prehod na racionalno porabo energije, preusmeritev na kvalitetnejše proizvodne programe, znižanje zalog ter le-te zadrževati v optimalnem obsegu, vskladijev norm v vseh temeljnih organizacijah, prehod na planirane prilive in odlive ter s tem tedensko načrtovanje realizacije, izboljšanje delovne discipline ter zmanjšanje odstotka izostankov z dela.

Vsi ti ukrepi bodo uresničeni le, če bodo zanje izdelani konkretni programi, ki bodo tako učinkoviti, da se bo njihovo izvrševanje lahko ugotavljalo pri mesečnem izpolnjevanju planskih nalog.

Pri tako velikih izvoznih rezultatih je potrebno poudariti, da se je kolektiv pomembnosti izvoza zavedal že pred 15. leti, ko so bili doseženi prvi izvozni rezultati na Vzhodno tržišče — Madžarsko. Vse od leta 1975 dalje je naš kolektiv nenehno prisoten na zahodnih trgih. Naše kvalitetno delo, izpolnjevanje dobavnih rokov je pri tujih kupcih ustvarilo veliko zaupanje, pri tem pa je pomembno poudariti, da je za uspešno izpolnjevanje izvoznih nalog potrebno imeti strokovno podkovan kader, ki se zna ustrezno poslovno obnašati.

Iztok Munih

