

● JULON NA POTI OZDRAVITVE

Izguba se manjša

V delovni organizaciji Julon se stanje obrača na bolje. Iz poročila, ki ga je pripravil začasni kolegijski poslovodni organ, je mogoče razbrati, da je izguba v Julonu, ki je po kontroli SDK za leto 1982 znašala 268 milijonov in 148.104 dinarjev, ob polletju letošnjega leta zmanjšala na 96,1 milijona dinarjev, zaradi neplačanih obresti, stanovanjskega prispevka, rezervnega sklada in sklada skupne porabe pa znaša primanjkljaj v celotnem dohodku 211,5 milijona dinarjev.

V prvih šestih mesecih letošnjega leta so v Julonu naredili za 8,4 odstotka manj kakovostnega materiala, kot so predvideli s sanacijskim načrtom, vendar za 2,9 odstotka več kot v enakem obdobju lani. Izvoz se je v primerjavi z lanskim letom povečal kar za šestkrat (lani so izvozili za 270.079 dolarjev, letos za milijon in 876.041 dolarjev) tako, da so že uresničili 97 odstotkov načrtovanega izvoza za letos. Čeprav so bili s surovinami letos za razliko od lanskega leta dobro preskrbljeni, so bile zmogljivosti izkoriščene le 43-odstotno. O tem, kakšni ukrepi bodo potrebni za ozdravitev Julona, smo se pogovarjali s predsednikom kolegijskega poslovodnega organa v tej delovni organizaciji dr. Andrejem Ocvirkom. Povedal je:

»Glede na težko gospodarsko situacijo, ki je pred nami, bo potrebno veliko naporov, da uresničimo v sanacijskem načrtu začetno proizvodnjo za leto 1983. V tem letu je predvidena 50-odstotna izkoriščenost proizvodnih zmogljivosti tako, da bi napravili

6700 ton poliamidnih vlaken. Zdaj so zmogljivosti premalo izkoriščene zato, ker investicija v nekaterih fazah še ni zaključena niti nismo kadrovskega usposobljeni za doseganje boljših rezultatov. V sanacijskem programu je predvideno, da bomo prihodnje leto dosegli 72-odstoten izkoristek proizvodnje, leta 1985 pa 82-odstoten. Vse to seveda velja ob primeru, da bo oskrbljenost s surovinami dobra.

Načrtujemo tudi vlaganje v kadre, predvsem v njihovo šolanje, kajti za vrednost dvomilijardne investicije in za tako zahtevno tehnologijo je bilo premalo vloženo v kadrovanje.

Izguba, ki smo jo beležili ob polletju, bo ostala tudi ob koncu leta, kajti ob 50-odstotni proizvodnji si boljših finančnih rezultatov skorajda ne moremo predstavljati. Vendar pa vzporedno usposabljam tudi zmogljivosti tekstilnih strojev, ki so bili doslej skorajda neizkoriščeni in nam bodo lahko prinesli dodaten denar. Poleg tega usposabljam tudi barvarno in pletilnico za delo v treh izmenah, kajti doslej

smo dajali te storitve drugim ozdom in tako zmanjševali dohodek za Julon.

Spomnimo se, da je naša občinska skupščina konec aprila letos sprejela ukrep družbenega varstva v Julonu in ga mesec dni kasneje še dopolnila. Konec maja je začasni kolegijski poslovodni organ pripravil sanacijski načrt, ki naj bi pomagal ozdraviti Julon. Prišlo je do več kadrovskih, organizacijskih in samoupravnih sprememb. Delovna organizacija v tem trenutku ni sposobna odplačevati niti deviznih niti dinarskih anuitet, ne zagotoviti likvidnih sredstev za tekoče poslovanje.

V zvezi s tem je dr. Andrej Ocvirk povedal: »Ugotovili smo, da je obstoječa organizacija, ki jo je prevzel kolegijski poslovodni organ, neustrezna, zato pripravljamo delovno reorganizacijo delovne organizacije v odnosu do vsakega delovnega mesta. Nikakor ni sprejemljivo, da bi bili na reelekciji samo direktor oziroma člani kolegijskega poslovodnega organa, ne pa tudi vsi drugi vodilni delavci, ki odgovarjajo za posamezne sektorje poslovanja.

Za našo delovno organizacijo ni dovolj, da posluje samo brez izgube, saj ima velike obveznosti glede vračanja dinarskih in deviznih posojil, ki jih s 50-odstotno izkoriščenostjo proizvodnih zmogljivosti ne moremo odplačevati. Zato smo v sanacijskem programu predlagali moratorij za čas, ko usposabljamotvarno. Ljubljanska banka nam je že pozitivno odgovorila z dveletnim moratorijem, medtem ko se Jugobanka noče vključevati v sanacijo. Še večje težave pa imamo z odplačevanjem deviznih anuitet, kajti s takim obsegom proizvodnje in s tako kakovostjo se je težko uveljaviti na svetovnem trgu, boljše povedano, dosegati svetovne cene. Sedaj anuitete odlagamo in plačujemo le obresti — do takrat, ko bomo imeli večjo proizvodnjo in boljšo kakovost vlaken. Komercialisti zatrjujejo, da trg je.

Marsikateri so takrat, ko je naš izvršni svet predlagal skupščini ukrep začasnega družbenega varstva v Julonu, menili, da tako ostro ravnanje ni primerno.

Ko pa je naš izvršni svet na seji v avgustu obravnaval poročilo kolegijskega poslovodnega organa, je lahko ugotovil, da je bila takratna odločitev nujna in pravilna. Prav tako je bila utemeljena naknadna omejitev uresničevanja samoupravnih pravic delavcev in njihov prenos v pristojnost odločanja začasnega organa družbenega varstva.

»Ugotovljeno je, da razlogi za tako stanje v delovni organizaciji niso izhajali iz pomanjkanja deviz in nezadostnih količin reprodukcijskega materiala, temveč iz nedoklance in tehnično neusposobljene investicije, zaradi česar ni bilo mogoče dosegati večjega obsega proizvodnje, pa tudi zaradi nepravilnega in nestrokovnega dela, slabe organizacije dela in delovne nedisciplin.« je razpravo ob obravnavanju poročila na seji izvršnega sveta povzela predsednica tega organa Gabrijela Jelen.

DARJA JUVAN

ENOTEN NASTOP

(Nadaljevanje s 1. strani)

V okviru te akcije bomo obiskali delovno organizacijo GIP Gradis, sozd Hmezd — delovno organizacijo Jata, sozd Emona — delovno organizacijo Mesna industrija Zalag ter ŽK Žito — tozd Mlini.

VINKO FRANJO

● Večji izvoz, a manj deviz

Papirnica Vevče je največji izvoznik v naši občini, saj prodaja na tuje kar polovico vseh svojih izdelkov. Največ kupcev je iz držav zahodne Evrope. Bliznjega vzhoda, nekaj pa tudi iz dežel Azije in Afrike. »Letos so možnosti za prodajo zunaj naših meja še težje kot prejšnja leta, saj svetovna kriza vpliva tudi na naš izvoz.« je povedal direktor Papirnice Vevče Stane Ermenc. »Vzdrževati izvoz je izredno težko delo. Treba je imeti določene navade, se držati dogovorjenega, rokov, hitro reševati reklamacije, biti poceni in kakovosten...«

Letos naj bi v Papirnici Vevče izvozili 35 tisoč ton raznih papirjev in tapet, kar je sicer po količini 7 tisoč ton več kot lani, vendar pa dolarski izkupiček najbrž ne bo večji. V zadnjem času so se cene tovrstnemu blagu na svetovnem trgu zniževale in čeprav letos spet rahlo rastejo, ni pričakovati, da bodo vrednostno povečali izvoz.

Do polletja so izvozili za približno 9 milijonov in 371 tisoč dolarjev, ocenjujejo pa, da bo ob koncu leta ta številka znašala okoli 22 do 23 milijonov dolarjev. V primerjavi z istim obdobjem lani se je izvoz v prvih šestih mesecih letos zmanjšal za 4 odstotke, letni načrt pa so uresničili le 44-odstotno. Vendar pa je znesek, ki so ga v tem času iztržili za prodajo na tuje, kar 38 odstotkov manjši od lanskega. To, da izvoznega plana v prvih letošnjih šestih mesecih niso izpolnili v celoti, gre pripisati pomanjkanju naročil v januarju in februarju pa tudi nekoliko slabši oskrbljenosti z rezervnimi deli.

Izvoz po poleg deviz prinaša tudi precejšnje težave; do konca julija so ustvarili za 128 milijonov in 777.435 dinarjev izvoznih spodbud, izplačanih pa so dobili le nekaj več kot 29 milijonov dinarjev. Obenem pa jim Udruga beogradska banka za čas od 25. marca do 24. junija ni plačala izvoznih računov za Iran. Ker je ta država njihov največji kupec (kar polovico vsega izvoza gre tja), je to seveda hud udarec za to delovno organizacijo. Direktor Stane Ermenc pravi: »Papirnica Vevče spada med dobre gospodarje. Kako torej razložiti delavcem, da je treba ve-

liko izvažati, hkrati pa prav zaradi izvoza stojijo stroji, ker ni zasluženega denarja, ni surovina...«

Veška papirnica poleg tega, da je velik izvoznik, tudi precej uvažja. »Vse napore bomo vložili v to, da bomo zmanjšali odvisnost od uvoza. Tudi naši razvojni programi so tako usmerjeni in računamo, da se bo prav zaradi razmerja izvoz-uvoz v bodoče naše gospodarsko stanje bistveno popravilo. Čeprav več izvažamo, kot uvažamo, je za razmere, v katerih delamo, udeležba pri ustvarjenih devizah prenizka. Zato smo si prisiljeni pomagati s časovnimi ali blagovnimi krediti, da zagotovimo neprekinjeno oskrbo s surovinami. Ti krediti pa so dragi zaradi plačila obresti in tečajnih razlik od najema do vračila.«

DARJA JUVAN

● Težave Gradisa v tujini

Že vrsto let se GIP Gradis iz Ljubljane zelo aktivno vključuje v izvozna prizadevanja našega gospodarstva. Gradisovi gradbeniki so že pred 18 leti začeli delati v ZR Nemčiji v sodelovanju z največjim nemškim in evropskim gradbenim podjetjem Phillip Holzmann. Leta 1978 pa se je Gradis prvič pojavil tudi na iranskem tržišču, kjer je samostojno in v sodelovanju z drugo slovensko gradbeno operativno prevzemal najzahtevnejša gradbena dela. Manjša dela so bila oprav-

ljena tudi v Avstriji, Franciji, Libiji in Italiji.

Lanskoletni izvozni uspehi so narekovali izredno zahteven plan za letošnje leto, ki pa po vsej verjetnosti ne bo uresničen. V Gradisu še vedno niso uspeli zagotoviti toliko izvoza, da bi nadomestili izredno uspešen lanskoletni nastop na potresnem področju juga Italije, kjer je bilo izvoženo več kot 100.000 kvadratnih metrov montažnih hiš. Prav zato je letošnja izvozna bilanca v nevarnosti in če ne bodo že ta mesec realizirani nekateri pogovori o novih poslih, bo treba narediti rebalans izvoza in ga uskladiti s SISEOTOM.

Plan izvoza blaga za letošnje leto znaša 443 milijonov dinarjev, storitev pa 670 milijonov dinarjev. Prav sedaj potekajo pogovori o prodoru izdelkov kovinske predelovalne industrije (betonarne in asfaltni finišerji) Gradisa v Alžirijo in Maroko v obliki kooperacije z alžirskim partnerjem, pa tudi v nekatere dežele SEV.

Nastop na inozemskem trgu in izvajanje investicijskih del se iz dneva v dan zaostrojuje najmanj iz treh razlogov: 1. močnejša konkurenca drugih držav, 2. slabšajo se pogoji, pod katerimi tuji investitorji ponujajo gradnjo novih objektov, ob istočasni nesposobnosti nekaterih dežel, v katerih gradimo, da plačajo svoje obveznosti in 3. togost našega sistema, ki s številnim in dostikrat nepotrebnim administriranjem omejuje hitrejši blagovni izvoz. Dosti je nedorečenih stvari, predvsem v zvezi z uvozom blaga za izvoz. C.P.



Gradisovi delavci grade v sotočju Evfrata in Tigrisa sistem mostov (Fotoarhiv GV)

SKOK V IZVOZ

(Nadaljevanje s 1. strani)

Cilj naših prizadevanj je zagotovitev kvalitetnih surovin, ki jih proizvajajo le v državah OECD, in doseganje stika s proizvodnjo istovrstnih materialov zunaj Jugoslavije, da bi se lahko čim bolj enakopravno spustili v konkurenčni boj z njo. Teh nalog seveda ne moremo opraviti v letu ali dveh, kot dolgoročni cilj pa je dosegljiv.

Kot vso jugoslovansko industrijo, ki se usmerja v izvoz, pa nas pri teh naporih najbolj ovirajo spreminjanje možnosti gospodarjenja pri nas, visoke cene domačih surovin, neredni roki dobav le-teh in hitro spreminjanje znanje-trgovinskih predpisov.

Izolirka je znana kot proizvajalec z zelo širokim izborom izolacijskih izdelkov. To skušamo čim bolj izkoristiti tudi pri ponudbi na inozemskem tržišču, saj lahko vsakemu kupcu zagotovimo izdelke, ki jih potrebuje. Usposobili smo se do te mere, da lahko ustrezno skoraj vsem tehničnim zahtevam, ki jih predpisujejo zavodi za kontrolo kakovosti v zahodni Evropi.

Delež izvoza posameznih izdelkov v njihovi celotni realizaciji niha od 30 do 5 %. Za zunanji trg je najzanimivejša mineralna volna, saj izvažamo 30 % proizvodnje našega tozda Jesenice.

Delavci Izolirke smo trdno odločeni nadaljevati z razvojnimi smermi zadnjih let, saj le v tem vidimo našo dolgoročno perspektivo.

ANDREJ CETINSKI

vodja komerciale

● V ROGU NAREDILI MANJ KOLES KOT LANI

Izvoz v tujino je nujna

Zdaj, ko so nas bencinski boni in nekoliko že tudi visoka cena bencina prisilili k varčevanju, smo se spet spomnili na kolo, vozilo, na katerega smo zadnja leta kar nekoliko pozabili. Pedala smo največkrat zavrteli le takrat, kadar smo si zaželeli sprostitve, gibanja, rekreacije, bolj poredko pa smo se z njim odpravili v službo, po nakupih v mesto in podobno. V zadnjih mesecih pa se je marsikateri od tistih, ki morda sploh še ni sedel na kolesu, odločil, da kupi tega 'dvonožnega' jeklenega konjička.

Toda kdor hoče danes kupiti kolo, se mora kar pošteno potruditi. Prostor, kjer naj bi v trgovinah stala kolesa, so namreč največkrat prazni. »Nimamo, nimamo, nimamo,« odgovarjajo prodajalci, ki besede dopolnijo še z zmgovanjem z rameni, ko jih povprašajo, kateri dan in ob kateri uri (približno seveda, nikakor ne natančno!) pričakujejo pošiljko. To pa seveda ne pomeni, da koles v ljubljanskih trgovinah sploh ni; so, le premalo jih je za tako povečano povpraševanje, zlasti v poletnih mesecih. Manj težav je v nakupom ponjia, domala nemožeje je dobiti »maratonca«.

V Rogu, največjem izdelovalcu koles v državi, so v prvih sedmih mesecih letošnjega leta naredili okoli 120 tisoč koles, od tega dobro polovico ponijev, 20 tisoč seniorjev, 40 tisoč klasičnih koles in 2000 koles znamk maraton, sprint in super. Izdelali so 7 odstotkov manj koles kot lani ob istem času in 10 odstotkov manj kot so zapisali v letošnji delovni načrt.

Vzrok za to je v pomanjkanju reprodukcijskega materiala, predvsem izdelkov iz črne metalurgije, je razložil direktor tozda Sestava dvokoles Jože Duh. »Jeseniška železarna nam je namesto 3600 ton hladno valjanih trakov zagotovila le 2200 tako, da smo si prisiljeni pomagati prek kooperacijskih pogodb.«

Pomanjkanje reprodukcijskega materiala pa nima posledice le za domači trg, ampak jih tudi ovira pri večjem izvozu. Do konca julija letos so prodali na tuji trg 10 odstotkov vseh v tem času narejenih koles (to je 12.000), in sicer predvsem v Veliko Britanijo, nekaj na Nizozemsko, prvo pošiljko pa so poslali tudi v Jordanijo. V jeseni pa bodo 20 tisoč koles izvozili v Iran in tako ublažili težave glede združ-

vanja deviz z domačimi dobavitelji surovin. Poleg koles pa so na tuje prodali še 90 tisoč podsestavov (to je kompletov okvirja, vilice, sprednjega in končnega ležaja), in sicer večino prek firme Intervelo v Zahodno Nemčijo, manjši del pa na Čehoslovaško. Za izvoz, ki je približno na enaki ravni kot lani, so iztržili milijon in 600 tisoč dolarjev.

Nujnost izvoza so v Rogu spoznali že pred časom, saj se s podjetjem Intervelo prek kooperacijskih pogodb povezujejo že 20 let. Ti stiki pa niso le prodajni, ampak pomenijo hkrati tudi tehnično sodelovanje in vključevanje Roga v evropsko mrežo proizvajalcev koles.

Težave pa Rogu povzroča tudi neskladje med cenami njihovih izdelkov in cenami reprodukcijskega materiala. Medtem ko cene surovinam vztrajno rastejo, so se Rogova kolesa lani podražila za 12 odstotkov, letos julija za 17 odstotkov. Kljub temu, da kolo za kupca nikakor ni poceni, pa njegova cena še ni takšna, da bi pokrila rast stroškov za reprodukcijski material in omogočila delavcem v tozdu Sestava dvokoles povprečen osebnih dohodek v republiki (julija je bil povprečen osebnih dohodek v tozdu Sestava dvokoles nekaj več kot 13.000 dinarjev). Skorajda nič jim tudi ne ostane za akumulacijo. Neskladja med rastjo cen reprodukcijskega materiala in končnih izdelkov v Rogu ne morejo nadomestiti niti s prizadevnim delom in varčevanjem.

Naj ob koncu še povemo, da v Rogu pripravljajo izdelavo več novih tipov koles. Že v jeseni pa bodo poslali na trg novo otroško kolo Kecek (16 col), ki ga bo moč kupiti v dveh izvedbah in bo namenjeno otrokom od četrtega leta starosti naprej.

DARJA JUVAN

IZ DELOVNIH KOLEKTIVOV

Znano je, da se Jugoslavlani ne moremo pohvaliti z množično inovatorsko dejavnostjo; najbrž ne zato, ker bi nas uravna posebej prikrivala pri nakodranosti, pač pa zato, ker ustvarjalnemu razmišljanju dolgo nismo znali (in pogosto še ne znamo) izmeriti in priznati resnične vrednosti. Da bi spodbudili bistve glave k razmišljanju o tem, kako olajšati delo in zmanjšati stroške, pa ni dovolj le množice lepih besed in potrditvi, češkanje na pobudo morebitnih inovatorjev. Tako menijo tudi v PTT organizaciji Slovenije, kjer so letošnje leto proglasili za leto izumov in izboljšav v PTT dejavnosti. Razpisali so natečaj za rešitev 15 problemov s področja poštnega prometa in telekomunikacij, predloge za izboljšave pa bodo zbirali do konca leta. Upajmo, da bo bera bogata!

Domači dobavitelji reprodukcijskega materiala zahtevajo sedaj od končnih predelovalcev nakup osnovnih surovin, ki so jih prejšnja leta sami uvažali. Velana si je zato že lani zagotovila nakup surovin v Sovjetski zvezi (DMT — dimetilerakalat), tja pa je izvažala precejšnje količine zaves. Letos so bili v Velani primorani zmanjšati ta, čeravno zelo ugoden klirinški izvoz na minimalno raven, zato pa si morajo zagotavljati to osnovno surovino

— v Španiji. Vse to je seveda zahtevalo od delavcev Velane maksimalne napore, ki so jih vložili v povečanje konvertibilnega izvoza. Tako so si ustvarili tolikšen devizni izkupiček, da jim je bil omogočen uvoz surovin za potrebe pletilnice, ki predstavlja okoli 65 odstotkov celotne proizvodnje.

Pomanjkanje deviz pa je še vedno precejšnje, saj morajo v Velani izkoristiti tudi druge

vire; pred leti so vlagali v razvoj turizma, ki pa zdaj prinaša mnogo manj, kot je bilo predvideno. Zadnji čas pa se je odprla nova možnost za preskrbo s surovinami. To so tako imenovani blagovni krediti. Z najetjem 102 milijona lir kredita v Italiji si bo Velana zagotovila 30 ton reprodukcijskega materiala za potrebe svoje tkalnice za 2—3 mesece. Gre za realizacijo zaključenih pogovorov v okviru maloobmejneg sodelovanja med Furlanijo-Juljsko krajino in SR Slovenijo, seveda pod pogojem, da so izvozni posli že sklenjeni in pogodbe podpisane.

Tako so si v Velani zagotovili surovine za proizvodnjo do

konca letošnjega leta. Nikakor pa s tem ni rečeno, da so težave v proizvodnji s tem odpravljene. Izvoz in najemanje finančnih ali blagovnih kreditov tej delovni organizaciji zagotavlja le surovine, vedno pogostejše pa jim zmanjkuje deviz za uvoz barvil in kemikalij pa seveda vedno bolj dragocen rezervnih delov, da o zamenjavi že delno zastarele tehnologije z novo sploh ne govorimo. Zastoj pri uvajanju novitet pa se jim bo lahko že čez leto ali dve močno poznal, saj ne bodo mogli niti slediti tuji konkurenci, kaj šele, da bi jo izpodrinili pri osvajanju tržišč.

J. P.