

Original

DOKUMENTACIJA
40.-te SJEDNICE UPRAVNOG ODBORA
KOMBINATA

koja je održana

8. V. 1964

RUDARSKO-HEMIJSKI KOMBINAT TUZLA
- Sektor za izvoz-uvoz -

I Z V J E Š T A J

o kretanju izvoza i uvoza za I kvartal
1964. godine -

Katranska smola

Plan izvoza 5.000 tona,
vrijednost u \$ 150.000.-

Već smo sada zaključili svih 5.000 tona katranske smole
a \$ 37.- a izvoz će se izvršiti koncem godine.

Uporedjenjem cijena iz 1963. i 1964. godine odmah se može
vidjeti ogromna razlika u cijeni, a koja je veća za čita-
vih 118% u odnosu na cijenu iz 1963. godine.

Baš kada postižemo ovako visoke cijene za katransku smolu
predstavnicima u KHI predlagali smo da nam obezbijede
što veće količine za izvoz na račun smanjenja proizvodnje
elektrodne smole, jer je cijena elektrodne smole ostala na
istom nivou. Danas je potražnja ovog proizvoda stvarno
toliko velika da bi sigurno mogli prodati godišnje 20-30.000
tona, a možda i više. Predlažemo da se ponovo preispitaju
mogućnosti rješenja našeg predloga što bi sigurno bilo
korisno i za KHI.

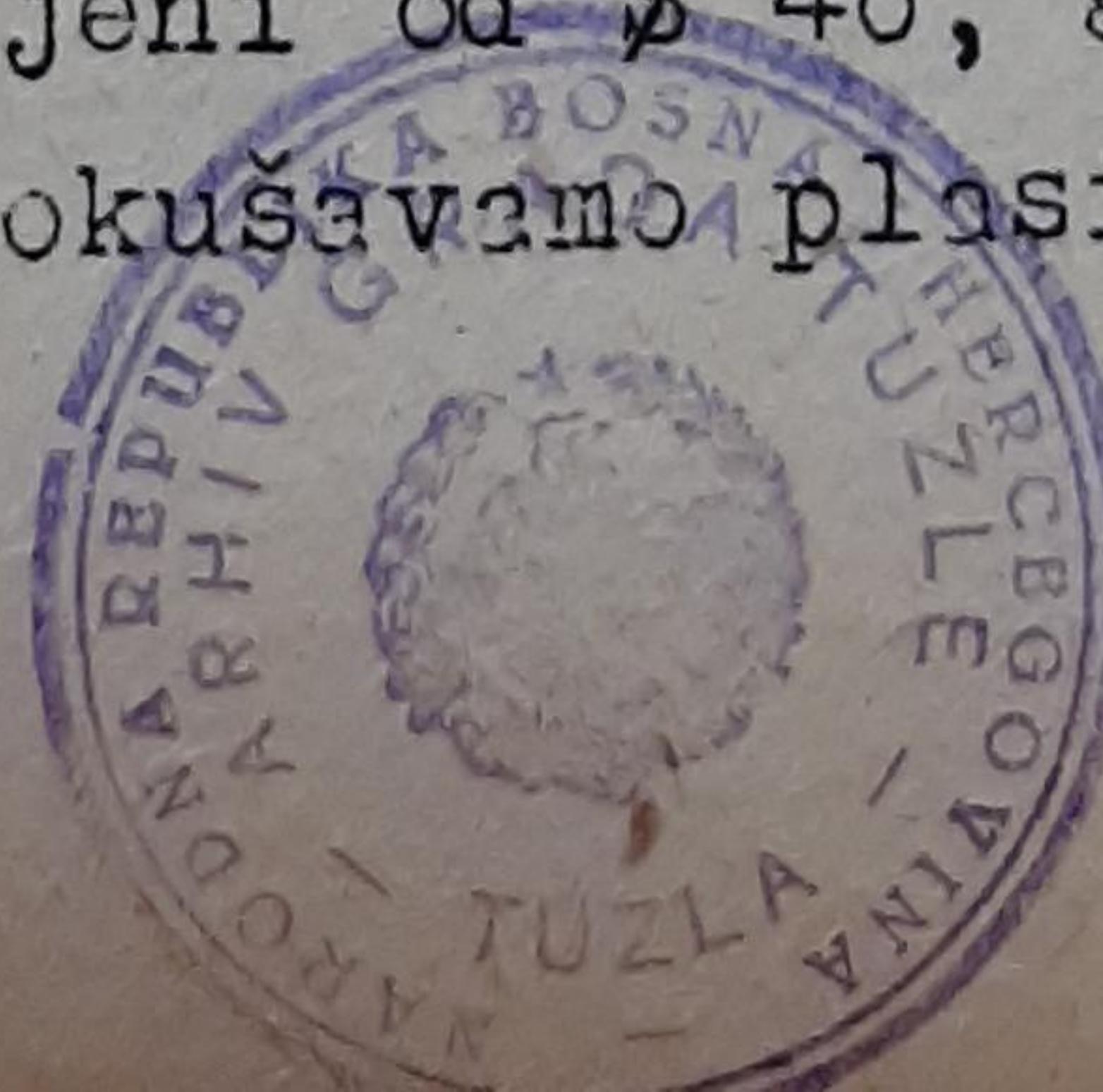
Elektrodnna smola

Plan izvoza 2.000 tona,
Vrijednost u \$ 78.000.-

Do sada nismo ništa zaključili jer je potražnja na svjets-
kom tržištu daleko manja nego kod katranske smole, a glavni
razlog je vrlo niska cijena u odnosu na katransknu smolu.

U prošloj godini elektrodnna smola prodata je po cijeni \$
40, dok je jedna manja količina od 100 tona prodata po \$
43.

Do sada smo dali veliki broj ponuda, ali pozitivnih odgo-
vora nema, a i kod njih cijene su za nas neprihvatljive.
Čak nemamo ozbiljnijeg kupca ni po cijeni od \$ 40, a da ne
govorimo o našim cijenama po kojima pokušavamo plasirati ovaj



proizvod. Ni kupac, koji je ranije našu robu kupovao, iako se u početku bio zainteresovao za veće količine po staroj cijeni od \$ 40, sada se uopšte ne javlja.

Kod ovog proizvoda imaćemo velikih poteškoća da ga plasiramo po nama odgovarajućim cijenama.

F e n o l :

Plan izvoza 3.000 tona,
Vrijednost u \$ 540.000.-

Do sada je zaključeno 1.800 tona i to za Mađarsku 1.000 tona po cijeni \$ 230 za jednu tonu u kupčevim cisternama fco jugogranica. 800 tona zaključeno je za Indiju po 1.350 i 1.400 indijskih rupija. /tj. \$ 250 za 1 tonu fco jugo- ranica/. U Braziliji je zaključeno 344 tone a \$ 290 cif tj. 258 fob jugoluka.

Po sadašnjoj situaciji nadamo se da neće biti velikih poteškoća oko prodaje fenola po do sada postignutim cijenama. Istina na tržištu zapadno-evropskih zemalja cijene su daleko niže i za sada ne postoje realne mogućnosti plasmana na tržištu Zapadne Evrope.

Kod fenola se postigla stvarno velika razlika u cijeni u odnosu na cijene koje su vladale koncem 1963. godine i početkom ove godine. Konačeno se uspjelo dobiti rješenje po pitanju prima za izvoz fenola gdje je odobren za 1 dolar iznos 1.140.- dinara.

Već smo dobili dispoziciju za otpremu fenola u Mađarsku i samo se očekuju kupčeve cisterne, a koje treba u najskorije vrijeme do dodju.

Smatramo da je vrlo dobro bilo što smo sačekali da prodje određeno vrijeme koje je išlo u našu korist radi postizanja boljih cijena u odnosu na prvobitne.

Antracen u prahu

Plan izvoza 600 tona,

Vrijednost:

Za ovaj proizvod ne postoji baš mnogo interesanata, ali se nadamo da ćemo uspjeti ovaj proizvod ipak prodati iako kvalitet nije baš najbolji što svakako utiče na potražnju kao i na cijenu. Izvjesne manje količine su isporučene kao probna pošiljka i od toga zavisi i daljnja prodaja.

Natrijum sulfit

Plan izvoza 3.200 tona.

Kod ovog proizvoda uopšte ne možemo doći do zaključka po kojoj cijeni se može nuditi jer naš kvalitet je daleko ispod kvaliteta koji se nudi na svjetskom tržištu. Za ovaj proizvod nema baš mnogo ni interesanata. Pokušavamo da obradimo svjetsko tržište, ali za sada još se vrlo malo uspjeha. Neke ozbiljnije šanse postoje na tržištu Italije, ali sve zavisi od kvaliteta koji se sada tamo ispituje.

Ovdje ne možemo garantovati sigurno prodaju i povoljnu cijenu.

Antracensko ulje

Plan izvoza 3.000 tona,

Vrijednost u \$ 75.000.-

Pristupili smo obradi svjetskog tržišta i pokušavamo postići što povoljnije cijene. Ima izvjesnih indikacija na osnovu interesovanja da bi se ovaj proizvod mogao plasirati.

Posebnu poteškoću će pričinjavati isporuka, jer mi nećemo moći robu isporučivati na paritetu fob iz razloga što u lukama ne postoji skladište kao i uređajaji za ovu robu koja se se morala lagerovati do prispeća broda koji bi tu robu preuzeo. Zato smo prisiljeni robu nuditi fco jugogranica

što svim kupcima ne odgovara. Ponekad moramo propustiti i povoljnije uslove koje nam pojedini kupci nude iz baš gore navedenih razloga.

Toplopresovani naftalin

Plan izvoza 350 tona,

Iznos ₠ 22.750.-

Potražnja za toplopresovanim naftalinom prilično je velika, ali česti su upiti za malo kvalitetnijim proizvodom, a ponovo se srećemo oko problema cijena. Mi istina ne sumnjam da nećemo ovaj proizvod moći prodati po cijeni koja je planom predvidjena ali svakako pokušavamo da postignemo što je moguće povoljniju cijenu.

Kod postizanja bolje cijene problem predstavlja naša obaveza da se ova roba proda na zapadno tržište. Mi sada imamo daleko povoljnije cijene na tržištu istočno-evropskih zemalja, nedjutim, ni po tome ništa ne možemo učiniti, jer kupovinom prese na zapadu moramo i robu prodati na zapadu.

Sirovi naftalin

Plan izvoza 150 tona.

Nadamo se da ćemo konačno i ovaj proizvod uspjeti prodati negdje po ₠ 38-40 za 1 tonu. Za isporuku prvih 40 tona očekujemo otvaranje akreditiva i nadamo se da će isti usljediti u najskorije vrijeme.

Lignite

Plan izvoza 50.000 tona.

Do sada smo zaključili 35.000 tona pod daleko povoljnijim cijenama od prošlogodišnjih a povećanje cijena kreće se između 400 i 800 Lit po jednoj toni. Nadamo se da ćemo uspjeti zaključiti i ostale količine, ali ovdje nam se po-

javljuju velike poteškoće oko sredjivanja prilika sa kupcima na talijanskom tržištu a one se provlače još od ranije, a naročito iz prošle godine.

Ovdje smo imali mnogo problema sa kupcima koji su bili snabdjeveni našom robom preko izvoznih preduzeća "Metal-exporta" iz Sarajeva i "Tehno-Impex" iz Ljubljane. Još i sada se pojedini kupci obraćaju navedenim izvoznicima i njihove obaveze samo priznaju iako su dobro upoznati da smo mi direktni izvoznici. Oko svega ovoga imali smo mnogo prepiske i razgovora, a uskoro slijede i novi tako da se nadamo da će se i to pitanje konačno rješiti.

Pored svega ovoga neophodno je da jedan naš čovjek treba da obidje kupce u Italiji i na licu njesta sredi neka nesredjena pitanja.

Redovna isporuka uglja je počela, a posto smo stvorili izvjesne obaveze kod kupaca za preuzimanje ugovorenih količina to smatrano da neće biti problema oko izvršenja plana.

Uputili smo jednom interesentu iz Španije ponudu na 50-70.000 tona lignita te uskoro očekujemo vijesti i mogućnosti plasmana uglja i na špansko tržište.

U V O Za. Plan potreba deviznih sredstava

Na temelju prikupljenih podataka od organizacionih jedinica Rudarsko-hemijskog kombinata plan uvoza repro-materijala i rezervnih dijelova za 1964. godinu bez uglja za koksovanje izražen u vrijednosnim pokazateljima je sljedeći:

Organizaciona jedinica	Konvert. valuta	Ist.obr. \$	Ostali kliring	Ukupno
Rudnik lignita "Kreka"	184240813	11250000	-	195490813
KHI "B.Kidrič" Lukavac	280557262	3602250	-	284159512
Fabrika sode Lukavac	104365475	5816250	-	110181725
Ukupno:	569163550	20668500	-	589832050
Gener.dozvola čl.25 za 1964.	86570840	17500728	28650000	132721568
Još potrebna sredstva	482592710	3167772	-28650000	457110482

Iz napred navedenog jasno je vidljivo da vrijednost planiranog uvoza za 1964. godinu iznosi 589,832.050.- dinara. Ako izvršimo uporedbu utrošenih sredstava za uvoz repro-materijala i rezervnih dijelova u toku 1963. godine, a koji iznosi 110,889.308.- dinara vidimo da su planirane potrebe za ovu godinu veće za 478,942.742.- dinara, odnosno za 431,91%.

Ovako znatno povećanje potrebnih sredstava za uvoz repro-materijala i rezervnih dijelova u ovoj godini uvjetovalo je više faktora, koje ćemo u našem daljem izlaganju iznjeti.

Na osnovu postojeće dokumentacije dolazi se do zaključka da je spisak potreba rezervnih dijelova iz uvoza neophodan rudnicima za održavanje postojećih proizvodnih kapaciteta.

Glavne stavke u spisku su rezervni dijelovi za čelične člankaste transportere tipa "Hemscheidt" i "Eichhoff". Glavni izvori u jamama snabdjeveni su ovim transportnim uređajima, te su oni i ključni činioci normalne proizvodnje. Ovi transportni uređaji rade na tim mjestima već 3-5 godina, te je današnje njihovo stanje takvo, da zahтијeva generalne remonte. Bez uvoza tih dijelova, koje ne proizvodi naša industrija, te remonte nije moguće izvršiti. Učestali zastoji uslijed kvarova na ovim uređajima, već danas znatno utiču na nivo normalne proizvodnje i ukoliko se generalni remonti ne izvrše u toku ove godine, posljedice biće znatno veće, a dovest će se u pitanje održavanje normalnog nivoa proizvodnje.

Veći dio sredstava predviđen je za rezervne dijelove glavnih crpnih stanica u jamama, oprema stanica za spašavanje i sl., a koje bitno utiču na sigurnost rada pri podzemnom rudarskom radu. Nedostatak potrebnih rezervnih dijelova dovelo bi u pitanje sigurnost i normalan rad ovih stanica.

KHI "Boris Kidrič" Lukavac

Planirana sredstva za uvoz repro-materijala i rezervnih dijelova u KHI - Lukavac iznose 284,159.512.- dinara za ovu godinu. Znatno povećanje u ovoj godini u odnosu na proteklu godinu, uslijedilo je kao rezultat većeg broja predviđenih remonta, koji su neminovni da se izvrše na postojećim kapacitetima u toku ove godine i to u pogoni ma koksovanja, destilacije, energane, azotare itd.

Znatan dio, oko 50% napred navedenog planiranog iznosa potrebnih deviznih sredstava otpada za nabavku repro-materijala za fabriku azotaru.

Bez predvidjenih rezervnih dijelova i repro-materijala iz uvoza za potrebe KHI - Lukavac nemožemo zamisliti normalno odvijanje procesa proizvodnje.

Fabrika sode - Lukavac

Planom predvidjena devizna sredstva za uvoz repro-materijala i rezervnih dijelova za Fabriku sode - Lukavac iznose 110,181.725.- dinara za 1964. godinu.

I u ovoj organizacionoj jedinici uslijedilo je znatno povećanje u odnosu na proteklu godinu, što je rezultat dotrajalosti pojedinih postrojenja i neminovnih remonta.

Industrija vrenja - Tuzla

Ova organizaciona jedinica nije obuhvaćena Generalnom dozvolom a ista ima znatnih potreba za uvoz rezervnih dijelova i repro-materijala, to smo prisiljeni da ove potrebe podmirujemo na teret Generalne dozvole ostalih organizacionih jedinica ili sredstava ostvarenih izvozom.

Ovo pitanje nismo u mogućnosti da riješimo na drugi način, jer je rok za dobijanje Generalne dozvole od strane mjerodavnih organa već poodavno istekao, tj. još 1961. godine.

Za plaćanje robe koja se uvozi na osnovu Generalne dozvole, član 25. Uredbe o deviznom poslovanju, naš Kombinat je za 1964. godinu dobio isti iznos deviza kao i u protekoj godini tj. ukupno 132,721.568.- dinara.

Dobijena sredstva po generalnoj dozvoli član 25. ni u kojem slučaju ne mogu da podmire potrebe organizacionih jedinica našeg Kombinata, jer su znatno manja od onih stvarno potrebnih.

Uvidjajući opravdanost povećanog iznosa sredstava za ovu godinu ovaj sektor je odmah stupio u kontakt sa Jugoslovenskom bankom za spoljnu trgovinu, radi obezbijedjenja preostalog iznosa sredstava u visini od 457,110.482.- dinara.

Dodatna devizna sredstva u navedenom iznosu po članu 27. Uredbe o deviznom poslovanju možemo otkupiti kod Jugoslovenske banke za spoljnu trgovinu uz obavezno povećanje izvoza, vodeći računa o rentabilnosti posla za koji se devize kupuju i o drugim ekonomskim mjerilima.

Iz ovoga je jasno vidljivo da nam Jugobanka omogućuje kupovinu deviznih sredstava, ali nas istodobno obavezuje ugovorom da moramo ostvariti planirani izvoz.

b. Problematika uvoza

Na rad poslovnice uvoza bilo je primjedbi od strane organizacionih jedinica, kao na primjer: neekspeditivnost u rješavanju pošte, neobavještenost fabrika o preduzetim mjerama po pojedinom predmetu, i sl.

Tu i tamo bilo je neznatnih propusta sa naše strane, koje smo mi odmah otklonili, izbjegavajući mogućnosti odgovlačenja oko traženja ponude, davanja narudžbe, prijave posla i sl.

Što se tiče obavještavanja o toku jednog predmeta, ilustracije radi navodimo koje sve kopije dostavljamo fabrikama:

- kopiju ponude isporučioca,
- " date narudžbe,
- " prijave o zaključenom poslu,
- " otvaranja akreditiva ili dozname,
- " dispzicije date špediteru, i
- obavjest špeditera o otpremi robe.

Napominjemo, da je posao oko uvoza dosta složen i održovan, a posebno rad sa bankom i carinskim organima, što ni u kojem slučaju ne bi trebalo da se izgubi iz vida.

Sve pribavljene ponude od inostranih firmi koje mi provodimo i dostavljamo fabrikama na saglasnost, a iz kojih su jasno vidljivi uslovi prodaje, pokazuju nam da su rokovi isporuke veoma dugački i obično iznose 3-5 mjeseci. Često fabrike to nemaju u vidu prilikom davanja naloga za narudžbu, te uslijed toga dolazi, nakon izvjesnog vremena od dana narudžbe, da se urgira isporuka, pa ne samo putem ovog sekretora nego i preko rukovodećih organa. U takvim slučajevima mi smo nemoćni da bilo šta preduzmem, jer smo već pripravljeni traženja ponude insistirali na što je moguće kraćem roku isporuke od strane isporučioca.

Kod takvih urgencija inostranom isporučiocu u 99% slučajeva dobijamo odgovor da se tačno pridržavaju ugovorenog roka, te da nažalost ne mogu udovoljiti našim zahtjevima.

Ovdje mora biti jasno da svaki uvozni posao zahtijeva duži vremenski period, a što je uslovljeno našim pozitivnim propisima kojih se strogo moramo pridržavati. I u onim slučajevima gdje je ugovorena promptna isporuka do fizičkog uvoza robe i prispeća u magacin fabrike treba da proteče oko 60-80 dana.

Znatnih poteškoća imamo oko dobijanja ponuda iz Istočnih zemalja. Imamo jedan drastičan primjer sa firmom "Tjažpronexport" Moskva, gdje smo još 27.9.1963. godine tražili ponudu za rezervne dijelove potrebne za popravku kompleksa OMKT za Rudnike "Kreka", koju još ni do danas nismo dobili.

Dana 6.11.1963. smo telegramom urgirali kao i 21.12.1963. godine pismom, te 28.1.1964. aparatu savjetnika poslanstva SSSR-a po ekonomskim pitanjima uputili dopis na koji ništa nisu odgovorili. Šef našeg predstavništva u Beogradu ih je lično posjetio gdje su mu obećali da će oni sa svoje strane sve učiniti kako bi ponudu za tražene rezervne dijelove

dobili. Od dana traženja ponude do danas je proteklo 6 mjeseci, a mi kako smo već naveli, istu nismo dobili.

Dešava se da pojedine fabrike same pribavljaju ponude od inostranih firmi, i na temelju istih dostavljaju nam potvrdu narudžbe. Ovakav način poslovanja ni u kojem slučaju nam ne pomaže nego čak odgovlači perfektuiranje jednog posla.

Ovako naoko neznatni problemi dovode do neželjnih poslijedica, a što smo se i sami uvjerili iz dosadašnjeg našeg poslovanja.

Radi što normalnije i ekspeditivnijeg odvijanja poslovanja oko uvoza, naše organizacione jedinice treba da se pridržavaju slijedećeg:

- Sve ponude od inostranih firmi da traže putem ovog sek-tora,
- Obrazloženje za traženje ponuda neka bude potpuno,
- Da se traženje ponuda vrši na vrijeme /planski/ vodeći računa o remontima,
- Tehnička obrazloženja, za uvoz robe koja se nalazi na restrikciji, neka budu potpuna i uvjerljiva,
- Da vrijeme od prihvjeta ponude do ispostavljanja narudžbe bude što kraće,
- Da se dinarska protuvrijednost za otkup deviza na vrijeme dostavi.

Tuzla, 7.4.1964. godine.

Direktor:

Danko Kabiljo
(Danko Kabiljo)