

ZUNANJETRGOVINSKA DEJAVNOST LOŠKEGA GOSPODARSTVA

Uvod

Ne mine dan, da ne bi brali v dnevnikih, poslušali v radiu ali gledali na televizijskih zaslonih poročil o zunanjetrgovinski dejavnosti jugoslovanskega gospodarstva. Živimo pač v času ter v pogojih, ko sta obseg in stopnja razvoja te dejavnosti odločujočega pomena za našo življenjsko raven jutrišnjega dne. Zato bomo v pričujočem sestavku z določenimi merili ocenili stanje te dejavnosti tudi v loškem gospodarstvu v preteklih letih. Pri tem bomo opremili suhe številke krajevne statistike s primerjavami in z obrobniimi mislimi, tako da bodo primerne tudi za širši krog bralcev.

Zunanja trgovina ali trženje z blagom preko meja lastne države je toliko stara, kolikor je star človeški rod. S sodobnimi znanstvenimi metodami in izsledki je dokazano, da so prebivalci južne Italije, Grčije, Karpatske kotline pa tudi pri nas že v kameni dobi trgovali z obsidianom — vrsto črnega kremenca, surovino za izdelavo kamnitnega orodja in orožja. Kemične in druge analize izdelkov iz obsidiana, najdenih na posameznih prazgodovinskih najdiščih, so pokazale, da je le-ta vulkansko steklo. Vsak vulkan bruha po kemični sestavi značilno lavo in po teh sestavinah ni težko prepoznati kamnine bodisi italškega ali drugega izvora.¹ Čeprav v takratnih rodovnih skupnostih še ni obstajal pojem države, imamo lahko omenjene menjave blaga že kot zametke zunanje trgovine.

Loško gospodarstvo je v srednjem veku izvažalo železo in železne izdelke svojih fužin v Selški dolini po karavanskih poteh v pokrajine severne Italije, preko Reke² v obalna mesta in države Sredozemlja, manjši del pa tudi v Panonijo in dežele severno od nas. Če bi ocenjevali takratno zunanjetrgovinsko dejavnost loških izvoznikov in uvoznikov z istimi kriteriji, kot jih bomo uporabili danes, bi nemara ugotovili, da se nam ni treba sramovati naših prednikov, saj bi v izračunanih lestvicah pustili za seboj marsikatero organizacijo združenega dela.

Vidimo, da zunanja trgovina ni iznajdba današnjega časa. Z njo in njenimi vprašanji se dnevno srečujemo, kar je odraz in podoba našega časa in kraja, kjer živimo. Danes skoraj ni izdelka, za izdelavo katerega ne bi potrebovali iz uvoza nekaj surovin, repromateriala ter uvožene opreme. Uvoženo blago plačujemo s tujo valuto, to pa pridobimo z izvozom. Tako sklenemo verigo vzrokov in posledic: ker želimo živeti jutri bolje kot danes, moramo proizvajati več, bolje in ceneje, da to dosežemo, moramo uvažati, da pa lahko uvažamo, moramo izvažati. Zato je zunanjetrgovinska menjava danes nujnost in je zato njen vpliv na življenjsko raven posameznika tako velik, zato toliko besed v naših javnih občilih o našem uvozu in izvozu.

Stanje zunanjetrgovinske dejavnosti gospodarstva v naši občini bomo prikazali s kazalci, ki so pri takih opisih v navadi. Zaradi preglednosti bomo uporabili le nekatere kazalce, kot so: absolutni znesek izvoza in uvoza, ločeno po vrsti plačilne valute (kliring ali konvertibilna valuta), pokrivanje uvoza z izvozom, poprečne stopnje rasti izvoza in uvoza, regionalne usmeritve izvoza, višje razvojne stopnje zunanjetrgovinske dejavnosti ipd. Kritik bo lahko pripomnil, da smo izpustili nekatere važnejše kazalce, vendar uporabljena merila zadoščajo, da ocenimo v grobih obrisih, kje smo in kam plovemo, in to kot vsaka posamezna OZD v občini ter vsi kot enota v gospodarstvu naše ožje in širše domovine.

Pomembnejši izvozniki v loškem gospodarstvu

V almanahu občine Škofja Loka za leto 1978 je prikazan seznam vseh OZD, ki so se v tem letu ukvarjale z neposredno dejavnostjo izvoza ali uvoza. Neposredno pomeni, da so imele lastni devizni račun, na katerem so beležile prilive za izvoženo blago ali usluge ter s tega računa plačevale uvoz. V tem seznamu najdemo v opazovanem letu 17 izvoznikov.

Razvrstimo te izvoznike po vrednosti izvoza. Recimo, da v množico pomembnejših izvoznikov spadajo vsi tisti, ki so v letu 1978 ustvarili povprečno več kot 100.000 USA dolarjev na mesec. Ugotovimo, da je v tej množici sedem OZD, ostalih deset skupaj pa obravnavajmo kot enega člana te množice z imenom »ostali«. V naslednji razpredelnici pomembnejših izvoznikov smo podali njihove izvozne uspehe v letih 1973 do 1978 po vrstnem redu padajočih zaokroženih vrednosti izvoza v zadnjem letu.

PREGLED POMEMBNEJŠIH IZVOZNIKOV V LOŠKEM GOSPODARSTVU

	1973	1974	1975	1976	1977	1978
	vrednost v mil. USA dol.					
1. Alpina	4,0	5,8	6,8	7,3	7,9	13,7
2. LTH	3,0	4,0	4,6	5,4	5,8	5,0
3. Iskra-Železniki	4,5	5,2	4,0	4,6	4,3	4,9
4. Termika	—	—	1,4	1,5	2,2	2,9
5. Gorenjska predilnica	0,2	0,3	0,5	2,3	2,1	2,1
6. Alples	1,1	0,7	1,0	1,2	1,2	1,7
7. Jelovica	2,1	1,3	2,4	4,2	3,5	1,6
8. Ostali	3,3	2,9	3,1	4,9	5,3	4,9
SKUPAJ	18,2	20,2	23,8	31,4	32,3	36,8

Razred »ostali« tvorijo sledeče OZD (v oklepajih je podana zaokrožena vrednost izvoza v letu 1978 v USA dolarjih): Iskra-Reteče (1.019.000), Šešir — Škofja Loka (919.000), Kroj — Škofja Loka (899.000), Niko — Železniki (634.000), Gradis — TOZD LIO Škorja Loka (432.000), Kladivar — Žiri (419.000), MIG — TOZD Mesoizdelki, Škofja Loka (347.000), GG — TOZD Gozdarstvo, Škofja Loka (153.000), Tehnica — Železniki (80.000) in Marmor — Hotavlje (10.000).

Alpina - Žiri je najmočnejši izvoznik ter spada po moči izvoza že v množico višjega reda, to je med take, ki imajo prek 1 milijon USA dolarjev izvoza na mesec. Za sedaj je edina članica te množice v naši občini in zdi se, da bo

še nekaj let ostala sama. Najresnejša kandidata za pristop v klub imenitnikov sta vsekakor LTH in Iskra - Železniki.

Slika se delno spremeni, če upoštevamo le izvoz v dežele s konvertibilno valuto. Pojavi se novi vrstni red na jakostni lestvici izvoznikov:

Iskra-Železniki	4,9
Alpina	4,5
Termika	2,6
Alpes	1,7
LTH	1,7
Jelovica	1,6
Gorenjska predilnica	1,3
Ostali	4,5
SKUPAJ	23,2

Poglejmo si sedaj še nekatere druge kazalce izvoznih možnosti in dosežkov, da dobimo popolnejšo sliko o OZD izvoznicah. Ker prve tri uvrščene v prejšnji tabeli ustvarjajo nekaj manj kot dve tretjini celotnega izvoza občine, daje aktivnost teh OZD osnovni ton zunanji trgovini občine in bomo zato v nekaterih analizah tem trem posvetili nekaj več pozornosti.

Najprej si oglejmo povprečno letno rast izvoza v omenjenih šestih letih. Pri izračunu bomo dosledno upoštevali vrednosti prvega in zadnjega leta. Popravkov zaradi morebitnih močnih nihanj teh vrednosti na začetku ali ob koncu opazovane dobe ne bomo delali. Pridemo do naslednjih rezultatov:

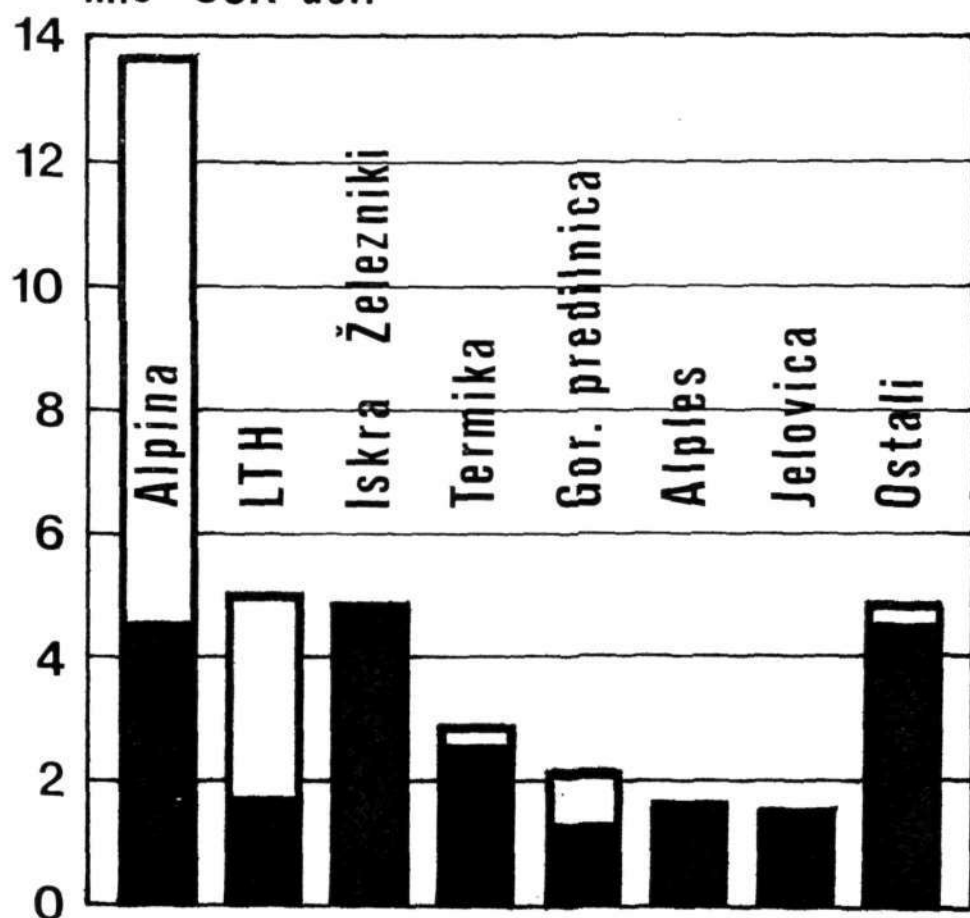
	%
Alpina	33
LTH	15
Iskra-Železniki	6
Celotni izvoz v Ob. Š. L.	17
Izvoz v SRS	10
Izvoz v SFRJ	15

Izračun je na osnovi dinarskih vrednosti izvoza, če pa bi bil na osnovi dolarških vrednosti, bi dobili nekoliko različne številke zaradi tečajev, vendar slika ne bi bila bistveno različna.

Kazalce splošne izvozne moči neke OZD dobimo s tem, da delimo vrednost (ali količino) izvoza z vrednostjo (ali količino) celotne prodaje OZD v nekem obdobju. Kažejo nam na moč povezave in odvisnosti od zunanjega trga. Kažejo tudi, koliko napora je vložila neka OZD, da se po kvaliteti in ceni prilagodi zahtevam tujih trgov, ter koliko je odvisna od motenj, ki se na zunanjem trgu pojavljajo in lahko vplivajo na normalno proizvodnjo v OZD. Če je vrednost kazalca večja od 0,5, pravimo, da je taka OZD pretežni izvoznik. Status pretežnega izvoznika pri izračunu kazalca po vrednosti prinaša nosilcu določene beneficije v sedanjem režimu zunanjetrgovinskih predpisov, medtem ko te ne pridobi, če je ta izračun narejen na osnovi količin. V naši občini nismo imeli v letu 1978 OZD, ki bi bila pretežni izvoznik po vrednosti izvoza, medtem ko sta Alpina in Iskra - Železniki nesporna pretežna izvoznika po količini osnovnih izdelkov. Alpina je v preteklem letu proizvedla okrog 1.200.000 parov obutve in od tega izvozila nekaj manj kot 700.000 parov. Elek-

IZVOZ 1978

mio USA dol.



kliring



konvertibilna val.

tromotorji manjših moči so osnovni proizvod Iskre - Železniki. Lani so jih naredili dobrih 2,000.000 kosov in od tega izvozili 1,300.000 kosov.

Oglejmo si regionalno usmeritev našega izvoza, po domače povejmo, kdo kaj kam izvažajo. Ne bomo se spuščali v iznose posameznih izvozov, ker nam bo že samo navajanje pomembnejših dežel, kamor izvažamo svoje izdelke, dalo dovolj vpogleda v tovrstno strukturo izvoza. Alpina prodaja v Sovjetsko zvezo in Nemško demokratično republiko tekaške čevlje, smučarske čevlje in v manjši meri lahko modno obutev, v ZDA, Kanado, Švico in ZR Nemčijo pa smučarsko obutev. LTH prodaja hladilne skrinje v Irak, Italijo, Belgijo, Iran, Gano, aluminijeve odlitke v NDR, ZDA in na Dansko. Iskra - Železniki prodaja električne kolektorske motorje do 1000 W moči kot pogone za gospodinjske aparate, delno same motorje, delno motorje, opremljene s turbinami kot sesalne enote, alarmne sirene z motorskim pogonom ter asinhronne motorje malih moči za drobne gospodinjske aparate v ZR Nemčijo, Italijo, ZDA, ČSSR, Venezuelo in Ekvador. Termika prodaja kameno volno v Italijo, ZR Nemčijo, na Madžarsko, v Grčijo, Švico in Egipt.

Gorenjska predilnica prodaja bombažno in sintetično prejo v Irak, Italijo, Avstrijo, ZR Nemčijo, na Dansko in Ciper. Alples prodaja ploskovno pohištvo za opremo stanovanjskih prostorov ter ohišja za elektroakustične aparate v ZDA, ZR Nemčijo in na Madžarsko. Jelovica prodaja montažne hiše in stavbno pohištvo v ZR Nemčijo, Avstrijo in Italijo.

Ob pregledu ugotovimo, da se v seznamu kupcev dežel razvite zahodne Evrope ne pojavljata niti Francija niti Anglija ter da je na seznamu vse premalo dežel v razvoju. Zaprtosti angleškega še posebej pa francoskega trga za jugoslovansko blago sta previsoki oviri za domala vse jugoslovanske izvoznike, medtem ko izvoz v države v razvoju prepočasi narašča izključno zaradi premajhne angažiranosti za usmerjanje izvoza v te dežele. V zadnjem letu se kažejo bistveni premiki na bolje in bomo v naslednjih letih zagotovo beležili v naši občini *procentualno najmočnejšo rast izvoza ravno v države v razvoju*, predvsem v države Bližnjega vzhoda ter države Latinske Amerike.

Pomembnejši uvozniki v loškem gospodarstvu

Pod vplivom javnih občil, ki prikazujejo, da je nujno pospeševati naš izvoz in zavirati uvoz, dobi nepoučeni vtis, da je uvoz neko zlo, ki ga je najbolje zatreti. Pozabljamo, da so take akcije značilne za dežele s trajnim primanjkljajem v zunanjetrgovinski menjavi. So določene dežele industrijsko razvitega sveta, ki imajo obratni problem: povečati uvoz, da bi uravnotežile svojo menjavo z drugimi in s tem obdržale stalnost in rast trgovskih odnosov s partnerji. Večanje uvoza nas spravlja v večjo odvisnost od zunanjega dobavitelja, vendar z uvozom doteka k nam tudi del znanja in izkušenj, dotekajo surovine, ki jih sami nimamo, doteka pestrost na naše trge in spletajo se vezi, ki po svoje prispevajo k sožitju med narodi.

Prav je, da si ogledamo tudi v našem občinskem gospodarstvu pomembnejše uvoznike, ki so neposredni uvozniki. Uporabimo isto merilo, kot smo ga pri izvoznikih. Množico pomembnih naj tvorijo tisti, ki so imeli v letu 1978 v povprečju več kot 100.000 USA dolarjev uvoza na mesec. Tako pridemo do seznama sedmih članov te množice, osmi član pa so vsi ostali. V sledeči raz-

predelnici so podani zneski uvoza v obdobju 1973—1978, v grafikonu uvoza v letu 1978 pa so nakazani tudi deleži uvoza iz dežel, s katerimi imamo dogovorjen kliring. Opazimo, da smo v dežele kliringa veliko več izvažali kot uvažali. S to pozitivno razliko v korist izvoza nismo zadovoljni, še manj pa s tendenco nenehnega upadanja uvoza iz teh dežel.

PREGLED POMEMBNEJŠIH UVOZNIKOV V LOŠKEM GOSPODARSTVU

	1973	1974	1975	vrednost. v mil. USA dol.		
				1976	1977	1978
1. Gorenjska predilnica	4,1	4,3	8,1	6,4	7,7	7,9
2. Iskra-Železniki	3,2	3,2	2,8	2,4	4,7	5,3
3. LTH	2,9	4,3	5,3	5,3	6,8	4,9
4. Alpina	3,3	2,3	2,6	2,6	4,0	4,3
5. Alples	1,6	3,0	1,2	1,4	1,8	2,9
6. Iskra-Reteče	0,9	1,2	1,7	1,3	2,3	2,2
7. Termika	—	—	3,8	1,0	1,6	1,6
8. Ostali	3,8	8,1	6,5	4,8	5,7	5,6
SKUPAJ	19,8	26,4	32,0	25,2	34,6	34,7

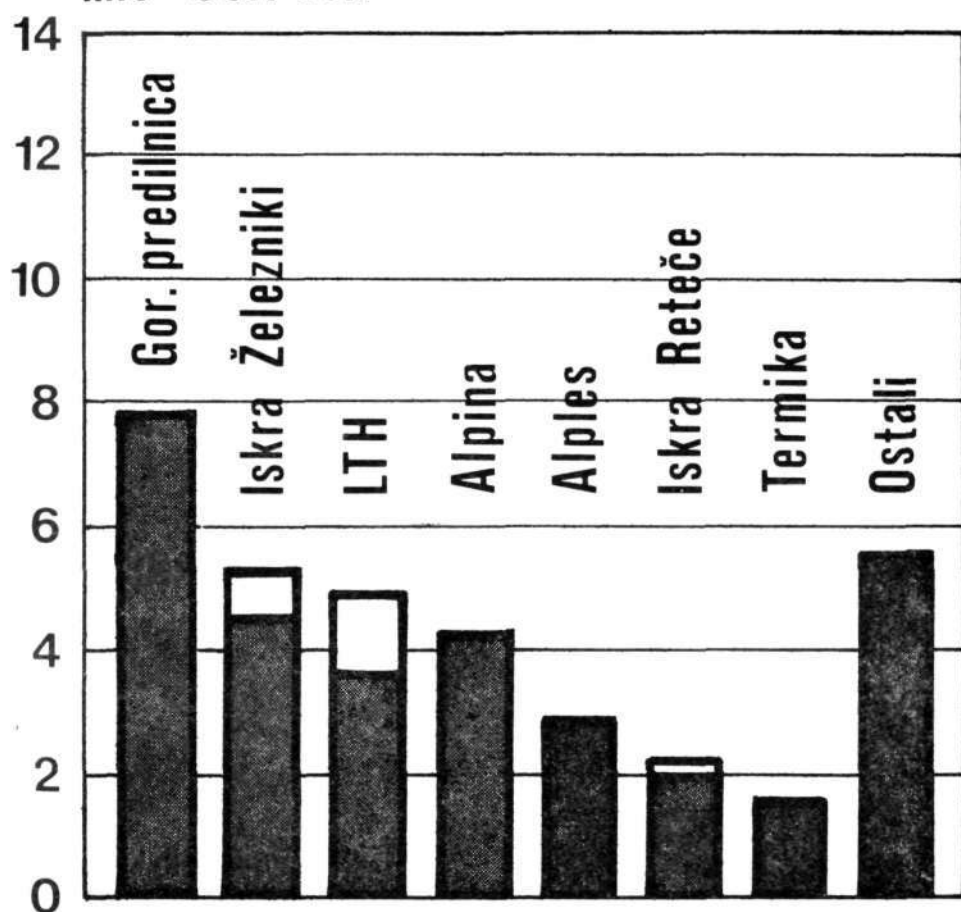
Vidimo, da znesek uvoza pri nekaterih niha od leta do leta. Močno povečan uvoz se pokaže običajno v letih, ko OZD investira in uvažata opremo. V danih številkah uvoza so namreč zajete vse tri kategorije uvoza: reprodukcijski material, oprema in neblagovne usluge. Največji delež v vsaki od navedenih številk redno predstavlja reprodukcijski material. Zaradi močnega nihanja bi bilo brez pomena prikazovati stopnje rasti uvoza, dokler ne bi izločili vrednosti uvožene opreme.

Oglejmo si, kdo je kaj kupoval v zadnjem letu. Gorenjska predilnica je uvažala sintetična in naravna vlakna ter barvila, Iskra - Železniki kroglične in sinter ležaje, ogljene ščetke, plastiko in dele gospodinjskih aparatov. LTH je uvažala kompresorje, poliuretan, pocinkano in nerjavno pločevino in elemente avtomatike, Alpina poliuretan, termoplastične mase in zaklopke, Alples furnirje, PVC folijo, steklena vrata za pohišstvo in lepila, Iskra - Reteče nerjavno pločevino, emajle, elemente za plinske peči, plastični granulati, Termika pa surovine za termoplastične in elastične kite (tesnilne snovi).

V navadi je, da pogledamo pri gospodarski enoti, bodisi da je to država ali pa OZD, kako si pokriva uvoz z izvozom. Faktor pokrivanja dobimo, če delimo vrednost izvoza v nekem obdobju z vrednostjo uvoza v istem času. Če je faktor večji od 1, imamo večji izvoz od uvoza, če pa je faktor manjši od 1, je prevladujoč uvoz. Vsak si lahko sam izračuna ta faktor iz pregledov izvoza in uvoza, vendar bi bilo rangiranje OZD po tem faktorju za nekatere nepravilno. Na primer: Gorenjska predilnica je močan uvoznik in šibak izvoznik zato, ker je njihova od družbe določena naloga drugačna: uvažati morajo surovine in pripravljati polizdelke za tekstilno industrijo po celi Jugoslaviji. Pri marsikateri OZD iz skupine »ostali«, so take družbene naloge vzrok, da se te OZD ne pojavljajo kot izvoznice. Če faktor pokrivanja računamo iz omenjenih dveh pregledov, dobimo številke, zanimive zgolj za primerjave, vendar brez večjih uporabnih vrednosti v trenutnih razmerah prekrbe z devizami za OZD v Jugoslaviji. Do uporabnejših številk pridemo, če faktor tvorimo iz razmerja vrednosti izvoza na trge s konvertibilno valuto, ter

UVOZ 1978

mio USA dol.



kliring



konvertibilna val.

vrednosti uvoza reprodukcijskega materiala z istih trgov, ne upoštevajoč pri tem kooperacij. V nadaljevanju navajamo vrednost faktorja pokrivanja, izračunanega na prvi omenjeni način. Faktor izraža povprečje treh let 1976—1978 in znaša: Alpina 0,77, Iskra - Železniki 1,10, LTH 0,95, ostali (izvozniki) 0,77, občina Škofja Loka 1,06, Slovenija 0,64, Hrvaška 0,63, Makedonija 0,56, Srbija (širša) 0,66, Črna gora 0,65, Bosna in Hercegovina 0,69, Jugoslavija 0,64, če pa upoštevamo še na republike nerazporejeni uvoz, je faktor pokrivanja samo 0,58. Vendar bi še enkrat opozorili, da ta faktor lahko da varljiv videz za sklepanje o zunanjetrgovinski razvitosti oziroma nerazvitosti OZD, občine ali neke druge regije. Po isti metodi izračunan faktor za avtonomno pokrajino Kosovo in Metohijo ima vrednost 0,89, kar je visoko nad povprečjem Jugoslavije!

Razvitost naših OZD

Ko govorimo o razvitosti naših najpomembnejših organizacij združenega dela, mislimo tu na razvitost zunanjetrgovinske dejavnosti. V prejšnjih poglavjih smo videli več številčnih prikazov, s katerimi vrednotimo določeno organizacijo. Tu bomo proučili te organizacije še po enem vidiku, ki razvršča organizacije v stopnje ali razrede po določenih kategorijah izvoza.

Otrok je živo bitje, ki je prve dni življenja praktično brez komunikacij z zunanjim svetom, navezan izključno na pomoč matere. Sčasom raste, komunikacije z okoljem se množijo, vsak dan je obseg in vrsta njegovih dejavnosti večja oziroma pestrejša, vedno bolj se vključuje v družbo in končno odraste v polno razvito osebnost, seveda, če je vse potekalo normalno, če ni zakrnel na neki stopnji razvoja, če ni preplezal vseh klinov razvojne lestvice.

Proizvodna organizacija je podobna živemu organizmu. Tudi njo opazujemo glede na njeno izvozno dejavnost, kako daleč je priplezala po klinih lestvice zunanje trgovine, katero stopnjo razvoja je dosegla. Obstaja več modelov teh lestvic. Uporabimo sledečo. Prve štiri razvojne stopnje so:

1. stopnja: OZD prodaja samo doma,
2. stopnja: OZD prodaja doma, občasno izvaž,
3. stopnja: OZD prodaja doma, toda tudi trajno izvaž,
4. stopnja: OZD prodaja doma manj kot izvaž (pretežni izvoznik).

Naslednje stopnje so »višja šola«. Razne oblike mednarodne delitve dela se priključijo kategoriji čistega izvoza.

5. stopnja: OZD prodaja doma, izvaž znanje (licenčna proizvodnja v tujini),

6. stopnja: isto kot 5. stopnja ter sklepa dolgoročne proizvodne kooperacije z inozemskimi partnerji,

7. stopnja: isto kot 6. stopnja ter organizira montažno proizvodnjo v tujini,

8. stopnja: isti kot 7. stopnja ter organizira pogodbeno proizvodnjo v tujini,

9. stopnja: isto kot 8. stopnja ter sovlaga v skupna podjetja v tujini,

10. stopnja: isto kot 9. stopnja ter ustanavlja lastna podjetja v tujini.

Izbrani model lestvice ima 10 stopenj. Lahko bi jih imel več ali manj. Vendar nam obravnavani model zadostuje, da opravimo vrednotenje na konkretnih primerih v našem gospodarstvu.

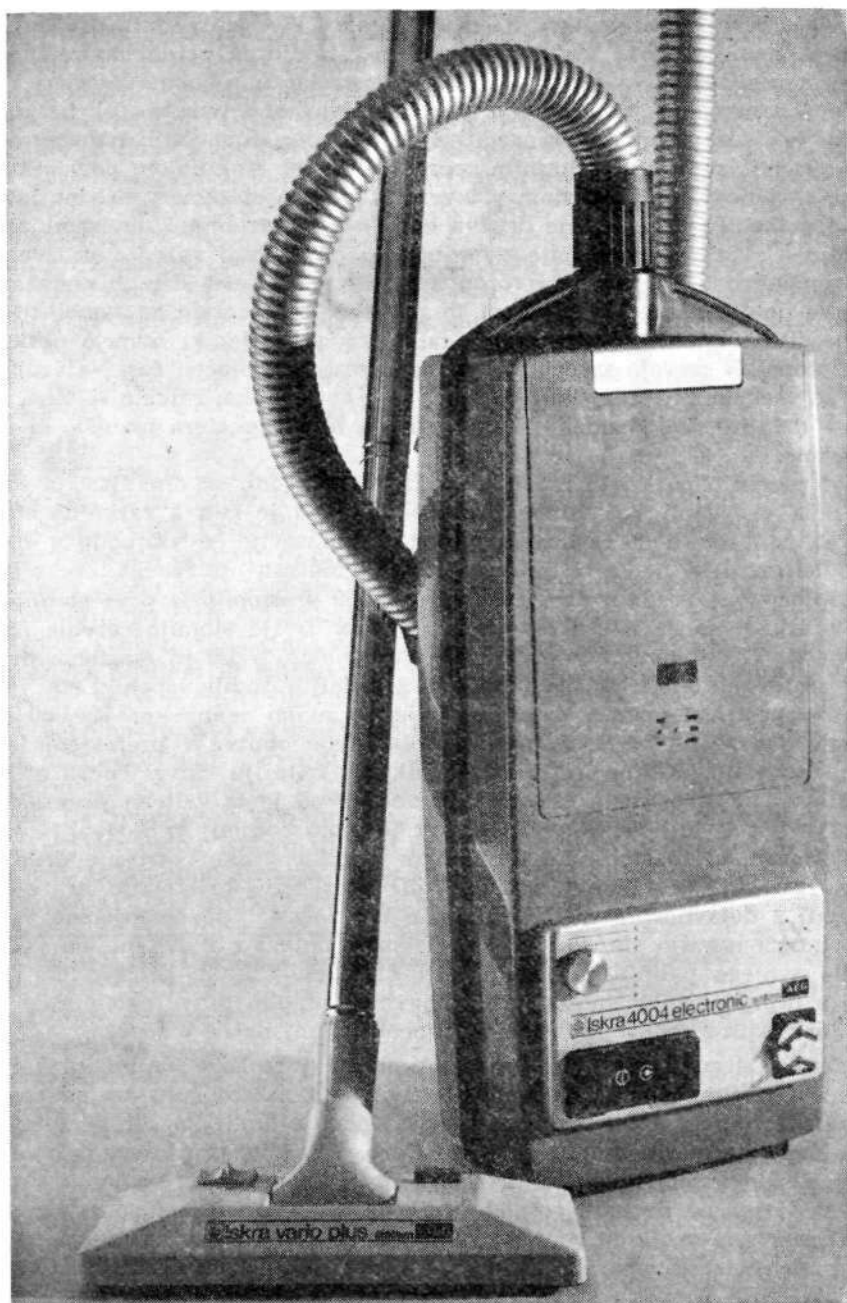
Zastoj na prvem klinu razvojne lestvice je enak popolni nerazvitosti. Ob prisposobi z razvojem otroka pridemo do sklepa, da je tako stanje nekaj ne-

gativnega, nekaj nezaželenega. Pa ni čisto tako. V organiziranih družbah, tudi v naravi, nekateri člani teh družb načrtno ostajajo na nižjih stopnjah zaradi visoke specializacije, ki koristi celoti. V gospodarstvu imamo primere, ko so nekatere proizvodne organizacije prevzele družbeno nalogo oskrbe domače industrije s surovinami ali reprodukcijskim materialom. Njih naloga ni siliti v neposredni izvoz. S kvalitetnim reprodukcijskim materialom po konkurenčnih cenah omogočajo finalistom v izvoz izdelke, torej same posredno izvažajo svoje izdelke. Te organizacije družba oskrbuje s potrebnimi devizami za proizvodnjo. Če take organizacije ovrednotimo po stopnji razvoja v izvozu, po faktorju pokrivanja uvoza z izvozom ter še po nekaterih drugih pokazateljih, bi lahko dobili zmoten vtis, da so ta podjetja že dozorela za temeljite spremembe. Tudi v naši občini imamo nekatera podjetja, ki morajo obstati na nižjih stopnjah razvoja izvoznih dejavnosti vsaj za določen čas. Največja med njimi so vsekakor: Gorenjska predilnica — Škofja Loka, Etiketa — Žiri, Alpe-tour — del. org. YU Bandag — Škofja Loka in še nekatera manjša, ki jih ne naštevamo.

Pri plezanju po klinih omenjene lestvice se zgodi, da organizacija združenega dela enega ali več klinov preskoči. Tipična je četrta razvojna stopnja, značilna za pretežnega izvoznika. Mnoge organizacije se vključijo v mednarodno delitev dela, ne da bi imele potrebo po statusu pretežnega izvoznika.

Alpina - Žiri je sredi desetletja 1950—1960 prestopila iz prve stopnje razvoja v drugo, konec istega desetletja pa že v tretjo stopnjo razvoja izvozne dejavnosti. Trajni napor v smeri osvajanja novih tržišč in elastično prilagajanje zahtevam teh tržišč so po dveh desetletjih rodili uspeh. Leta 1978 je Alpina zanesljivo dosegla četrto stopnjo. Z nekaj manj kot 700.000 parov izvožene obutve od 1.200.000 parov proizvedene obutve v preteklem letu je po tem kriteriju postala pretežni izvoznik, po kriteriju ustvarjenega prihodka iz naslova izvoza oziroma celotne proizvodnje pa je ta kriterij praktično dosegla. Ta uspeh je omembe vreden, ker je malo podjetij v Sloveniji oziroma v Jugoslaviji, ki so zmožna na finalnem izdelku široke potrošnje doseči tak status. Kot smo že omenili, mnoge OZD preskočijo to stopnjo in se začno ukvarjati z dejavnostmi mednarodne delitve dela ter po omenjenem vrednotenju dosežejo višjo stopnjo razvoja izvozne dejavnosti. Alpina do sedaj ni izvozila svojega nabranega znanja niti ni sklenila kake proizvodne kooperacije s tujim partnerjem. Za prvo dejavnost ni bilo prave ekonomske računnice, značaj proizvodov pa druge dejavnosti skoraj da ne omogoča.

Iskra - Železniki je že pred dvajsetimi leti pričela s svojimi prvimi resnejšimi izvoznimi posli in je uspela razviti v kratkem času trajne poslovne odnose s svojimi inozemskimi partnerji. Tako so lani beležili 20 let izvoza ameriškemu partnerju Empire Machine Corp. V sredini prejšnjega desetletja so pričeli s sklepanjem dolgoročnih proizvodnih kooperacij z renomiranimi firmami v Evropi na drobnih gospodinjskih aparatih, pri čemer so v kooperaciji nudili predvsem svoje električne motorje za te aparate, od partnerja pa dobivali ostale dele za aparate. Kooperaciji s firmo Girmi, Italija in s firmo Braun AG, ZR Nemčija sta doživeli že svojo desetletnico, večletne kooperacijske odnose pa imajo s firmo AEG - Telefunken, ZR Nemčija, z nekaterimi manjšimi firmami v Nemčiji in Švici ter s Prago Union, ČSSR. Po naši lestvici so krepko usidrani v 6. razvojni stopnji. Do sedaj so prodali licenco za izdelavo enega tipa motorja v Turčijo, zahtevke za ponudbe za prodajo know howa pa



Izdelek dolgoročne proizvodne kooperacije ISKRA — AEG: sesalnik za prah
moči 1000 W z elektronsko regulacijo pretoka zraka

imajo iz Alžirije, ZSSR in Španije. Ker je TOZD v sklopu SOZD Iskra, razvija svojo izvozno aktivnost celo na višjih stopnjah, ki jim sicer spričo relativne velikosti ne bi bile dosegljive. V Ekvadorju ima Iskra skupno podjetje — tovarno, ki že nekaj let dela na montaži električnega ročnega orodja — izdelek Iskra Elektromehanika Kranj, v prejšnjem letu pa so to aktivnost razširili tudi na drobne gospodinjne aparate. Po našem modelu je ta aktivnost značilna za 9. stopnjo razvojne lestvice.

LTH so ravno tako primer OZD, ki je že zdavnaj dosegla stopnjo trajnih izvoznih poslov. Niso sicer šle skozi fazo pretežnih izvoznikov, so pa zato v razgovorih za prenos znanja z nekaterimi partnerji v deželah v razvoju. Imajo že vrsto let razvite kooperacijske odnose z znanimi firmami v Evropi, kot sta Danfoss iz Danske na področju elementov za avtomatiko v hladilstvu, s firmo Multiwing iz iste dežele na področju aksialnih ventilatorjev ter s firmo Bock iz ZR Nemčije na transportnem hladilstvu. Poslovno tehnično sodelovanje v smeri specializacije razvijajo s firmo v DR Nemčiji na področju težkega hladilstva. Tudi LTH so dosegle polno razvitost znotraj šeste stopnje naše lestvice.

Termika — TOZD proizvodnja, Škofja Loka, je v sklopu DO Termika Ljubljana. V preteklih štirih letih je razvila intenziven in trajen izvoz na zahodna tržišča. V sklopu in s sodelovanjem svoje delovne organizacije pa je že v akcijah za višje stopnje izvozne dejavnosti. Tako se pripravljajo za dolgoročno proizvodno kooperacijo s švedsko firmo ter se razgovarjajo o prenosu znanja v Indijo ter za zgraditev tovarne »na ključ« v Argentini. To je poseg v 5. in 6. stopnjo na naši lestvici!

Gorenjska predilnica je usidrana na tretji stopnji razvojne lestvice in zaradi že omenjenega značaja in naloge njene proizvodnje nimajo razvitih kooperacij niti predvidenih prenosov znanja.

Alpes je ravno tako dosegel stanje stalnih izvoznih poslov in sedaj poizkuša razviti višje stopnje zunanje trgovinske dejavnosti. Tako tečejo prvi razgovori za kooperacijo pri izdelavi strojev za obdelavo lesa.

Jelovica je dosegla tretjo stopnjo in za zdaj ne vidi možnosti za poseg na višjo raven, verjetno bolj zaradi pomanjkanja ustreznega kadra, ki bi delal na tem, kot zaradi dejanskih možnosti podjetja ter njegovih tehnoloških izkušenj in uveljavitve doma in v svetu.

Sklepna razmišljanja

Na koncu strnimo oceno o zunanjetrgovinski dejavnosti naših OZD v nekaj ugotovitvah, dobljenih na osnovi napisanega v tem članku, v Loških razgledih iz prejšnjih let,³ kakor tudi na številkah statistike, zbranih v INDOK centru SO Škofja Loka.

Glavne nosilke zunanjetrgovinske dejavnosti v naši občini so v zadnjem desetletju naredile lep korak naprej. Če pripada desetletje 1950—1960 prvim skromnim poizkusom uveljavljanja v tujini, je desetletje 1960—1970 zaznamovano s krepitvijo vzpostavljenih vezi po širini in globini ter sedanje desetletje z razvojem trajnih višjih oblik, predvsem dolgoročnih proizvodnih kooperacij.

Znotraj SR Slovenije velja tudi na tem področju, da smo nad republiškim povprečjem. Še bolj to drži za jugoslovansko povprečje. Vendar je potrebna pri tem pripomba, da nas ugodna ocena ne bi uspavala. Naši pokazatelji so

prej ugodni zaradi nizke ravni razvitosti okoli nas kot zaradi izjemnih naporov in uspehov na tem področju. Primerjava s podobnimi občinami razvitega zahoda kaže, da smo šele na začetku.

Prehrojena pot je najboljši temelj za nadaljnjo izgradnjo. Tega se zavedajo v vseh OZD, vendar je vse premalo videti načrtnega pristopa k nadaljnjemu pospeševanju lastnega razvoja zunanjetrgovinske dejavnosti. Čakanje na priložnost prevladuje nad hotenjem po ustvarjanju priložnosti. Aktivni pohod v višje oblike zunanjetrgovinske dejavnosti OZD naše občine je velika in častna naloga, ki se pojavlja na pragu novega desetletja.

Viri

1. T. Bregant, Trgovina in menjalno gospodarstvo v neolitiku Jugoslavije, *Arheološki vestnik* 6, 1955, str. 29; Dixon J. E., J. R. Cann, C. Renfrew, Obsidian and the Origins of Trade, *Scientific American*, Marc 1968. — 2. P. Blaznik, Trgovske zveze Škofje Loke z Reko v luči notarske knjige Antona de Renno de Mutina (1436—1461), *Loški razgledi* 8, 1961, str. 75. — 3. T. Kokelj, Gospodarstvo v škofjeloški občini ob tisočletnici Loke, *Loški razgledi* 19, 1972, 250. — 4. D. Vezjak, *Sodobno zunanjetrgovinsko poslovanje, Uvod v mednarodno trženje*, Maribor 1975. — 5. *Almanah* občine Škofja Loka za leto 1977 in 1978. — 6. *Bilteni*, mesečne publikacije INDOK centra v Škofji Loki. — 7. Informacije na osnovi razgovorov z: Alpina — Alojz Kopač, Marija Strlič; LTH — Marko Vraničar; Iskra Železniki — Igor Dolinar, Ivo Ribič; Termika — Drago Koželj; Gorenjska predilnica — Milan Kepa; Alples — Janez Čadež; Jelovica — Marinka Berčič.

Résumé

LE RÔLE DU COMMERCE EXTERIEUR DANS L'ÉCONOMIE DE ŠKOFJA LOKA

L'auteur nous donne une analyse de l'activité des producteurs de Škofja Loka en rapport direct avec les partenaires étrangers dans le commerce d'exportation et d'importation. Il les cite dans l'ordre des critères de l'exportation en 1978. Il prend en considération particulièrement sept entreprises qui ont obtenu en cette année l'exportation mensuelle moyenne de plus de 100.000 dollars U.S.A. Ce sont: Alpina — Žiri, LTH — Škofja Loka, Alples — Železniki et Jelovica — Škofja Loka. Les entreprises sont rangées d'après quelques autres paramètres que ceux du total absolu de l'exportation ou d'importation des marchés à monnaie convertible, et ce sont: le taux de croissance, orientation régionale, facteurs de couverture de l'exportation par l'importation et taux d'évolution des activités concernant le commerce extérieur (l'auteur se sert de l'échelle décimale). Il constate qu'en 1970 un grand progrès a été fait surtout en développement des formes supérieures du commerce extérieur avec les partenaires étrangers comme par exemple la coopération productive existent à long terme. L'auteur de l'article constate en même temps qu'ils déjà les premières affaires où les entreprises vendent leur know how et annoncent déjà une plus grande activité dans cette branche pour la décennie prochaine.