



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO

Mednarodni Izzivi 2019-2020

Slovenija
Zelena. Ustvarjalna. Pametna.

Ljubljana, marec 2019

Kazalo

1. Uvod	4
2. Okoliščine izvajanja	4
3. Poslanstvo, vizija, cilji	8
4. Deležniki	10
5. Sektorji in trgi	13
5.1 Internacionalizacija - izvoz	13
5.1.1 Ciljni trgi	13
5.1.2 Ciljni sektorji in proizvodi.....	14
5.2 Tuje neposredne investicije	15
5.2.1 Ciljni trgi	15
5.2.2 Ciljni sektorji in proizvodi.....	16
6. Ukrepi	17
6.1 Splošni in sistemski ukrepi za izboljšanje ekosistema za internacionalizacijo	17
6.1.1 Krepitev zmogljivosti	17
6.1.2 Organizacijski in sistemski ukrepi.....	18
6.1.3 Krepitev prepoznavnosti	19
6.2 Ukrepi za spodbujanje internacionalizacije	20
6.2.1 Razvijanje storitev za izvoznike	20
6.2.2 Opredelitev in iskanje potencialnih izvoznih priložnosti ("lead generation").....	20
6.2.3 Finančni instrumenti.....	21
6.3 Ukrepi za spodbujanje vhodnih TNI	22
6.3.1 Identifikacija investitorjev ter iskanje potencialnih priložnosti (ang. »Lead generation«)	22
6.3.2 Storitve v okviru procesa investiranja.....	23
6.3.3 Storitve po zaključku investicije – nadaljnja rast in razvoj podjetij	23
6.3.4 Finančne spodbude	23
6.4. Spodbujanje RRI	24
7. Zaključne misli	25
Priloga 1: Ukrepi, razporeditev sredstev, stopnja soudeležbe in ciljne skupine	27
Priloga 2: SWOT analiza	34
Priloga 3: Sistem spremljanja in vrednotenja	37

Kazalo tabel in slik

Tabela 1: Makroekonomski kazalniki (KPI)- ciljne vrednosti	9
Tabela 2: Ostali makroekonomski kazalniki (KPI)	9
Tabela 3: Kazalniki rezultatov izvajanja (KPI).....	10
Tabela 4: Prioritetni trgi	13
Slika 1: Slovenska udeležba v globalnih verigah vrednosti – t.i. »smejoča se« [Smiling] krivulja	8
Slika 2: Ključni deležniki ekosistema za spodbujanje internacionalizacije.....	10

Seznam kratic

AJPES	Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve
ARSO	Agencija Republike Slovenije za okolje
BDP	Bruto družbeni proizvod
CMSR	Center za mednarodno sodelovanje in razvoj
EWS	Sistem zgodnjega opozarjanja [<i>Early Warning System</i>]
FURS	Finančna uprava Republike Slovenije
GVV	Globalna veriga vrednosti
M&A	Združitve in prevzemi [<i>Mergers and Acquisitions</i>]
R&R	Raziskave in razvoj
SID banka	SID - Slovenska izvozna in razvojna banka, d.d., Ljubljana
S4	Slovenska strategija pametne specializacije
SIP	Slovenska industrijska politika
SRIP	Strateška razvojno-inovacijska partnerstva
SURS	Statistični urad Republike Slovenije
SPS	Slovenski podjetniški sklad
TNI	Tuje neposredne investicije
ZPIZ	Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije
ZRSZ	Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje
ZZZS	Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije

1. Uvod

Dokument Mednarodni izzivi 2019-2020 (MI 2019-2020) predstavlja akcijski načrt za izvedbo dejavnosti spodbujanja internacionalizacije slovenskih podjetij in privabljanja tujih neposrednih investicij (TNI). Dokument je pripravljen na podlagi obstoječega strateškega okvira, kot ga opredeljuje Program spodbujanja internacionalizacije 2015-2020 in izvedbeni načrt Mednarodni izzivi 2017-2018, s presečnimi operativnimi cilji, ki jih opredeljujeta Slovenska industrijska politika (SIP) in Slovenska strategija pametne specializacije (S4). V navedenih dokumentih so opredeljeni splošni cilji razvoja slovenskega gospodarstva, ki jih zasleduje MI 2019-2020, in sicer: bolj odporno in diverzificirano gospodarstvo, izboljšana podjetniška kultura in inovacijske zmogljivosti.

Poleg tega usmeritve dokumenta temeljijo na analizi prednosti in pomanjkljivosti ter priložnosti in nevarnosti (t.i. »SWOT«) z vidika tako zasebnega sektorja kot celotnega podpornega okolja. S tem nadgrajuje pretekli pristop na način, da bolje povezuje ukrepe in dejavnosti s potrebami končnih upravičencev, bodisi zasebnih ali javnih deležnikov.

Namen dokumenta je zagotoviti osredotočen dveletni operativni načrt dejavnosti za spodbujanje internacionalizacije in TNI, opredeliti

sredstva za izvajanje dejavnosti, ter določiti odgovornosti posameznih deležnikov v ekosistemu. Dokument opredeljuje TNI kot začetne investicije, kot vzpostavitev nove gospodarske družbe, širitev zmogljivosti ali diverzifikacijo gospodarske družbe v nove proizvode ter bistvene spremembe v celotnem proizvodnem procesu in ne vključuje poslov združitvev in prevzemov (t.i. »M&A«).

MI 2019-2020 uvodoma osvetljuje sedanje stanje internacionalizacije v Sloveniji in trenutni poslovni kontekst Slovenskega gospodarstva. V tem okviru opredeljuje ključne strateške in operativne cilje ter zagotavlja pregled vseh deležnikov v ekosistemu za internacionalizacijo. Dokument temelji na rezultatih SWOT in drugih analiz, z namenom priprave seznama prednostnih trgov in sektorjev, na katere bi se morala Slovenija v prihodnjih letih osredotočiti. Poleg tega dokument obravnava tako vidik zasebnega sektorja kot tudi samega podpornega ekosistema in deležnikom ponuja sistematičen in prilagojen seznam dejavnosti in ukrepov za doseganje zastavljenih strateških in operativnih ciljev. S tem nadgrajuje pretekli pristop, saj razpoložljiva orodja in dejavnosti bolje prilagaja potrebam končnih upravičencev, bodisi zasebnih ali javnih subjektov.

2. Okoliščine izvajanja

Internationalizacija je sestavni del sedanje in prihodnje gospodarske rasti ter predstavlja osrednjo os strateškega razvoja Slovenije. Zaradi majhnosti domačega trga, ki posledično omejuje priložnosti za rast in doseganje ekonomij obsega, je mednarodna usmerjenost slovenskih

podjetij ključnega pomena. V tem kontekstu je pomembno, da proces internacionalizacije razumemo ne le kot spodbujanje zunanje trgovine, ampak tudi kot prenos znanja in tehnologij, vključevanje v globalne verige vrednosti (GVV) in privabljanje TNI. Skupaj tako

podjetja s tujim in mešanim kapitalom, investicije v raziskave in razvoj (R&R), visoko izobražena delovna sila in dobro delujoče podporno okolje predstavljajo ključne predpogoje za rast in zaposlovanje.

Ena izmed glavnih identificiranih preprek za učinkovitejše spodbujanje rasti izvoza in TNI je razdrobljen in neuskladen ekosistem internacionalizacije. Ekosistem sestavlja več kot 100 deležnikov, ki niso vedno medsebojno usklajeni, nimajo jasnih strateških smernic in pogosto usmerjajo napore v nasprotujoče si smeri. To ima lahko za posledico trenja in neučinkovitosti, kar lahko povzroča sistemsko neučinkovitost in neuskladeno delovanje. Za realizacijo polnega potenciala na področju internacionalizacije mora Slovenija vlagati ne le v ukrepe, ki podpirajo investitorje in izvoznike, temveč tudi v ukrepe vezane na sam ekosistem.

Navkljub identificiranim težavam podpornega okolja se slovenska podjetja v zadnjih desetletjih vedno bolj zanašajo na tuje trge za spodbujanje rasti in na ta način prispevajo k preobrazbi Slovenije v eno izmed najbolj odprtih in izvozno usmerjenih gospodarstev v Evropi. Letna stopnja rasti izvoza blaga in storitev¹ je v preteklih petih letih znašala 7% in je v letu 2017 dosegla 35 milijard EUR, pri čemer se pričakuje nadaljnja rast izvoza v prihodnjih letih. Izvoz kot delež bruto domačega proizvoda (BDP) se je povečal na več kot 80%, kar pritrjuje splošni oceni visoke mednarodne odprtosti slovenskega gospodarstva. Največji izvozni sektorji so avtomobilska industrija (16%), električni stroji in naprave (10%), zdravstvo in farmacevtski izdelki (10%), sledijo pa proizvodna in kovinska industrija².

¹ SURS letna statistika Trgovina in storitve
https://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=0301960S&ti=&path=../Database/Repozitorij_SLO/&lang=2

² SURS letna statistika Trgovina in storitve
https://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=0301960S&ti=&path=../Database/Repozitorij_SLO/&lang=2

Kot večina zahodnih gospodarstev je tudi **Slovenija prešla v storitveno usmerjeno gospodarstvo**, saj storitve predstavljajo kar dve tretjini BDP. Navedeno pa ne velja za strukturo izvoza. Obstaja izrazito neravnovesje med izvozom blaga v primerjavi s storitvami, saj izvoz blaga predstavlja kar 80% celotne vrednosti blagovno-storitvene menjave. Države EU ostajajo največje in najpomembnejše trgovinske partnerice za Slovenijo, saj predstavljajo več kot 80% celotne vrednosti izvoza. Več kot 50% izvoza je usmerjenega na trge, ki so oddaljeni do 500-kilometrov od Slovenije. Po vrednosti Nemčija³ ostaja najpomembnejša trgovinska partnerica, saj predstavlja 20% izvoza, sledita Italija (11%) in Hrvaška (8%). Izvoz na trge izven EU (t.i. tretje trge) je prav tako v porastu in je v letu 2017 znašal skoraj 7 milijard EUR, vendar pa pričakovana 5% letna rast izvoza na tretje trge ostaja nekoliko nižja od splošne rasti izvoza. Med državami, ki niso članice EU, kot glavna izvozna destinacija prednjači Rusija, a se je izvoz v Rusijo v zadnjih petih letih zmanjšal za 25%, iz 1 milijarde na 830 milijonov EUR. Vzroki za občuten upad izvoza so naraščajoče geopolitične napetosti, zaostrovanje groženj trgovinskih vojn in nepredvidljive protekcionistične politike. V istem obdobju se je izvoz v ZDA in Kitajsko sorazmerno povečal. Obe državi sedaj predstavljata drugi in tretji najpomembnejši slovenski izvozni trg izven EU.

Potencialno nevarnost za slovensko gospodarstvo predstavlja neustrezna struktura in nezadostna razpršenost izvoznih podjetij, saj le 12% vseh slovenskih podjetij izvažata blago in storitve na tuje trge. Slovenija je še vedno zelo odvisna od svojih največjih izvoznikov, ki pa so pretežno velika podjetja. Izvoz je zelo

³ SURS trgovinska statistika po državah
https://pxweb.stat.si/sistat/MainTable/tbl_2401722

koncentriran, pri čemer 50 največjih izvoznih podjetij (oz. 0,2% vseh izvoznikov) ustvari 43% celotne izvozne vrednosti, 100 največjih izvoznikov pa ustvari približno 56% celotnega izvoza. Posledično je potrebno bolj ciljno podpreti povečanje števila izvoznih družb in delež izvoza malih in srednje velikih podjetij (MSP), ki trenutno predstavljajo le 43,4% celotnega izvoza. Ta dva izziva sta prednostnega pomena za prihodnji dve leti in sta obravnavana tudi v naslednjih poglavjih akcijskega načrta.

Hitra globalizacija in razvoj informacijskih tehnologij sta spremenila svetovne gospodarske perspektive in odprla vrata bolj oddaljenim trgom izven EU. Prizadevanja za povečanje geografske razpršenosti izvoza so ključnega pomena, vendar mora biti pristop usmerjen na ključne trge in sektorje v katerih se lahko optimalno izkoristijo konkurenčne prednosti. To je še posebej pomembno za majhne države kot je Slovenija, ki morajo učinkovito alocirati svoje vire in v tekmi s svetovnimi velikani graditi na konkurenčnih prednostih na trgih. Z vidika naravnih danosti je geografska lega ena izmed glavnih konkurenčnih prednosti Slovenije, saj Slovenija leži na stičišču dveh evropskih koridorjev TEN-T in omogoča pristaniški dostop na severu Jadranskega morja. Posledično ima **Slovenija kot dobro povezana tranzitna država vse večji pomen za zaledna gospodarstva v srednji in vzhodni Evropi**. Poleg tega je Slovenija **bogata z naravnimi viri** (les, zemlja, voda, energija) **in drugimi potenciali za prehod v zeleno gospodarstvo** (znanje, inovacije, obstoječe investicije in kompetence).

Drugi glavni steber internacionalizacije je privabljanje tujih neposrednih investicij. TNI služijo kot ena od najpomembnejših oblik mednarodnega sodelovanja in prinašajo številne koristi lokalnemu gospodarstvu, vključno z gospodarsko

stabilnostjo, ustvarjanjem delovnih mest, prenosom znanja in tehnologije, učinkovite alokacije virov, višjimi davčnimi prihodki itd. Glede na indeks OECD⁴, ki meri restriktivnost držav za vhodne TNI, Slovenija velja za eno najbolj odprtih gospodarstev znotraj članic te organizacije. Podobno tudi indeks *Milken's Global Opportunity Index*⁵ Slovenijo postavlja v zgornji kvartil glede na investicijske priložnosti. Kljub temu pa dejanski rezultati v praksi kažejo nekoliko drugačno podobo. Ključna problema, ki odvrčata tuje investitorje od prvih in nadaljnjih investicij v Slovenijo, sta pomanjkanje predvidljivosti poslovnega okolja ter pomanjkanje usklajenosti in strateškega pristopa pri prostorskem načrtovanju in razvoju.

Slovenija je v zadnjih letih, zlasti pa po koncu finančne krize, dosegla napredek na področju privabljanja TNI, vendar še vedno zaostaja za številnimi sosednjimi državami in drugimi državami članicami EU. Vrednost neto vhodnih TNI⁶ je v zadnjih petih letih v povprečju znašala približno 800 milijonov EUR, kar je povečalo skupno vrednost TNI iz 9 milijard EUR na skoraj 14 milijard EUR in trenutno predstavlja 32% BDP, v primerjavi s 25% v letu 2013. Kljub temu je delež TNI v BDP v Sloveniji še vedno daleč pod povprečjem EU, ki znaša 57% BDP, in pod ravno primerljivih držav v regiji kot sta Češka (72%) in Madžarska (65%). Države EU ostajajo daleč največje investitorice v Slovenijo in predstavljajo

⁴ Indeks restriktivnosti TNI ocenjuje restriktivnost državnih politik vezanih na TNI iz štirih vidikov: omejitve tujega kapitala, mehanizmi preverjanja ali odobritve, omejitve zaposlovanja tujcev, operativne omejitve.

<http://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm>

⁵ Milken's Global Opportunity Index (GOI) meri privlačnost potencialnih naložbenih priložnosti v ključnih državah.

<https://www.milkeninstitute.org/publications/view/894>

⁶ Banka Slovenije: Statistično poročilo o neposrednih naložbah <https://www.bsi.si/publikacije/statisticna-porocila/neposredne-nalozbe>

85% vseh naložb, pri čemer kar 25% vseh TNI prihaja iz Avstrije. Pomembno je opozoriti, da lahko zapletene strukture multinacionalnih podjetij prikrivajo vir TNI glede na izvorno lastništvo tujih naložb. Upoštevajoč izvorno lastništvo tujih naložb izrazito pomembnejši investicijski partnerji postanejo Nemčija, ZDA, Japonska, Rusija in Mehika. Večina TNI se osredotoča na tri glavne sektorje, ki skupaj predstavljajo skoraj 75% vseh TNI, to so predelovalna industrija, avtomobilska industrija in finančne storitve. Večina naložb v finančne storitve je posledica združitvev in prevzemov, medtem ko predelovalna in avtomobilska industrija pritegneta več začetnih investicij. Regionalna razpršitev naložb je relativno nizka, saj osrednjeslovenska regija privablja daleč največ, tj. kar 62% vseh TNI.

Slovenija v okviru davčnega sistema nudi ugodno davčno obravnavo v obliki olajšav za investicije, raziskave in razvoj in zaposlovanje ter visoko

kvalificirano delovno silo. To lahko predstavlja pomembno prednost pri ustvarjanju ugodnega poslovnega okolja za potencialne investitorje, vendar je ta potencial trenutno (pre)malo izkoriščen. Posledično je potreben bolj usklajen in sistematičen pristop k privabljanju novih investicij, kar bo povečalo raven TNI v državi in spodbudilo prihodnjo rast.

Predvidena rast BDP za Slovenijo v naslednjih dveh letih ostaja visoka, nad 3,5%, in približno na ravni svetovnega gospodarstva. Kljub temu pa gospodarska negotovost, povezana s t.i. »*Brexit*-om« in naraščajoče grožnje trgovinskih vojn predstavljajo izziv za te obete, še posebej ob napovedih, da se bo svetovna gospodarska rast v letih 2019 in 2020 upočasnila. Glede na makroekonomske okoliščine je tako ključnega pomena, da Slovenija izboljša svoj potencial za internacionalizacijo, saj to predstavlja enega izmed ključnih dejavnikov gospodarske rasti.

Priložnosti



Specializacija v tržnih nišah z visoko-tehnološkimi proizvodi in storitvami (kot so pametne tovarne, e-mobilnost, robotizacija, ipd.): Visoko kvalificirana delovna sila in ugodna davčna zakonodaja za raziskave in razvoj (R&R) predstavljajo priložnosti za nadaljnji razvoj proizvodov in storitev z visoko dodano vrednostjo, ter privabljanje investicij.



Potencial rasti izvoza v storitvenem sektorju (delež izvoza storitev v BDP): medtem ko storitve predstavljajo dve tretjini BDP Slovenije, predstavljajo le 20% izvoza. Večji poudarek na turizmu in transportu lahko ublaži neravnovesje med izvozom blaga in storitev.



Izkoriščanje strateškega geografskega položaja: z neposredno bližino glavnih trgovinskih partnerjev in enostavnim dostopom do zalednih držav lahko Slovenija postane logistično in regionalno središče za države srednje in vzhodne Evrope.



Ugodne naravne razmere z obiljem zelenih virov (les, voda, narava, sistem ravnanja z odpadki) in močan potencial za eko-inovacije: Slovenija ima priložnost postati vodilna država na področju zelenih tehnologij in uporabi načel krožnega gospodarstva pri zmanjševanju odpadkov, izvajanju načel zelenega turizma ter monetizaciji uporabe recikliranih materialov.

3. Poslanstvo, vizija, cilji

Splošna vizija širšega strateškega okvira je povečanje internacionalizacije s strani slovenskih podjetij in povečanje tokov TNI. To dvojno nalogo usmerja vizija slovenskega gospodarstva, da se pozicionira kot zeleno, ustvarjalno in pametno središče. Ta vizija zajema številne priložnosti za izkoriščanje konkurenčnih prednosti Slovenije in oblikovanje platforme za nadaljnji razvoj osredotočenega umeščanja v svetovni gospodarski prostor.

MI 2019-2020 nadgradi to vizijo in povezuje poslanstvo za razvoj preko naslednjih usmeritev za Slovenijo:

Zelena – promocija lesne industrije in povečanje njenega položaja v GVV, izkoriščanje naravnih virov in naložb v obnovljive vire, razvoj in spodbujanje zelenega turizma, spodbujanje raziskav in razvoja na področju zelenih tehnologij, spodbujanje krožnega gospodarstva.

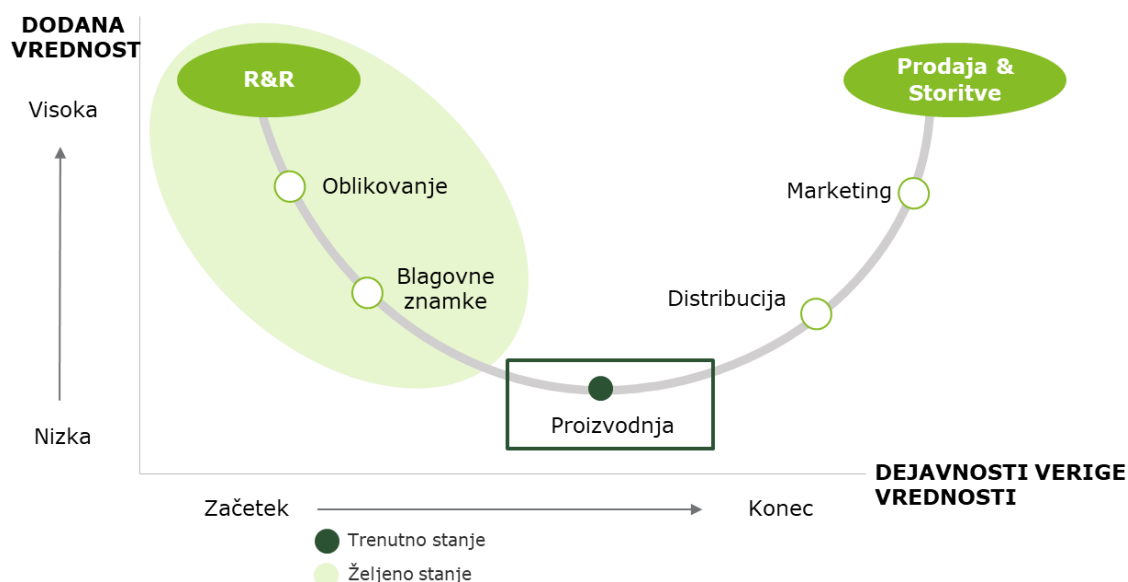
Ustvarjalna – spodbujanje podjetništva in pozicioniranje MSP na višje ravni t.i.

»smejoče se« [*Smiling*] krivulje v obeh smereh (prehod iz proizvodnje v razvojne in trženjske dejavnosti znotraj vrednostne verige ter višja dodana vrednost na zaposlenega).

Pametna – ustvarjanje privlačnega ekosistema za razvoj raziskovalnih in razvojnih laboratorijev, spodbujanje centrov odličnosti, inovacijskih središč, spodbujanje učinkovitega sodelovanja in povezav med podjetji ter akademskimi in znanstvenimi institucijami pri prenosu znanja v prakso (zlasti iz inštitutov v podjetja) ter pri skupnih ukrepih na tujih trgih.

Poslanstvo akcijskega načrta tako jasno določa, da ustvarjanje delovnih mest ni več glavni cilj vhodnih TNI in internacionalizacije. Ključnega pomena je osredotočenost na krepitev zmogljivosti tehnološke absorpcije, razvoj spretnosti in preusmerjanje primerjalnih prednosti k dejavnostim z višjo dodano vrednostjo, t. j. višje v verigi vrednosti.

Slika 1: Slovenska udeležba v globalnih verigah vrednosti – t.i. »smejoča se« [*Smiling*] krivulja



Na bolj operativni ravni je dokument MI 2019-2020 osredotočen na niz strateških ciljev in operativnih ciljev, ki se nato prevajajo v konkretne ukrepe in prioriteta področja (tj. sektorje in trge). Uspešnost izvajanja akcijskega načrta bodo odražali tako makroekonomski kazalniki kot tudi kazalnikih rezultatov, upoštevajoč ciljne

vrednosti, ki so opredeljene v tabelah 1, 2 in 3.

Potrebno je upoštevati, da so nekateri makroekonomski cilji podvrženi cikličnim trendom, zato njihovih medletnih gibanj ni mogoče neposredno pripisati izključno podpornemu okolju za internacionalizacijo.



Cilji	
	<p>Strateški cilji:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Izboljšati umeščenost slovenskih podjetij v GVV; • Povečati privlačnost Slovenije kot destinacije za TNI; • Podpreti visokotehnološke investicije; • Izboljšati učinkovitost ekosistema za internacionalizacijo.
	<p>Operativni cilji:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Povečati vrednost izvoza blaga in storitev za 5% vsako leto; • Povečati delež izvoza MSP v skupnem izvozu za 2 odstotni točki letno; • Povečati dodano vrednost na zaposlenega za 5% letno; • Povečati TNI kot delež BDP-ja za 0,5 odstotnih točk letno.

Tabela 1: Makroekonomski kazalniki (KPI) – ciljne vrednosti

	2017	2018	2019	2020
IZVOZ blaga in storitev (v mio EUR)	35.637	37.419	39.290	41.254
DELEŽ IZVOZA (blaga) MSP V SKUPNEM IZVOZU (v %)	43,3	45,3	47,3	49,3
NETO DODANA VREDNOST NA ZAPOSLENEGA (v EUR)	43.154	45.312	47.577	49.956
STANJE TNI KOT DELEŽ BDP (v %)	31,6	32,1	32,6	33,1

Vir: izračuni MGRT na podlagi SURS (2018; Kazalci globalizacije, Slovenija, 2008-2017) in AJ PES (2018; Poslovanje gospodarskih družb v letu 2017)

Tabela 2: Ostali izbrani makroekonomski kazalniki (KPI)

	2017	2018	2019	2020
DELEŽ IZVOZA BLAGA NA TRGE IZVEN EU V CELOTNEM IZVOZU BLAGA (v %)	24,3			
ŠTEVILO IZVOZNIH PODJETIJ	26.007			
DELEŽ PODJETIJ, KI IZVAŽAJO, MED VSEMI PODJETJI (v %)	13,3			
DELEŽ PODJETIJ S TNI (v %)	1,5			

Tabela 3: Kazalniki rezultatov izvajanja (KPI)

	2017	2018	2019	2020
ŠTEVILO PODPRTIH PODJETIJ IZVOZ (od tega MSP)	1.614(1.402)			
TNI	445			
TNI (s subvencijami)	7			
ŠTEVILO IDENTIFICIRANIH TUJIH INVESTITORJEV (ang. »leads«)	10			

ŠTEVILO SKLENJENIH POGODB NA PODLAGI STIKOV (t.i. »lead conversion«)	7
ŠTEVILO DOGODKOV (ločeno po tipu dogodka, in geografski regiji)	
- Delegacije	35
- B2B	9
- Dnevi dobaviteljev	2
- Seminarji in delavnice	10
- Skupinski sejmi v tujini	14
- Investicijske konference	4
- Podprti poslovni klubi (št. dogodkov)	14 (94)
POVPREČNO ŠTEVILO UR IZOBRAŽEVANJ NA ZAPOSLENEGA (glede na tip izobraževalnega programa)	n.p.

4. Deležniki

Nosilci spodbujanja internacionalizacije oz. ključni deležniki podpornega okolja se delijo v oblikovalce politik in izvedbene organe. Umeščeni so v

različne ravni, odvisno od stopnje sodelovanja in njihovega pomena v ekosistemu internacionalizacije v smislu izvajanja podpornih funkcij.

Slika 2: Ključni deležniki ekosistema za spodbujanje internacionalizacije

	Raven	JAVNI	ZASEBNI	
Oblikovalci politike	I	Svet za internacionalizacijo MGRT MZZ		
	II	Sektorska politika MKGP MIZŠ MORS MDSSZ SVRK	Politični okvir MJU MF MP MOP	Povezovanje UPV KPV
	III	SPIRIT UKOM	RRA	Občine SID SRIPi SPS
		GZS OZS Poslovni klubi	Tuje gospodarske zbornice	
Izvedbeni organi	IV	AJPES Upravne enote	ARSO FURS Akademske ustanove Drugi SPOT Partnerji ¹ CMSR	
			Svetovalne družbe	

¹Kot so: regionalne obrtne zbornice, ZZZS, ZPIS, ZRZZ, sodišča
...SPOT partnerji

Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT) je osrednji organ za kreiranje politik na področju spodbujanja internacionalizacije in

deluje v tesnem sodelovanju s sektorskimi oblikovalci politike, kot so **Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano** (MKGP),

Ministrstvo za obrambo (MORS), **Ministrstvo za javno upravo** (MJU), **Ministrstvo za finance** (MF), **Ministrstvo za pravosodje** (MP), **Ministrstvo za okolje in prostor** (MOP), **Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport** (MIZŠ) in **Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti** (MDDSZ). Medsebojno sodelovanje je ključno za doseganje usklajenosti s sektorskimi politikami in razvoj kredibilnega političnega okvirja.

Ministrstvo za zunanje zadeve (MZZ) opravlja naloge na področjih zunanjih zadev države, gospodarske diplomacije, vključno z usklajevanjem in uveljavljanjem ter zaščito gospodarskih interesov države v tujini, konzularne zaščite in mednarodnega prava, vključno s sklepanjem mednarodnih pogodb, mednarodnega razvojnega sodelovanja in humanitarne pomoči, evropskih zadev ter usklajevanja stališč in sodelovanja z Organizacijo za gospodarsko sodelovanje in razvoj (OECD). Diplomatska in konzularna predstavništva nudijo podporo pri izvajanju aktivnosti internacionalizacije.

Svet za internacionalizacijo deluje kot strokovno-posvetovalni organ, ki obravnava strokovna vprašanja, ki se nanašajo na izvajanje politike spodbujanja internacionalizacije, oblikuje in obravnava strokovne podlage za sprejemanje usmeritev, ocen in ukrepov za bolj učinkovito delovanje gospodarske diplomacije, oblikuje predloge za nadaljnji razvoj področja internacionalizacije in usmerja delo ter razvoj ekosistema

internationalizacije. Svet za internacionalizacijo vključuje vse ključne deležnike (MGRT, MZZ, SPIRIT, SID banka, GZS, OZS) ter ad hoc člane kot predstavnike zainteresiranih in organiziranih podjetij ter akademske strokovne javnosti.

Kabinet predsednika vlade (KPV) in **Urad predsednika republike** (UPV) imata pomembno vlogo pri promociji ter dvigu prepoznavnosti Slovenije na tujih trgih in med tujimi investitorji in sta zato ključna povezovalna organa.

Povezovalno vlogo poseduje tudi **Služba Vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko** (SVRK), ki spremlja in usklajuje delovanje ministrstev, vladnih služb ter drugih organov in služb, ki izvajajo naloge na področju raziskovalne, razvojne in inovacijske dejavnosti, koordinira procese opredelitve nacionalnih strateških razvojnih prioritet in usklajuje mehanizme za njihovo izvedbo, kar vključuje tudi področje internacionalizacije.

SPIRIT deluje kot javna izvajalska agencija in ima ključno vlogo pri izvedbi posameznih ukrepov za spodbujanje internacionalizacije in TNI iz strateških dokumentov, pripravljenih s strani oblikovalcev politik. SPIRIT je prav tako glavni izvedbeni organ za sistem **SPOT – Slovensko poslovno točko za investitorje in izvoznike** (ang. »*One-stop-Shop*«)⁷. Izvedbo aktivnosti

⁷ Sistem SPOT sestavljajo štirje nivoji:

1. Portal: Informacije in elektronske storitve za poslovanje (spot.gov.si)
2. Registracijske točke: SPOT točke za registracije podjetij s pomočjo svetovalca

podpira 12 **regionalnih razvojnih agencij**, kot tudi mreža 9 **Strateških razvojno-inovacijskih partnerstev** (t.i. SRIPov) ter **Gospodarska zbornica Slovenije** (GZS) in **Obrtna zbornica Slovenije** (OZS).

Vključene so tudi druge zbornice, tako domače kot tuje, pa tudi lokalni partnerji in poslovni klubi, ki imajo ključno vlogo pri uspešnem uresničevanju akcijskega načrta in programa.

SID banka podpira internacionalizacijo z zagotavljanjem finančnih sredstev in produktov namenjenih spodbujanju mednarodnih poslovnih transakcij podjetij (tj. izvozu blaga in storitev ter naložbam v tujini) in zavarovanjem mednarodnih trgovinskih poslov za netržna tveganja.

SPS kot izvajalska institucija MGRT zagotavlja finančna sredstva za MSP, ki omogočajo razvojno naravnost podjetij tudi v ciljno opredeljenih sektorjih.

CMSR izvaja del dvostranskega mednarodnega razvojnega sodelovanja Republike Slovenije, v katerega vključuje predvsem slovensko gospodarstvo. CMSR slovenskim podjetjem nudi tudi vrsto storitev in informacij, ki jih potrebujejo pri identifikaciji najobetavnejših trgov ter razvijanju strategij in operativnih programov nastopov v tujini, prav tako pa tudi informacije potencialnim tujim

investitorjem o pogojih poslovanja v Sloveniji.

Zakon o spodbujanju investicij (Uradni list RS št. 13/18) predvideva tudi možnost odprtja **predstavništev SPIRIT v tujini**, in sicer na podlagi analize ekonomske upravičenosti.

Okvir oz. organizacija okolja za podporo internacionalizacije mora zagotoviti preglednost in sodelovanje med vsemi ključnimi deležniki, priprava in izvajanje ukrepov za spodbujanje internacionalizacije in TNI pa morata temeljiti na skupnih ciljih.

3. Svetovalne točke (MGRT/SPIRIT): 12 regijskih SPOT svetovalnih točk za podjetniško svetovanje in regionalno povezovanje

4. Nacionalna točka SPOT (SPIRIT) : SPOT global za pomoč izvoznikom in investitorjem

5. Sektorji in trgi

5.1 Internacionalizacija - izvoz

5.1.1 Ciljni trgi

Ciljni trgi, na katerih je potrebno osredotočeno spodbujati internacionalizacijo v obdobju 2019-2020, so skladni s predhodnimi strateškimi usmeritvami. Na ta način zagotavljajo kontinuiteto in dolgoročnost ter nadgradnjo preteklih ukrepov, hkrati pa so ukrepi v primerjavi s preteklostjo veliko bolj osredotočeni. Identificirani ciljni trgi so geografsko koncentrirani znotraj radija 2000 km, kar pomeni, da so ti trgi

dostopni, kulturno podobni in že odprti za trgovinsko menjavo s Slovenijo.

Zaradi naraščajočega zanašanja na bližnje trge, zlasti znotraj EU, kar dokazujejo trgovinski vzorci tako MSP kot velikih podjetij, akcijski načrt spodbuja tudi sistematično raziskovanje tretjih trgov, ki predstavljajo pomembne priložnosti in na ta način blažijo vpliv cikličnosti evropskih gospodarstev na slovenski izvoz.

Tabela 3: Prioritetni trgi

Prioritetni trgi	
Kratek seznam	DACH regija (Nemčija, Avstrija, Švica) Italija Francija Višegrajska skupina (Poljska, Češka, Slovaška, Madžarska) Hrvaška, Bosna in Hercegovina, Srbija, Severna Makedonija Kitajska ZDA
Dolg seznam	Rusija Velika Britanija Španija Benelux (Belgija, Nizozemska, Luksemburg) Ukrajina Združeni Arabski Emirati Romunija in Bolgarija Nordijske države (Švedska, Finska, Norveška in Danska)

Opomba: Potrebno upoštevati razlike med zveznimi državami in regijami, predvsem v prioritetnih trgih kot so Nemčija in Francija.

Utemeljenost uvrstitve držav med prioritetne trge je bila potrjena z izvedbo analize ujemanja (t.i. »*cross-matching*«) na podlagi 25 skupin proizvodov in 5 skupin storitev, ki predstavljajo največjo vrednost v

slovenskem izvozu. Trgi so bili ocenjeni glede na trenutni obseg izvoza (dodeljena vrednost od 1 do 10 glede na položaj) in medletno stopnjo rasti (dodeljena vrednost med 0 in 4). Skupna ocena atraktivnosti

posameznega trga se je navzkrižno primerjala z največjimi svetovnimi uvoznimi trgi za omenjene proizvodne skupine in storitve, končni seznam pa

je bil dodatno usklajen z ugotovitvami s strukturiranih intervjujev s ključnimi deležniki.

5.1.2 Ciljni sektorji in proizvodi

Sektorji, kjer ima Slovenija prepoznavno konkurenčno prednost, so povezani z naslednjimi proizvodnimi skupinami z največjim povpraševanjem na ciljnih trgih: vozila (87), električna in elektronska oprema (85), stroji in naprave (84), turizem (4) in transport (3). Vrste izdelkov z najvišjim potencialom rasti so opredeljene kot tiste v lesni industriji, in sicer les in lesni izdelki (44) in pohištvo (94), optične, tehnične, medicinske in druge naprave (90) ter v živilskopredelovalni industriji⁸.

Identifikacija sektorjev, skupin proizvodov na ravni dvomestnih carinskih tarif, ter enomestni ravni skupin storitev je bila izvedena na podlagi podatkov *International Trade Centre* (ITC). Analiza potenciala posameznega sektorja je primerjala letno rast svetovnega uvoza z letnim povečanjem slovenskega deleža v svetovnem izvozu.

⁸ V okvir živilskopredelovalne industrije sodijo izdelki iz različnih skupin na ravni dvomestne carinske tarife (04, 08, 11, 12, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22 in 23).

5.2 Tuje neposredne investicije

5.2.1 Ciljni trgi

Ciljni trgi pri privabljanju TNI v obdobju 2019-2020 so skladni s predhodnimi strateškimi usmeritvami. Na ta način zagotavljajo kontinuiteto in dolgoročnost ter nadgradnjo preteklih ukrepov, ob enem pa je ubran veliko jasnejši in bolj jedrnat pristop. Slovenija se mora osredotočiti na države članice EU, ki tradicionalno vlagajo v Slovenijo, ki poznajo poslovno okolje in lahko izkoristijo priložnosti in konkurenčne prednosti slovenskega trga. Identificirani prioritetni trgi so tako (i) DACH, (ii) Italija, (iii) ZDA in (iv) Japonska.

Države DACH⁹ so tradicionalno največji investitorji v Slovenijo zaradi svoje bližine in sektorske skladnosti gospodarstev ter predstavljajo več kot 50% vseh obstoječih TNI v Sloveniji. Investitorji DACH so seznanjeni z značilnostmi slovenskega okolja, saj predstavljajo ključne trgovinske partnerje v zunanji trgovini in pogosto vključujejo slovenske hčerinske družbe v svoje GVV. Italija ostaja eden največjih investitorjev v Slovenijo, predvsem na področju finančnih storitev, sledijo jim proizvodne dejavnosti. Ameriška podjetja sistematično povečujejo svojo prisotnost v Sloveniji, bodisi neposredno, bodisi, posredno preko evropskih hčerinskih družb, katerih

velik del ima sedež v Benelux-u. Japonska se uvršča med prioritetne trge za privabljanje TNI na podlagi močnega zanimanja in potenciala za bodoče projekte ter zaradi aktivnega investicijskega okolja na področjih informacijske-komunikacijske tehnologije (IKT) in robotike, tj. sektorjev, ki imata strateški pomen za nadaljnji razvoj slovenskega gospodarstva in globalno pozicioniranje Slovenije.

Prioritetni trgi so bili identificirani na podlagi analize preteklih tokov TNI, potenciala rasti TNI v prihodnosti ter navzkrižnega ujemanja sektorjev, v katerih ima Slovenija konkurenčne prednosti, z državami, iz katerih prihajajo pomembni potencialni investitorji v teh sektorjih.

⁹ Banka Slovenije: statistika on tujih neposrednih naložbah <https://www.bsi.si/publikacije/statisticna-porocila/neposredne-nalozbe>

5.2.2 Ciljni sektorji in proizvodi

Ciljni sektorji so sektorji, kjer ima Slovenija razpoložljive naravne vire, kvalificirano delovno silo in splošno konkurenčno prednost. Ti sektorji prav tako kažejo močan in robusten potencial za prihodnjo rast na svetovnih trgih, kar podjetjem v teh sektorjih omogoča izvoz na zgoraj omenjene prednostne trge. Prioritetni sektorji so transport in logistika (3), stroji in elektronska oprema (84,85), avtomobilska industrija (87), orodje iz navadnih kovin (82) in farmacevtski izdelki (30).

Prioritetna sektorja, ki kažeta močan potencial, a se v njiju trenutno premalo vlaga, sta les in izdelki iz lesa (44) in turizem (4). Slovenija je pokrita z gozdovi, ki ponujajo obilo visokokakovostnega lesa, ter se ponaša z bogato tradicijo pri izdelavi kakovostnih lesenih izdelkov. Trenutno se večina izdelkov izvozi kot polizdelki z nizko dodano vrednostjo, vendar ima ta sektor zelo močan potencial, da postane eden od stebrov slovenskega gospodarstva. Poleg tega je sektor v zadnjih letih pokazal močno rast, z več kot 5%¹⁰ letno rastjo v preteklih petih letih. Turizem je prav tako sektor, kjer Slovenija lahko konkurira pri privabljanju investicij na svetovni ravni, pri čemer se lahko zanaša na bogato naravno in kulturno dediščino, obstoječo infrastrukturo in kvalificirano delovno silo.

Identifikacija sektorjev, skupin proizvodov na ravni dvomestnih carinskih tarif, ter enomestni ravni skupin storitev je bila izvedena na podlagi podatkov *International Trade Centre* (ITC)¹¹. Analiza potenciala posameznega sektorja temelji na globalni letni rasti sektorjev in ujemanjem z identificiranimi možnostmi za naložbe v vsakem od teh sektorjev.

V tujini se promovirajo tudi nišni sektorji, kjer ima Slovenija odličnost.

¹⁰ ITC Trade map
<https://www.trademap.org/Index.aspx>

¹¹ Orodje za investiranje v okviru ITC
<https://marketanalysis.intracen.org/spiritslovenia/Default.aspx>

6. Ukrepi

Za spodbujanje internacionalizacije slovenskih podjetij in privabljanje TNI na opredeljenih trgih in sektorjih se bodo izvajale aktivnosti znotraj treh sklopov:

- Splošni in sistemski ukrepi za izboljšanje ekosistema za internacionalizacijo;
- ukrepi za spodbujanje internacionalizacije;
- ukrepi za spodbujanje vhodnih TNI.

Ukrepi se bodo izvajali v skladu z osnovnimi načeli:

- **Medsebojna povezanost ukrepov:** komplementarnost in sinergije, ki temeljijo na sistematičnem delovanju znotraj celotnega ekosistema (npr. kombinacija ukrepov razvoja poslovnih dejavnosti za izvoznike in poslovnega mreženja v tretjih državah);
- **Geografska skladnost:** 80% sredstev namenjenih ukrepom na prioritarnih trgih, 20% na ostalih tretjih trgih;
- **Sektorska skladnost:** ukrepi morajo biti predvsem prilagojeni

podpori in spodbujanju strateško pomembnih sektorjev;

- **Prilagodljivost potrebam ekosistema:** dodeljevanje finančnih sredstev mora biti dovolj odzivno in dovolj prilagodljivo, da lahko obravnava ad-hoc potrebe in identificirane trende;
- **Finančna soudeležba:** nekatere predlagane aktivnosti bodo od končnih upravičencev zahtevale, da prispevajo lastna finančna sredstva in tako pokrijejo del celotnih pristojbin oz. stroškov aktivnosti. To bo zagotovilo večje angažiranje za doseg boljših rezultatov poistovetenje z rezultati ter tudi neposredne povratne informacije organom glede privlačnosti posameznih aktivnosti.

Za podrobnejši pregled ukrepov s podatki o predvidenih sredstvih, stopnji soudeležbe, ciljnih skupinah, odgovornih organih in časovnem načrtu za izvajanje glej Prilogo 1.

6.1 Splošni in sistemski ukrepi za izboljšanje ekosistema za internacionalizacijo

6.1.1 *Krepitev zmogljivosti*

Izobraževalni obiski na delovnem mestu (ang. »Job shadowing«) v izvoznih podjetjih za prenos praktičnih

izkušenj na zaposlene znotraj področja internacionalizacije.

Usposabljanje zaposlenih v ekosistemu (ločena usposabljanja za ekonomske svetovalce):

- Razvoj kompetenc – poslovni razvoj organizacije, poslovni modeli, digitalizacija poslovanja, pozicioniranje znotraj GVV, javno nastopanje, pogajanja;
- Poznavanje sistema in virov: tečaji o razpoložljivih omrežjih in platformah, kot so *Enterprise Europe Network* (EEN), podatkovne baze o dostopu do

trgov (MAD), IPR *Helpdesk China*, center za mala in srednje velika podjetja EU (*EU SME centre*), misije za rast, *International Trade Centre* (ITC), itd.

Vzpostavitev skupine strokovnjakov, ki so na razpolago ekosistemu za ad hoc potrebe in delujejo kot svetovni odbor v okviru Sveta za internacionalizacijo.

6.1.2 Organizacijski in sistemski ukrepi

Implementacija projekta SPOT: centralizacija znanja, kompetenc, virov in vodstva (enotna kontaktna točka, komunikacija in podpora).

Razvoj sistema spremljanja in vrednotenja:

- **Kratkoročno:** razvoj matrike *outputov* in indikatorjev rezultatov, v povezavi s sedanjimi zmogljivostmi zbiranja podatkov in aktivnostmi opredeljenimi v tem akcijskem načrtu (glej prilogo 4); četrtletno poročanje MGRT-ju; 2x letno pregled s strani Sveta za internacionalizacijo;
- **Dolgoročno** (implementacija, ki presega časovnico tega akcijskega načrta): integracija sistemov za upravljanje odnosov s strankami (t.i. CRM) med SPIRIT, MGRT, MZZ, GZS, OZS, CMSR, SID banko, SRIP; integracija z obstoječimi sistemi

in podatkovnimi bazami, ki zagotavljajo podatke o gospodarski uspešnosti upravičencev (kot npr. AJPES, GVIN); KPI poročanje in primerjalne analize z napredno analitiko in digitalnimi nadzornimi ploščami (ang. *dashboards*).

Enoten koledar dogodkov za vse dejavnosti, ki se izvajajo v ekosistemu.

Večletne pogodbe vezane na časovnice strateških programov in projektov (tj. večletno načrtovanje proračuna in pogodbenih sporazumov med MGRT in SPIRIT) v skladu z zakonodajo na področju javnih financ.

Mesečni sestanek vseh deležnikov v organizaciji MGRT prek avdio ali videokonferenčnih platform z namenom zagotavljanja širšega sodelovanja, tudi z ustrezno regionalno zastopnostjo.

Svet za internacionalizacijo kot strokovno-posvetovalni organ za koordinirano delovanje vseh deležnikov naj vodi program z jasno definiranimi temami, kot so letni pregled SWOT analize in konkurenčnih prednosti, sektorske strategije in priložnosti, ad-hoc potrebe gospodarstva, ugotovitve iz spremljanja in vrednotenja programov (vključno z ugotovitvami iz sistema EWS), itd.

Proti-ciklični ukrepi: Posojilne in zavarovalne aktivnosti SID banke, razvoj sistema zgodnjega opozarjanja (ang. »*Early Warning System – EWS*«) (domači in zunanji trgovinski kazalniki, novice iz medijev itd.).

Reforma regionalnih razvojnih agencij in njihove vloge v ekosistemu: zagotoviti je potrebno bolj osredotočen pristop, sodelovanje na višji stopnji in enotne strateške ukrepe na nacionalni ravni (večji poudarek na regionalnih posebnostih, bolj usklajen pristop z drugimi zainteresiranimi deležniki, vključitev v centralizirano poročanje in delo, enotni prispevek regionalnih predstavnikov glede tem in programov, itd.).

Uskladitev prioriteten geografskih območij in pokritosti z gospodarsko diplomacijo.

6.1.3 *Krepitev prepoznavnosti*

Intenzivna PR kampanja pod vodstvom agencije SPIRIT in v sodelovanju z Uradom vlade Republike Slovenije za komuniciranje (UKOM). Krepitev blagovne znamke *I feel SLOVENIA* v komercialne namene, krepitev promocije Slovenije kot investicijske destinacije (Zelena. Ustvarjalna. Pametna.)

- PR kampanja, ki izhaja iz kvantitativno opredeljenih ciljev, analize komparativnih prednosti;
- Marketing preko različnih kanalov na ciljnih trgih (digitalni, tisk, strateško pozicioniranje na letališčih in v tujih medijih) – polna vključitev mreže diplomatskih in konzularnih predstavništev in mreže ekonomskih svetovalcev.

Prisotnost na spletu:

- Spletni katalogi (podatki o poslovnih priložnostih, slovenskih izvoznih podjetjih in tujih vlagateljih v slovensko gospodarstvo ter preteklih zgodbah o uspehu, promociji obstoječih industrijskih in poslovnih con, prostih parcelah) – promocija vsebin tudi skozi socialne medije mreže diplomatskih in konzularnih predstavništev;
- Posodobljeni registri nepremičnin (prostorska analiza v sodelovanju z regionalnimi razvojnimi agencijami).

Promocijska gradiva:

- 1-stranske informativne brošure o sektorjih ali industrijah;

- Priprava predstavitev za potrebe sklepanja poslov (ang. »pitch deck«);
- Predstavitvene predloge;
- Digitalni katalogi.

6.2 Ukrepi za spodbujanje internacionalizacije

6.2.1 Razvijanje storitev za izvoznike

Ukrepi zadevajo opremljanje izvoznih podjetij (tudi potencialnih) s potrebnimi spretnostmi in znanjem o mednarodnih trgih in poslovanju v tujini. To je, skupaj s podporo pri odpiranju vrat v tujini, ključni prvi korak na poti k internacionalizaciji.

Svetovalne in informacijske storitve na temo izvoza: svetovanje izvoznikom pri oblikovanju izvoznega načrta in posredovanje informacij glede vstopa na trg (kot so trgovinska politika, carinski predpisi, davčna in pravna vprašanja, zagotovitev konkurenčnih pogojev financiranja, zagotovitev varnosti plačil, prevajalske storitve, poslovna kultura in kulturne norme, administrativne ovire, potencialne informacije o kupcih, poslovne priložnosti itd.).

Pridobivanje mednarodnih certifikatov: sofinanciranje stroškov podjetij pri pridobivanju mednarodnih

poslovnih certifikatov (kot so ISO, IEC in ITU) in evropskih standardov (CEN, CENELEC in ETSI).

Raziskave in analize trga:

- izdelava preglednega zemljevida globalnih priložnosti;
- sofinanciranje tržnih raziskav in analiz glede izvoznega potenciala za podjetja, ki želijo vstopiti na tuje trge (angažiranje zunanjih svetovalcev, raziskovalnih podjetij in univerz).

Izobraževanje in usposabljanje: izobraževanja na področju digitalizacije, trženja, razvoja blagovne znamke in poslovnega modela, komercialnih in poslovnih kompetenc (strategija, finance, razvoj poslovnih priložnosti, prodaja, zagotovitev konkurenčnih pogojev financiranja, zagotovitev varnosti plačil, trženje, upravljanje poslovanje, dobavna veriga, itd.) ter drugih tem, ki so pomembne za internacionalizacijo.

6.2.2 Opredelitev in iskanje potencialnih izvoznih priložnosti ("lead generation")

Ocena konkurenčnega položaja, ki temelji na analizi primerjalnih prednosti in raziskavah trga.

Iskanje potencialnih priložnosti (ang. »Lead generation«) v skladu s tržnimi analizami.

Združevanje in grozdenje MSP za skupno delovanje na mednarodnih trgih.

Gospodarska diplomacija:

- Pomoč pri navezavi stikov z ministrstvi, drugimi državnimi institucijami, gospodarskimi zbornicami, poslovnimi združenji, grozdi (*t.i. clusters*) mediji, na državni in regionalni ravni ter povezovanje le-teh s tovrstnimi institucijami v Sloveniji;
- Storitve, povezane s pospeševanjem izvoza;
- Pomoč pri reševanju problematike, izpostavljene s strani ministrstev, ostalih institucij in podjetij;
- Organizacija in sodelovanje na poslovnih srečanjih (poslovnih delegacij), sejemskih in drugih predstavitev, seminarjih in konferencah ter drugih promocijskih dogodkih;
- Informacije o poslovnih priložnostih, mednarodnih razpisih, panogah, sejmi, aktualnih za slovenske institucije in podjetja;
- Zbiranje in posredovanje poslovnih informacij in poslovnih priložnosti;
- Svetovalna podpora pri vstopu na trge države sprejemnice;

- Pomoč podjetjem pri navezavi stikov s potencialnimi poslovnimi partnerji.

Specifični (sektorski) dogodki:

virtualni in fizični sejmi, ostali poslovni dogodki kot so seminarji, konference, delavnice, študijski obiski, B2B, dnevi dobaviteljev na izbranih trgih.

Mednarodno razvojno sodelovanje

- krepitev zavesti o potencialih mednarodnega razvojnega sodelovanja za promocijo slovenskega gospodarstva in njegovih rešitev za razvojne izzive partnerskih držav kot tudi za ustvarjanje dobrega imena in dolgoročnih vezi na rastočih trgih partnerskih držav;
- krepitev dialoga z zasebnim sektorjem s ciljem prepoznavanja njegovih zmogljivosti in potencialov za prenos slovenskih dobrih praks, tehnologij, inovacij in strokovnih znanj v partnerske države;
- spodbujanje povezovanja med zasebnim in nevladnim sektorjem ter med slovenskim zasebnim sektorjem in zasebnim sektorjem partnerskih držav;
- vključevanje zasebnega sektorja v mednarodno razvojno sodelovanje, ki ga izvajajo mednarodne organizacije in predvsem Evropska unija.

6.2.3 Finančni instrumenti

Zavarovanje izvoznih poslov v imenu in za račun Republike Slovenije, ki ga izvaja SID banka, je eden od ključnih državnih instrumentov za

pospeševanje zunanje trgovine. Izvozniki lahko pri SID banki zavarujejo svoje izvozne posle zoper tveganja, ki izhajajo iz komercialnih in/ali političnih

rizikov. Za svoj račun izvaja SID banka tudi **storitve izvoznega financiranja**, bodisi v obliki neposrednega financiranja kupca ali pa lokalne banke. Pogosto je to financiranje predpogoj, da se dejanski posel sploh lahko izpelje, kar še posebej velja za transakcije z državami v razvoju. Kljub nizkemu deležu tistega izvoza, ki je tako financiran kot tudi zavarovan pri SID banki, so ti ukrepi ključni za ohranjanje položaja in večjo konkurenčnost slovenskih podjetij po vsem svetu.

SID banka je prisotna le na tistih trgih, kjer so večja tveganja in posledično ni prisotnih komercialnih bank in zavarovalnic oziroma ne ponujajo primernega ali zadostnega zavarovalnega kritja. Posledično so zavarovanja Republike Slovenije namenjena prvenstveno za kredite izvoznih poslov v rastoča gospodarstva in v države v razvoju. Ti kreditni in zavarovalni instrumenti pomagajo podjetjem vstopati in obstati na trgih, ki so težje dostopni in bolj tvegani. Z uporabo zavarovalnih shem SID banke lahko izvoznik in/ali banka prenese v

dobršni meri breme neplačila na Republiko Slovenijo, ki v primeru nastanka škode sodeluje pri izterjavi tujega neplačnika.

Zavarovalne sheme so praviloma na voljo vsem slovenskim izvoznim družbam ne glede na velikost ali področje poslovanja. V prihodnosti bo osrednja pozornost namenjena transakcijam MSP, saj imajo ta podjetja manjše kreditne zmogljivosti v smislu finančne izpostavljenosti.

Posebni finančni instrumenti:

- Zavarovanje srednjeročnih in dolgoročnih izvoznih kreditov pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji;
- Zavarovanje izhodnih investicij;
- Pozavarovanje kratkoročnih izvoznih terjatev;
- Zavarovanje bančnih (storitvenih) garancij;
- Zavarovanje kredita za pripravo na izvoz;
- Zavarovanje projektnega financiranja.

6.3 Ukrepi za spodbujanje vhodnih TNI

6.3.1 *Identifikacija investitorjev ter iskanje potencialnih priložnosti (ang. »Lead generation«)*

Ocena konkurenčnega položaja na podlagi konkurenčnih prednosti, tržno načrtovanje in razvoj konkurenčnih argumentov za približevanje potencialnim vlagateljem.

Tržne raziskave in analize tujih in domačih trgov, sektorskih trendov ter

dogodkov, ki pomembno vplivajo na trge.

Gospodarska diplomacija

- Organizacija in sodelovanje na poslovnih srečanjih (poslovnih delegacij), sejemskih in drugih predstavitev, seminarjih in

konferencah ter drugih promocijskih dogodkih;

- Informacije o poslovnih priložnostih, mednarodnih razpisih, panogah, sejmi, aktualnih za slovenske institucije in podjetja;
- Zbiranje in posredovanje poslovnih informacij in poslovnih priložnosti;
- Svetovalna in informacijska podpora potencialnim tujim investitorjem;

- Izvajanje nalog v zvezi s pridobivanjem tujih investitorjev v sodelovanju z agencijo SPIRIT.

Sektorsko specifični investicijski dogodki: investicijski sejmi, ostali poslovni dogodki kot so seminarji, konference, delavnice, študijski obiski v izbranih geografskih območjih:

- Sofinanciranje prijavnin za dogodke;
- Sofinanciranje razstavnega prostora na sejmih.

6.3.2 *Storitve v okviru procesa investiranja*

Paketna ponudba: v naprej pripravljeni paketi informacij, spodbude in storitve za hiter odziv na poizvedbe, ki zahtevajo tudi sektorsko-specifične informacije. Ponudba vključuje makroekonomske in sektorske podatke, informacije o finančnih spodbudah, EU skladih ter o davčnem in pravnem okviru.

Vodenje primerov (ang. »Case management«): pomoč pri projektnem vodenju, organizacija terenskih obiskov, usklajevanje procesov pridobivanja dovoljenj.

Zunanje svetovalne storitve: za določene industrijske sektorje in teme (kot so digitalizacija, robotika, podatkovna analitika, poslovna strategija).

6.3.3 *Storitve po zaključku investicije – nadaljnja rast in razvoj podjetij*

Skrbnišтво nad primeri po zaključeni investiciji: spremljanje po naložbah, svetovanje in administrativna podpora, spodbujanje ponovnega vlaganja obstoječih vlagateljev.

Dogodki za mreženje:

- Uporaba obstoječih investitorjev kot "ambasadorjev" za promocijo Slovenije kot privlačne destinacije za vhodne TNI;
- Razvijanje dobrih povezav z lokalnimi menedžerji tujih podjetij.

6.3.4 *Finančne spodbude*

Davčna olajšava za investicije: znižanje davčne osnove v višini 40%

investiranega zneska v določeno opremo in v neopredmetena sredstva.

Subvencije: finančne spodbude za začetne investicije v novo gospodarsko družbo ali razširitev obstoječih zmogljivosti, diverzifikacijo in bistveno spremembo proizvodnega procesa v obstoječi gospodarski družbi s strani tujih vlagateljev, vključno z različnimi oblikami finančnih instrumentov (kredit, garancije...).

6.4. Spodbujanje RRI

Davčne olajšave na področju R&R za zmanjšanje davčne osnove v višini 100% upravičenih stroškov za R&R.

Subvencije in financiranje industrijskih raziskav, pred komercialne R&R dejavnosti, študije tehnične izvedljivosti, itd.

Sofinanciranje shem za R&R in prenos znanja v obliki subvencij za zaposlovanje diplomantov in doktorskih

študentov, ki prihajajo iz univerz in raziskovalnih institucij, in subvencij za prehod mladih raziskovalcev iz velikih podjetij v MSP.

Promoviranje in povezovanje s tujimi partnerji in institucijami na področju R&R.

7. Zaključne misli

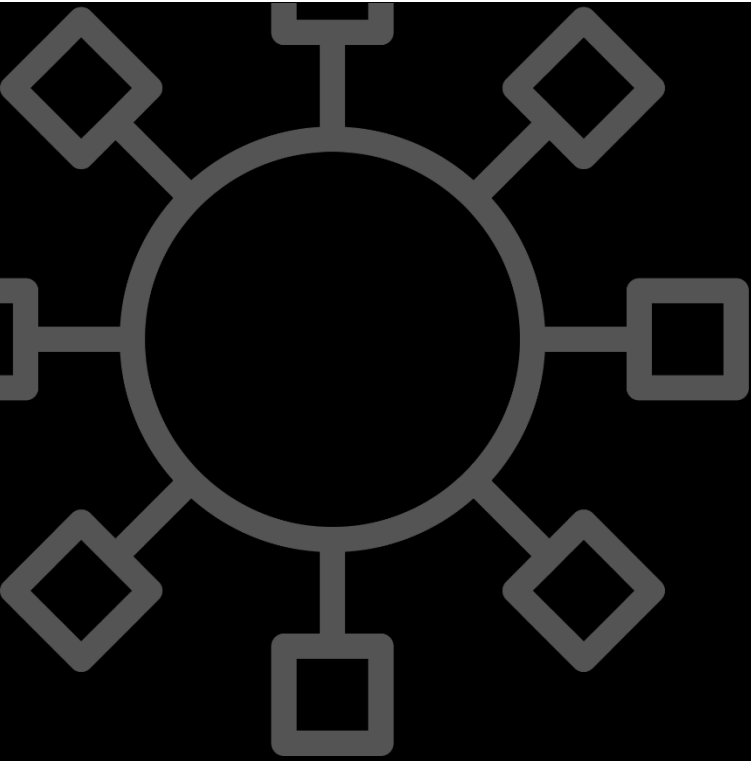
Program »Mednarodni izzivi 2019-2020« predstavlja akcijski dokument, ki opredeljuje prihodnje naloge in aktivnosti slovenskega ekosistema za internacionalizacijo, podporo izvoznikom in privabljanje tujih vlagateljev. Zasnovan je na način, da opredeljuje prednostne naloge in odgovornosti vseh ključnih deležnikov, hkrati pa ohranja dovolj fleksibilnosti za prilagajanje na nepredvidljivo mednarodno okolje oz. situacije.

Ključni vidik tega dokumenta je njegova osredotočenost na ožji seznam geografskih področij in sektorjev, ki so usklajena s konkurenčnimi prednostmi slovenskega gospodarstva ter hkrati tudi s poslovnim okoljem in tokovi mednarodne trgovine. To je še posebej pomembno zaradi velikosti slovenskega gospodarstva in omejenih zmogljivosti podpornega ekosistema. Dokument predstavlja praktičen nabor ukrepov za nosilce odločanja in izvajalce,

utemeljenih na zanesljivih analitičnih podatkih in analizah.

V 3. poglavju dokumenta so postavljeni jasni strateški in operativni cilji. Ti vodijo v gospodarski razvoj Slovenije utemeljen na visokotehnoloških naložbah, večji odprtosti za tuje vlagatelje in premiku v dejavnosti z visoko dodano vrednostjo znotraj GVV. V kolikor bodo ti cilji doseženi, bo to nedvomno pripeljalo do nadaljnje rasti izvoza, povečanja TNI in povišanja neto dodane vrednosti na zaposlenega. Nenazadnje dokument vzpostavlja tudi sistem, ki vsem relevantnim deležnikom omogoča merjenje napredka.

Seveda pa je, tako kot pri vsakem tovrstnem načrtu, za dosego njegovega polnega potenciala ključna njegova dosledna implementacija ter izvajanje vseh zastavljenih aktivnosti in ukrepov.



◆ Priloge ◆

Priloga 1: Ukrepi, razporeditev sredstev, stopnja soudeležbe in ciljne skupine

Splošni in sistemski ukrepi za izboljšanje ekosistema za internacionalizacijo

Fokusno področje in ukrepi	Vir sredstev	Stopnja sofinanciranja (v %)	Sredstva ¹² (v %)	Ciljna skupina	Odgovorni organ	Časovnica izvedbe	Nov ukrep
1. Krepitev zmogljivosti	Javni Zasebni		/	Zaposleni v ekosistemu			
1.1 Izobraževalni obiski na delovnem mestu (ang. »Job shadowing«)	Javni	-		MGRT, SPIRIT, Regionalne razvojne agencije	MGRT	2-4	DA
1.2 Usposabljanje zaposlenih	Javni	-			MGRT SPIRIT MZZ	1-4	DA
1.2.1 Razvoj kompetenc	Javni	-		MGRT, SPIRIT, Regionalne razvojne agencije	MGRT SPIRIT	2-4	DA
1.2.2 Poznavanje sistema in virov	Javni	-		Vsi zaposleni v ekosistemu	MGRT	1-4	DA
1.2.3 Treningi in usposabljanja za ekonomske svetovalce	Javni	-		Zaposleni na MZZ (ekonomski svetovalci)	MGRT MZZ	1-4	DA
1.3 Vzpostavitev skupine strokovnjakov	Javni	-		Ekosistem	MGRT GZS	1-4	DA
2. Organizacijski in sistemski ukrepi	Javni EU		/			1-4	
3.1 Implementacija projekta SPOT	Javni EU	-		Ekosistem	SPIRIT	1-4	DA
3.2 Razvoj sistema spremljanja in	Javni	-		Ekosistem (MGRT; SPIRIT; MZZ; GZS; OZS; SID banka; RRA, itd.)	MGRT	1-4	DA

¹² Sredstva deležnikov, ki so neposredni proračunski uporabniki, predvidena za spodbujanje internacionalizacije in TNI

Fokusno področje in ukrepi	Vir sredstev	Stopnja sofinanciranja (v %)	Sredstva¹² (v %)	Ciljna skupina	Odgovorni organ	Časovnica izvedbe	Nov ukrep
vrednotenja							
3.2.1 CRM sistem	Javni	-		Ekosistem (MGRT; SPIRIT; MZZ; GZS; OZS; SID banka; SRIP; RRA, itd.)	MGRT	1-3	DA
3.2.2 Analitika (vključno z digitalnimi nadzornimi ploščami)	Javni	-		Ekosistem (MGRT; SPIRIT; MZZ; GZS; OZS; RRA, itd.)	MGRT	3-4	DA
3.3 Enoten koledar dogodkov	Javni	-		Ekosistem (MGRT; SPIRIT; MZZ; GZS; OZS; SID banka; RRA, itd.)	MGRT, MZZ, SPIRIT	1-4	DA
3.4 Večletne pogodbe	(namenska sredstva niso potrebna)	-		MGRT in SPIRIT	MGRT	1	DA
3.5 Mesečni sestanki vseh deležnikov	(namenska sredstva niso potrebna)	-		Ekosistem (MGRT; SPIRIT; MZZ; GZS; OZS; SID banka; RRA, itd.)	MGRT	1-4	DA
3.6 Svet za internacionalizacijo	(namenska sredstva niso potrebna)	-		Ekosistem (MGRT; SPIRIT; MZZ; GZS; OZS; SID banka; RRA, itd.)	MGRT, MZZ	1-4	DA
3.7 Proti-ciklični ukrepi	Javni	-		Ekosistem		1-4	DA
3.7.1 Finančna sredstva in instrumenti	Javni EU	-		Ekosistem	SID Banka	1-4	DA
3.7.2 Sistem zgodnjega opozarjanje (EWS)	Javni	-		Ekosistem	SID Banka MGRT	3-4	DA
3.8 Reforma regionalnih razvojnih agencij	(namenska sredstva niso potrebna)	-		RRA	RRA	1-2	DA
3.9 Uskladitev prioriteten geografskih območij	(namenska sredstva niso potrebna)	-		MGRT, MZZ	MGRT, MZZ	1-2	DA

Fokusno področje in ukrepi	Vir sredstev	Stopnja sofinanciranja (v %)	Sredstva ¹² (v %)	Ciljna skupina	Odgovorni organ	Časovnica izvedbe	Nov ukrep
4. Krepitev prepoznavnosti	Javni		/			2-4	
4.1 Intenzivna PR kampanja	Javni	-		Potencialni kupci in vlagatelji	SPIRIT	2-4	DA
4.3 Prisotnost na spletu	Javni	-		Potencialni kupci in vlagatelji	SPIRIT	2-4	DA
4.3.1 Spletni katalogi	Javni	-		Potencialni kupci in vlagatelji	SPIRIT	2-4	DA
4.3.2 Registri nepremičnin	Javni	-		Potencialni kupci in vlagatelji	SPIRIT	2-4	DA
4.4 Promocijski materiali	Javni	-		Ekosistem	SPIRIT	2-4	DA
4.4.1 Informativne brošure	Javni	-		Ekosistem	SPIRIT	2-4	DA
4.4.2 Predstavitvene prezentacije	Javni	-		Ekosistem	SPIRIT	2-4	DA
4.4.3 Predstavitvene predloge	Javni	-		Ekosistem	SPIRIT	2-4	DA
SKUPAJ			/				

Ukrepi za spodbujanje internacionalizacije

Fokusno področje in ukrepi	Vir sredstev	Stopnja soudeležbe (v %)	Sredstva ¹³ (v %)	Ciljna skupina	Odgovorni organ	Časovnica izvedbe	Nov ukrep
1. Razvijanje storitev za izvoznike	Javni Zasebni		30			1-4	

¹³ Sredstva deležnikov, ki so neposredni proračunski uporabniki, predvidena za spodbujanje internacionalizacije in TNI

1.1 Svetovalne in informacijske storitve na temo izvoza	Javni Zasebni	50 (70)		Vsi izvozniki, fokus na MSP	SPIRIT, GZS, OZS		1-4
1.2 Pridobivanje mednarodnih certifikatov	Javni Zasebni	50		Vsi izvozniki, fokus na MSP	SPIRIT, SPS, GZS, OZS		1-4
1.3 Raziskave in analize trga	Javni	50		Vsi izvozniki, fokus na MSP	SPIRIT, SPS		1-4
1.4 Izobraževanje in usposabljanje	Javni	50		Vsi izvozniki, fokus na MSP	SPIRIT, GZS, OZS		1-4
2. Opredelitev in iskanje potencialnih izvoznih priložnosti	Javni Zasebni		25				1-4
2.1 Ocena konkurenčnega položaja	Javni	-		Vsa podjetja (trenutni in bodoči izvozniki, fokus na MSP)	SPIRIT	1; 3 (letni pregled)	DA
2.2 Iskanje potencialnih priložnosti (ang. »Lead generation«)	Javni	-		Vsa podjetja	SPIRIT, GZS, OZS		1-4
2.3 Združevanje in grozdenje	EU Zasebni	50		MSP	SPIRIT GZS		1-4 DA
2.4 Gospodarska diplomacija	Javni			Vsa podjetja (trenutni in bodoči izvozniki, fokus na MSP)	MZZ		1-4
2.5 Sektorsko specifični dogodki	Javni EU Zasebni	50		Vsi izvozniki, fokus na MSP	SPIRIT MZZ		1-4
2.6 Mednarodno razvojno sodelovanje	Javni Zasebni	13		Vsa podjetja	MGRT, MZZ		1-4
3. Finančni instrumenti	Sredstva RS		Ad hoc finančna sredstva od SID banke				
3.1 Zavarovanje srednjeročnih in dolgoročnih izvoznih kreditov	Sredstva RS	-		Vsi izvozniki	SID banka		1-4

3.2 Zavarovanje izhodnih investicij	Sredstva RS	-		Vsi izvozniki	SID banka	1-4
3.3 Pozavarovanje kratkoročnih izvoznih terjatev	Sredstva RS			Komercialne zavarovalnice	SID banka	1-4
3.4 Zavarovanje bančnih garancij	Sredstva RS	-		Vsi izvozniki, fokus na MSP	SID banka	1-4
3.5 Zavarovanje kreditov za pripravo na izvoz	Sredstva RS	-		Vsi izvozniki, fokus na MSP	SID banka	1-4
3.6 Zagotavljanje uradne razvojne pomoči	Sredstva RS	-		Države prejemnice pomoči/izvozniki	CMSR	1-4
3.7 Financiranje izvoznih kreditov z ročnostjo nad dvema leti	Sredstva SID banke	-			SID banka	
3.8 Financiranje višjih oblik internacionalizacije (izhodne FDI)	Sredstva SID banke	-			SID banka	
3.9 Posojilni sklad za MSP, ki izvažajo izven EU in OECD (MSP8)	Mešana sredstva MGRT in SID banke (blending, first loss)	Delež MGRT			SID banka	
3.10 Nadgradnja posojilnega sklada MSP8 v garancijski sklad za storitvene garancije	Mešana sredstva MGRT in SID banke (blending, first loss)	Delež MGRT			SID banka	
3.11 Financiranje investicij v skladu z ZSInv (kredit, garancija, subvencionirana obrestna mera)	Mešana sredstva MGRT in SID banke (subvencija, kredit)	Po dogovoru			SID banka	
3.12 Financiranje RRI projektov, ki imajo visok izvozni potencial (razvoj za izvoz,	Mešana sredstva MGRT in SID banke (blending,	Delež MGRT			SID banka	

blagovne znamke, first loss)
visoka tehnologija
in dodana
vrednost, drugo)

SKUPAJ

55

Ukrepi za spodbujanje vhodnih TNI

Fokusno področje in ukrepi	Vir sredstev	Stopnja soudeležbe (v %)	Sredstva ¹⁴ (v %)	Ciljna skupina	Odgovorni organ	Časovnica izvedbe	Nov ukrep
1. Identifikacija investitorjev ter iskanje potencialnih priložnosti (ang. »Lead generation«)			2	Potencialni vlagatelji			
1.1 Ocena konkurenčnega položaja	Javni EU			SPIRIT	MGRT	1; 3 (letni pregled)	
1.2 Tržne raziskave in analize	Javni EU			SPIRIT	MGRT	1-4	
1.3 Gospodarska diplomacija	Javni			Potencialni vlagatelji in podjetja, ki iščejo vlagatelje	MZZ	1-4	
1.4 Sektorsko specifični investicijski dogodki	Javni			Ekosistem in podjetja, ki iščejo vlagatelje	SPIRIT	1-4	
2. Storitve v okviru procesa investiranja	Javni		2	Potencialni vlagatelji			
2.1 Paketna ponudba	Javni			Potencialni vlagatelji	SPIRIT	1-4	DA
2.2 Vodenje	Javni			Potencialni vlagatelji	MGRT,	1-4 (po potrebi)	

¹⁴ Sredstva deležnikov, ki so neposredni proračunski uporabniki, predvidena za spodbujanje internacionalizacije in TNI

Fokusno področje in ukrepi	Vir sredstev	Stopnja soudeležbe (v %)	Sredstva ¹⁴ (v %)	Ciljna skupina	Odgovorni organ	Časovnica izvedbe	Nov ukrep
primerov (ang. »Case management«)					SPIRIT		
2.3 Zunanje svetovalne storitve	Javni			Potencialni vlagatelji	MGRT, SPIRIT	2-4 (po potrebi)	DA
3. Storitve po zaključku investicije – nadaljnja rast in razvoj podjetij	Javni		1	Obstoječi investitorji			
3.1 Skrbništvo nad primeri po zaključeni investiciji	Javni			Obstoječi investitorji	MGRT, SPIRIT	1-4 (po potrebi)	DA
3.2 Dogodki za mreženje	Javni			Obstoječi in potencialni vlagatelji, podjetja, ki iščejo vlagatelje	SPIRIT	1-4	
4. Finančne spodbude	Javni		40	Obstoječi in potencialni vlagatelji	MGRT	1-4 (po potrebi)	
4.1 Davčna olajšava za investicije	Javni	-		Potencialni vlagatelji	FURS	1-4	
4.2 Subvencije	Javni	-		Potencialni vlagatelji	MGRT, SPIRIT	1-4	
4.3 Ocenjevanje investicij, obravnavanih v okviru ZSInv	MGRT (po dogovoru)				SID banka, MGRT		
SKUPAJ			45				

Priloga 2: SWOT analiza

Prednosti	Slabosti
<ul style="list-style-type: none"> • Ugodna geostrateška lega v Srednji Evropi, na presečišču Panevropskega ter Mediteranskega koridorja, ki omogoča dostop do zalednih držav preko kopnega ter morja; neposredna bližina glavnih gospodarskih partnerjev (Nemčija, Francija, Italija, Hrvaška, Rusija, Avstrija itd.) • Fokusni izvozni trgi se prekrivajo tako v obsegu trgovine kot v glavnih produktnih skupinah • Dobro izobražena delovna sila, z več kot 30% deležem odraslega prebivalstva s terciarno izobrazbo in dobrim znanjem tujih jezikov • Članstvo v EU, WTO, OECD in drugih najpomembnejših mednarodnih združenjih, ki ponujajo enostaven dostop do enotnega trga EU in ostalih svetovnih trgov, na podlagi EU sporazumov s tretjimi državami • Ugodna davčna obravnava v obliki davčnih olajšav: <ul style="list-style-type: none"> ○ Davčna olajšava za naložbe: zmanjšanje davčne osnove v višini 40% naložbenih stroškov za določeno opremo in naložbe v neopredmetena sredstva ○ Davčna spodbuda za raziskave in razvoj: omogoča zmanjšanje davčne osnove v višini 100% upravičenih stroškov za raziskave in razvoj (naložbe v lastne in zunanje aktivnosti na področju raziskav in razvoja) • Strukturirana mreža družb v globalnih dobavnih in vrednostnih verigah (avtomobilska industrija, predelovalna industrija, itd.) • Izvoz je razpršen med različnimi sektorji in izdelki • Raziskovalni centri z močnim mednarodnim sodelovanjem med raziskovalnimi institucijami in gospodarstvom – najboljši primer dobre prakse je začetek SRIP-ov • Izobilje naravnih virov (les, voda, veter) in močan eko-inovacijski potencial, ki uvršča Slovenijo na 6. mesto indeksa ekoloških inovacij EU • Nizka dohodkovna neenakost zaradi dobrega sodelovanja s socialnimi partnerji, ki hkrati zmanjšuje tveganje revščine in socialne izključenosti 	<ul style="list-style-type: none"> • Padajoč trend produktivnosti dela v zadnjih 15 letih - povezano s cikličnimi in strukturnimi dejavniki (starajoče se prebivalstvo) • Majhna baza izvoznih podjetij – kljub temu, da izvoz postaja ključni pospeševalec gospodarske rasti, samo 12% slovenskih podjetij izvažajo svoje izdelke / storitve v tujino • Razpršen ekosistem internacionalizacije – zgrajen okoli osebnih odnosov, namesto sistematičnega pristopa k usklajevanju in ustvarjanju rezultatov • Strateški in operativni cilji posameznih politik na področju internacionalizacije so med seboj neusklajeni, postavljeni preširoko in nimajo jasne osredotočenosti • Slaba plačna politika – povzroča negativno izbiro pri ekonomskih svetovalcih ter diplomatih, ki so napoteni v tujino • Metodologija vrednotenja in zastavljeni KPI-ji so na makro ravni, namesto da bi bili prilagojeni za sledenje dejanskemu merljivemu učinku • Neusklajenost med cilji razvojne pomoči in subvencijami za manj razvite države, ki so pogosto usmerjene na humanitarne projekte v državah brez poslovnega interesa za slovenska podjetja • Neuravnotežena struktura izvozov – največjih 100 izvoznikov ustvarja več kot polovico celotnih izvoznih prihodkov • Prekomerno zanašanje na subvencije in obiskovanje dogodkov na temo internacionalizacije brez jasnega fokusa ali strategije • Pomanjkljivo prostorsko načrtovanje na nacionalni in regionalni ravni • Zelo širok spekter nalog za ekonomske svetovalce – ti morajo narediti veliko administrativnega dela, kar jim zmanjšuje razpoložljiv čas za svetovanje podjetjem in razvijanje poslovnih priložnosti • Nizka geografska razpršenost - 80% izvoza se ustvari znotraj EU in več kot 50% v polmeru 500 km izven Slovenije • Slovenija se oddaljuje od ciljev intenzivnosti

Prednosti	Slabosti
<ul style="list-style-type: none"> • Visoka kakovost življenja - 92% zadovoljstvo in pozitivno povezovanje z osebno varnostjo in dobrim počutjem glede na rezultate OECD indeksa »<i>better life index</i>« • Ena izmed vodilnih sil v <i>blockchain</i> tehnologiji, podatkovnem rudarjenju in podatkovni analitiki (angl. <i>big data analytics</i>) • Visoka kompleksnost slovenskega gospodarstva, ki se uvršča med najboljših 15 na svetovni ravni na podlagi ocene kompleksnosti Univerze v Harvardu - indeks temelji na raznolikosti izvoza, ki ga država proizvede in njihove razširjenosti; ali po številu držav, ki lahko proizvajajo te izdelke 	<p>raziskav in razvoja</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ težave pri privabljanju / zadrževanju kadrov ○ Bruto domači izdatki za raziskave in razvoj (v % BDP) se zmanjšujejo od leta 2013 (proračunska sredstva za raziskave in razvoj so se znižala z 0,67% BDP leta 2009 na 0,4% v letu 2016) <ul style="list-style-type: none"> • Veliko administrativno breme, pomanjkanje digitalizacije, počasen pravosodni sistem – omejuje razvoj trga in konkurence • Sistem proračuna ne upošteva vseh stroškov dela in posrednih stroškov, kar ustvarja izkrivljen pogled na učinkovitost in dejanske stroške poslovanja • Nestabilna lastniška struktura podjetij, ki pogosto nimajo strateškega lastnika; skupaj z visokimi dolgovi, ovira potencial nadaljnje rasti podjetij • Prekomerno zanašanje na proizvode in storitve z nizko dodano vrednostjo ter slaba vključenost izdelkov / storitev slovenskih podjetij v svetovnih vrednostnih verigah • Slabo razvita železniška infrastruktura in nedokončana avtocestna mreža (3. razvojna os) • Pomanjkanje prepoznavnosti in slabo poznavanje podjetij glede razpoložljivosti razvojnih ukrepov / programov, ki so v pristojnosti institucij kot so MGRT, SPIRIT, MFA, SID banka, itd. • Politična nestabilnost zaradi razdrobljenega političnega Sistema • Pregrevanje trga dela in beg možganov, omejujeta razpoložljivo ponudbo kvalificirane delovne sile

Priložnosti	Grožnje
<ul style="list-style-type: none"> • Kljub temu, da storitve predstavljajo skoraj 2/3 celotnega BDP, te predstavljajo le 20% skupne vrednosti izvoza, kar kaže na možnost še za veliko potencialne rasti na tem področju v prihodnje • Privatizacija preostalih državnih naložb v ključnih industrijah, ki uživajo zanimanje med vlagatelji 	<ul style="list-style-type: none"> • Povečanje konkurenčnih pritiskov tako na izvoznih trgih EU kot tudi v hitro rastočih trgih in privabljanju TNI • Negotovost glede prihodnosti svetovnih trgovinskih trgov – nerešen Brexit, naraščajoče protekcionistične težnje v ZDA in na Kitajskem, ipd.

Priložnosti	Grožnje
<ul style="list-style-type: none"> • Uporaba načel krožne ekonomije pri zmanjševanju količine odpadkov in monetizaciji uporabe recikliranih materialov • Specializacija v tržnih nišah z visoko tehnološkimi izdelki in storitvami (kot so pametne tovarne, e-mobilnost, robotizacija itd.) • Krepitev bančnega sektorja, ki podpira rast zasebnih naložb • Vzpostavitev skupnih storitvenih in regionalnih centrov za srednjo in jugovzhodno Evropo v Sloveniji • Skupen sistem za upravljanje odnosov s strankami (t.i. CRM sistem) za celoten ekosistem, v kombinaciji z enotnim koledarjem dogodkov in priložnosti • Širitev mreže ekonomskih svetovalcev in redna izobraževanja 	<ul style="list-style-type: none"> • Omejen napredek pri izvajanju ključnih reform – reforme pokojninskega in zdravstvenega sistema, ki so nujno potrebne za spodbujanje vzdržnosti javnih financ • Globalno gospodarsko ohlajanje z zmanjšanimi možnostmi rasti • Volatilnost na valutnem trgu, kjer preveč močan evro lahko poslabša konkurenčnost izvoza na trge izven evro območja • Slovenska podjetja postajajo podizvajalci v svetovnih vrednostnih verigah, predvsem v dejavnostih z nizko dodano vrednostjo – to še zlasti velja za MSP • Slaba globalna prepoznavnost slovenskih podjetij, tudi zaradi majhnosti in slabega položaja na svetovnih trgih • Potreba po vzdrževanju razvojnih politik, usmerjenih v spodbujanje internacionalizacije • Migracijska kriza obremenjuje nacionalne politike in proračun • Pomanjkanje proti-cikličnih ekonomskih politik na državni ravni • Pomanjkanje razpoložljive delovne sile za spodbujanje prihodnje rasti • Zamude pri izvajanju projekta SPOT • Nefleksibilnost uporabe sredstev EU • Omejeno medresorsko usklajevanje in sodelovanje, kar ovira sprejetje in izvajanje splošnih ukrepov in aktivnosti (pri spodbujanju internacionalizacije, trajnosti, spodbujanju nacionalne blagovne znamke, vstopu na nove tuje trge, itd.)

Priloga 3: Sistem spremljanja in vrednotenja

Prioritetna področja za ukrepe	Kazalniki uspešnosti	Kazalniki rezultatov izvajanja	Vir
1. EKOSISTEM ZA INTERNACIONALIZACIJO			
1.1 Krepitev zmogljivosti	<ul style="list-style-type: none"> Število aktivnosti za krepitev zmogljivosti Število akademskih ur izvedenih izobraževalnih programov in usposabljanj Število udeležencev izobraževalnih programov in usposabljanj 		<ul style="list-style-type: none"> Raven I oblikovalci politike SPIRIT
1.2 Organizacijski in sistemski ukrepi	<ul style="list-style-type: none"> Število usposabljanj in delavnic za zaposlene SPOT Število srečanj deležnikov Število proticikličnih ukrepov 	<p><i>Vsi kazalniki navedeni v 2.1-3.4 (v skladu s strateškimi in operativnimi cilji)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> Raven I in II oblikovalci politike Javni deležniki ravni III Izvedbeni organi
1.3 Krepitev prepoznavnosti	<ul style="list-style-type: none"> Število oglaševalskih (PR) kampanj Število platform na katerih je vzpostavljena spletna prisotnost Število promocijskih gradiv (informativne brošure, predstavitve, katalogi, itd.) 		<ul style="list-style-type: none"> MGRT SPIRIT
2. SPODBUJANJE INTERNACIONALIZACIJE			
2.1 Razvijanje storitev za izvoznike	<ul style="list-style-type: none"> Število izvedenih dogodkov Število podjetij, ki prejemajo svetovalne storitve Število podjetij, ki so pridobila certifikate (glede na vrsto certifikata) Število podjetij, katerim so bile sofinancirane tržne raziskave in analize Število podprtih podjetij iz naslova izobraževanja in usposabljanja 	<ul style="list-style-type: none"> Vrednost izvoza (v mlrd EUR) Delež izvoza na trge izven EU (v %) Delež izvoza MSP v celotnem izvozu (v %) Število izvoznih podjetij Delež izvoznih podjetij (kot % vseh podjetij) Neto dodana vrednost na zaposlenega (v EUR) 	<ul style="list-style-type: none"> Raven I oblikovalci politike SPIRIT
2.2 Opredelitev in iskanje potencialnih izvoznih priložnosti (ang. lead generation)	<ul style="list-style-type: none"> Število podprtih podjetij za opredelitev izvoznih priložnosti in v okviru iskanja potencialnih izvoznih priložnosti, od tega MSP Število novih konzorcijev ali grozdov 		<ul style="list-style-type: none"> Raven I oblikovalci politike SPIRIT SURS
2.3 Finančni instrumenti	<ul style="list-style-type: none"> Število novih pogodb po vrsti finančnih instrumentov, po sektorju – velika podjetja Vrednost novih pogodb po vrsti finančnih instrumentov, po sektorju – velika podjetja Število novih pogodb po vrsti finančnih instrumentov, po sektorju – MSP Vrednost novih pogodb po vrsti finančnih instrumentov, po sektorju – MSP 		<ul style="list-style-type: none"> SID Banka
3. SPODBUJANJE TNI			
3.1 Identifikacija investitorjev ter	<ul style="list-style-type: none"> Število aktivnosti za identifikacijo TNI priložnosti in »lead generation« Število generiranih novih »lead-ov« 	<ul style="list-style-type: none"> Stanje TNI kot delež BDP (v %) 	

Prioritetna področja za ukrepe	Kazalniki uspešnosti	Kazalniki rezultatov izvajanja	Vir
iskanje potencialnih priložnosti (ang. lead generation)	<ul style="list-style-type: none"> Število izvedenih tržnih raziskav in analiz 	<ul style="list-style-type: none"> Delež podjetij s TNI (v %) Neto dodana vrednost na zaposlenega (v EUR) 	<ul style="list-style-type: none"> Raven I oblikovalci politike SPIRIT Banka Slovenije SURS
3.2 Storitve v okviru procesa investiranja	<ul style="list-style-type: none"> Število svetovalnih aktivnosti na področju TNI Število vodenih primerov 		<ul style="list-style-type: none"> Raven I oblikovalci politike SPIRIT
3.3 Storitve po zaključku investicije – nadaljnja rast in razvoj podjetij	<ul style="list-style-type: none"> Število vključenih podjetij v »after-care« 		<ul style="list-style-type: none"> Raven I oblikovalci politike SPIRIT
3.4 Finančne spodbude	<ul style="list-style-type: none"> Vrednost davčnih olajšav za investicije Vrednost dodeljenih subvencij Število prejemnikov spodbud po Zakonu o spodbujanju investicij 		<ul style="list-style-type: none"> MGRT FURS Občine