

**I FEEL  
SLOVENIA**

# **MEDNARODNI IZZIVI**

## **MI 2015 – 2016**

Ljubljana, maj 2015

Dokument je pripravilo in koordiniralo Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT), v sodelovanju z naslednjimi deležniki:

- Ministrstvo za zunanje zadeve (MZZ);
- Kabinet predsednika Vlade (KPV);
- Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano (MKGP);
- Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, inovativnosti, razvoja, investicij in turizma (SPIRIT);
- Gospodarska zbornica Slovenije (GZS);
- Obrtna zbornica Slovenije (OZS).
- Urad predsednika Republike Slovenije (UPRS);
- Kabinet predsednika Državnega zbora.

Vsi deležniki soglašajo z dokončno verzijo dokumenta MI 2015-2016 in se zavezujejo k uresničevanju zadanih ciljev in načrtovanih aktivnosti.

## KAZALO

1.	UVOD .....	2
2.	SODELUJOČI DELEŽNIKI .....	2
3.	CILJI IN AKTIVNOSTI MI 2015-2016.....	3
4.	CILJNI TUJI TRGI.....	5
4.1.	PRIORITETNI TRGI .....	5
4.1.1	ZDA .....	7
4.1.2.	Japonska .....	9
4.1.3.	Turčija.....	12
4.2.	TRADICIONALNI TRGI .....	15
4.3.	PERSPEKTIVNE REGIJE.....	18
4.3.1.	<i>Kitajska (izbor regij)</i> .....	19
4.3.2.	<i>Zalivske države (Katar, ZAE, Savdska Arabija)</i> .....	19
4.3.3.	<i>Centralna Azija (Kazahstan, Turkmenistan, Iran)</i> .....	20
4.3.4.	<i>Indija (izbor zveznih držav)</i> .....	20
5.	FINANCIRANJE AKTIVNOSTI MI 2015-2016.....	21
6.	SPREMLJANJE UČINKOV IZVAJANJA MI 2015-2016 IN POROČANJE .....	24
	ZAKLJUČEK .....	25
	PRILOGE .....	26



## 1. UVOD

Na podlagi skupnega dogovora vseh deležnikov in na podlagi Programa spodbujanja internacionalizacije 2015-2020 (v nadaljevanju: program), ki narekuje pripravo akcijskega načrta na najmanj dvoletni podlagi, kjer bodo opredeljeni ukrepi, ciljni trgi, finančna sredstva, izvajalci in kratkoročni cilji, je bil pripravljen dokument Mednarodni izzivi (MI) 2015-2016. Z izvajanjem programa želimo nuditi ustrezno podporo slovenskim podjetjem pri njihovi intenzivnejši internacionalizaciji, vključevanju v globalne verige vrednosti (*angl. »global value chains«*, v nadaljevanju: GVV) ter pridobivanju tujih neposrednih investicij (v nadaljevanju: TNI), in sicer preko bolj usmerjenega izvajanja aktivnosti s tega področja.

Internationalizacija ni mišljena le v najožjem smislu izvoza in uvoza blaga in storitev, temveč širše v smislu povezovanja podjetij, prenosa znanj, tehnologij in kapitala (vhodne in izhodne investicije) ter umeščanja v GVV.

Za uspešno in učinkovito izvajanje spodbujanja internacionalizacije je pomembno:

- določitev ciljnih tujih trgov z njihovimi značilnostmi;
- določitev aktivnosti, ki se bodo izvajale na ciljnih tujih trgih;
- izobraziti akterje podpornega okolja za pridobitev zgoraj navedenih veščin, znanj in kompetenc;
- koordinirano delovanje in partnerski odnos vseh deležnikov na področju internacionalizacije;
- izboljševanje poslovnega okolja.

## 2. SODELUJOČI DELEŽNIKI

V pripravo in izvedbo tega dokumenta so vključeni različni deležniki, katerih okvirne aktivnosti so navedene v nadaljevanju. Pomembno je, da so aktivnosti vseh deležnikov na področju internacionalizacije koordinirane in se medsebojno dopolnjujejo ter da so aktivnosti pred pričetkom izvajanja usklajene, saj lahko le tako dosežemo zadane cilje.

Na tem področju so zelo aktivne naslednje institucije:

- Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT) kot nosilec programa;
- Ministrstvo za zunanje zadeve (MZZ);
- Kabinet predsednika Vlade (KPV);
- Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano (MKGP);
- Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, inovativnosti, razvoja, investicij in turizma (SPIRIT);
- Gospodarska zbornica Slovenije (GZS);
- Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (OZS).

Prav tako pa je za uspešno izvajanje programa pomembno sodelovanje z ostalimi institucijami, npr.:

- Urad predsednika Republike (UPRS);
- Kabinet predsednika Državnega zbora;
- Kabinet predsednika Državnega sveta;
- ter ostala ministrstva, zbornice in združenja, regionalne institucije in ipd.

Posamezne aktivnosti iz programa bo v skladu s predhodnim dogovorom izvedla tista institucija, ki ima na tem področju največ izkušenj oz. ima najbolj razvejano podporno mrežo v državi, s katero bo aktivnost potekala. To se bo opredelilo na redni mesečni koordinaciji med deležniki, katero vodi MGRT.

### **3. CILJI IN AKTIVNOSTI MI 2015-2016**

Cilji dokumenta MI 2015-2016 izhajajo iz programa, za aktivnosti tega programa pa so bili izbrani naslednji cilji in vrednosti:

- povečati delež (število) novih izvoznih podjetij za 59 (0,3 %) letno;
- povečati delež (število) vseh podprtih podjetij v okviru programa za 5 % (74) letno;
- povečati število (delež) podprtih MSP za 46 podjetij (50 %) letno;
- povečati čiste prihodke MSP od prodaje na tujih trgih za 0,4 % letno;
- povečati obseg vrednosti TNI za 4% letno.

Ciljne vrednosti se bodo spremljale na podlagi uradnih statističnih podatkov ter na podlagi lastnega spremljanja npr. preko vprašalnikov. Na podlagi analiziranih podatkov bo možno podati oceno o učinkovitosti posameznih aktivnosti.

Med aktivnosti s področja internacionalizacije spadajo:

- programi usposabljanja za mednarodno poslovanje (podjetij in podpornih institucij);
- zagotavljanje informacij (o tujih trgih, poslovnem okolju, poslovnih priložnostih, tržne analize in ažuriranje informacij na spletnih portalih, svetovanje – tudi individualno,...);
- dostop do raziskav in analiz;
- organizacija predstavitev slovenskega gospodarstva, predvsem v obliki specializiranih gospodarskih oz. tržnih delegacij, kjer je pomemben poudarek na B2B srečanjih;
- promocija in oglaševanje (informacije o ukrepih s področja internacionalizacije, predstavitve slovenskega poslovnega okolja in predstavitve poslovnih priložnosti tujim partnerjem);
- podpora informacijskim portalom npr. vzdrževanje in vsebinska nadgradnja informacijskih portalov;

- spodbujanje povezovanja in mreženja med podjetji;
- zagotavljanje različnih oblik podpore podjetjem, tudi glede na njihovo velikost in stopnjo razvoja mednarodnega poslovanja (npr. začetnik izvoznik, širitev poslovanja v tujini itd.).

Na področju privabljanja TNI se bodo aktivnosti izvajale predvsem v obliki:

- izobraževanje in/ali usposabljanje promotorjev in partnerskih institucij za privabljanje TNI;
- program identifikacije tujih investitorjev;
- promocija Slovenije, njenih regij in posameznih področij (sektorjev in pod-sektorjev) kot lokacije za TNI;
- zagotavljanje informacij in svetovanje v pred-, med- in po-investicijskem obdobju;
- promocijski dogodki;
- analitična orodja in študije za spremljanje TNI.

Nekatere od zgoraj navedenih aktivnosti sodijo med aktivnosti, ki se izvajajo in nadgrajujejo že več let neprekinjeno ter so namenjene široki uporabi s strani vseh poslovnih subjektov in drugih institucij, druge pa so usmerjene na posamezna podjetja oz. skupine podjetij (npr. MSP) ali na specifične trge in so v nadaljevanju podrobneje definirane. V okviru programa bo v naslednjem obdobju veliko pozornosti namenjene izobraževanju in usposabljanju podjetij za mednarodno poslovanje, da bodo bolje pripravljena na mednarodne izzive, hkrati pa usposabljanju institucij podpornega okolja, da bodo bolj učinkovito pomagale podjetjem pri njihovih aktivnostih na mednarodnih trgih. Okrepiti bi želeli tudi sodelovanje z regionalnimi institucijami, da bi tako pridobili več informacij o potrebah podjetij in priložnostih za sodelovanje s tujimi partnerji, ki obstajajo v posameznih regijah. To velja tako za internacionalizacijo v ožjem smislu kot za TNI.

Za uspešnejše izvajanje aktivnosti, opredeljenih v MI 2015-2016, predvsem v državah, ki niso članice EU, je smiselno izkoristiti tudi možnosti, ki jih podjetjem ponuja obstoječa podporna infrastruktura v EU (npr. v Indiji, na Kitajskem, European Enterprise Network,...).

Pri pripravi MI 2015-2016 smo glede pomembnih sektorjev upoštevali usmeritve obstoječih strateških dokumentih, kot so npr. Slovenska industrijska politika, osnutka Strategije pametne specializacije 2014-2020, Partnerski sporazum in Operativni program<sup>1</sup>. Vse aktivnosti temeljijo na zagotovljenih finančnih sredstvih ter se bodo izvajale v skladu s pravili dodeljevanja državnih pomoči, kjer je glede na naravo ukrepov to potrebno, oz. se ne bodo izvedle, dokler sheme državnih pomoči ne bodo ustrezno priglašene.

Pri izvozu živil, krme, živali in njihovih proizvodov ter rastlin in njihovih proizvodov je potrebno upoštevati specifične posameznih držav glede tega področja kot npr. pridobitev veterinarskih spričeval, fitosanitarnih spričeval, certifikatov za živila, Izjave o dajanju na trg EU (*angl. Free sale certificate*, ki ga izda inšpektor) in podobno.

<sup>1</sup> Več informacij dostopnih na - <http://www.svrk.gov.si/>

Za uspešno realizacijo ukrepov MI 2015-2016 je potrebno naslednje:

- zagotovitvi pravočasne priprave/najave vseh aktivnosti v tujini - z namenom učinkovite priprave vseh vključenih deležnikov s potrebnimi predhodnimi usposabljanji, izobraževanji, iskanjem ustreznih partnerjev, ipd.;
- osredotočanje aktivnosti na izbrane ciljne trge – kontinuirano in ne ad hoc (sistematična izbira ciljnih tujih trgov, izvajanje promocije, dogodki, sejmi ipd.), povezava z mednarodnimi razvojnimi konzorciji in iniciativami na ravni EU;
- aktivno spremljanje slovenskih podjetij, razvoja njihovih proizvodov in storitev z namenom poznavanja slovenskega poslovnega okolja in slovenskih podjetij, ter s tem iskanje ustreznih možnosti vstopa na tuje trge ter morebitne potrebe po prenovi poslovnih modelov podjetij in ustrezne prilagoditve ukrepov s področja internacionalizacije potrebam podjetij;
- učinkovito medresorsko povezovanje institucij;
- spodbujanje povezovanja podjetij in drugih institucij pri prenosu znanja v prakso in skupnem nastopu na tujih trgih;
- ustrezna usposobljenost kadrov za izvajanje podpore podjetjem na področju internacionalizacije.

#### **4. CILJNI TUJI TRGI**

Pri določitvi ciljnih tujih trgov, na katere bodo osredotočene aktivnosti v okviru MI 2015-2016 in s tem intenzivnosti spodbujanja internacionalizacije v tem obdobju, smo upoštevali specifičnosti posameznih trgov in njihovo kompatibilnost in komplementarnost s slovenskim gospodarskim prostorom. Trge smo razdelili na tri skupine glede na njihove značilnosti in na intenziteto aktivnosti, ki se bodo tam izvajale.

##### **4.1. PRIORITETNI TRGI**

Med prioritete trge so uvrščeni trgi, ki so v svetovnem merilu zelo pomembni, slovenska podjetja pa tam še niso močno prisotna ali sploh niso prisotna. Ob izboru teh trgov se upošteva tudi potencialni učinek sklepanja prostotrgovinskih sporazumov (FTA), kar bi veljalo izkoristiti, pomembnost trgov z vidika TNI, prenos novih znanj in tehnologij ter razvoj novih industrij. Gre za trge, kjer bodo prišli bolj do izraza proizvodi z višjo dodano vrednostjo, uporabo in razvojem novih znanj, tehnologij in procesov, ter kjer so pomembna povezovanja podjetij in vključevanje v globalne verige vrednosti (v nadaljevanju: GVV).

V to skupino držav sta uvrščeni tudi dve državi, ki sta bili v letih 2012 in 2013 največji investitorici v svetu – ZDA in Japonska, Slovenija pa do sedaj ni uspela privabiti večjih investicij iz teh držav. Med dvajsetimi največjimi globalnimi podjetji, ki imajo najvišjo rast kapitala ter se kot taka najhitreje širijo, jih kar 13 prihaja iz ZDA, ostala pa iz Azije (Koreja, Kitajska, Japonska) ter Evrope. Iz teh dveh držav prihajajo podjetja, ki so v letu 2013 v svetovnem merilu največ investirala v raziskave in razvoj ter so delovala predvsem na področju **avtomobilske industrije, farmacevtike in biotehnologije** ter **IKT**. Glede na dejstvo, da si Slovenija želi kvalitetnih visokotehnoloških investicij ter da so zgoraj omenjena



področja tista, kjer Slovenija že ima dobro osnovo ter spadajo v paket ključnih gospodarskih panog, se je v prvi vrsti smotrno osredotočiti na privabljanje TNI iz teh področij.

Kar pa zadeva aktivnosti, usmerjene na Turčijo, v prvi fazi prepoznamo neizkoriščen potencial v povečanju obsega trgovinske menjave.

Pri izvajanju aktivnosti bodo upoštevani predvsem sektorji, ki izkazujejo možnost za nadaljnjo internacionalizacijo in so zanimivi z vidika TNI kot izhaja iz Slovenske industrijske politike (SIP), in sicer gre za sektorje, ki sodelujejo z dobaviteljskimi verigami, kot je na primer **avtomobilska industrija** (vključuje proizvodnjo kovinskih izdelkov ter proizvodnjo električne in optične opreme), **kemična industrija, inženiring, transport in logistika, živilsko predelovalna industrija, lesno-predelovalna industrija, poslovne storitve, nizkoogljicne tehnologije in design.**

Glede na manjšo prisotnost slovenskih podjetij je potrebno na teh tujih trgih izvajati večje število različnih aktivnosti, od splošno promocijskih do ozko usmerjenih, da bi se tam izboljšala prepoznavnost Slovenije in slovenskega gospodarstva ter da bi slovenska podjetja bolje izkoristila dane priložnosti na teh trgih, tudi z bolj organiziranim pristopom.

Vrste aktivnosti, podprtih s strani deležnikov:

- vzpostavitev tesnejših stikov s predstavniki različnih institucij v teh državah in njihovimi v Sloveniji (veleposlaništva, poslovni klubi, gospodarske zbornice, poslovna združenja, častni konzuli,...);
- aktivnosti za povečanje medijske prepoznavnosti (npr. obiski novinarjev, promocijske aktivnosti v teh državah, oglaševanje..);
- program identifikacije tujih investitorjev (ZDA (R&D) in Japonska (R&D in logistika));
- izobraževalni program za akterje podpornega okolja;
- podpora udeležbi na mednarodnih sejmih (npr. individualni, skupinski, hišni sejmi);
- sektorsko usmerjene gospodarske delegacije s poudarkom na B2B, pripravljalne aktivnosti za podjetja (pred vstopom na tuji trg), organizacija B2B srečanj s potencialnimi investitorji;
- spodbujanje aktivnosti poslovnih klubov;
- udeležba na konferencah, seminarjih in promocija Slovenije, njenih regij in posameznih področij (sektorjev in podsektorjev) kot lokacije za TNI;
- zagotavljanje informacij in svetovanje v pred-, med- in po-investicijskem obdobju;
- analitična orodja, študije in ažurne informacije o trgu;
- visoka aktivnost državnih institucij z namenom odpiranja vrat za podjetja.

**Cilji:** na teh trgih želimo ustvariti pogoje za povečanje obsega medsebojnega trgovinskega in investicijskega sodelovanja, povečati prepoznavnost slovenskega gospodarstva in Slovenije na teh trgih, razpršiti slovenski izvoz in privabiti tuje investicije, predvsem s področja inovacij, raziskav in razvoja.

#### 4.1.1 ZDA

Utemeljitev: Aktivnosti na tem trgu se bodo osredotočile predvsem na privabljanje TNI ter na povečanje obsega medsebojne menjave.

V letu 2013 so bile ZDA v svetovnem merilu največja investitorica s 338 mrd USD. Med prvimi petdesetimi podjetji, ki so v letu 2013 v svetovnem merilu največ investirala v raziskave in razvoj, je kar 19 podjetij iz ZDA. Med dvajsetimi največjimi globalnimi podjetji, ki imajo najvišjo rast kapitala ter se kot taka najhitreje širijo, jih kar 13 prihaja iz ZDA. Ameriška podjetja in investitorji veliko pozornosti in sredstev namenjajo razvoju in raziskavam, zato so lahko ZDA pomembna odskočna deska za inovativna podjetja z novimi proizvodnimi in tehnološkimi rešitvami (start-upi), ne le z vidika privabljanja investicij, pač pa tudi iz vidika prenosa znanja in organizacijske kulture. Pri tem velja izkoristiti tudi obstoječo infrastrukturo (poslovni klubi, AmCham, častni konzuli) in nadaljevati z aktivnostmi, ki že potekajo.

Priložnosti na področju TNI so predvsem v sektorjih, navedenih pod tč. 4.1.

Na tem trgu obstajajo priložnosti za sektorje z višjo dodano vrednostjo, nove industrije in na znanju temelječe storitve, kar se sklada z usmeritvami iz SIP in osnutka Strategije pametne specializacije. K večjim ambicijam podjetij pa med drugim lahko prispevamo z okrepljenimi aktivnostmi v okviru internacionalizacije.

V teku so pogajanja za sklenitev Čezatlantskega sporazuma trgovinskega in investicijskega partnerstva med EU in ZDA (v nadaljevanju: TTIP), kar lahko odpre nove možnosti za poslovno sodelovanje s to državo. Analiza učinkov (TTIP) na slovensko gospodarstvo med drugim izpostavlja, da bi omenjeni sporazum lahko prinesel več koristi slovenskemu gospodarstvu, če bodo večje tudi ambicije slovenskega gospodarstva za menjavo med Slovenijo in ZDA.

V prvem letu izvajanja MI 2015-2016 bodo potekale predvsem pripravljalne aktivnosti (promocija, izmenjava informacij, vzpostavitev mreže za sodelovanje, oblikovanje skupin podjetij s skupnimi interesi,...), ki se bodo intenzivirale v prihodnjem letu.

ZDA so največje in tehnološko najmočnejše gospodarstvo na svetu, z visokim BDP/capita (49.800 USD v letu 2013). Gospodarstvo je visoko diverzificirano ter eno od vodilnih v svetu, pomembna je tudi vloga ZDA kot visokotehnološkega inovatorja. ZDA ustvarjajo drugi največji industrijski proizvod na svetu in sicer gre za naftne proizvode, jeklo, motorna vozila, letalsko (vesoljsko) tehnologijo, telekomunikacije, kemijske proizvode, elektronika, prehrambeno industrijo, potrošne dobrine, hlodovino in stavbni les, rudarstvo.

ZDA so po obsegu izvoza na 3. mestu v svetovnem merilu, glede na obseg uvoza pa na 2. mestu. Med izvoznimi skupinami so najmočnejše: kmetijski proizvodi, industrijski polproizvodi (organske kemikalije), kapitalske dobrine (polprevodniki, letala, deli za motorna vozila, računalniki, telekomunikacijska oprema), potrošne dobrine (avtomobili, zdravila). Najpomembnejše skupine uvoznih proizvodov pa so: kmetijski proizvodi, industrijski proizvodi (surova nafta), kapitalske dobrine (računalniki, telekomunikacijska oprema, deli za motorna vozila, pisarniški stroji, stroji za proizvodnjo elektrike), potrošne dobrine (avtomobili, oblačila, zdravila, pohištvo, igrače).

Tabela 1: Blagovna menjava med Slovenijo in ZDA 2008 – 2014 (v 1.000 EUR)

Leto	Izvoz blaga	Uvoz blaga	Skupaj	Saldo
2008	280.577	421.158	701.735	-140.581
2009	214.601	323.117	537.718	-108.516
2010	296.358	269.195	565.553	27.163
2011	327.121	486.193	813.314	-159.072
2012	339.043	288.340	627.383	50.703
2013	364.248	393.484	757.732	-29.236
2014	436.299	264.830	701.129	171.469

VIR: SURS

Najpomembnejši slovenski proizvodi pri izvozu v ZDA (leto 2014): farmacevtski proizvodi, električni stroji in oprema ter njihovi deli, aparati za snemanje ali reprodukcijo slike in zvoka ter deli in pribor za te izdelke, jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli, železo in jeklo, igrače, rekviziti za družabne igre in šport, njihovi deli in pribor, optični, fotografski, kinematografski, merilni, kontrolni, precizni medicinski ali kirurški instrumenti in aparati, njihovi deli in pribor, steklo in stekleni izdelki.

Vrednost neposrednih investicij iz ZDA v Slovenijo je konec leta 2013 (presek 13. 6. 2014) znašala 18,1 mio EUR oz. po smeri naložbe (presek 11.6.2014) 22,3 mio EUR, konec leta 2012 pa 32,6 mio EUR oz. po smeri naložbe 33,7 mio EUR. Slovenske investicije v ZDA so konec leta 2013 znašale 35,5 mio EUR oz. po smeri naložbe 35,6 mio EUR, leta 2012 pa 41,4 mio EUR oz. 40,9 mio EUR.

Razpredelnica 1: Nabor aktivnosti za ZDA

Država	Deležniki	Aktivnost	Leto/Mesec	Finančna sredstva (z viri in PP)
ZDA	MGRT, SPIRIT, MZZ - VWA	Poslovna delegacija v Colorado (Am Cham)	Maj 2015	603210 15.000 EUR 130010 1.700 EUR
ZDA	SPIRIT	Podpora start-upom, co-working – pripravljalne aktivnosti	September 2015	603210 3.000 EUR

		(Hekovnik)		
ZDA	KPV, MZZ	Obisk vladne delegacije v Silikonski dolini (Am Cham, IT podjetja)	September 2015	130010 2.300 EUR
ZDA	MGRT, SPIRIT	Poslovna konferenca Business bridge	November 2015	603210 10.000 EUR
ZDA	Vse institucije	sodelovanje v procesu pogajanj TTIP z namenom zagotovitve čim ugodnejšega rezultata za slovenska podjetja in obveščanje podjetij	Celotno obdobje do sprejema	/
ZDA	MZZ – VWA,	EU Open House Washington	Maj 2015	130010 3.500 EUR
ZDA	MZZ - VWA	Sprejem za ameriška podjetja, Tax Foundation	Oktober 2015	130010 800 EUR
ZDA	MZZ – VWA, ČK	Poslovni dogodek ob otvoritvi častnega konzulata v New Yorku	2. polovica leta 2015	130010 1.500 EUR
ZDA/Kanada	GZS	Gospodarska delegacija, Toronto	September/Oktober 2015	Sredstva GZS
ZDA	MGRT, SPIRIT	Program identifikacije tujih investitorjev (R&D)	2016	534310 50.0 EUR

\*PP – Proračunska postavka

#### **4.1.2. Japonska**

Utemeljitev: Aktivnosti na tem trgu bodo usmerjene predvsem na pridobivanje TNI ter tudi na povečanje medsebojne blagovne menjave. V prvem letu izvajanja programa MI2015-2016 se bodo izvajale predvsem pripravljalne aktivnosti, ki bodo predpriprava za bolj konkretizirane in

intenzivne aktivnosti v letu 2016 (informiranje o poslovnem okolju, priložnostih, specifikah trga, splošne promocijske aktivnosti, povečanje prepoznavnosti, izpostavitve pozitivnih primerov,...). Glede na specifikko trga je konkretnije rezultate aktivnosti pričakovati v daljšem časovnem obdobju.

Japonska je bila v letu 2013 z 136 mrd USD druga največja investitorica med državami v svetovnem merilu. Med prvimi petdesetimi podjetji, ki so v letu 2013 v svetovnem merilu največ investirala v raziskave in razvoj, jih je kar 11 iz Japonske. Priložnosti za sodelovanje se odpirajo na področju TNI z vidika navedenih hubov (predvsem logistika in R&D), v primeru realizacije demonstracijskega projekta v sodelovanju z NEDO (New Energy and Industrial Technology Development Organization) pa predvsem na področju IT, »pametnih« rešitev, energetike in novih tehnologij.

Glede na strukturo obeh gospodarstev se odpirajo tudi možnosti za sodelovanje pri skupnih projektih na področju visokih tehnologij in v sektorjih, ki so kompatibilni s sektorji iz SIP in osnutkom Pametne specializacije ter možnosti za vključevanje v GVV.

V zadnjem obdobju je bilo z Japonsko izvedenih več aktivnosti na različnih nivojih in sicer obiski na najvišjem nivoju kot tudi gospodarske delegacije v sodelovanju z JETRO (Japan External Trade Organisation) ter investicijski seminar. SPIRIT ima podpisana memoranduma o sodelovanju z JETRO in NEDO. Aktivni sta tudi dve združenji, ki združujeta podjetja in zainteresirane institucije, in sicer Slovensko-japonski poslovni klub v Sloveniji in Japonsko-slovenski poslovni klub v Tokiu. Smiselno je nadaljevati z nadgradnjo že izvedenih aktivnosti, da bi lahko dolgoročno beležili pozitivne učinke medsebojnega gospodarskega sodelovanja.

V teku so pogajanja za sklenitev FTA med EU in Japonsko. Sporazum bo prinesel nove priložnosti tudi za slovenska podjetja, zlasti na področjih, kjer se ta srečujejo z nekarinskimi ovirami v trgovini. Zaključek pogajanj je predviden v letu 2015/2016. Z okrepljenimi aktivnostmi na področju internacionalizacije bodo podjetja v večji meri pripravljena na to, da bodo koristila ugodnosti bodočega sporazuma. Japonska ima tudi razvito mrežo regionalnih trgovinskih sporazumov, pomembno mesto v ASEAN, vključena pa je tudi v pogajanja za Azijsko-pacifiško prostotrgovinsko območje, kar daje nove možnosti za gospodarsko sodelovanje v širši regiji.

Japonska je bila v letu 2013 4. največje svetovno gospodarstvo ter med največjimi in najbolj tehnološko razvitimi proizvajalci motorni vozil, elektronske opreme, orodij za stroje, jekla in neželeznih kovin, ladij, kemikalij, tekstila in predelane hrane. Glede na obseg izvoza in uvoza je bila uvrščena na 6. mesto v svetovnem merilu.

Najpomembnejši izvozni proizvodi so bili: motorna vozila, polprevodniki, železni in jekleni proizvodi, avtomobilski deli, plastični materiali, stroji proizvodnje energije. Najpomembnejši uvozni proizvodi pa so bili: petrolej, tekoči naravni plin, oblačila, polprevodniki, premog, avdio in vizualni aparati.

Tabela 2: Blagovna menjava med Slovenijo in Japonsko 2008 – 2014 (v 1.000 EUR)

Leto	Izvoz blaga	Uvoz blaga	Skupaj	Saldo
2008	24.748	100.739	125.487	-75.991
2009	17.808	59.285	77.093	-41.477
2010	17.457	52.557	70.014	-35.100
2011	27.936	53.774	81.710	-25.838
2012	28.998	45.168	74.166	-16.170
2013	38.281	65.753	104.034	-27.472
2014*	32.018	60974	92.992	-28.956

VIR: SURS

Najpomembnejše skupine izvoznih proizvodov slovenskih podjetij na Japonsko (leto 2014): vozila, razen železniških ali tramvajskih tirnih vozil, ter njihovi deli in pribor, farmacevtski proizvodi, jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli, električni stroji in oprema ter njihovi deli, aparati za snemanje ali reprodukcijo slike in zvoka ter deli in pribor za te izdelke, igrače, rekviziti za družabne igre in šport, njihovi deli in pribor, les in lesni izdelki, lesno oglje.

Vrednost japonskih neposrednih investicij v Slovenijo konec leta 2013 (prerez 13. 6. 2014) je znašala 44,4 mio EUR, konec leta 2012 pa 33,9 mio EUR. Vrednost slovenskih neposrednih investicij na Japonsko je konec leta 2013 znašala 2,4 mio EUR, konec leta 2012 pa 3,0 mio EUR.

Razpredelnica 2: Nabor aktivnosti za Japonsko

Država	Deležniki	Aktivnost	Leto/Mesec	Finančna sredstva (z viri in PP*)
Japonska	MZZ - VTO	Dnevi Luke Koper v Tokiu	Maj 2015	130010 2.000 EUR
Japonska	KPV, MZZ	Obisk PV Cerarja – promocija investicij	Oktober 2015	130010 4.000 EUR
Japonska	MZZ - VTO	Turistični sejem JATA - promocija slovenskega	September 2015	130010 2.000 EUR

		turizma in kulinarike		
Japonska	MGRT, SPIRIT	Sodelovanje z agencijo NEDO	Celotno obdobje	/
Japonska	Vsi resorji	sodelovanje v procesu pogajanj o FTA ned EU in Japonsko z namenom zagotovitve čim ugodnejšega rezultata za slovenska podjetja in obveščanje le- teh o novostih	Celotno obdobje	/
Japonska	SPIRIT, MGRT	JETRO (follow – up)	April 2016	603210 5.000 EUR
Japonska	SPIRIT, MGRT	Pripravljalni seminar – Kako poslovati z Japonsko	April 2016	603210 2.500 EUR
Japonska	SPIRIT	Predstavitve SI gospodarstva	April 2016	603210 15.000 EUR
Japonska	SPIRIT, MGRT	Program identifikacije tujih investitorjev (logistika, R&D)	2016	534310 50.000 EUR

\*PP – Proračunska postavka

#### 4.1.3. Turčija

Utemeljitev: gre za enega od hitro rastočih svetovnih trgov, ki ima že sam okoli 78 mio prebivalcev, na katerem smo v zadnjem času že izvajali različne aktivnosti, s katerimi bi želeli nadaljevati. Med državama je sklenjen Sporazum o strateškem partnerstvu, zato bomo nadaljevali z aktivnostmi za realizacijo ciljev, ki izhajajo iz tega dokumenta. Poudarek bo predvsem na povečanju medsebojne menjavi blaga/storitev. Turčija ima z EU ima sklenjen sporazum o carinski uniji in je vključena v PEM konvencijo. Lahko je tudi potencialna odskočna deska za arabske trge, saj je center za MENA (the Middle East and North Africa region) države.

Med možnimi sektorji za sodelovanje bi izpostavili predvsem nišne proizvode iz **farmacevtskega** in **ITC** sektorja, **avtomobilsko industrijo**, **gradbeništvo** (kot podizvajalci turškim podjetjem, lahko tudi v drugih državah), **transport** in **logistiko** (turška podjetja iščejo lokacije za logistične hube v Evropi, obnovljive vire energije in ravnanje z odpadki).

Turčija je ena izmed najhitreje rastočih držav z relativno stabilnim gospodarstvom, v kateri se pospešeno krepí industrijski in storitveni sektor. Na pomenu poleg tradicionalnih sektorjev (tekstil, oblačila) pridobivajo tudi avtomobilski sektor, elektronska industrija in gradbeništvo, Turčija postaja tudi pomembno finančno središče. Prizadevajo si za pritegnitev več tujih R&D podjetij. Turčija je eden izmed najpomembnejših vlagateljev na področju Balkana, hkrati pa bi lahko slovenska podjetja s sedežem v Turčiji lažje dostopala do trgov drugih arabskih držav.

Glede na obseg izvoza je Turčija na 30. mestu, po uvozu pa na 22. mestu v svetovnem merilu. Najpomembnejši izvozni izdelki so oblačila, hrana, tekstil, izdelki kovinsko-predelovalne industrije, transportna oprema. Uvoz pa sestavljajo stroji, kemični izdelki, polizdelki, goriva in transportna oprema.

Tabela 3: Blagovna menjava med Slovenijo in Turčijo 2008 – 2014 (v 1.000 EUR)

Leto	Izvoz blaga	Uvoz blaga	Skupaj	Saldo
2008	145.569	167.644	313.213	-22.075
2009	152.940	149.059	301.999	3.881
2010	202.908	178.756	381.664	24.152
2011	235.063	217.990	453.053	17.073
2012	210.463	198.104	408.567	12.359
2013	214.051	265.796	479.847	-51.745
2014*	202.951	308.453	511.404	-105.502

VIR: SURS

Najpomembnejši izvozni proizvodi slovenskih podjetij v Turčijo (leto 2014): električni stroji in oprema ter njihovi deli, aparati za snemanje ali reprodukcijo slike in zvoka ter deli in pribor za te izdelke, jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli, papir in karton, izdelki iz papirne mase, papirja ali kartona, ekstrakti za strojenje ali barvanje, tanini in njihovi derivati, barve, pigmenti in druga barvila, pripravljena premazna sredstva in laki, kiti in druge tesnilne mase, tiskarske barve in črnila, železo in jeklo, kavčuk in proizvodi iz kavčuka in gume, plastične mase in proizvodi iz plastičnih mas, kavčuk in proizvodi iz kavčuka in gume.

Vrednost turških neposrednih naložb v slovensko gospodarstvo je konec leta 2013 (preseki 13. 6. 2014) znašala 1,7 mio EUR oz. po smeri naložbe (preseki 11.6.2014) 0,2 mio EUR, kar je manj kot konec leta 2012, ko so investicije znašale 5,8 mio EUR oz. po smeri naložbe 4,2 mio EUR.

Vrednost slovenskih neposrednih naložb v Turčijo je konec leta 2013 znašala 12,5 mio EUR oz. po smeri naložbe 11,8 mio EUR, konec leta 2012 pa 6,9 mio EUR oz. 7,0 mio EUR.



Razpredelnica 3: Nabor aktivnosti za Turčijo

Država	Deležniki	Aktivnost	Leto/Mesec	Finančna sredstva (z viri in PP*)
Turčija	SPIRIT, MZZ	Kako pospeševati poslovanje s Turčijo? (Obisk ČK RS iz Turčije v Sloveniji)	Maj 2015	603210 3.000 EUR
Turčija	SPIRIT	Skupinska sejemska predstavitev – sejem IDEF	Maj 2015	603210 35.000 EUR
Turčija	MZZ – VA in KIS	Udeležba MZZ na obrambnem sejmu IDEF, Istanbul	Maj 2015	130010 100 EUR
Turčija	UPRS, SPIRIT, GZS	Predsedniški obisk z gospodarsko delegacijo	Marec 2015	603210 10.000 EUR
Turčija	MZZ – KIS, Poslovni klub	Turistična predstavitev Slovenije v Istanbulu	April 2015	130010 3.000 EUR
Turčija	MZZ – KIS, Poslovni klub	Balkan Commerce Fair	Maj 2015	130010 3.000 EUR
Turčija	GZS	Koordiniranje skupine za Turčijo in vzpostavitev Slovensko – turškega poslovnega sveta	Celotno obdobje	Sredstva GZS
Turčija	GZS, KPV, MZZ, MGRT	Obisk PV in gospodarska delegacija	Oktober 2015	Sredstva GZS

\*PP – Proračunska postavka

\*\*\*

Na teh treh trgih bodo aktivnosti bolj številne, ter so prioritete tako z vidika kadrovskih kot finančnih resursov.

## 4.2. TRADICIONALNI TRGI

V to skupino trgov so vključeni trgi, kjer so slovenska podjetja tradicionalno prisotna in tam že poslujejo, ter države, ki so tradicionalno največje investitorice v Slovenijo. Na teh trgih je Slovenija že dosegla določeno prepoznavnost in določene poslovne aktivnosti že potekajo, zato se na teh trgih ne bodo izvajale splošno promocijske aktivnosti. Predvideno je izvajanje ciljno usmerjenih aktivnosti (npr. sektorske, skupina podjetij, regija znotraj države, potencialni investitorji,...), nadaljevale se bodo že začete aktivnosti, spodbujalo se bo povezovanje podjetij za skupne nastope na teh trgih in posledično tudi umeščanje višje v GVV. Ob tem gre, vsaj kar se tiče blagovne menjave, bolj za odzivnost na pobude kot za proaktivnost, medtem ko gre na področju investicij za bolj proaktivne in ciljno usmerjene aktivnosti.

Trgi z vidika blagovne in storitvene menjave (EU (27) – velik poudarek vidimo na **Italiji**, saj bo MGRT podprl slovensko predstavitev na EXPO 2015, državah **Z Balkana**, **Ruski federaciji** in **Švici**).

Tabela 4: Blagovna menjava v izbranih državah (v mio EUR)

Države	2010		2011		2012		2013		2014	
	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz
EU	13.074,6	15.422,8	14.743,9	17.186,1	14.439,6	16.766,3	16.148,9	17.471,3	17.624,2	17.758,7
Švica	197,9	284,8	262,8	207,1	245,2	190,0	290,2	279,3	370,1	311,9
Ruska federacija	624,6	303,7	773,2	406,1	942,7	378,9	1.018,5	451,5	996,7	409,0
BIH	556,8	330,0	593,9	396,4	583,5	364,8	557,3	351,5	564,2	356,4
Črna gora	86,2	26,3	88,6	27,0	85,3	25,7	80,9	21,0	70,2	12,4
Makedonija	144,6	32,8	152,8	39,9	155,1	35,1	168,2	50,7	166,2	58,6
Kosovo	89,0	5,9	91,8	5,9	88,7	1,6	80,3	1,5	83,5	1,0
Srbija	613,0	357,3	629,7	416,5	654,6	364,0	664,8	411,9	658,4	415,2
Skupaj izbrane države	15.386,7	16.763,6	17.336,8	18.685,0	17.194,7	18.126,5	19.009,0	19.038,8	20.533,5	19.323,2

Vir: SURS

Najpomembnejši trgi z vidika tujih investicij so: Avstrija, Švica, Italija, Nemčija, Francija in Nizozemska.

Tradicionalno največje investitorice v Slovenijo so predvsem države članice EU in med primarnimi razlogi, zakaj investirajo prav v Sloveniji, navajajo: kvalitetno delovno silo, dostop do znanja, kvalificiranega dela in tehnologije, učinkovitost proizvodne/storitvene dejavnosti v Sloveniji, dostop ali povečanje obstoječega tržnega deleža v Sloveniji ter dobro geografsko lego in infrastrukturno povezanost Slovenije.

Statistika TNI: Največja država tuja investitorica v Slovenijo v letu 2013 je bila Avstrija, na katero odpade kar 34,3% vseh TNI (stanje avstrijskih TNI je znašalo 3.064,4 mio EUR), sledijo ji Švica (12,3%), Italija (8,4%), Nemčija (7,7%), Francija (7,6%). Med državami, ki so glede na slovensko gospodarstvo tudi zanimive, je na tudi Nizozemska 4,9% vseh TNI.

**Cilj aktivnosti na teh trgih** je ohranjanje oziroma povečanje obsega dejavnosti tujih investitorjev v Sloveniji ter pridobivanje tujih investicij z višjo dodano vrednostjo, s poudarkom na privabljanju investicij v inovacije, raziskave in razvoj, ohranjanje ali povečanje obstoječega tržnega deleža Slovenije in posameznih gospodarskih subjektov, spodbujanje

vstopov na nove trge znotraj te skupine držav ter povečanje obsega proizvodov oz. storitev z višjo dodano vrednostjo.

Vrste aktivnosti, podprte s strani deležnikov:

- podpora udeležbi na mednarodnih sejnih (individualni, skupinski, hišni sejmi);
- podpora podjetjem pri tržnih raziskavah tujih trgov;
- spodbujanje aktivnosti poslovnih klubov;
- individualno svetovanje;
- spodbujanje povezovanja in mreženja podjetij;
- program identifikacije tujih investitorjev (predvideno za Nemčijo (R&D));
- udeležba na konferencah, seminarjih in promocija Slovenije, njenih regij in posameznih področij (sektorjev in podsektorjev) kot lokacije za TNI;
- zagotavljanje informacij in svetovanje v pred-, med- in po-investicijskem obdobju;
- sektorsko usmerjene gospodarske delegacije (predvsem vhodne) s poudarkom na B2B in organizacija B2B srečanj s potencialnimi investitorji;
- analitična orodja, študije in ažurne informacije o trgu;
- sodelovanje pri različnih EU iniciativah npr. M4G.

Prednostno obravnavane aktivnosti na tradicionalnih trgih (predvsem na področju internacionalizacije):

- skupina najmanj 8 podjetij, že prej dogovorjeni kontakti (najmanj 6 B2B sestankov na podjetje) z jasno definiranim ciljem (panoga, regija, GVV...);
- homogena skupina podjetij (sektor, panoga, komplementarni proizvodi ipd.);
- prednost bodo imele (vsaj v letu 2015) vhodne delegacije, specializirani pripravljalni seminarji in B2B dogodki;
- pravočasna najava in priprava dogodka, predvsem z vidika iskanja ustreznih partnerjev.

Aktivnosti bodo zaradi omejenih kadrovskih in finančnih resursov podprte v zelo omejenem obsegu in ob izpolnjevanju prej navedenih pogojev.

V nadaljevanju zaradi finančne podpore MRGT slovenski udeležbi na svetovni razstavi EXPO 2015, Milano, Italija, dodajamo pregled aktivnosti za Italijo. Aktivnosti deležnikov tega dokumenta je potrebno prav tako skrbno načrtovati, da bo učinek predstavitve Slovenije s samostojnim paviljonom kar najbolj optimalen in to predvsem za slovenska podjetja, ki se internacionalizirajo.

Razpredelnica 4: Nabor aktivnosti za Italijo

<b>Država</b>	<b>Deležniki</b>	<b>Aktivnost</b>	<b>Leto/Mesec</b>	<b>Finančna sredstva (z viri in PP)</b>
Srbija	GZS, SPIRIT, MZZ, KPV	Vhodni obisk PV Srbije z gospodarsko delegacijo	Februar 2015	Že izvedeno
Italija	SPIRIT, MZZ – VRI, GZS	Srečanje z italijanskimi agenti, Neapelj	Marec 2015	603210 5.000 EUR  130010 5.000 EUR
Češka	GZS, SPIRIT, MZZ, KPV	Vhodni obisk PV Češke z gospodarsko delegacijo	April 2015	603210 4.000 EUR
Italija	SPIRIT, MGRT	Gospodarska delegacija 4x	Maj, Julij, September, Oktober 2015	603210 10.000 EUR x 3 = 30.000 EUR  534310 10.000 EUR
Italija	SPIRIT, MGRT	EXPO 2015 - Gospodarsko srečanje ministra za gospodarstvo ob otvoritvi	Maj 2015	603210 3.000 EUR
Italija	SPIRIT, MGRT, KPV, MZZ – KMI, MKGP	EXPO 2015 – Udeležba PV, ministra za gospodarstvo in ministra za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano ob nacionalnem dnevu, organizacija poslovne konference	Junij 2015	603210 8.000 EUR  130010 1.000 EUR  553810 2.000EUR
Italija	GZS	Koordiniranje delovanja Slovensko – italijanskega poslovnega sveta	Celotno obdobje	Sredstva GZS

Italija	MZZ - KMI	Udeležba MZZ na sejmu Vintaly	Marec 2015	130010 1.000 EUR
Italija	MZZ - VRI	Udeležba MZZ ob predstavitev slo. gospodarstva na gosp. zbornici v Anconi	Maj / Junij 2015	130010 800 EUR
Italija	MZZ - KMI	Udeležba MZZ ob ustanovitvi poslovnega kluba v Veroni	Junij 2015	130010 500 EUR
Italija	MZZ - VRI	Udeležba MZZ ob predstavitev slo. gospodarstva v Bariju	September 2015	130010 800 EUR
Italija	MZZ - VRI	Degustacija slovenskih vin v Rimu	Oktober / November 2015	130010 2.000 EUR
Italija	MZZ - VRI	Organizacija srečanja s prodajnimi agenti v Italiji - za prehrabno industrijo Slovenije	Junij / Oktober 2015	130010 5.000 EUR
Italija	MZZ – KMI, GZS	Srečanja z italijanskimi agenti (B2B), Milano	November 2015	130010 6.000 EUR

\*PP – Proračunska postavka

Opomba: vključene so še nekatere druge že načrtovane/izvedene aktivnosti v sodelovanju s KP V

#### 4.3. PERSPEKTIVNE REGIJE

V teh regijah vidimo priložnosti za slovensko gospodarstvo v prihodnosti. V tem trenutku aktivnosti še niso tako intenzivne, obstajajo pa možnosti za nadgradnjo le-teh v prihodnje. Gre za rastoče globalne trge, ki so pomembni v svetovnem merilu, in nudijo možnosti za sodelovanje na področju blagovne/storitvene menjave, predvsem kot priložnosti za proizvode novih tehnologij, na znanju temelječih storitev, za bolj zahtevne proizvode z višjo dodano vrednostjo, v nekaterih regijah tudi vključitev v GVV, ali privabljanja TNI. Izvajale se bodo začetne aktivnosti v smislu preverjanja možnosti sodelovanja v prihodnje in odzivov na konkretne predloge podjetij in pobud iz teh držav. V to skupino trgov so vključene države, ki so potencialno zanimive za investiranje v Slovenijo v posameznem segmentu (npr. Slovenija – logistični center). Aktivnosti s področja TNI bodo osredotočene predvsem na Zalivske države (Katar, ZAE) in Kitajsko z vidika Slovenije kot vstopne točke v Evropo.

Vrste aktivnosti, podprte s strani deležnikov:

- sektorsko usmerjene gospodarske delegacije (predvsem vhodne) s poudarkom na B2B in organizacija B2B srečanj s potencialnimi investitorji;
- udeležba na konferencah, seminarjih in promocija Slovenije, njenih regij in posameznih področij (sektorjev in podsektorjev) kot lokacije za TNI;
- zagotavljanje informacij in svetovanje v pred-, med- in po-investicijskem obdobju;
- odziv na konkretne pobude podjetij;
- analitična orodja, študije in ažurne informacije o trgu;
- po potrebi večja aktivnost državnih institucij z namenom odpiranja vrat za podjetja.

**Cilji:** ohranjanje in povečanje tržnega deleža, privabljanje tujih investicij predvsem s področja logistike, spremljanje aktivnosti na teh trgih in odzivanje na poslovne pobude in priložnosti na teh trgih, preverjanje možnosti za aktivnejše delovanje na posameznem od teh trgov, kjer se zazna največ poslovnih priložnosti, seznanjanje slovenskih podjetij s konkretnimi priložnostmi v teh državah.

#### **4.3.1. Kitajska (izbor regij)**

Utemeljitev - gre za eno od najpomembnejših svetovnih gospodarstev oz. je v zadnjem letu po obsegu proizvodnje celo na prvem mestu. Kmetijski in industrijski proizvod sta bila v letu 2013 celo večja od ameriškega, po obsegu storitev pa je Kitajska na drugem mestu v svetovnem merilu. V teku so gospodarske in politične reforme, ki odpirajo državo in jo prilagajajo tržnemu gospodarstvu, vključno s TNI.

Možnosti za sodelovanje se odpirajo na področju blagovne oz. storitvene menjave in na področju TNI (predvsem področje logistike). V večji meri gre za nadgradnjo dosedanjih aktivnosti predvsem v okviru Varšavske pobude (1+16) na različnih področjih (sejmi, promocijske aktivnosti, seminarji, poslovni forumi,...) ter za odziv na pobude znotraj te iniciative, ki so relevantne za slovensko gospodarstvo. Aktivnosti so vezane tudi na pobude, do katerih pride v okviru zasedanja Skupne slovensko-kitajske komisije za gospodarsko sodelovanje, ter na pobude, ki jih posredujejo slovenska podjetja. Izpostaviti velja tudi pogajanja o bilateralnem sporazumu o zaščiti tujih investicij med EU in Kitajsko kot novo priložnost za sodelovanje na področju TNI v prihodnosti. Poleg odziva na pobude posebnih aktivnosti na tem trgu ne načrtujemo, razen MKGP na področju prehrabnih proizvodov (v novembru 2015 je načrtovana izvedba uradnega obiska ministra za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano RS na Kitajskem in hkrati obisk oziroma udeležba na sejmu »International Agricultural Trade Fair, Fuzhou, provinca Fujian). Upoštevati pa velja, da je Kitajska za številna slovenska podjetja (pre)velik trg, zato se je pri aktivnostih smiselno osredotočiti na posamezne regije znotraj Kitajske.

#### **4.3.2. Zalivske države (Katar, ZAE, Savdska Arabija)**

Utemeljitev - gre za države z veliko stopnjo gospodarske rasti, ki imajo velike zaloge energentov, kar jim zagotavlja finančne zmožnosti za hitro rast gospodarstva, njegovo prestrukturiranje ter rast vseh vrst potrošnje. Katar in ZAE skušata igrati vlogo mostu med

zahodom in islamskim svetom, hkrati pa si želita postati središče za celotno regijo na posameznih področjih (npr. finančno središče). Skupno za vse države je, da načrtujejo diverzifikacijo gospodarstva, ki je sedaj vezano predvsem na energente, veliko aktivnosti poteka na področju gradnje infrastrukture (prometna, stanovanjska, industrijska, naftna, športna,...), in razvoj novih ekonomskih con, kar odpira veliko priložnosti za medsebojno sodelovanje. Svojo vlogo vidijo v prizadevanju za usklajen nadaljnji razvoj Bližnjega vzhoda. Možnosti za sodelovanje se odpirajo predvsem na področju energetike in gradnje energetske ter okoljske infrastrukture, gradbeništva na splošno, strojne opreme, kemičnih, živilskih in jeklarskih proizvodov ter predvsem na področju tehnologije, prenosa znanja, turizma, zdravstvenih storitev in TNI. K boljšemu koriščenju teh priložnosti bi lahko prispevalo bolj organizirano in usklajeno sodelovanje slovenskih podjetij, ki bi na ta način lahko ponudila širši nabor proizvodov in storitev ter bila tako konkurenčnejša. Dubaj (ZAE) je zmagal na natečaju za gostitelja World Expo 2020 in bo porabil 5,3 mlrd EUR za izgradnjo pripadajoče infrastrukture. Možnosti se odpirajo tudi na področju TNI, saj so te države večje investitorice, ki iščejo predvsem večje projekte (npr. s področja logistike).

#### **4.3.3. Centralna Azija (Kazahstan, Turkmenistan, Iran)**

Utemeljitev - gre za hitro rastoče države, ki si prizadevajo za izvedbo prestrukturiranja in še dodatni hitrejši razvoj nacionalnega gospodarstva ter spremljajoče infrastrukture. Gospodarstvo je sedaj vezano predvsem na energente in kmetijstvo, želijo še razvoj novih industrij. Kazahstan si npr. prizadeva diverzificirati gospodarstvo in pospešiti razvoj ciljnih sektorjev, kot so promet, telekomunikacije, farmacija, petrokemija in živilska industrija. Na obeh trgih se povečuje rast potrošnje, in glede na to, da trgi še niso zasičeni, to pomeni tudi priložnost za slovenska podjetja. Možnosti se kažejo predvsem na področju informacijskih in telekomunikacijskih tehnologij, novih tehnologij, sodobnih rešitev v energetiki (energetska učinkovitost), okoljevarstvenih tehnologijah, strojogradnji, beli tehniki, gradbeništvu in turizmu, pa tudi pri potrošnih dobrinah. V Kazahstanu že potekajo intenzivne priprave na specializirano svetovno razstavo EXPO 2017 – Future Energy, kar je priložnost tudi za slovenska podjetja, poleg tega se izvaja državni program za industrijsko-inovacijski razvoj. Izkoristiti velja priložnosti, ki so se izoblikovale ob dosedanjih stikih, in tudi priložnosti, ki se izpostavijo v okviru dela Mešane slovensko-kazahstanske komisije za gospodarsko sodelovanje in Slovensko-turkmenske komisije za gospodarsko sodelovanje ter že vzpostavljeni stiki na najvišjem nivoju. V Iranu pa so sicer v veljavi omejevalni ukrepi za poslovanja, vendar država kljub temu ponuja številne poslovne priložnosti, predvsem v sektorjih, kjer so naša podjetja konkurenčna npr. strojna in elektro industrija, avtomobilski deli, energetika, hrana in pijača farmacija, kemija sodobne rešitve v energetiki ipd.. Gre za nezasičen trg (velja tako za industrijske kot za potrošne dobrine) in za že tradicionalno vzpostavljene poslovne vezi, aktivne je tudi Slovensko-iranski poslovni klub.

#### **4.3.4. Indija (izbor zveznih držav)**

Utemeljitev - gre za hitro rastoče gospodarstvo, ki je pomemben igralec v svetovnem merilu tudi v okviru mednarodnih organizacij. Pomembna je tudi njena vloga v Azijsko-pacifiškem prostoru. V teku so pogajanja o sklenitvi FTA med EU in Indijo, ki bodo dala nove priložnosti za gospodarsko sodelovanje na vseh področjih. Ključna področja z možnostjo sodelovanja so IT, nove industrije, okoljevarstvene in energetske varčne rešitve, turizem, logistika, strojogradnja. Smiselno je nadaljevati z nadgradnjo dosedanjih aktivnosti s to državo, ki so

bile v zadnjih letih kar pogoste, hkrati pa je potreben zelo usmerjen pristop (sektorsko oz. posamezne zvezne države) pri načrtovanju aktivnostih. Zanimive bi bile tudi pobude, ki izhajajo iz dogovorov v okviru Skupne komisije za trgovinsko in gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Indijo ter v okviru delovanja Slovensko-indijskega poslovnega sveta. Pri sodelovanju s to državo bo šlo v večji meri za odzive na pobude, predvsem s strani slovenskih podjetij, intenzivnejših aktivnosti ne načrtujemo.

Na teh trgih zaradi omejenih finančnih in kadrovskih resursov MGRT ne predvidena aktivne vloge, temveč bolj podporo vhodnim aktivnostim.

\*\*\*\*

Poleg specifičnih aktivnostih na posameznih trgih se bodo izvajale tudi aktivnosti, ki bodo namenjene podjetjem, predvsem MSP, za njihovo pripravo na mednarodno poslovanje, njihovem povezovanju, izobraževanju, svetovanju in pripravam informacij o tujih trgih. Te aktivnosti so navedene v Prilogi 1. Ko bodo okoliščine dovoljevale, bodo za ta namen namenjena tudi določena EU sredstva, ki pa bodo v veliki meri namenjena podjetjem, predvsem MSP.

## **5. FINANCIRANJE AKTIVNOSTI MI 2015-2016**

Za uspešno izvedbo načrtovanih aktivnosti je potrebno zagotoviti ustrezna sredstva. V nadaljevanju podajamo opredelitev sredstev po deležnikih:

- **MGRT in SPIRIT Slovenija** – sredstva so predvidena iz integralnega dela proračuna, PP 603210 (spodbujanje internacionalizacije) in PP 534310 (spodbujanje tujih investicij). Sredstva za leto 2015 so usklajena z veljavnim proračunom, za leto 2016 pa so zgolj načrtovana.



<b>Proračunska postavka (PP)</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
603210 – Spodbujanje internacionalizacije - program (v mio EUR)	2	2,1
603210 – Spodbujanje internacionalizacije – EXPO 2015 (v mio EUR)	4	0,2
534310 - Spodbujanje tujih investicij - program (v mio EUR)	0,45	1,368
SKUPAJ (v mio EUR)	6,45	3,968

Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo bo preko izvajalske agencije SPIRIT Slovenija aktivnosti vhodnih in izhodnih gospodarskih delegacij ter pripravljalnih sestankov za podjetja izvajalo samostojno oziroma v sodelovanju z deležniki. V primeru, da bosta aktivnost in nosilec aktivnosti vezana na dokument MI 2015-2016 ter bo aktivnost izvajal eden izmed ostalih deležnikov in ne MGRT oz. SPIRIT Slovenija, bo delež finančne podpore MGRT oziroma SPIRIT Slovenija omejen glede na razpoložljiva sredstva in načrtovane aktivnosti, vendar največ v višini:

- **sofinanciranje pripravljalnega sestanka** v vrednosti največ 1.500,00 EUR oz. največ 70% upravičenih stroškov;
- **sofinanciranje vhodne gospodarske delegacije** v vrednosti največ 4.000,00 EUR oz. največ 60% upravičenih stroškov;
- **sofinanciranje izhodne gospodarske delegacije** v vrednosti največ 8.000,00 EUR oz. največ 60% upravičenih stroškov.

Upravičeni stroški za gospodarske delegacije so:

- prevozi v državi izvedbe delegacije;
- najem prostorov in tehnične opreme;
- prevajanje oziroma tolmačenje;
- zagotovitev B2B sestankov za podjetja;
- pogostitev.

Višina sredstev po posamezni aktivnosti je podana na podlagi povprečne vrednosti podobnih preteklih dogodkov. Ob upoštevanju razdelitve sredstev po trgih, tako ostane nerazporejenih okoli 20.000 EUR sredstev (cca. 10%), namenjenih podpori gospodarskih delegacijam v letu 2015.

- **MZZ** – sredstva so predvidena iz integralnega dela proračuna PP 130013. Sredstva so za leto 2015 usklajena s proračunom, za leto 2016 gre za načrtovana sredstva.

Proračunska postavka (PP)	2015	2016
130013 Sredstva za promocijske aktivnosti gospodarstva na tujih trgih	220.000 EUR	300.000 EUR
SKUPAJ	220.000 EUR	300.000 EUR

Sredstva so namenjena za aktivnosti diplomatsko – konzularne mreže RS v tujini (DKP), in sicer za aktivnosti s področja gospodarske diplomacije ali gospodarsko – promocijskih dogodkov v (so)organizaciji posameznih DKP. Sredstva so posameznim DKP dodeljena skladno z Navodili o postopku in kriterijih za dodeljevanje sredstev iz Projektnega gospodarskega sklada. Del sredstev (71.322,50 EUR v letu 2015) je na DKP razporejenih v obliki t.i. gospodarske reprezentance iz katere lahko DKP krije stroške za posamezno aktivnost v višini do 300 EUR.

- **MKGP**

Proračunska postavka (PP)	2015	2016
553810* (Uradni obisk ministra za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano RS z gospodarsko delegacijo na Kitajskem ter udeležba na sejmu International Agricultural Trade Fair v Fuzhou, provinca Fujian (november 2015))	6.000 EUR	/
553810* (Udeležba ministra za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano RS s podjetji na EXPO Milano 2015)	2.000 EUR	/
SKUPAJ	8.000 EUR	/

- **KPV** - finančni načrt in zagotovljena sredstva iz proračuna za KPV za dejavnosti kabineta predsednika vlade, ki so izvedena glede na zakonsko podlago - zagotavljanje materialnih in strokovnih podlag za delo predsednika vlade pri vodenju vlade, za delo strokovnih svetov in drugih posvetovalnih teles vlade.
- **GZS** in **OZS** sta zbornici in s tem subjekta zasebnega prava, katera primarno opravljata aktivnosti za svoje člane in v njihovem interesu. Njun finančni načrt in izvedba aktivnosti nista vezana na zagotovljena proračunska sredstva države, temveč na sredstva zasebne narave. Kot deležnika pa pri velikem številu aktivnosti države sodelujeta in sta tudi aktivno vključena v pripravo številnih dokumentov s področja internacionalizacije.

Sredstva	2015	2016
GZS	370.000 EUR	370.000 EUR
OZS	320.000 EUR	320.000 EUR

## 6. SPREMLJANJE UČINKOV IZVAJANJA MI 2015-2016 IN POROČANJE

Ministrstvo, pristojno za gospodarstvo, do konca februarja 2016 pripravi poročilo o izvajanju MI 2015-2016 in doseženih ciljih za leto 2015. Glede na realizacijo zastavljenih ciljev se do konca leta 2015 prilagodi cilje in aktivnosti za nov dokument MI 2016-2017, v katerega se po potrebi prenesejo neizvedene aktivnosti (v primeru upravičenosti). Končno poročilo o izvajanju akcijskega načrta ministrstvo, pristojno za gospodarski razvoj in tehnologijo, pripravi do konca februarja 2017.

Evalvacija aktivnosti izvedenih preko različnih deležnikov, ki se bodo izvajale na podlagi MI 2015-2016 bo potekala preko spremljanja naslednjih kazalnikov rezultata:

Kazalnik/Leto
Št. izvedenih aktivnosti
Št. vključenih oz. podprtih podjetij
Št. vključenih oz. podprtih MSP-jev
Št. izvedenih poslovnih srečanj/podjetje
Št. pridobljenih poslovnih kontaktov/podjetje in kumulativa
Št. sklenjenih poslov/podjetje in kumulativa
Zadovoljstvo uporabnika storitve

Vrednosti kazalnika rezultata niso navedene, saj gre za prvi takšen dokument in zato ni referenčnih vrednosti. Na podlagi prvega poročila bo možno podati prihodnje vrednosti kazalnikov rezultata.

Spremljanje zastavljenih ciljev in evalvacija MI 2015–2016 se bo izvajala upošteva dosežene kazalce glede na statistične podatke in preko lastnega spremljanja oz. uradnih statističnih evidenc npr. SURS, AJPES, Banka Slovenije, OECD ipd.

Velik poudarek je potrebno zagotoviti na spremljanju učinkovitosti po posameznih aktivnostih ter njihovemu nadaljevanju oziroma nadgradnji, in sicer s strani vsakega deležnika. Pri tem je pomembno upoštevati predvsem mnenja podjetij ter konkretne rezultate. Na tej podlagi se po potrebi pripravi predloge novih aktivnosti za podporo podjetjem ipd. Za ta namen je SPIRIT Slovenija za spremljanje učinkovitosti izvedbe gospodarskih delegacij pripravil anketni vprašalnik (v prilogi 4) za uporabnike storitev, katerega vsak deležnik uporabi oz. razdeli med udeležence posamezne aktivnosti. Izsledke in tudi izpolnjene vprašalnike vsak deležnik

pošlje na SPIRIT Slovenija, da se bo na podlagi izsledkov lahko potem pripravila tudi celovita ocena oz. učinek posamezne aktivnosti. Po potrebi se ob izvajanju nadaljnjih aktivnosti takšna anketa ponovi v določenem časovnem razmahu. Podobne vprašalnike, prilagojene za drugo naravo aktivnosti, bo pripravil vsak izvajalec aktivnosti ob sami izvedbi npr. kot del javnega razpisa ipd. (osnutek je podan v Prilogi 5). Revizija učinkovitosti akcijskega načrta se pripravi tudi po posameznih ciljnih trgih, ter po potrebi prilagodi aktivnosti oz. ciljne trge glede na dosežene rezultate.

## **ZAKLJUČEK**

Proaktiven pristop države do spodbujanja internacionalizacije slovenskih podjetij, še posebej MSP-jev, je vodilo številnih EU držav, kakor tudi politik EU. Hkrati gre za izjemno številčen del podjetij, ki pomembno vpliva tako na razvoj kakor tudi zaposlovanje v Sloveniji. Slovensko gospodarstvo je izvozno naravnano in ravno na tem pomembnem področju je potrebno nuditi učinkovito podporo podjetjem, ter iskati nove pristope in priložnosti, ter tudi tuje trge. Podpreti je potrebno podjetja, ki so razvojno naravnana, imajo željo po rasti in nadgradnji svojih postopkov in želijo preko inoviranja doseči boljši položaj na konkurenčnem trgu, ter preko tega tudi krepiti prepoznavnost slovenskega gospodarstva.

Preko zgoraj navedenih aktivnosti želimo spodbuditi podjetja k sodelovanju in povezovanju, ter iskanju novih poslovnih priložnosti tudi na trgih, kjer do sedaj niso bili prisotni, ter hkrati krepiti položaj v naših večletnih partnericah. Velik poudarek bo na aktivnostih, usmerjenih v določeno področje/nišo/sektor, da bi lahko podjetjem zagotovili kar najbolj primerno podporo. To je hkrati tudi pomembno z vidika vključevanja v GVV, kar lahko podjetjem prinese številne nove izzive, razvoj in ohranitev obstoja samega podjetja, ter jim hkrati ponudi možnost globalnega povezovanja in poslovanja. Podjetja želimo spodbuditi tudi k iskanju priložnosti na novih tujih trgih, tudi bolj oddaljenih, ter nepoznanih.

Slovenija si bo v prvi vrsti prizadevala za tuje investicije pomembne z vidika inovacij, raziskav in razvoja tako iz držav, ki so tradicionalne investitorice (Avstrija, Švica, Italija, Nemčija, Francija in Nizozemska), kot tudi iz ZDA in Japonske. Aktivnosti bodo usmerjene tudi v privabljanje investicij v Slovenijo kot logistični center, predvsem iz Japonske ter Zalivskih držav. Na trgih Nemčije, ZDA in Japonske bomo poleg ostalih aktivnosti za privabljanje TNI izvajali tudi proaktiven program identifikacije in privabljanja tujih investitorjev. Hkrati bomo vsem potencialnim investitorjem nudili potrebno podporo, informacije, svetovanje, ne glede na to, iz katere države prihajajo.

Pri vseh aktivnostih je pomembno skupno delovanje deležnikov in izvajanje aktivnosti v smeri doseganja zadanih ciljev, kar bomo spremljali preko rednih postopkov ocenjevanja posameznih aktivnosti. Skupne ocene aktivnosti, ter dosežene cilje bomo kritično proučili, ter podali priporočila za nadaljnje delo. Aktivnosti, ki zaradi objektivnih razlogov ne bomo izvedene v dvoletnem obdobju, bodo smiselno prenesene v naslednji dvoletni akcijski načrt, tako zaradi zagotavljanja kontinuitete, kakor tudi nadgrajevanja aktivnosti.

## **PRILOGE**

1. **Priloga 1** - Aktivnosti, ki se bodo izvajale za podporo podjetjem pri mednarodni rasti (mehki ukrepi, podporno okolje, splošne aktivnosti)
2. **Priloga 2** - Seznam podpornih institucij in instrumentov za mednarodno rast podjetij v Sloveniji in tujini s kontaktnimi podatki
3. **Priloga 3** – Seznam iniciativ EU s področja podjetništva in internacionalizacije (izbor)
4. **Priloga 4** – Anketni vprašalnik za spremljanje učinkovitosti gospodarskih delegacij
5. **Priloga 5** – Predloga za anketni vprašalnik za spremljanje učinkovitosti ukrepov

**Priloga 1 – Aktivnosti MGRT in SPIRIT Slovenija, ki se bodo izvajale za podporo podjetjem pri mednarodni rasti (mehki ukrepi, podporno okolje, splošne aktivnosti)**

<b>Aktivnost</b>	<b>Deležniki</b>	<b>Namen in ciljna skupina</b>	<b>Leto/Mesec</b>	<b>Finančna sredstva (z viri in PP*)</b>
JR za individualne sejemske predstavitve na mednarodnih sejmih v tujini	SPIRIT	Vsa podjetja ali MSP	Prva polovica 2015	603210 603210 400.000 EUR
			Prva polovica 2016	/
JR za sofinanciranje aktivnosti poslovnih klubov v tujini	SPIRIT	Registrirani poslovni klubi v tujini	Prva polovica 2015	603210 270.000 EUR
			Prva polovica 2016	603210 500.000 EUR
Javni poziv za izvedbo skupinskih sejmskih predstavitev slovenskega gospodarstva na mednarodnih sejmih v tujini	SPIRIT	Vsa podjetja	Izvedba se je že pričela, izvaja pa se tekom celotnega leta	603210 530.000 EU
			Prva polovica 2016	603210 300.000 EUR
Javni poziv za usposabljanje podjetij za pripravo izvoznega načrta (ITM)	SPIRIT	MSP-ji	Prva polovica 2015	603210 140.000 EUR
			Prva polovica 2016	603210 150.000 EUR
JR za sofinanciranje tržnih raziskav tujih trgov	SPIRIT	MSP-ji (prednostno bodo obravnavani prioritetni trgi)	Prva polovica 2015	603210 176.000 EUR
			Prva polovica 2016	/

\*PP - Proračunska postavka

Nadaljevanje razpredelnice s prejšnje strani:

Vzdrževanje spletnih portalov (Izvozno Okno, Sloexport, Slovenia Partner, Invest Slovenia)	SPIRIT	Vsa podjetja	Stalna aktivnost	603210 154.000 EUR
			2015	534310 65.000 EUR
			Stalna aktivnost	603210 150.000 EUR
			2016	534310 100.000 EUR
Trženjske in promocijske aktivnosti	SPIRIT	Vsa podjetja in institucije (prednost pri teh aktivnostih imajo prioritetni trgi)	Stalna aktivnost	603210 140.000 EUR
			2015	534310 58.000 EU
			Stalna aktivnost	603210 200.000 EUR
			2016	534310 275.000 EUR
Izobraževanje in/ali usposabljanje promotorjev in partnerskih institucij za privabljanje TNI	SPIRIT	Partnerske institucije, promotorji	/	/
			Stalna aktivnost	534310 10.000 EUR
Zagotavljanje informacij in svetovanje v pred-, med- in po-investicijskem obdobju	SPIRIT	Vsa podjetja	Stalna aktivnost	534310 60.000 EUR
			2015	
			Stalna aktivnost	534310 85.000 EUR
			2016	
Analitična orodja in študije za spremljanje TNI	SPIRIT	Vsa podjetja	Stalna aktivnost	534310 67.000 EUR
			2015	
			Stalna aktivnost	534310 198.000 EUR
			2016	

Nadaljevanje razpredelnice iz prejšnje strani:

Program identifikacije tujih investitorjev	SPIRIT	Vsa podjetja	Stalna aktivnost 2015	534310 50.000 EUR
			Stalna aktivnost 2016	534310 200.000 EUR
Promocijski dogodki (B2B, konference, sejmi itd.)	SPIRIT	Vsa podjetja	Stalna aktivnost 2015	534310 150.000 EUR
			Stalna aktivnost 2016	534310 500.000 EUR

#### PROJEKT EXPO 2015

Aktivnost	Deležniki	Namen in ciljna skupina	Leto/Mesec	Finančna sredstva (z viri in PP)
EXPO 2010	SPIRIT	Vsa podjetja	2015 (maj – oktober)	603210 4.000.000 EUR
			2016	603210 200.000 EUR



**Priloga 2 – Seznam glavnih podpornih institucij oziroma instrumentov za mednarodno rast podjetij v Sloveniji in tujini s kontaktnimi podatki (izbor)**

<b>Institucija</b>	<b>Področje</b>	<b>Spletna stran oz. e-naslov</b>
SPIRIT	Poslovni klubi v tujini	<a href="http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Svetujemo_v_am/Slovenski_poslovni_klubi_1292.aspx">http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Svetujemo_v am/Slovenski_poslovni_klubi_1292.aspx</a>
MZZ	DKP-ji, častni konzuli, aktivnosti DKP s področja gospodarske diplomacije	<a href="http://www.mzz.gov.si/si/predstavnistva_po_svetu/">http://www.mzz.gov.si/si/predstavnistva_po_svetu/</a> in <a href="http://www.mzz.gov.si/si/gospodarska_diplomacija/">http://www.mzz.gov.si/si/gospodarska_diplomacija/</a>
GZS – CEMP	različne	<a href="http://www.gzs.si/slo/skupne_naloge/mednarodno_poslovanje">http://www.gzs.si/slo/skupne_naloge/mednarodno poslovanje</a>
MKGP	Koordinacija, obveščanje, prejemanje zaprosil, zahtevkov slovenskih podjetij s področja pridelave, predelave, izvoza-uvoza živil, krme, živali in njihovih proizvodov ter rastlin in njihovih proizvodov	e-naslov: <a href="mailto:zpi.mkgp@gov.si">zpi.mkgp@gov.si</a>
MGRT	Seznam Memorandumov o sodelovanju z regijami RF, seznam podpisanih sporazumov o medsebojni zaščiti investicij	<a href="http://www.mgrrt.gov.si/si/zakonodaja_in_dokument_i/turizem_in_internacionalizacija/drugi_pomembni_dokumenti/">http://www.mgrrt.gov.si/si/zakonodaja_in_dokument i/turizem_in_internacionalizacija/drugi_pomembni dokumenti/</a>

**Priloga 3 - Seznam iniciativ EU s področja podjetništva in internacionalizacije (izbor)**

<b>Institucija</b>	<b>Vrsta aktivnosti, ki jo opravlja, oz. podporo, ki jo nudi podjetjem</b>	<b>Spletna stran</b>
EK	Small business portal – informacije o poslovanju za MSP (financiranje, praktični nasveti, iskanje poslovnih partnerjev ipd.)	<a href="http://ec.europa.eu/small-business/index_en.htm">http://ec.europa.eu/small-business/index_en.htm</a>
EU	Your business – informacije o poslovanju v EU	<a href="http://europa.eu/youreurope/business/index_sl.htm">http://europa.eu/youreurope/business/index_sl.htm</a>
EK	EEN mreža kontaktov po svetu in baze podatkov	<a href="http://een.ec.europa.eu/">http://een.ec.europa.eu/</a>
EK	COSME program – možnosti sofinanciranja projektov	<a href="http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/index_en.htm">http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/index_en.htm</a>
EK	DG Growth – notranji trg, industrija, podjetništvo in MSP-ji	<a href="http://ec.europa.eu/growth/index_en.htm">http://ec.europa.eu/growth/index_en.htm</a>
EK	MADB (baza podatkov) - Podatki o pogojih glede uvoza v tretje države	<a href="http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm">http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm</a>
EK	DG trade - pregled stanja pogajanj s tretjimi državami in pregled trgovinske statistike	Izvozno okno - <a href="http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Mednarodno_trgovanje_6.aspx">http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Mednarodno_trgovanje_6.aspx</a>
WTO	TPR - pregled trgovinske politike posameznih držav članic	<a href="http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm">http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm</a>
EU Chamber of Commerce in China	Pregled zakonodaje, najpomembnejših trgovinskih ovir na Kitajskem in druge koristne informacije	<a href="http://www.europeanchamber.com.cn/en/home">http://www.europeanchamber.com.cn/en/home</a>
EK SOLVIT	brezplačni sistem neformalnega reševanja sporov na področju notranjega trga EU	<a href="http://www.mgrrt.gov.si/si/delovna_podrocja/notranji_trg/sector_za_storitve/slovenski_center_solvit/">http://www.mgrrt.gov.si/si/delovna_podrocja/notranji_trg/sector_za_storitve/slovenski_center_solvit/</a>

EUROCHAMBRES	Predstavnik EU gospodarstva, krovno združenje EU zbornic	<a href="http://www.eurochambres.be/Content/default.asp?pagename=Home">http://www.eurochambres.be/Content/default.asp?pagename=Home</a>
UEAPME	Krovno združenje delodajalcev, za področje obrti, trgovine in MSP-jev	<a href="http://www.ueapme.com/">http://www.ueapme.com/</a>
EBN	Mreža certificiranih poslovnih in inovacijskih centrov in drugih organizacij za podporo podjetjem	<a href="http://ebn.be/">http://ebn.be/</a>

**Priloga 4 - Anketni vprašalnik za spremljanje učinkovitosti gospodarskih delegacij**

1. V kolikšni meri je udeležba v izhodni gospodarski delegaciji v splošnem izpolnila vaša pričakovanja?

sploh ni izpolnila	v glavnem ni izpolnila	le deloma izpolnila	v glavnem izpolnila	povsem izpolnila
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Kako ste bili zadovoljni s posameznimi elementi gospodarske delegacije?

Obkrožite ustrezno oceno na lestvici!

☹ = zelo slabo . . . . . ☺ = zelo dobro



◇ Splošna ocena izhodne gospodarske delegacije					
Organizacija delegacije	1	2	3	4	5
pisna gradiva	1	2	3	4	5
◇ Individualni poslovni razgovori					
število poslovnih razgovorov	1	2	3	4	5
ustreznost partnerjev	1	2	3	4	5
tehnična izvedba poslovnih razgovorov	1	2	3	4	5

3. Koliko poslovnih sestankov B2B ste izvedli v času uradnega dela delegacije?

Število formalnih (po urniku) poslovnih kontaktov/sestankov \_\_\_\_\_

Število neformalnih poslovnih kontaktov/sestankov \_\_\_\_\_

Koliko poslovnih kontaktov, ki obetajo nadaljnje poslovne sodelovanje, ste uspeli pridobiti v času uradnega dela delegacije?

\_\_\_\_\_ poslovnih kontaktov, ki obetajo nadaljnje sodelovanje

Koliko poslovnih kontaktov ste pridobili na podlagi lastne angažiranosti \_\_\_\_\_

4. Kakšen možen način poslovnega sodelovanja ste identificirali s podjetji, s katerimi si obetate nadaljnje poslovno sodelovanje?

✧ Tip sodelovanja	Število
Komercialno sodelovanje	.....
Tehnološko sodelovanje	.....
Finančno sodelovanje	.....
Izmenjava informacij	.....
Ostalo, prosim navedite .....	.....

5. Kaj je vaše podjetje pridobilo z udeležbo na izhodni gospodarski delegaciji in bilateralnih sestankih s podjetji, oziroma kaj je bilo za vaše podjetje najbolj koristno?

.....  
 .....  
 .....

6. Kaj bi bilo po vašem mnenju pri organizaciji delegacije potrebno izboljšati?

.....  
 .....

7. Vaši vtisi izhodni delegaciji (za objavo na internetnih straneh)!

.....  
 .....  
 .....

Naziv podjetja:

Ime in priimek:

Podpis: Žig podjetja:

NAJLEPŠA HVALA ZA VAŠE SODELOVANJE!

**Priloga 5 - Predloga za anketni vprašalnik za spremljanje učinkovitosti ukrepov**

1. V kolikšni meri je vaše sodelovanje pri \_\_\_\_\_ v splošnem izpolnilo vaša pričakovanja?

sploh ni izpolnilo	v glavnem ni izpolnilo	le deloma izpolnilo	v glavnem izpolnilo	povsem izpolnilo
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Kaj je vaše podjetje pridobilo z sodelovanjem pri \_\_\_\_\_ oziroma kaj je bilo najbolj koristno?

.....  
.....

3. Kaj bi bilo po vašem mnenju pri potrebno spremeniti za izboljšanje učinkovitosti ukrepa oziroma kateri ukrep bi bil za vas še koristen?

.....  
.....

4. Koliko ste v obdobju zadnjega leta povečali promet in prodajo na tuje trge? (v primeru, da se pošlje dodaten vprašalnik določen čas po izvedeni aktivnosti)

.....  
.....

5. Kateri so vaši ciljni/potencialni tuji trgi za prihodnje dve/tri leta in na katerih tujih trgih načrtujete vstop v prihodnje?

.....  
.....

6. Kje ste dobili informacije o aktivnosti/ukrepu?

.....  
.....

7. Ali bi aktivnost izvedli tudi v primeru, da \_\_\_\_\_ tega ne bi izvedel oziroma podprl?

.....  
.....

Naziv podjetja:

Ime in priimek:

Podpis:

Žig podjetja:

NAJLEPŠA HVALA ZA VAŠE SODELOVANJE!