



PROGRAM SPODBUJANJA INTERNACIONALIZACIJE 2015 – 2020

Ljubljana, maj 2015

KAZALO

UVOD.....	2
1. PRAVNE PODLAGE IN NAVEZAVA NA STRATEŠKE DOKUMENTE	4
2. PREDPOGOJI ZA DOSEGANJE CILJEV PROGRAMA	6
3. CILJI.....	7
3.1. Strateški cilji.....	8
3.2. Operativni cilji	9
4. NOSILCI SPODBUJANJA INTERNACIONALIZACIJE.....	11
4.1 »One stop shop« za izvoznike in investitorje.....	11
5. PODROČJE INTERNACIONALIZACIJE.....	13
5.1. Namen spodbujanja internacionalizacije	13
5.2 Usmeritve za spodbujanje internacionalizacije.....	14
5.3. Ukrepi za podporo izvoznikom.....	16
6. PODROČJE SPODBUJANJA TNI	18
6.1. Slovenija – Center za raziskave in razvoj (R&D hub).....	19
6.2. Slovenija – Center za zeleno gospodarstvo (Green hub).....	20
6.3. Slovenija – Logistični center (Logistics hub)	20
6.4. Ukrepi za privabljanje tujih investitorjev	21
6.5. Poslovno okolje	22
7. AKTIVNOSTI SID BANKE NA PODROČJU INTERNACIONALIZACIJE	23
8. OBSEG IN NAČIN FINANCIRANJA	24
9. POROČANJE O IZVAJANJU PROGRAMA	33
ZAKLJUČEK	34
PRILOGE	35

UVOD

Internacionalizacija je nedeljivi del celotnih prizadevanj strategije razvoja Slovenije, katere namen je zagotoviti blagostanje in trajnostni razvoj prebivalcev in države Slovenije. Glede na to, da izvoz predstavlja več kot 70 % vrednosti slovenskega GDP, lahko upravičeno govorimo o eni izmed prioritet, kateri je potrebno namenjati posebno pozornost. Zaradi značilne velike odprtosti slovenskega gospodarstva lahko večja internacionalizacija pomembno pripomore k hitrejši rasti gospodarstva. Tu ne gre le za internacionalizacijo 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 globalne verige vrednosti (*angl. »global value chains«*, v nadaljevanju: GVV). Z ukrepi učinkovite vladne politike želimo spodbujati povečevanje vpetosti podjetij in gospodarstva v mednarodne tokove poslovanja, poleg tega pa spodbujati inovativne načine vključevanja in uveljavljanja gospodarstva na mednarodnih trgih ter razvoj novih inovativnih proizvodov oz. storitev.

Z ukrepi s področja internacionalizacije želimo spodbujati podjetja, še posebej mala in srednje velika (v nadaljevanju: MSP), v razvojno prestrukturiranje, ki vključuje internacionalizacijo poslovanja, predvsem z namenom proizvajanja končnih proizvodov/storitev z višjo dodano vrednostjo. Pri pripravi in izvajanju ukrepov internacionalizacije je potrebno upoštevati, da je zaradi hitre globalizacije in razvoja informacijskih tehnologij prišlo do zmanjševanja razdalj in lažjega prenosa novih znanj in tehnologij, kar odpira nove možnosti za slovenska podjetja tudi na bolj oddaljenih trgih. Smiselna je večja usmerjenost k razvoju nišnih proizvodov, ki vključujejo nove tehnološke in oblikovalske rešitve. Ukrepi s področja internacionalizacije bodo usmerjeni tudi k spodbujanju povezovanja podjetij in institucij v formalnih in neformalnih oblikah (grozdi, konzorciji, poslovni sveti,...) pri razvoju novih proizvodov oz. storitev in nastopih na tujih trgih ter s tem k večji konkurenčnosti njihovih proizvodov oz. storitev.

Prav tako je za nadaljnjo rast in razvoj pomembna vhodna in izhodna internacionalizacija, ki je nujna tako pri slovenskih podjetjih, ki morajo poiskati več ekonomsko donosnih programov oz. dejavnosti, kot tudi pri širitvi delovanja podjetij v mednarodnem/globalnem prostoru. Ob tem bo dan poseben poudarek na ukrepih, predvidenih za gospodarske subjekte, ki so z aktivnostmi na področju raziskav in razvoja ter uvajanja novih tehnologij ustvarila proizvode oz. storitve, ki so primerni za prodajo na mednarodnih trgih oz. za katere bi želeli privabiti tuje investitorje.

Cilj ukrepov s področja internacionalizacije je povečanje števila podjetij, ki so aktivna na globalnem trgu, povečanje izvoza, predvsem na novih trgih, ter višja umestitev proizvodov in storitev slovenskih podjetij v GVV.

Tuje neposredne investicije (v nadaljevanju: TNI) so kot najvišja stopnja internacionalizacije ena izmed najhitreje rastočih, najbolj običajnih ter najbolj pomembnih oblik mednarodnega sodelovanja. Nacionalni ekonomiji prinašajo številne ugodne spremljevalne učinke, so pomemben dejavnik gospodarske stabilnosti, rasti, zmanjšanja brezposelnosti, prenosa znanja, tehnologij ter učinkovite alokacije virov, prispevajo k skladnejšemu regionalnemu razvoju, dodatnim davčnim prihodkom države ter vključevanju slovenskih podjetij v dobavitelske mreže transnacionalnih podjetij. Ohranjanje odprtega režima do mednarodnih

investicij je še posebej pomembno v času, ko si gospodarstva še niso opomogla od vsesplošne gospodarske krize.

S programom želimo tujim družbeno odgovornim in trajnostno naravnanim podjetjem podati jasen signal, da so dobrodošli v Sloveniji. Cilj programa je pritegniti zadostno število kvalitetnih TNI ter postaviti Slovenijo na zemljevid privlačnih lokacij za investiranje. Podjetja z mešanim kapitalom v Sloveniji namreč dosegajo višji čisti dobiček in višjo dodano vrednost na zaposlenega v primerjavi z domačimi podjetji¹.

Želimo, da se spremeni globalen pogled na našo regijo, v Slovenijo želimo privabiti več poslovne aktivnosti, povečati izvozno konkurenčnost ter krepiti tehnološke zmogljivosti. Želimo več novih delovnih mest ter rast lokalnih dobaviteljev. Želimo, da lokalne izobraževalne ustanove izobražujejo konkurenčno delovno silo oz. želimo krepiti bazo znanj. Slovenijo želimo pozicionirati kot center za raziskave in razvoj, logistični center in kot center za zeleno gospodarstvo.

Ukrepi na področju spodbujanja TNI so pripravljeni z namenom, da se v Slovenijo pritegne tiste investicije, ki sledijo trajnostni naravnosti in odgovornosti, ter so skladne z našimi pričakovanji in usmeritvami ter tudi z usmeritvami EU glede posameznih gospodarskih sektorjev in pod-sektorjev, glede dodane vrednosti, ki jo le-te prinašajo, možnostmi zaposlitve razpoložljive delovne sile, komplementarnega sodelovanja s slovenskimi podjetji in možnostmi vključevanja v globalne dobaviteljske verige ter primernosti vključevanja v posamezne regije.

Ukrepi bodo učinkoviti le, če bodo izvedeni tudi drugi ukrepi na makro ravni, ki so namenjeni izboljšanju poslovnega in podpornega okolja, saj le-to v veliki meri vpliva na privlačnost posamezne države kot lokacije za TNI.

Potreben je aktiven, dinamičen, učinkovit ter sodoben pristop pri privabljanju TNI, ki vsebuje nove prijeme ter orodja. Iz splošne promocije je potreben prehod na strateško ciljno usmerjano promocijo in spodbujanje TNI v specifičnih skupinah, sektorjih in pod-sektorjih. Sporočila, posredovana potencialnim tujim investitorjem, morajo biti ozko naravnana, saj za uspešno privabljanje TNI ni več dovolj promovirati splošne prednosti regije, ampak primerjalne prednosti v specifičnih skupinah, pod-sektorjih ter bolj inovativne elemente gospodarstva, prav tako je potrebno ciljno identificirati manjkajoče člene v gospodarski verigi domačega podjetniškega sistema.

Izvedena privatizacija državnega premoženja s strani tujih investitorjev bo pomenila največji pritok TNI v Slovenijo, vendar se navedeni program ne osredotoča na potek privatizacije, temveč na druge vidike privabljanja TNI. Ker gre za šestletni program, dopuščamo možnost kasnejše revizije programa in prilagoditve oziroma dopolnitve programa tekom obdobja 2015-2020, skladno s spremenjenimi potrebami slovenskega gospodarstva.

¹ Banka Slovenije, Neposredne tuje naložbe 2013, november 2014

VIZIJA

Slovensko gospodarstvo bo leta 2020 visoko internacionalizirano gospodarstvo.

POSLANSTVO

Slovenska podjetja so, glede na velikost slovenskega trga, na katerem ne morejo dosegati ekonomije obsega, primorana v internacionalizacijo, ki omogoča hitrejšo rast podjetij ter zagotavlja večje donose. Podjetjem, ki želijo v svoje poslovanje vnesti mednarodno komponento, bomo zagotavljali aktivno podporo.

VREDNOTE

Pri našem delu nas bodo vodile integriteta, strokovnost, odprtost ter odličnost, z namenom zagotavljati kakovostne podporne storitve podjetjem.

1. PRAVNE PODLAGE IN NAVEZAVA NA STRATEŠKE DOKUMENTE

Podlaga za sprejem programa je Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij (Uradni list RS št. 107/06 - UPB1, 11/11, 57/12 in 17/15) (v nadaljevanju: ZSTNIIP). Zaradi uskladitve časovnega okvira evropskega programa in dokumenta smo se odločili za pripravo šestletnega programa, kljub temu, da omenjeni zakon predvideva pripravo petletnega programa.

Skladno s 5. in 10. členom ZSTNIIP Vlada RS na predlog ministrstva, pristojnega za gospodarstvo, sprejme program spodbujanja internacionalizacije podjetij ter program spodbujanja tujih neposrednih investicij, v katerem opredeli način izvajanja dejavnosti, njihove prioritete in cilje, ki naj bi bili doseženi z izvajanjem teh nalog. Določi se tudi obseg dejavnosti spodbujanja, način financiranja ter kazalnike za spremljanje učinkovitosti spodbujanja internacionalizacije podjetij in spodbujanja investicij.

Pri pripravi programa smo upoštevali skladnost z obstoječimi strateškimi dokumenti kot npr. Slovensko industrijsko politiko, osnutkom Strategije pametne specializacije 2014-2020, Partnerskim sporazumom in Operativnim programom². Prav tako smo upoštevali usmeritve EU, ki so podane v strategiji Evropa 2020, vključno s trgovinsko strategijo za Evropo do leta 2020³, revidiranim Aktom za mala podjetja za Evropo⁴ in druge dokumente o politiki konkurenčnosti EU, po katerih naj bi si države članice EU prizadevale za izboljšanje poslovnega okolja za inovativne MSP ter za spodbujanje internacionalizacije MSP (še posebej se spodbuja gospodarske aktivnosti izven gospodarskega območja EU).⁵

Podlaga za pripravo novega programa in ukrepov je tudi analiza preteklih ukrepov na področju internacionalizacije in TNI⁶, ki smo jo pripravili na MGRT.

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

3 Trade, Growth and World Affairs; Trade Policy as a core component of the EU's 2020 strategy,

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC0612&rid=1>

4 Review of the "Small Business Act for Europe", <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0078:FIN:en:PDF>

5 Europe 2020, http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm

6 MGRT - http://www.mgrrt.gov.si/fileadmin/mgrrt.gov.si/pageuploads/DEOT/Internacionalizacija_TNI/Pregled_ucinkovitosti_ukrepov_INTER_in_TNI_2010-2014.pdf

Ukrepi bodo pripravljeni ob upoštevanju Smernic za večnacionalne družbe Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj⁷ (v nadaljevanju OECD).

Program spodbujanja internacionalizacije se bo, kjer bo to relevantno, navezoval tudi na cilje Strategije prostorskega razvoja Slovenije⁸, ki podaja usmeritve za racionalen in učinkovit prostorski razvoj na podlagi potencialov in omejitev.

Strateški dokument EU Evropa 2020 ima za osnovne cilje povečanje zaposlenosti, spodbujanje raziskav in razvoja, upoštevanje podnebnih sprememb in zagotavljanje energetske trajnosti, spodbujanje izobraževanja in nadaljevanja boja proti revščini in socialni izključenosti. V okviru priporočil za Slovenijo⁹ pa med drugim priporočajo tudi prestrukturiranje podjetniškega sektorja, kot enega izmed področij za hitrejšo okrevanje gospodarstva in odpravo nesorazmerij.

Slovenska industrijska politika¹⁰ (SIP v nadaljevanju) je kot enega ključnih ciljev, med drugimi, izpostavila tudi izboljševanje poslovnega okolja in s tem konkurenčnosti slovenskega gospodarstva, povečanje izvoza in TNI. Na podlagi tega so v dokumentu podani predlogi za dolgoročni razvoj industrije, kamor je umeščeno tudi področje spodbujanja internacionalizacije in koriščenje učinkov globalizacije.

Osnutek Strategije pametne specializacije¹¹ (v nadaljevanju SPS) prav tako izpostavlja kot strateški cilj globalno vključenost slovenskega gospodarstva in razvoj podjetniškega ekosistema. V okviru drugega stebra - podpora verigam in mrežam vrednosti - se prepozna tudi pomembnost sodelovanja v verigah vrednosti, spodbujanje podjetij pri prodoru na tuje trge in krepitev prepoznavnosti in privlačnosti slovenskega gospodarstva in poslovnega okolja. Prav tako je potrebno, kjer je to relevantno, skladno z usmeritvami Strategije prostorskega razvoja Slovenije (2004), stremeti k kar najbolj učinkovitemu izkoristku obstoječih, slabše izkoriščenih območij v tistih središčih nacionalnega in regionalnega pomena, ki lahko poleg zemljišč ponudijo tudi kritično maso storitev, delovne sile in stanovanj, ne da bi s tem sprožili nove obremenitve okolja.

Ministrstvo, pristojno za gospodarstvo, je sodelovalo tudi pri pripravi podlag za črpanje evropskih sredstev na področju spodbujanja internacionalizacije. To področje je vključeno v Partnerski sporazum¹², kjer je mednarodno sodelovanje vključeno v poglavje o povečevanju konkurenčnosti MSP-jev. Kot nadaljevanje omenjenega dokumenta pa je bil potrjen tudi Operativni program 2014-2020¹³. V okviru tematskega cilja 3, ki zajema področje spodbujanja konkurenčnosti malih in srednje velikih podjetij, je vključen specifični cilj: Razvoj in izvajanje novih poslovnih modelov za MSP, zlasti za internacionalizacijo. V okviru teh

7 Smernice OECD za večnacionalne družbe, 2011

8 Strategija prostorskega razvoja Slovenije (U.I. RS št. 76/2004) - <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=200476&stevilka=3397>

9 Priporočila Komisije za Slovenijo - http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-your-country/slovenija/country-specific-recommendations/index_sl.htm

10 Slovenska industrijska politika -

http://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CB8QFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.mgrt.gov.si%2Ffileadmin%2Fmgrt.gov.si%2Fpageuploads%2FDPK%2FESIP%2FSIP_uradno_130207.doc&ei=SVK2VOvqAcre7AaEmYGgAg&usq=AFOjCNGTPx7UYd3CKCtIgbEra59DsDjpmg&sig2=PvNYUGyIPOjXssq7K-mzA&bv=bv.83640239.d.bGQ

11 Osnutek Strategije pametne specializacije - <http://esiskladi.wix.com/strategijaps#home/mainPage>

12 Partnerski sporazum 2014-2020 - http://www.svrk.gov.si/fileadmin/svrk.gov.si/pageuploads/Dokumenti_za_objavo_na_vstopni_strani/PS_koncna_potriena_141028.pdf

13 Operativni program 2014-2020 - http://www.svrk.gov.si/fileadmin/svrk.gov.si/pageuploads/KP_2014-2020/OP_SFC_poslano_11_12_2014.pdf

sredstev pa je zastavljeni cilj povečevanje mednarodne konkurenčnosti MSP¹⁴, katerega se bo zasledovalo preko naslednjih ukrepov:

- razvoj, izvajanje in prenova poslovnih modelov;
- podpora poslovnim in razvojnim partnerstvom za krepitev sodelovanja v globalnih verigah vrednosti;
- vzpostavitev in delovanje sistema vse-na-enem-mestu (one-stop-shop) za izvoznike in investitorje;
- priprava študij izvedljivosti, tržnih raziskav in izvoznih načrtov;
- podpora iskanju novih mednarodnih tržnih priložnosti;

Ukrepi v okviru Operativnega programa 2014-2020 so namenjeni doseganju:

- večje sposobnosti podjetij za vključevanje v globalne verige vrednosti;
- večji izvozni intenzivnosti podjetij;
- večjemu izvozu iz naslova storitev.

Navedeno pa se bo spremljalo preko naslednjega kazalnika rezultata:

- čisti prihodki MSP od prodaje na tujem trgu.

Za Slovenijo v obdobju 2014–2020 velja delitev na dve t. i. kohezijski regiji (NUTS-2) – na Vzhodno Slovenijo in Zahodno Slovenijo, tako da bo potrebno pri javnih sredstvih slediti tej delitvi in upoštevati specifične omejitve za posamezno regijo. Posebno pozornost je potrebno nameniti Vzhodni slovenski regiji. Sredstva pa je nujno potrebno usmeriti na tista področja, kjer imajo največji vpliv in potencial za razvoj, ustvarjanje delovnih mest, ustvarjanje višje dodane vrednosti, poslovanja na globalnem trgu in vključevanje v globalne verige vrednosti.

Pri tem je pomembno tudi ozaveščanje podjetij o že delujočih programih, iniciativah, projektih itd., katere EU oziroma EK že spodbuja in jih ima v svojih programih tudi za naslednje finančno obdobje. Številni med njimi so namenjeni tudi spodbujanju mednarodnega poslovanja podjetij, posebej MSP npr. EEN mreža, IPR Helpdesk China, EU SME center, Missions for Growth in številne druge. Opažamo, da slovenska podjetja le-te premalo poznajo in koristijo, s čimer tudi ne izrabijo priložnosti, katere so na voljo vsem evropskim podjetjem.

2. PREDPOGOJI ZA DOSEGANJE CILJEV PROGRAMA

Podlaga za uspešno realizacijo programa je uspešno sodelovanje in koordinacija aktivnosti vseh deležnikov na področju internacionalizacije z namenom doseganja skupnih ciljev ter izboljšanja poslovnega in podpornega okolja za podjetja. Za zagotovitev sodelovanja vseh deležnikov bo po potrditvi na Vladi RS ponovno začel z delovanjem svet za internacionalizacijo gospodarstva. Sopredsedovala mu bosta ministra, pristojna za gospodarstvo in zunanje zadeve, glede na obravnavano tematiko pa bodo k sodelovanju

vabljeni tudi predstavniki drugih vladnih resorjev in institucij ter predstavniki gospodarstva. Omenjeni svet se bo sestajal večkrat letno. Obravnaval bo različne teme, povezane z gospodarskim sodelovanjem s tujino, vključno s temami, ki so strateškega pomena za to področje, ter obravnaval morebitna odprta vprašanja, ki ovirajo intenzivnejše aktivnosti na tem področju. Na ta način bo zagotovljeno hitrejše sprejemanje odločitev, ki bodo pripomogle k učinkovitejši internacionalizaciji slovenskega gospodarstva.

Za uspešno privabljanje tujih investorjev, spodbujanje domačih investicij, kakor tudi z namenom zagotavljanja boljše konkurenčnosti slovenskih podjetij, je prav tako izjemno pomembno prijazno poslovno okolje. Izboljšanje poslovnega okolja bo podjetjem omogočilo, da uspešneje konkurirajo na globalnem trgu, s tem pa prinašajo pozitiven priliv tudi v nacionalni BDP. Izboljševanje poslovnega okolja, z namenom vzpostaviti privlačno in odprto poslovno okolje, mora postati redna naloga Vlade RS in vseh ostalih področnih resorjev. Okvir je bil postavljen s sprejemom »Enotnega dokumenta za zagotovitev boljšega zakonodajnega in poslovnega okolja ter dvig konkurenčnosti«¹⁵ na Vladi RS v letu 2013, saj zajema predloge ukrepov deležnikov iz poslovnega okolja in tudi vladnih dokumentov. Proces odprave ovir je potrebno pospešiti, zato je nujen sprejem konsenza na ravni Vlade RS glede seznama prednostnih nalog glede odprave ovir, s časovnim planom, do kdaj bodo ovire odpravljene. Seznam prednostne odprave ovir bo dal jasen signal investorjem, da v Sloveniji ustvarjamo prijazno poslovno okolje in omogočil enotno kredibilno komuniciranje s tujimi institucijam, ki nas opozarjajo na nujnost odprave ovir, ki vplivajo na nižji pritok TNI v Slovenijo.

Za uspešno doseganje ciljev tega programa pa je potreben tudi napor Vlade RS in še posebej ministrstva, pristojnega za gospodarstvo, da zagotovi zadostna finančna sredstva in kadrovske resurse. Bistveno je zagotoviti tudi ustrezno strokovno usposobljenost kadrov, še posebej v okviru »One stop shop-a« za izvoznike in investitorje, ki bodo neposredno delali s podjetji in potencialnimi vlagatelji ter oblikovali učinkovit poslovni servis v sodelovanju z zasebnimi podpornimi iniciativami. Za večjo učinkovitost ukrepov je potrebno redno spremljanje trendov na globalnem trgu, saj le-to vpliva tudi na slovenska podjetja, ki so v veliki meri odvisna od delovanja na tujih trgih, ter po potrebi ukrepe tem spremembam prilagoditi. Pomembno pa je tudi izkoriščanje prednosti, ki jih prinašajo ukrepi trgovinske politike EU (npr. sklenitev prostotrgovinskih sporazumov EU s tretjimi državami), in še posebej aktivnosti za odpravo dvojnega obdavčevanja s ključnimi trgovinskimi partnericami ter sporazume o zaščiti investicij, kot tudi dejavno vključevanje ministrstva, pristojnega za gospodarstvo, ostalih institucij in podjetij v proces sprejemanja teh ukrepov ob upoštevanju specifičnosti in interesov slovenskega gospodarstva.

3. CILJI

Cilji programa so usmerjeni v nadaljnjo rast in razvoj slovenskega gospodarstva v mednarodnem okolju ter k izboljševanju konkurenčnosti domačega podpornega okolja. Strateški cilji so izbrani na makroekonomski ravni, operativni cilji pa so usmerjeni k spremljanju realizacije ukrepov tega programa, zato so izbrani področno usmerjeni cilji.

Strateški cilj spodbujanja vhodnih TNI je, da se z izboljšanjem podpornega okolja ob vzporednem procesu izboljševanja poslovnega okolja in z učinkovitim upravljanjem javnih

¹⁵ Enotni dokument - http://www.vlada.si/fileadmin/dokumenti/si/projekti/2014/ukrepi/Porocilo_ED_3102013.pdf

sredstev privabi k investiranju na območju Republike Slovenije tuje investitorje z namenom pospeševati gospodarski razvoj¹⁶.

V skladu z zadanimi cilji tega programa smo izbrali ekonomske kazalnike, preko katerih želimo v prihodnjih letih spremljati gibanje trendov v slovenskem gospodarstvu, ter spremljati učinkovitost izvajanja programa in njegovih ukrepov.

3.1. Strateški cilji

- Povečati vrednost izvoza za 5% letno;
- Povečati BDP per capita za 2-3% letno in delež izvoza v BDP per capita za 2% letno;
- Povečati izvoz na ne-EU trge za 5% letno;
- Najmanj ohraniti delež stanja vhodnih TNI v BDP.

Za podlago pri določanju ciljnih vrednosti smo vzeli gibanje v preteklem obdobju pri izbranih makroekonomskih kazalnikih.

Tabela 1: Izbrani makroekonomski kazalniki

Leto	Izvoz v absolutnih številkah (v mio EUR)	Delež izvoza v BDP (%)	Izvoz per capita (v mio EUR)	BDP per capita (v EUR)	Izvoz v ne-EU države* (v 1000 EUR)	Stanje vhodnih TNI v BDP v Sloveniji (v %)
2007	24.041	69,5	11.908	17.135	4.306.193	21,5
2008	25.293	67,9	12.509	18.420	4.643.391	23,1
2009	21.022	59,4	10.297	17.349	3.803.265	22,1
2010	23.688	66,8	11.562	17.320	4.300.372	22,5
2011	26.389	73,0	12.855	17.610	4.831.327	24,6
2012	26.870	76,1	13.064	17.172	5.264.401	26,2
2013	27.566	78,1	13.387	17.128	5.400.838	25,3

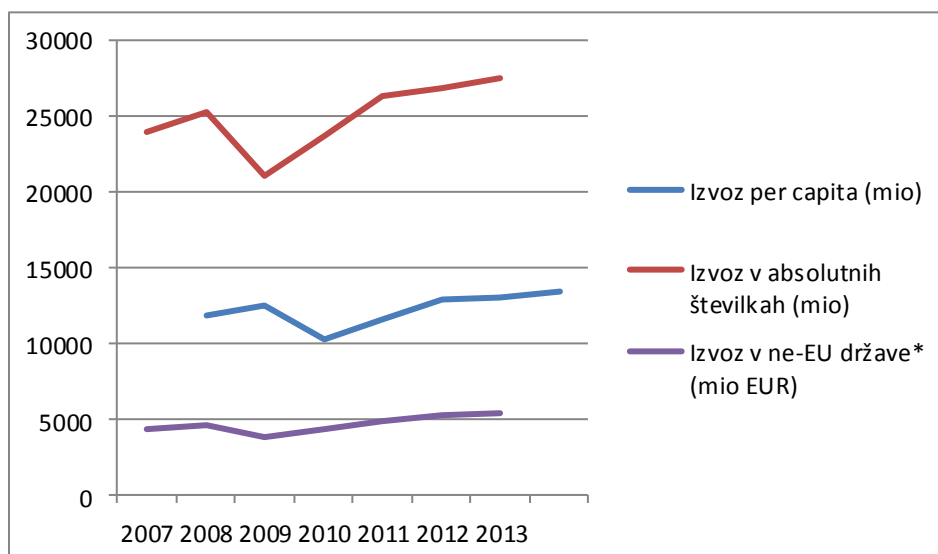
Vir: SURS, UMAR, Banka Slovenije

* prikazan % se nanaša na države izven EU, brez Hrvaške tudi za leta pred 2013

** makroekonomske kazalnike za prihodnja leta bomo revidirali glede na dostopnost statističnih in analitičnih podatkov s strani pristojnih institucij.

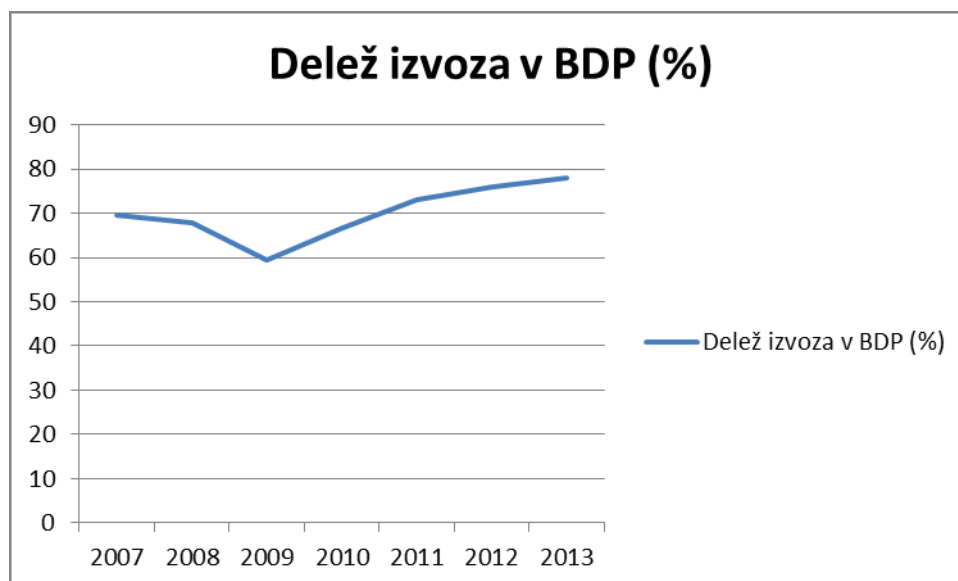
¹⁶ ZSTNIIP (Uradni list RS št. 107/06, 11/11, 57/12)

Graf 1: Izvozna gibanja



Vir: SURS

Graf 2: Delež izvoza v BDP (%)



Vir: SURS

Strateške cilje bo ministrstvo, pristojno za gospodarstvo, spremljalo letno preko javno dostopnih evidenc in baz npr. SURS, UMAR, AJPES, Banka Slovenije, idr.

3.2. Operativni cilji

V nadaljevanju dodajamo operativne cilje, katerih vrednosti se bodo spremljale od sprejema programa dalje:

- Povečati število novih izvoznih podjetij za 0,5 % letno;
- Povečati število vseh podprtih podjetij v okviru programa za 5 % letno;

- Povečati število podprtih MSP za 50 % letno;
- Povečati čiste prihodke MSP od prodaje na tujem trgu za 0,4 % letno;
- Povečati stopnjo udeležbe Slovenije v GVV (op.a. gre za novo bazo podatkov, zato ni dostopnih preteklih referenčnih vrednosti);
- Povečati obseg vrednosti vhodnih TNI za 4 % letno.

Za spremljanje operativnih ciljev so bili identificirani naslednji področni kazalniki, preko katerih bo ministrstvo, pristojno za gospodarstvo, spremljalo doseganje učinkovitosti posameznih ukrepov.

Tabela 2: Izbrani področni kazalniki

	Začetna vrednost (2013)	Rast (letno)	Ciljna vrednost (2020)
Čisti prihodki MSP od prodaje na tujem trgu	34,4 %	0,4 %	37,2 %
Število izvoznikov med slovenskimi podjetji (podatek iz leta 2012)	19.714	0,3 % (59)	20.127
Število vseh podprtih podjetij v okviru programa spodbujanja internacionalizacije *	1.479	5 % (74)	1.997
Število podprtih MSP	92	50 % (46)	414
Stopnja udeležbe Slovenije v GVV (OECD metodologija po državah¹⁷)	66 % / 18 %**	rast	/
Obseg vhodnih TNI (v mio EUR)	8.926,0	4 %	11.746
Delež podjetij s TNI v celotni populaciji slovenskih podjetij (v %)	4,5	Povečanje za 1 indeksno točko	5,5

Vir: OECD, lastni podatki, UMAR, SURS, Banka Slovenije, AJPES

*op.a. seštevek neposredne podpore in posredne podpore slovenskim podjetjem npr. skupinski sejenski nastopi, gospodarske delegacije, svetovanja preko poslovnih klubov ipd.

**op. a. 66 % delež domače dodane vrednosti v izvozu; 18 % domače dodane vrednosti v tujem izvozu; prihodnje ciljne vrednosti ni možno določiti, ker gre za novo metodologijo in ni primerljivih vrednosti za pretekla obdobja

17 OECD metodologija po državah, Slovenija - <http://www.oecd.org/sti/ind/GVCs%20-%20SLOVENIA.pdf>

Operativne cilje bo ministrstvo, pristojno za gospodarstvo, spremljalo letno preko gibanja področnih kazalnikov na podlagi javno dostopnih evidenc in baz npr. SURS, UMAR, AJPES, Banka Slovenije, OECD idr., kakor tudi preko lastnega spremljanja npr. ankete, raziskave o zadovoljstvu, evalvacije ipd. za tiste kazalnike, kateri niso agregatne narave.

4. NOSILCI SPODBUJANJA INTERNACIONALIZACIJE

Na osnovi ZSTNIIP je za pripravo programa zadolženo ministrstvo, pristojno za gospodarstvo, za izvajanje dejavnosti spodbujanja internacionalizacije pa predvsem agencija, pristojna za spodbujanje internacionalizacije in TNI (v nadaljevanju: agencija).

Poleg prej omenjenega ministrstva in agencije so tu še številni deležniki, državne in privatne institucije, podjetja, ki lahko učinkovito prispevajo svoj delež pri spodbujanju internacionalizacije in privabljanju TNI v Slovenijo ter brez katerih je uspeh privabljanja TNI in večje internacionalizacije lahko le delen. Kot pomemben del vlagateljske ofenzive lahko svojo vlogo odigrajo tudi najvišji predstavniki slovenske vlade in države.

Ključno vlogo imajo poleg vseh ostalih deležnikov:

- Ministrstvo za zunanje zadeve, s posebnim poudarkom na aktivnostih gospodarske diplomacije in njihovi mreži diplomatsko-konzularnih predstavništav po svetu;
- SPIRIT Slovenija, agencija pristojna za področje internacionalizacije in tujih investicij, ter tudi podjetništva in tehnologije;
- zbornice – Gospodarska zbornica Slovenije, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije in druge zbornice, tako domače, kakor tudi tuje;
- SID Banka, katera ima posebno vlogo pri finančnem inženiringu;
- regionalna združenja oz. agencije, kakor tudi lokalni partnerji.

Za uspešno realizacijo programa je izjemnega pomena usmerjen program z določenimi prioritetami, aktivnostmi in cilji ter dobro sodelovanje med vsemi deležniki, tako pri pripravi kot pri izvajanju ukrepov spodbujanja internacionalizacije in TNI. Ključnega pomena je tudi pravočasna izmenjava informacij, zato si bo ministrstvo prizadevalo za redno in okrepljeno medsebojno sodelovanje z deležniki. V ta namen bo ministrstvo najmanj dvakrat letno organiziralo srečanja deležnikov.

Na podlagi tega programa bodo pripravljene akcijski načrti na najmanj dvoletni podlagi, kjer bodo opredeljeni ukrepi, ciljni trgi, finančna sredstva, izvajalci in kratkoročni cilji. Prvi tak akcijski načrt je predviden za leti 2015 - 2016.

4.1 »One stop shop« za izvoznike in investitorje

Z vidika nudenja celovite podpore (npr. lažji dostop do informacij, kontaktov, sogovornikov,...) in individualne obravnave posameznih izvoznikov, potencialnih investitorjev in drugih zainteresiranih subjektov, želimo nadgraditi obstoječi sistem nudenja podpore. Z vidika aktivnejšega privabljanja TNI ter celovitejša podpore investitorjem se bo okrepila vloga

agencije, zadolžene za spodbujanje investicij in internacionalizacijo, kot »one stop shop«¹⁸ po vzoru uspešnih agencij za privabljanje predvsem tujih investicij. Le-ta bo za področje TNI krepila aktivno vlogo pri ciljanju na tiste investitorje, ki jih želimo privabiti v Slovenijo, ter bo zagotavljala nabor vseh relevantnih informacij, raziskav in analiz ter hkrati nudila celovito podporo investitorjem pri iskanju ustreznih poslovnih priložnosti.

V okviru »one stop shop« bodo na razpolago informacije o aktualnih ukrepih za spodbujanje internacionalizacije, zagotovljenih s strani različnih deležnikov, ter objava uporabnih informacij na informacijskem portalu (informacije o trgih, poslovnih priložnostih, javnih razpisih, delegacijah, izobraževanje in usposabljanje, ...). Vloga agencije z vidika »one stop shop« bo temeljila na osebнем pristopu (organizacija po ključu skrbnikov strank).

Takšen pristop je nujen zaradi zagotavljanja profesionalnosti in tesnega rednega sodelovanja med vsemi deležniki, zaradi skrajšanja postopka pridobivanja vseh potrebnih dokumentov, informacij in iskanja ustreznih sogovornikov, zaradi nižanja stroškov poslovanja investitorjem ter nižanja rizika vstopa na tuje trge.

Področja dela:

- podpora izvoznikom (prvi vstop, širitev na nove tuje trge);
- podpora investitorjem (domači, tuji, vhodni, izhodni).

Zakaj ustanovitev »One stop shop«:

- zaradi individualne obravnave in nudenja celovite podpore izvoznikom in investitorjem;
- zaradi skrajšanja postopka pridobivanja vseh potrebnih dokumentov, informacij in iskanja ustreznih sogovornikov;
- zaradi nižanja stroškov poslovanja investitorjem;
- zaradi nižanja rizika vstopa na trg podjetjem oziroma investitorjem;
- zaradi zagotavljanja profesionalnosti in tesnega sodelovanja med vsemi deležniki.

Nosilec bo SPIRIT, javna agencija (dejansko gre za preoblikovanje načina dela že obstoječe institucije) → SPIRIT bo ključna institucija pri tej točki, vsekakor pa je za učinkovito delovanje nujno širše povezovanje, kot npr. povezovanje z regionalnimi subjekti in vsemi drugimi deležniki podpornega okolja in nosilci politik (npr. ministrstva, zavodi, upravne enote, lokalne skupnosti...). Za prihodnji razvoj se bo proučila tudi možnost odpiranja enot v tujini z namenom zagotavljanja ustrezne kakovostne podpore direktno na tujih trgih.

Predvideva se vzpostavitev sistema regijskih koordinatorjev npr. na ravni RRA-jev, ki bodo glavni sogovorniki z agencijo SPIRIT za svoje področje, pri čemer je potrebno zagotoviti strokovnost in kontinuiteto teh oseb ter predvsem zagotoviti njihovo usposabljanje. Vloga regijskih koordinatorjev bo pridobivanje informacij s terena, izboljšanje koordinacije med investitorji, lokalnimi skupnostmi (občine) in javnimi institucijami (npr. odgovornimi za izdajo

¹⁸ »One stop shop« je v tem dokumentu razumljen kot nadgrajen nov koncept podpore investitorjem in izvoznikom s strani agencije, pristojne za omenjeni področji, ki bi delovala po načelu vse na enem mestu.

različnih soglasij in dovoljenj). Regijski koordinatorji bodo prvi filter predlaganih projektov v regiji, katero predstavljajo, za kar je potrebno podrobno poznavanje regionalnih razmer, razvojnih ciljev regije ter poznavanje prostorskega kapitala območja (dostopnost in kakovost zemljišč, cen zemljišč, morebitnih omejitev npr. prostorskih, razpoložljive delovne sile, poznavanje sogovornikov, razpoložljive infrastrukture, ostalih podjetij v verigi...). Prav tako bodo imeli tudi ključno vlogo pri povezovanju podjetij v svoji regiji, pripravljali bodo informacijske pakete za investitorje, ki bodo vključevali pregled regijskih prednosti ter poslovnih in investicijskih možnosti v regiji. V nadaljnjem postopku pa bo sledilo povezovanje v širšem smislu, tako s področja tujih neposrednih investicij kot internacionalizacije npr. nadgradnja sodelovanja z mrežo DKP (diplomatsko-konzularnih predstavništev), predvsem z ekonomskimi svetovalci na DKP, mrežo poslovnih klubov v tujini ter posledično okrepljeno tako sodelovanje kot koordinacija med temi akterji.

5. PODROČJE INTERNACIONALIZACIJE

Ukrepi programa so usmerjeni k podjetjem s potencialom rasti in nastopom na globalnih trgih – prednostno k MSP pri (prvem) vstopanju na tuje trge in širitvi njihovega poslovanja na tujih trgih, v nekaterih primerih pa tudi k velikim podjetjem, ki že imajo izkušnje v mednarodnem poslovanju in želijo širiti svoje poslovanje na tujih trgih. Prednostno bodo podprte različne oblike povezovanja podjetij in institucij na različnih področjih (formalne in neformalne, vključno z razvojno-raziskovalnim in inovacijskim področjem).

Z ukrepi bomo krepili podlage za kreiranje učinkovitega podpornega okolja za slovenska podjetja, ki želijo svoje poslovanje širiti na globalni trg.

5.1. Namen spodbujanja internacionalizacije

Ukrepi internacionalizacije so namenjeni spodbujanju slovenskih podjetij v različnih fazah razvoja izvozne aktivnosti, od predizvozne aktivnosti, tržnega vstopa, kot tudi izvoznega poslovanja ter utrjevanja položaja na tujem trgu in razpršitvi poslovanja na nove tuje trge. Ob tem je pomembno poudariti pomembnost ohranjanja prisotnosti na »tradicionalnih« trgih, kakor tudi iskanje priložnosti na novih tujih trgih oziroma regijah.

Preko aktivnosti tega programa želimo podjetjem zagotoviti ustrezno podporo pri njihovi poti na mednarodne trge. Ob tem želimo zajeti vsa podjetja, ki imajo že razvite ustrezne produkte za trg in poslovno strategijo, usmerjeno na mednarodne trge, oz. želijo svoje mednarodno poslovanje razširiti na nove tuje trge. Pri tem je pomembno zagotavljanje podpore prav vsem takšnim podjetjem, torej preko usposabljanj, svetovanj, zagotavljanja informacij, tržnih raziskav, sejmskih predstavitev, povezovanj podjetij, razvojnih partnerstev, uvajanja novih poslovnih modelov ipd., kar bi lahko podjetjem pomagalo pri premagovanju oziroma umeščanju v globalno konkurenco in pozicioniranju na trgu. Ob tem je potrebno upoštevati, da družbene inovacije stopajo v ospredje kot komplementarni del razvoja dodane vrednosti tudi na mednarodnih trgih, zato je potrebno spodbujati tako tehnološko kot netehnološko povezovanje in inoviranje z namenom iskanja priložnosti za komercializacijo na tujih trgih na obeh področjih. V tej luči je pomembno sodelovanje vseh deležnikov, tako na formalni, kot na neformalni ravni, od raziskovalnih institucij, izobraževalnih ustanov oz. vseh institucij znanja, kakor tudi vseh drugih, saj bomo lahko le preko rednega in odprtega sodelovanja zagotovili ustrezno podporo podjetjem na njihovi mednarodni poti.

Za uspešno realizacijo ukrepov tega programa bo pozornost pri posameznem ukrepu usmerjena k:

- zagotovitvi pravočasne priprave/najave vseh aktivnosti v tujini - z namenom učinkovite priprave vseh vključenih deležnikov s potrebnimi predhodnimi usposabljanji, izobraževanji, iskanjem ustreznih partnerjev, ipd.;
- osredotočanju 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;
- aktivnemu spremljanju slovenskih podjetij, razvoju njihovih proizvodov in storitev z namenom poznavanja slovenskega okolja in slovenskih podjetij, ter s tem iskanjem ustreznih možnosti vstopa na tuje trge, ter morebitne potrebe po prenovi poslovnih modelov podjetij in ustrezne prilagoditve ukrepov s področja internacionalizacije;
- učinkovitemu medresorskemu povezovanju institucij – po potrebi npr. oblikovanje področno-vsebinskih delovnih skupin za iskanje skupnih rešitev in ukrepov ter oblikovanje podpore vključevanju slovenskih podjetij v programe multilateralnih agencij in bank, jasna opredelitev vlog posameznih deležnikov na področju internacionalizacije in povezovanje na področju spodbujanja raziskav, razvoja in inovacij, predvsem na področju aplikativnih rešitev za zahteve trga (tako produkti, kakor tudi storitve oz. rešitve);
- spodbujanju povezovanja podjetij in drugih institucij pri prenosu znanja v prakso in skupnem nastopu na tujih trgih;
- ustrezni usposobljenosti kadrov za izvajanje podpore podjetjem na področju internacionalizacije.

Glavne **ciljne skupine** ukrepov so MSP in različne oblike povezovanja podjetij in podpornih institucij (formalnih in neformalnih), ki imajo poslovno strategijo vstopa oz. širitve na tuje trge, uvedbo novih tehnoloških rešitev za povečanje učinkovitosti ali razvoj novih produktov za mednarodni trg.

5.2 Usmeritve za spodbujanje internacionalizacije

Za pripravo in izvajanje programa in spremljanje ciljev je odgovorno ministrstvo, pristojno za gospodarstvo (30. člen Zakona o državni upravi, 5. in 10. člen ZSTNIIP). Ukrepe izvaja ministrstvo, pristojno za gospodarstvo, in njegova izvajalska agencija (v skladu z 11. členom ZSTNIIP), po potrebi tudi v sodelovanju z ostalimi državnimi (npr. institucije iz raziskovalnega in izobraževalnega področja) in zasebnimi institucijami. Pri spodbujanju internacionalizacije ima pomembno vlogo tudi Ministrstvo za zunanje zadeve kot nosilec aktivnosti gospodarske diplomacije, ki jo izvaja skupaj z mrežo diplomatsko-konzularnih predstavništev Republike Slovenije v tujini na najvišjem nivoju pa te aktivnosti dopolnjujejo tudi mednarodne aktivnosti Urada predsednika RS in Kabineta predsednika VRS.

Ukrepi se bodo izvajali preko javnih razpisov, javnih pozivov, javnih naročil, javnih natečajev, javnih predstavitev, objave informacij na svetovnem spletu, e-platforme, aktivnega dela zaposlenih na ministrstvu in izvajalski agenciji, sodelovanja z drugimi deležniki (npr. GZS,

tehnološki parki, ...) ipd. Pri tem bodo upoštevane veljavne pravne podlage, tako domače kakor evropske, trende in smernice po svetu in doma ter podpirali in razvijali inovativne pristope spodbujanja internacionalizacije. Posebna pozornost bo dana tudi usmeritvam mednarodnih institucij, katere posvečajo veliko pozornosti MSP-jem ter GVV npr. OECD, WTO, še posebej pri manjših državah, katere so bolj izvozno umerjene. S sledenjem mednarodnim usmeritvam bomo poskušali nuditi boljšo podporo slovenskim podjetjem pri vključevanju v GVV. Ukrepi se bodo izvajali preko pristojnih resorjev oziroma izvajalskih in/ali pogodbenih institucij. Kjer bo potreben drugačen pristop, se bodo po potrebi v sodelovanju s finančnimi institucijami iskale drugačne rešitve sodelovanja in izvajanja ukrepov.

Pri pripravi in izvedbi ukrepov spodbujanja internacionalizacije bomo sledili:

- ustvarjanju višje dodane vrednosti v podjetjih, panogah, izdelkih, storitvah in rešitvah;
- oblikovanju ukrepov glede na stopnjo razvoja podjetja;
- oblikovanju ukrepov glede na velikost podjetja;
- enotnemu predstavljanju slovenskega poslovnega okolja in poslovnih priložnosti;
- vzpostavljanju podpornega okolja, ki bo pripomoglo k ustreznemu uravnavanju poslovnih tveganj pri vstopanju na tuje trge;
- povečanju prepoznavnosti EU podporne mreže in ukrepov za MSP med slovenskimi podjetji (npr. EEN, IPR Helpdesk China, EU SME center, Missions for Growth in številne druge);
- zagotavljanju celovite predstavitve slovenskih podjetij, institucij oziroma drugih deležnikov tujim partnerjem;
- podpiranju povezovanja podjetij z namenom usklajenega poslovanja na mednarodni ravni (npr. konzorciji, združenja, partnerstva ipd.);
- spodbujanju podjetij k ustvarjanju kakovostnih delovnih mest;
- spodbujanju podjetij k umeščanju v globalne verige vrednosti in povezovanju v razvojna partnerstva, ter doseganje višjih dodanih vrednosti v globalnih verigah;
- spodbujanju podjetij k globalnim nišnim prebojem;
- spodbujanju podjetij k vstopom na nove trge in uporaba regijskega pristopa v državah, kjer je takšen pristop bolj učinkovit (spodbujanje podjetij k delovanju na ravni regij, zveznih delež, pokrajin....);
- krepitvi vloge Slovenije kot prepoznavne evropske, okoljsko ozaveščene, privlačne, zanimive gospodarske in trajnostno razvojno usmerjene države.

Pri akcijskem načrtu bo v delu, ki se nanaša na aktivnosti internacionalizacije v ožjem smislu, pri izbiri posameznih aktivnosti na prioritetnih tujih trgih, ki bodo izbrani v tem dokumentu, ter bodo podlaga za vse nadaljnje aktivnosti države na tem področju, nujno dosledno upoštevanje naslednjih smernic:

- izražen interes slovenskega gospodarstva;
- potencial izbranega tujega trga oz. regije na izbranem tujem trgu npr. gospodarska rast, ugodno poslovno okolje, pozitivni gospodarski kazalci, kompatibilnost z zmogljivostmi slovenskega gospodarstva;
- obstoj poslovnih priložnosti oz. sinergij med obema gospodarstvoma;
- priprava načrtov za povezovanje podjetij in za vzpostavitev in delovanje mednarodnih mrež;
- vzdrževanje prisotnosti na tradicionalno pomembnih tujih trgih za slovensko gospodarstvo;
- vzpostavljeni politični stiki na najvišji ravni, kjer je to relevantno.

5.3. Ukrepi za podporo izvoznikom

Podjetja imajo glede na stopnjo internacionalizacije različne potrebe in se srečujejo z različnimi izzivi, zato so tudi potrebe glede ukrepov različne. Ukrepi internacionalizacije so zato razdeljeni glede na stopnjo internacionalizacije podjetij in njihovega povezovanja ter so po možnosti individualizirani. Programi, ki vključujejo individualno pomoč, so z vidika učinkovitosti najuspešnejši in močno povečujejo možnost podjetja, da se bo uspešno vključilo v internacionalizacijo, saj so prilagojeni aktualnim razmeram na trgu in dejanskim potrebam podjetij. Ob tem so upoštevane izkušnje iz preteklega obdobja (opomba 6) ter povratne informacije s strani deležnikov in podjetij.

Raznolikost ukrepov in zmožnost njihove izvedbe pa je odvisna predvsem od zagotovljenih finančnih sredstev, organizacije in usposobljenosti kadrov na ravni ministrstev, izvajalskih in drugih institucij ter potreb in usposobljenosti podjetij.

V nadaljevanju so navedeni sklopi aktivnosti, preko katerih bi lahko z aktivnim pristopom dodatno prispevali k učinkoviti podpori izvoznikom:

1. **Vzpostavitev in delovanje koncepta »One stop shop« za izvoznike in investitorje** - v tem okviru se bodo aktivnosti, ki se sedaj izvajajo samostojno, sledile konceptu povezovanja in tako predstavljale zaokroženo celoto nabora različnih oblik podpor za podjetja.
 - programi usposabljanja in izobraževanja za podjetja in partnerje za nudenje učinkovite podpore podjetjem (glede na identifikacijo potreb podjetij, katera znanja in kompetence so ključnega pomena pri vstopu na tuji trg, pri čemer je potrebno posebno pozornost nameniti potrebam, ki se razlikujejo glede na velikost podjetja in glede na to, ali so podjetja že prisotna na tujih trgih oz. želijo te svoje aktivnosti dodatno širiti. Pri oblikovanju teh storitev je potrebno upoštevanje novih trendov in oblik usposabljanj npr. e-knjige, e-priročniki, e-seminarji... Za učinkovito izvajanje teh storitev je nujno tudi redno usposabljanje vseh deležnikov, regijskih in lokalnih partnerjev.);
 - zagotavljanje informacij in svetovanj (o tujih trgih, poslovnem okolju, poslovnih priložnostih in ažuriranje informacij na spletnih portalih, da bi podjetjem in partnerjem

omogočili dostop do aktualnih priložnosti za poslovanje in informacij o mednarodnih poslovnih okoljih, tudi preko najnovejših aplikacij oz. orodij);

- dostop do raziskav in analiz (analize tujih trgov, trendov, tržne raziskave, raziskave, ki jih izdelajo mednarodne organizacije, raziskave/analize domačega trga ipd.);
 - organizacija in udeležba na skupinskih predstavitev slovenskega gospodarstva (skupinske predstavitve so eno izmed orodij, preko katerih se tudi podjetja lahko povezujejo in s tem dosežejo večjo prepoznavnost pod isto znamko, kar je posebej pomembno za manjša podjetja. Predstavitve so lahko tudi v obliki specializiranih gospodarskih oz. tržnih delegacij, kjer je pomemben poudarek na kakovostnih B2B srečanjih z ustreznimi tujimi sogovorniki.);
 - izvajanje aktivnosti promocije in oglaševanja (za krepitev prepoznavnosti slovenskega gospodarstva in institucij s tega področja je pomembno tudi vzdrževanje prisotnosti v domačih in tujih medijih ter uporaba najnovejših metod oz. orodij pristopanja do javnosti. Dodatno se lahko promocija okrepi tudi preko prisotnosti predstavnikov institucij oz. podjetij na specializiranih dogodkih, konferencah, delavnicah ipd.);
 - podpora preko informacijskih portalov (posodabljanje in vzdrževanje, tehnična podpora, vsebinska nadgradnja, uvajanje novih vsebin ipd.).
2. **E-vavčerji** – vzpostavitev tehnične podpore za izvedbo instrumentov manjših vrednosti za podjetja. Postopki bodo poenostavljeni po vzoru številnih tujih praks. Instrument bi lahko uporabili za: podporo podjetjem pri predstavitev na mednarodnih sejmih, tržnih raziskavah tujih trgov, udeležbi na mednarodnih B2B dogodkih, spodbujanju pridobivanja najnaprednejših dokumentov za dvig kvalitete poslovanja, ipd.
3. **Spodbujanje partnerstev in poslovnih modelov za lažje vključevanje v globalne verige vrednosti** - ena izmed prioritet in novosti, ki jo želimo uvesti, je spodbujanje podjetij k sodelovanju, povezovanju oz. mreženju, saj lahko preko skupnega sodelovanja lažje in učinkoviteje vstopajo na zahtevne tuje trge, kandidirajo na tujih razpisih, zagotavljajo potrebne količine naročil, se povezujejo v verige (horizontalno ali vertikalno) in ustvarjajo partnerstva npr. razvojna partnerstva.
- krepitev mreženja in povezovanja podjetij npr. preko partnerstev oz. drugih oblik povezovanja za krepitev konkurenčnosti vseh udeleženih podjetij in lažje vstopanje na tuje trge, še posebej v GVV;
 - spodbujanje podjetij k uvedbi in razvoju novih poslovnih modelov z namenom krepitev razvoja, inovacij in konkurenčnosti poslovanja in proizvodov za mednarodno poslovanje, spodbujanju e-poslovanja na tujih trgih;
 - podpora demonstracijskim in/ali pilotnim projektom slovenskega gospodarstva, z namenom trženja visokokakovostnih, razvojno in inovativno naravnanih slovenskih podjetij, ki imajo prebojne ideje, produkte, storitve ipd., tudi ob sodelovanju zasebnega kapitala (domačega in/ali tujega ipd.).

Poleg vseh navedenih aktivnosti pa predstavljajo pomemben del tudi aktivnosti, katere se izvajajo dnevno in nimajo neposrednih finančnih posledic, so pa z vidika zagotavljanja celovite podpore izjemno pomembna npr. koordinacija vseh aktivnosti in deležnikov, priprava vseh razpisov, razvoj ukrepov, pridobivanje informacij za učinkovitejše nadaljnje delo ipd.

Podrobnejši pregled predvidenih ukrepov in njihova finančna ocena po letih so navedeni v Poglavju 8.

6. PODROČJE SPODBUJANJA TNI

Primarnega pomena za privlačnost neke države kot lokacije za TNI so osnovni ekonomski dejavniki, kamor sodijo velikost trga, rast prebivalstva, rast in velikost BDP, dostop do / bližina izvoznih trgov, razpoložljivost / stroški / kvaliteta proizvodnih dejavnikov. Šele potem sledijo t. i. regulatorno-politični dejavniki in poslovno okolje v najširšem smislu, kamor sodijo politična stabilnost, makroekonomska stabilnost, regulatorni okvir nasploh, davčne stopnje in struktura, regulativa in politika trga dela in proizvodnih trgov itd. Potem pa je tu še specifična politika do TNI, ki zajema zakonodajni okvir za TNI, trženje države kot lokacije za TNI in investicijske spodbude, in ki predstavlja le en element investicijske klime.

Čim bolj so si države podobne med seboj in čim bolj podobne postajajo nacionalne politike in regulative do TNI, tem pomembnejši postaja vpliv drugih specifičnih razlik med državami na lokacijske odločitve tujih investorjev in tem bolj agresivne postajajo politike in spodbude za pritegnitev TNI.

Ukrepi za spodbujanje TNI so namenjeni investorjem v vseh fazah vstopa na slovenski trg, v pred-, med- ter po-investicijskem obdobju. Pri tem gre za širok spekter ukrepov, pri čemer se pričujoči program osredotoča na aktivno promocijo privabljanja TNI, ki obsega informacijske, svetovalne ter druge storitve za tuje investitorje, promocijo in trženja Slovenije in njenih regij kot lokacije za TNI,...

Ukrepi programa so usmerjeni k potencialnim investorjem, ki sledijo trajnostni naravnosti in odgovornosti, ter so skladni z našimi pričakovanji glede uspešnega izkoriščanja konkurenčnih prednosti slovenskega gospodarstva tako z vidika posameznih gospodarskih sektorjev in pod-sektorjev, z vidika dodane vrednosti, ki jo le-te prinašajo, možnostmi zaposlitve razpoložljive delovne sile, komplementarnega sodelovanja s slovenskimi podjetji in možnostmi vključevanja v globalne dobaviteljske verige ter primernosti vključevanja v posamezne regije.

Ukrepi, ki so se izvajali že v preteklosti, se bodo izvajali tudi v bodoče. Nekatere ukrepe bomo nadgradili, dodani pa bodo nekateri novi, sodobni ukrepi oz. orodja, z namenom vodenja aktivnejše politike privabljanja TNI ter večje promocije Slovenije. Pri ukrepih bo poudarek na privabljanju prvih vstopov tujih investorjev v Slovenijo. Prizadevali si bomo, da bi Slovenijo pozicionirali kot center za raziskave in razvoj, logistični center in kot center za zeleno gospodarstvo. Za tiste investitorje, ki jih želimo privabiti v Slovenijo, bomo pripravili ponudbe edinstvene vrednosti, ki bo ustrezala njihovi viziji in možnosti za rast.

6.1. Slovenija – Center za raziskave in razvoj (R&D hub)

Slovenija želi pritegniti razvojne oddelke tujih podjetij.

Slovenija razvija ugodno okolje za razvoj, raziskave in inovacije. Vzpostavljeni so in razvijajo se grozdi, centri odličnosti, kompetenčni centri, razvojni centri gospodarstva, ki imajo kritično maso znanja, kompetenc in infrastrukture s potencialom preboja v mednarodne mreže znanja in inovacij in preboja Slovenije med inovativne regije Evrope in širše.

Po mnenju vodilnih gospodarstvenikov bodo prav razvojno-raziskovalni (v nadaljevanju R&D) centri v prihodnosti prinesli največ naložb v Evropo¹⁹.

Pri doseganju želene visoke ravni blagostanja v Sloveniji bodo vedno bolj pomembne dejavnosti proizvodnje in storitev z visoko dodano vrednostjo. To vključuje veliko vsebnost znanja v izdelku/storitvi ter tudi mednarodno odličnost v vseh funkcijah podjetij ter njihovi učinkoviti procesni naravnosti. Torej tudi pri marketingu, prodaji, razvoju, oblikovanju, ki seže na področje *angl. »user experience«*. Tovrstna znanja pa multinacionalne družbe imajo, zato je v interesu Slovenije, da pridobi take družbe, kot tudi znanje za morebitno gospodarsko uporabo sedaj in v prihodnosti.

Internacionalizacija podjetij je izziv tudi za javne raziskovalno-razvojne (RR) in visokošolske organizacije. Potrebno je okrepiti steber prenosa znanja z ustreznimi organizacijskimi oblikami (sistem »facilitatorjev« prenosa znanja) iz visokošolskih in raziskovalnih institucij v gospodarstvo.

Večja vključenost podjetij s tujim kapitalom v slovensko gospodarstvo bo omogočila prenos in difuzijo tehnoloških znanj in poslovnih praks na domača podjetja. Spodbujati je potrebno povezovanje podjetij s tujim kapitalom z domačimi raziskovalnimi institucijami in univerzami, kar bi omogočilo dejavno sodelovanje domačih raziskovalcev pri ustvarjanju aplikativnih raziskav. Poleg očitnih prednosti, ki bi jih na ta način imele domače raziskovalne ustanove in vključena podjetja, pa bi se povečevala tudi raziskovalna kapaciteta domačih institucij znanstvenega dela in omogočal njihov nadaljnji razvoj.

Dodatno v navezavi z zgoraj opisanimi aktivnostmi pa bi bilo smiselno aktivno poglobljati tudi vlogo Slovenije kot lokacije za inovacijska stičišča ter prve podjetniške korake (start-up podjetništvo), zaradi spodbujanja inovacij, ustvarjanja novih delovnih mest in višje dodane vrednosti, gospodarske rasti ter vnašanja konkurenčne dinamike v poslovno okolje²⁰. Slovenija razpolaga z dobrim podpornim okoljem na tem področju (tehnološki parki, univerzitetni inkubatorji, programi podjetniških pospeševalnikov, mrežne oblike inoviranja idr.). Potrebno je aktivno privabljanje tujih ustanoviteljev start-up podjetij v Slovenijo ter mentorjev, da se naselijo v Slovenijo, v povezavi z investicijami tujih skladov tveganega kapitala.

S tem v zvezi je potrebno razvijati mrežo inovacijskih ter start-up ekosistemov in jo podpirati s sodobnimi pristopi (pospeševalnik, *angl. »co-working«* prostori, stičišča...), predvsem pa pritegniti tako strateške investitorje kot sklade tveganega kapitala in omogočiti mednarodno sodelovanje le-teh.

¹⁹ Raziskava Ernst&Young – Attractiveness survey 2013

²⁰ Osnutek Strategija pametne specializacije - <http://esiskladi.wix.com/strategijaps#!home/mainPage>

6.2. Slovenija – Center za zeleno gospodarstvo (Green hub)

Zeleno gospodarstvo se pogosto navaja kot orodje za izhod iz finančne in gospodarske krize. Prav tako se osnutek Strategije pametne specializacije RS usmerja k naravi in zdravju prijaznim tehnologijam, storitvam, materialom in industrijskim procesom in navaja, da bo Slovenija z uspešno izvedbo SPS postala prepoznavna kot ena izmed vodilnih evropskih regij za področje sonaravnih tehnologij in storitev za zdravo življenje, saj razpolaga s potencialom v tej smeri.

Slovenija ima številne potencialne za prehod v zeleno, krožno gospodarstvo in rast na področju okoljskih tehnologij, razvoj ekosistemskih storitev za kakovostno in zdravo življenje, razvoj zelenega turizma, lesno-predelovalne industrije, eko inovacij, predelavo ekoloških proizvodov, obnovljive vire energije, razvoj naprednih materialov in tehnologij za zdravje in okolje, biotehnologijo,..., kakor tudi že obstoječe dobre prakse (fotovoltaika, biomasa, električni avtomobili,...).

Slovenija mora izkoristiti potencialne, ki jih ima kot čista in zelena država in tudi ustrezno spodbuditi panoge, ki so s tem povezane (lesno predelovalna, okoljske tehnologije, design,...). V tem okviru je smiselno v ta segment privabiti tudi tuji kapital.

6.3. Slovenija – Logistični center (Logistics hub)

Geografska lokacija Slovenije pomeni pomembno logistično prednost, ki je Slovenija v preteklosti ni uspela dovolj dobro izkoristiti. Slovenija razpolaga z dovolj sodobno infrastrukturo, ponudi lahko napredne IT rešitve, razpoložljiva prosta in primerna zemljišča v industrijskih conah in ob strateških prometnih povezavah in izobraženo ter izkušeno delovno silo.

Slovenija dolgoročno želi postati za mednarodna podjetja:

- izhodišče držav izven EU za dostop do EU trgov;
- izhodišče za države EU pri nastopu na Zahodnem Balkanu (ter za države z Balkana pri nastopu v EU)

Slovenija deluje na stičišču pomembnih evropskih koridorjev (baltsko-jonski ter mediteranski), z dostopom do morja (Luka Koper) pa predstavlja pomembno logistično izhodišče za poslovanje oz. oskrbo držav v CEE regiji, obenem pa glede na dane strateške prednosti tudi izhodišče za poslovanje s trgi Daljnega vzhoda, kjer se porajajo novi centri gospodarske moči.

Za doseganje tega cilja je pomembno prestrukturiranje in aktiviranje obstoječih poslovnih in industrijskih con, da bodo primerne za investicije, in njihova promocija (analize stanja različnih lastnikov in upnikov in zakonodajni in drugi ukrepi, prostorski potenciali: bližina ustrezno usposobljene delovne sile, prometne in komunikacijske infrastrukture ustrezne kvalitete ter storitev, morebitne omejitve).

Poleg omenjenih centrov ter glede na to, da Slovenija razpolaga s primerjalnimi prednostmi, ki so ključnega pomena za pritegnitev tujih investicij, ki jih zanima učinkovita proizvodnja oz. storitvene dejavnosti (*angl. efficiency-seeking FDI*), kot so odlične povezave z regionalnimi trgi, kakovostna infrastruktura, kakovostna delovna sila, dobro znanje tujih jezikov ter visoka kakovost življenja (t.i. Q4 for you), si bomo aktivno prizadevali za pritegnitev tudi več tovrstnih investicij mednarodnih podjetij v Slovenijo. Izzivi, s katerimi se danes srečujemo na svetovni ravni, so tudi potreba po čisti vodi in zraku, zanesljiva energetska oskrba, klimatske spremembe. Gradnja zelene infrastrukture zahteva nov pristop, in sicer okoljsko prijazne rešitve. Slovenija bi lahko glede na geostrateško lego in naravne vire ter glede na razvito infrastrukturo, varovanje podatkov, zanesljivost ter odprtost ponudila prvi t.i. »zeleni inovativni cloud center« (*angl. green cloud innovation center*) v Srednji in Vzhodni Evropi, kjer obstajajo možnosti za investiranje velikih IKT podjetij v podatkovne (*angl. cloud data*) centre, tudi po vzoru javno zasebnih partnerstev. Omenjeni center lahko postane eden od ključev za doseganje enotnega digitalnega evropskega trga.

6.4. Ukrepi za privabljanje tujih investorjev

V nadaljevanju so navedeni ukrepi, preko katerih bomo z aktivnim pristopom dodatno prispevali k privabljanju tujih investorjev:

- Program identifikacije tujih investorjev - prave industrije, podjetja in investitorji: Določili bomo profil investitorja, ki ga želimo privabiti (npr. ključne prioritete vlaganj v R&D kot jih predlaga pametna specializacija) ter identificirali potencialno največje igralce na svetovnem trgu, ki ustrezajo kriterijem. Izbrali bomo nekaj podjetij, proučili njihov profil, upoštevali, da gre za okoljsko odgovorna podjetja ter prilagodili strategijo, ki bo ustrezala njihovi viziji in možnosti za rast ter na tej osnovi pripravili *angl. »custom - made«* ponudbo (predlog edinstvene vrednosti za njihovo investicijo v Slovenijo); *angl. t.i. lead generation*.
- Program za privabljanje posameznih TNI za ciljna in lokacijsko opredeljena področja ter panoge, v katera želimo vlaganja: zbrali bomo vse podatke (tudi na regionalni oz. lokalni ravni), ki bi bili lahko potencialno zanimivi za podjetje oz. imajo neko vrednost za investitorja ter investitorjem ponudili kar največjo možno mero pomoči (kje se nahajajo določene informacije/pri iskanju informacij, pri storitvah kar zadeva lokacije in integracije – dobavitelji, distributerji, pri organizaciji sestankov, ponudimo spodbude, razvijemo start-up program, razvijemo lokalni administrativni seznam/program za mednarodne investitorje-pravni okvirji, carina, človeški viri, davčni sistem, računovodstvo, ...).
- Investicijske priložnosti »online« npr. e-seminar, e-knjiga, multimedija, spletni portali, mobilne aplikacije, kalkulator donosnosti investicij (npr. pripravili bomo informacije po področjih: TRG: potrošniki, distributerji, konkurenti, lokalni dobavitelji; ČLOVEŠKI VIRI: razpoložljivost, stroški, promet, veščine, plače, bonitete, produktivnost, kvaliteta; POSLOVNO OKOLJE; infrastruktura in kvaliteta življenja (zgodbe o uspehu); ZAČETEK POSLOVANJA in potrebna dovoljenja (vstop, ovire pri poslovanju ter izstopu iz trga), model stroškov zagona; WEBINAR KAMPANJA za vsako ciljno industrijo oz. področje; vodimo investitorje k NASLEDNJEMU KORAKU: posvetovalni klic, ocena, analiza izbire lokacije, obisk) ter druge oblike oglaševanja.

- »Invest Slovenia« virtualni sejemski nastop (s podporo industrije in širše družbe): Podjetja bodo pokazala svoje prednosti dela v regiji, razstavila in promovirala svoje izdelke in storitve ter tako privabila mednarodne stranke. Promovirali jih bomo skozi industrijska in komercialna družbena omrežja, DKP-je, poslovna združenja/klube, zbornice...
- Obiski potencialnih tujih investitorjev v skladu s »4Q4 YOU«: obisk pri tujih investitorjih, združenjih, dobaviteljih (*angl. quality workforce*); obisk akademskih in R&D institucij (*angl. quality workforce*); obisk infrastrukturnih točk/letališča, pristanišče (*angl. quality infrastructure; angl. quality link to regional markets*); obisk nepremičninskih območij (*angl. quality infrastructure*); prikaz regionalnih projekcij razvoja in možne spodbude; obisk golf igrišč, restavracij, klubov (*angl. quality of life*),...
- Specializirani sejmi: predstavitve investicijskega okolja v Sloveniji in konkretnih investicijskih projektov na specializiranih sejmih (predvsem mednarodnih investicijsko-nepremičninskih) ter sodelovanje na B2B srečanjih z največjimi svetovnimi investitorji.
- B2B največjih svetovnih investitorjev s potencialnimi slovenskimi prejemniki investicij
- Investicijske konference, promocijski dogodki, delavnice ter *angl.»roadshow-i«* na najvišjem nivoju: poleg predstavitve poslovne klime ter investicijskih projektov je poudarek na institucionalni podpori s strani najvišjih predstavnikov slovenske vlade kot pomemben del vlagateljske ofenzive.
- Post-investicijsko spremljanje (*angl. aftercare*) z namenom stimuliranja k širitvi oz. razvoju obstoječe dejavnosti: identificiranje potreb podjetij, posredovanje informacij o odprtih javnih razpisih in ostalih spodbudah, povezovanje z univerzami in znanstvenimi inštitucijami, mreženje,...
- Nudenje kvalitetnih informacij v pred-, med- in po-investicijskem obdobju.
- Promocija obstoječih, z namensko rabo opredeljenih industrijskih con, gospodarskih con in degradiranih območij ter iskanje razvijalcev (t.i. developerjev) za ponovno obuditev (revitalizacijo) aktivnosti na teh lokacijah.
- Oglaševanje in promocijski materiali.
- Izobraževanje za lokalne partnerje, izobraževanje aktivnih promotorjev za privabljanje TNI.
- Analitična orodja za spremljanje rezultatov, trendov ipd.
- Pregled spodbud, ki so na voljo in so primerne tudi za tuje investitorje.

6.5. Poslovno okolje

Neizogibno je, da postopoma prehajamo iz koncepta subvencij v horizontalne ukrepe za prijazno poslovno okolje (davčni, okoljski, prostorski, finančni itd vidik). Pri doseganju zgoraj navedenih ciljev bo Slovenija aktivno promovirala obstoječe primerjalne prednosti in

ugodnosti, ki jih nudi že sedaj, poleg tega pa bo prednostno poskrbela za dodatno razbremenitev gospodarstva, z vidika administrativnih bremen, kar je predpogoj za pritegnitev novih podjetij v Slovenijo in za ohranitev obstoječih ter hkrati tudi za povečanje konkurenčnosti slovenskih izvoznikov.

Konkretni ukrepi za izboljšanje poslovnega okolja presegajo namen tega dokumenta. Dejstvo pa je, da je izboljšanje poslovnega okolja predpogoj za izvajanje aktivne politike privabljanja neposrednih tujih investicij v RS. Z namenom izboljšanja poslovnega okolja za investitorje bo ministrstvo aktivno sodelovalo pri vseh nastajajočih dokumentih, pripravljenih za omenjeni namen (kot je npr. Enotni dokument za zagotovitev boljšega zakonodajnega in poslovnega okolja ter dvig konkurenčnosti). Poleg tega bo ministrstvo predlagalo, da se pospeši, nadgradi in celostno obravnava proces izboljševanja poslovnega okolja.

Ministrstvo bo v sodelovanju z ostalimi pristojnimi ministrstvi proučilo, kateri ukrepi oz. spodbude, bi bili primerni v okviru promocije/ponudbe posameznih hub-ov ter predlog predstavilo vladi v roku 6 mesecev po sprejetju programa.

7. AKTIVNOSTI SID BANKE NA PODROČJU INTERNACIONALIZACIJE

V skladu z Zakonom o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov (ZZFMGP) je SID - slovenska izvozna in razvojna banka nosilec javnega pooblastila oziroma dejavnosti, ki predstavljajo temelj sistema zavarovanja in financiranja mednarodnih gospodarskih poslov kot instrumentov trgovinske politike Republike Slovenije, in tako gospodarstvu zagotavlja ustrezno varnost in možnost konkurenčnega nastopanja na tujih trgih po mednarodno dogovorjenih pravilih in pogojih.

SID banka kot pooblaščen institucija po ZZFMGP in v povezavi s 3. členom Zakona o Slovenski izvozni in razvojni banki (Ur.l. RS, št. 56/08 in 20/09, »ZSIRB«), zavaruje v imenu in za račun Republike Slovenije tista komercialna in nekomercialna tveganja, ki jih zaradi njihove narave in stopnje tveganja zasebni (po)zavarovalni sektor ni pripravljen prevzeti ali pa ima za to omejene zmogljivosti (netržna oz. nemarketabilna tveganja). To pomeni, da zasebni trg ni sposoben prevzemati nekaterih tveganj in nuditi zavarovanj brez jamstva države, kar povzroča nedelovanje trga ali obstoj tržnih vrzeli (*angl. market failure, market gap*), ki jih zapolnjuje pooblaščen institucija ter na ta način dopolnjuje finančni trg (načelo komplementarnosti):

- zavarovanje kratkoročnih in srednjeročnih izvoznih kreditov pred komercialnimi in/ali nekomercialnimi ter drugimi nemarketabilnimi tveganji;
- pozavarovanje kratkoročnih izvoznih terjatev pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji;
- zavarovanje izhodnih investicij pred nemarketabilnimi tveganji;
- zavarovanje bančnih garancij;
- zavarovanje kreditov za pripravo na izvoz;
- nekatere druge dejavnosti po posebnem pooblastilu.

Pri svojem delu se SID prilagaja aktualnim poslovnim dogajanjem in potrebam slovenskega gospodarstva s ciljem ustrezno podpreti čim večji obseg izvoznih poslov. Posebej aktivna je

pri promociji financiranja nerezidentov z namenom pospeševanja izvoza slovenskih dobrin, kreativna je tudi v kombinaciji novih produktov. Aktivno se vključuje v funkcije gospodarske diplomacije in sodeluje pri odpiranju novih trgov za slovenska podjetja.

Poleg novih trgov je absolutna prioriteta voditi politiko zagotavljanja zavarovanja na obstoječih ključnih trgih, kjer je realizirana večina izvoznega prometa. Pri tem sledi ciljem ekonomske politike Republike Slovenije in skrbi za zaščito pravic in interesov države.

Aktivnosti SID Banke – za lasten račun

- Financiranje internacionalizacije MSP:
 - priprava na izvoz;
 - izvozni krediti;
 - financiranje slovenskih izhodnih NTI (vložek, delničarska in nedelničarska posojila).
- Povezane družbe
 - zavarovanje kratkoročnih izvoznih terjatev, upravljanje z riziki (SID-Prva kreditna zavarovalnica, d.d.);
 - izterjava dolgov, bonitetne informacije, monitoring rizikov (Pro Kolekt d.o.o.);
 - faktoring, zavarovanje terjatev, eskont menic, diskont faktur (Prvi Faktor d.o.o.);
 - izvozne raziskave, analize in svetovanje; bilateralna uradna razvojna pomoč – kombinirani izvozni posli (*angl. soft loans, mixed credits*; Center za mednarodno sodelovanje in razvoj).

8. OBSEG IN NAČIN FINANCIRANJA

Vir sredstev za financiranje dejavnosti programa internacionalizacije je večinoma državni proračun RS, dodatne vire bomo skušali pridobiti iz programov EU. Priložnost povečanja sredstev za ta namen vidimo predvsem v možnosti koriščenja EU sredstev, katera bodo v novem finančnem obdobju na voljo tudi za spodbujanje področja internacionalizacije in sicer v okviru prednostne naložbe »Razvoj in izvajanje novih poslovnih modelov za MSP, zlasti v zvezi z internacionalizacijo«. V okviru te naložbe je na voljo okoli 88 mio EUR sredstev (od tega pr. 17 mio za področje turizma). Od tega bo večino namenjena ravno podjetjem, posebej MSP, katera želijo okrepiti svojo mednarodno konkurenčnost. Smiselno bodo upoštevani tudi izsledki analize finančnih vrzeli glede usmeritve sredstev na področja, kjer je največja vrzel med potrebami MSP in ponudbo finančnih institucij (povratni oz. nepovratni viri).

Pri tem je potrebno poudariti tudi, da je v primeru, ko želi država s proračunskimi sredstvi pomagati gospodarstvu nekega območja ali posameznim podjetjem, potrebno upoštevati, da gre v določenih primerih za dodeljevanje državnih pomoči, kar terja upoštevanje s tem povezanih pravil. Državne pomoči so tako dovoljene le pod posebnimi pogoji in morajo biti usklajene s skupnimi evropskimi pravili o državnih pomočeh (aktualne informacije so dostopne na strani Ministrstva za finance RS²¹).

Sredstva za leto 2015 izhajajo iz rebalansa proračuna za leto 2015, pri vseh nadaljnjih letih pa gre za oceno sredstev, dejanska višina katerih bo odvisna od pogajanj in zmožnosti

²¹ Ministrstvo za finance RS – državne pomoči -http://www.mf.gov.si/si/delovna_podrocja/drzavne_pomoci/

prihodnjih državnih proračunov. Ocena potrebnih sredstev je pripravljena na podlagi trenda sredstev na teh postavkah v zadnjih letih. V kolikor bo možnost zagotoviti dodatna sredstva iz drugih mednarodnih virov, bomo proučili tudi te možnosti.

Kazalniki so vezani na cilje programa, tako strateške kakor tudi operativne, pri aktivnostih pa je dodano, na kateri kazalnik bodo vplivale. Pri tem je potrebno poudariti, da gre pri tem programu za ukrepe, ki šele na daljši rok prinašajo merljive učinke, tako da pričakujemo konkretnije pozitivne učinke v drugem delu obdobja izvajanja programa.

- **MGRT**

Sredstva predvidena iz integralnega dela proračuna:

proračunska postavka 603210 Spodbujanje internacionalizacije

Aktivnosti	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Spodbujanje internacionalizacije - program (v mio EUR)	2	2,1	2,2	2,3	2,4	2,5
Spodbujanje internacionalizacije – EXPO 2015 (v mio EUR)	4	0,2				
SKUPAJ (v mio EUR)	6	2,3	2,2	2,3	2,4	2,5

proračunska postavka 534310 Spodbujanje tujih investicij

Aktivnosti	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Spodbujanje tujih investicij - program (v mio EUR)	0,45	1,368	1,378	1,378	1,378	1,378
Spodbujanje tujih investicij – dodeljevanje spodbud podjetjem (v mio EUR)	8,849184	11,938	10,5	10,5	10,5	10,5
SKUPAJ (v mio EUR)	9,299184	13,306	11,878	11,878	11,878	11,878

Sredstva za obe zgoraj navedeni proračunski postavki za leto 2015 so v veliki meri že vezana na predhodne zaveze MGRT-ja.

Evropska sredstva (Operativni program, Prednostna naložba - Razvoj in izvajanje novih poslovnih modelov za MSP, zlasti v zvezi z internacionalizacijo)*

V prvem in zadnjem letu črpanja evropskih sredstev, predvidevamo manjšo porabo kakor v vmesnih letih.

Specifični cilj	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Povečevanje mednarodne konkurenčnosti (v mio EUR)**	0	8,7	11,6	11,6	11,6	11,6	11,6	11,6	8,7

* Proračunske postavke še ni mogoče navesti, saj so dokumenti še v pripravljalni fazi, v zneskih pa je že vključen nacionalni prispevek.

** V Operativnem programu so predvideni naslednji sklopi ukrepov – Razvoj, izvajanje in prenova poslovnih modelov, podpora poslovnim in razvojnim partnerstvom za krepitev sodelovanja v GVV, Vzpostavitev in delovanje koncepta »One stop shop« za izvoznike in tuje investitorje, Priprava študij izvedljivosti, tržnih raziskav in izvoznih načrtov, ter Podpora iskanju novih mednarodnih tržnih priložnosti. Za izvajanje predvidenih ukrepov, pa bodo pripravljeni Izvedbeni načrti, ki so trenutno v fazi priprave

Tabela 3: Seznam predvidenih aktivnosti programa za spodbujanje internacionalizacije ter prikaz načrtovanih proračunskih sredstev, vključno z EU sredstvi za doseganje specifičnega cilja - povečevanje mednarodne konkurenčnosti

Vzpostavitev in delovanje koncepta »One stop shop« za investitorje in izvoznike	Kazalnik	Ocena sredstev / letno od 2016 dalje (Proračun RS oz. proračunska postavka)	Načrtovana sredstva za leto 2015 (Rebalans proračuna RS 2015 oz. proračunska postavka)
Vzpostavitev modernega koncepta podpore podjetjem, s poudarkom na podpori investitorjem in izvoznikom, z namenom zagotoviti podporo podjetjem na začetku mednarodne poti, ter tudi preko naprednejših modelov mednarodnega poslovanja. Aktivnosti se bodo izvajale v obliki zagotavljanja ustreznih informacij, usposabljanj regionalnih subjektov oz. poslovnih partnerjev, skupinskih predstavitev gospodarstva, študij izvedljivosti, trženjskih in promocijskih aktivnosti, vzpostavitve mreže v tujini ter iskanja novih mednarodnih priložnosti. Uspešnost koncepta temelji na rednem povezovanju subjektov podpornega okolja in povezovanju z regionalnimi subjekti.	Število izvoznikov med slovenskimi podjetji Število vseh podprtih podjetij v okviru programa Število podprtih MSP Obseg TNI Delež podjetij s TNI v celotni populaciji slovenskih podjetij	603210 534310 EU sredstva	603210 534310
AKTIVNOSTI			
1. Izobraževanje in/ali usposabljanje podjetij in partnerjev agencije (EUR)		160.000	140.000

2. Zagotavljanje svetovanj, informacij in drugih storitev za podjetja (EUR)		320.000	60.000
3. Analitična orodja in študije (EUR)		1.378.000	243.000
4. Trženjske in promocijske aktivnosti (EUR)		4.318.750	1.737.000
5. Razvoj in vzpostavitev enotne točke za področje spodbujanja internacionalizacije (»one-stop-shop«) (EUR)		675.000	/
6. Spodbujanje izvajanja aktivnosti slovenskih poslovnih klubov tujini (EUR)		500.000	270.000
SKUPAJ (EUR)		7.351.750	2.450.000
E-vavčer	Kazalnik	Ocena sredstev / letno od 2016 dalje (Proračun RS oz. proračunska postavka)	Načrtovana sredstva za leto 2015 (Rebalans proračuna RS 2015 oz. proračunska postavka)
Spodbujanje podjetij k iskanju novih poslovnih priložnosti npr. z udeležbo na mednarodnih sejmi, izdelavo tržnih raziskav tujih trgov, udeležba na mednarodnih B2B dogodkih, spodbujanje pridobivanja najnaprednejših dokumentov za dvig kvalitete poslovanja, spodbujanjem e-poslovanja na tujih trgih.	Čisti prihodki MSP od prodaje na tujem trgu Število vseh podprtih podjetij v okviru programa Število podprtih MSP	603210 EU sredstva	EU sredstva
AKTIVNOSTI			
1. Podpora podjetjem pri predstavitvah na mednarodnih sejmi v		1.080.000	/

tujini (EUR)			
2. Podpora podjetjem pri tržnih raziskavah tujih trgov (EUR)		540.000	/
3. Podpora podjetjem pri udeležbi na mednarodnih B2B dogodkih in pri iskanju tujih partnerjev (EUR)		506.250	/
4. Podpora podjetjem pri pridobivanju naprednih mednarodno priznanih dokumentov za zagotavljanje kvalitete poslovanja in/ali zaščite pravic intelektualne lastnine (EUR)		270.000	/
SKUPAJ (EUR)		2.396.250	/
Spodbujanje partnerstev in poslovnih modelov za lažje vključevanje v globalne verige vrednosti	Kazalnik	Ocena sredstev / letno od 2016 dalje (Proračun RS oz. proračunska postavka)	Načrtovana sredstva za leto 2015 (Rebalans proračuna RS 2015 oz. proračunska postavka)
Spodbujanje podjetij k povezovanju oz. mreženju in k novim, izboljšanim poslovnim in proizvodnim procesom s ciljem spodbujanja mednarodne konkurenčnosti podjetij, ter s tem večanja možnosti vključevanja v globalne verige vrednosti, tudi v obliki pilotnih oz. demonstracijskih projektov.	Stopnja udeležbe Slovenije v GVV Število vseh podprtih podjetij v okviru programa Število podprtih MSP	EU sredstva	EU sredstva
AKTIVNOSTI			
1. Spodbujanje mreženja in povezovanja med podjetji z namenom		975.000	/

vključevanja v GVV (npr. razvojna partnerstva) (EUR)			
2. Spodbujanje razvoja in uporabe novih poslovnih modelov (EUR)		675.000	/
3. Podpora podjetjem pri vzpostavitvi e-poslovanja (<i>angl. »e-business»</i>) (EUR)		202.500	/
4. Podpora podjetjem pri skupnih vlaganjih na demonstracijskih in/ali pilotnih projektih (npr. 50% – 50%) (EUR)		2.700.000	/
SKUPAJ (EUR)		4.552.500	/
Spodbujanje tujih neposrednih investicij	Kazalnik	Ocena sredstev / letno od 2016 dalje (Proračun RS oz. proračunska postavka)	Načrtovana sredstva za leto 2015 (Rebalans proračuna RS 2015 oz. proračunska postavka)
Dodeljevanje spodbud podjetjem	Delež TNI v BDP Obseg TNI Delež podjetij s TNI v celotni populaciji slovenskih podjetij	534310	534310
AKTIVNOSTI			
Dodeljevanje finančnih spodbud za tuje investicije (EUR)		11.938.552	8.849.184
SKUPAJ (EUR)		11.938.552	8.849.184
SKUPAJ VSA SREDSTVA (EUR)		26.239.052	11.299.184

PROJEKT EXPO 2015

Projekt EXPO 2015	Ocena sredstev za leto 2016 (Proračun RS oz. proračunska postavka)	Načrtovana sredstva za leto 2015 (Rebalans proračuna RS 2015 oz. proračunska postavka)
	603210	603210
SKUPAJ (EUR)	200.000	4.000.000

Poleg zgornjih aktivnosti, pa bodo k doseganju zadanih ciljev prispevale tudi aktivnosti ostalih deležnikov – MZZ, SID, GZS in OZS. Vsi skupaj predstavljajo podporo internacionalizaciji slovenskih podjetij.

- **MZZ**

proračunska postavka 130010 Sredstva za promocijske aktivnosti gospodarstva na tujih trgih

Aktivnost	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Projekti diplomatsko-konzularne mreže RS v tujini z gospodarsko vsebino (v EUR)	220.000	300.000	310.000	320.000	330.000	340.000

- **SID** - za državo (obseg aktivnosti)

Aktivnosti	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Izvozno zavarovanje (v mio EUR)	800	800	800	800	800	800

Za izvajanje navedenih aktivnosti so predvideni izdatki iz proračuna za povečanje varnostnih rezerv v vrednosti 36 mio EUR, če bo to potrebno. SID poleg poslov za državo opravlja tudi številne aktivnosti za svoj račun, ter v okviru skupine SID, ki so ocenjeni na letno vrednost okoli 3,95 mrd EUR. Ocena obsega novih kreditov v podporo izvoznikom, ki jih izvaja SID banka za lasten račun, znaša 533 mio EUR, skupina SID banka pa poleg tega izvaja še različne aktivnosti, katerih vrednost je za leto 2015 ocenjena na 5.233 mio EUR. Preko svojih aktivnosti zasledujejo tudi kazalnik povečanja izvoza, ki je povezan tudi s tem programom.

- **GZS**

GZS vsako leto pripravi program namenjen spodbujanju internacionalizacije z naslovom Go international. Program zbornice zajema številne aktivnosti za spodbujanje podjetij pri mednarodnem poslovanju npr. strokovna srečanja, seminarji, gospodarske delegacije, usposabljanja ipd., katere izvajajo predvsem za svoje člane in na podlagi njihovih potreb, ter jih ocenjujejo na okoli 370.000 EUR letno.

- **OZS**

OZS letno pripravi seznam aktivnosti namenjenih spodbujanju internacionalizacije, in po njihovih ocenah namenijo tem aktivnostim 320.000 EUR letno. Sredstva namenjajo

aktivnostim kot na primer sejmi, poslovna srečanja, seminarji, projekti, svetovanja, ostale podporne aktivnosti.

9. POROČANJE O IZVAJANJU PROGRAMA

Skladno z 8. členom ZSTNIIP bo ministrstvo vsako leto Vladi predložilo letno poročilo o dodeljenih spodbudah in uresničevanju zastavljenih ciljev s področja TNI. Poleg tega bo ministrstvo, pristojno za gospodarstvo, v letno poročilo vključilo podatke glede razmer za investiranje v Sloveniji, ter predlagalo morebitne dodatne ukrepe za izboljšanje razmer.

Ministrstvo bo v letu 2018 pregledalo ukrepe ter kazalnike in cilje, ter jih po potrebi revidiralo in v primeru sprememb o tem poročalo Vladi.

Ministrstvo bo po zaključku programa pripravilo zaključno poročilo in analizo o realiziranih ukrepih, doseženih ciljih, učinkih in predlogih za nadaljnje usmeritve ter ga poslalo v seznanitev na VRS. Zaključno poročilo programa bo pripravljeno najkasneje do 31.12.2022, ko bodo že dostopni potrebni statistični podatki, da bo možno pripraviti ustrezno poročilo o doseženih ciljih.

ZAKLJUČEK

Program 2015-2020 ukrepe spodbujanja internacionalizacije usmerja v kakovost sprememb v korist ustvarjanja novih in večjih dodanih vrednosti mednarodno delujočih slovenskih podjetij. Vendar pa ukrepi, ki jih prinaša, ne morejo doprinesti h ključnim preobratom v rasti in ustvarjanju BDP, če se hkrati ne bo spremenilo tudi celotno podporno okolje, poslovna privlačnost ter prepoznavnost Slovenije kot razvojno usmerjenega gospodarstva. Pri tem mora zato s svojimi ukrepi aktivno pripomoči država. Kljub temu so slovenska podjetja že sedaj mednarodno izjemno aktivna. Da pa bodo lahko povečevala svojo konkurenčnost na mednarodnih trgih, je potrebno spodbujati njihovo razvojnost, še posebej MSP-je, tehnološko prestrukturiranje v korist višjih dodanih vrednosti (razvoj izdelkov, storitev, rešitev z višjo/visoko dodano vrednostjo), povečevati obseg izvoza storitev ter spodbuditi MSP-je, da postanejo nepogrešljivi razvojni členi globalnih verig, ponudniki izdelkov, storitev pod lastnimi blagovnimi znamkami, tržni vodje ali izzivalci v globalnih nišah.

Nesporno je namreč dejstvo, da še posebej MSP-ji ustvarijo veliko novih delovnih mest, so inovativni, hkrati pa omejeni v lastnih virih, zato je posebno pozornost potrebno nameniti prav tem podjetjem in jim omogočiti ne le ustrezne ukrepe na področju internacionalizacije, ampak tudi dostope do finančnih in razvojnih virov.

TNI pa imajo v globalizacijskem procesu pomembno vlogo, saj dopolnjujejo in nadgrajujejo tradicionalno mednarodno menjavo, vplivajo na globlje in dolgoročnejše povezave med posameznimi gospodarstvi ter so kot take eden izmed ključnih dejavnikov gospodarske stabilnosti in rasti. Za uspeh na področju privabljanja TNI mora Slovenija voditi proaktivno politiko spodbujanja TNI s sodobnimi prijemi, kar narekuje tudi konkurenca med državami prejemnicami TNI. Pri tem je potrebno posebno pozornost nameniti sistematičnemu izboljšanju poslovnega okolja. Slovenijo je potrebno umestiti kot strateško lokacijo za TNI ter potencialnim investitorjem približati naše konkurenčne prednosti. Poseben poudarek je potreben na privabljanju tujih investitorjev, ki bodo vlagala v raziskovalno-razvojne oddelke, hkrati pa ustvariti ugodno okolje za preizkušanje okolju prijaznih novih tehnologij. Za uspešno trženje in predstavitev Slovenije kot privlačne lokacije za TNI se morajo med seboj povezati vsi subjekti, ki lahko pripomorejo k uspešnejšemu spodbujanju TNI, ključno vlogo pri tem pa ima agencija, pristojna za tuje investicije. Naloga države pa je tudi, da za zagotovitev uspešnega doseganja ciljev na področju TNI, poskrbi za ustrezna finančna sredstva in kadrovske resurse, ki bodo neposredno sodelovali s podjetji in potencialnimi vlagatelji ter oblikovali učinkovit poslovni servis, kar bo pozitivno vplivalo na celotno slovensko gospodarstvo, kakor tudi kredibilnost in prepoznavnost slovenskega gospodarstva v tujini.

PRILOGE

1. Opredelitev nekaterih pojmov
2. Prednosti, pomanjkljivosti, priložnosti ter nevarnosti Slovenije na področju internacionalizacije - SWOT analiza
3. Prednosti, pomanjkljivosti, priložnosti ter nevarnosti Slovenije kot lokacije za TNI - SWOT analiza
4. Prikaz tokov in trendov na področju izvoza
5. Prikaz tokov in trendov na področju TNI

Oprelitev nekaterih pojmov

- Internacionalizacija bomo za potrebe tega dokumenta razumeli najširše (vhodna, izhodna, kooperativna), vključno s TNI in spodbude podjetniški internacionalizaciji.
- Podjetja bomo za potrebe tega dokumenta razumeli kot poslovne subjekte, ki opravljajo gospodarsko dejavnost.
- Mala in srednje velika podjetja (v nadaljevanju MSP) bomo za potrebe tega programa upoštevali evropsko definicijo²²:
- CEE regijo bomo upoštevali po OECD metodologiji²³, po kateri se šteje v to regijo naslednje države: Albanija, Bolgarija, Hrvaška, Češka Republika, Madžarska, Poljska, Romunija, Slovaška Republika, Slovenija, in tri Baltske države: Estonija, Latvija in Litva.
- Izvoz bomo za potrebe tega dokumenta razumeli kot izvoz blaga in storitev.
- Vhodna TNI je tista investicija nerezidenta v lastniški kapital nove ali obstoječe pravne osebe registrirane v Republiki Sloveniji, kjer delež nerezidenta predstavlja najmanj deset odstotkov lastniškega kapitala²⁴.
- Nova TNI je naložba, kjer je nerezident ustanovitelj oziroma soustanovitelj podjetja.²⁵

22 Oprelitev MSP - http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_sl.htm

23 OECD definicija CEE regija - <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=303>

24 ZSTNIIP (Uradni list RS št. 107/06, 11/11, 57/12)

25 Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2013

Prednosti, pomanjkljivosti, priložnosti ter nevarnosti Slovenije na področju internacionalizacije – SWOT analiza

PREDNOSTI	SLABOSTI
• ugoden geostrateški položaj v srednji Evropi in znotraj EU, bližina strateških trgov (sosednje države, Nemčija, Z Balkan) • tradicionalna izvozna in uvozna usmerjenost gospodarstva • dobra formalna izobrazba prebivalstva in tradicionalno dobra tehnična pismenost • naravni viri (les, tla, voda, energija) in drugi potenciali za prehod v zeleno gospodarstvo (znanje, inovacije, dosedanja vlaganja in kompetence) • tradicija in znanje na področju predelovalne industrije • članstvo v EU, WTO, OECD in drugih institucijah • usklajena zakonodaja s pravili EU • članstvo v EU in s tem dostop na enotni trg EU ter do tržišč na podlagi sporazumov, ki jih ima EU sklenjene s tretjimi državami • kvaliteta delovne sile (izobrazba, znanje tujih jezikov) • možnosti za hitrejši razvoj storitvenih dejavnosti (IT, turizem, rešitve na področju zelenih tehnologij,...) • kakovost industrijskega dizajna in nove funkcionalne rešitve na tem področju • razvita mrežna struktura slovenskih podjetij v dobaviteljskih in tehnoloških verigah kupcev (predvsem avtomobilska industrija in industrija bele tehnike)	• prevelika navezanost na tradicionalne trge • prevelik delež proizvodov/storitev z nižjo dodano vrednostjo • slabša pripravljenost novih podjetij, predvsem SME, za vstop na tuja tržišča (poznavanje mednarodnih trgov in praks, pomanjkljivo znanje za mednarodno poslovanje na splošno) • prenizka uvrstitev proizvodov /storitev slovenskih podjetij v mednarodno verigo vrednosti • slaba povezanost tehnološkega in poslovnega razvoja • slaba prilagodljivost programov poklicnega izobraževanja in usposabljanja potrebam trga dela in gospodarstva, relativno nizka učinkovitost terciarnega izobraževanja • nekonsistentnost podpornih ukrepov in podpornega in poslovnega okolja države • prevelika razdrobljenost institucij s področja internacionalizacije • pomanjkanje strateških usmeritev tudi na področju internacionalizacije • premalo poudarka na uveljavljanju lastne blagovne znamke • nezadostnost in težka dostopnost do finančnih virov • premajhna izkoriščenost različnih instrumentov s področja internacionalizacije, ki obstajajo znotraj EU

	• nizek delež visokotehnoloških podjetij • vizni sistem
PRILOŽNOSTI	GROŽNJE
• manjša razdrobljenost institucij s področja internacionalizacije • aktivnejši, bolj usmerjen vstop na nove, bolj oddaljene trge • večja izkoriščenost instrumentov s področja internacionalizacije na nacionalnem in EU nivoju • večja prilagoditev instrumentov za spodbujanje internacionalizacije potrebam podjetij • boljša seznanjenost podjetij z obstoječimi instrumenti internacionalizacije • bolj aktivni pristop glede zastopanja interesov slovenskega gospodarstva v okviru novih FTA sporazumov, EU, WTO in drugih mednarodnih institucij • povezovanje podjetij za skupne nastope na tujih trgih (grozdi, konzorciji) ter pri razvoju novih proizvodov • izboljšanje strukture slovenskega izvoza in višja uvrstitev v okviru mednarodnih verig dodane vrednosti • usmeritev v tržne niše na globalnem trgu, tako pri proizvodih in storitvah • usmerjenost v zelene tehnologije • novi pristopi v menedžmentu (znanje, inovativnost, novi načini vodenja, tržna usmerjenost) • novi pristopi na področju designa in uvajanja novih oblikovalskih in inovativnih rešitev • uveljavljanje novih blagovnih znamk • izobraževanje / usposabljanje za	• počasni procesi strukturnih sprememb/reform in nestabilno poslovno okolje • omejen dostop do finančnih sredstev • slaba prepoznavnost Slovenije • premajhna povezanost podjetij in institucij pri prodoru na tuje trge • premalo vlaganj v razvoj novih znanj, inovacij in tehnologij • preslaba priprava za prvi nastop na tujih trgih • neusklajenost promocijskih in podpornih aktivnosti na področju internacionalizacije na institucionalnem nivoju

mednarodno poslovanje • preko novih TNI dostop do novih kupcev • večja učinkovitost in večje koriščenje mreže DPK v tujini	
--	--

Vir: osnutek Strategije razvoja Slovenije 2014-2020, Slovenska industrijska politika in osnutek Strategije pametne specializacije 2014-2020, izkušnje strokovnih sodelavcev

Prednosti, pomanjkljivosti, priložnosti ter nevarnosti Slovenije kot lokacije za TNI – SWOT analiza

PREDNOSTI	SLABOSTI
• ugoden geostrateški položaj v srednji Evropi in znotraj EU (bližina pomembnih evropskih regij v severni Italiji, Nemčiji, Avstriji, bližina JVE) • politična stabilnost in sorazmerno visoka gospodarska razvitost • z EU usklajena zakonodaja glede TNI (regulativa o tujih prevzemih v podjetjih, lastništvo tujcev na nepremičninah, nacionalna obravnava,...) • kvaliteta delovne sile (izobraženost, učinkovitost, znanje tujih jezikov, računalniška pismenost,...) • tradicija in znanje na področju predelovalne industrije • potencial za rast storitvenega sektorja • kvaliteta fizične infrastrukture (z obsežnim transportnim in telekomunikacijskim omrežjem) • visoka zahtevnost slovenskega trga in osveščenost potrošnikov glede kvalitete proizvodov in storitev • nizka stopnja organiziranega (gospodarskega) kriminala • naravni viri (les, tla, voda, energija) in drugi potenciali • delno že vzpostavljeno podporno okolje • davčne olajšave (za RR in naložbe) • razvita mrežna struktura podjetij RS v dobaviteljskih in tehnoloških verigah	• počasna privatizacija in močna lastniška prisotnost države v gospodarstvu • odklonilen odnos do tujih privatizacij • visoki stroški delovne sile glede na produktivnost • predolgo trajanje postopkov in preveliko število postopkov za ustanovitev podjetja • problem razpoložljivosti in pridobivanja industrijskih zemljišč • predolgi časi za registracijo lastništva na nepremičninah ter za izdajo gradbenih dovoljenj • rigidna delovna zakonodaja (težavnost najemanja in odpuščanja delavcev, nefleksibilen delovni čas,...) • počasno delovanje pravosodja (sodni zaostanki) • nepovezano podporno okolje • zaprtost nacionalne kulture za tuje ideje • nizka inovativnost podjetij, zlasti malih in srednjih • nizka vključenost aktivnega prebivalstva v procese vseživljenjskega učenja. • nestabilnost bančnega sistema • visoka zadolženost podjetij, krč lastniškega kapitala • nezadostna ponudba finančnih virov,

globalnih kupcev (avtomobilska industrija, industrija bele tehnike) • razvejana znanstvena in raziskovalna dejavnost določenih odsekov v javnem sektorju z dobro razvitim mednarodnim sodelovanjem nekaterih institucij • visoka stopnja zaščite investorjev • visoka kvaliteta življenja	financiranja podjetij • nekonsistentnost podpornih ukrepov in podpornega okolja države • neusklajenost izobraževalnega sistema s potrebami na trgu dela (s potrebami konkurenčnega gospodarstva) – zaprtost in nekonkurenčnost izobraževalnega in raziskovalnega sistema onemogoča njegovo sodelovanje z gospodarstvom in tujimi raziskovalnimi institucijami • nizek delež visokotehnoloških podjetij • nizka stopnja dodane vrednosti na zaposlenega • slabo gospodarjenje in raba naravnih virov • vlaganja v raziskave, razvoj in inovacije v zadnjih letih se ne nadgrajujejo in izkoriščajo
PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
• privatizacija preostalega državnega premoženja • prestrukturiranje gospodarstva • majhnost Slovenije omogoča, v primeru konsenza glede ciljev, večjo odzivnost in njihovo hitrejše doseganje • usklajeno sodelovanje različnih resorjev za podporo gospodarstvu • optimizacija in povezovanje podpornega okolja • bistveno večji angažma privatnih investorjev v predvidenih infrastrukturnih podjetjih • vključevanje tujih investorjev v procese prestrukturiranja slovenskih podjetij	• počasni procesi strukturnih sprememb, reform in neprijazno poslovno okolje • neuravnoteženost javnih financ • nekonkurenčnost poslovnega okolja zaradi majhnega slovenskega trga • prisotnost administrativnih ovir za investicije • TNI bodo šle le v manjši meri v razvojno perspektivne projekte • konkurenčnost EU in globalnega trga ter povečanje lokacijske privlačnosti drugih držav srednje in vzhodne Evrope ter Azije • slaba prepoznavnost, tudi zaradi majhnosti domačega trga

• skupne naložbe tujih in domačih podjetij • vključevanje slovenskih podjetij v integrirano mednarodno proizvodnjo, ki temelji na kvalitetni/izobraženi delovni sili • vključevanje v mednarodne razvojne mreže, z večjo pozornostjo usmerjeno v razvijajoča se območja sveta (BRIC, Azija, neuvrščeni,...) • vključevanje v EU razvojne programe in projekte • vzpostavljanje regionalnih central za JV Evropo v Sloveniji • TNI v sektorju poslovnih storitev • poenostavitev/skrajšanje postopkov za ustanavljanje podjetij • primerna obdavčitev podjetij • izboljšanje izobraževalnega sistema, zlasti na področju visokega šolstva, strokovnega usposabljanja in vseživljenjskega učenja • povečanje ponudbe visokoizobražene delovne sile s specialnimi znanji (inženirji, informatiki, finančni strokovnjaki, vrhnji in srednji menedžment,...) • izboljšane znanstvene tehnološke in informacijske infrastrukture • dvig inovacijske in podjetniške kulture • izboljšanje varstva konkurence ter pravic intelektualne in industrijske lastnine • ustanavljanje industrijskih grozdov, tehnoloških mrež in drugih oblik za povečevanje konkurenčnosti podjetij • znižanje transakcijskih stroškov po	• neustrezna kvaliteta in kvantiteta slovenskih oz. lokalnih dobaviteljev • majhni »spillover« učinki TNI • nadaljevanje rigidnosti trga dela • preskromna ponudba visoko izobraženih kadrov • nadaljevanje nizke privlačnosti Slovenije na področju visokotehnološke industrije, storitev, raziskovalno razvojne dejavnosti ter menedžmenta • tržna dominacija majhnega števila podjetij. • potencialni intenzivnejši »beg možganov« • poglobljanje gospodarske krize v EURO območju • nesodelovanje resorjev pri izvedbi politik. Ohranjanje dosedanjih slabosti glede koordinacije in izvajanja politik. • pomanjkanje zavedanja in vedenja (pri odločevalcih, oblikovalcih in izvajalcih politik, pri deležnikih, širši javnosti) o priložnostih Slovenije za trajnostni razvoj. • globalni investicijski trendi
--	--

prevzemu evra. • optimalna izraba obstoječe infrastrukture (npr. poslovne cone) in okoljsko manj občutljivih območij (npr. degradirana zemljišča) • zmanjševanje administrativnih bremen (presoja vplivov zakonodaje) in poenostavitev predpisov • povečanje obsega vlaganj v raziskave, razvoj in inovacije ter večja učinkovitost teh vlaganj • izvedba zelene davčne reforme • finančna in druga državna podpora za inovatorje • vpeljava koncepta in ukrepov družbene odgovornosti kot ključne kategorije razvoja.	
--	--

Vir: Kostevc, Redek, Rojec 2011, Osnutek SPS 2014

Prikaz tokov in trendov na področju izvoza in uvoza

V nadaljevanju je podan pregled glavnih makroekonomskih kazalnikov za področje mednarodne menjave. Izbrani so nekateri kazalniki, preko katerih se najpogosteje meri mednarodna aktivnost v državah in kateri tudi omogočajo primerjavo med državami. Iz spodnjih podatkov vidimo gibanje deležev, kateri pa so pozitivni in rastejo. Izjema je delež MSP-jev v izvozu, kar pa je posledica manjše gospodarske aktivnosti v Sloveniji, ter manjšanje celotnega števila podjetij zaradi globalnega upada ekonomskih aktivnosti.

Svetovni trendi izražajo rast storitvenega sektorja, kateri ima hkrati svoje specifičnosti in s tem zahteva drugačno obravnavo. Tuje države prav tako poskušajo že več let svojo prisotnost na tujih trgih razpršiti, saj s tem nižajo tveganja za lastno gospodarstvo. Iz dogodkov v preteklih letih je namreč lepo razvidno kaj pomeni odvisnost od zgolj nekaj trgov, kar je občutilo tudi slovensko gospodarstvo. Dodatno so tudi dogodki, kateri so nepredvidljivi in kateri lahko pomembno vplivajo na celotno gospodarstvo, kot na primer nedavni dogodki povezani z ruskim trgov.

Tabela 1: Izbrani makroekonomski kazalniki

Kazalnik/leto	2010	2011	2012	2013
Menjava s tujino v % BDP (%)	132	144,5	147,3	149,6
Delež izvoza v BDP (%)	66,8	73	76,1	78,1
Delež uvoza v BDP (%)	65,3	71,5	71,3	71,5
Delež izvoza MSP v celotnem izvozu (%)	33,3	33,2	31,3	34,4

Vir: UMAR

Iz zgornjih podatkov je razvidno, da nam trend tako izvoza kakor tudi uvoza narašča. Kljub temu pa so bile tudi v teh segmentih v zadnjih letih zaradi manjše gospodarske aktivnosti opazne spremembe. V spodnji tabeli vidimo, da nam izvoza blaga narašča, še bolj pa je očitna rast izvoza storitev. Na podlagi Poročila o razvoju²⁶, katerega letno pripravlja Urad za makroekonomske analize in razvoj (v nadaljevanju UMAR), je razvidno, da velik delež k rasti slovenskega BDP prispevata tako uvoz, kakor tudi izvoz blaga in storitev.

Tabela 2: Pregled izvoza/uvoza blaga in storitev za obdobje 2010-2013

Kazalnik/leto	2010	2011	2012	2013
---------------	------	------	------	------

26 Urad za makroekonomske analize in razvoj –Poročilo o razvoju 2014 - http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2014/I/1_2.pdf

Izvoz blaga (v mio EUR)	18.793	21.450	21.631	22.026
Uvoz blaga (v mio EUR)	-19.804	-22.407	-21.802	-21.381
Izvoz storitev (v mio EUR)	4.593	4.843	5.081	5.366
Uvoz storitev (v mio EUR)	-3.312	-3.366	-3.361	-3.406

Vir: Banka Slovenije, Plačilna bilanca - <http://www.bsi.si/banka-slovenije.asp?Mapald=292>

Izvoz blaga sloni na naslednjih petih blagovnih skupinah:

- Stroji in transportne naprave; proizvodi in transakcije; kemični proizvodi; razni izdelki; mineralna goriva in maziva.

Uvoz blaga pa na:

- Stroji in transportne naprave; proizvodi in transakcije; kemični proizvodi; mineralna goriva in maziva; razni izdelki.

Pri izvozu storitev so na prvih petih mestih naslednje storitve:

- Potovanja; transport; ostale poslovne storitve; telekomunikacijske, računalniške in informacijske storitve; tehnične s trgovino povezane in druge poslovne storitve.

Na uvozni strani storitev pa na prvih petih mestih najdemo naslednje storitve:

- Ostale poslovne storitve; potovanja; transport; telekomunikacijske, računalniške in informacijske storitve; storitve strokovnega in poslovnega svetovanja.

Zgornji podatki so povzeti po evidencah Banke Slovenije ²⁷, iz katerih je lahko razberemo, da imamo izvozno in uvozno stran, tako pri blagu, kakor tudi storitvah zelo podobno in koncentrirano na nekaj sektorjev, spodaj pa vidimo, da tudi zgolj na nekaj držav.

Za konkretnjši prikaz tokov v slovenskem gospodarstvu vezanih na mednarodno menjavo podajamo tudi pregled izvoza in uvoza blaga po desetih največjih tujih trgih v zadnjih letih. Najpomembnejši ostajajo trgi evroobmočja in se preko zadnjih let niso pomembneje spreminjali.

Tabela 3: Največji izvozni trgi – po vrednosti izvoza blaga

Mesto	2010	2011	2012	2013
1.	Nemčija	Nemčija	Nemčija	Nemčija
2.	Italija	Italija	Italija	Italija
3.	Avstrija	Avstrija	Avstrija	Avstrija

²⁷ Banka Slovenije, Ekonomski odnosi s tujino - <https://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?Mapald=302>

4.	Francija	Francija	Hrvaška	Hrvaška
5.	Hrvaška	Hrvaška	Francija	Francija
6.	Poljska	Poljska	Rusija	Rusija
7.	Srbija	Madžarska	Srbija	Srbija
8.	Rusija	Srbija	Poljska	Poljska
9.	Madžarska	Bosna in Hercegovina	Ceška republika	Madžarska
10.	Bosna in Hercegovina	Rusija	Bosna in Hercegovina	Ceška republika

Vir: prirejeno po SURS

Prvi tri države v letu 2013 predstavljajo 40,76 % celotnega izvoza (Nemčija 20,39 %, Italija 11,57% in Avstrija 8,8 %), kar pomeni izjemno veliko odvisnost od trgov, ter s tem občutljivosti na spremembe na teh trgih.

Tabela 4: Največji uvozni tuji trgi – po vrednosti uvoza blaga

Mesto	2010	2011	2012	2013
1.	Nemčija	Nemčija	Italija	Nemčija
2.	Italija	Italija	Nemčija	Italija
3.	Avstrija	Avstrija	Avstrija	Avstrija
4.	Francija	Francija	Madžarska	Hrvaška
5.	Madžarska	Madžarska	Francija	Madžarska
6.	Hrvaška	Hrvaška	Hrvaška	Francija
7.	Nizozemska	Nizozemska	Nizozemska	Nizozemska
8.	Kitajska	Ceška republika	Kitajska	Ceška republika
9.	Ceška republika	Kitajska	Ceška republika	Kitajska
10.	Španija	Poljska	Poljska	Poljska

Vir: prirejeno po SURS

Prve tri države v letu 2013 predstavljajo 46,57 % celotnega uvoza (Nemčija 19,13 %, Italija 15,88 % in Avstrija 11,56 %). Iz danih podatkov vidimo še večjo odvisnost uvoza od prvih treh trgov, kakor pri izvozu.

V nadaljevanju so dodani še podatki za zadnja leta glede izvoza in uvoza storitev, saj je ravno storitveni sektor tisti, ki v zadnjih letih najbolj pozitivno raste, še vedno pa zaostajamo za razvitimi državami in EU povprečjem. Na tem mestu je potrebno omeniti nujnost uvajanja tako tehnoloških, kakor predvsem netehnoloških inovacij v podjetja. To hkrati tudi prinaša visoko dodano vrednost, potrebo po usposobljenem kadru, prepletanje storitvene in predelovalne proizvodnje za povečanje konkurenčnosti podjetij ipd.

Tabela 5: Največji izvozni tuji trgi – po vrednosti izvoza storitev

Mesto	2010	2011	2012	2013
1.	Italija	Italija	Italija	Italija
2.	Avstrija	Avstrija	Avstrija	Avstrija
3.	Nemčija	Nemčija	Nemčija	Nemčija
4.	Hrvaška	Hrvaška	Hrvaška	Hrvaška
5.	Švica	Švica	Švica	Švica
6.	Madžarska	Madžarska	Madžarska	Madžarska
7.	Velika Britanija	Srbija	Srbija	Belgija
8.	Srbija	Velika Britanija	Velika Britanija	Srbija
9.	Francija	Francija	Belgija	Nizozemska
10.	Belgija	Nizozemska	Nizozemska	Francija

Vir: prirejeno po podatkih Banke Slovenije

Prve tri države so v letu 2013 predstavljale 47 % celotnega izvoza slovenskih storitev (od tega Italija 18,5 %, Avstrija 14,4 % in Nemčija 14,1 %), kar kaže na zelo veliko odvisnost od teh trgov. Trgi ostajajo bolj ali manj isti v celotnem obdobju, so le manjša nihanja glede mesta med najpomembnejšimi izvoznimi trgi.

Tabela 6: Največji uvozni tuji trgi – po vrednosti uvoza storitev

Mesto	2010	2011	2012	2013
1.	Hrvaška	Hrvaška	Hrvaška	Nemčija
2.	Avstrija	Avstrija	Nemčija	Irska
3.	Nemčija	Nemčija	Avstrija	Avstrija
4.	Italija	Italija	Italija	Italija
5.	Velika Britanija	Velika Britanija	Velika Britanija	Velika Britanija

6.	Francija	Srbija	Srbija	Rusija
7.	Srbija	Francija	Irska	Srbija
8.	Irska	Švica	BiH	Francija
9.	ZDA	Irska	Francija	Švica
10.	BiH	BiH	Švica	BiH

Vir: prirejeno po podatkih Banke Slovenije

V letu 2013 je uvoz storitev iz prvih treh držav predstavljal 40 % celotnega uvoza storitev (Nemčija 14,5 %, Irska 13,4 %, Avstrija 12,5 %). Ob tem velja opozoriti na nekoliko večja nihanja med državami glede samega uvoza storitev po letih.

V skupnem obsegu storitev v letu 2013 je bila na prvem mestu Italija s 41,9 %, sledi ji Avstrija z 18,2 %, Nemčija s 13,5 % in Švica z 8,6 %. Skupni obseg menjave storitev je v letu 2013 znašal 8.860,6 mio EUR, od tega izvoz storitev 5.308,0 mio EUR, uvoz pa 3.552,6 mio EUR. Saldo menjave storitev je bil 1.755,4 mio EUR.

Prikaz tokov in trendov na področju TNI

1. Globalni tokovi TNI

Gospodarska in finančna kriza, v kateri se nahaja svetovno gospodarstvo od sredine leta 2008 in je najhujša v zadnjih 60-ih letih, močno vpliva tudi na trende na področju TNI. TNI so namreč v tesni soodvisnosti z mednarodno trgovino in svetovnim BDP. Globalna recesija je močno vplivala na naklonjenost in zmožnost transnacionalnih družb za investiranje in širitev v tujino. Negotovi donosi, težji ali omejen dostop do finančnih virov, upad tržnih priložnosti kot tudi tveganje po nadaljnjem poslabšanju gospodarskega stanja so dejavniki, ki so vplivali na padec tokov TNI.

Leto 2008 je tako pomenilo konec trenda rasti na področju globalnih TNI, saj so se v tem letu svetovni investicijski tokovi zmanjšali za več kot 20 odstotkov. Najbolj so bila prizadeta razvita gospodarstva, medtem ko so države v razvoju in tranzicijske države razmeroma manj občutile krizo.

Na področje TNI se počasi vrača previdni optimizem. Po podatkih OECD²⁸ so se globalni tokovi TNI v letu 2013 povečali za 4,5% in ostajajo 30% pod ravniyo pred gospodarsko – finančno krizo. Države, ki so v letu 2013 realizirale največ izhodnih investicij, so bile ZDA, Japonska in Kitajska.

Glavne prejemnice TNI v letu 2013 ostajajo države v razvoju. Tokovi TNI v razvite države so se v letu 2013 povečali za 9%, kar predstavlja 39% globalnih tokov, prilivi TNI v države v razvoju pa predstavljajo 54% globalnih tokov. Razlika gre v tranzicijske države. Tudi izhodne TNI iz držav v razvoju so dosegle rekordno raven. Skupaj s tranzicijskimi državami so imele 39% globalnih izhodnih TNI, v primerjavi z le 12% v začetku 2000-ih.

Po drugi strani globalne tokove TNI oblikujejo t.i. megaregionalne skupine (TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership, TPP – Trans – Pacific Partnership, RCEP – Regional Comprehensive Economic Partnership); vsaka od njih prispeva četrtno ali več globalnih TNI tokov, TTIP so sicer v upadu, drugi dve naraščata. Najrevnejše države so vse manj odvisne od naložb v »ekstraktivne« industrije.

TNI tokovi v vse glavne regije držav v razvoju so se v letu 2013 povečali (Afrika za 4%- tudi zaradi tokov znotraj Afrike v želji voditeljev za globljo regionalno integracijo, del Azije v ravoju za 3% - ostaja številka ena globalnih investicijskih destinacij – regionalni »headquaters« za transnacionalna podjetja, proaktivno regionalno investicijsko sodelovanje, Latinska Amerika in Karibi za 6%, s tem da je bila rast v delu centralne Amerike ter upad v Južni Ameriki - napovedi so boljše, z novimi možnostmi, ki se kažejo na področju nafte in plina, ter načrti TNP investicij v predelovalnih dejavnostih).

Evropa, kot tradicionalno največji prejemnik TNI, je na manj kot 1/3 priliva TNI iz leta 2007 ter na ¼ odliva.

²⁸ OECD, FDI in Figures, April 2014

Po napovedih UNCTAD²⁹ se bo vrednost TNI v svetu v letu 2014 povečala za 10% glede na predhodno leto, v letu 2015 za 6,2% ter v letu 2016 za 5,9%.

2. Vpetost Slovenije v mednarodne tokove TNI

Konec leta 2013 je bilo stanje TNI v Sloveniji 8.926,0 mio EUR, stanje TNI kot delež BDP pa 25,3%.

V obdobju od 1994 do 2013 je bila vsako leto zabeležena rast stanja TNI, razen v letu 2009 ter v letu 2013, ko se je stanje TNI zmanjšalo v primerjavi s predhodnim letom. Najvišja stopnja rasti TNI je bila zabeležena v letih 2002 (32,4% rast glede na leto 2001), 2003 (28,6% rast glede na leto 2002) ter 1995 (24,4% rast glede na leto 1994).³⁰ Od leta 2008 so se TNI le skromno povečale, in sicer za 3,8 %, zaradi praktično nespremenjenega BDP v teh letih pa se je njihov delež v BDP nekoliko povečal.

Tabela 1: Tokovi in stanja vhodnih TNI v Sloveniji v letih 1995, 2000 ter obdobju 2008 - 2013

	Stanje TNI konec leta (kumulativno) v mio EUR	Letni priliv v mio EUR	Delež TNI kot % BDP
1995	1.330,6	261,2	8,4 *
2000	2.567,4	231,1	14,5*
2008	8.598,0	1.167,3	23,1
2009	7.827,8	-770,2	22,1
2010	7.982,9	155,1	22,5
2011	8.880,1	897,2	24,6
2012	9.248,6	368,5	26,2
2013	8.926,0	-322,6	25,3

Vir: Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2013, UMAR 2014 * World investment Report 2014

²⁹ UNCTAD, World Investment Report 2014

³⁰ Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2013

Tabela 2: Delež vhodnih tujih neposrednih investicij v BDP v letih 2000, 2008 in 2013 (v %)

	Leto 2000	Leto 2008	Leto 2013
Svet	22,9	25,3	34,3
EU	27,6	36,5	49,4
Slovenija	14,5	28,9	32,5

Vir: World Investment Report 2014, UNCTAD (op. podatki se razlikujejo od podatkov objavljenih s strani Banke Slovenije, saj je le-ta z letom 2014 prešla na novo metodologijo zajemanja podatkov TNI)

Slovenija je med državami članicami EU-28 ena izmed držav z najnižjim deležem tujih neposrednih naložb glede na BDP (Avstrija 40,6%, Hrvaška 54,5%, Italija 17,6%, Madžarska 79,9%)³¹.

Delež Slovenije v svetovnih prilivih TNI je bil po podatkih UNCTAD leta 2008 0,11 %, leta 2012 pa le še 0,01 %, kar kaže na še dodatno slabšanje stanja v prilivih TNI v Sloveniji.

Tabela 3: Delež podjetij s TNI v celotni populacije slovenskih podjetij v letu 2012 in 2013 (v %)

	2012	2013
Delež podjetij s TNI	4,8	4,5
Delež kapitala podjetij s TNI	19,9	19,2
Delež zaposlenih podjetij s TNI	21,9	22,1
Delež prihodkov od prodaje podjetij s TNI	28,6	29,4
Delež podjetij s TNI v celotnem dobičku	25,7	28,0
Delež izvoza podjetij s TNI	40,1	39,5
Delež uvoza podjetij s TNI	43,3	45,2

Vir: Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2012 in 2013

Podatki Banke Slovenije kažejo, da so podjetja s TNI kljub majhnemu deležu (4,8% odstotkov celotne populacije slovenskih podjetij v letu 2012 in 4,5% v letu 2013) zelo pomembna za slovenski podjetniški sektor ter uspešnejša od domačih podjetij. Najbolj so podjetja s TNI izstopala pri blagovni menjavi s tujino, kjer je bilo doseženega 40,1% izvoza v letu 2012 in 39,5% v 2013 ter 43,3% uvoza slovenskega podjetniškega sektorja v letu 2012 in 45,2% v letu 2013.

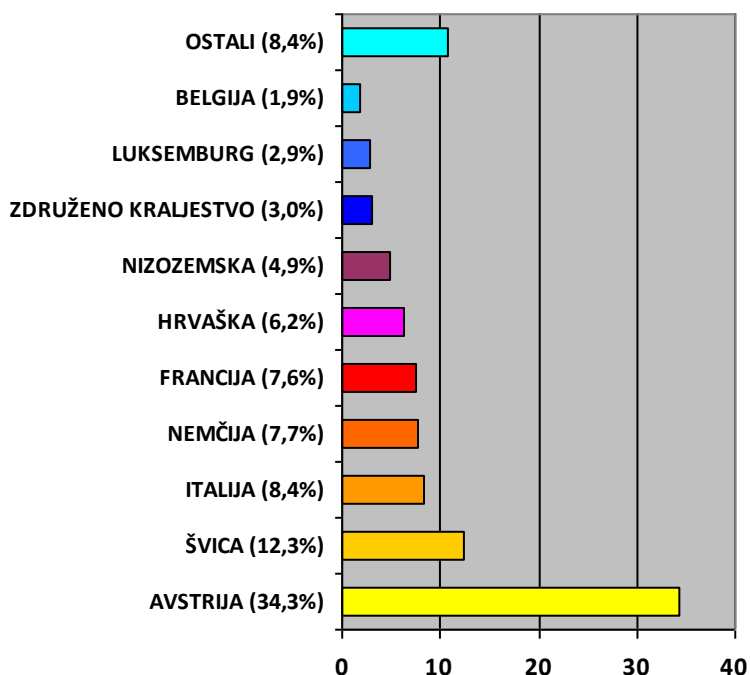
Struktura TNI se v zadnjih petih letih ni kaj bistveno spreminjala, in sicer predstavlja lastniški kapital okoli 60% vrednosti, preostalo pa neto obveznosti do tujih investorjev. Glede na razvrstitev TNI v nove, obstoječe in ostale je bilo konec leta 2013 novih za okoli 62,4%, obstoječih za okoli 34,7%, preostalo pa so predstavljale ostale naložbe.

³¹ SIRS, Kazalniki globalizacije, 2007-2012

3. Države investitorice

Med državami investitoricami v Slovenijo prevladujejo države članice EU³². Le-te so imele konec leta 2013 skupno 82,3% vrednosti vseh TNI v Sloveniji. Med njimi je največja tuja investitorica 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%), Hrvaška (6,2%), Nizozemska (4,9%), , Združeno kraljestvo (3,0%), Luksemburg (2,9%), Belgija (1,9%), in ostali.

Slika 1: Države največje investitorice v Slovenijo (v %) do konca leta 2013



Vir: Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2013

Med državami, ki so bile v letu 2012 in 2013 največje investitorice v svetu, pa so na prvem mestu ZDA, sledijo Japonska, Kitajska, Ruska federacija, Hong Kong, Švica, Nemčija, Kanada, Nizozemska, Švedska, Italija,...³³

Ob tem lahko ugotovimo, da Slovenija ni uspela privabiti za investiranje tistih držav, ki so največje investitorice v svetovnem merilu, zato je smiselno, da se ciljno usmerimo na privabljanje TNI iz teh držav.

³² Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2013

³³ UNCTAD, World Investment Report 2014